

Хиллари Клинтон: «Я готова быть президентом»

Дональд Трамп: «Ей не хватает выносливости»

Мнение: почему первые дебаты выиграла Клинтон

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



Андрей Шестаков,
основатель компании Wave-S

Как открыть автомойку
самообслуживания
в России

СВОЙ БИЗНЕС, с. 10

ФОТО: Олег Яковлев/РБК

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИКА ЛЮДИ БИЗНЕС ДЕНЬГИ 28 сентября 2016 Среда No 178 (2434) WWW.RBC.RU

КУРСЫ ВАЛЮТ
(ЦБ, 28.09.2016)



\$1=



€1=



ЦЕНА НЕФТИ BRENT (BLOOMBERG,
27.09.2016, 20.00 МСК) \$46,13 ЗА БАРРЕЛЬ



ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА,
27.09.2016) 973,18 ПУНКТА



МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ
РОССИИ (ЦБ, 16.09.2016) \$396,6 МЛРД

СДЕЛКА Авиакомпания S7 покупает плавучий космодром

«Морской старт» пошел на взлет

ДЕНИС ПУЗЫРЕВ,
НАТАЛЬЯ ДЕРБЫШЕВА

Российская компания S7 Group станет владельцем морской платформы для запуска космических аппаратов Sea Launch. Владельцы рассчитывают заработать на коммерческих запусках, эксперты сомневаются в успехе проблемного проекта.

О подписании договора, согласно которому S7 после получит в собственность корабль Sea Launch Commander, на котором доставляются ракеты-носители на плавучий космодром на экваторе, платформу Odyssey, с которой осуществляются запуски, наземное оборудование в базовом порту в Калифорнии и сам бренд Sea Launch, было объявлено в Мексике в рамках Международного астронавтического конгресса IAC-2016 в Гвадалахаре.

Сделка будет закрыта через полгода. Она должна получить одобрение Директората по контролю оборонной торговли (DDTC) и Комитета по иностранным инвестициям США (CFIUS). Основной владелец S7 Group Владислав Филев заявил, что компания стала обладателем космодрома за \$160 млн. «В пяти юрисдикциях, куча разных договоров, в разных валютах, в общем, примерно \$160 млн», — при-



Космические аппараты взлетали с «Морского старта» более 15 лет, но не все запуски были удачными. На фото: ракета Galaxy IIIС перед успешным взлетом с «Морского старта», 2002 год

водит слова Филева о стоимости сделки ТАСС.

Продавцом выступила госкомпания РКК «Энергия», пытавшаяся выйти из проекта еще с 2014 года. Sea Launch («Морской старт») была создана еще в 1995 году как международный консорциум для осуществления коммерческих космических запусков. Основная роль в проекте принадлежала России (в лице ракетно-космической корпорации «Энергия») и американской компании Boeing Commercial Space Company (дочернее предприятие аэрокосмической корпорации Boeing), имевших на старте проекта 25 и 40% акций соответственно. Еще 15% в совокупности было у украинских КБ «Южное» и ПО «Южмаш» (разрабатывали и производили ракеты-носители «Зенит»), 20% — у норвежской судостроительной компании Aker Kværner. Инвестиции в запуск проекта составляли \$3,5 млрд.

Амбициозный проект оказался, тем не менее, убыточным. В 2009 году компания Sea Launch прошла через процедуру банкротства, долги компании составляли до \$1 млрд при стоимости активов от \$100 млн до \$500 млн. Проблемы были связаны с недостаточной интенсивностью запусков при высокой стоимости обслуживания проекта.

Окончание на с. 9

РЕЙТИНГ

Каждому — по конкурентоспособности

АНТОН ФЕЙНБЕРГ

Россия вновь улучшила свое положение в рейтинге конкурентоспособности стран, по версии Всемирного экономического форума. При этом российский бизнес перестал считать главным препятствием для своей работы коррупцию.

Хотя российская экономика в 2015 году сократилась на 3,7% (и продолжает сжиматься в этом году), Россия вновь улучшила свои позиции во флагманском рейтинге глобальной конкурентоспособности стран, который готовит Всемирный экономический форум (ВЭФ, ежегодно проводится в Давосе в середине зимы). Россия поднялась на две строчки и теперь занимает 43-е место. С 2012 года, когда Россия занимала в рейтинге 67-е место, она перескочила уже 24 ступени.

Окончание на с. 6



ПОДПИСКА: (495) 363-11-01

РЕКЛАМА



Наша набережная такая длинная, что прогуливаясь по ней, можно сделать 8 деловых звонков.

ЗИЛАРТ — жилой комплекс арт-класса, который по-настоящему впечатляет масштабом, богатой инфраструктурой, стильной архитектурой и большим количеством культурно-развлекательных объектов.



РАССРОЧКА НА КВАРТИРЫ 0%-24 МЕСЯЦА | (495) 228 22 88

ЗАСТРОЙЩИК ООО «ЛСР. ОБЪЕКТ-М». ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ ZILART.RU РАССРОЧКА ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ООО «ЛСР. ОБЪЕКТ-М» С 5 СЕНТЯБРЯ ПО 31 ДЕКАБРЯ 2016 Г.

РБК
ежедневная
деловая
газета

16+

Ежедневная деловая газета РБК
 И.о. главного редактора:
 Игорь Игоревич Тросников
 Арт-директор: Дмитрий Девишвили
 Выпуск: Андрей Мельников
 Руководитель фотослужбы:
 Алексей Зотов
 Фоторедактор: Наталья Славгородская
 Верстка: Константин Кузниченко
 Корректура: Марина Колчак
 Инфографика: Андрей Ситников

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК
 Соруководители проектов РБК:
 Игорь Тросников, Елизавета Голикова
 Главный редактор rbc.ru
 и ИА РосБизнесКонсалтинг:
 Вакансия
 Главный редактор журнала РБК:
 Валерий Игуменов
 Руководитель фотослужбы:
 Варвара Гладкая

Руководители направлений –
 заместители главного редактора
 Банки и финансы: Марина Божко
 Индустрия и энергоресурсы:
 Тимофей Дзядко
 Информация: Алексей Митраков
 Политика и общество: Максим Гликин
 Спецпроекты: Денис Пузырев

Редакторы отделов
 Медиа и телеком: Полина Русяева
 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
 Директор издательского дома «РБК»:
 Ирина Митрофанова

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 № 2141
 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

Как прошли первые теледебаты кандидатов в президенты США

Траммп проспорил с крупным счетом



Кандидаты на пост президента США на первых дебатах спорили о том, как вернуть процветание США, в каком направлении страна должна развиваться и как обеспечить ее безопасность. На фото: кандидат от демократов Хиллари Клинтон и кандидат от республиканцев Дональд Трамп

ПОЛИНА ХИМШИАШВИЛИ

Кандидат от Демократической партии Хиллари Клинтон на первых теледебатах победила соперника от республиканцев Дональда Трампа с большим преимуществом, показал опрос CNN. Согласно полученным данным, ее считают победительницей 62%, Трампа — 27%.

Первые дебаты кандидатов в президенты прошли в Университете Хофстра, расположенном неподалеку от Нью-Йорка. Они длились 90 минут. За это время кандидаты рассказали о том, как вернуть процветание США, в каком направлении страна должна развиваться и как обеспечить ее безопасность.

Клинтон заставила Трампа защищаться, пишет CNN. Сама бывшая первая леди излучала уверенность и заявила о своей готовности быть президентом: «Дональд критиковал меня за то, что я готовилась к дебатам. И да, я готовилась. Но знаете, для чего еще я готова? Я готова быть президентом».

КАК ВЕРНУТЬ РАБОЧИЕ МЕСТА

В первом сегменте дебатов соперники изложили свой план, как добиться процветания США. «Надо построить экономику, которая хороша для всех, а не только для тех, кто наверху», — начала

свое выступление Клинтон. По ее словам, ключевым элементом такой экономики должен стать средний бизнес. При этом экономическая система в целом должна быть честнее: в частности, необходимо обеспечить оплачиваемый больничный, повышение минимальной зарплаты, а женщинам — равную с мужчинами оплату труда.

Трамп, отвечая на первый вопрос, сразу напомнил об одном из главных своих предвыборных обещаний — прекратить отток производств из США, вернуть в страну рабочие места за счет изменения уже заключенных и действующих международных договоров о торговле. «Наши рабочие места бегут из страны в Мексику. Посмотрите, что Китай делает с нашей страной: они девальвируют свою валюту», — повторил он один из самых популярных своих лозунгов.

Конкретных показателей, которых страна должна добиться за время его президентства, Трамп не называл. По мнению кандидата, обеспечить экономическое процветание можно за счет создания барьеров для вывоза производства за рубеж и сокращения цифр привода и критиковала экс-госсекретарь. Сославшись на экспертов, она заявила, что экономический план Трампа увеличит госдолг на \$5 трлн и приведет к очередной рецессии, тогда как ее план создаст 10 млн рабочих мест.

СОЮЗНИКИ ДОЛЖНЫ ПЛАТИТЬ

Хотя в ходе дебатов соперники должны были говорить о том, как обеспечить безопасность США, этому вопросу было уделено меньше всего времени. Первый вопрос ведущего был о том, как укрепить кибербезопасность. Клинтон использовала его для того, чтобы атаковать Трампа за его «детскую игру» с президентом России Владимиром Путиным. По мнению кандидата от демократов, Трамп ведет такую игру, призывая Путина взламывать американские серверы.

В том, что за серией последних взломов стоит Россия, она не сомневается. «Россия использовала кибератаки против США», — заявила Клинтон. «Мы должны четко заявить: будь это Россия, Иран или Китай, мы будем защищаться. <...> Скажем ясно: мы не хотим использовать имеющиеся у нас инструменты, не хотим использовать иные военные способы, но будем защищать граждан этой страны, и русские должны это понять», — заявила экс-госсекретарь.

Трамп заявил, что неизвестно, кто стоит за атаками: это могли быть Россия, Китай и другие игроки, после чего перешел на киберугрозы со стороны ИГИЛ (террористическая группировка, запрещенная в России).

Клинтон использовала тему ИГИЛ, чтобы напомнить избирателям, что она намерена быть жестче в своей политике в отношении

группировки. По ее мнению, необходимо бороться с главарями террористов, как она сама делала это, будучи госсекретарем, что привело к убийству главаря «Аль-Каиды» Усамы бен Ладена.

По мнению Клинтон, в Ираке ИГИЛ может быть разбита в течение года, а присутствие террористов в Сирии можно уменьшить.

