

Почему немецкий автоконцерн начинает производить легковые автомобили в России

Насколько сократились продажи Mercedes-Benz за последние два года

Кто из иностранных автоконцернов ушел с российского рынка

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



Чжан Цзиньдун,
Основатель группы Suning

\$4 млрд на бытовой технике и недвижимости
МИЛЛИАРД В КАРМАНЕ, с. 14

ФОТО: REUTERS

ПОЛИТИКА

ЭКОНОМИКА

ЛЮДИ

БИЗНЕС

ДЕНЬГИ

10 июня 2016 Пятница No 101 (2357) WWW.RBC.RU

КУРСЫ ВАЛЮТ
(ЦБ, 10.06.2016)

▼ \$1= **₽63,74**
▼ €1= **₽72,57**

▼ ЦЕНА НЕФТИ BRENT (BLOOMBERG,
09.06.2016, 20.00 МСК) **\$51,82 ЗА БАРЕЛЬ**

▼ ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА,
09.06.2016) **950,86 ПУНКТА**

▼ МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ
РОССИИ (ЦБ, 03.06.2016) **\$388,9 МЛРД**

СПОРТ И БИЗНЕС Почему рекламодатели не ушли от Марии Шараповой

Спонсоры на допинге



ФОТО: REUTERS

«В общественном сознании Мария предстает скорее жертвой обстоятельств»

ГЕОРГИЙ ПЕРЕМИТИН,
ГЕОРГИЙ МАКАРЕНКО,
ДЕНИС ПУЗЫРЕВ

Несмотря на двухлетнюю дисквалификацию теннисистки Марии Шараповой, крупные компании, заключавшие с ней рекламные контракты, не спешат отказываться от сотрудничества со спортсменкой.

НЕ СПЕЦИАЛЬНО

Международная федерация тенниса (ITF) в среду дисквалифицировала российскую теннисистку Марию Шарапову на два года за употребление допинга. Дисквалификация вступает в силу с 26 января 2016 года. Но международные корпорации, чьим «лицом» выступала спортсменка, пока

не спешат разрываться с ней контракты. Их главный аргумент: ITF установила, что Шарапова принимала допинг непреднамеренно.

Первым с заявлением в поддержку теннисистки выступил крупнейший партнер Шараповой — Nike. «Мария всегда четко обозначала свою позицию по этому вопросу, извинилась за свою ошибку и подает

апелляцию на срок дисквалификации. Мы надеемся скоро увидим возвращение Марии на корт и будем продолжать сотрудничество с ней», — говорится в сообщении компании.

Первый контракт с Шараповой компания Nike заключила еще в 1998 году, когда спортсменке было 11 лет.

Окончание на с. 4

ГОСЗАКУПКИ

Дважды благоустроенные

ИВАН ГОЛУНОВ

Меньше чем через год после завершения реконструкции московских магистралей, благоустроенных прошлым летом, на этих улицах снова начались ремонтные работы. В этом году они обойдутся Москве в 2,6 млрд руб.

ОТРЕМОНТИРУЮТ ЗАНОВО

С декабря 2015 года по май 2016 года департамент капитального ремонта провел девять тендеров на «приведение в надлежащее состояние объектов благоустройства, транспортной инфраструктуры и инженерных сетей» на Варшавском, Каширском, Ленинградском, Ярославском и Можайском шоссе, проспекте Мира, улицах Долгоруковская, Люсиновская, Мытная и Рязанском проспекте, следует из материалов тендеров, размещенных на сайте госзакупок.

Все работы на этих магистралях проводятся в рамках программы «Моя улица», общая сумма новых контрактов по ним превысила 2,6 млрд руб. В прошлом году реконструкция и благоустройство этих же магистралей обошлись городскому бюджету почти в 10,2 млрд руб., подсчитал РБК на основе материалов на сайте госзакупок.

Из технических заданий к проведенным тендерам следует, что теперь в благоустроенных в прошлом году магистралях предстоит построить дополнительно около 40 км подземных кабельных коллекторов, а после засыпки траншей — восстановить благоустройство территорий.

Окончание на с. 2



ПОДПИСКА: (495) 363-11-01

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 Иванецкая,
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: Дмитрий Филонов
Политика и общество: Максим Гликин
Спецпроекты: Елена Мязина

Редакторы отделов
Медиа и телеком: Полина Русыева
Международная жизнь:
Александр Артемьев
Мнения: Андрей Литвинов
Потребительский рынок: Вакансия
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 № 1071
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

Москва снова отремонтирует обновленные в 2015 году улицы

Дважды благоустроенные



ФОТО: Анатолий Яданов/Коммерсантъ

По одной из версий, в 2015 г. при ремонте нескольких улиц забыли проложить подземные коммуникации. На фото — мэр Москвы Сергей Собянин (второй слева) и его зам по градостроительной политике Марат Хуснуллин (слева)

➔ Окончание. Начало на с. 1

Работы, проведенные по программе «Моя улица» в 2015 году, «не учитывали интересов» департамента информационных технологий правительства Москвы, на балансе которого находится городская оптико-волоконная сеть, уточнил РБК источник в мэрии. Представитель департамента на момент публикации статьи не ответил на запрос РБК.

Также в числе работ, которые запланированы на благоустроенных в 2015 году магистралях, в документации к проведенным конкурсам значатся: демонтаж «устаревшей праздничной иллюминации» и прокладка технических тротуаров из колотой брусчатки вдоль автомагистралей. На некоторых улицах мэрия решила облицевать гранитом фундаменты рекламных щитов и дорожных указателей, а, например, на Ленинградском шоссе — покрыть камнем и стены воздуховодов кабельной канализации.

На Каширском шоссе более 6 км бетонных бордюров в этом году будут заменены на гранитные, еще 4 км бетонных бордюров будут об-

новлены с последующим восстановлением асфальта и тротуаров. Такие же работы пройдут на Ярославском шоссе, где необходимо заменить чуть больше 1 км бордюров. На Павловской улице власти решили частично заменить тротуарную плитку асфальтом. А на Каширке замене подлежат 60 остановок общественного транспорта — их территорию также замостят гранитной плиткой.

Возникли проблемы и с озеленением улиц, проведенном в прошлом году. На Ярославском шоссе, на площади 74 502 кв. м, посевной газон в этом году будет заменен на рулонный (общая площадь под газон должна увеличиться еще на 32 600 кв. м). На Каширском шоссе необходимо восстановить почти 22 тыс. кв. м «неучтенного» рулонного газона. А на Люсиновской и Большой Тульской улицах власти заменят 14 деревьев и девять кустарников, не прижившихся в прошлом году.

Причины повторного благоустройства магистралей по программе «Моя улица» чиновники не комментируют. «Мы не считаем целесообразным отвечать на во-

просы по этой теме», — заявил РБК представитель департамента капитального ремонта, который является заказчиком данных работ. Запрос РБК в пресс-службу мэра Москвы также остался без ответа.

КТО ЗАРАБОТАЕТ НА ПОВТОРНОМ БЛАГОУСТРОЙСТВЕ?

По результатам тендеров исполнителями работ на повторное благоустройство улиц стали те же компании, которые работали на этих объектах в прошлом году.

Крупнейшие подряды на «приведение в надлежащее состояние объектов благоустройства» Варшавского шоссе (778 млн руб.) и улиц Большая Тульская, Люсиновская, Павловская, Мытная (391,1 млн руб.) получили компании ООО «СК «Юнион» и ООО «Автодорстрой». Обе фирмы были связаны с выходящими из строительного холдинга «Универсстройлюкс», который принадлежит Алексею Бирюкову, родному брату вице-мэра Петра Бирюкова (курирует реализацию программы «Моя улица»), писал РБК в прошлогоднем рассле-

довании о том, кто зарабатывает на реконструкции московских улиц.

26 мая 2016 года комиссия Управления антимонопольной службы по Москве установила факт картельного сговора между «Автодорстроем», «Юнионом» и рядом других компаний. В частности, было установлено, что для участия в тендерах эти фирмы использовали один и тот же IP-адрес, а файлы заявок к торгам были созданы на одном компьютере. Об этом говорилось в письме УФАС по Москве, опубликованном блогером Иваном Ежиковым. В пресс-службе УФАС по Москве подтвердили подлинность письма, отметив, что решение по данному делу будет принято 30 июня.

Победителями конкурсов на проведение дополнительных работ на Каширском (464,7 млн руб.) и Ленинградском шоссе (312,6 млн руб.) стало ООО «Спецстрой». Эта фирма, как писал в 2015 году РБК, входила в состав строительного холдинга Capital Group, но пресс-служба холдинга опровергла эту информацию. В январе 2016 года совладелец Capital Group Павел Тё признал, что структуры холдинга имели отношение к реконструкции в Москве. «Мы провели работу по благоустройству вылетных магистралей, люди работали по 24 часа в сутки, мы можем гордиться своей работой», — говорил Тё в интервью журналу Forbes. В 2016 году «Спецстрой» выиграл крупнейший в этом году тендер по программе «Моя улица» на благоустройство четной стороны Бульварного кольца. Сумма этого контракта — 4,6 млрд руб.

Конкурсы на проведение работ на проспекте Мира (281,3 млн руб.), Ярославском шоссе (242,6 млн руб.) и Долгоруковской улице (63,5 млн руб.) выиграла строительное подразделение корпорации АФК «Система» Владимира Евтушенкова ОАО «Москапстрой» и его «дочка» ООО «Магма-1». Тендер на дополнительные работы на Можайском шоссе (40,5 млн руб.) выиграл ФГУП «АТЭКС» Федеральной службы охраны, а на Рязанском шоссе (30,8 млн руб.) — компания «Каскад-Энерго», входящая в холдинг «Ташир» Самвела Карапетяна. ■

Во что обойдется дополнительное обустройство улиц Москвы

Объект	Площадь благоустройства, га	Стоимость проведенных работ в 2015 году, млн руб.	Стоимость дополнительных работ в 2016 году, млн руб.	Подрядчик	Стоимость благоустройства 1 га (2015-2016), млн руб.
Варшавское шоссе, Большая Тульская ул.	51,8	1 674,7	778,0	«СК Юнион»	47,3
Каширское шоссе	38,8	816,0	464,7	«Спецстрой»	33
Люсиновская ул., Мытная ул.	9,35	146,6	391,1	«АвтоДорСтрой»	57,5
Ленинградское шоссе	63,18	1 351,4	312,6	«Спецстрой»	26,3
Проспект Мира	53,69	1 651,0	281,4	«Москапстрой»	36
Ярославское шоссе	26,22	651,2	242,6	«Магма-1»	34,1
Долгоруковская ул.	2,93	180,1	63,5	«Москапстрой»	83,1
Можайское шоссе	46,36	635,0	40,5	ФГУП «АТЭКС» ФСО России	14,6
Рязанский просп.	29,74	1 789,4	30,9	«Спецстроймонтаж» (2015), «Каскад-энерго» (2016)	61,2

Источник: сайт госзакупок, расчеты РБК

РЕКЛАМА



ARMANI.COM

EAZ
EMPORIO  ARMANI

МАРИЯ ШАРАПОВА:
ТЕННИС, КОНФЕТЫ, СПОНСОРЫ И ДОПИНГ

↑ В 2012 году Мария Шарапова запустила свой бренд Sugarova, под которым выпускает жевательные конфеты и жвачку. «У всех есть парфюмерия и линии одежды, поэтому производство конфет выглядит неожиданным шагом. А я люблю выделяться», — говорила спортсменка в интервью Forbes. На запуск бренда она потратила \$500 тыс., в 2015 году было продано более 5 млн упаковок конфет Sugarova. На фото: Шарапова со своими конфетами, май 2016 года



↑ Шарапову часто называют лучшей российской теннисисткой в истории. В 17 лет она выиграла Уимблдон, позднее победила и на трех остальных турнирах «Большого шлема» — открытом чемпионате Австралии, «Ролан Гаррос» и открытом чемпионате США. Шарапова была первой ракеткой мира, в составе сборной России побеждала в Кубке Федераций и стала серебряным призером Олимпиады-2012. По данным Женской теннисной ассоциации, за карьеру Шарапова заработала \$36,77 млн призовых. На фото: Шарапова на открытом чемпионате Австралии, январь 2016 года

Почему рекламодатели не ушли от Марии Шараповой

Спонсоры на допинге

➔ Окончание. Начало на с. 1

В 2010 году сотрудничество с ней было продлено на восемь лет. Сумма нового контракта оценивалась в \$70 млн, при этом размер ежегодных выплат зависел от выступлений Шараповой на корте и от продаж ее линии одежды под маркой Nike.

