

55 млрд руб. на всех: на что придется потратиться предпринимателям, чтобы соответствовать новому закону

Удвоение оборота: сколько рассчитывают выручить на замене кассовых аппаратов их производители

«Яндекс», Усманов и другие: кто хочет заработать на переводе данных в «облако»

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



Карл Айкан,
Владелец Icahn Enterprises

\$16,7 млрд
на поглощениях
МИЛЛИАРД В КАРМАНЕ, с. 14

ФОТО:???

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИКА ЛЮДИ БИЗНЕС ДЕНЬГИ 8 июля 2016 Пятница No 120 (2376) WWW.RBC.RU

КУРСЫ ВАЛЮТ (ЦБ, 08.07.2016)	\$1= ₽64,05	€1= ₽70,95	ЦЕНА НЕФТИ BRENT (BLOOMBERG, 07.07.2016, 20.00 МСК) \$47,09 ЗА БАРРЕЛЬ	ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА, 07.07.2016) 923,85 ПУНКТА	МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ РОССИИ (ЦБ, 01.07.2016) \$393,7 МЛРД
---------------------------------	--------------------	-------------------	--	---	--

ГОСКОМПАНИИ Суды заподозрили «Роснефть» в аффилированности с ННК

Друзья по офису



Апелляционный суд пришел к выводу, что реальный владелец здания ННК на Арбатской площади — «Роснефть». Но до кассации этот вывод не дожид. На фото — главы «Роснефти» и ННК Игорь Сечин (слева) и Эдуард Худайнатов

ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО

«Роснефть» и ННК Эдуарда Худайнатова входят в одну группу компаний, решили суды, разбирая спор вокруг здания, где расположен офис ННК. Налоговики пытались

доказать, что к этой же группе может относиться и владелец здания — фирма, пытавшаяся возместить из бюджета 1,5 млрд руб. Но в кассации стороны пошли на мировую, а суд отменил постановления предыдущих инстанций.

Бывший президент «Роснефти» и владелец Независимой нефтегазовой компании (ННК) Эдуард Худайнатов арендует штаб-квартиру в самом центре Москвы, в здании по адресу Арбатская площадь, дом 1 (общая площадь — 31 410,1 кв. м).

Владелец этого здания — неизвестная компания «Заэлико-Недвижимость» — больше года судился с Федеральной налоговой службой по поводу возврата НДС.

Окончание на с. 8

ТУРИЗМ

Турция подождет

ДМИТРИЙ КРЮКОВ,
СЕРГЕЙ ТИТОВ

Чартерные рейсы, которые были намечены в Турцию, состоятся не ранее середины следующей недели. Российские власти официально так и не сняли запрет на организацию чартеров в эту страну.

Чартерные рейсы в Турцию, которые должны были стартовать 7 июля, откладываются как минимум до середины следующей недели. Причина — в отсутствии соответствующего постановления правительства.

«Поручение [правительству] о предоставлении согласованных предложений по возобновлению чартеров дано 5 июля, срок исполнения — неделя», — сказала РБК пресс-секретарь премьер-министра Наталья Тимакова, добавив, что в предложениях должна быть учтена необходимость обеспечения транспортной безопасности.

Окончание на с. 10



ПОДПИСКА: (495) 363-11-01

Товар сертифицирован. Реклама

#DontCrackUnderPressure

Москва, Сретенский бульвар, 2; тел. +7 495 625-26-21; www.evrotime.ru

TAG Heuer
SWISS AVANT-GARDE SINCE 1860

TAG HEUER AQUARACER CALIBRE 16

#DontCrackUnderPressure — Не сдаваться под натиском

РБК
ежедневная
деловая
газета

16+

Ежедневная деловая газета РБК
И.о. главного редактора:
Юлия Петровна Ярош
Заместители главного редактора:
Петр Мироненко, Юлия Ярош
Арт-директор: Дмитрий Девишвили
Выпуск: Дмитрий Иванов
Руководитель фотослужбы:
Алексей Зотов
Фоторедактор: Наталья Славгородская
Верстка: Константин Кузниченко
Корректура: Марина Колчак
Инфографика: Андрей Ситников

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

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

Редакторы отделов
Медиа и телеком: Полина Русяева
Международная жизнь:
Вакансия
Мнения: Андрей Литвинов
Потребительский рынок:
Дмитрий Крюков
Свой бизнес: Николай Гришин
Экономика: Иван Ткачев

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

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

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

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

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

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

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

Этот номер отпечатан
в ОАО «Московская газетная типография»
123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1
Заказ № 1594
Тираж: 80 000

Номер подписан в печать в 22.00
Свободная цена

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

© «БизнесПресс», 2016

В каких округах на выборах Госдумы ожидается конкуренция

Мандат на Москву

ФАРИДА РУСТАМОВА,
ЕЛИЗАВЕТА АНТОНОВА

При составлении списков кандидатов в Госдуму партии учли оппозиционный настрой части москвичей. Как показало исследование РБК, во многих округах столицы ожидается конкуренция, местами жесткая.

Главный город страны, как показали выборы мэра столицы 2013 года, электорально неоднороден. В целом по Москве второе место занял оппозиционер Алексей Навальный с результатом 27,24%. Сергей Собянин, шедший самовыдвиженцем, а не от «Единой России», взял 51,37% голосов. Но в одном из округов Навальный Собянина победил, а в некоторых районах результаты кандидатов были близки. Юго-восток и спальные окраинные районы традиционно отдают голоса провластным кандидатам. Но в центральных и северо-западных районах настрой более протестный.

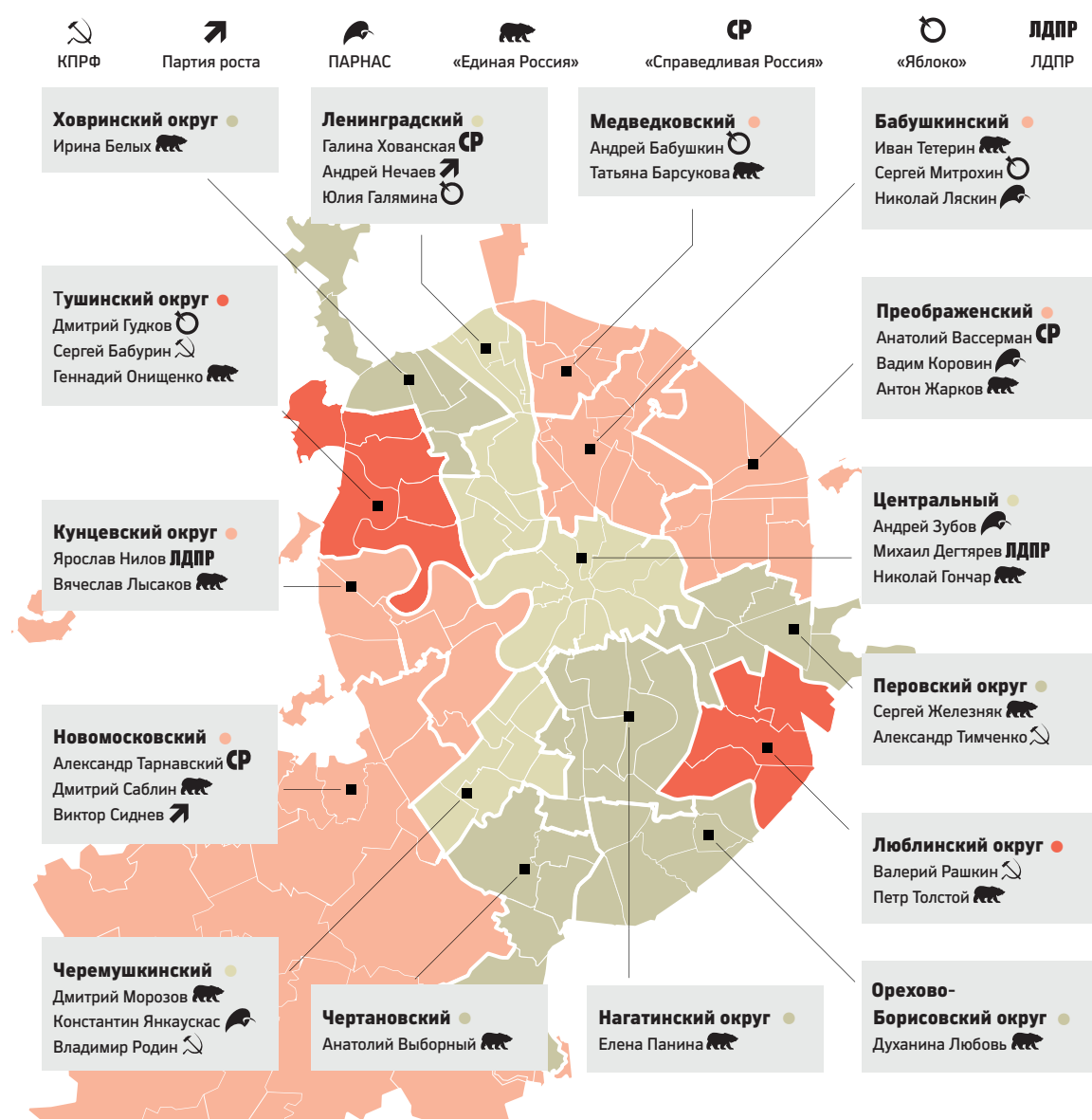
Различия в голосовании, которые обнаружили на выборах мэра, в ситуации с одномандатными округами могут еще больше обостриться, говорит политолог Аббас Галлямов. «Тогда было только два противника — Собянин и Навальный, а сейчас игроков больше, в каждом округе они свои. Кроме того, москвичи ближе к сердцу воспринимают именно федеральную повестку», — рассуждает эксперт.

Особую ситуацию в Москве использовали при составлении списков кандидатов по одномандатным округам и парламентская оппозиция, и представители малых партий либеральной направленности. В результате более чем в половине округов, судя по составу претендентов на места в парламенте, ожидается более или менее жесткая конкуренция.

ТЕРРИТОРИИ ОСТРОЙ БОРЬБЫ

В Тушинском одномандатном округе может состояться одна из самых жестких кампаний в Москве на сентябрьских выборах Госдумы. Здесь встретятся последний депутат уходящего созыва, активно поддерживавший протесты за честные выборы 2011–2012 годов Дмитрий Гудков (баллотируется от «Яблока»), бывший главный санитарный врач России Геннадий Онищенко («Единая Россия»), бывший вице-спикер Госдумы Сергей Бабурин (КПРФ) и глава муниципального округа Таганский в Москве Илья Свиридов («Справедливая Россия»). В этот округ входят районы северо-запада Москвы. Как показали выборы мэра столицы 2013 года, в подавляющем большинстве этих районов кандидат от власти Собянин набрал меньше 50%. Как рассказывали собеседники РБК, из-за повышенного внимания СМИ к Тушинскому округу на участках там установят электронные урны и видеокамеры.

Кандидаты на выборах в Госдуму по одномандатным округам Москвы



- Лидер известен, конкуренция не ожидается:**
 - Нагатинский
 - Орехово-Борисовский
 - Перовский
 - Ховринский
 - Чертановский
- Лидер известен, на выборах возможна слабая конкуренция:**
 - Ленинградский
 - Центральный
 - Черемушкинский
- Возможный лидер известен, на выборах ожидается серьезная конкуренция:**
 - Бабушкинский
 - Медведковский
 - Новомосковский
 - Преображенский
- Лидер неизвестен, на выборах ожидается сильная конкуренция:**
 - Люблинский
 - Тушинский
 - Кунцевский

Источники: расчёты РБК

В Люблинском одномандатном округе столкнутся депутат Госдумы от Москвы зампред КПРФ Валерий Рашкин, известный как последовательный оппонент столичных властей (выступает против градостроительной и транспортной политики), и телеведущий «Первого канала», праправнук Льва Толстого Петр Толстой, баллотирующийся от «Единой России». В феврале этого года Толстого избрали в высший совет «Единой России». Он стал одним из непартийных общественников, на которых партия власти решила сделать ставку из-за не слишком высокой популярности в Москве, рассказывали собеседники РБК.

Острая борьба за победу в Кунцевском одномандатном округе может развернуться между двумя влиятельными представителями системных партий — депутатом

Госдумы Вячеславом Лысаковым из «Единой России» и зампреда фракции ЛДПР в Госдуме, председателем комитета по общественным организациям Ярославом Ниловым.

ТЕРРИТОРИИ КОНКУРЕНЦИИ

В Бабушкинском округе конкуренцию беспартийному кандидату от единососсов, президенту Академии государственной противопожарной службы МЧС Ивану Тетерину составит экс-председатель партии «Яблоко» Сергей Митрохин. Генерал-полковник Тетерин — доверенное лицо Владимира Путина. В последнее время он стал часто появляться на телеканале «Москва 24», принадлежащем московской мэрии. Сюжеты с его участием начали появляться с начала мая

2016 года (22 мая прошли праймериз «Единой России»). Тетерин победил на праймериз в своем округе с результатом 45,5%. Митрохин возглавляет московское отделение «Яблока» и входит в политкомитет партии. Он был депутатом Госдумы трех созывов с 1993 по 2003 год и депутатом Мосгордумы с 2005 по 2009 год. Тогда «Яблоку» и «Союзу правых сил» удалось сформировать единый список на базе «Яблока», в результате чего депутатами стали два «яблочника» и один член СПС. Также в Бабушкинском округе намерен баллотироваться от ПАРНАС соратник Алексея Навального, руководитель московского отделения незарегистрированной Партии прогресса Николай Ляскин.

В Медведковском округе от «Единой России» выдвигается чиновница московской мэрии Та-

тияна Барсукова. Замруководителя столичного департамента соцзащиты шла на праймериз как самовыдвиженец и выиграла их с результатом 62,57%. Барсукова фигурировала в истории, связанной с трагедией в детском лагере в Карелии, где погибло 14 детей. Именно она подписала от лица московского департамента контракт с «Парк-отелем «Сямозеро».

С Барсуковой будет бороться известный правозащитник Андрей Бабушкин, член партии «Яблоко» с 1999 года. В Новомосковском округе развернется борьба между сенатором от Подмосковья Дмитрием Саблиным и депутатом-эсэром Александром Тарнавским. Саблин занимал кресло депутата Госдумы с 2003 по 2013 год, после чего перешел в верхнюю палату парламента. Лидер движения «Антимайдан» и первый заместитель председателя общественной организации ветеранов «Боевое братство», Саблин с 2008 года входит в генсовет «Единой России».

Тарнавский входит в центральный совет «Справедливой России» и числится в кадровом резерве президента. Он был одним из авторов резонансного закона о нежелательных организациях. Конкуренцию им может составить экс-мэр Троицка, магистр игры «Что? Где? Когда?» Виктор Сиднев, идущий от Партии роста.

Более чем в половине округов, судя по составу претендентов на места в парламенте, ожидается более или менее жесткая конкуренция

Конкурентным округом станет Преображенский округ Москвы. В нем бороться за мандат будут единоросс-мультимиллионер Антон Жарков и Анатолий Вассерман, который баллотируется от «Справедливой России».