Трамп попытался обвинить Клинтон в том, что при ней ситуация в Ираке вышла из-под контроля. Однако экс-госсекретарь заявила, что условия выхода американских войск из Ирака утверждал предыдущий президент США, республиканец Джордж Буш.

Свое выступление по внешней политике Клинтон также использовала для того, чтобы уверить союзников по всему миру, что, если ее изберут президентом, все договоренности с ними будут выполняться.

ВЗАИМНЫЕ АТАКИ

Говоря об экономике, Клинтон заявила, что Трамп начал бизнес с того, что занял у своего отца \$14 млн. «Мой же отец был простым предпринимателем, он шил гардины и все делал вручную», — рассказала кандидат.

Миллиардер не стал уточнять взятую у отца сумму, на основе которой построил «многомиллиардную компанию», назвав ее просто «маленькой».

Трамп не раз в ходе дебатов указывал на то, что у Клинтон была

возможность давно все исправить, так как она занимала разные государственные посты. «Пока я была госсекретарем, мы увеличили экспорт, в том числе на 50% в Китай», — привела кандидат от демократов пример своей работы.

Вопрос об обнародовании налоговых отчислений Трампа и последовавшая за ним дискуссия вызвали оживление среди зрителей. Клинтон напомнила, что миллиардер до сих пор не обнародовал свою налоговую декларацию. «Я не против обнародовать. Я в процессе», — отбивался Трамп. Позже он признался, что делать это ему не советуют юристы, но не назвал причины. По мнению Клинтон, ее соперник боится обнародовать декларацию, так как его избиратели могут узнать, что он не так богат и щедр, как говорит о себе. Из этого документа все также могут узнать, что Трамп не платит федеральные налоги, то есть не финансирует армию, систему образования и другие сферы, которые называет для себя важными в этой кампании, предположила Клинтон. В ответ кандидат от республиканцев пообещал вновь обнародовать свою декларацию и переключил тему на скандал с электронной почтой соперницы, которая, будучи государственным секретарем, использовала частный почтовый аккаунт, хотя это было запрещено. «Я признаю свою ответственность», — спокойно заявила Клинтон.

В конце дебатов ведущий спросил, считает ли Трамп по-прежнему, что Клинтон не может быть президентом. Тот ответил, что ей не хватает выносливости. «Он может говорить о выдержке, только если дал 11-часовые показания (в конгрессе по событиям в Бенгази) или если облетел 112 стран», — парировала Клинтон.

Кандидат от демократов также напомнила своему сопернику высказывания о женщинах, которых тот сравнивал со свиньями, а беременность называл неудобством для работодателей. В ответ на это Трамп посетовал на то, что штаб Клинтон потратил сотни миллионов долларов на рекламу против него. «Это нехорошо, и я этого не заслуживаю», — заключил он.

Однако, несмотря на разногласия в конце дебатов, оба соперника пообещали признать победу друга друга на выборах 8 ноября. ■

МНЕНИЕ



ФОТО: из личного архива

ПАВЕЛ ДЕМИДОВ,
эксперт ЦСР, старший преподаватель МГИМО

Почему Клинтон победила в первых дебатах

Первые дебаты кандидатов в президенты США закончились с небольшим преимуществом Хиллари Клинтон. Какое влияние это окажет на развитие президентской кампании?

Накануне первых президентских дебатов штаб Хиллари Клинтон изо всех сил пытался занизить ожидания американцев. Общеизвестно, что она как оратор уступает кандидату от Республиканской партии, менее яркая и естественная. Звезде телевизионных шоу Дональду Трампу, который позиционирует себя как человека, не умеющего проигрывать, прочили победу в этом поединке. Еще свежи в памяти американцев дебаты, в которых Дональд участвовал в ходе праймериз, когда он играючи расправлялся со своими соперниками. Он был собой — говорил недозволенное, но неизменно побеждал.

НАЧАЛО ЗА ФАВОРИТОМ

Однако дебаты в ходе первичных выборов и президентские дебаты серьезно различаются по формату. Первые менее регламентированные и более живые. Кроме того, в них Трамп состязался с несколькими противниками сразу, что позволяло ему легко уклоняться от неудобных вопросов и сосредотачиваться на выигрышных для себя позициях. Президентские же дебаты гораздо жестче по формату: на них публике не дозволяется высказывать свою поддержку или

неодобрение, а перед кандидатом только его противник и модератор. Вместо веселого шоу почти допрос.

И тем не менее накануне дебатов Трамп считался фаворитом, а главным его козырем — непредсказуемость. Какой Трамп выйдет на сцену — забияка и грубиян, который лепит на своих оппонентов ярлыки и остро шутит, провоцируя аплодисменты своих сторонников и внимание общественности? Или новый Трамп — Трамп-президент, который владеет материалом, готов содержательно спорить о вызовах, стоящих перед страной, а также предлагать решения?

«Трампу не удалось представить себя широкой аудитории как серьезного кандидата в президенты, владеющего материалом и имеющего тщательно продуманную программу»

Именно неопределенности опасался штаб Клинтон более всего. Однако непредсказуемость Трампа сыграла против него. В ходе дебатов создавалось ощущение, что он сам не знает, какой он сегодня.

А ведь начало поединка не предвещало Хиллари ничего хорошего. Модератор начал с вопроса об экономике и рабочих местах, после чего Хиллари заученно проговорила вступительное слово быстрее, чем репетировала. Оставшиеся несколько секунд она решила противнику не отдавать и начала импровизировать, неуклюже сказав Трампу, что рада быть сегодня на сцене рядом с ним.

Трамп, напротив, в первой части дебатов был вполне уверен в себе. У него был простой и понятный для американцев ответ: нужно снизить налоги, вернуть рабочие места в Америку и поменять условия торговых соглашений, в которые вступили США. Соглашений, заключенных при участии Клинтон, которая таким образом на протяжении 30 лет пакостила всему американскому народу. При этом Трамп оставался достаточно спокойным и хладнокровным, явно сдерживая себя и пытаясь продемонстрировать свои президентские качества.

«ПРОВЕРЬТЕ ФАКТЫ»

Однако затем Хиллари стала действовать по плану, провоцируя кандидата от республиканцев реагировать на ее реплики и обвинения, вместо того чтобы нападать на нее. Логика была в том, что настоящий Дональд победит сконструированного Трампа, и эта логика полностью оправдалась. Не вооруженный серьезным содержанием Дональд поплыл, стал перебивать Хиллари, не соглашаясь с модератором и оправдываясь. При этом Клинтон торжествующе улыбалась и легко отбивала его вялые контрафазы фразами вроде «проверьте факты», «Дональд, ты живешь в другой реальности» и обращенного к аудитории «прислушайтесь

хотя все эти вопросы ожидалось и могли быть тщательно проработаны в ходе подготовки к дебатам.

В сухом итоге: Трампу не удалось представить себя широкой аудитории (а дебаты смотрели миллионы американцев) как серьезного кандидата в президенты, владеющего материалом и имеющего тщательно продуманную программу. Не получилось у него и дискредитировать Хиллари: например, его попытка связать представление общественности своих налоговых деклараций с публикацией стертых Клинтон электронных писем вызвала очень простой ответ кандидата от демократов: «Я совершила ошибку». Не было и той искренности, которую так полюбили в Трампе американцы. Ну не мог бы тот, истинный Трамп ответить в конце дебатов на вопрос, признаете ли вы результаты выборов, если потерпите поражение, так: «Да, я полностью поддерживаю Хиллари Клинтон».

Хиллари также многое не удалось. Слишком неестественной казалась ее улыбка, слишком много фраз были явными заготовками. Трамп морщился, когда слышал их, но противопоставить ему было нечего. Но она смогла сделать три важные вещи. Во-первых — не сдать в первые 15 минут дебатов, сдержать первый натиск свежего Трампа. Во-вторых — залезть на его территорию: ее позиция по налаживанию диалога полиции и местных сообществ вызвала одобрение у Дональда, да и фокус-группы высоко оценили ее взвешенность в этом вопросе, а ведь это в том числе неопределенные избиратели и электорат умеренных республиканцев. В-третьих — она продемонстрировала лучшее в себе, профессионализм и понимание ситуации, и превзошла ожидания зрителей.

По моему мнению, в конце этой недели новые опросы общественного мнения покажут рост рейтингов Хиллари. Однако успех на первых дебатах не должен усыпить демократов. Если опросы покажут поражение Трампа, он бросится в атаку и следующие дебаты могут стать для Клинтон гораздо тяжелее первых.

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

Реклама



МАХ Атлант-М продает объект недостроя под строительство Дата-Центра (ЦОД) на 1500 стоек и более, с офисами и инфраструктурой

Существующая инфраструктура:

- 2,1 Га земли, Москва, на пересечении Дмитровского шоссе и МКАД;
- площадь строения — 57 000 м²;
- этажность — 6 этажей + 2 подземных;
- электрическая мощность — 4 МВт (с возможностью увеличения до 15 МВт);
- тепловая мощность — 7,5 Гкал/час;
- подключено водоснабжение и канализация.

8 (909) 62-62-62-0 dmitrovka.atlantm.com

суды Полковник Захарченко рассказал о слежке ФСБ

Тарелка с микрофоном

АНАСТАСИЯ МИХАЙЛОВА

Врио главы управления «Т» ГУЭБиПК МВД Дмитрий Захарченко 27 сентября в суде назвал имя бизнесмена, от которого, по версии следствия, он получил взятку 7 млн руб. По словам полицейского, взяткодатель сторона обвинения считает его друга Анатолия Пшегорницкого.

Во вторник Мосгорсуд отклонил адвокатскую жалобу на арест полковника Дмитрия Захарченко. Он был арестован 10 сентября, ему предъявлены обвинения в получении взятки, злоупотреблении служебными полномочиями и воспрепятствовании производству предварительного расследования (ст.290, 285 и 294 Уголовного кодекса).

Полковник предельно эмоционально уверял судью, что не нарушал закон и не брал взятки

Согласно материалам дела, один из эпизодов, которые вменяются Захарченко, касается получения «от неустановленного лица» 7 млн руб. в декабре 2015 года за «общее покровительство».

Другая часть обвинения связана с расследованием дела о хищении средств Нота-банка. По версии следствия, в январе 2016 года Захарченко предупредил одного из руководителей Нота-банка Галину Марчукову (через ее сестру Ларису) о допросе.



Известность полковник Захарченко (на фото в центре) получил после того, как в квартире его сестры на Ломоносовском проспекте и в автомобиле Асуга, которым он пользовался, были найдены почти 9 млрд руб.