Шарапова уже объявила, что будет обжаловать решение о своей дисквалификации. Представитель Porsche сообщил РБК, что компания будет дожидаться окончательного решения по этому поводу, а пока лишь замораживает отношения со спортсменкой. Он также подчеркивает, что Шарапову «не обвинили в намеренном нарушении Всемирного антидопингового кодекса». Трехлетний контракт теннисистки с Porsche был заключен в апреле 2013 года, она стала первой в истории женщиной, которая стала представлять эту автомобильную марку. Сумма контракта не разглашалась, но, по сведениям The Daily Mail, она составляла 2 млн фунтов стерлингов (около \$2,9 млн).

Производитель ракеток Head не собирается прерывать сотруд-

ничество с Шараповой даже в случае, если апелляция теннисистки будет отклонена и двухлетняя дисквалификация вступит в силу. Об этом говорится в заявлении компании, поступившем в ответ на запрос РБК. Рекламный контракт с Head на \$2 млн Шарапова подписала в 2011 году.

Решение Всемирного антидопингового агентства (WADA) о запрете мельдония, в употреблении которого обвинили Шарапову, не основывалось на широких клинических испытаниях, аргументирует свое решение Head. Научных публикаций, доказывающих, что мельдоний является допингом, также было немного. Исходя из этого, глава компании Йохан Элиаш делает вывод, что в случае с мельдонием WADA нарушила свои собственные внутренние правила.

Производители косметики Avon и питьевой воды Evian, с которыми у Шараповой также подписаны рекламные контракты, не ответили на запросы РБК. Соглашение с Evian было подписано в 2010 году, с Avon — в 2014 году, финансовые детали сделок не раскрывались.

ЦЕНА ОШИБКИ

С 2004 года Шарапова, по оценке журнала Forbes, была лидером среди женщин-спортсменок по доходам, но в этом году она впервые уступила лидерство Серене Уильямс. Российская спортсменка, по оценке издания, за последние 12 месяцев заработала \$21,9 млн, из которых \$20 млн составили доходы от рекламных контрактов, а \$1,9 млн пришлось на призовые за участие в турнирах. Доход Уильямс за последний год Forbes оценил в \$28,9 млн, из которых призовые составили \$8,9 млн.

Допинговый скандал, по оценке издания, пока не сильно ударил по доходам россиянки: за последние 12 месяцев они сократились всего на \$3 млн, поскольку большую часть своего вознаграждения от спонсоров Шарапова, как правило, получает в конце года.

Но в течение этого года доход Шараповой резко сократится, прогнозирует Forbes. Два года без тенниса, по оценке журнала, могут обойтись ей в \$50 млн. Подсчет сделан на основании того, что за последние семь лет заработок Шараповой (призовые деньги

и рекламные контракты) в среднем составлял около \$25 млн в год, из которых на призовые приходилось чуть больше \$4 млн. Но если большинство спонсоров не пойдут на разрыв контрактов с теннисисткой, ее реальные потери могут оказаться гораздо меньше.

Еще один возможный источник доходов для Шараповой — участие в выставочных матчах в качестве «приглашенной звезды». Опла-

та за участие в подобных играх может достигать \$1 млн за матч. Именно столько в 2012 году получил швейцарец Роджер Федерер, который провел в Южной Америке турне из шести выставочных игр.

ТОЛЬКО БИЗНЕС

Решение спонсоров не разрывать контракты с Шараповой выглядит «абсолютно естественно», говорит

История допингового скандала

Допинг-проба Марии Шараповой, которая дала положительный результат на мельдоний, была взята 26 января после четвертьфинала теннисного турнира Australian Open в Мельбурне. Препарат был внесен в список запрещенных Всемирной антидопинговой ассоциацией (WADA) 1 января 2016 года. Спортсменка призналась в употреблении запрещенного препарата 7 марта, причем подчеркнула, что не знала о внесении препарата в спи-

сок запрещенных. После этого фирма Nike приостановила отношения с Шараповой, а швейцарский производитель часов TAG Heuer не стал продлевать с ней контракт. Мельдоний впоследствии был обнаружен в допинг-пробах еще ряда российских спортсменов, в том числе фигуристки Екатерины Бобровой, конькобежца Павла Кулижникова, шорт-трекера Семена Елистратова, игрока сборной по волейболу Александра Маркина и других.



↑ Основная статья доходов Шариповой — рекламные контракты. В 2015 году, по данным Forbes, спонсоры заплатили ей \$20 млн. После объявления о двухлетней дисквалификации теннисистки сразу три компании, с которыми у нее действуют рекламные контракты (Nike, Porsche и производитель ракеток Head), заявили, что не будут разрываться отношения с россиянкой. На фото: Шарипова и автомобиль Porsche 911 Carrera 4S, который она получила за победу на турнире в Штутгарте, апрель 2013 года



↑ Двухлетнюю дисквалификацию Шарипова получила за употребление запрещенного препарата мельдония. 7 марта 2016 года теннисистка объявила, что 26 января во время турнира Australian Open сдала положительный допинг. Ответственность за применение допинга Шарипова взяла на себя, сказав, что не заметила письмо от Всемирной антидопинговой ассоциации, в котором говорилось, что с 2016 года мельдоний становится запрещенным препаратом. На фото: Шарипова во время пресс-конференции 7 марта

главный куратор исследовательского центра бренд-технологий RCB&B, член совета Гильдии маркетологов Николас Коро. Крупнейшие международные компании идут на разрыв рекламных контрактов со звездами лишь в самом крайнем случае — если, например,

для всех очевидна вовлеченность звезды в криминал или ее поведение является общественно неприемлемым (как было, например, с модельером Джоном Гальяно, публично отрицавшим холокост), объясняет эксперт. Если вина теннисистки не очевидна, то репу-

тационные риски для спонсоров от разрыва отношений выглядят достаточно высокими, соглашается председатель коллегии адвокатов «Старинский, Корчаго и партнеры».

«В общественном сознании Мария предстает скорее жертвой

обстоятельств», — говорит Коро. По его данным, с момента признания Шариповой в выявлении положительной допинг-пробы один из крупнейших спонсоров спортсменки провел глобальное маркетинговое исследование с целью выяснить, как изменилось отно-

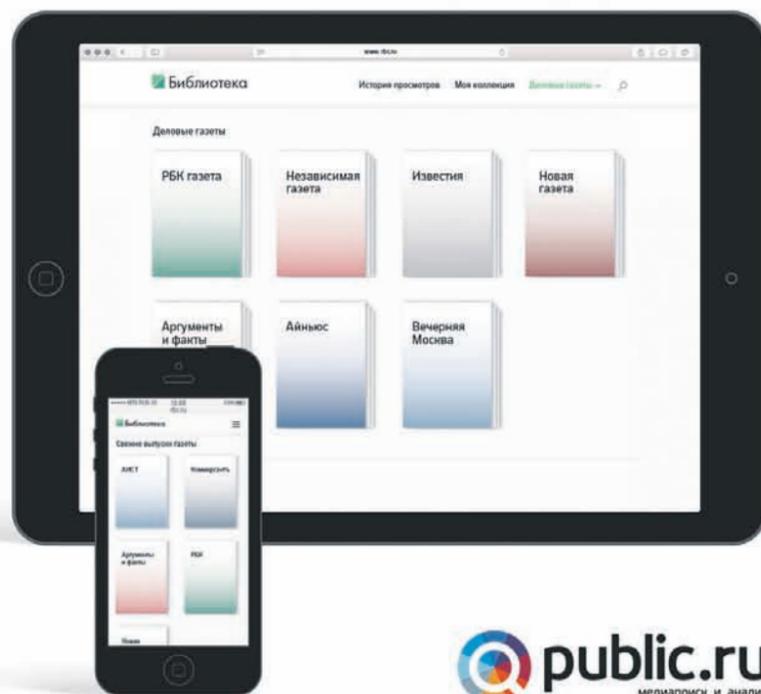
шение к Шариповой со стороны целевой аудитории торговой марки. Результат исследования, по словам эксперта, показал, что на одном из ключевых для этой компании рынков на восприятие образа спортсменки потребителями допинговый скандал не повлиял. ▣

ЭЛЕКТРОННАЯ КОРПОРАТИВНАЯ БИБЛИОТЕКА

Архивы СМИ с 1990 года

Мы поможем вам проявить заботу
о сотрудниках

Узнать подробности: +7 (495) 363 03 06
letters@public.ru, corplibrary.public.ru



public.ru
медиапоиск и анализ

ДЕЛО ЮКОСА Россия рассказала суду в США о взятках при приватизации ЮКОСа

Ходорковского обвинили в коррупции

ИВАН ТКАЧЕВ,
ВЛАДИСЛАВ ГОРДЕЕВ

В новом обращении в американский суд Москва обвинила акционеров ЮКОСа в том, что компания была приватизирована по мошеннической схеме, при этом размер взятки достигал \$2 млрд. Михаил Ходорковский отверг эти обвинения.

СТАРЫЕ НОВЫЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВА

Россия подала в американский суд новые доказательства незаконной приватизации ЮКОСа в середине 1990-х годов. Как говорится в обновленном ходатайстве российской стороны в суд округа Колумбия, поданном 5 июня, эти доказательства были впервые представлены в документах для Высшего регионального суда Берлина 20 апреля 2016 года. РБК ознакомился с содержанием ходатайства.

В представленных документах утверждается, что шесть российских «олигархов», владевших ЮКОСом, «переводили незаконные платежи напрямую через одного из заявителей (Yukos Universal Limited) с целью взятки правительственным должностным лицам, которые изначально помогли олигархам приобрести акции ЮКОСа в 1995 и 1996 годах». Эти должностные лица — Сергей Муравленко, Юрий Голубев, Виктор Казаков и Виктор Иваненко, говорится в российском ходатайстве в суд США, где они указаны как Mr. Sergey V. Muravlenko, Mr. Youry A. Golubev, Mr. Viktor A. Kazakov, and Mr. Viktor V. Ivanenko.

Они были назначены государством менеджерами ЮКОСа до его приватизации. В ходатайстве говорится, что в 1995 году «олигархи» пообещали Муравленко, Голубеву, Казакову и Иваненко «огромные взятки», если те используют свои полномочия, чтобы обеспечить переход компании в нужные руки. Взятки перечислялись в 2002–2003 годах в адрес подставной компании Tempo Finance Ltd. (Британские Виргинские острова). Россия утверждает со ссылкой на соглашение между Yukos Universal и Tempo Finance от 2002 года, что «олигархи» пообещали отдать этим четырем лицам 15% от любой сделки по продаже акций ЮКОСа. Основываясь на цене акций компании на момент заключения этого соглашения, сумма взятки могла составить от \$1 до \$2 млрд, говорится в ходатайстве.