ОКРУГА С ЯВНЫМИ ФАВОРИТАМИ

В Ленинградском одномандатном округе доминирующий кандидат — председатель думского комитета по ЖКХ, член президиума центрального совета партии «Справедливая Россия» Галина Хованская. «Единая Россия» в этом округе кандидата не выставила, чтобы «освободить» его для Хованской, рассказывали собеседники РБК. Она вошла в список ключевых представителей партии, на которых распространялось межпартийное соглашение с «Единой Россией», КПРФ и ЛДПР. Хованская уже побеждала в Ленинградском округе Москвы. В 1997–2007 годах Хованская состояла в «Яблоке» и именно от него избралась в Госдуму в 2003 году по Ленинградскому округу, победив с результатом 30,2%. Хованская получила известность как специалист в сфере ЖКХ и защитница потребительских прав россиян. В последнее время активно выступала против новых повышений тарифов на услуги ЖКХ и взносов за капремонт. От Партии роста здесь баллотируется Андрей Нечаев. Он был министром экономики в 1992–1993 годах, в 1999–2008 годах был одним из лидеров «Союза правых сил», потом был членом «Правого

дела», с 2013 года — лидер партии «Гражданская инициатива». Очевидный лидер в Центральном одномандатном округе — единоросс, председатель комитета Госдумы по финансовому рынку Николай Гончар. Конкуренцию ему может составить бывший профессор МГИМО Андрей Зубов, уволенный из института из-за публичных высказываний о политике России в отношении Украины и Крыма. Также в центре столицы выдвигается член высшего совета ЛДПР, депутат Госдумы Михаил Дегтярев, баллотировавшийся в 2013 году в мэры Москвы.

ВНЕ КОНКУРЕНЦИИ

В пяти округах Москвы кандидаты от «Единой России» не столкнутся с серьезными соперниками. Против них не выдвинулись ни влиятельные политики из других крупных партий, ни известные оппозиционеры. «Любой нормальный политтехнолог сначала смотрит электоральную историю. Поэтому естественно, что оппозиционеры понимают, где сильнее админресурс — в основном на юге Москвы — и там не выдвигаются», — объясняет Галлямов. Действительно, без сильных конкурентов идут на выборы представители партии власти в южных Нагатинском, Чертановском и Орехово-Борисовском окру-

гах. В Чертановском округе будет баллотироваться действующий депутат Госдумы от «Единой России» Анатолий Выборный. В Нагатинском округе будет баллотироваться депутат Елена Панина. Она избиралась в Госдуму во второй, четвертый, пятый и шестой созывы. В Орехово-Борисовском округе от «Единой России» выдвигается член центрального штаба ОНФ Любовь Духанина, набравшая на праймериз 77,46% голосов.

Не ожидается ярких соперников и у вице-спикера Госдумы, замсекретаря генсовета единососов Сергея Железняк в Перовском округе, частого гостя в телепередачах и дебатах на федеральных каналах (на праймериз получил 73,94%), и в Ховрино у депутата Ирины Бельх. Она была секретарем Московского городского регионального отделения «Единой России» с 2012 по 2013 год.

Структура электората в Москве за последние годы принципиально не изменилась, отмечает политолог Игорь Бунин. Однако сейчас соотношение протестного и лояльного электората принципиально иное. Если на выборах мэра было около миллиона человек, голосующих против власти, то сейчас таких людей будет 400–600 тыс., уверен он. «Протестная активность сократилась, так как оппозиционно настроенная часть москвичей испытывает сильное психологическое давление», — пояснил он. Поэтому голосование за «Яблоко» и ПАРНАС будет гораздо меньше, чем три года назад на выборах мэра, заключил эксперт. ▀



Реклама

Увидеть в Иерусалиме краеугольные камни современной цивилизации... Расслабиться в Тель-Авиве на великолепных пляжах, где мир забывает о времени... Древние храмы и фантастические песчаные замки — всего в 45 минутах друг от друга, а чтобы добраться до них нужно всего 4 часа полета.

ДВА ГОРОДА - ОДИН ОТПУСК

ТЕЛЬ-АВИВ + ИЕРУСАЛИМ | От 36 000 руб. citiesbreak.com

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС | Правительство готовит единую методику для расчета стоимости недвижимости

Суэта вокруг кадастра

СВЕТЛАНА БОЧАРОВА

РБК удалось ознакомиться с проектом единой методики кадастровой оценки недвижимости, которую готовит Минэкономразвития. Сейчас собственники часто оспаривают эту оценку в суде, поскольку она влияет на величину налога на имущество.

НОВЫЕ ФОРМУЛЫ

Актуальность текущей версии методики подтвердили два источника, знакомые с ходом подготовки документа. Представитель Минэкономразвития, которое отвечает за эту подготовку, Елена Лашкина сказала РБК, что обсуждение рабочей и несогласованной версии преждевременно. В проект еще будут вноситься изменения, обращает внимание РБК один из участников подготовки документа.

Введение единой методики предусмотрено новым законом о кадастровой оценке недвижимости, который был принят Думой в июне и подписан президентом Владимиром Путиным 3 июля. Согласно закону, право оценивать недвижимость для ее налогообложения получают только государственные оценщики. Расхождения в оценках одних и тех же объектов были поводом для критики работы частных компаний и решения властей передать кадастровую оценку государству, объясняли ранее депутаты Госдумы.

Ценообразующие факторы для кадастровой оценки каждого объекта авторы методики делят на три типа: те, что характеризуют макроэкономическое окружение оцениваемых объектов недвижимости, ситуацию на рынке недвижимости, а также сам объект и объекты-аналоги.

Госоценщики обяжут анализировать объем рынка недвижимости, динамику цен по факту сделок, предложение и спрос, активность основных участников рынка, политику региональных и местных властей в области землепользования. В своих отчетах госоценщики должны будут представлять анализ затрат на создание объектов недвижимости, а также особенностей кредитования рынка недвижимости. Информацию о состоянии рынка оценщики смогут получать из баз данных Росреестра, СМИ и агентств недвижимости. Вопрос, каким образом государственные оценщики будут получать доступ к данным агентств, еще не решен, обращает внимание один из собеседников РБК.

Чтобы сделать анализ точнее, государственные оценщики должны будут собирать информацию, «не относящуюся непосредственно к объектам оценки, но влияющую на их стоимость»,



Для более точной кадастровой оценки государственные оценщики должны будут разделить населенные пункты на ценовые зоны

говорится в проекте методики. К информации о макроэкономической среде оцениваемых объектов авторы относят информацию, характеризующую социально-экономическое состояние страны в целом и конкретного региона: речь идет о динамике

Чтобы сделать анализ точнее, государственные оценщики должны будут собирать информацию, «не относящуюся непосредственно к объектам оценки, но влияющую на их стоимость», говорится в проекте методики

ВВП, зарплатах и реальных доходах населения, уровне инфляции, индексе промпроизводства на дату кадастровой оценки недвижимости.

В процессе кадастровой оценки государственные оценщики должны будут разделить населенные пункты на ценовые зоны — части территории с близкими показателями средних рыночных цен на типовые объекты недвижимости, следует из проекта. Разница в средних рыночных ценах между типовыми объектами в различных ценовых зонах должна быть не меньше 10%.

Оценщики должны будут определить степень износа каждого объекта, это в свою очередь

отразится на кадастровой оценке. Отличным и хорошим будет признаваться состояние недвижимости, сданной или капитально отремонтированной в течение пяти лет до проведения кадастровой оценки (если на объекте не было форс-мажорных случаев).

Нормально эксплуатируемым зданиям старше пяти лет засчитывают 40-процентный износ, тем, которые требуют капитального ремонта — 60-70%, ветхим и аварийным — свыше 60-70%. При этом госоценщики не смогут самостоятельно признавать здания ветхими или аварийными: отнести сооружения к этим категориям можно будет только в случае, если они уже включены в список объектов ветхого и аварийного фонда, который составляется властями, следует из проекта.

Оценка объектов будет производиться не реже одного раза в пять лет и не чаще одного раза в три года. В Москве, Санкт-Пе-

тербурге и Севастополе отчеты должны готовиться не чаще одного раза в два года.

ДЛЯ ИЗБЕЖАНИЯ СПОРОВ

Поэтапный переход на исчисление имущественных налогов исходя из кадастровой стоимости недвижимости начался в России с 2014 года и должен завершиться в 2020-м. В 2016 году в 28 российских регионах, включая Москву, налог по новой системе впервые должны будут заплатить физлица. Прежде физлица платили налог от инвентаризационной стоимости недвижимости, включавшей только стоимость материалов и строительных работ с поправкой на износ здания, а юрлица — от балансовой стоимости, которая сопоставима с инвентаризационной.

Ранее РБК провел исследование, которое показало, что при переходе на систему исчисления налогов от кадастровой стоимости величина имущественного налога для 40% предпринимателей увеличилась в 2–6 раз, а для пятой части (21%) бизнесменов налог вырос в 6–10 раз (в выборке было 3,3 тыс. зданий, сооружений и помещений в Москве).

До сих пор кадастровую оценку недвижимости проводили частные оценочные компании, которых по конкурсу отбирали

региональные власти. К действующей системе кадастровой оценки было много претензий как у собственников недвижимости, многие из которых считали стоимость своей недвижимости завышенной, так и у властей. Поданным Счетной палаты, в 2015 году количество обращений в комиссию по рассмотрению споров о результатах определения кадастровой стоимости выросло в два раза — до 31,3 тыс. заявлений по 64 тыс. объектов недвижимости. В результате пересмотра кадастровой стоимости по решению комиссий и судов налогооблагаемая база в регионах за 2014–2015 годы уменьшилась на 4 трлн руб.

Суды и комиссии удовлетворяли до 70% жалоб собственников на результаты кадастровой оценки, сообщал прошлой осенью думский комитет по собственности в письме председателю Госдумы Сергею Нарышкину. Из-за многочисленных претензий к существующей системе президент Владимир Путин в феврале 2016-го поручил правительству оптимизировать порядок уплаты гражданами налога на землю. Против введения государственной монополии на кадастровую оценку выступали многие бизнесмены: по их мнению, монополия не будет способствовать решению проблем с оценкой, а лишь усугубит их. ▀

МНЕНИЕ



ФОТО: из личного архива

ТАРАС ПУСТОВОЙ,
директор Центра инновационных образовательных технологий МФТИ

Как получить онлайн-образование в России

Образовательные онлайн-платформы могут радикально повысить доступность дипломов ведущих вузов.

Вполне возможно, что лет через десять мы уже не увидим летом традиционные толпы абитуриентов, штурмующих приемные комиссии. Кампусы университетов опустеют, а пора поступления будет отмечена резким ростом трафика на образовательных онлайн-платформах. Уже сегодня можно получить высшее образование с дипломом государственного образца в престижном вузе не выходя из дома — правда, пока в режиме эксперимента.

Мировая гонка университетов в сфере онлайн-образования исходит из гуманистической максимы: вне зависимости от места проживания у человека должна быть возможность получить высшее образование по интересующей его специальности. И хотя придумали это не у нас, идея особенно актуальна для России — с нашими, с одной стороны, огромными территориями, с другой — с достаточно глубоким проникновением интернета. Правильно организованное онлайн-обучение может привести

к реальному интеллектуальному рывку страны, особенно если мы не поленимся и в ближайшие годы все сделаем правильно.

В догоняющих

Лидирующие мировые платформы для массовых онлайн-курсов Coursera и EdX, которые уже работают на многомиллионную

«Правильно организованное онлайн-обучение может привести к реальному интеллектуальному рывку страны»

аудиторию, стартовали всего четыре года назад. Обе платформы созданы по инициативе университетов: первую сделали совместными усилиями Гарварда и Массачусетского технологического института, а вторую — силами профессоров Стэнфорда. Кроме глобальных (читай: американских) игроков в крупных странах есть свои, локальные, в России это, например, «Универсариум», «Лекториум», «Степик» и стартовавшая в прошлом году (также по инициативе университетов) На-

циональная платформа открытого образования (НПОО). Сегодня сотни университетов мира вовлечены в создание онлайн-курсов и программ, и российские вузы не исключение — СПбГУ, НИУ ВШЭ, МФТИ, ИТМО, МИСиС, Политех, МГУ, УрФУ стали пионерами на ниве дистанционного образования в интернете.

Российские платформы открытого образования появились не намного позже зарубежных аналогов, однако в США уже 10–15 лет успешно работает система не массового онлайн-образования, когда учиться могут несколько десятков человек или сотня, но не сотни тысяч. Например, в Университете Южной Калифорнии (USC) многие аудитории оборудованы с учетом интересов тех, кто выбрал онлайн-обучение. С помощью таких программ онлайн-магистратуры в США готовят даже космических инженеров, а технологии сопровождаются выстроенными административными процедурами, которые позволяют гарантировать, например, честность сдачи экзаменов.

В России всегда считалось, что организовать такое обучение слиш-

ком сложно и дорого, а эффект слабый. Зато тему онлайн-образования быстро подхватили не очень добросовестные частные университеты, которые начали буквально торговать дипломами, делая вид, что чему-то учат через интернет. Репутация онлайн-образования в России от этого сильно пострадала.

НЕ ВСЕ ПОТЕРЯНО

Несмотря на упомянутые факторы и даже вопреки им, в России огромный потенциал разви-

тия онлайн-образования. Курсы, сделанные руками энтузиастов, показали людям принципиальную возможность такого обучения. Помимо этого в России в целом хороший, быстрый и дешевый интернет, чего нет в тех же США, страдающих от своей зависимости от устаревшей инфраструктуры. Я недавно вернулся из Стэнфорда, и если посмотреть на интернет в домах местных жителей, то смело можно сказать, что у жителя пригорода Москвы он намного шустрее и дешевле.

В последние годы много было сделано и для появления механизмов честной сдачи обязательных экзаменов. Только ленивый не ругает ЕГЭ, но все же была проделана огромная работа: создан институт общественного наблюдения, налажена видеофиксация в масштабах страны. Это значит, что и для высшего образования мы эти механизмы будем строить не на пустом месте.

ДИПЛОМ ИЗ ИНТЕРНЕТА

Сейчас государству понятно, что онлайн-образование нужно не только поддерживать, но и делать массовым, встраивать в структуру системы высшего образования, а для этого нужны механизмы признания результатов учебных достижений, полученных онлайн. В России никаких нормативных актов об этом пока нет.

Существует также проблема качества онлайн-образования, а чтобы осмысленно говорить о качестве, его нужно уметь измерять. Методов оценки в России пока нет. Так что одна из ключевых задач области — параллельно с практикой стимулировать проведение исследований и публичное обсуждение их результатов.

В этом году мы первыми из российских ведущих вузов пробуем запустить настоящую полноценную онлайн-магистратуру с получением диплома государственного образца. Специализа-

ция называется «Комбинаторика» и соответствует аналогичной очной программе. Как и всякая стандартная магистратура, она будет длиться два года. Магистерская программа посвящена изучению современной дискретной математики и ее приложений в информатике и при анализе сложных сетей — это своего рода тематический фундамент, необходимый как IT-специалистам, так и будущим математикам. После магистратуры, получив диплом, можно будет идти работать программистом в IT-компанию или аналитиком в банк, найти себя в биоинформатике или экономике сложных систем.

Сегодня главная проблема перехода к онлайн-образованию (кроме технологического отставания) — это недоверие общества. Но я верю, что нам удастся его побороть. Если мы не поленимся поставить несколько крупных экспериментов, честно изучить их результаты, понять, чем обучение в интернете принципиально отличается от очного, и нивелировать эти различия, у страны появится небывалая прежде возможность — доступное хорошее образование в любой точке, где есть интернет. А это значит, что территории, страдающие от оттока населения, смогут оставлять лучшие кадры у себя, не лишая их карьерных перспектив. Семьям, которые не могут себе позволить отправить талантливого ребенка в крупный город, достаточно будет иметь скоростной доступ в интернет. Вместо утечки мозгов в крупные региональные центры интеллектуальные кластеры смогут появляться прямо на местах. Онлайн-образование сможет до неузнаваемости изменить культурный и экономический ландшафт нашей большой и сложной страны.