Но известность полковник получил после того, как в квартире его сестры на Ломоносовском проспекте и в автомобиле Асуга, которым он пользовался, были найдены почти 9 млрд руб.

ЗАПИСЬ В ДЕЛЕ

В судебном процессе во вторник Захарченко выступал из следственного изолятора по виде-

о-конференц-связи. Полковник предельно эмоционально уверял судью, что не нарушал закон и не брал взятки.

Захарченко рассказал, что 25 декабря 2015 года в ресторане Village Kitchen в Москве он встречался со своим другом Анатолием Пшегорницким. В деле есть запись их разговора, которую сделали сотрудники управления «М» ФСБ, пояснил полковник. Но она, наоборот, под-

тверждает его невиновность, рассказывал обвиняемый. То, что за ним ведется наблюдение, он якобы понял еще в начале вечера, когда официант поставил им на стол тарелку, в которую была вмонтирована записывающая аппаратура. «Ее передал официанту один из охранников, — поясняет Захарченко. — Мы тогда даже стали шутить и смеяться на эту тему». Еще в день ареста, 10 сентября, в Прес-

ненском суде Захарченко рассказывал, что на этой записи действительно упоминаются 7 млн руб. Но все эти заявления он тогда назвал «шутками».

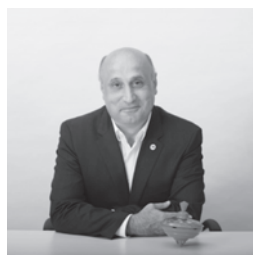
По словам Захарченко, он регулярно замечал за собой слежку, которую, по его словам, проводили сотрудники управления «М» ФСБ (проводит розыскные мероприятия в отношении сотрудников правоохранительных органов). Эти оперативные мероприятия, по словам Захарченко, начались еще весной 2015 года и были санкционированы лично руководителем управления «М» ФСБ Сергеем Алпатовым.

Захарченко настаивал, что никаких денег от Пшегорницкого он не получал. А также, говорил обвиняемый, не предупреждал он о допросе и руководителя банка Марчукову. Согласно материалам дела, этот эпизод произошел в январе 2016 года. «Я тогда вообще находился в отпуске», — оправдывался полицейский.

Он и его адвокаты Юрий Новиков и Александр Лебедев просят смягчить меру пресечения и перевести Захарченко под домашний арест в квартиру его несовершеннолетней дочери. Но против смягчения меры пресечения выступали следователь и прокурор. Они рассказали, что Захарченко нельзя доверять: еще во время задержания он пытался скрыть улики и даже выкинул ключ от автомобиля, которым пользовался, в мусорное ведро в туалете после своего задержания. Позднее же в этой машине были обнаружены деньги — 13 млн руб., \$170 тыс. и €5 тыс. Сам Захарченко пояснял,

«Люди» Премии РБК

ПРЕМИЯ РБК 2016



Алексей Зуев
«Кораблик»

Номинант категории «Предприниматель года»

За уверенное развитие, несмотря на кризис и конкурентную среду. За прошлый год сеть детских магазинов «Кораблик» выросла на 37%, а с начала 2016 года — более чем на 20%. Теперь бизнес Алексея Зуева состоит из 184 розничных магазинов. В этом году компания впервые вошла в рейтинг РБК500.

Сделайте свой выбор! awards.rbc.ru

что автомобиль Asura принадлежит не ему, а он им только иногда пользуется.

Расследование дела будет продолжаться. Дмитрий Захарченко арестован до 8 ноября — вероятно, в ноябре следствие вновь обратится в суд с ходатайством уже о продлении ареста еще на несколько месяцев.

ХОРОШИЙ ДРУГ

Адвокаты Захарченко не смогли ответить на вопрос РБК о том, кто такой Анатолий Пшегорницкий. Человек с таким именем, Пшегорницкий Анатолий Борисович, является президентом Ассоциации предприятий энергостроительного комплекса, следует из информации, размещенной на официальном сайте ассоциации. В самой организации на телефонные звонки РБК никто не ответил.

В базе СПАРК удалось найти только одного человека по имени Анатолий Пшегорницкий. До 2011 года он был владельцем 20-процентной доли в компании ООО «Русинжиниринг», занимающейся прокладкой электросетей. Сейчас пакет акций этой компаний принадлежит двум офшорным компаниям — кипрской Aletta Business Corp и фирме Semester Services Limited, зарегистрированной на Британских Виргинских островах.

Газета «Ведомости» в 2010 году писала, что компания «Русинжиниринг» была связана с бывшим менеджером РАО «ЕЭС» Александром Чистяковым. Пшегорницкого издание тогда называло председателем совета директоров, а годовую выручку фирмы оценивало 5,3 млрд руб. Согласно данным картотеки арбитражных дел (системе kad.arbitr), уже в 2016 году «Русинжиниринг» пыталась взыскать с бывшего управленца Пшегорницкого и еще четырех ответчиков более 885 млн руб. ущерба, который фирма якобы понесла из-за заключения невыгодных сделок. Но в иске было отказано. ■

МНЕНИЕ



ФОТО: из личного архива

ЛЕОНИД ИСАЕВ,
арабист, старший преподаватель Высшей школы экономики

Почему России не удалось стать арбитром в Сирии

Неясность со своими интересами в Сирии делает Россию заложником Асада, который по-прежнему рассчитывает на победу в гражданской войне.

Во вторник сирийская армия при поддержке российских ВКС вновь возобновила штурм Алеппо. Новое наступление началось после провала очередной попытки США и России реализовать с трудом достигнутые в Женеве договоренности. Причина банальна — неспособность Москвы и Вашингтона правильно расставить приоритеты, чем снова и снова пользуются их союзники в регионе.

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ТУПИК

Наиболее губительными для жевневских договоренностей оказались те самые «эмоциональные инстинкты», о которых говорил на заседании Совбеза ООН Сергей Лавров, обращаясь к США и их союзникам. Но от этих инстинктов не удастся избавиться и российскому оборонному, а особенно внешнеполитическому ведомству. Выступая в каче-

стве одного из инициаторов и гарантов сирийского мирного урегулирования, Москве так и не удается занять гораздо более выигрышную позицию «над схваткой». Вместо этого Россия по собственной же воле в очередной раз оказывается на стороне одного из участников конфликта, что не только ставит под сомнение ее посредническую миссию, но и делает ее косвенным соучастником преступлений, в случае если вина за обстрел гуманитарного конвоя в городке Урум ал-Кубра под Алеппо будет возложена на сирийское руководство.

Однако даже серия взаимных обвинений и упреков США и России вряд ли приведет к тому, что стороны откажутся от дальнейшей работы по совместному выходу из сирийского тупика. Едва ли Соединенные Штаты, заинтересованные в возобновлении режима прекращения огня, примут какие-либо меры, способные еще больше усугубить ситуацию в Сирии. Во-первых, повторение эпизодов, подобных тому, что произошел в Дейр эз-Зоре, когда американские ВВС разбомбили позиции сирийских военных,

не на руку Белому дому в предвыборный период. Во-вторых, США в последнее время сконцентрировали свои силы против ИГ (запрещенная в России организация. — РБК), активизировав действия в районе иракского Мосула и добиваясь от курдов проведения наземной операции в направлении Ракки взамен на возможность объединения курдских территорий в промежутке между Африной и Манбиджем, ввиду чего открытие сейчас «второго фронта» выглядело бы для Соединенных Штатов по меньшей мере опророчливо.

В ЗАЛОЖНИКАХ ДАМАСКА

С другой стороны, позиция Москвы по Сирии выглядит эклектичной. По справедливому выражению эксперта по международным отношениям Владимира Фролова, «дипломаты стремятся достичь политического урегулирования, военные — нанести максимальные потери оппозиции, а Кремль при этом колеблется». Неразбериха со своими собственными интересами в Сирии делает Россию заложником интересов сирийского правительства, существенно затрудняя переговорный процесс в рамках международной группы поддержки Сирии. А учитывая, что официальный Дамаск, по всей видимости, в качестве своей главной цели видит саботирование переговорного процесса как такового, российская неопределенность чревата серьезными издержками.

Нежелание сирийского правительства переходить к политическому диалогу понятно: баасистский режим в этом случае рискует безвозвратно потерять свою монополию на власть, будучи вынужденным делить ее со своими извечными противниками, как того требует резолюция Совета Безопасности ООН 2254. Логика действий сирийского ру-

ководства в связи с этим заключается в том, чтобы вывести американо-российские отношения на точку невозврата, вынудив последних отказаться от дальнейшего ведения переговоров и попытаться решить сирийский вопрос исключительно силовым путем и в пользу Дамаска. Эпизодически этого удается достичь, как, например, сейчас в Алеппо.

Излишнее участие Москвы в подобных авантюрах, инициируемых Дамаском, способно не только поставить под вопрос целесообразность ведения дальнейших переговоров с Россией со стороны Соединенных Штатов, но и настроить против нее других участников конфликта. Так, на сегодняшний день основной силой, осуществляющей оборону Алеппо, является «Фатах ал-Халеб», считающаяся протурецкой структурой. Скорее всего, если дела у этой группировки заметно ухудшатся, то мы можем стать свидетелями активизации турецкой политики на сирийском фронте, что на практике может вылиться в открытие сирийско-турецкого погранперехода в провинции Идлиб, закрытого после переговоров Владимира Путина и Реджепа Эрдогана.

Скорее всего, переговорный процесс еще удастся реанимировать. Однако успех его во многом будет зависеть от умения Москвы и Вашингтона расставлять приоритеты. Опыт последних месяцев показал, что до тех пор, пока американо-российские договоренности не будут иметь для этих стран абсолютного приоритета над желанием угодить своим региональным союзникам, сама возможность решения сирийского вопроса будет крайне сомнительной.

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

«Люди» Премии РБК

ПРЕМИЯ РБК 2016



Вадим Ванев
ГК «Евродон»

Номинант категории «Предприниматель года»

За стойкость и готовность начать все заново. В начале 2016 года Вадим Ванев фактически лишился бизнеса, созданного им с нуля: ради кредитов в госбанках (ВЭБ* и Россельхозбанке**) ему пришлось за бесценок отдать долю в компании и через суд решать претензии А1, которая стала акционером «Евродона». В августе 2016-го «Евродон» запустил первый птичник в рамках масштабного проекта по созданию комплекса для выращивания индеек.