Защита России в лице юристов из американской фирмы White & Case называет это «новыми» и «заново открывшимися» доказательствами, но по существу вся эта информация



Михаил Ходорковский назвал выдвинутые против акционеров ЮКОСа обвинения «враньем»

уже фигурировала в многотомном российском «деле ЮКОСа» в 2000-х годах. Сергей Муравленко и Виктор Казаков (бывшие топ-менеджеры и миноритарные акционеры ЮКОСа, ныне — депутаты Госдумы), Виктор Иваненко и Юрий Голубев фигурировали в материалах дела, хотя никаких обвинений им предъявлено не было.

Первые двое, в частности, давали свидетельские показания, и Муравленко в мае 2007 года говорил следователям, что перед приватизацией ЮКОСа Михаил Ходорковский «устно пообещал», что их (Муравленко, Казакова, Иваненко и Голубева) «материальные интересы будут учтены». Муравленко также рассказал, что подписывал договор 2002 года, по которому Group Menatep Limited выплачивает денежные средства компании Tempo Finance, бенефициарами которой являлись четверо топ-менеджеров.

В постановлении о привлечении Ходорковского в качестве обвиняемого говорилось, что он и другие участники руководимой им «организованной группы» в 1996 году заключили устное, а в 2002 году — письменное соглашение с Муравленко, Казаковым, Иваненко и Голубевым, согласно которому Yukos Universal Limited выплачивает Tempo Finance денежные средства в размере 15% от полученных от продажи акций ЮКОСа средств. На основании этого соглашения в период по май 2003 года продавались акции ЮКОСа и вознаграждение перечислялось в Tempo Finance, говорилось в приговоре Хамовнического суда Ходорковскому и Платону Лебедеву в декабре 2010 года.

Депутат от КПРФ Сергей Муравленко входит в десятку самых

«богатых» депутатов Госдумы (по задекларированному доходу 2015 года), а в рейтинге доходов госслужащих Forbes занимает 17-е место с суммарным доходом семьи в 426 млн руб. Прямой телефон депутата в четверг был недоступен. Офшор Tempo Finance, как следует из базы данных по «панамским» офшорам Международного консорциума журналистов-расследователей, был ликвидирован в ноябре 2007 года. Виктор Казаков, член фракции «Единой России», не ответил на запрос РБК.

В свое время ЮКОС раскрывал информацию про компенсационное соглашение с менеджментом, и одним из юридических советников по этому раскрытию была как раз White & Case, которая теперь защищает Россию в США

ОТВЕТ ХОДОРКОВСКОГО

Михаил Ходорковский «с удивлением смотрит на то, как изворачивается власть, чтобы не исполнять решения американских судов, которые они же, по их заявлению, не считают правомочными и не признают», прокомментировала РБК представитель Ходорковского Кюлле Писпанен. В свое время ЮКОС раскрывал информацию про компенсационное соглашение с менеджментом, и одним из юридических советников по этому раскрытию была как раз White & Case, которая теперь защищает Россию в США, указала она.

Сам бывший глава и основной владелец нефтяной компании ЮКОС Михаил Ходорковский эмоционально отреагировал на утвержде-

ния юристов из White & Case о взятках, якобы выплаченных госчиновникам «олигархами» при приватизации ЮКОСа. В своем Facebook Ходорковский написал, что в свое время White & Case была одним из советников ЮКОСа, а сейчас «помогает Кремлю оформлять это вранье в американский суд».

«Суть их последнего заявления в американский суд: мы только что узнали, что Ходорковский на словах обещал и потом заплатил много-миллионные компенсации бывшему менеджменту компании, кото-

рый назначило еще государство, а это взятка! Обещал на словах и исполнил обязательство выплатить сотни миллионов — это правда. Все остальное — ложь», — написал Ходорковский.

Он выложил на своей странице копию соглашения от 2002 года, по которому Сергей Муравленко, Юрий Голубев, Виктор Казаков и Виктор Иваненко (топ-менеджеры компаний ЮКОСа, назначенные государством в начале 1990-х) получали вознаграждение от компании Yukos Universal Limited за «усилия в период с 1993 по 1995 год по увеличению капитализации и инвестиционной привлекательности ЮКОСа, формированию эффективного и социально ответственного штата и внесению существенного вкла-

да в развитие нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей отрасли России». «Практику компенсаций менеджменту при сделках покупки компаний — кто не дурак, знает», — прокомментировал Ходорковский.

РОССИЯ РАЗВИВАЕТ УСПЕХ

Новое ходатайство в американский суд подано после успеха в окружном суде Гааги. Адвокаты России просят американский суд отклонить ходатайство бывших акционеров о признании и исполнении арбитражного решения в США. Ранее они уже использовали довод о незаконности приватизации ЮКОСа в 1995–1996 годах, заявляя, что акции ЮКОСа были приобретены «олигархами» мошенническим путем. Но о том, что «олигархи» еще и подкупали должностных лиц, американскому суду заявлено впервые.

20 апреля окружной суд Гааги отменил решение постоянной палаты третейского суда о выплате \$50 млрд акционерам ЮКОСа. Он согласился с доводами России, что в компетенцию арбитражного суда не входило рассмотрение исков подобного рода. Однако по законодательству США и Великобритании именно местный суд должен признать решение Гаагского арбитража или отклонить его. Интересы России на слушаниях в США по делу о решении Гаагского арбитража представляет юридическая фирма White & Case.

Бывшие акционеры ЮКОСа готовы обжаловать решение Гаагского окружного суда в местном апелляционном суде, апелляция должна быть подана до 20 июля. Ранее они оценивали, что весь процесс в Нидерландах может занять от шести до девяти лет, пока не будет принято окончательное, не подлежащее обжалованию решение.

Учитывая вероятность того, что апелляционный суд Гааги может «вернуть» им 50-миллиардную компенсацию, акционеры попросили суд США приостановить процесс, пока не будет вынесено решение по апелляции. России же выгодно, чтобы американский суд сразу принял решение в ее пользу. Если суд удовлетворит прошение бывших акционеров ЮКОСа о приостановке слушаний, «это только увеличит и без того существенный экономический ущерб, который заявители [экс-акционеры ЮКОСа] уже принесли и продолжают приносить российскому народу», говорится в российском ходатайстве. ▣

При участии Тимофея Дзядко, Фариды Рустамовой, Светланы Бочаровой

ИНВЕСТИЦИИ Правительство готовится закрыть неэффективные ОЭЗ**Зоны безнадежности**ЯНА МИЛЮКОВА,
МАКСИМ ГЛИКИН,
ПОЛИНА НИКОЛЬСКАЯ

У Генеральной прокуратуры возникли претензии к особым экономическим зонам в Приморском и Хабаровском краях, в Мурманской области и к ОЭЗ туристического кластера Северного Кавказа. Теперь они могут быть закрыты.

РБК ознакомился с итогами проверки работы особых экономических зон, которую проводила Генеральная прокуратура. Ведомство делает вывод о «многочисленных нарушениях законодательства» в деятельности органов власти федерального и регионального уровней, АО «Особые экономические зоны» и иных компаний, осуществляющих управление зонами.

Достоверность материалов, в которых излагаются итоги проверки, подтвердил представитель Генпрокуратуры. Он уточнил, что Генпрокуратура весной проводила проверку исполнения законодательства об особых экономических зонах и недавно представила ее итоги президенту.

В документе говорится, что государство выделило на создание 33 особых экономических зон 179 млрд руб. из бюджетов всех уровней, инвестиции со стороны резидентов составили 177 млрд руб. Полученные средства длительное время не используются, а просто размещаются на депозитах. При этом расходы на оплату труда в управляющих компаниях и выплату поощрений не ставятся в зависимость от достигнутых целей и результатов. Размер премий у сотрудников АО «ОЭЗ» за 2015 год составил 180 млн руб. (треть от фонда оплаты труда), подсчитали в

Генпрокуратуре. При этом до сих пор отсутствует единая стратегия их развития, не развивается инфраструктура, не создаются условия для привлечения инвестиций. Сложившаяся ситуация, говорится в отчете, привела к «возникновению оснований» для закрытия десяти зон — на их территории так и не появилось резидентов, говорится в материалах Генпрокуратуры. Речь идет об ОЭЗ в Приморском и Хабаровском краях, Мурманской области, а также семи ОЭЗ, входящих в туристический кластер Северного Кавказа.

КТО ПОД УДАРОМ

О том, что число ОЭЗ может быть сокращено, 9 июня сообщил «Коммерсантъ». По данным издания, 27 мая президент Владимир Путин поручил правительству разработать единую стратегию работы ОЭЗ, обеспечить оптимизацию бюджетных инвестиций и механизмы их передачи под управление субъектам РФ. Кроме того, в поручении шла речь о приостановке создания новых ОЭЗ до разработки единых подходов к их созданию и прекращении работы неэффективных ОЭЗ. Поручение последовало вслед за проверками ОЭЗ Генпрокуратурой и Счетной палатой и докладом о неудовлетворительной работе ОЭЗ от главы контрольно-счетного управления администрации президента Константина Чуйченко.

Проверкам ОЭЗ предшествовала встреча Путина с активистами Общероссийского народного фронта (они входят и в рабочую группу Минэкономразвития по ОЭЗ). В ноябре 2015 года активисты ОНФ представили президенту критический доклад об экономических зонах. Как рассказала РБК

руководитель проекта ОНФ «Зачестные закупки» Анастасия Муталенко, в докладе упоминались несколько зон, в том числе те, в которые «не вложено ни копейки», хотя зоны существуют много лет. Например, портовая ОЭЗ «Советская гавань» в Хабаровском крае и туристическая «Ворота Байкала» в Иркутской области. 80% ОЭЗ полностью неэффективны, говорит Муталенко. Самый большой вопрос у ОНФ к туристической ОЭЗ в Бурятии. «В ее рамках построили инфраструктуру на 4 млрд руб., — утверждает она. — Но якорных инвесторов не удалось привлечь. Шли разговоры, чтобы отдать зону в управление региону, но он не потянет такое». Неэффективна, по мнению активистов ОНФ, и портовая зона в Ульяновской области,

где не появилось «ни канализации, ни водоснабжения», а также технико-внедренческая ОЭЗ в Зеленограде и туристическая «Долина Алтая». «В целом туристические ОЭЗ самые слабые», — говорит Муталенко.

ВНИМАНИЕ — ТУРИСТИЧЕСКОМУ КЛАСТЕРУ

Выводы Генпрокуратуры частично совпадают с результатами проверки Счетной палаты, которая, как уточнил ее представитель, также ранее проверила исполнение законодательства в сфере ОЭЗ по поручению президента по итогам встречи с активом ОНФ. В отчете

звана в соответствии с постановлением правительства от 31 декабря 2009 года): по подсчетам Счетной палаты, объем вложенных в создание этой ОЭЗ средств федерального бюджета составил 183,7 млн руб., привлеченные инвестиции отсутствуют. А относительно ОЭЗ в Мурманске, созданной осенью 2010 года, говорится, что за 2014 и 2015 годы (на 1 января 2016 года) не создано ни одного рабочего места.

В Приморском крае была создана туристско-рекреационная ОЭЗ «Остров Русский». АО «ОЭЗ» заключило договор с Институтом региональной политики на разработку концепции развития этой зоны. Стоимость услуг составила 23,6 млн руб. По итогам работы создание экономической зоны было признано нецелесообразным из-за «невысокого рекреационного потенциала острова и его довольно сурового климата», говорится в отчете Счетной палаты. Минэкономразвития в конце 2015 года направило доклад в правительство о повторном рассмотрении вопроса о прекращении существования ОЭЗ на острове Русский.