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

Богданов в курсе

с Олегом Богдановым



Смотрите каждый день на телеканале РБК

Расписание программ на сайте tv.rbc.ru



Онлайн-кассы в цифрах

С 1 февраля 2017 года



налоговые инстанции прекратят регистрировать кассы, которые не отвечают новым требованиям, полностью перейти на онлайн-кассы бизнес должен будет с 1 июля 2017-го

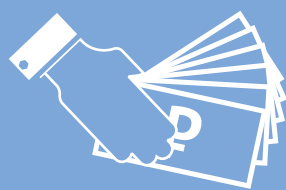
Примерно 1,8 млн торговых точек, не использующих кассовые аппараты, будет вынуждено автоматизироваться

Минимум 55 млрд руб.

обойдется рынку переход на использование онлайн-касс

До 200 млрд руб., по оценке правительства, может дополучить бюджет от введения онлайн-касс

Около 25 тыс. руб. будет стоить новый кассовый аппарат. В зависимости от модели цена может варьироваться от 16 тыс. до 40 тыс. руб.



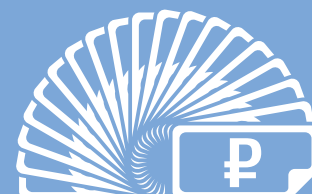
Около 2,2 млн касс зарегистрировано сейчас в России



От 3 тыс. до 10 тыс. руб. будет стоить апгрейд фискальных регистраторов для бизнеса



3 тыс. руб. в год за одну кассу будет стоить обслуживание у оператора фискальных данных



Кто заработает на замене аппаратов по всей стране

Деньги на облаке

ЕЛИЗАВЕТА АРХАНГЕЛЬСКАЯ,
ИРИНА ЮЗБЕКОВА,
НАТАЛЬЯ СУВОРОВА

В этом году торговые точки начнут устанавливать кассы, передающие в режиме онлайн данные в ФНС. С 2017 года заменить аппараты должны будут почти все предприниматели. РБК разобрался, кто зарабатывает на новом законе.

Президент Владимир Путин в начале июля подписал закон, который обязывает компании и частных предпринимателей переходить на кассовые аппараты, способные в режиме онлайн передавать сведения о каждой продаже в Федеральную налоговую службу (ФНС). Переход на онлайн-кассы начнется уже в 2016 году, в первый год установка или замена касс на «умные» аппараты будет добровольной. С 1 февраля 2017-го налоговые инстанции прекратят регистрировать кассы, которые не отвечают новым требованиям, а полностью перейти на онлайн-кассы бизнес должен будет с 1 июля.

Компаниям придется не только приобрести новые кассовые

аппараты или усовершенствовать существующие, но и подключить их к компьютерам с соответствующим программным обеспечением (ПО), которое позволяет отправлять покупателям электронные чеки. Также юрлицам и индивидуальным предпринимателям необходимо будет заключить договор с одним из операторов фискальных данных — компанией, которая будет выступать посредником между бизнесом и налоговой службой, то есть будет передавать данные ретейлеров в налоговую инспекцию.

Исполнение закона обойдется рынку минимум в 55 млрд руб. РБК разобрался, какие расходы понесут предприниматели, у кого они будут закупать технику и кто может выиграть от нового закона.

КТО ЗАМЕНИТ КАССЫ

Новые аппараты придется как минимум купить продавцам, которые сейчас не обязаны использовать кассы и могут распечатывать чеки на обычном принтере. Речь про предпринимателей, которые платят единый налог на вмененный доход, он не зависит от по-

лученной выручки, а платится в соответствии с установленной Налоговым кодексом суммой для конкретного вида деятельности. Также это касается тех бизнесменов, которые работают по патентной системе налогообложения и этот патент заменяет уплату некоторых видов налогов. Подобных торговых точек в России сейчас около 1,8 млн, говорит гендиректор и сооснователь сервиса «МойСклад» Аскар Рахимбердиев.

Среди компаний, которые сейчас поставляют крупным торговым точкам контрольно-кассовую технику, опрошенные РБК участники рынка назвали пять компаний — «Штрих-М», «Атол», «Группа компаний ККС», «Искра», «Атлас-карт». Большинство лидеров российского ретейла работают с первыми тремя фирмами, говорит источник в одной из торговых сетей. Готовность поставлять ретейлерам новые кассы и «апгрейдить» существующие аппараты РБК подтвердили представители «Штрих-М» и еще одного производителя — «РР-Электро». К изменениям на рынке готовы все производители, но сертификация устройств под нормы нового закона возможна только после вступле-

ния поправок в силу, а этот процесс может занять от двух до восьми недель, говорит директор «Штрих-М» Светлана Меркулова.

Новый кассовый аппарат будет стоить около 25 тыс. руб., рассказывает источник в крупной сети салонов связи. В зависимости от модели цена может варьироваться от 16 тыс. до 40 тыс. руб., уточняет Меркулова. По словам вице-президента другого производителя касс, компании «Атол», Дмитрия Горшкова, стоимость контрольно-кассовой техники будет зависеть от масштабов компании: для малого бизнеса стоимость решений начинается от 12–15 тыс. руб., еще 7–8 тыс. руб. потребуется на покупку фискального накопителя — устройства, которое «запоминает» данные о продажах, осуществленных через кассу. Решение для небольшой парикмахерской, например, обойдется в 5–6 тыс. руб., подсчитал Горшков.

Для малого бизнеса стандартная касса «стоит порядка 15–20 тыс. руб., а с новыми модулями, возможно, и дороже», отмечает гендиректор «Мор-Фе» (оперирует «кофейнями на колесах» в Москве) Роман Магденко. Скорее всего,

компаниям придется менять кассы на обеих своих точках продаж, отметил он. По словам индивидуального предпринимателя Сергея Захарова, владеющего рыбным магазином «Хариус», современная касса с подключением к интернету может стоить 30 тыс. руб.

Ретейлерам не обязательно покупать новые кассовые аппараты: можно будет модернизировать существующие — например, поставив на них специальную программу, рассказывает в мае исполняющий обязанности начальника управления оперативного контроля ФНС России Андрей Бударин в интервью журналу «Главбух». Источник РБК в одной из компаний говорит, что покупать новые кассовые аппараты все же придется: не все модели можно «апгрейдить» до нужного уровня, но оценить точное их число пока сложно.

В среднем апгрейд одной кассы будет стоить 4 тыс. руб., говорит Бударин. С ним согласен источник в одной из сетей: обновление аппарата может обойтись за 3–5 тыс. руб. Рахимбердиев оценивает стоимость апгрейда выше — от 5 тыс. руб. до 10 тыс. руб., а Меркулова — в 4–6 тыс. руб. В эту сумму входит

установка фискального накопителя и доработка кассы для передачи данных, уточнила она.

В России около 2,2 млн касс, все их так или иначе нужно будет модернизировать, уточняет Меркулова. Горшков говорит, что в России зарегистрировано примерно 1,6–1,8 млн касс, из которых активно используются примерно 1,1 млн. Этот парк должен быть усовершенствован: все кассы должны получить фискальные накопители, касса также должна быть оборудована устройством передачи данных (по Wi-Fi или 3G/4G).

С учетом предпринимателей, которые сейчас не обязаны использовать кассовые аппараты, к моменту, когда все этапы реформы в России вступят в силу, должно быть усовершенствовано примерно 3,5 млн единиц такой техники, а на рынке около 30 компаний, которые занимаются этим бизнесом, отметил вице-президент «Атол». Оборот «Атола» после вступления в силу новых норм в 2017–2018 году вырастет почти вдвое — до 10–12 млрд руб. с 6 млрд руб. в 2016 году, прогнозирует Горшков.

Затраты крупных торговых компаний на выполнение новых требований могут составить «десятки миллионов рублей», говорит представитель «М. Видео» Валерия Андреева. Хотя пока нет точного спи-

ска всех компаний-участников, задействованных в процессе замены техники и передаче данных в налоговые инспекции, а также до конца не понятна стоимость оборудования и необходимых услуг, замена и обновление кассовых аппаратов обойдется «Евросети» примерно в 70 млн руб., рассказала представитель ретейлера Ульяна Смольская.

«ВымпелКом» (бренд «Билайн») уже ведет переговоры с рядом участников этого рынка для модернизации кассовой техники в своей розничной сети — обновить ее и доработать кассовое ПО сеть намерена в четвертом квартале 2016 года, рассказала представитель компании Анна Айбашева, не назвав возможные затраты и поставщиков техники. Сеть «Связной» рассматривает варианты и покупки нового оборудования, и модернизации существующего, пока компания оценивает возможные затраты, говорит ее представитель Сергей Тихонов. «Определенные издержки» на внедрение новой системы и ее поддержку понесет и розничная сеть МТС, компания тоже ведет переговоры с рядом производителей о закупках и возможности апгрейда техники, рассказал ее представитель Алексей Меркутов, также не раскрыв деталей.

КТО ПЕРЕДАСТ ДАННЫЕ В ФНС

Сами продавцы не будут напрямую отправлять данные налоговой службе. Новые участники процесса — так называемые операторы фискальных данных (ОФД), с которыми продавцам придется заключить договор. Они будут в режиме онлайн принимать данные от ретейлеров и передавать их инспекции.

Список компаний, которые смогут быть ОФД, определит налоговая служба. Таким оператором может стать любая российская организация, которая будет соответствовать требованиям закона, рассказал РБК представитель ФНС Борис Беляков. По его словам, количество операторов в законе не ограничено. Скорее всего, ОФД будут «массово становиться» нынешние операторы электронного документооборота, считает Рахимбердиев. Список таких компаний опубликован на сайте ФНС, всего их 110.

Намерение стать оператором фискальных данных РБК подтвердили «Электронный экспресс» (входит в группу «Гарант») и «ИнфоТеКС Интернет Траст». Стать ОФД, вероятно, захотят не только операторы электронного документооборота, но и компании, занимающиеся «большими данными», а также разработчики ПО для ретейла: учетных систем, систем управления ассортиментом, программ лояльности, считает гендиректор «Электронного экспресса» Алексей Пауков. «Выбор поставщиков услуг ОФД будет богатым», — говорит он.

Оператором фискальных данных может стать и IT-компания из Санкт-Петербурга «Петер-Сервис Спецтехнологии» (входит в USM Holdings Алишера Усманова): она уже создала специальное ПО и тестирует его на взаимодействии с производителями касс, рассказал РБК директор московского филиала «Петер-Сервис Спецтехнологии» (создан для реализации проекта ОФД) Николай Жмуренко. Компания планирует подать заявление, как только процедура выдачи разрешений на обработку фискальных данных заработает в ФНС. Жмуренко не раскрыл стоимость разработки.

Заняться обработкой фискальных данных может и «Яндекс», со-

общал «Интерфакс». «Яндекс» уже провел ряд встреч с представителями налоговых органов, писало агентство со ссылкой на источник, знакомый с планами компании. В «Яндексе» отказались комментировать, есть ли у компании планы стать оператором фискальных данных. «Яндекс» создала «дочку» «Яндекс.ОФД». Новая компания будет развивать аналитические и другие сервисы, помогающие вести бизнес малым и средним предпринимателям, рассказала РБК представитель «Яндекса» Ася Мелкумова.

Бизнес будет перечислять около 3 тыс. руб. в год за одну кассу оператору фискальных данных, оценивают Жмуренко, Рахимбердиев и коммерческий директор «ИнфоТеКС Интернет Траст» Дмитрий Самойленко. Пауков из «Электронного экспресса» ожидает, что стоимость подключения составит 3–5 тыс. руб. По словам Рахимбердиева, фактически это заменит обязательное сейчас заключение договора с центром технического обслуживания со средней стоимостью от 5 тыс. руб. в год, которое по новому закону становится обязательным.

Новая система обеспечит «прозрачность» расчетов в таких сферах с высоким риском как торговля и услуги, а также позволит выявлять нарушения, надеются в ФНС. Предприниматели могут использовать мобильные телефоны и планшеты в составе кассовых аппаратов, рассказал представитель налоговой службы. Соответствующий продукт уже разработала компания ModulPOS, рассказал РБК руководитель сервиса Максим Митусов. По его словам, пользователи этого сервиса скачивают приложение для планшета, который подключается к фискальному накопителю и таким образом выполняет роль кассового аппарата.

Согласно новому закону, с 1 июля 2017 года смогут получать электронные чеки по интернету, для этого они должны будут оставлять продавцу e-mail или номер телефона. Ретейлерам придется установить для этого специальное программное обеспечение, говорит Рахимбердиев: торговых точек с такими потребностями, по его словам, примерно 2 млн. Пока непонятно, как это можно

Как будут внедряться онлайн-кассы

1 сентября 2016 года

Закон начинает работать. К этому времени ФНС публикует список лицензированных ОФД и касс нового поколения. На этом этапе нововведения будут добровольными — работающие бизнесы могут ничего не менять.

1 февраля 2017 года

Производители ККТ перестают торговать кассами старого образца, а предприниматели смогут ставить на учет в налоговой только новые онлайн-кассы.

1 июля 2017 года

Все старые кассы нужно будет заменить на онлайн-кассы или проапгрейдить. Это затронет примерно 1,2 млн касс.

1 июля 2018 года

Все, кто работает на patente и ЕНВД, должны будут начать использовать кассовую технику. Сейчас они не обязаны иметь кассовые аппараты и могут печатать чеки на обычном принтере или выписывать их от руки. На данный момент насчитывается около 1,8 млн таких торговых точек.

Как работают онлайн-кассы



Источник: по материалам Федерального закона от 03.07.2016 №290-ФЗ

РБК+

Тематические приложения к газете РБК

Подробная аналитика, актуальные исследования, интервью лидеров отраслей, тренды экономики России и мира

Реклама 18+



В «ГАЗПРОМЕ», «РОСНЕФТИ» И ННК



↑ В нефтегазовый бизнес Эдуард Худайнатов пришел в 2003 году, возглавив «дочку» «Газпрома» «Севернефтегазпром». Forbes писал, что его назначение состоялось по протекции тогдашнего зампреда правления «Газпрома» Александра Рязанова — ранее они вместе работали депутатами Тюменской областной думы. Худайнатов занимался освоением Южно-Русского месторождения, которое должно было стать базовым для газопровода «Северный поток». В 2007 году месторождение запустили в эксплуатацию

↑ В 2008 году Худайнатов занял пост вице-президента «Роснефти». По данным «Ведомостей», тогдашний вице-премьер и глава совета директоров «Роснефти» Игорь Сечин подыскивал замену президенту компании Сергею Богданчикову, которого считал своенравным и недостаточно управляемым. Этой заменой стал Худайнатов: в сентябре 2010 года он возглавил «Роснефть». На фото: президент «Роснефти» Худайнатов (справа) с Владимиром Путиным на НПЗ в Самаре, октябрь 2010 года

Суды заподозрили «Роснефть» в аффилированности с ННК

Друзья по офису

→ Окончание. Начало на с. 1

В ходе разбирательств суды первых двух инстанций пришли к неожиданным выводам: например, о том, что здание, которое арендует Худайнатов, было куплено на деньги «Роснефти» и ее НПФ «Нефтегарант». Также суды — в двух инстанциях — решили, что «Роснефть» и нефтяная компания Худайнатова «входят в одну группу компаний», а сделка по продаже здания на Арбатской площади ее нынешнему собственнику имела целью только возврат НДС в размере 1,5 млрд руб. Но в четверг, 7 июля, в кассации стороны неожиданно объявили, что готовы заключить мировое соглашение. Суд его утвердил, отменив решения предыдущих инстанций.