Сделайте свой выбор! awards.rbc.ru

*Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»

**Акционерное Общество «Российский сельскохозяйственный банк»

Рейтинг конкурентоспособности ВЭФ



Источник: ВЭФ, РБК

Россия вновь поднялась в рейтинге ВЭФ

Каждому — по конкурентоспособности

➔ Окончание. Начало на с. 1

Рейтинг конкурентоспособности ВЭФ — один из немногих, где Россия последовательно прогрессирует, несмотря на экономическую нестабильность и геополитические трения.

Подъему в рейтинге, на что обращают внимание его авторы, поспособствовали укрепление показателя качества и охвата образования (плюс шесть позиций), инновационного потенциала (плюс 12 позиций, хотя и с низкой базы), а также улучшение деловой среды

благодаря дальнейшему снижению административных барьеров. В то же время оценки макроэкономической ситуации и доступности финансирования в России резко ухудшились.

В обновленном рейтинге Россия обошла Италию, которая опу-

стилась с 43-го на 44-е место, но пропустила вперед Панаму, занимавшую год назад 50-ю строчку. Примечателен также скачок Индии, которая поднялась за год на 16 ступеней и теперь занимает 39-е место. Из стран бывшего СССР Россию по-прежнему опе-

режают Азербайджан, Литва и Эстония.

РОСТ ВОПРЕКИ ПАДЕНИЮ

ВЭФ рассчитывает свой индекс на основе данных о 12 измерениях — слагаемых конкурентоспособно-

«Люди» Премии РБК


ПРЕМИЯ РБК 2016

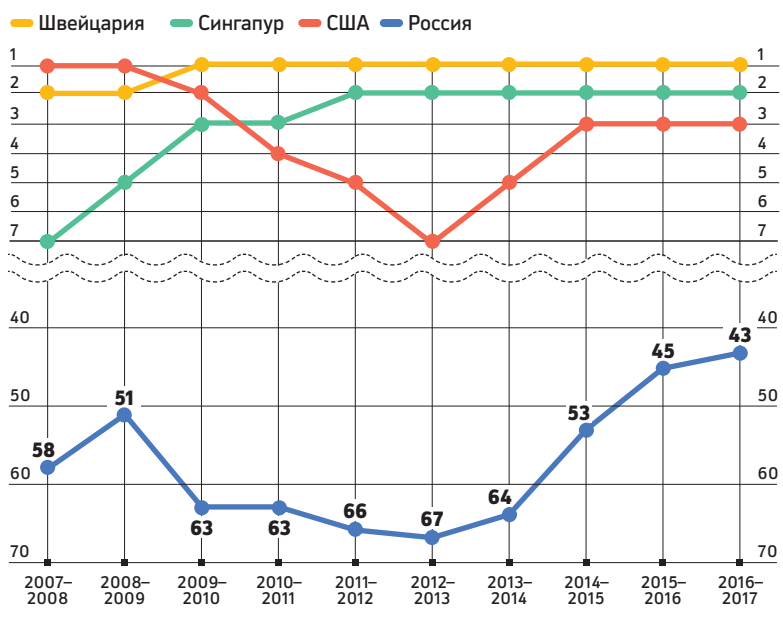

Андрей Кривенко
«ВкусВилл», «Избенка»

Номинант категории «Предприниматель года»

За активный рост бизнеса. Сеть продуктов для здорового питания «ВкусВилл» пополняется в среднем пятью магазинами в неделю. В розничных точках сейчас представлены 700-800 наименований товаров. Около 99% ассортимента продается под торговой маркой «ВкусВилл», вся продукция производится без добавления консервантов, ароматизаторов, химических красителей. Выручка «ВкусВилл» за год выросла в 4,3 раза, до 5,6 млрд руб.

Сделайте свой выбор! awards.rbc.ru

Как менялись позиции стран в рейтинге конкурентоспособности ВЭФ



Источник: ВЭФ

сти: институты, инфраструктура, макроэкономическая среда, здравоохранение и начальное образование, высшее образование и профессиональная подготовка, эффективность рынка товаров и услуг, эффективность рынка труда, развитость финансового рынка, технологический уровень, размер рынка, развитость бизнеса и инновационный потенциал. Россия провалилась сразу на 51 позицию — с 40-го на 91-е место — по макроэкономическому положению, одному из четырех «базовых критериев». Авторы доклада выделяют два фактора такого падения — снижение государственных доходов (по данным Федерального казначейства, они в 2015 году упали на 0,8 трлн руб., до 13,7 трлн руб.) и ускорение инфляции (по итогам прошлого года она достигла 12,9%, самого высокого уровня с 2008 года).

Зато Россия поднялась на 12 строк по уровню развития институтов, хотя по этому показателю

все равно осталась во второй половине рейтинга — на 88-м месте. Еще один «базовый критерий» — инфраструктура, положение России здесь не изменилось (35-е место). А по критерию «здравоохранение и начальное образование» страна опустилась на шесть строк (62-е место).

Рост конкурентоспособности — вполне логичное следствие экономического кризиса, говорит российский координатор программы ВЭФ по конкурентоспособности стран, партнер Strategy Partners Group Алексей Праздничных. Новые рыночные возможности, в частности импортозамещение, «подстегнули бизнес», подчеркивает он: «Кризис — это всегда повод улучшаться».

В целом ситуация у России стабильная — она медленно сокращает разрыв с другими странами ОЭСР, говорит Праздничных. Существует несколько основных факторов, которые не дают России упасть в рейтин-

ге ВЭФ и «тянут» ее вверх. Первый — размер рынка, по нему Россия занимает шестое место. «Это очень важное условие для повышения производительности, это важно для инноваций, для экономического развития», — указывает Праздничных. Однако этот потенциал, возможно, в полной мере не реализован, о чем говорит и сохраняющаяся высокая доля импорта, добавляет он. Помимо большого рынка Россия выигрывает и за счет базовой инфраструктуры. Еще одно важное преимущество — человеческий капитал, говорит эксперт. Но Россия проигрывает по нему другим странам, находящимся на той же стадии экономического развития: в частности, продолжительность жизни квалифицированных сотрудников в России значительно ниже, у них больше проблем со здоровьем.

ИНФЛЯЦИЯ СМЕНИЛА КОРРУПЦИЮ

В рамках исследования ВЭФ ежегодно опрашивает представителей бизнеса на предмет их оценки национальной конкурентоспособности. В 2016 году главное препятствие для ведения бизнеса в России, согласно опросу, сменилось: если в предыдущие годы бизнес-руководители ставили на первое место коррупцию, то в этом году в «лидеры» вышла инфляция, которая в последние пять лет не поднималась выше пятого места.

Для предпринимателей рост цен и тарифов — главная проблема 2015 года, подтверждают данные опросов Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП). Озабоченность из-за инфляции возникает потому, что «компании не тянут этот рост цен», говорит вице-президент РСПП Мария Глухова: «Они не могут в полном объеме переложить инфляцию на потребителя».

Но сейчас инфляция в стране «как никогда стабильна» и находится в «надежных руках Центробанка», возражает президент «Деловой России» Андрей Репик. Она «оказывает нормальное давление на долгосрочные и среднесрочные кредитные ставки банков, что важно для бизнесов», считает он. Рост потребительских цен в этом году заметно замедлился, власти ожидают меньше 6% на конец года. Основные же проблемы бизнеса, по мнению Репика, — нестабильность, короткий горизонт планирования и, как следствие, неготовность принимать инвестиционные решения. Кроме того, Россия «просела» во внутреннем спросе — он по итогам 2015 года сократился на 7,9%, сообщил Росстат.

Коррупция в оценках российских бизнесменов, опрошенных ВЭФ, опустилась на третью строчку. «Когда мы ездим по регионам и общаемся с бизнесом, мы видим, что действительно с каждым годом эта тема звучит чуть менее остро», — делится наблюдениями Репик. Уровень восприятия коррупции и правда снизился, фиксируют опросы РСПП. «Мы этот тренд зафиксировали еще пару лет назад», — говорит Мария Глухова. Озабоченность коррупцией всегда идет в связке с факторами, которые создают возможность для коррупционного поведения, и по некоторым из них предприниматели чувствуют улучшение ситуации, отмечает она.

Но коррупция в рейтинге проблем российских предпринимателей уступила не только инфляции — третий год подряд второе место занимают налоговые ставки. «Одна и та же нагрузка может восприниматься как более высокая, когда растет стоимость заемного финансирования и наблюдается не очень хорошая ситуация со спросом. То, что воспринималось как адекватная нагрузка в условиях более-менее стабильного развития, вос-

Рейтинг экономик по индексу глобальной конкурентоспособности в 2016–2017 годах

В скобках указано место в рейтинге 2015–2016 годов

Место	Страна
1 (1)	Швейцария
2 (2)	Сингапур
3 (3)	США
4 (5)	Нидерланды
5 (4)	Германия
6 (9)	Швеция
7 (10)	Великобритания
8 (6)	Япония
9 (7)	Гонконг
10 (8)	Финляндия

28 (28)	Китай
39 (55)	Индия
43 (45)	Россия
47 (49)	ЮАР
53 (42)	Казахстан
81 (75)	Бразилия

Источник: ВЭФ

принимается как чрезмерное, когда экономика в рецессии или стагнации», — рассуждает Глухова.

Но сейчас бизнес не так сильно волнуется насчет налоговых ставок, считает Репик из «Деловой России». В особенности опасения предпринимателей снизились на фоне последних заявлений властей, которые обещали в ближайшие годы налоги не менять. Налоги могут становиться более тяжелыми для бизнеса в условиях сокращения доходности, оговаривается он.

Еще одна важная проблема для российского бизнеса — нехватка квалифицированных кадров, говорит Глухова. Она находится только во второй половине списка ВЭФ, однако замыкает первую тройку, по данным РСПП. ■

Научно-практическая конференция ЗАО НТЦ «Бакор» и РБК

Современные достижения в области технологии керамики, огнеупоров и фильтрации. Прогнозы, вектор развития отрасли

30 сентября, Банкетный комплекс «Ш. Ё. Л. К.»

- Особенности эксплуатации специальных огнеупоров в агрессивных средах
- Инновационные огнеупорные материалы и разработки
- Современные тренды модернизации горно-обогатительных комплексов
- Технологические способы повышения энергоэффективности предприятий в условиях импортозамещения
- Минимизация негативных воздействий на экологию предприятиями горно-металлургического комплекса

Генеральный партнер



бакор

РБК
КОНФЕРЕНЦИИ

+7 (495) 363 03 14, bc@rbc.ru, bc.rbc.ru

ЭКСПОРТ Отказ от транспортировки нефти через прибалтийские порты обсудят у Сергея Иванова

Белорусские нефтепродукты разворачивают в Россию

ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА

В среду спецпредставитель президента Сергей Иванов обсудит с нефтяниками переориентацию экспорта нефтепродуктов из Прибалтики в российские порты. Белорусские компании также могут обязать перенаправить потоки, говорят участники совещания.