Официальный представитель АО «ОЭЗ» сообщил РБК, что проверки СП и Генпрокуратуры были, но с вопросами о том, какие зоны могут быть закрыты, переадресовал в Минэкономразвития. Представитель министерства сообщил РБК, что в ведомстве «есть только поручение о разработке единых подходов к ОЭЗ» и что Минэкономразвития ведет работу по совершенствованию института ОЭЗ с учетом замечаний и предложений по результатам проверок. «В настоящее время идет работа с регионами по заключению соглашений по передаче им полномочий по управлению ОЭЗ», — уточнил представитель ведомства. ▣

Государство выделило на создание 33 особых экономических зон 179 млрд руб., инвестиции со стороны резидентов составили 177 млрд руб. Полученные средства длительное время не используются, а просто размещаются на депозитах

Счетной палаты, представленном весной этого года, говорится, что с учетом соотношения вложенных средств федерального бюджета, предоставленных ОЭЗ налоговых и таможенных льгот к общему объему инвестиций резидентов и к уплаченным налогам и таможенным платежам (с учетом созданных рабочих мест) на данный момент нельзя назвать эффективными ОЭЗ туристического кластера.

Среди неэффективных называется портовая ОЭЗ «Советская Гавань» в Хабаровском крае (со-

где не появилось «ни канализации, ни водоснабжения», а также технико-внедренческая ОЭЗ в Зеленограде и туристическая «Долина Алтая». «В целом туристические ОЭЗ самые слабые», — говорит Муталенко.

В соответствии с федеральным законом «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» решение о закрытии той или иной ОЭЗ принимает правительство. Какие зоны могут быть закрыты еще, не решено, говорят РБК два источника в правительстве. Среди зон, которые мо-

РБК
БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИИ

Москва,
Марriott Новый Арбат

21 июня 2016 г.

Маркетинг во время шторма: лучшие стратегии 2016

Среди спикеров:



Василь
Лацанич
MTC



Андрей
Себрант*
Yandex*



Роман
Нестер
Segmento*



Игорь
Кольнин
СТД «Петрович»



Давид
Машавили
Мегафон



Дмитрий
Кулаковский
МГТС

Реклама. 18+
*ожидается подтверждение;
Сегмента, Яндекс

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА: Дарья Иванникова – divannikova@rbc.ru
РЕКЛАМА И СПОНСОРСТВО: Яна Гениатова – yageniatova@rbc.ru
РЕГИСТРАЦИЯ: Екатерина Абрамова – e.abramova@rbc.ru

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

Зачем Daimler открывает новый завод в России

Mercedes из Пешек

РОМАН АСАНКИН

Daimler планирует построить в подмосковном селе Пешковское новый завод для сборки Mercedes. Немецкий автоконцерн действует вопреки рынку — продажи автомобилей в России падают и конкуренты инвестиции сокращают.

НОВАЯ ПЛОЩАДКА MERCEDES

Немецкий автоконцерн Daimler планирует строительство завода по производству легковых автомобилей марки Mercedes-Benz в Подмоскowie. Об этом в четверг заявил заместитель начальника департамента транспортного и специального машиностроения Минпромторга Всеволод Бабушкин, слова которого передал ТАСС. По словам чиновника, министерство предварительно одобрило проект завода Daimler.

«С нашей стороны этот проект получил предварительно одобрение. Сейчас решение за мерами со стороны Московской области. В принципе Московская область заинтересована», — сказал Бабушкин, не уточнив возможные сроки запуска производства. Представитель Daimler отказался от комментариев, отметив лишь, что окончательное решение по выбору площадки автоконцерн примет до конца года. В пресс-службе Минпромторга на запрос не ответили.

Строительство завода Mercedes планируется в селе Пешковское Солнечногорского района на мощностях строящегося индустриального парка «Есипово» (начнет работу в 2019 году), сообщило RNS 3 июня. Эту информацию подтвердили два источника РБК, знакомых с планами автоконцерна. Предварительный объем производства — 25 тыс. автомобилей в год, говорил ранее президент Российского инвестиционного агентства Юрий Спиридонов, участвовавший в выборе площадки для завода Mercedes. По его данным, в случае запуска производства в России могут выпускаться пять легковых моделей марки серий S, E, ML, GL и A.

Партнером Daimler в строительстве завода в Подмоскowie может стать КамАЗ, у которого есть соглашение о промсборке (дает право на льготный таможенный ввоз автокомпонентов — 0–5% вместо 15%), сказал РБК источник, знакомый с планами обеих компаний. Но на каких условиях российская компания зайдет в проект, собеседник не уточнил. Daimler владеет 15% акций КамАЗа, кроме того, у них уже есть совместный проект — в марте в Набережных Челнах (Татарстан) стартовало строительство завода по производству кабин для грузовых автомобилей. Представитель КамАЗа на запрос РБК не ответил.



Производство машин в России позволит Mercedes участвовать в госзакупках. Сейчас российским чиновникам запрещено покупать автомобили, собранные за пределами страны

КРИЗИС НЕ ПОМЕХА

Основная часть автопроизводителей построила свои производственные мощности в России с 2005 по 2013 год (последним был открыт завод по сборке Mazda во Владивостоке группы Sollers Вадима Швецова). С 2013 года автопроизводители только модернизировали оборудование и строили вспомогательные мощности. Например, в конце 2015 года Ford Sollers и Volkswagen открыли заводы по производству двигателей, инвестиции в которые составили \$275 млн и €250 млн.

Daimler планирует строительство завода на фоне обвала российского авторынка. С 2013 года, когда началась стагнация, местный рынок сократился почти вдвое. Только по итогам прошлого года продажи легковых автомобилей и легкого коммерческого транспорта (LCV) снизились почти на 36%, до 1,6 млн штук, в январе—мае 2016-го — еще на 14%, до 548 тыс. машин. Продажи Mercedes за то же время снизились на 15 и 17% соответственно — до 41,6 тыс. и 15,8 тыс. машин.

В целом по 2016 году, по оценке PwC, падение авторынка может составить 15%, по оценке Владимира Беспалова из «ВТБ Капитала» — 5–10%.

Продажи Mercedes падают не такими темпами, как остальной рынок, а собственный завод снизит издержки Daimler и повысит рентабельность, поясняет Беспалов. К тому же локальное производство позволит марке участвовать в госзакупках (сейчас чиновникам и госслужащим запрещено покупать машины, произведенные за пределами России), добавляет исполнительный директор «Автостата» Сергей Удалов.

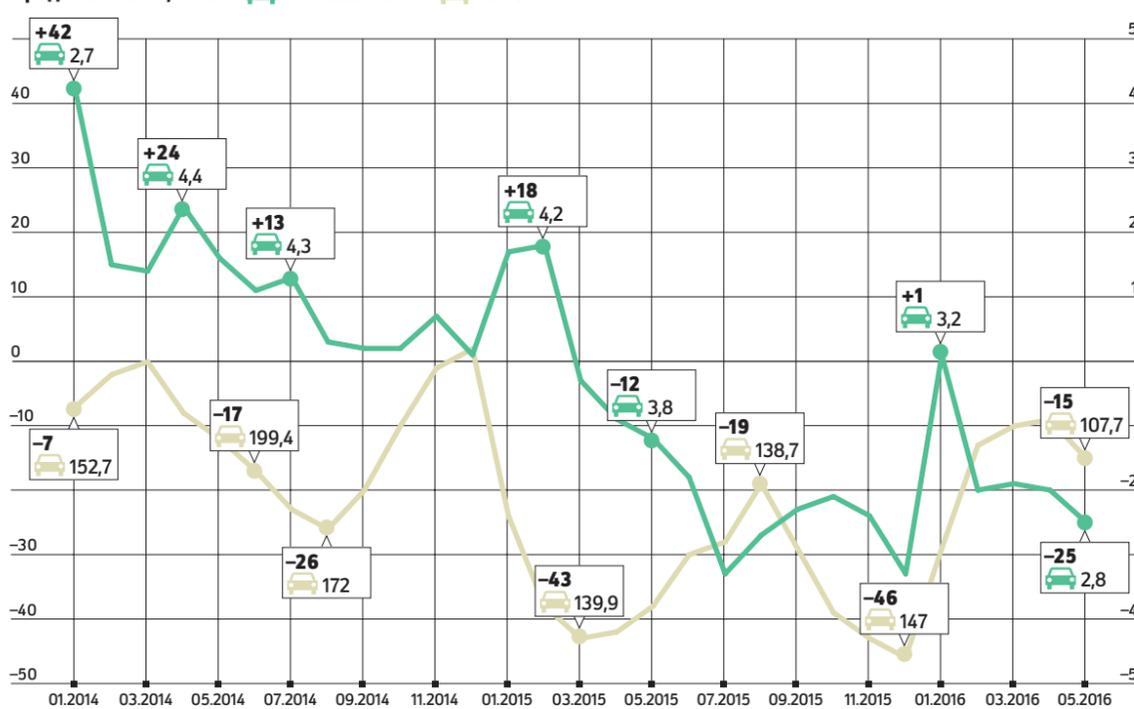
Другие автопроизводители, работающие на российском рынке, об инвестиционных планах пока не заявляют.

Представитель АвтоВАЗа (крупнейший российский автопроизводитель) говорит, что заводу и так хватает мощностей (более 1 млн автомобилей; загрузка — около 40%). Тольятинский автозавод с 2014 года оптимизирует персонал, на сегодняшний день предприятие покинули порядка 27 тыс. человек. Кроме того, с февраля текущего года АвтоВАЗ работает в режиме четырехдневной рабочей недели, а с 6 июня объявляет дополнительные простои на отдельных конвейерах.

Не планирует открытие производства и Volvo Cars (не имеет собственных мощностей в России), заявили в пресс-службе компании. Представитель KIA отмечает, что компания уже со-

Mercedes Benz и российский авторынок

Изменение объема продаж, % к аналогичному периоду предыдущего года



Источник: АЕБ

Daimler два года искал площадку под завод. В их числе назывались Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Новосибирск, Татарстан, Свердловская область, Москва (на мощностях бывшего автозавода ЗИЛ) и Московская область. В апреле 2015 года глава Минпромторга России Денис Мантуров говорил, что промсборка автомобилей Mercedes в России может быть организована по квоте General Motors, которая поки-

нула российский рынок в марте того же года. Однако окончательного решения принято не было.

Аналитики не берутся оценить размер инвестиций в завод Mercedes. Сумма будет зависеть от уровня локализации производства, отмечает Беспалов. «Если там будет налажена «отверточная» сборка автомобилей, то это \$10–15 млн. С окраской, сваркой и штамповкой речь может идти о сотнях миллионов долларов», —

считает Беспалов. Например, в 2014 году BMW планировала строительство собственного завода мощностью до 80 тыс. автомобилей в Калининградской области за €1,5 млрд, говорил тогда президент калининградского завода «Автотор» (собирает по контракту автомобили Kia, Hyundai и BMW) Валерий Драганов. Но позже в кризис BMW отложила принятие решения по строительству завода на неопределенный срок.

бирает в России практически все модели (кроме Picanto): «В текущей рыночной ситуации у нас нет планов расширять производство или строить новые производственные площадки в России». Другие автопроизводители на запросы РБК не ответили.

Один из крупнейших автопроизводителей, работающих на территории России, — концерн Volkswagen — достиг необходимого уровня локализации, предусмотренного соглашени-

ем о промсборке, говорил глава российского представительства автоконцерна Маркус Озегович. О планах увеличить уровень локализации компания пока не заявляла.

«Хендэ мотор мануфактуринг рус» (собирает автомобили Hyundai и Kia), объявляла, что в 2016 году в модернизацию завода в Санкт-Петербурге будет вложено около \$100 млн, здесь готовятся к выпуску две новые модели — кроссовер Hyundai Creta и новый Solaris. ▣

Уехали в кризис



В конце августа 2014 года американский бренд Dodge сообщил о прекращении продаж своих автомобилей в России. В течение нескольких последующих лет Dodge не планировал официально завозить на российский рынок новые модели, однако не исключал возможности возвращения при изменении экономической ситуации. Dodge предлагал россиянам свою продукцию с 2005 года, а последней новинкой стал минивэн Dodge Journey. За семь месяцев 2014 года компании удалось реализовать всего 26 Dodge Journey. Это стало последним доводом в пользу отказа от российского рынка.