ИЗ РУК В РУКИ

Начиная с 2012 года здание на Арбатской площади как минимум трижды меняло владельцев. До января 2012-го оно принадлежало построившей его компании «Инвестпроект». В ходе процедуры банкротства эта фирма продала здание, для того чтобы рассчитаться с кредиторами (НДС при продаже компания не выплатила).

Покупателем стала компания «Новелти эстейт». Она принадлежала Николаю Сударикову (на тот момент — гендиректору ИК «Регион»), но деньги под сделку — около 6,3 млрд руб. — через сложную финансовую цепочку этой фирме предоставила «Роснефть», решил

московский арбитраж на основе материалов налоговых проверок и банковских выписок (см. схему). Этот вывод был подтвержден и в апелляции.

Президентом «Роснефти» на момент сделки по покупке здания фирмой «Новелти эстейт» был Худайнатов. В мае 2012 года во главе компании его сменил бывший вице-премьер Игорь Сечин. Худайнатов до июля 2013 года продолжал работать в «Роснефти» его заместителем, после чего покинул госкомпанию, для того чтобы, как писали СМИ, построить с нуля собственный нефтяной бизнес.

Но еще до того, как Худайнатов ушел из «Роснефти», — в ноябре 2012 года — здание на Арбатской площади вновь сменило владельца: через покупку двух ЗПИФов под управлением компании «Регион» его конечным собственником стал НПФ «Нефтегарант», решил суд.

Из судебных материалов следует, что такая сложная структура сделки могла понадобиться, для того чтобы обойти ряд законодательных ограничений: например, по закону НПФ не имеют права инвестировать в имущество с обременением, а на момент сделки с «Инвестпроект» здание на Арбатской площади было заложено.

ТАИНСТВЕННЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ

Нынешний владелец здания — компания «Заэлико-Недвижимость». Кто стоит за этой фирмой — неизвестно: из решений судов следует

лишь, что учредитель компании — кипрская Zaeliko Trading. Ее конечный владелец (через несколько кипрских компаний) — гражданин Кипра Ангел Пафитис.

«Заэлико-Недвижимость» приобрела здание на Арбатской площади в ноябре 2013 года за \$302,08 млн (9,87 млрд руб. по курсу на тот момент).

До конца 2013 года здание на Арбатской площади не использовалось, а с сентября 2014 года его арендует созданная Худайнатовым Независимая нефтегазовая компания (ННК) и ее «дочки», следует из судебных материалов.

На каких условиях фирмы Худайнатова арендуют штаб-квартиру у «Заэлико-Недвижимость», неизвестно. Суд этот вопрос не рассматривал, а представитель ННК на вопросы РБК отвечать отказался.

Сейчас «Нефтегарант» не является владельцем здания на Арбатской площади, сказал РБК первый заместитель исполнительного директора фонда Юрий Охлопков. «В свое время мы вложили в него деньги. Это были наши портфельные инвестиции. Как только за здание предложили большую сумму, оно было продано», — отметил он. Гендиректор «Заэлико-Недвижимости» Александр Лысенко и представитель компании «Регион», участвовавшей в сделках по перепродаже здания, отказались от комментариев. А пресс-служба «Роснефти» сообщила лишь, что компания не является стороной указанных сделок и судебных разбирательств.

О самих сделках вряд ли стало бы широко известно, если бы «Заэлико-Недвижимость» не попыталась получить налоговый вычет, предъявив к возврату НДС на 1,5 млрд руб. Налоговики ей отказали, и тогда компания обратилась в суд.

Обычно, когда налогоплательщик покупает недвижимость, он выплачивает продавцу цену, включающую НДС, и получает право на возмещение этого НДС, объясняет партнер юридической компаний «Шаповалов Петров» Сергей Шаповалов. В свою очередь продавец перечисляет НДС в бюджет, создавая тем самым источник для возмещения.

Но в споре с «Заэлико-Недвижимостью» налоговая инспекция пришла к выводу, что возмещение НДС «необоснованно», поскольку эта компания не понесла «собственных расходов по приобретению здания», и оба суда — арбитражный и апелляционный — с этим согласились (кассация отменила их решения, так как «Заэлико-Недвижимость» и ФНС договорились о мировом соглашении).

АРГУМЕНТЫ СУДА

Для того чтобы доказать, что «Заэлико-Недвижимость» не имела права на возмещение НДС, налоговики в первых двух инстанциях привели целый ряд аргументов. Все они перечислены в судебных материалах.

Из них, в частности, следует, что «Заэлико-Недвижимость» была создана за 13 рабочих дней до заключения сделки по покупке здания, а ее руководитель Александр Лысенко до назначения на должность гендиректора «Заэлико» с 2008 года был безработным. Самостоятельных решений, связанных с покупкой здания, как следует из допросов Лысенко, он не принимал, а действовал по распоряжению учредителя в лице руководителя Zaeliko Trading Limited киприотки Константину Христиана. Из показаний Лысенко следует, что он встречался с ней в Москве в октябре 2013 года. Но налоговики выяснили, что возглавляющая сразу 24 организации на Кипре Константину Христиана в 2013 году не въезжала на территорию России и даже не обращалась за визой в российское посольство (данные ФМС и МИДа).

Из решений судов первых двух инстанций также следует, что сама компания Zaeliko Trading Limited была куплена неназванными заинтересованными лицами на российском сайте по продаже офшорных компаний (<http://arzmanov.ru>).

Наконец, налоговики пришли к выводу, что у «Заэлико-Недвижимости» и ее учредителя не могло быть денег на покупку здания на Арбатской площади. В материалах суда говорится, что под эту сделку российская «Заэлико» привлекла пятилетний кредит на \$330 млн под 6,5% у кипрской компании Elsyomo Enterprises Limited. Кредит был оформлен непосредственно на-



ФОТО: Пресс-служба «Роснефти»/ТАСС

↑ После президентских выборов 2012 года Худайнатов уступил пост президента «Роснефти» Игорю Сечину, вскоре покинул компанию и основал Независимую нефтегазовую компанию (ННК). Когда Худайнатов уходил из «Роснефти», Сечин назвал его другом. Главный актив ННК — компания «Альянс», выкупленная у Мусы Бажаева в 2014 году. По разным оценкам, сумма сделки составила от \$2,4 млрд до \$3,5 млрд. На фото: Худайнатов (справа) и Сечин, сентябрь 2012 года

кануне сделки, 14 ноября 2013 года. 18 июня 2014 года Elyso то открыла «Заэлико» еще одну кредитную линию на €20 млн (по ней было выбрано €5,1 млн). А еще через полгода, 15 декабря 2014 года, Elyso то переступила права требования по этим займам в пользу кипрского учредителя «Заэлико».

После этого Zaeliko простила «дочке» часть долга, а еще часть перевела в рубли. Рублевый долг в итоге также был прощен путем внесения материнской компанией вклада в имущество «дочки» почти на 10 млрд руб., установил суд. Все это свидетельствует о «формальном характере отношений между обществом и заемщиком, поскольку реальный возврат займа и процентов по нему изначально не предполагался», — говорится в постановлении апелляционного суда.

Наконец, гендиректор компании «Итал Инжиниринг Интернешнл» Ольга Крук, которая проводила ремонтные работы в здании на Арбатской площади, в ходе налоговой проверки сообщила, что разработка дизайна, закупка мебели и пр. согласовались подрядчиком с представителями «Роснефти». А договор подряда «Заэлико» заключила с этой компанией 16 декабря 2013 года, за два месяца до перехода к ней прав собственности на здание (20 февраля 2014 года). На этом основании апелляционный суд пришел к выводу, что «реальным выгодоприобретателем (владельцем)» здания на Арбатской площади является «Роснефть».

Представитель ФНС отказался от комментариев до окончания спора в кассации. РБК запросит их повторно.

ВЗАИМОЗАВИСИМЫЕ ЛИЦА

Разбирая жалобу «Заэлико», суды первых двух инстанций пришли к выводу, что эта компания была

создана специально под покупку здания на Арбатской площади «для получения налоговой выгоды в виде возмещения НДС».

«Новелти Эстейт», которая приобрела это здание на деньги «Роснефти», а затем два ЗПИФа, купивших здание по частям в интересах «Нефтегаранта», уже получили налоговые вычеты от этих сделок, говорится в решении арбитража. Сам «Нефтегарант», купив здание напрямую, вернуть НДС из бюджета не смог бы: деятельность НПФ освобождается от налогообложения, указал суд, сославшись на Налоговый кодекс.

Девятый арбитражный апелляционный суд в марте 2016 года указал, что переход права собственности на здание между взаимозависимыми обществами с января 2012 года и до его продажи «специально созданной компании» «Заэлико-Недвижимость», а также его сдача в аренду ННК свидетельствует о согласованности действий между всеми участниками сделки.

К выводу о взаимозависимости «Роснефти» и ННК суд пришел на основании того, что структуры обеих компаний были соучредителями фирмы ООО «Кондор АТП», а Худайнатов в момент покупки здания на Арбатской площади работал в «Роснефти». Кроме того, в качестве доказательств ФНС представила выдержки из банковской выписки ННК, согласно которой «прослеживаются перечисления денежных средств как от ННК в адрес «Роснефти», так и наоборот: за транспортировку, за нефть, имеется предоплата агентского вознаграждения по договору». Наконец, данные из реестра 2-НДФЛ за 2013 год подтверждают пересечение «Роснефти» и ННК по сотрудникам: как минимум пять человек в 2013 году получали доход в обеих компаниях, указывал

суд. Эти обстоятельства свидетельствуют о том, что ННК и «Роснефть» «входят в одну группу компаний нефтяного бизнеса, имеют общий коммерческий интерес, являются прямыми контрагентами, взаимозависимы между собой, что свидетельствует о взаимной возможности оказывать влияние на результаты хозяйственной деятельности», решил суд.

В решениях судов первых двух инстанций «Роснефть» и ННК называются как взаимозависимыми, так и аффилированными. Судьи, которые рассматривают налоговые споры, иногда путают эти понятия, замечает директор КППМГ по разрешению споров Антон Зыков. Под взаимозависимостью можно понимать любую юридическую связь (например, заключение договора) между двумя организациями, которая имеет налоговые последствия. А аффилированность (в отличие от взаимозависимости) определяется только на основании признаков, закрепленных законами «О защите конкуренции» и «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», продолжает руководитель отдела корпоративного права компании Sameta Маргарита Сологубенко. Но в решении арбитражного суда этих ссылок нет, поэтому на самом деле суд не установил аффилированность ННК и «Роснефти», считает она.

Представитель «Роснефти» не стал комментировать вывод суда об аффилированности с ННК, сославшись на то, что компания «не обладает информацией по су-

ществу заданных вопросов». Худайнатов до оглашения решения в кассации также отказывался от комментариев.

НЕОЖИДАННАЯ РАЗВЯЗКА

В четверг, 7 июля, Арбитражный суд Московского округа рассматривал этот спор в кассации. Заседание, как передает корреспондент РБК, продлилось не больше пяти минут. «Стороны желают примириться», — заявили в самом начале юристы ФНС (в суде ведомство представляли сразу четыре адвоката) и подтвердил единственный представитель «Заэлико».

Суть мирового соглашения заключается в том, что стороны признают, что «Заэлико-Недвижимость» и «Инвестпроект» (первый продавец здания) не являются взаимозависимыми, аффилированными лицами по отношению к «Роснефти», зачитал в суде представитель «Заэлико». Также из мирового соглашения следует, что «Инвестпроект» не имеет отношения к ННК.

Другие детали соглашения зачитывала судья Вера Черпухина. Из ее слов следовало, что ФНС признает, что «Заэлико-Недвижимость» является «фактическим собственником» здания на Арбатской площади и «осуществляет реальную деятельность». При этом «Заэлико» согласилась с тем, что не имеет прав на применение налогового вычета. «Общество обосновывает отказ в применении налогового вычета и в возмещении налога. Считает правомерным доначис-

ление. Обязуется уплатить налоги и предоставить соответствующую отчетность. То есть фактически общество признает решение ФНС [об отказе в возмещении НДС на 1,5 млрд руб.], — объявила судья.

«Сами не можете этот вопрос закрыть, без мирового соглашения?» — поинтересовалась судья у представителей ФНС и «Заэлико». «Доверители пришли к такому способу урегулирования настоящего спора», — ответил на это юрист ФНС. «Для этого нужно отменить два судебных акта [арбитражного и апелляционного судов, вставших на сторону ФНС], — удивилась судья и удалилась на вынесение постановления. Через десять минут она вернулась, объявив, что суд утверждает мировое соглашение и отменяет судебные акты нижестоящих инстанций.

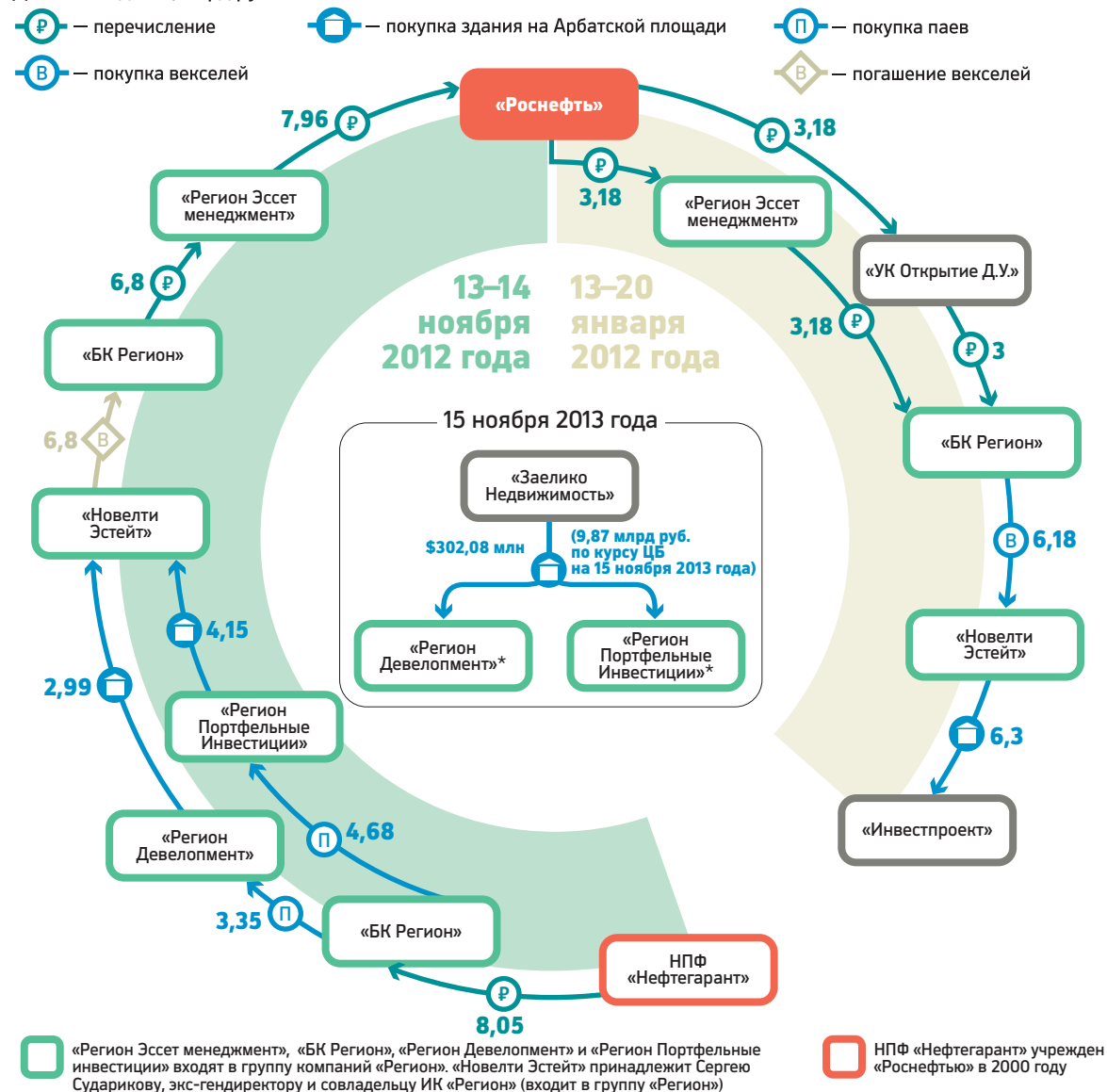
Очевидно, для «Заэлико» важнее было сохранить репутацию компаний, которые участвовали в покупке здания, чем получить возврат НДС, комментирует итоги кассации Зыков из КППМГ. «Фактически за утверждение об отсутствии аффилированности эта фирма «платит» 1,5 млрд руб.», — полагает эксперт. ФНС, по-видимому, пошла ей навстречу, чтобы сохранить эти деньги в бюджете, считает он.