«НЕ КОРМИТЬ» ЧУЖИЕ ПОРТЫ

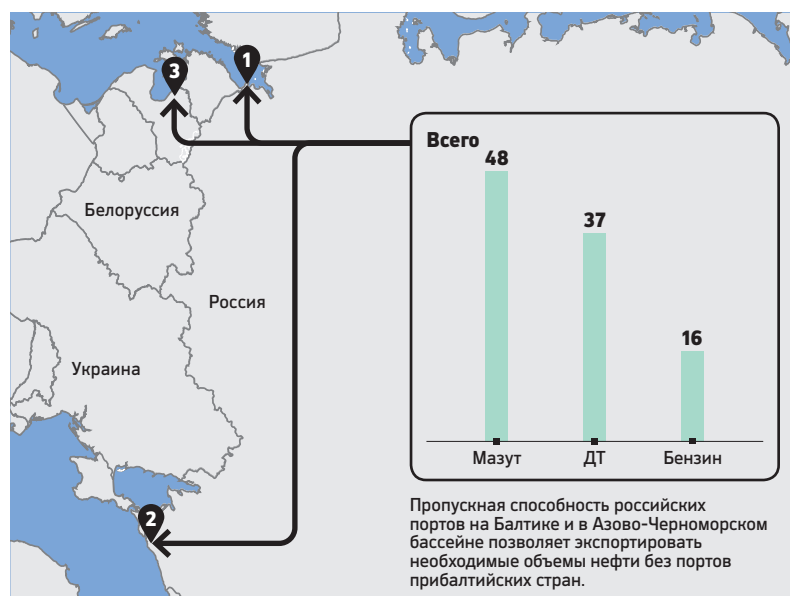
Экс-глава президентской администрации, спецпредставитель президента по природоохранной деятельности, экологии и транспорту Сергей Иванов, который только в середине августа занял этот пост, планирует в среду, 28 сентября, провести совещание с участием топ-менеджеров нефтегазовых компаний, «Транснефти» и РЖД о перспективах перенаправления экспорта нефтепродуктов из портов Прибалтики в российские порты. Об этом РБК рассказали три собеседника, близких к компаниям, приглашенных на это совещание.

Источник в окружении Иванова подтвердил РБК, что совещание стоит в его графике, но отказался комментировать повестку и список участников. О совещании также сообщил «Интерфакс» со ссылкой на свои источники.

Президент «Транснефти» Николай Токарев на встрече с президентом Владимиром Путиным 12 сентября сообщал, что Россия уже к 2018 году сможет полностью перебросить экспорт нефтепродуктов через порты Прибалтики (Вентспилс и Рига) в сторону российских портов — Усть-Луга, Приморск и Новороссийск. По его данным, в 2015 году через Прибалтику российские компании экспортировали 9 млн т нефтепродуктов, а в 2016 году этот

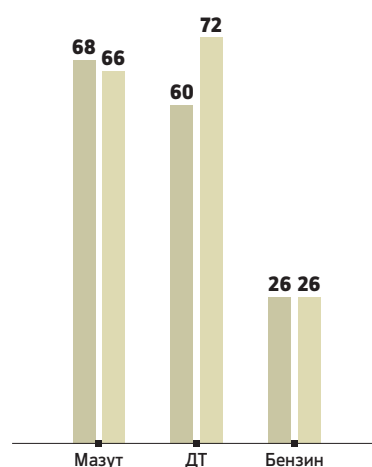
Сколько нефти экспортировала Россия по западным портовым направлениям в 2015 году, млн тонн

■ Объем поставленной нефти □ Мощность портов

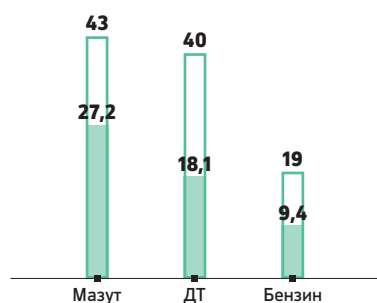


Как должна измениться пропускная способность российских портов Балтийского и Азово-Черноморского направлений, млн тонн

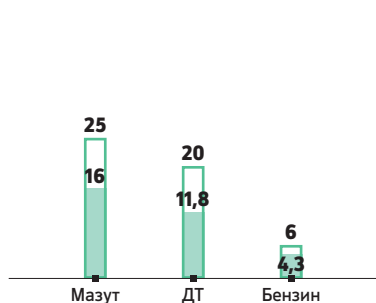
■ 2015 ■ 2020



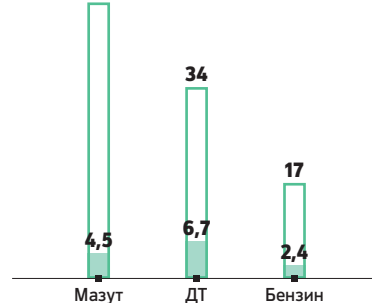
1 Порты Балтийского бассейна



2 Порты Азово-Черноморского бассейна



3 Порты Латвии, Литвы, Эстонии



Источник: «Транснефть»

объем снизится почти вдвое — до 5 млн т.

По словам одного из собеседников РБК, на совещании у Иванова планируется выработать меры для повышения привлекательности перевалки нефтепродуктов через российские порты, чтобы обеспечить более выгод-

ную экономику для нефтяных компаний. В частности, планируется разработать систему понижающих коэффициентов к тарифам РЖД для транспортировки российских и транзитных грузов, которые идут в Усть-Лугу, Приморск и Новороссийск вместо Прибалтики, говорится в материалах «Транснефти», подготовленных к этому совещанию (у РБК есть копия).

«Транснефть» также планирует предложить транспортировать по остаточному принципу грузы по системе «труба + железная дорога» в экспортном направлении, в том числе в Прибалтику, отдавая приоритет тем грузам, которые идут через российские порты, говорит один из собеседников. Кроме того, в материалах к совещанию содержится предложение о применении повышающих коэффициентов при транспортировке по РЖД грузов в сторону портов Прибалтики. Трубопроводная монополия предлагает расширить нефтепродуктопровод «Север» с 15 млн до 30 млн т в год,

чтобы уже к 2018 году загрузить терминалы в Высоцке и Приморске до их проектных мощностей.

Источники РБК в двух российских нефтяных компаниях поддерживают инициативу по перенаправлению грузов в российские порты. По словам собеседника РБК, близкого к «Роснефти», компания «не собирается кормить порты стран, поддерживавших европейские санкции против России, и готова постепенно переориентировать свои грузы в российские порты к 2018 году». Он утверждает, что в этом году компания предлагала приобрести долю в одном из прибалтийских портов «практически за бесценок» под условие направлять туда свои грузы, но «Роснефть» отказалась.

Перевод всего объема экспорта нефтепродуктов в российские порты Балтики может обеспечить их загрузку дополнительно на 9 млн т в год. При этом через три терминала в Ленинградской области и Петербурге (Усть-Луга, Высоцк, Петербургский нефтя-

ной терминал) можно отправлять дополнительно до 20 млн т нефтеналивных грузов в год, указывает источник, близкий к другому участнику совещания.

Если Россия перебросит 4 млн т нефтепродуктов из Прибалтики в свои порты в 2016 году, то ежегодная выгода составит около \$16 млн, говорит главный редактор информационно-аналитического агентства Portnews Виталий Чернов. К 2018 году, когда через российские порты должны экспортироваться все 9 млн т, дополнительные доходы составят \$33 млн, добавляет генеральный директор «INFOline-Аналитика» Михаил Бурмистров.

На текущий момент транзит российских грузов в направлении прибалтийских портов составляет около 49 млн т в год, говорится в пояснительной записке к совещанию (у РБК есть копия): помимо нефтепродуктов экспортируются также уголь, калийные и азотные удобрения и другие грузы. «В результате российские терминалы недополучают порядка \$1,3 млрд выручки ежегодно. При этом происходит субсидирование экономики прибалтийских государств, ведущих по отношению к России недружественную политику», — говорится в документе.

Но Россия продолжает снижать экспорт через Прибалтику. По итогам первого полугодия 2016 года через ее порты было перевалено 20,95 млн т российских грузов, что на 7,69% меньше, чем годом ранее, замечает Чернов.

СТИМУЛ ДЛЯ БЕЛОРУССИИ

На совещании у Иванова также может быть поднят вопрос об увеличении экспорта белорусских грузов через российские порты, рассказали РБК два источника, близких к участникам совещания. Об этом же говорится в материалах «Транснефти». Монополия предлагает закрепить в межправсоглашении, регламентирующем беспроцентные поставки нефти из России для переработки на белорусских НПЗ, обязательства определенных объемов нефтепродуктов через российские порты.

Сегодня более 90% экспорта нефтепродуктов из Белоруссии уходит в направлении Прибалтики и черноморских портов Украины, говорит источник, близкий к одному из участников совещания. В 2015 году Белоруссия транспортировала через Прибалтику 8,5 млн т нефтепродуктов (за восемь месяцев 2016 года —

Российские корни

Несколько российских компаний могут потерять прибыль в случае переориентации экспорта из Прибалтики в российские порты. Это касается не только нефтепродуктов, но и других товаров. Сейчас «Уралхиму» принадлежит контрольный пакет терминала по перевалке минеральных удобрений Riga Fertilizer Terminal в Рижском порту. «Еврохим» владеет терминалом «Еврохим Силламяэ» в Эстонии, «Акрон» и «Кузбас-

сразрезуголь» также владеют эстонскими терминалами. Объем перевалки только минеральных удобрений через порты Прибалтики, по данным PortNews, за шесть месяцев 2016 года вырос на 3,1%, до 3,7 млн т. Представителей «Еврохима» и «Уралхима» на совещании к Иванову не позвали, оно касается только нефтяников, сообщили РБК источники в этих двух компаниях (официально их представители это не комментируют).

еще 5,67 млн т). Объемы перевалки крупнейшего литовского нефтеналивного терминала Klaipėdos Nafta в 2015 году выросли на 18,5%, до 6,42 млн т. Klaipėdos Nafta даже объявил о планах инвестировать около €10 млн в расширение мощностей терминала в Клайпедо специально под белорусские грузы.

Помимо этого Белоруссия отгружает на экспорт калийные и азотные удобрения через Литву.

русских грузов из Прибалтики в российские порты, противоречит концепции Единого экономического пространства и договоренностям в рамках Союзного государства России и Белоруссии.