Входящая в концерн Volkswagen испанская марка SEAT прекратила продажи в России с 1 января 2015 года. Свой уход компания объяснила негативной ситуацией на авторынке, общей экономической ситуацией и колебаниями курсов валют. По данным АЕБ, в 2014 году в России был продан 1641 автомобиль SEAT — в два с лишним раза меньше, чем в 2013-м. В августе 2014 года в интервью РБК генеральный директор Volkswagen Group Rus Маркус Озегович говорил, что компания не планирует концентрироваться на продвижении SEAT в России: «Это средиземноморский бренд с акцентом на хэтчбеках. Естественно, вы знаете, что русские предпочитают седаны, а это как раз то, что SEAT не может предложить покупателям в России».



В марте 2015 года General Motors объявила об уходе Opel и Chevrolet с российского рынка до конца года и о консервации производственных мощностей. Это решение было принято из-за крайне низких продаж в конце 2014-го и начале 2015 года. Сообщалось, что Opel уходит из России полностью,

Chevrolet оставил в России только премиальные модели Corvette, Tahoe и Camaro. С весны 2015-го на все модели была объявлена распродажа со скидкой от 25%. В сентябре общие складские запасы автомобилей Opel и Chevrolet в России составили порядка 6 тыс. машин, которые должны были разойтись за один месяц.



В середине 2015 года российское представительство Honda разослало своим дилерам письмо об изменении работы, которое было воспринято как уход компании с рынка. Впрочем, представители производителя уверили, что из России уходить не собираются. Со второго квартала 2016 года Honda планировала перейти на схему предварительного заказа автомобилей. Дилер сам сможет определить, сколько автомобилей ему нужно в зависимости от экономической ситуации, рассказывал «Ведомостям» старший руководитель продаж Honda Motor Rus Михаил Плотников. При этом схема подразумевает предоплату, все расчеты планируется вести через Японию, а российское подразделение будет помогать с растаможкой, поддержкой бренда и сервисным обслуживанием.



В январе 2015 года южнокорейский автопроизводитель SsangYong прекратил экспорт автомобилей в Россию. Причиной остановки стало резкое падение рубля. В компании заявляли, что возобновлять экспорт не планируется до тех пор, пока рубль не стабилизируется. При этом представители SsangYong намеревались реализовать уже завезенные автомобили и продолжить сервисное обслуживание. Часть автомобилей SsangYong собиралась на заводе во Владивостоке. Тогда же в марте 2015 года компания приостановила сборку в России. Представитель производителя заявлял РБК, что это связано с желанием сократить складские запасы.

РБК СТИЛЬ

Ваш НОВЫЙ СТИЛЬ



style.rbc.ru

Реклама 18+

Русская медиагруппа и радиорынок



Источник: TNS, RNS, «Коммерсантъ», «Ведомости»

сми Владелец «Русского радио» решил занять до 9 млрд руб.

Кредит перед продажей

ПОЛИНА РУСЯЕВА

ВТБ может выделить Русской медиагруппе (РМГ) до 9 млрд руб., говорится в документах к собранию акционеров банка. Возможно, деньги понадобятся в рамках покупки РМГ Владимиром Киселевым: по сути, бизнесмен приобретает РМГ в кредит за деньги самой медиагруппы.

ЗАГАДОЧНЫЙ КРЕДИТ

ВТБ готов выделить в 2016 году до 9 млрд руб. Русской медиагруппе, передает агентство RNS. Это следует из материалов, опубликованных к годовому общему собранию акционеров ВТБ, которое состоится 24 июня. На собрание выносятся все сделки с заинтересованностью, в том числе и с РМГ, при этом в документах указаны установленные лимиты на «все потенциально возможные операции группы ВТБ с РМГ в течение года», пояснили РБК в пресс-службе банка. Под «операциями» подразумеваются возможные депозитные сделки, конверсионные, расчетные и гарантийные операции, свопы, уточнил представитель ВТБ.

Источник, близкий к РМГ, сообщил РБК, что кредитная линия от ВТБ нужна холдингу для реструктуризации уже существующих финансовых обязательств. Другой собеседник РБК в крупной медиакомпании уточняет, что заем мог

быть запрошен на «глубинный перезапуск — как отдельных проектов, так и самого холдинга».

В пресс-службе РМГ пока не ответили на запрос РБК.

Миноритарному акционеру (22%) и члену совета директоров РМГ Сергею Кожевникову ничего не известно о кредитном лимите на 9 млрд руб. — ни на совете

Миноритарному акционеру (22%) и члену совета директоров РМГ Сергею Кожевникову ничего не известно о кредитном лимите на 9 млрд руб. — ни на совете директоров, ни на собрании акционеров РМГ этот вопрос не обсуждался

директоров, ни на собрании акционеров РМГ этот вопрос не обсуждался.

Основатель фонда «Федерация» и продюсер группы «Земляне» Владимир Киселев, оформляющий, по версии «Ведомостей» (см. справку), покупку РМГ, не ответил на звонок РБК.

ПОКУПКА БЕЗ ЗАТРАТ

Весной 2016 года сервисная компания «Бизнес-гарант», единственным собственником которой, по данным СПАРК, является Киселев, привлекла кредит от ВТБ на покупку РМГ. Из оказавшихся в распоряжении газеты «Ведомости» материалов следовало, что сумма займа составила 3,5 млрд руб., средства выданы под 12% годовых

и под залог доли в РМГ. На вопрос РБК о покупке РМГ на кредитные средства от ВТБ Киселев тогда ответил, что голос корреспондента «подозрительно похож на Юлию Тимошенко», и повесил трубку.

Выручка компании «Бизнес-гарант», по данным СПАРК, в 2013 году составляла 90 тыс. руб., чистая прибыль — 54 тыс. руб.

(отчетности за 2014 и 2015 годы в базе нет). Поэтому планировалось, что возвращать кредит банку и оплачивать по нему проценты будут шесть «дочек» РМГ: стороны должны были заключить соответствующие договоры поручительства, указывали «Ведомости».

Кожевников в мае опасался, что поручительства компаний группы по обязательствам третьих лиц, чья платежеспособность не гарантирована, могут привести к банкротству медиахолдинга. Финансовые показатели РМГ не раскрывает. Ранее Кожевников рассказывал, что выручка РМГ за 2014 год составила 2,4 млрд руб., EBITDA — около 0,7 млрд руб. В 2015-м группа получила прибыль в размере около 0,5 млрд руб., добавлял источник «Ведомостей», по

итомам 2016-го этот показатель может составить лишь 35 млн руб. Стоимость чистых активов РМГ по итогам 2014 года составляла около 871 млн руб., что в четыре раза меньше суммы кредита ВТБ, по итогам 2015-го — примерно 705 млн руб.

При этом не исключено, что долю в РМГ могли оценить для сделки дороже 3,5 млрд руб. Помимо Киселева на медиагруппу в 2015-м было еще несколько претендентов, среди них — группа продюсеров и музыкантов, включая Иосифа Пригожина, Виктора Дробыша, Яну Рудковскую, Филиппа Киркорова, Григория Лепса и Николая Баскова, которые, как писал РБК, были готовы предложить 5 млрд руб. Также источник

РБК на медиарынке сообщал, что Kartina.TV проявляла интерес к покупке РМГ: немецкая компания готова была заплатить 7 млрд руб. за 100% группы.

Схема, при которой покупатель приобретает компанию в кредит, оплачиваемый этой же компанией, достаточно распространена. Например, президент «Башнефти» Александр Корсик в апреле заявлял об опасениях, что потенциальные инвесторы могут попытаться купить «Башнефть» в кредит «за деньги компании». «Взять короткий кредит, купить за эти деньги «Башнефть», потом перекредитовать «Башнефть» так, что она не сможет дышать, не сможет инвестировать, выжать все сливки», — описал схему Корсик. ■

«Патриотический медиахолдинг»

В один из крупнейших медиахолдингов России входят радиостанции «Русское радио», Monte Carlo, DFM, «Хит FM», радио Maximum и неэфирный музыкальный телеканал Ru.TV. О том, что ключевой акционер холдинга ИФД «КапиталЪ» собирается продать контрольный пакет РМГ, РБК сообщал летом 2015 года. Основатель фонда «Федерация» и продюсер группы «Земляне» Владимир Киселев осенью 2015 года заявил, что

может лично выкупить долю «Капитала» в РМГ. «Берем кредит, покупаем РМГ — я, «Госконцерт», любая третья организация, на кого банк даст. И начинаем работать, выплачиваем кредит», — говорил Киселев в интервью RNS. Киселев еще в 2014-м предложил президенту России Владимиру Путину создать на базе РМГ «патриотический медиахолдинг» — «инкубатор для создания молодых артистов», лояльных власти.

ГАЗ И НЕФТЬ Россия отказалась от планов интенсивной добычи на шельфе

Арктика без скважин

ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА

«Роснефть» и «Газпром» переносят геологоразведку и начало добычи на 31 месторождении нефти и газа на шельфе на срок от двух до 12 лет. В результате планы по добыче нефти в Арктике могут снизиться почти на 30%.

МЕНЬШЕ НЕФТИ С ШЕЛЬФА

Роснедра согласовали «Роснефти» и «Газпрому» перенос сроков геологоразведки и начала добычи на 31 участке на шельфе арктических, дальневосточных и южных морей, говорится в материалах ведомства (копия есть у РБК). По просьбе «Роснефти» скорректированы планы по геологоразведке на 19 участках, еще на 12 — для нужд «Газпрома» и его «дочки» «Газпром нефти». Речь идет о переносе сроков и объемов сейсморазведки в среднем на два—пять лет, сроков бурения скважин в среднем на три года по каждому случаю.

Самые значимые переносы ввода в разработку крупнейших месторождений — два участка Штокмановского месторождения «Газпрома» введут в строй не ранее 2025 года вместо планировавшегося ранее 2016 года. А Долгинское месторождение «Газпром нефти» с запасами в 200 млн т нефтяного эквивалента — с 2019 года на 2031 год. Наибольшее количество участков, где пересмотрены планы компаний, расположены в Печорском море (девять участков), восемь в Баренцевом море, семь в Охотском море, четыре в Карском море, два в Черном и один в Восточно-Сибирском. По остальным месторождениям сроки начала добычи и вовсе не указаны: их определяют по итогам завершения геологоразведки.

Официальный представитель Минприроды подтвердил РБК, что Роснедра по просьбе компаний актуализировали лицензии по 31 участку. «Изменения вносятся, когда это документально обосновано. Прежде всего речь идет об изменениях экономических и геоло-

гических условий проектов, в том числе незначительном изменении сроков бурения скважин», — сказал РБК руководитель пресс-службы Минприроды Николай Гудков. При этом компании перевыполняют обязательства по сейсморазведке на шельфе, утверждает он.

Представитель «Газпром нефти» сказал РБК, что перенос срока начала добычи на Долгинском месторождении обусловлен необходимостью его геологического доизучения, так как был обнаружен приток газа, а также экономическими причинами. Представители «Роснефти» и «Газпрома» не ответили на запросы РБК.

К 2035 году объем добычи нефти на шельфе Арктики составит 31–35 млн т, говорил замминистра энергетики Кирилл Молодцов на конференции «Арктика-2016» в феврале. Ранее в проекте Энергостратегии речь шла о достижении к этому сроку 35–36 млн т в Арктике, а в целом на шельфе — 50 млн т в год. К тому же к 2035 году на шельфе должно добываться не менее 10% всего газа в стране (общая добыча в стране составит 821–885 млрд куб. м), указано в документе. В 2015 году на российском шельфе компании

Самые значимые переносы ввода в разработку крупнейших месторождений — два участка Штокмановского месторождения «Газпрома» введут в строй не ранее 2025 года вместо планировавшегося ранее 2016 года

добыли 18,8 млн т нефти, 16 млн т из них — на шельфе Охотского моря, преимущественно на проектах «Сахалин-1» и «Сахалин-2». А на шельфе Арктики было добыто всего 800 тыс. т на Приразломном месторождении (принадлежит «Газпром нефти»).