Представитель «Заэлико-Недвижимость» в суде отказался отвечать на вопросы РБК. Юристы ФНС переадресовали вопросы в пресс-службу ведомства, ее представитель пока не ответил на запрос РБК. ■

При участии Альберта Кошкарова

Как перепродавалось здание на Арбатской площади

Движения денег, млрд руб.



Источник: решение Арбитражного суда Москвы

Когда возобновятся чартеры

Турция подождет

→ Окончание. Начало на с. 1

Представитель Росавиации ограничился комментарием, что полеты возобновятся после постановления правительства, которого еще нет. В Минтрансе отказались от комментария.

Заложником ситуации оказался туроператор Apex Tour, который первым поспешил объявить о своей чартерной программе еще в прошлую пятницу, 1 июля, буквально на следующий день после того, как президент Владимир Путин подписал указ о снятии ограничений на продажу туров в Турцию. Тогда же Генеральный директорат гражданской авиации Турции сообщил, что чартерные рейсы из России возобновятся 7 июля.

ПРОБЛЕМНЫЙ РЕЙС

Чартерный рейс ZF 8861 авиакомпании «Катэкавиа» (работает под брендом Azur Air) должен был вылететь 7 июля в 15:00 из Санкт-Петербурга в Анталию, но в последний момент был отменен. Информация об этом появилась на онлайн-табло аэропорта Пулково. По словам исполнительного директора Ассоциации туроператоров России Майи Ломидзе, это первый чартер, который должен был лететь из России в Турцию после того, как в отношениях между странами намечилось потепление.

На сайте аэропорта Анталии данный рейс не значился, однако были заявлены чартерные рейсы Azur Air на другие дни, в частности, из Домодедово на 8 июля с прилетом в 6:10 утра. По состоянию на вечер 7 июля представитель Azur Air заявила РБК, что решение по этим рейсам пока ожидается, но авиакомпания начнет полеты «только после соответствующих



По мнению участников рынка, с введением чартерных программ туры в Турцию подешевеют на 25-30%

разрешений со стороны властей, которые еще не даны».

В пятницу чартерных рейсов в Турцию из Домодедово не будет, уточнил представитель аэропорта.

Заказчиком проблемных рейсов выступил туроператор Apex Tour. По словам представителя Azur Air, туристическая компания направила запрос на организацию полетов в Анталию с частотой семь раз в неделю из столичного Домодедово и один-два раза в неделю — из Петербурга, Ростова-на-Дону, Екатеринбурга и Новосибирска.

В компании Apex Tour от комментариев отказались.

«Туроператор не предоставлял данных по продажам на рейсы, но

туры продавались неплохо», — говорит Майя Ломидзе из АТОР. По ее данным, всех пассажиров с несостоявшегося чартера удалось пересадить на рейсы Turkish Airlines, поэтому реально пострадавших туристов пока нет.

В турагентствах, опрошенных РБК, уверили, что в случае отмены чартерных рейсов туристы либо получают 100-процентное денежное возмещение стоимости тура, либо им будет предложена замена на аналогичный по качеству отдых. При этом в сети «Горящие туры» рекомендуют клиентам повременить с покупкой туров в Турцию хотя бы до следующей недели.

БЕЗ ВАРИАНТОВ

За исключением Apex Tour остальные туроператоры пока формируют туры только на базе регулярной перевозки, говорит Майя Ломидзе. В аэропортах Домодедово, Шереметьево и Внуково подтвердили РБК, что заявок на чартерные рейсы в Турцию от других авиаперевозчиков не поступало.

Компании «Пегас туристик» и Coral Travel предлагают туристам воспользоваться рейсами Turkish Airways. Турецкий перевозчик еженедельно выполняет в Анталию пять рейсов. «Ажиотажный спрос мы не наблюдаем. Пока интереса больше, чем продаж», —

говорит генеральный директор «Пегас туристик» Анна Подгорная. До официального разрешения Росавиации об организации чартерных программ речи не идет, подчеркивает топ-менеджер. Ранее туроператор объявлял о начале программы с 14 июля.

«Наша полетная программа запланирована на середину июля. Она будет осуществляться в сотрудничестве с рядом авиаперевозчиков, которые смогли оперативно предложить свои возможности, в их числе авиакомпания «ЮТэйр», — сказала представительница Tez Tour Лариса Аханова.

Туроператор «Библио Глобус» отправляет туристов на регуляр-

Чего коснулись запреты

Фрукты и овощи

Запрет правительства на многие сезонные овощи, фрукты и ягоды из Турции на рынке расценили как радикальную меру, потому что Турция для России была их главным поставщиком. К примеру, по данным ФТС на конец 2015 года, на долю Турции приходилось почти 53% от всего импорта томатов в Россию в денежном выражении и 54% — в натуральном. В 2015 году из Турции было поставлено 292,8 тыс. т томатов на \$281,1 млн. Турция также была крупнейшим поставщиком винограда, а каждый пятый мандарин, попадавший в страну, был выращен в Турции.

В экономическом мониторинге Минэкономразвития от 27 июня говорится, что импорт товаров из Турции, запрещенных к ввозу с начала этого года, за первые

четыре месяца года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года сократился на \$274,6 млн — по сути, произошло «обнуление поставок». Наибольшее снижение было зафиксировано в отношении свежих томатов (на \$159,1 млн), мандаринов (на \$42,6 млн) и апельсинов (на \$29,3 млн). При этом российский импорт указанных товаров из всех стран по итогам января—апреля 2016 года сократился на 21,2%.

Туризм и авиакомпании

На момент введения санкций Турция являлась одним из самых популярных направлений выездного туризма: по данным Ростуризма, в течение 2015 года ее посетили 3,5 млн россиян. Больше выезжали только в Абхазию — 3,8 млн человек.

Статистику за 2016 год ведомство не приводит, но, как оценивал в феврале главный редактор профильного портала TourDom.ru Дмитрий Даниленко, Турция из-за действия санкций могла лишиться около 75% российского турпотока, поскольку основная масса путешественников пользовались услугами туроператоров. Например, в обороте крупного туроператора — компании «Пегас туристик» — на Турцию приходилось около 70% продаж.

Строительство

В декабре 2015 года правительство разработало так называемый белый список турецких застройщиков, которым было разрешено продолжить работу в России до завершения текущих контрактов. В список попали, например, такие крупные застрой-

щики, как Enka, ранее реконструировавшая здание Госдумы, Renaissance Construction, построившая в Санкт-Петербурге офис для «Газпрома», и Odak Group — подрядчик возведения мечети Кул-Шариф в Казани. Как писал «Коммерсантъ», совокупный оборот турецких застройщиков в России достигал на тот момент 50 млрд руб. в год.

Газ

Россию и Турцию традиционно связывают энергетические интересы. Ухудшение отношений между двумя странами практически не отразилось на торговле газом, говорила РБК в конце июня старший аналитик Vugon Consulting Мария Белова: Турция остается вторым рынком сбыта для «Газпрома» после Германии. В 2015 году Россия поставила турецкой стороне 26,9

млрд куб. м (в 2014 году было чуть больше — 27,3 млрд куб. м), или 55% от ее потребностей, отмечала Белова. За первые четыре месяца 2016 года объем поставок составил 8,1 млрд куб. м, обеспечив 49% потребностей.

Газ поставляется через Украину и газопровод «Голубой поток», идущий по дну Черного моря. В декабре 2014 года «Газпром» и турецкая Botas подписали меморандум о строительстве второго газопровода через Черное море — «Турецкий поток» (изначально планируемая мощность — 63 млрд куб. м, затем она была снижена вдвое), он должен был прийти на смену проекту «Южный поток», заблокированному Евросоюзом. Но и этот проект просуществовал недолго и из-за ухудшения отношений России и Турции был заморожен.

Сколько стоила блокада

По данным Федеральной таможенной службы (ФТС), торговый оборот между Россией и Турцией за 2015 год составлял \$23,4 млрд, а за первые четыре месяца 2016-го (позже апреля статистики нет) он упал более чем на \$18 млрд, до \$4,8 млрд. Экспорт России в Турцию снизился на 43%, импорт из Турции — более чем в два раза.

В декабре 2015 года министр экономического развития Алексей Улюкаев в интервью

«России 24» прогнозировал, что товарооборот между Россией и Турцией по итогам года не превысит \$18–19 млрд, а в 2016-м снизится как минимум на \$800 млн. Его первый заместитель Алексей Лихачев говорил, что риски для экономики страны от санкций в отношении Турции будут минимизированы «планируемыми изъятиями», которые могут уменьшить ущерб для бизнеса: речь идет, например, о целом ряде строительных

компаний, работающих в России, которых запрет не коснулся.

Вице-премьер Турции Мехмет Шимшек в декабре говорил, что российские санкции могут стоить турецкой экономике 0,3–0,4% ВВП, или \$9 млрд. Российский посол Андрей Карлов в интервью ТАСС отмечал, что ущерб может превысить \$11 млрд — наибольший урон понесут туристический и сельскохозяйственный сектора.

ных рейсах партнерской авиакомпании «Россия». У НТК Интурист на сайте уже есть Турция, но туры продаются без перелета (от 36 тыс. руб. за неделю в отеле категории 3* на двоих).

Улететь из Москвы можно также на «Аэрофлоте». Российская авиакомпания летает 14 раз в Стамбул и семь — в Анталию. Причем, как следует из данных на официальном сайте «Аэрофлота», все билеты в Анталию на следующую неделю уже куплены. В продаже остались лишь самые дорогие категории «Бизнес класс Премиум» за 82,6 тыс. руб. в один конец.

ЦЕНОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

В случае, если правительство примет постановление об отмене запрета на организацию чартерных рейсов, согласование полетов с аэропортами не займет много времени, уверен генеральный директор авиакомпании «ЮТэйр» Андрей Мартиросов: «В условиях падающего пассажиропотока они рады любой работе». Согласовать полеты с российским и турецким аэропортом реально за день, подтверждает коммерческий директор «Уральских авиалиний» Кирилл Скуратов.

По мнению участников рынка, с введением чартерных про-

грамм туры в Турцию подешевеют на 25–30%. В стоимости турпакета при недорогих вариантах размещения авиационная составляющая может занимать до 70–80%, оценивает Анна Подгорная из «Пегас туристик», при этом кресло на чартерах существенно дешевле.

По данным международного туристического метапоиска momondo, билет на прямой рейс в Анталию сейчас будет стоить от 24,5 тыс. руб., а в случае с пересадкой — чуть более 17 тыс. руб. Минимальные цены за неделю в отеле 3* на двоих в Анталии у опрошенных РБК турагентств пока колеблются от 62 до 68 тыс. руб. ■

Как ссорились и мирились Россия и Турция

Ссора

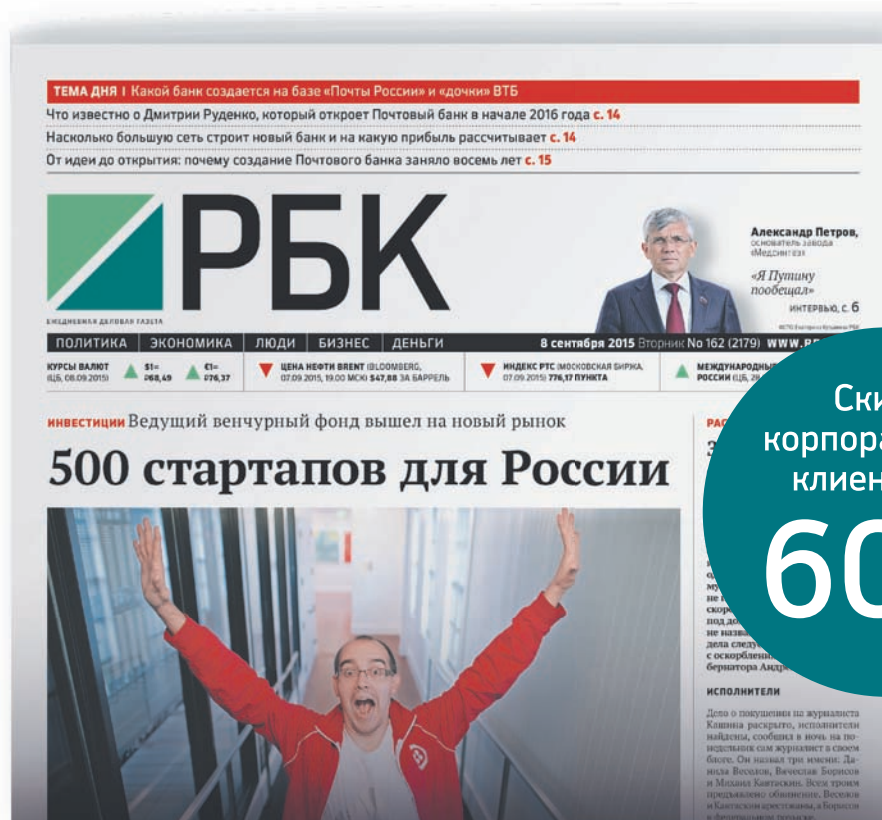
В ноябре 2015 года турецкий истребитель сбил российский бомбардировщик Су-24, упавший на территории Сирии. Инцидент вызвал кризис в двусторонних отношениях и экономические санкции со стороны Москвы. Указ в отношении Турции президент Владимир Путин подписал в конце 2015 года. 29 декабря правительство сообщило, что турецким компаниям запрещено заниматься проектированием, строительством, гостиничным и туристическим бизнесом, деревообработкой, а также работать по госзаказу. Ограничены были компании и в праве нанимать граждан Турции на работу. Вторым постановлением Россия ввела эмбарго на ввоз турецких овощей и фруктов, а третьим запретила чартерные рейсы и продажу туров в Турцию. Ответные санкции Турции были минимальными: с 1 июня 2016 года правительство страны обязало водителей российских грузовиков получать визу в Турцию.