Помощник министра энергетики Белоруссии Ирина Титович сообщила РБК, что представитель этого ведомства не приглашали на совещание к Иванову, и перенаправила вопросы в «Белнефтехим». Представитель «Бел-

По словам собеседника РБК, близкого к «Роснефти», компания «не собирается кормить порты стран, поддерживавших европейские санкции против России, и готова постепенно переориентировать свои грузы в российские порты к 2018 году»

Россия в 2016 году обещала увеличить поставки нефти в Белоруссию на 4,3% — с 23 млн до 24 млн т. Но в середине июня Минэнерго анонсировало сокращение поставок почти на 40% в третьем квартале и дальнейшее снижение в четвертом квартале. Это произошло на фоне спора о ценах на российский газ. По данным «Белстата», Белоруссия за семь месяцев 2016 года импортировала 12,7 млн т российской нефти.

Источник, близкий к белорусской стороне, сообщил РБК, что поставлять нефтепродукты через российские порты на запад логистически дороже, так как это удлиняет путь. Он сообщил, что такая переориентация возможна при условии льгот — предоставлении скидок от РЖД и гарантированного доступа к трубопроводным мощностям. Он также считает, что изменение межправсоглашения, предполагающее переориентацию бело-

нефтехима» сказала, что о встрече у Иванова в компании также ничего не знают. Президент Белоруссии Александр Лукашенко еще в 2012 году заявлял о намерении перенаправить грузы с прибалтийских терминалов в порты Ленинградской области и Калининграда, но до сих пор этого не произошло.

Ранее премьер-министр Латвии Марис Кучинскис назвал решение «Транснефти» прекратить перевалку нефтепродуктов через Вентспилс и Ригу «вызовом для экономики Латвии». По его словам, страна будет повышать качество сервиса своих перевозчиков, чтобы привлечь другие грузы из Китая, Белоруссии, Казахстана.

Представители «Роснефти», ЛУКОЙЛа и РЖД отказались от комментариев. Представитель «Транснефти» не ответил на запрос РБК. ■

При участии Натальи Дербышевой

СДЕЛКА Авиакомпания S7 покупает плавучий космодром

«Морской старт» пошел на взлет

➔ Окончание. Начало на с. 1

После этого проект стал фактически российским: совет директоров SLC принял решение отдать главную роль Ракетно-космической корпорации (РКК). После реорганизации, последовавшей за решением суда летом 2010 года, 95% акций компании досталось «дочке» РКК «Энергия» Energia Overseas Limited, 3% — американской Boeing, 2% — норвежской Aker Solutions.

В 2014 году запуски с Sea Launch и вовсе прекратились — на фоне конфликта с Украиной запуски ракет «Зенит» украинского производства, под которые было смонтировано все оборудование, на плавучем космодроме стало невозможным. Вице-премьер правительства Дмитрий Рогозин сообщал о переговорах с партнерами из стран БРИКС о совместной реанимации проекта, однако это не дало результата.

В марте 2016 года в СМИ появились сообщения, что владелец S7 Владислав Филев — выпускник Ленинградской Академии Военно-космических сил — заинтересован в покупке космодрома. Его сравнивали с Илоном Маском.

После объявления о сделке Филев заявил, что рассчитывает заработать на этом проекте, а S7 станет не только авиационной, но и космической компанией. «Приобретение космодро-

ма — это «входной билет» для нас в космическую индустрию. Космическая инфраструктура развивается очень стремительно, это очень интересное направление бизнеса, которое имеет хорошие долгосрочные перспективы», — приводятся слова Филева в официальном пресс-релизе. По его словам, к концу 2018 года он планирует расконсервировать проект и рассчитывает осуществить до 70 коммерческих запусков за 15 лет после этого.

Не все эксперты разделяют оптимизм бизнесмена. Филев не сможет получить коммерческую выгоду из этого проекта каким-то другим путем, кроме перепродажи другой стране, считает научный руководитель Института космической политики Иван Моисеев. По его словам, частному инвестору требуются какие-то иные основания для приобретения «Морского старта», чем использование по его прямому назначению.

Капвложения в разработку новой ракеты взамен «Зенита» составят порядка \$1 млрд, посчитал эксперт, и Россия обладает всеми ресурсами для создания такой ракеты. «Но «Морской старт» ранее не показал коммерческой эффективности, не нашлось столько полезных нагрузок, а окончательный крест на проекте поставил российско-украинский конфликт с прекращением выпуска ракет «Зенит». Рынок поделен, и частному

игроку сложно туда войти. Мы не можем найти заказчиков даже на «Платон», — сказал Моисеев.

Более оптимистично настроен профессор кафедры аэрокосмических систем МГТУ им. Баумана Егор Щеглов. Он считает, что проект может стать выгодным, если будет подходящая ракета. «При старте с экватора в космос ракета сможет поднять наибольшую свободную массу на орбиту. Ранее с «Морского старта» достаточно выгодно запускали американские спутники. При условии наличия ракеты рынком услуг для Филева могли бы стать коммерческие компании, которые запускают спутники связи. Спутниковые операторы постоянно нуждаются в запуске новых спутников, так как старые выходят из строя. Однако после каждого пуска ракету нужно везти в порт, а это может быть довольно далеко, ранее она базировалась в Америке», — рассказал Щеглов. Пока непонятны детали о том, где будет базироваться «Морской старт», экономическую выгоду этого проекта оценить сложно.

По состоянию на 2015 год доля России на мировом коммерческом космическом рынке составляла около 1%. Общегодовая выручка компаний от предоставления коммерческих космических услуг составила около \$2 млрд. С учетом государственного заказа за 2015 год российские предприятия получили выручку в размере около \$6 млрд (при общем объеме мирового рынка \$277 млрд). ■

**РБК
КОНФЕРЕНЦИИ**

**Курс на рост и опережение:
рынок видеорекламы 2016,
итоги, прогнозы, тенденции**

11/10

Москва, Jagger Hall*

Генеральный
партнер

tvzavr*
ИНТЕРНЕТ-КИНОТЕАТР

При поддержке

vi ИМНО*

*Джагер Холл, Имхо Ви, Тв завр, 2016. Реклама. 18+



В России растет популярность автомоек самообслуживания

Вымой сам

ВАЛЕРИЯ ЖИТКОВА

Сэкономить, самостоятельно полив свой автомобиль водой и пеной, — эта европейская мода распространяется в России. Пока, однако, мойки самообслуживания более рентабельны в сочетании с обычными постами.

МОЙКА ПО-ЕВРОПЕЙСКИ

В Европе мойки для экономных еще в начале 2000-х уже были на каждом шагу, теперь мода на них дошла и до России. В южных регионах, а также в Санкт-Петербурге и Калининграде они существуют уже несколько лет, а вот жители Москвы, Центральной России и северных регионов страны только начинают мыть автомобили самостоятельно. По данным 2GIS, в Москве работает более 2,5 тыс. автомоек, из них только 40 — самообслуживания.

Помыть машину самостоятельно стоит в среднем в два-три раза дешевле, чем на обычной мойке, это и обеспечивает новой услуге популярность. В день через одну такую мойку может проходить до 500 машин, выручка — доходить до 1 млн руб. в месяц, а расходы можно сильно сократить за счет экономии на зарплатах: на мойке дежурит один администратор, в отличие от классической точки, где в каждом боксе должны работать посменно минимум два мойщика.

«Хочешь сделать хорошо — сделай сам! У нас это в крови, каждый автомобилист понимает, что лучше тебя самого твою машину никто не помоем, — говорит гендиректор сети автомоек самообслуживания «Мой-ка» Александр Шомин. — А с точки зрения бизнеса мойка самообслуживания приносит доход в разы больше, чем обычная ручная мойка, при практически равных вложениях. Рентабельность мойки самообслуживания — 55–60% по сравнению с 15% от ручных моек».

Старт с «нуля», включая согласование документов, подведение коммуникаций и строительство, обойдется в 10–19 млн руб., примерно как и у обычной автомойки. Экономить здесь не стоит, уверен совладелец компании — производителя оборудования для автомо-



Старт автомойки самообслуживания с нуля обходится в 10–19 млн руб., которые окупаются за 1,5 года работы. На фото: основатель компании Wave-S Андрей Шестаков

ек «Аллес» Вячеслав Коломиец: чем лучше будет подготовлена площадка, чем дороже будет химия и качественнее оборудование, тем больше клиентов соберет мойка.

ЛЮДИ НЕ ГОРДЫЕ

«Мне говорили: у нас в России люди гордые, никогда сами машины мыть не будут», — вспоминает основатель компании Wave-S Андрей Шестаков. Но прогнозы скептиков не сбылись: за 2015 год он выручил около 80 млн руб., продав 32 комплекта оборудования для моек самообслуживания. Его комплекты одни из самых недорогих на рынке — Шестаков их сам производит в России.

В 2006 году предприниматель зарегистрировал ООО «Кристалльный мир» (в 2014 году изменил название юрлица на «Чистую планету») и начал продавать немецкое

оборудование для классических автомоек. К 2012 году он все чаще стал получать заказы на технику для моек нового типа. «Когда нас начали дергать со всей России, я понял, что пора менять профиль», — говорит Шестаков.

Перестроиться оказалось несложно: оборудование для моек самообслуживания было таким же, оставалось только настроить возможность использовать его в автоматическом режиме. Для этого Андрей нанял двух программистов, которые написали ПО для терминала управления, и двух инженеров — они создали чертежи для новых плат. На оплату их труда ушло около 2 млн руб., разработка заняла год. Производить оборудование Андрей решил сам: размещал заказы на изготовление металлических коробов, плат и экранов на подмосковных заводах, детали, которые

в России не производили — помпы высокого давления, купюроприемники, пистолеты, — заказывал в Италии, Канаде и Германии.

В 2013 году Шестаков продал свой первый комплект оборудования для мойки самообслуживания из шести постов за 2,5 млн руб. Но продажи шли плохо. За весь 2013 год ушло всего четыре мойки, за 2014-й еще 15. Спасал доход от продажи классической моечной техники. «Если люди и решались открывать такую автомойку, то шли к дистрибьюторам западного оборудования: отечественным производителям не доверяли», — рассказывает Шестаков. Волна спроса началась в 2014 году: после скачка валют цены на зарубежную технику взлетели вдвое, а кризис заставил автолюбителей экономить на обслуживании машин. Для Wave-S наступила золотая пора.

Средняя наценка, по его словам, составляет около 35%. Сначала запросы приходили только из регионов, но в последние полгода Москва приносит больше заказов, чем все остальные города вместе взятые. На данный момент, по оценкам Шестакова, в столице работает около 30 моек нового типа. Потенциал большой: 15 млн жителей Москвы создадут спрос еще как минимум для 700 точек самообслуживания, уверяет он.