Из-за переноса сроков освоения месторождений на шельфе добыча в Арктике к 2030 году составит лишь 13 млн т, что на 27,8% меньше запланированного объема (18 млн), подсчитал заведующий лабораторией «Шельф», замдирек-

тора Института проблем нефти и газа РАН Василий Богоявленский. В итоге добыча нефти на российском шельфе Арктики в ближайшие 10–15 лет не сможет компенсировать падение добычи на действующих месторождениях на суше, сказал он РБК.

ДАЛЬНЯЯ ПЕРСПЕКТИВА

«К концу 2025 года на шельфе Баренцева моря «Газпром» должен выполнить 20 тыс. погонных километров сейсморазведки 2D и 9 тыс. кв. км — 3D, а также пробурить 12 поисково-разведочных скважин, — говорится в статье из корпоративного журнала «Газпром» (у РБК есть копия). — Специалисты «Газпрома» считают, что освоить такие объемы не только практически невозможно, но и нецелесообразно. Очевидно, что бурение на участках в Баренцевом море, исходя из существующей конъюнктуры, — достаточно дальняя перспектива». Дело в том, что с лета 2014 года цены на нефть Brent упали вчетверо (в январе 2016 достигли минимума в \$27 за баррель) и до конца не восстановились — сейчас нефть торгуется около \$52 за баррель.

Однако в прошлом году «Газпром» полностью не свернул геологоразведку на шельфе, но сильно снизил ее темп, особенно в части бурения, следует из корпоративного журнала. По заказу «Газпрома» в 2015 году были проведены сейсморазведка только на 6,7 тыс. км, хотя за последние несколько лет было изучено 34 тыс. км в общей сложности. Прирост разведанных запасов углеводородов по итогам геологоразведки на суше и море, по данным «Газпрома», в 2015 году достиг

582 млн т условного топлива при плане 536 млн т.

«Роснефть» пока осваивает шельф более интенсивно, но бурит скважины только там, где она работает совместно с иностранными партнерами. Летом текущего года компания собирается пробурить две скважины на месторождении Магадан-1 в Охотском море совместно со Statoil. Но бурение в Карском море на Университетской-1 отложено на неопределенный срок, поскольку партнер госкомпании Еххон не может участвовать в проекте из-за санкций.

Раньше 2025 года более вероятно будет начать добычу нефти на тех шельфовых месторождениях «Роснефти», где компания работает с западными или азиатскими партнерами: на Туапсинском прогибе и Западно-Черноморской площади (Еххон и Eni), Магадан-1 (Statoil), Университетская (Еххон), Медыно-Варандейский участок в Баренцевом море (СНПС) и Северо-Венинское месторождение в Охотском море (Sinoroc). От партнеров зависит участие в финансировании, доступ к технологиям. Часть из проектов заморожена из-за санкций, говорит собеседник РБК в «Роснефти».

Самая дорогая и трудоемкая часть работ на шельфе — это бурение скважин. Среднюю стоимость бурения одной скважины на арктическом шельфе декан геологического факультета РГУ нефти и газа им. Губкина Сергей Лобусев оценил в \$200–500 млн. К примеру, стоимость бурения скважины Университетская-1 «Роснефти» в Карском море для открытия месторождения «Победа» превысила \$700 млн. Но для того, чтобы пробурить хоть одну скважину, необходимо еще и законтрактовать буровую установку. А санкции США и ЕС запрещают предоставлять России технологии и сервис по бурению на глубину свыше 130 м.

По словам Алексея Белогорьева, заместителя директора по энергетическому направлению Института энергетики и финансов, в Энергостратегии до 2035 года и

Шельф «Роснефти» и «Газпрома»

Согласно закону о недрах лицензии для работы на шельфе выдаются только госкомпаниям с соответствующим опытом, а именно «Газпрому» и «Роснефти». «Газпром», по данным корпоративного журнала, владеет 33 лицензиями на пользование недрами континентального шельфа России, еще четыре лицензии у его дочерней компании «Газпром нефть» как оператора. У «Роснефти», по данным компании, 55 лицензий на шельфе.

Генсхеме развития нефтяной отрасли РФ до 2035 года прежние планы по добыче нефти и газа на шельфе будут пересматриваться в сторону снижения. По мнению эксперта, ранее 2025 года ожидать начала добычи нефти и газа на новых шельфовых месторождениях нет смысла. «Это будет экономически нерентабельно при ценах на нефть ниже \$90 за баррель. Кроме того, для бурения в Арктике нет соответствующих технологий, а к западным доступ затруднен из-за санкций», — считает он. По мнению эксперта, заместить выпадающие объемы добычи нефти на шельфе можно за счет более интенсивной геологоразведки на суше и повышения коэффициента нефтеотдачи.

«Сейчас из-за низких цен на нефть и газ освоение шельфовых месторождений замедлилось во всем мире. Компании замораживают работу на шельфе. Для нас эта конъюнктурная задержка играет на руку. Мы подотстали с развертыванием нашего судостроительного кластера на Дальнем Востоке», — цитирует ТАСС выступление вице-премьера Дмитрия Рогозина на заседании Арктической комиссии в начале июня. ▀

суд Агаларов получил от Минфина компенсацию за убытки во Владивостоке

Миллиард для Crocus Group

НАТАЛЬЯ ДЕРБЫШЕВА

Власти выплатили Crocus Group 1,1 млрд руб. компенсации за убытки компании при строительстве объектов к саммиту АТЭС во Владивостоке. Компания просила 1,9 млрд.

Минфин выплатил Crocus Group Араса Агаларова 1,1 млрд руб. компенсации по решению суда. Об этом РБК рассказал знакомый

бизнесмена и подтвердил сам Агаларов. По словам Агаларова, несколько месяцев назад он обратился с исполнительным листом по решению суда в Минфин и получил деньги.

Весной 2009 года Crocus Group была выбрана генеральным подрядчиком строительства Дальневосточного университета на острове Русский к саммиту во Владивостоке. Сумма контракта на строительство университета согласно ФЦП «Экономическое

и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья на период до 2013 года» составила 42 млрд руб.

По словам Агаларова, на строительство дороги и благоустройство территории он дополнительно потратил 3,6 млрд руб. собственных средств.

В 2014 году строительная компания обратилась в Арбитражный суд Москвы с иском о взыскании с Министерства по развитию Дальнего Востока, Дальневосточной дирекции Минрегионраз-

вития и Минфина 1,9 млрд руб. Из материалов дела следует, что представители государства в суде ссылались на то, что построенные Crocus объекты не были частью контракта.

Весной 2015 года суд вынес решение в пользу Crocus Group. «Сдача работ лицом, выполнившим их в отсутствие договора подряда, и его принятие лицом, для которого эти работы выполнены, означает заключение сторонами соглашения», — указал суд. Государство

в течение прошлого года подавало апелляционные и кассационные жалобы. Судебный спор прекратился весной 2016 года, когда Верховный суд отказал в пересмотре решения.

Из 1,1 млрд руб. компенсации 892,6 млн руб. — фактический долг государства перед компанией, решил суд. Еще 199,6 млн руб. он доначислил в виде процентов за пользование средствами.

Запрос РБК в Минфин остался без ответа. ▀

КРЕДИТЫ Минфин и ЦБ решили реформировать быстрорастущий сегмент финансового рынка

Что делать с лизингом

ЕКАТЕРИНА МЕТЕЛИЦА

Правительство и ЦБ собираются реформировать рынок лизинга, который достиг к 2016 году 3 трлн руб. и угрожает финансовой стабильности страны. Чиновники хотят перевести лизинг в онлайн и снизить стоимость услуг.

В четверг, 9 июня, Минфин и Банк России презентовали представителям лизинговых компаний свою концепцию реформирования этого рынка. Они пригласили на встречу более 30 руководителей лизинговых компаний, которые представляют около 80% этого рынка.

Подготовить проект реформы лизинговой отрасли Минфину вместе с ЦБ поручил первый вице-премьер Игорь Шувалов на Совете по обеспечению финансовой стабильности в апреле.

Власти обратили внимание на проблему лизинга по двум причинам, рассказал директор департамента финансовой стабильности ЦБ Сергей Моисеев: «Во-первых, лизинговый рынок за последние годы стал гигантским: в России по кредитным требованиям он второй после банковского». Объем лизингового портфеля на начало 2016 года, по оценке рейтингового агентства RAEX, составлял около 3 трлн руб. В мире российский лизинговый рынок занимает 11-е место по величине портфеля, добавил Моисеев. «Во-вторых, у лизинговых компаний стали проявляться проблемы, хотя они не носят системный характер», — сказал он, отметив при этом, что кредитное качество портфеля лизинговых компаний вдвое лучше банковского: просрочка более 90 дней составляет всего 5% от общей задолженности.



Первый зампред правительства Игорь Шувалов поручил реформу главе ЦБ Эльвире Набиуллиной

РЫНОК НАДО РЕГУЛИРОВАТЬ

Проблемы ряда лизинговых компаний в результате банкротства компании «Трансаэро», ухудшение ситуации в других компаниях показывают, что потенциальным источником системного риска может быть рынок лизинга, указано в последнем «Обзоре финансовой стабильности». Основным кредитором в деле о банкротстве «Трансаэро» был «ВЭБ-лизинг», его требования к авиакомпании составляли 67 млрд руб. Еще один негативный сигнал — дефолт по облигациям лизинговой компании «Уралсиб», который она допустила в начале 2016 года.

Сейчас лизинговый рынок не регулируется, закон о лизинге определяет только базовые понятия.

Межведомственная рабочая группа Минфина с участием Банка России предлагает провести несколько кардинальных изменений. Во-первых, запретить компаниям, занимающимся лизингом, вести другой бизнес. «Нельзя производить оборудование и одновременно заниматься лизингом», — сказал Моисеев.

Кроме того, разработчики пакета предложений предлагают перевести лизинг на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) в 2018–2019 годах, сказал Моисеев. Сейчас компании отчитываются только по РСБУ.

Третье направление — снижение рисков, говорит Моисеев. «Реформа предполагает набор мер, направленных на защиту имущественных прав лизинговых компаний», — добавил он. Также рабочая

группа уверена в необходимости снизить стоимость лизинга в России. «Для этого нужно снизить стоимость фондирования, разработав стандарты секьюритизации портфеля», — сказал Моисеев, добавив, что лизинговые компании финансируются за счет средств, привлекаемых на облигационном рынке, через банковские кредиты и пр. Из-за проблем некоторых компаний стоимость денег выросла примерно на 200 б.п., также добавил он.

СНИЗИТЬ РИСКИ ДЛЯ ВСЕХ

По словам Моисеева, разработчиков заботит снижение рисков и для другой стороны сделки — клиентов лизинговых компаний. «Мы хотим защитить права клиентов, обязав лизинговые компании

раскрывать информацию. К примеру, банки обязаны раскрывать полную стоимость кредита. Полная стоимость лизинга тоже должна раскрываться. Сейчас клиент иногда не знает, какова выкупная стоимость объекта лизинга на каждую дату платежа», — говорит он.

Важным этапом развития отрасли авторы реформы считают введение электронных технологий. Моисеев назвал это «краеугольным камнем всех изменений». «От других финансовых услуг лизинг значительно отстает. В моем телефоне, как и у многих других, есть мобильный банк, и я могу делать платежи, не выходя из дома. Думаю, что введение электронных технологий серьезно снизит издержки лизинга», — говорит он. По его мнению, нужно перевести лизинговые компании на электронный документооборот и электронное взаимодействие с властями, создать электронный реестр учета и позволить им заключать договоры онлайн.