Примирение

28 июня президент Турции Реджеп Тайип Эрдоган принес из-

винения за сбитый российский Су-24, и состоялся первый после длительного перерыва телефонный разговор президентов России и Турции. Они договорились о личной встрече и снятии ограничений на поездки в Турцию российских туристов. 30 июня Владимир Путин поручил правительству начать процесс нормализации торгово-экономических связей с Турцией. На следующий день начался процесс снятия санкций, тогда же в Сочи состоялась встреча министров иностранных дел России и Турции — Сергея Лаврова и Мевлута Чавушоглу. По ее итогам главы внешнеполитических ведомств объявили, что намерены продолжить нормализацию двусторонних отношений. Тогда же Чавушоглу сообщил журналистам, что Путин и Эрдоган договорились о встрече в рамках саммита G20 в Китае. Однако турецкий президент предложил провести переговоры еще до поездки в КНР. Пресс-секретарь Путина Дмитрий Песков не исключил, что главы государств примут решение встретиться еще до «двадцатки» в Китае, не уточнив места проведения переговоров.

Подпишитесь на газету сейчас



Скидки корпоративным клиентам до 60%*

Контакты отдела распространения:

podpiska@rbc.ru

+7 (495) 363 11 01

* При оформлении подписки на 12 месяцев. Скидка рассчитывается индивидуально в зависимости от количества заказанных экземпляров, предложение действует только для Москвы, в пределах МКАД

РБК ГАЗЕТА

связь Tele2 начинает продавать сим-карты по модели Oriflame и Avon

Партнер по вызову

ЕЛИЗАВЕТА АРХАНГЕЛЬСКАЯ

Tele2 запустил программу прямых продаж сим-карт. Любой сможет стать «партнером» оператора и получить 10% от трат привлеченных клиентов.

ПЕРВЫЙ В ТЕЛЕКОМЕ

Tele2 начинает распространять сим-карты по принципу crowd selling — вариант сетевого маркетинга, который используют такие компании, как Avon, Faberlic, Oriflame, и другие, рассказал РБК представитель оператора Константин Прокшин. Всего, по его словам, Tele2 намерен получить 100 тыс. новых абонентов к концу года с помощью новой программы; она будет действовать в 61 из 65 регионов России, в которых работает оператор. Всего у оператора 38,4 млн абонентов, по данным на конец первого квартала 2016 года.

«Прямые продажи — это эффективный и недорогой способ продвижения и реализации товаров, однако до этого он никогда не использовался в отрасли телекоммуникаций», — сказал Прокшин. Привлечение клиентов новым способом обойдется компании на 30% дешевле, чем через традиционные каналы продаж, добавил он. На запуск нового канала продаж Tele2 потратил 1 млн руб., которые пошли на создание отдельной страницы на сайте оператора и разработку софта для управления всей программой (ведет учет абонентов, подсчитывает вознаграждения и т. п.). В дальнейшем



По расчетам Tele2, «подключив» пять новых абонентов, участник программы за восемь месяцев заработает примерно 0,6–1 тыс. руб

оператор понесет и другие расходы — на продвижение и выплаты партнерам, размер будущих затрат не раскрывается.

Для участия в программе, которая получила название «Твой+», любой желающий должен зарегистрироваться на ее сайте. Как только он получит согласие потенциального абонента на подключение к Tele2, «партнер» должен оставить контакты привлеченного клиента в системе на сайте программы. Сотрудники Tele2 свяжутся с ним и подтвердят его согласие стать

абонентом оператора, после чего ему доставят сим-карту. После того как новый абонент начнет пользоваться услугами Tele2, привлеченный его «партнер» будет получать 10% от всех его трат на связь в течение восьми месяцев. По расчетам Tele2, «подключив» пять новых абонентов, участник программы за восемь месяцев заработает примерно 0,6–1 тыс. руб. Кроме того, если новый клиент сам решит стать «партнером» и тоже начнет приводить абонентов, «лидер» будет получать дополнительно 10%

от вознаграждения, заработанного его «партнерами» в течение всего срока действия программы, говорит Прокшин. Участники программы будут получать ежемесячно доход на «Яндекс.Деньги», Webmoney, Qiwi, а в течение полугодия к списку добавятся и банковские карты.

С учетом того что средний доход на одного абонента (показатель ARPU) у Tele2 в 2015 году составлял около 217 руб. в месяц, за восемь месяцев «партнер» может заработать в среднем всего 150–200 руб.

на одном привлеченном клиенте, отмечает старший консультант департамента сотовой связи и цифровых устройств J'son & Partners Consulting Алексей Тырков. Исходя из плана в 100 тыс. новых абонентов и среднего размера возможного заработка «партнеров», за восемь месяцев расходы компании на выплаты участникам программы могут составить приблизительно 80 млн руб. Для сравнения: в 2015 году компания потратила на продажи и маркетинг 16,5 млрд руб., из них 3 млрд — ко-

пошлины Российские металлурги попали под антидемпинговое расследование в ЕС

Стальное занижение

СЕРГЕЙ ТИТОВ

ЕС начал расследование в отношении металлургов России и еще четырех стран. Если демпинг будет доказан, им грозят заградительные пошлины, которые сделают экспорт нерентабельным, предупреждает эксперт.

Европейский союз начал антидемпинговое расследование в отношении поставок горячекатаного проката из России, Бразилии, Ирана, Сербии и с Украины. Об этом говорится в сообщении, опубликованном в четверг в официальном журнале ЕС. Еврокомиссия инициировала расследование после жалобы Ассоциации европейских производителей стали (Eurofer, представитель производителей

более 25% стали в ЕС), поступившей 23 мая 2016 года. Европейские промышленники обвиняют экспортеров в демпинге.

Россия является крупнейшим экспортером стали на европейский рынок, говорит эксперт КРМГ Дмитрий Смолин. Сами же европейские производители, по его словам, практически всю продукцию поставляют на внутренний рынок. Для России ЕС — второй по объему поставок зарубежный рынок после Турции и Ближнего Востока, отмечает Смолин: на ЕС приходится около трети российского экспорта горячекатаного проката. В 2015 году российские металлурги продали 2,1 млн т горячекатаного проката на \$900 млн, приводит данные эксперт. По его словам, крупнейшие российские поставщики — «Северсталь», ММК

и НЛМК, на них приходится 90% всего российского экспорта в ЕС.

МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ УЩЕРБ ЕВРОПЕ

Жалоба о демпинге основана на разнице во внутренних и экспортных ценах производителей, говорится в сообщении Еврокомиссии. Демпинговая маржа, которую получили экспортеры, является значительной, отмечает Еврокомиссия, но ее размер не указывает. Eurofer представил доказательства того, что экспортеры нарастили поставки и увеличили свою долю на рынке ЕС. Это негативно отразилось на уровне цен и доле рынка европейских производителей, отмечает Еврокомиссия, а это в свою очередь «неблагоприятно повлияло на об-

щую производительность, финансовое положение и занятость в европейской промышленности». Представитель Eurofer отказался от комментариев, сославшись на то, что расследование только началось.

Расследование охватит период с 1 июля 2015 года по 30 июня 2016 года, говорится в сообщении Еврокомиссии. В ходе него будет определено, нанесли ли экспортеры ущерб промышленности ЕС. Еврокомиссия разошлет производителям стали специальные анкеты, а те должны будут в течение 37 дней направить ответы на вопросы. Если выводы Eurofer подтвердятся, то в отношении нарушителей могут быть введены антидемпинговые пошлины.

Если расследование ЕС выявит демпинг со стороны российских

производителей, то ЕС, скорее всего, установит заградительные пошлины, которые сделают российский экспорт в ЕС нерентабельным, и российским компаниям придется искать новые рынки для сбыта проката, говорит Смолин.

«Северсталь» осуществляла и осуществляет экспортные поставки в Европу без нарушения антидемпингового законодательства ЕС и соответствующих норм ВТО, заявил РБК представитель компании. Все эти годы прокат поставляется в страны ЕС по рыночным ценам и в объемах, не превышающих действовавшего ранее соглашения о квотировании поставок, добавил он. Собеседник РБК назвал европейский рынок «стратегически важным» для «Северстали», а обвинения в демпин-

миссия дилерам за подключение новых абонентов.

Сокращать монобрендовую розничную сеть оператор не собирается, уверяет Прокшин: это основной канал продаж, через нее подключаются около 50% новых абонентов. И хотя в рознице высокая стоимость привлечения одного абонента это оправдано, поскольку таким образом привлекаются более лояльные клиенты, объясняет он.

«СХЕМА КРАСИВАЯ»

Подобные акции «приведи друга» были распространены у интернет-провайдеров, хотя они действовали не для всех желающих, а только для абонентов, говорят гендиректор аналитического агентства «ТМТ Консалтинг» Константин Анкилов и аналитик iKS-Consulting Максим Савватин. Многие операторы предлагали своим

абонентам привлекать новых клиентов, хотя обычно «расплачивались» бонусами и скидками, а не деньгами, отмечает Анкилов. Tele2 «легко может перешагнуть» рубеж в 100 тыс. новых подключений в рамках нового канала продаж до конца года, считает он: «Схема красивая — оператор предлагает еще и заработать». Заявленная комиссия в 10% в течение восьми месяцев значительно ниже суммы, которую обычно платят операторы сотовой связи за продажи своих сим-карт независимым розничным сетям, говорит Тырков из J'son & Partners Consulting. Проблемой может стать лояльность привлеченных таким образом абонентов, считает Сав-

ватин: те клиенты, которые сами решают подключаться к оператору, подходят к вопросу более осознанно, поэтому, скорее всего, являются более «качественными» абонентами. К тому же несущественная сумма заработка не может служить серьезным стимулом для вступления в программу, согласен Анкилов.

Если другие операторы увидят, что такая схема привлечения абонентов работает, не исключено, что они тоже ею заинтересуются, отметил Савватин. Сами компании «большой четверки» разошлись в оценках. «МегаФону» «схема а-ля Oriflame» не нужна, потому что подключиться к оператору можно в его собственной розничной сети, а также в «Связном» и «Евросети», говорит представитель оператора Юлия Дорохина. «Абоненты «МегаФона» в первую очередь заинтересованы в качественной связи и быстром мо-

С учетом того что средний доход на одного абонента у Tele2 в 2015 году составлял около 217 руб. в месяц, за восемь месяцев «партнер» может заработать в среднем всего 150–200 руб. на одном привлеченном клиенте

билном интернете по оптимальной цене», — сказала она.

МТС, напротив, не исключает возможности организации прямых каналов привлечения новых абонентов, говорит представитель оператора Алексей Меркутов. Компания будет принимать решение «в зависимости от складывающейся конъюнктуры, региональных особенностей и сегментов рынка», отметил он. «ВымпелКом» рассматривает различные форматы предоставления сервиса для новых и потенциальных клиентов компании. Мы стремимся к максимальной диджитализации клиентского обслуживания», — сказала представитель оператора Анна Айбашева. ■

мическому спаду, стоила еще дороже. Между тем в европейских и китайских портах стоимость перевалки примерно \$6–8 за тонну. Такие цены объясняются нехваткой портовых мощностей в России. Южные порты работают почти на пределе, и, чтобы дальше наращивать экспорт зерна, необходимо их расширение. А для этого нужно на государственном уровне определиться, какие порты получат приоритетное развитие — Тамань, Новороссийск или, может быть, порты Крыма?

Третья проблема — непоследовательность политики государства, которая мешает притоку долгосрочных инвестиций в сельское хозяйство. Экспортные пошлины и эмбарго меняются и вводятся непредсказуемо. Например, эмбарго на экспорт зерна действовало с 15 августа 2010 года до 1 июля 2011 года, в 2013 и 2014 годах обсуждалась возможность введения нового эмбарго, но этого не произошло. С 1 февраля 2015 года вступили в силу экспортные пошлины в размере 15%, а с 1 июля 2015 года они увеличились до 50%.

Четвертая проблема — несовершенные механизмы поддержки фермеров. Сейчас государство помогает им в основном субсидированием процентных ставок по кредитам. В 2015 году на них пришлось 113 млрд руб. из 220 млрд, выделенных в виде помощи сельхозпроизводителям. Еще 30 млрд руб. — это так называемые погектарные субсидии, которые не являются адресными и распределяются исходя лишь из площади возделываемой земли. Это никак не стимулирует модернизацию сельского хозяйства.

ге и ущербу местной промышленности «бездоказательными». По словам источника, близкого к «Северстали», в 2015 году компания поставила в Европу около 900 тыс. т горячекатаного проката, в 2016 году поставки остаются на этом уровне.

СЛЕДОВАНИЕ РЫНКУ

Поставки в Европу осуществляются «по рыночным ценам в строгом соответствии с международными правилами», сказал РБК представитель ММК (в 2015 году, по данным «Интерфакса», компания поставила в ЕС 650 тыс. т горячего проката). «Мы будем доказывать отсутствие в наших действиях каких-либо нарушений всеми доступными нам средствами», — подчеркнул он. Но, по его словам, для ММК «приоритетным» всегда был российский рынок.

А представитель НЛМК не стал комментировать расследование ЕС. Зато он напомнил, что компании принадлежат мощности по производству 2,2 млн т горячекатаного проката в Бельгии. Эти

мощности «пока не полностью загружены», заметил он. Таким образом, бельгийский завод НЛМК может только выиграть от введения заградительных пошлин в отношении производителей из России. В 2015 году НЛМК поставил со своих российских заводов в ЕС 150 тыс. т горячего проката.

Российские металлурги уже второй раз за год становятся объектом антидемпинговых расследований на рынке горячекатаного проката. В начале года Министерство экономики Турции выяснило, что российские экспортеры получали демпинговую маржу до 13,66%, и пригрозило обложить их пошлиной. Правда, в апреле турецкие производители отозвали свою жалобу на российских конкурентов, и Министерство экономики Турции прекратило свое расследование. Между тем Евросоюз намерен закрыть свой рынок и для холоднокатаного проката из России, обложив его запретительной пошлиной в 26%. Финальное решение будет принято в августе. ■

При участии Георгия Макаренко

МНЕНИЕ



ФОТО: из личного архива

ВЛАДИМИР АЛЕКСАНДРОВ,
партнер McKinsey & Company

Могут ли российские агрохолдинги догнать канадские

Инвестициям в сельское хозяйство помогла бы более предсказуемая политика правительства.

Российская экономика вступила в эпоху «новой нормальности»: цены на нефть упали, и теперь рост экономики будет определяться совсем другими факторами. Одно из перспективных направлений роста — развитие сельского хозяйства, где возможности велики, но успехи пока ограничены. Производство зерна за последние десять лет росло в среднем на 11% в год и в 2014 году достигло 103 млн т (из них 30 млн т ушло на экспорт). Однако по продуктивности сельского хозяйства Россия сильно отстает от похожих на нее стран. Средняя урожайность в России составляет 2,4 т зерна с гектара, тогда как в Канаде, где сопоставимые климатические условия, — 3,7 т/га, а, например, в Польше и Украине, соответственно, 4,3 и 4,4 т/га.