КАК ОТКРЫТЬ АВТОМОЙКУ

Чтобы открыть автомойку, владельцу придется пройти ряд согласований и получить пакет разреша-

ющих документов. Так, например, если участок расположен у трассы или в спальном районе города, предпринимателю придется получить разрешение на ведение автомоечных работ, самостоятельно провести коммуникации (воду, канализацию, электричество) и организовать подъезды к площадке. Все эти работы могут обойтись в сумму до 3 млн руб. и затянуться примерно на год. Тем, кто открывает на площадке, принадлежащей торговому центру или промышленному предприятию, проще: все согласования и затраты на строительство ложатся на плечи собственников.

Повышенное внимание со стороны государства в любом случае обеспечено, предупреждает эксперт компании СКБ «Контур» Дарья Коробицина. Прежде всего проверяют соблюдение санитарных требований: расстояние автомойки до жилых домов, оборудование помещения, качество воды и порядок утилизации отходов. О старте своей работы нужно сообщить в Роспотребнадзор.

Стандартный набор оборудования для шестипостовой мойки самообслуживания обходится клиентам Wave-S в 2,5–3 млн руб. Эта цена включает сами моечные посты и терминалы управления с купюроприемниками. Полный монтаж шести постов с выездом бригады рабочих на две-три недели будет стоить 200 тыс. руб., шеф-монтаж, когда на место выезжает только бригадир и контролирует процесс установки сторонней

Рынок самостоятельных

Первыми на российский рынок пришли западные производители автомоек самообслуживания. Немецкие Ehrle и CWTech, польская VKF открывали посты в Ростовской области и Петербурге в 2010–2012 годах. Они быстро развивались: так, клиенту VKF (компания H2O) удалось заключить договор с петербургской сетью гипермаркетов «Карусель» и за год открыть на территориях, прилегающих

к магазинам, десять автомоек. «Ежедневно по 30 машин стояло в очереди, спрос был огромен», — вспоминает Вячеслав Коломиец. К 2012 году на рынок вышли и российские предприниматели: кто-то продавал импортное оборудование, кто-то пробовал производить сам (Imoy, Iself, Wave-s, позже «Аллес»). До 2015 года рынок делили несколько крупных западных и российских производителей.

В разгар кризиса свою долю увеличили отечественные игроки: они получили возможность устанавливать цену на 15–30% ниже, чем иностранные конкуренты. Сегодня лидером по количеству открытых на своем оборудовании точек остается VKF (150 моек). Второе место делят CW Tech и Ehrle (по 35 моек). Wave-S, по собственным подсчетам, продала порядка 50 комплектов оборудования, «Аллес» — 15.

бригадой, обойдется в 15 тыс. руб. за день (обычно процесс занимает три—пять дней).

По словам Шестакова, 10 млн руб., вложенных в покупку и монтаж оборудования, строительство боксов и проведение коммуникаций, окупаются за 1,5 года работы. «Тема очень популярная — почти у всех таких моек скапливается очередь», — говорит он. — Один мой клиент в Тульской области за выходные получил 400 тыс. руб. выручки». По расчетам Андрея, выручка точки самообслуживания должна составлять 1–1,2 млн руб. в месяц, а чистая прибыль за счет небольших расходов на зарплату доходить до 900 тыс. руб.

В обещанные основателем Wave-S 10 млн руб. можно уложиться, приобретя самое дешевое оборудование и экономя на всех этапах запуска, считает Вячеслав

рале, как раз в пик кризиса, мы всерьез думали закрываться: нечем даже было платить зарплату администраторам», — признается она.

Спасает Кучеренко то, что мойка самообслуживания делит помещение с обычной мойкой: так между двумя точками получается распределять арендную нагрузку (250 тыс. руб. в месяц за 120 кв. м) и коммунальные расходы. Один пост стандартной мойки приносит от 25 тыс. до 500 тыс. руб. выручки в месяц, то есть четыре поста могут принести до 1 млн руб. оборота при рентабельности около 15–20%.

Впрочем, причина низкого спроса на услуги мойки самообслуживания в неудачной локации, уверена Елена: ее автомойка работает в спальном районе, а большой трафик могут генерировать только центральные районы или трассы с хорошим подъездом. «Если не

моек практически нет. Переехав в Санкт-Петербург, решил открыть там автомойку самообслуживания, но понял, что ниша уже занята. Тогда Джуган поехал запускать автомойки в родной Казахстан. Это временный проект, говорит Михаил. За два года он планирует открыть еще 10–12 точек в Алма-Ате, передать бизнес управляющему и вернуться в Петербург.

Оборудование для шести моечных постов обходится Джугану в 3,5–3,8 млн руб., вся процедура запуска, включая монтаж техники и строительство, — в 5,8–7,8 млн руб. Все мойки он открывал на собственные сбережения — раньше Михаил владел сетью из сотни кофейных автоматов. «Автомойки, по сути, это те же вендинговые аппараты, только вместо кофе я теперь продаю воду и время», — говорит он.

Казахстанские мойки показывают хорошие финансовые результаты: за день через одну точку проходит 250–500 машин, средний чек составляет 60–120 руб. Популярности среди местных жителей Джуган добился с помощью рекламных акций: так, например, при открытии одной из точек предлагал помыть автомобиль за 20 руб. Перед мойкой выстроилась очередь из десятков машин. Но обещанных производителем 75% чистой прибыли предприниматель не видит: при выручке от 700 тыс. до 1 млн руб. прибыль составляет 350–500 тыс. руб. Основные статьи расходов — аренда (60–120 тыс. руб.), закупка химии (60–80 тыс. руб.) и коммунальные расходы (50–70 тыс. руб.), которые в зимний период увеличиваются на 10–20 тыс. руб. за счет платы за отопление.

БИЗНЕС НА СКУПЫХ

Открыв летом 2015 года автомойку самообслуживания в Великих Луках, Андрей Мозговкин не был первопроходцем. В городе с населением 200 тыс. человек на тот момент уже работали три такие точки. Тем не менее спрос на услугу был. «Это не связано с кризисом, всему виной простое российское скупердядство: у нас все, всегда и на всем пытаются сэкономить», — уверен он. С выбором производителя оборудования все было просто: Андрей искал самый недорогой вариант. На технику для четырех постов он потратил 2,4 млн руб., еще 1,5 млн

удалось ухватить хорошее место, то работать такой бизнес, по крайней мере в первое время, может только в спайке с каким-то другим доходным делом, которое в несезон будет держать мойку на плаву», — подводит итог Елена. По ее словам, в небольшом городе стандартная мойка приносит более стабильный доход, чем мойка самообслуживания, но с последней «намного меньше мороки».

Расположение — очень важный фактор, согласен Михаил Джуган, владелец четырех моек самообслуживания в Казахстане. Но выбрать место с хорошим трафиком только полдела — на мойке важно создать уютное пространство. «Ночами приезжают целыми автопарками, а на мойке в центре города вообще особая клиентура — молодежь из автоклубов. Для них это тусовочное место», — рассказывает Михаил, — музыка, напитки и никакой агрессии».

Джуган — легенда среди клиентов Wave-S: свои четыре мойки в Алма-Ате он открыл меньше чем за год, сейчас запускает еще две точки. Идеей развивать этот бизнес он загорелся, прожив несколько лет в Хорватии, где обычных

С точки зрения бизнеса мойка самообслуживания приносит доход в разы больше, чем обычная ручная мойка, при практически равных вложениях

Коломиец из «Аллес». «На рынке Wave-S считается самым бюджетным и, откровенно говоря, не самым качественным вариантом», — говорит Коломиец. Шесть постов в «Аллес» будут стоить около 4–6 млн руб., строительство боксов и установка — еще около 4,5 млн руб., очистные сооружения обойдутся в 500 тыс. руб., благоустройство и реклама — от 500 тыс. до 1 млн руб. Не меньше 200 тыс. руб. придется ежемесячно отдавать за аренду: место с хорошим трафиком (площадки у ТЦ и на въезде в спальные районы) — главное условие успешной работы.

ТУСОВКА НА МОЙКЕ

Реальность, как обычно, несколько расходится со словами производителей техники. Например, Елена Кучеренко из Нижнего Новгорода, которая вместе с мужем уже 20 лет занимается автомоечным бизнесом, прибыли от работы мойки самообслуживания почти не видит. В хороший месяц точка приносит по 200–300 тыс. руб. выручки и 50–100 тыс. руб. чистой прибыли, в мертвый сезон (январь—февраль) гораздо меньше. «В прошлом фев-

Экономика стандартной автомойки и автомойки самообслуживания

	Стандартная автомойка	Автомойка самообслуживания
Стартовые вложения (4–6 постов), млн руб.	10–20	10–19
Строительство боксов/капитального здания мойки	8–18	5,5–10
Проведение коммуникаций и получение разрешений	1–2	1–2
Закупка оборудования и монтаж	0,6–1	3,5–7
Работа автомойки		
Средний чек, руб.	300–450	100–170
Количество автомобилей, проходящих за час через один пост	2–3	7–8
Расходы в месяц, тыс. руб.		
Аренда помещения (100–400 кв. м)*	200–400	200–400
Зарплатный фонд	150–400	40–120
Закупка чистящих средств	20–30	30–60
Оплата воды и электричества	13–15	17–20
Выручка, тыс. руб.	500–2500	300–1200
Чистая прибыль, тыс. руб.	75–400	50–900
Рентабельность по чистой прибыли, %	15–20	20–80

*Если помещение не в собственности

Источник: данные компаний-производителей Wave-S и «Аллес», владельцев автомоек в г. Нижний Новгород, Алма-Ата, Великие Луки

ушло на покупку 12 соток земли. Эти затраты пока не окупились: средний чек в Псковской области ниже, чем в Москве, — около 100 руб. Выручка точки обычно составляет около 400 тыс. руб. в месяц, чистая прибыль — 220–300 тыс. руб. «Wave-S — вариант для тех, кто не может позволить себе потратиться на импортную технику», — признает Мозговкин. — Оборудование часто ломается, в принципе как и любая техника, но никакого гарантийного обслуживания на деле компания не предоставляет: сломалась деталь — или отправляй ее на экспертизу в Москву и жди месяц, пока мойка простаивает, или отремонтируй за свой счет». При минусовой температуре пена в шлангах замерзает и мыть машины можно только водой с шампунем.