Кроме того, ЦБ и Минфин планируют рекомендовать компаниям улучшить корпоративное управление и внутренний аудит, а также создать саморегулируемую организацию (СРО) на лизинговом рынке.

Реформа может занять несколько лет, предполагает Моисеев. Рабочая группа ставит несколько KPI, которых отрасль должна достичь после проведения реформы. «Стоимость лизинга должна снизиться, он должен начать конкурировать с кредитами банков по цене. Кроме того, лизинговые компании должны иметь длинный горизонт инвестирования. И последнее, кредитное качество лизинговых компаний должно быть близко к суверенному рейтингу», — перечислил Моисеев. ■

РЕКЛАМА Tele2 расторг контракт с создателями баннеров с «крымской» фразой Медведева

Премьер не помог

ИВАН ОСИПОВ,
ИРИНА ЮЗБЕКОВА

Оператор разорвал отношения с агентством the Directors, которое в новой рекламной кампании Tele2 обыграло цитаты из общения премьера с жителями Крыма. В агентстве откристились от авторства идеи рекламы.

Оператор связи Tele2 расторг контракт с рекламным агентством, которое разработало кампанию со слоганом, в ироничном ключе обыгрывавшим цитаты из разговора премьер-министра России Дмитрия Медведева с жителями Крыма, сообщил агентству «Интерфакс» источник на рекламном рынке. Эту информацию подтвер-

дил РБК представитель Tele2 Константин Прокшин. Он отказался объяснить, по какой причине расторгнут контракт.

Отношения с агентством разорваны из-за наружной рекламы почти с дословной цитатой Медведева, сообщил РБК источник, близкий к оператору. Вместе с расторжением контракта с агентством Tele2 снял наружную рекламу со всех носителей, сообщил Прокшин. Он добавил, что «скоро» будет объявлен тендер на новый креатив.

По словам Прокшина, компания, с которой расторгнут контракт, — это креативное рекламное агентство the Directors. Руководитель the Directors Юлия Евдокимчик сообщила РБК, что «идея [рекламы с почти дословной цитатой Медведева] не принадлежит наше-

му агентству». Она отказалась отвечать на уточняющие вопросы.

Никто в правительстве не имеет отношения к частным компаниям и к тому, как им работать, сказала РБК пресс-секретарь Медведева Наталья Тимакова.

Реклама с обращением «Конкуренция, но вы там держитесь! Всего вам доброго, хорошего настроения, здоровья!» появилась 3 июня в аккаунтах Tele2 в социальных сетях (удалена после расторжения контракта), 7 июня — на четырех цифровых баннерах по адресам: Ленинградское шоссе, 134, Тульская, 1, Новый Арбат, 1, Автозаводская, 18. Кампания была посвящена отчету Роскомнадзора, согласно которому Tele2 лидирует по скорости мобильного интернета в Москве.

Медведев произнес фразу, вызвавшую широкий резонанс, на встрече с жителями Крыма во время визита в Феодосию 23 мая. «Просто денег нет. Найдем деньги — сделаем индексацию. Вы держитесь здесь, вам всего доброго, хорошего настроения и здоровья», — обратился тогда премьер к одной из собеседниц, объясняя отказ правительства от индексации пенсий.

Представитель Tele2 ранее объяснял РБК, что прямой цитаты Медведева в рекламе не содержится, а «обязанности получать разрешение на использование фраз политиков федеральный закон не предусматривает». Старший партнер юридической компании «Катков и партнеры» Павел Катков отмечал, что у премьера вряд ли есть осно-

вания обращаться в суд за защитой авторского права: «Одна фраза публичного лица, скорее всего, будет квалифицирована как цитирование, являющееся предметом свободного использования».

Расходы Tele2 на рекламу в 2015 году составили 4,1 млрд руб., более чем на 50% увеличившись по сравнению с 2014-м, следует из консолидированной финансовой отчетности компании. Как писал РБК, в конце 2014 года оператор провел тендер по выбору нового рекламного подрядчика. Победителем было объявлено входящее в Media Direction Group агентство PHD. На момент публикации материала в PHD не ответили на вопросы РБК. ■

При участии Полины Никольской

МНЕНИЕ



ФОТО: из личного архива

ФИЛИПП ГЕНС,
вице-президент группы компаний ЛАНИТ

Инвестировать в идеи и не потерять все деньги

Группа IT-компаний ЛАНИТ инвестирует в стартапы на самых ранних стадиях и создает сейчас инвестиционный фонд. Как это работает?

ЛАНИТ — одна из немногих российских крупных компаний, которые занимаются инвестированием на ранних этапах, на стадии идеи или базового прототипа. Это кропотливая и дорогая работа, за нее мало кто берется.

Фонды Private Equity и даже частные инвесторы любят приходить в бизнес, близкий к рентабельности, или где были успешные раунды венчурного инвестирования. Эти раунды обеспечиваем как раз мы. Доводим стартапы до уровня, когда они способны работать самостоятельно, рентабельно. Идеальный вариант возврата инвестиций — мультипликатор, равный пяти (то есть 5 руб. на вложенный рубль), но на практике средний результат обычно 1,4–1,5.

Например, мы успешно инвестировали в американскую компанию «Морго». Малый бизнес американской глубинки — небольшие магазины, рестораны — плохо вовлечен в digital space. Раньше «Морго» занималась фотобанками. И на этой основе с нашими инвестициями построила сервис по изготовлению сайтов: они делаются всего за один-два часа. Компания после инвестиций ЛАНИТ провела уже два успешных раунда, в два с половиной раза увеличила свою оценку и дошла до рентабельности.

Пройдя венчурную стадию, компания уже может привлечь обычные инвестиции или даже банковское кредитование под оборотный капитал. Она может развиваться самостоятельно. На этом этапе мы можем выйти из компании или привлечь внешнего инвестора. Если стартап «ложится» в основной бизнес группы, мы интегрируем его в ЛАНИТ: так, например, происходит с российскими компаниями Cardsmile, создающей системы лояльности, или Clever Data, занимающейся большими данными. Но это не значит, что в таких компаниях у нас не может быть партнеров.

В ЧЕМ ОСОБЕННОСТЬ IT-СТАРТАПОВ

Из десятка стартапов, которым мы сейчас помогаем, примерно три четверти составляют IT-проекты: CRM, e-commerce, Big Data, финтех, медицинские IT-системы. Причина не только в том, что ЛАНИТ обладает экспертизой прежде всего в этих сферах, но и в том, что IT-бизнес с инвестиционной точки зрения уникален.

Любой IT-проект нацелен на создание платформы, с помощью которой продается либо продукт, либо сервис — они могут быть масштабированы, предложены миллионам потребителей. Путь к созданию платформы связан с затратами на труд. Таким образом, финансовый результат зависит от затрат нелинейно и растет нелинейно. Ни один сектор не дает такого большого инвестиционного рычага.

Венчурный этап не совсем точно даже называть инвестированием — это не столько финансирование, сколько консультирование, контроль, защита фаундеров от ошибок, разрешение конфликтов между ними. Для большинства стартапов, с которыми мы работаем, мы создаем синергический эффект. Они получают как акционерную поддержку, так и коммерческую: помощь в выстраивании маркетинговой стратегии и коммуникации с клиентской аудиторией — за нее обычно отвечает одно из подразделений группы компаний ЛАНИТ, обладающее близкой к тематике стартапа экспертизой.

Финансовое участие в бизнесе стартапа — это, во-первых, участие в капитале в различных формах, во-вторых, финансирование конкретных сделок, совершаемых компанией.

КАК ЭТО РАБОТАЕТ?

Мы не подменяем собой предпринимателей: стартапы управляются своими владельцами. Более того, наше решение об инвестировании базируется на взаимопонимании с основателями: если у них горят глаза и они безусловно верят в будущее своей компании и продукта, это хорошее подспорье для принятия положительного решения.

Правление нашего венчурного бизнеса — инвестиционный комитет. Он собирается раз в два-три месяца и рассматривает заявки, предложения о покупке доли в уставном капитале, а также стратегии компаний, и программы их развития — их готовят советы директоров, и предложения о финансировании сделок. Каждый член инвесткома курирует те или иные компании из нашего инвестиционного портфеля.

Советы директоров стартапов, в которых мы как акционер имеем своих представителей, вырабатывают стратегии и программы развития компаний, помогают генеральным директорам принимать стратегические решения. Чем больше рост рынка, тем чаще собираются советы директоров. Это в базовых отраслях можно принимать стратегию на год, в IT-стартапах, учитывая скорость и темпы развития отрасли, — максимум на три месяца.

Работая со стартапами, мы работали для себя несколько правил игры.

Следить за фокусом. Стартаперы должны четко понимать, за счет какой новой идеологии, за счет каких преимуществ они хотят зарабатывать; не терять концентрацию, идти к цели, преодолевая все препятствия, возможно, эволюционно меняя сам продукт. И не забывать о главном — о зарплате.

Не останавливаться. Большая компания может себе позволить паузу. В истории бизнеса есть немало примеров, когда крупные компании останавливались на несколько месяцев, проводили реструктуризацию, а потом стартовали снова. Масштаб и покрытие рынка позволяют им проводить такие рискованные маневры. У стартапа нет временных и иных ресурсов «постоять и подумать» — он умрет после того, как остановится.

Не сомневаться. Иногда на стадии реализации проекта возникают сомнения: а нужен ли вообще этот продукт? Тогда мы говорим: «Поздно сомневаться — нужно в срок довести проект до конца». Пан или пропал. Для проекта, доведенного до конца, может быть два исхода — успех или неудача, для проекта, в котором сомневаются, — только один.

Не разбрасываться. Довольно часто бывает, что стартап видит перспективные направления и пытается бежать по всем дорогам сразу. Безусловно, важно не упускать бизнес-возможности. Но когда все проекты на инвестиционной стадии, небольшая компания не имеет достаточных ресурсов и рискует погибнуть под грузом нереализованных начинаний. Приходится выбирать: на чем-то делать акцент, от чего-то отказываться или планировать как следующую ступень развития. Так было с компанией «Фибрум» Ильи Флакса, занимающейся виртуальной реальностью. Мы начали до того, как VR стала мейнстримом, но со входом на рынок большого количества крупных игроков, фокус сместился с «железа» на «софт», поскольку мы поняли, что там лежит наша основная добавочная стоимость, а «железо» может делать любая китайская фабрика.

Или компания CardsMobile, которая занимается NFC-платежами. Приход на рынок таких компаний, как Apple и Samsung подтвердил

верность принятого нами решения об инвестициях, но также привел к пересмотру логики и стратегии. Концентрация на направлении выпуска электронных карт стала хорошим решением: во-первых, выручка CardsMobile в 2015 году составила более 70 млн руб. Во-вторых, появился ресурс для развития других направлений, в частности обеспечения приема мобильных карт лояльности с рядом дополнительных функций и бесконтактных платежей. ЛАНИТ вложила в бизнес компании уже \$2,5 млн.

Адаптироваться к меняющейся ситуации. Фокус может быть реализован по-разному, продукты, которые готова предложить компания, могут меняться в связи с изменением конъюнктуры рынка. Например, компания Cardsmile, которая планировала заниматься очень популярной в Европе и Америке идеей безымянных подарочных карт. Из-за нюансов российского законодательства и специфики рынка история оказалась невостребованной, но в попытках продать ее ретейлу родились отличная CRM, аналитика и программа лояльности.

Заниматься стартапом все время. Стартап требует полной отдачи от предпринимателя. Мы работали с проектом, созданным очень известным маркетологом. Он считал, что пары часов в день ему хватит на то, чтобы заниматься бизнесом без отрыва от основной работы. В результате он и мы потеряли деньги: стартап год делал то, что должен был сделать за два месяца, и продукт оказался никому не нужен.