При этом у России есть шанс наверстать отставание, а по некоторым направлениям сельского хозяйства и выйти в мировые лидеры. Природные условия вполне благоприятствуют этому. Россия занимает третье место в мире по пахотным площадям (122 млн га) и четвертое — по площадям посевов зерновых (42 млн га), а также располагает колоссальными водными ресурсами. Но вначале сельхозпроизводителям и правительству нужно решить ряд проблем.

ДАЛЕКО И ДОРОГО

Первая из них — высокие транспортные затраты, особенно для агропромышленных компаний, работающих на Урале и в Сибири. Ввиду высоких железнодорожных тарифов, например, поставка зерна на экспорт через Новороссийский морской порт из Самары обходится в \$25 за тонну, а из Новосибирска — в \$39. Для сравнения, тарифы на баржевые перевозки для производителей из «кукурузного пояса» США не превышают \$6–10 за тонну. Транспортные издержки «съедают» значительную часть прибыли сельхозпроизводителей, которую они могли бы инвестировать в повышение урожайности.

Вторая проблема — высокая стоимость перевалки в южных портах. Перегрузка в том же Новороссийске обходится в \$15–18 за тонну, а в годы, предшествующие эконо-

мическому спаду, стоила еще дороже. Между тем в европейских и китайских портах стоимость перевалки примерно \$6–8 за тонну. Такие цены объясняются нехваткой портовых мощностей в России. Южные порты работают почти на пределе, и, чтобы дальше наращивать экспорт зерна, необходимо их расширение. А для этого нужно на государственном уровне определиться, какие порты получат приоритетное развитие — Тамань, Новороссийск или, может быть, порты Крыма?

Третья проблема — непоследовательность политики государства, которая мешает притоку долгосрочных инвестиций в сельское хозяйство. Экспортные пошлины и эмбарго меняются и вводятся непредсказуемо. Например, эмбарго на экспорт зерна действовало с 15 августа 2010 года до 1 июля 2011 года, в 2013 и 2014 годах обсуждалась возможность введения нового эмбарго, но этого не произошло. С 1 февраля 2015 года вступили в силу экспортные пошлины в размере 15%, а с 1 июля 2015 года они увеличились до 50%.

Четвертая проблема — несовершенные механизмы поддержки фермеров. Сейчас государство помогает им в основном субсидированием процентных ставок по кредитам. В 2015 году на них пришлось 113 млрд руб. из 220 млрд, выделенных в виде помощи сельхозпроизводителям. Еще 30 млрд руб. — это так называемые погектарные субсидии, которые не являются адресными и распределяются исходя лишь из площади возделываемой земли. Это никак не стимулирует модернизацию сельского хозяйства.

ИНВЕСТИРОВАТЬ В УДОБРЕНИЯ

Наконец, и общий уровень поддержки сельского хозяйства в России в абсолютном выражении невысок по сравнению с развитыми странами. Более того, с 2010 по 2014 год объемы помощи фермерам упали с 1,24 до 0,57% ВВП. Впрочем, согласно стратегии развития сельского хозяйства России до 2030 года, объемы субсидирования агропрома должны вырасти в 2,5 раза; за 15 лет государство планирует вложить в развитие отрасли около 2,9 трлн руб.

Эта же стратегия предполагает, что до 2030 года производство зерна должно вырасти на 24,9%,

до 130,3 млн т, а экспорт — на 61%, до 48,3 млн т. Такого роста планируется добиться за счет расширения сельскохозяйственных площадей на 7%, до 49 млн га, и повышения урожайности на 16%. Но и это не предел: как показывает анализ McKinsey, правильная агропромышленная политика позволит до 2025 года повысить урожайность на 30% и выше, а экспорт нарастить в два раза.

Одна из причин низкой урожайности — ограниченное применение удобрений. В европейских странах вроде Польши и Германии использование удобрений превышает 200 кг/га, в Канаде это 88 кг/га, на Украине — 46 кг/га, тогда как в России всего 15 кг/га (при расчете на все пахотные земли). При этом в центральных и южных регионах России ситуация неплохая: при потреблении удобрений на уровне 50 кг/га и более урожайность составляет в среднем 2,8–3,2 т/га. В Поволжье, на Урале и в Сибири, несмотря на обширные заселенные территории, потребление удобрений — меньше 12 кг/га, и урожайность, соответственно, гораздо ниже: меньше 2 т/га.

НЕ ИГРАТЬ С ПОШЛИНАМИ

Чтобы стимулировать инвестиции в повышение урожайности, необходима государственная стратегия развития растениеводства в России. Она должна предусматривать как увеличение господдержки фермеров, так и уже упомянутое совершенствование ее механизмов. Решить проблему высоких транспортных издержек можно за счет субсидий для производителей в отдаленных регионах. Имеет смысл скорректировать железнодорожные тарифы на перевозку зерна и привести их в соответствие с международными показателями.

Другое важное направление — развитие инфраструктуры южных портов, а также инфраструктуры хранения и переработки: сегодня мощности элеваторов составляют 38 млн т. в год, а это лишь 35% годового объема производства зерна. Для решения этой задачи также нужна государственная поддержка.

Наконец, правительству необходимо пересмотреть практику непредсказуемого введения экспортных пошлин, которая подрывает экономическое положение фермеров. Компенсировать нежелательные колебания цен можно более точными и аккуратными методами — например, привязать объемы интервенций на рынках зерна или ставки экспортных пошлин к рыночным ценам. Для этого можно использовать формулу, аналогичную той, что применяется при экспорте российской нефти.

Принятие государственной стратегии развития растениеводства, решающей эти проблемы, поможет вывести российский агропром на ведущие позиции в мире и обеспечит значительный рост экспорта зерна.

В подготовке статьи участвовала Мария Колобова

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

Как Карл Айкан выжимает максимум из корпоративной глупости неэффективных компаний

\$16,7 млрд на поглощениях

ОЛЕГ МАКАРОВ

Инвестор Карл Айкан учился на философа, а стал одним из крупнейших игроков Уолл-Стрит. За 55 лет он заработал репутацию главного корпоративного рейдера Америки и состояние в \$16,7 млрд.

The Wall Street Journal в январе 2014 года писала: все, что вам следует знать о Карле Айкане — это то, как он некогда описал свою бизнес-стратегию в Twitter: «Некоторые богатеют за счет искусственного интеллекта. Я делаю деньги на природной глупости». Легендарному американскому инвестору 80 лет, и после 55 лет на Уолл-Стрит он по-прежнему любит выжимать максимум из корпоративной глупости, царящей в неэффективных компаниях.

В 1980-х он стал известным как один из самых успешных корпоративных рейдеров и специалистов по враждебным поглощениям. По словам самого миллиардера, его цель — увеличение стоимости акционерного капитала компаний, пакеты акций которых он покупает.

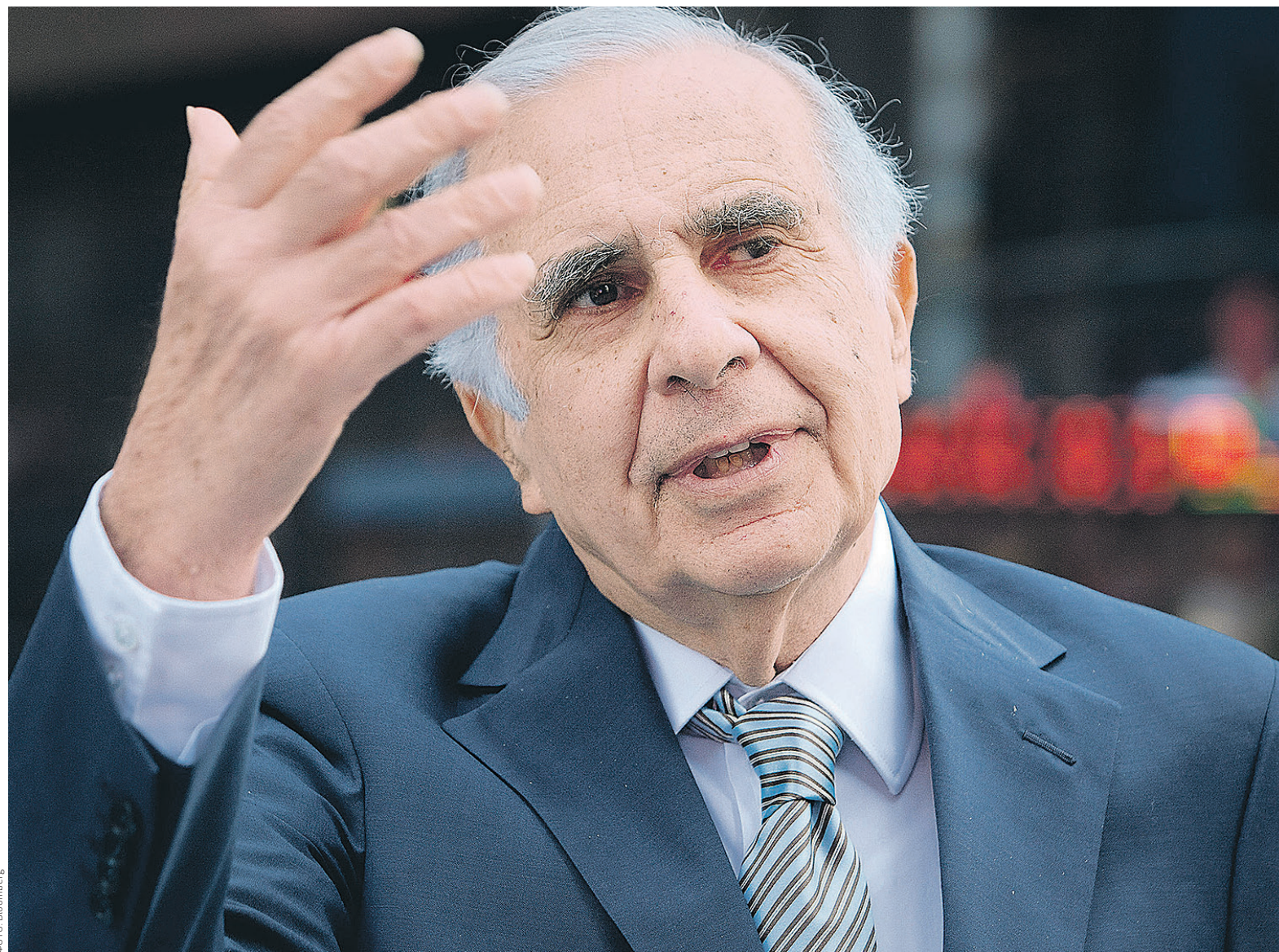
Первые свои деньги — \$4 тыс. — Айкан, философ по образованию, выиграл у сослуживцев по армии в карты. Эти деньги он вложил в фондовый рынок еще до того, как очутился на Уолл-Стрит, — в 1961 году. К 1987 году Айкан впервые оказался в рейтинге Forbes 400 с состоянием \$525 млн, а на 7 июля 2016 года его состояние достигло \$16,7 млрд.

ИЗ МУЗЫКАЛЬНОЙ СЕМЬИ

Карл Айкан родился в еврейской семье в Бруклине 16 февраля 1936 года. Его отец Майкл служил кантором [певчим] в синагоге, а мать Белла работала учительницей. Мальчик рос в благополучном районе Квинса, населенном средним классом, и посещал местную общеобразовательную школу. Семья жила в двухквартирном доме, описывает детство Карла Конни Брук в книге «Бал хищников».

Отец Карла стал кантором после неудавшейся карьеры оперного певца: он получил юридическое образование, но хотел петь в опере и даже брал уроки и знаменитого итальянского тенора Энрико Карузо, бывшего в то время солистом нью-йоркской Metropolitan Opera. Так и не пробившись на сцену, безнадежный атеист Айкан-старший стал певчим в синагоге на Лонг-Айленд. Но спустя несколько лет ему пришлось переквалифицироваться в штатного школьного преподавателя. Со временем у отца Карла развилась болезнь сердца, он бросил работу и стал домоседом.

«Отец был очень категоричен, — вспоминает Карл. — У него на все было свое мнение, и он был очень предубежденно настро-



В 2013 году Forbes назвал Карла Айкана одним из крупнейших бенефициаров американской сланцевой революции

ен против больших денег. Он на дух не переносил состоятельных людей, то и дело клял «проворовавшихся богачей». Отношения Майкла и Карла не были похожи на отношения отца и сына. Майкл уделял сыну мало внимания и никогда не играл с ним в игры. Когда мальчику восемь-девять лет они часами сидели дома и разговаривали, вспоминал Карл. Отец любил читать сыну Шопенгауэра, пишет Марк Стивенс в книге «Король Айкан». «Он днями читал книги и слушал пластинки», — вспоминал друг семьи.

Мать Айкана Белла была типичной еврейской мамой — волевая, требовательная, любящая позанудствовать и попонукать. Она оказала решающее влияние на становление характера сына, побуждая его ставить перед собой самые высокие цели и идти к их достижению. В детстве Белла играла на фортепиано и подавала большие надежды в музыке, но бросила ее в угоду матери, которая настаивала на «стабильности» профессии учителя.

ЗВЕЗДНЫЙ ДЯДЯ

У матери Айкана было две сестры и брат Мелвин Шналь, который был всего на 16 лет старше Карла и стал для него примером. Шналь

смог окончить Йельский университет, поступив туда по «еврейской квоте», женился на девушке из состоятельной семьи, устроился в фирму тестя, разбогател и жил в собственном доме с бассейном и четырьмя слугами. Там, как рассказывал позже Шналь, Карл впервые прикоснулся к «красивому миру». Идеей фикс дяди Мелвина, было стремление сойти за нееврея или за «своего». В итоге он крестился и взял новое имя — Эллиот Шналь.

«Тогда [в 1970-е] были отличные возможности для заработка, — вспоминает Айкан. — Брокеры по конвертируемым облигациям не разбирались в опционах и наоборот. Арбитражем занимались лишь единицы, и мне повезло, что мне в голову пришла идея объединить его с опционами»

В 1953 году Карл поступил на философский факультет Принстонского университета, где за ним закрепилась репутация сильного шахматиста. Университет молодой человек окончил со степенью бакалавра, защитив дипломную работу по теме «Проблема формулирования адекватной интерпретации эмпирического критерия значения».

Мама хотела, чтобы Карл стал медиком — профессия врача в еврейской общине Нью-Йорка тех лет считалась такой же престижной, как в ирландской — священнической сан. Поэтому после Принстона в 1957 году он поступил в медицинскую школу при Нью-Йоркском университете, которую так и не окончил. После двух лет учебы Айкан пошел в армию. Шесть месяцев он отслужил в Форт Сэм Хьюстон (штат Техас), одном

из крупнейших сухопутных военно-медицинских центров США, а демобилизовавшись, вернулся в Нью-Йорк, чтобы начать карьеру на Уолл-Стрит.

В 1961 году дядя Эллиот помог племяннику устроиться стажером в известную брокерскую фирму Dreyfus & Company на ставку \$100 в неделю. Карл решил, что это хорошая возможность зарабо-

тать. Ему везло в покере, еще в армии он скопил, обыгрывая сослуживцев, \$4 тыс. и решил вложить выигранные деньги в фондовый рынок. Инвестиции окупались — Карл заработал \$50 тыс., поставив на рост акций, а потом, когда рынок рухнул, в одночасье все потерял. «Я был так подавлен, но после этого стал пахать как лошадь», — рассказывал Айкан Business Week.