При небольшом количестве постов экономить на зарплате

сотрудников тоже особо не получается. «Люди пока не научились пользоваться такими мойками: они путаются в шлангах, спотыкаются, могут оторвать что-нибудь ненароком. Поэтому без контроля никуда», — предупреждает Андрей. На его мойке посменно работают четыре администратора, и на зарплатный фонд уходит около половины всех расходов.

Оптимальный вариант — симбиоз классической мойки и точки самообслуживания. Автолюбители экономят на ежедневной мойке и готовы сами поддерживать в руках пистолет, потратив 100 руб., но раз в две-три недели все-таки отдают машину на полную чистку. «Помыть машину самому и почистить ее профессионально — это как принять душ и сходить в баню», — подтверждает Елена Кучеренко. ■

Реклама

НИКОГО НЕ СЛУШАЙ!



16+

Как россияне используют материнский капитал

Жилье и наличные

ЕКАТЕРИНА АЛИКИНА

До 30 ноября обладатели материнского капитала могут подать заявление на единовременную выплату в размере 25 тыс. руб. На что еще и каким образом можно использовать деньги, выделяемые государством на поддержку семей?

До конца ноября у российских семей есть возможность получить 25 тыс. руб. наличными из средств материнского капитала. Как сообщает Пенсионный фонд, с 1 июля по 21 сентября заявление на единовременную выплату подали 1,28 млн российских семей. Из них 822 тыс. деньги уже получили.

Подобную возможность ПФР предоставляет владельцам материнского капитала не в первый раз. Например, в 2015 году такая единовременная выплата составляла 20 тыс. руб. По итогам прошлого года почти 2 млн семей получили в общей сложности 36 млрд руб.

Правила, по которым можно распорядиться средствами материнского капитала, прописаны в федеральном законе «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей». Документ был подписан еще в конце 2006 года. Предполагалось, что возможность вступления в программу будет действовать до конца 2016 года. Однако по инициативе президента она была продлена до 31 декабря 2018 года.

НА ЧТО ИСПОЛЬЗОВАТЬ

Каждая семья с двумя и более детьми имеет право получить материнский капитал лишь однажды, на одного ребенка. При этом ежегодно сумма капитала в связи с инфляцией индексируется. Например, в 2007 году она равнялась 250 тыс. руб., а к 2015 году выросла до 453 тыс. руб. Правда, в 2016 году индексация была приостановлена и сумма второй год остается неизменной.

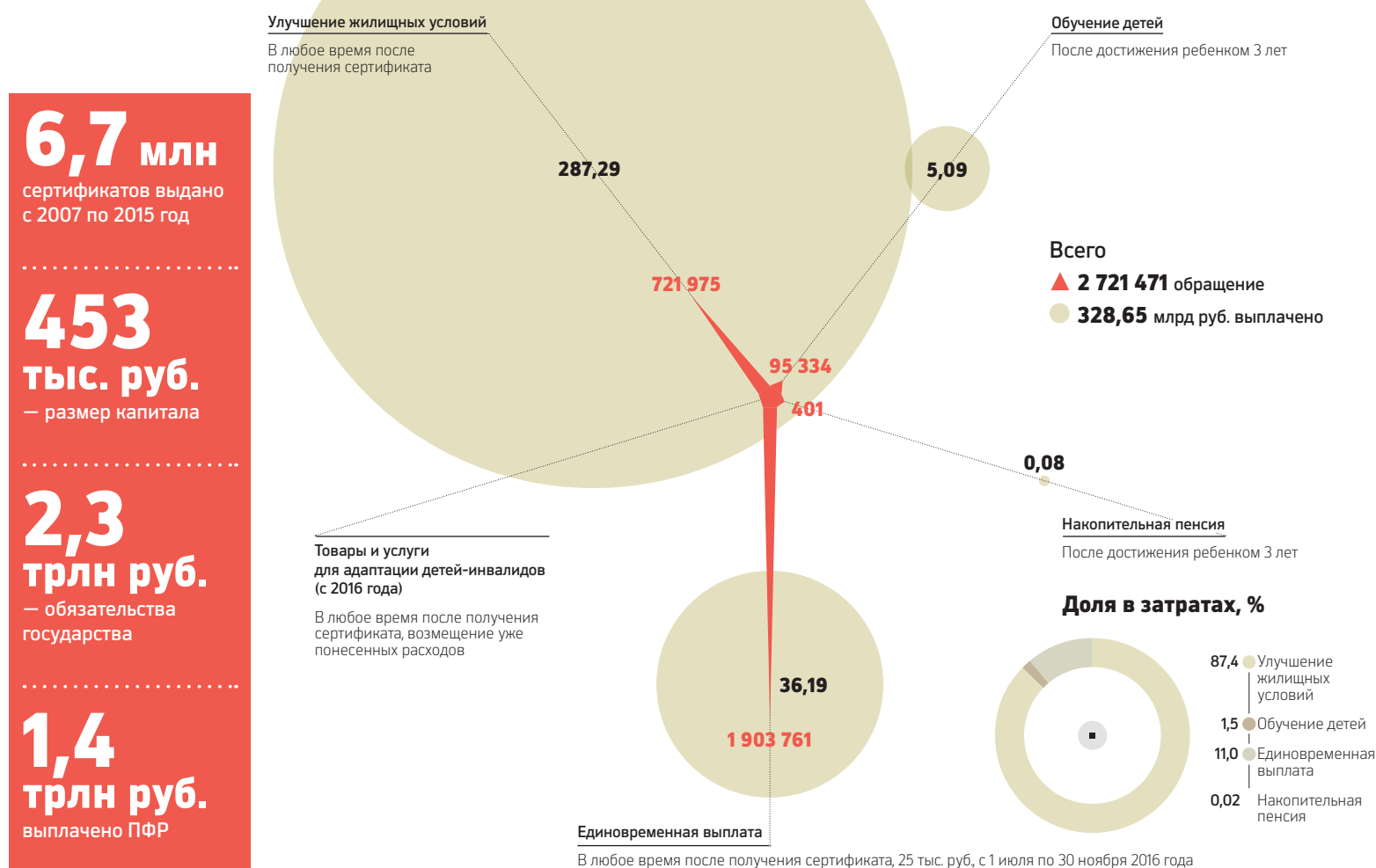
Кроме единовременных выплат сегодня существуют четыре варианта использования средств материнского капитала. Первый — улучшение жилищных условий. Сегодня по объему выплат он на первом месте. Согласно данным ПФР, в прошлом году российские семьи подали почти 722 тыс. заявлений и получили на приобретение или строительство жилья 287,29 млрд руб. Это 87,4% от суммы всех выплат за год.

Второй вариант — оплата этими деньгами образования, причем необязательно того ребенка, на кого дается материнский капитал. Оплачивать можно школу, детский сад, а также получение высшего образования. Главное, чтобы учреждение имело го-

Как потратить материнский капитал

Условия получения: после рождения (усыновления) второго или любого последующего ребенка

Траты в 2015 году



Источник: ПФР

сударственную аккредитацию. В прошлом году на эти цели было подано 95,3 тыс. заявлений и выдано чуть более 5 млрд руб.

На средства маткапитала также возможно формирование накопительной части страховой пенсии для матери. Сегодня это самый непопулярный вариант распоряжения этими средствами: в 2015 году было подано всего 401 такое заявление.

Недавно появился еще один вариант: с 1 января 2016 года семьи, имеющие детей-инвалидов, могут тратить материнский капитал на покупку товаров и услуг для их социальной адаптации и интеграции. У каждого ребенка есть своя программа реабилитации — как раз в ней указано то, что нужно приобрести именно для него.

Как рассказывает директор юридической группы «Яковлев и партнеры» Анастасия Рагулина, заявление о распоряжении материнским капиталом может быть подано в любое время, если после рождения или усыновления второго или любого последующего ребенка прошло три года. «При этом если его необходимо использовать на уплату первоначального взноса по ипотеке, погашение основного долга

по кредиту на жилье или нужно пустить деньги на строительство дома, то заявление может быть подано в любое время», — говорит эксперт.

КАК ЭТО РАБОТАЕТ

Руководитель Ассоциации в защиту семьи, родителей и детей Марина Ожегова отмечает, что программа по использованию материнского капитала стала одной из самых успешных. С другой стороны, у большого процента семей, имеющих материнский капитал, есть пока не использованные сертификаты. За все время были выданы сертификаты на 2,3 трлн руб., использовано 1,4 трлн руб., на 60% этой суммы.

«Если люди живут в бедных населенных пунктах, то маткапитала достаточно для того, чтобы кардинально решить жилищную проблему», — говорит директор Института социальной политики ВШЭ Лилия Овчарова. — Но в Москве или Санкт-Петербурге общий объем ресурсов требуется гораздо больший». Поэтому пока у семей не будет дополнительных денег, они не могут задействовать материнский капитал.

Все остальные возможности семьи используются слабо, замечает Овчарова. Например, в России преобладает точка зрения, что образование у нас бесплатное. «Сдругой стороны, возможно, дети, которым может понадобиться высшее образование, еще не успели вырасти», — рассуждает социолог.

Юристы обращают внимание, что использование материнского капитала имеет ряд особенностей. В первую очередь это касается жилищного вопроса. Адвокат коллегии «Железников и партнеры» Елена Габриелян рассказывает, что при оформлении капитала на эти нужды родители должны подписывать у нотариуса документ, что они обязуются оформить это имущество на всех членов семьи.

Соответственно, если детей двое, то все четыре члена семьи становятся собственниками квартиры или дома в равных долях. «Из этого следует, что неважно, кто и сколько потратил на покупку жилья», — говорит Габриелян. — Если был использован материнский капитал, то доли равные. Это ведет к изменению принципов раздела жилья при разводе: из общего имуще-

ства супругов вычитается доля детей».

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ

Если выбирать между улучшением жилищных условий и образованием ребенка, рассказывает гендиректор компании «Персональный советник» Наталья Смирнова, она обычно рекомендует ближайшую из целей. «А вот перечислять деньги на накопительную часть пенсии я не рекомендую никому», — говорит Смирнова. — Непонятно, что с ней будет дальше».

Опрошенные РБК эксперты также считают, что для семей с детьми с ограниченными возможностями созданы довольно сложные условия использования средств. «Закон сначала обязывает предоставить документы, подтверждающие, что деньги использованы на определенные товары и услуги для ребенка-инвалида», — говорит Габриелян. — Только после этого потраченную сумму возмещают». Прежде чем тратить деньги, Смирнова рекомендует посмотреть, какие товары и услуги подпадают под эту программу и прописаны в программе реабилитации ребенка. ■