По его словам, самой перспективной сферой в те годы был рынок опционов, Айкан решил сконцентрироваться на нем. Он стал опционным брокером в Tessel Paturick and Co, а в 1964 году вместе в двумя коллегами перешел в Gruntal, одну из старейших инвестиционных компаний страны, где создали опционный отдел. Данные об этом рынке тогда не публиковались, и Айкан запустил еженедельный опционный бюллетень, что позволило ему сформировать обширную базу продавцов этих финансовых инструментов. К 1968 году его отдел стал одним из самых прибыльных в компании — принося Gruntal \$1,5 млн комиссии.

На Уолл-Стрит энергичный Айкан попал в родную стихию. Он играл на работе и после нее — чтобы расслабиться. Один из друзей Айкана вспоминает, что он играл на деньги не только в карты, но и в «Монополию»: «Как-то я заско-

Состояние Карла Айкана в цифрах

В \$16,6 млрд

оценивал состояние Карла Айкана журнал Forbes по состоянию на 7 июля. В \$19,5 млрд — Bloomberg

91%

Icahn Enterprises принадлежит Айкану, по данным Bloomberg. Этот актив — основной источник дохода предпринимателя

На 45%

акции компании упали в 2015 году относительно 2014 года

\$200 млн

пожертвовал бизнесмен медицинской школе Mount Sinai в 2012 году в Нью-Йорке. Теперь эта школа носит его имя

За \$1,8 млрд

Айкан продал бизнес по производству оптоволоконной связи XO Communications компании Verizon — крупнейшему по числу абонентов мобильному оператору в США

\$100 в неделю

— столько Айкан получал на своем первом месте работы

\$4 тыс.

— сколько Айкан вложил в фондовый рынок по возвращении из армии

Источник: Forbes, Bloomberg, «Бал хищников» Конни Брук

чил к нему домой, а он сидел рядом с кучей наличности, готовый выложить \$500 за самый дорогой актив в игре».

СОБСТВЕННЫЙ БИЗНЕС

После нескольких лет работы на Уолл-Стрит Айкан решил открыть собственную брокерскую компанию. Первым делом он попросил дядю \$400 тыс., чтобы купить себе место на Нью-Йоркской фондовой бирже. Шналь помог племяннику, получив взамен 20% акций Icahn and Co. Партнерами Айкана стали трое его коллег по Gruntal.

Помимо опционов, компания занималась арбитражем и конвертируемыми облигациями. «Тогда были отличные возможности для заработка, — вспоминает Айкан. — Брокеры по конвертируемым облигациям не разбирались в опционах и наоборот. Арбитражем занимались лишь единицы, и мне повезло, что мне в голову пришла идея объединить его с опционами».

К 1977 году, накопив значительный опыт в финансовой сфере, Айкан был готов начать контролировать «судьбы компаний». Летом 1979 года он приехал в гости к маме и дяде в Майями и объявил о своей новой стратегии — скупать доли в недооцененных компаниях с расчетом на последующий рост акций. Шналю идея не понравилась — для него, как и для всех в корпоративной Америке 1970-х покупка компании означала необходимость ею управлять. «Тебе не нужна эта головная боль», — сказал он племяннику. Поэтому, когда Айкан опять попросил у него денег, чтобы вложиться в базирующегося в Огайо производителя кухонных плит Таррап, дядя отказал.

Тогда Карл уже на свои деньги купил 5% акций Таррап и потребовал место в совете директоров компании. В итоге Electrolux выкупил у Айкана его бумаги с премией, а Таррап избавился от риска стать целью враждебного поглощения. Вложив в компанию \$1,4 млн, за

несколько месяцев Айкан выручил \$2,7 млн, писала Los Angeles Times. «Меня это потрясло», — описывал Шналь впечатления от успехов племянника. Icahn and Co. не публиковала финансовые результаты, но в декабре 1983 года СМИ сообщали, что стоимость компании превысила \$100 млн.

КОРПОРАТИВНЫЙ РЕЙДЕР

Весной 1985 года Айкан принял участие в конференции в Лос-Анджелесе, посвященной спекулятивным высокодоходным облигациям. Там его заинтересовала презентация финдиректора авиакомпании Trans World Airlines (TWA), которая была крупнейшим авиаперевозчиком в Северной Америке. Айкана привлек

В 2004 Айкан основал хедж-фонд Icahn Capital, годовая доходность которого 2009 году достигла 33,3%. В 2011 году бизнесмен закрыл его для сторонних инвесторов, сославшись на нежелание отчитываться перед третьими лицами и нести ответственность за их деньги, если грянет очередной финансовый кризис

внимание большой потенциал TWA, и он решил сделать ее следующей целью поглощения, пишет Роберт Слейтер в книге «Титаны поглощений». К маю он с партнерами скупил 20% акций TWA за \$95 млн. Авиакомпания оказалась слабой жертвой — компания не защитила себя от возможности враждебного поглощения, поскольку никто в руководстве не думал, что этот актив может кого-нибудь заинтересовать. Когда менеджеры TWA осознали, что Айкан намерен взять авиакомпанию под контроль, они пришли в ярость. У перевозчика не было ресурсов, чтобы выкупить у Айкана собственные акции. Руководство рассчитывало, что компанию приобретет Texas Air — единственный

претендент, которого нашел консультант TWA, инвестиционный банк Salomon Brothers. Но против сделки выступил профсоюз авиакомпании, опасаясь, что глава Texas Air Франк Лоренцо аннулирует договоренности с профсоюзом и снизит зарплату сотрудникам, как он делал в своей компании. Глава профсоюза Гарри Хогландер тайно встретился с Айканом, в результате чего образовался, как писала The New York Times «один из самых странных альянсов в истории крупных поглощений». Профсоюз предложил Айкану купить TWA, согласился на 26%-ое уменьшение зарплаты 3,5 тыс. пилотам в обмен на распределение блокирующего пакета акций авиаперевозчика. В октябре Айкан с партнерами купил более 52% акций TWA за \$350 млн.

В итоге Айкан получил свою прибыль: пакет TWA он продал за \$469 млн, писал Business Insider. Айкан постепенно продавал активы TWA, чтобы рассчитаться по кредиту, который он брал, чтобы купить авиакомпанию, а в 1991 году продал American Airlines лицензии на прибыльные лондонские маршруты TWA за \$445 млн. Год спустя компания обанкротилась. Именно историей TWA Айкан заработал репутацию корпоративного рейдера. В 2004 Айкан основал хедж-фонд Icahn Capital, годовая доходность которого 2009 году достигла 33,3%. В 2011 году бизнесмен закрыл его для сторонних инвесторов, сославшись на нежелание отчитываться перед третьими ли-

цами и нести ответственность за их деньги, если грянет очередной финансовый кризис. «Это решение — свидетельство того, как блеск и магия хедж-фондов сошли на нет после финансового кризиса и на фоне новых требований, которые стали предъявлять инвесторы», — писала The New York Times.

В рамках последующих сделок Айкан приобретал значительные — и даже контрольные — пакеты в независимых компаниях из самых разных секторов: нефтяного и нефтесервисного (Texaco, Phillips Petroleum, Transocean, Chesapeake Energy), медиа и развлечения (Viacom, Time Warner, Lions Gate, Netflix), косметика (Revlon), телекоммуникации (Motorola), фармацевтического (Amylin Pharmaceuticals), IT (Lawson Software, Dell, Apple, eBay), финансового (Western Union). В 2013 году Forbes назвал Айкана одним из крупнейших бенефициаров американской сланцевой революции.

В последние месяцы прибыльность инвестиций основной компании Айкана — Icahn Enterprises, по данным Forbes, уменьшается. В 2015 года инвестфонд понес убытки, а его акции обвалились на 45%. Спад на сырьевых рынках больно ударил по Icahn Enterprises, который владеет долями в нефтедобывающей Chesapeake Energy и производителе меди Freeport McMoRan. Но Айкан продолжает вести бизнес, используя свою излюбленную стратегию — в конце 2015 года инвестор предложил разделить американского страхового гиганта American International Group (AIG) на три независимых компании для повышения ее эффективности и в итоге обеспечил себе место в совете директоров компании, писал Fortune. В январе 2016 года Айкан добился разделения корпорации Хегох на две независимых компании, сообщил Reuters. ▣

www.biztorg.ru

РБК
БИЗТОРГ
ПРОДАЖА БИЗНЕСА

**ОТКРОЙ СВОЙ БИЗНЕС
ПОД ИЗВЕСТНЫМ БРЕНДОМ**

КАТАЛОГ ФРАНШИЗ

+7 495 363-11-11 | biztorg@rbc.ru



Продавайте
бизнес с нами!
biztorg.ru

ЗАО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ», 117393, г.Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1,
ОГРН — 1027700316159.
Search — поиск, Реклама, 16+

После Brexit цены на металл выросли до максимума с 2014 года

Бегство в золото

ДАНИЛ СЕДЛОВ

Инвесторы скупают золото, чтобы защититься от рисков, связанных с выходом Великобритании из ЕС. Стоит ли брать с них пример?

ЗОЛОТАЯ ЛИХОРАДКА

Ажиотаж на рынке драгоценных металлов набирает обороты. В среду, 6 июля, золото подорожало до \$1370,64 за тройскую унцию — это максимальный уровень с 2014 года. С начала года драгметалл прибавил в цене более 27%. Общие вложения биржевых фондов (ETF), инвестирующих в золото, выросли во вторник, 5 июля, на 2%, достигнув наивысшей отметки с 2013 года — 1997 т, отмечает в своем обзоре аналитик Sberbank CIB Дмитрий Коломыцын. При этом с начала года объем инвестиций ETF в золото увеличился на 37%, составив \$13 млрд.

Вложение в золото было оправдано до Brexit по ценам около \$1300 за унцию. Сейчас инвестиции в золото требуют повышенной осторожности: при падении цены к уровню \$1300 за унцию его стоит продать, отмечает эксперт

Согласно данным Bloomberg, во вторник приток средств наблюдался во всех «золотых» ETF, однако наиболее значительным он был в фонде SPDR Gold Trust, в который за день инвесторы вложили около \$163,94 млн. Сейчас объем вкладов в этот ETF оценивается в 983 т золота. Инвестиции крупнейшего в Китае золотого фонда Huian Yifu Gold ETF, в свою очередь, достигли рекордной отметки в 16,6 т золота, или 1 млрд акций, находящихся в обращении, это в три раза больше, чем на конец 2015 года.

Акции золотодобывающих компаний также идут вверх на повышенном внимании к драгоценным металлам. В среду отраслевой индикатор FTSE/JSE Africa Gold Mining Index вырос на 6,5%, до 1022,93, это максимальный уровень с марта 2012 года. Котируются южноафриканских компаний Harmony Gold Mining Co Ltd. и Sibanye Gold Ltd. поднялись за последнюю сессию на 8%.

ЗАЩИТНЫЙ АКТИВ

По словам Дмитрия Коломыцына, цены на драгметаллы идут вверх из-за нежелания инвесторов приобретать рискованные активы. Приток средств в «золотые» ETF

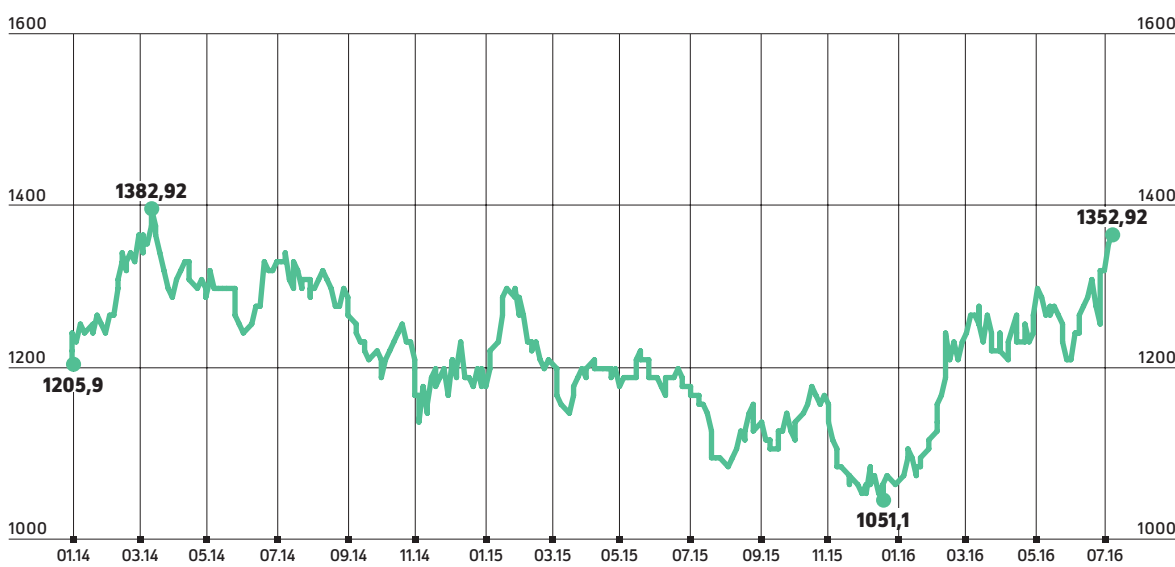


объясняется ухудшением ожиданий инвесторов из-за итогов референдума о выходе Великобритании из ЕС. «Они все больше склоняются к тому, что Банку Японии, ЕЦБ и ФРС (а также центробанкам других стран) придется и дальше применять меры стимулирования, чтобы смягчить последствия Brexit», — поясняет аналитик.

Начальник управления инвестиций УК «Райффайзен Капитал» Владимир Веденеев отмечает, что в этом году золото является самым доходным инструментом в мире. На это влияет не только Brexit, но и низкие ставки в Европе и Японии и общая слабость мировой экономики, говорит финансист. Впрочем, Веденеев предостерегает частных инвесторов от безоглядной покупки золота по текущим ценам: эффекты Brexit и сверхнизких ставок ЕЦБ и Банка Японии заложены в цены.

Директор по анализу финансовых рынков и макроэкономики УК «Альфа-Капитал» Владимир Брагин также сомневается в целесообразности покупки золота сегодня. По его мнению, этот инструмент годится только как средство диверсификации: «Золото не приносит вам ни купонного, ни дивидендного дохода в отличие от надежных облигаций или акций». Инвесторам,

Как меняется стоимость унции золота, \$



Источник: Bloomberg

по его мнению, лучше обратить внимание на другие защитные активы — к примеру, на доллар США или иену.

Портфельный управляющий ИХ «Финам» Алексей Белкин считает, что вложение в золото было оправдано до Brexit по ценам около \$1300 за унцию. Сейчас, по его словам, инвестиции в золото требуют повышенной осто-

рожности: при падении цены к уровню \$1300 за унцию его стоит продать.

Вместе с тем финансист не исключает, что проблемы, связанные с Brexit, побудят ЕЦБ продлить и расширить программу количественного смягчения. Это значит, что бегство инвесторов в золото продолжится, а цены на него будут расти, отмеча-

ет Белкин. В своем аналитическом обзоре Commerzbank пишет, что глобальная неопределенность из-за последствий Brexit заставит ФРС воздержаться от повышения ключевой ставки в этом году. Оснований для разворота цен на золото нет, отмечает банк. Он повысил прогноз стоимости золота на \$100, до \$1350 за унцию, к концу 2016 года. ▣