Необходимо иметь достаточную, но не сверхквалификацию. По опыту, стартапер должен быть достаточно компетентным, может быть чуть более компетентным, чем нужно, но не суперкомпетентным. Не каждый бывший топ готов сводить суммы по \$300 и сам сдавать отчетность в налоговую, не говоря уж о том, что, если крупный топ-менеджер решает фулл-тайм заниматься стартапом, он должен сознательно пойти на существенное и, возможно, довольно длительное снижение собственного дохода.

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

ПМЭФ'16 ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ 16–18 ИЮНЯ ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ!

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР: СБЕРБАНК, РОСНЕФТЬ, ВТБ, ВЭБ, ГАЗПРОМ
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР: РОСНЕФТЬ, ВТБ, ВЭБ, ГАЗПРОМ
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР: ВТБ, ВЭБ, ГАЗПРОМ
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР: ВЭБ, ГАЗПРОМ
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР: ГАЗПРОМ
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР: РОССЕТИ
ОФИЦИАЛЬНЫЙ АВТОМОБИЛЬ ФОРУМА: MERCEDES
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР: МЕГАФОН
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР: rwc

ПАО «Сбербанк России»; Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»; Банк ВТБ (ПАО)

РОСКОНГРЕСС Организатор Петербургского международного экономического форума

Реклама 6+

Как Чжан Цзиньдун начал с продажи кондиционеров и дошел до покупки миланского «Интера»

\$4 млрд на бытовой технике и недвижимости

ГЕОРГИЙ МАКАРЕНКО

Бывший учитель литературы, китаец Чжан Цзиньдун заработал \$4 млрд на продаже бытовой техники. В этом году он нашел новое поле для инвестиций, объявив о покупке известного итальянского футбольного клуба «Интер».

В ДОЛГАХ КАК В ШЕЛКАХ

На этой неделе было объявлено, что новым владельцем итальянского футбольного клуба Internazionale («Интер»), одного из старейших и популярнейших в стране, станет китайская корпорация Suning миллиардера Чжан Цзиньдуна. По данным Wall Street Journal китайская компания получит чуть менее 70% «Интера» и заплатит за это \$307 млн.

Легендарный клуб «Интер», который за 108 лет существования выиграл множество престижных наград и ни разу не вылетел из высшего дивизиона чемпионата Италии, последние десять лет находится в тяжелом финансовом положении. За 2014–2015 финансовый год (закончился 30 июня 2015 года) клуб отчитался о чистом убытке в €74 млн (\$83 млн), в 2013–2014 финансовом году чистый убыток был еще выше — почти €83 млн (\$113 млн).

Осенью 2013 года, на фоне нарастающих трудностей, владелец «Интера» и президент клуба с 1995 года Массимо Моратти продал 70% акций консорциуму инвесторов International Sports Capital во главе с индонезийцем Эриком Тохиром, который стал новым президентом клуба. Через несколько лет года СМИ сообщили об огромных долгах клуба и его возможной продаже. По информации портала Football Italia в марте 2016 года долг составлял €140 млн (\$155 млн). Издание La Gazzetta dello Sport в середине 2015 года оценила в €417 млн (\$468 млн) консолидированный долг клуба — перед кредиторами, другими клубами и акционером (официальные данные Интер не раскрывает). Тохир категорически отвергал слухи о перепродаже: по его словам, клуб лишь попросил банк Goldman Sachs — своего давнего партнера и кредитора — начать поиск возможных коммерческих партнеров в Азии. «Это нормальная позиция, учитывая возрастающий интерес инвесторов из Азии, в частности, из Китая, к мировому футболу», — отметил бизнесмен.

6 июня консорциум Тохира и Suning заключили «стратегическое партнерство»: экс-президент клуба Моратти и его Internazionale Holding полностью выходят из «Интера», оставшиеся акции разделяются между компаниями То-



В списке Forbes Чжан Цзиньдун занимает 30-е место по Китаю и 403-е место в мире

хира и Чжан Цзиньдуна. Как пишет The Wall Street Journal, Suning получит чуть менее 70% «Интера», у Тохира останется около 30%.

Покупка контрольного пакета «Интера» Чжан Цзиньдуном стала последней и самой заметной сделкой по проникновению китайских инвесторов в европейский футбол. Месяц назад, когда стало понятно, что клуб Aston Villa вылетает из английской премьер-лиги, его многолетний владелец Рэнди Лернер продал футбольный клуб частному китайскому инвестору Тони Ся за \$109 млн. Наплыв покупателей с Востока отражает, по мнению

времени» Forbes оценивает его богатство еще выше — \$4 млрд. В списке богатейших он занимает 30-е место по Китаю и 403-е место в мире.

Активы бизнесмена рассредоточены по нескольким взаимосвязанным компаниям, каждая из которых носит бренд Suning. Компания Suning Real Estate занимается возведением и управлением коммерческой недвижимости, а Suning Commerce — крупнейший актив Чжана — оперирует сетью магазинов бытовой техники. Самому Чжан Цзиньдуну в Suning Commerce принадлежит 24,3%, что

нета. Выручка Suning Commerce от онлайн-торговли в прошлом году выросла вдвое, превысив 50 млрд юаней (без малого \$8 млрд).

ЭПОХА ПЕРЕМЕН

Чжан Цзиньдун родился в марте 1963 года в городском округе Тяньчан восточно-китайской провинции Аньхой. Предприниматель предпочитает не распространяться о своей семье, поэтому о его родственниках (за исключением родного брата, который был деловым партнером Чжана) доподлинно ничего не известно.

На малой родине будущего миллиардера крупнейшим городом в округе был Нанкин, бывшая столица Китайской Республики в начале XX века. В 1981 году Чжан поступил в Педагогический университет Нанкина, где изучал преподавание китайской литературы. В своей книге об инновационных корпорациях американские психологи Джордж и Джони Грэн отмечали, что будучи по специальности школьным учителем бизнесмен отличается «благосклонностью» и стремлением делиться с другими. В бизнесе он окружил себя высококлассными специалистами на топ-менеджерских позициях, которые внесли весомый вклад в общий успех предприятия. Взамен Чжан на этапе становления Suning практиковал передачу небольших пакетов акций управляющим в головном офисе и в регионах, отмечали они.

По данным китайских СМИ, в 1984 году Чжан закончил университет. По времени это совпало с окончанием первого этапа экономических реформ Дэн Сяопина. Завершив переформатирование крестьянских хозяйств, власти начали постепенно сокращать свое присутствие в управлении предприятиями, поддерживать частную инициативу и снимать торговые барьеры. Перемены на рынке воодушевили Чжана, который решил не работать учителем по специальности, но открыть собственное дело. Для этого требовался стартовый капитал, которого ни у него, ни у его семьи не было. В итоге Чжан поступил на службу на одно из местных текстильных предприятий в Гулоу, спальном районе Нанкина.

После пяти лет работы на заводе и режима жесткой личной экономии предприниматель накопил сумму в 100 тыс. юаней (около \$12 тыс. по тогдашнему курсу), достаточную для открытия небольшого предприятия. Вместе со своим братом Чжан Гуйпином в декабре 1990 года он основал фирму по продаже кондиционеров. Основная часть стартового капитала ушла на покупку помещения площадью 200 кв. м на одной из центральных улиц района Гулоу. Вскоре в магазине работали уже десять сотрудников.

В начале 2000-х годов Чжан и его старший брат стали рассматривать возможность инвестиций в быстрорастущий сектор недвижимо-

Как признался миллиардер, ему исключительно повезло с местом и временем: ни в какие другие эпохи он не смог бы повторить своего успеха. «Такие же товары, которые сейчас мы продаем в огромных масштабах, в 1990-е годы считались предметом роскоши», — вспоминал Чжан

Reuters, стремление китайского лидера и заядлого болельщика Си Цзиньпина создать к 2025 году собственную футбольную индустрию размером в \$850 млрд.

ВАРЯГ ОТ БИЗНЕСА

Состояние Чжана Цзиньдуна, по данным журнала Forbes, на начало марта 2016 года составляло \$3,8 млрд. В режиме «реального

делает его крупнейшим акционером фирмы.

С чистой прибылью в \$135 млн (рост лишь на 0,6%) выручка Suning Commerce за 2015 год взлетела на 24%, достигнув 136 млрд юаней (около \$21 млрд). Несмотря на то что компания исторически занимается офлайн-ритейлом, оперируя магазинами бытовой техники, Чжан Цзиньдун уделяет большое внимание растущей роли интер-

Чжан Цзиньдун в цифрах

\$4 млрд

— состояние бизнесмена на начало июня 2016 года

\$12 тыс.

— стартовый капитал Чжана в 1990 году

\$21 млрд

составила выручка Suning Commerce в 2015 году

10% Suning

получают топ-менеджеры по программе распределения акций

1,6 тыс. магазинов

управляются компанией Suning в Китае

\$600 млрд

— валовая выручка онлайн-ритейла в КНР в 2015 году

Источник: Forbes, iResearch, Reuters, The Telegraph, данные компаний

в киноиндустрию. С состоянием в \$3,3 млрд, по версии Forbes, Чжан Гуйпин теперь ненамного беднее своего младшего брата.

ТРИ КИТА

В 2009 году репортеры британского издания The Telegraph взяли небольшое интервью у Чжан Цзиньдуна и его ближайших соратников из топ-менеджмента Suning. Как признался миллиардер, ему исключительно повезло с местом и временем: ни в какие другие эпохи он не смог бы повторить своего успеха. «Такие же товары, которые сейчас мы продаем в огромных масштабах, в 1990-е годы считались предметом роскоши», — вспоминал Чжан, отмечая резкий рост благосостояния китайцев как итога экономических реформ.

Нанкин располагается в субтропической зоне с теплыми и сухими зимами и жарким летом. Несмотря на это, кондиционеры в городе к началу 1990-х годов были довольно эксклюзивным явлением. И то, что Чжан открыл свой магазин в конце декабря, на интересе покупателей не сказалось — спрос на продукцию позволил Suning за год окупить все расходы на запуск бизнеса.

Вторая составляющая успеха — самоотверженность менеджеров. Вице-президент Suning и глава шанхайского отделения фирмы Лин Гошэн рассказал The Telegraph, что познакомился с Чжаном, когда его магазину удалось поставить рекорд: 2 тыс. реализованных кондиционеров за день. После этого Лина назначили ответственным за Шанхай, и тот поклялся «спрыгнуть с моста, если у него не получится покрыть магазинами Suning весь регион». После этого за десять лет Лин не взял ни одного отпуска. В целом, по его словам, менеджеры Suning иногда работают по 20 часов в сутки.

Наконец, успеху Чжан Цзиньдуна способствовали и целенаправленные действия властей по увеличению покупательной способности китайцев. Одной из по-

следних подобных программ, которая начала действовать с февраля 2009 года, стало предоставление сельским жителям государственной субсидии на покупку крупной бытовой техники в размере 13% от ее стоимости. Перед этим правительство обнародовало план стимулирования внутреннего потребления стоимостью \$600 млрд.

В итоге за первый год действия программы субсидий выручка Suning выросла на 17%, до 58,3 млрд юаней (почти \$9 млрд), а чистая прибыль увеличилась на треть, до 2,9 млрд юаней (примерно \$450 млн). За прошедшие с тех пор шесть лет выручка корпорации выросла трехкратно.

В июле 2004 года Чжан вывел Suning Commerce на биржу. Как сообщала китайская англоязычная China Daily, Suning выручила от IPO свыше 400 млн юаней (или около \$50 млн по тогдашнему курсу). В тот момент компания оперировала 80 магазинами, имея выручку около \$1,5 млрд в год. Сейчас в управлении Suning находится свыше 1,6 тыс. точек, выручка составляет более \$21 млрд ежегодно.

ЛАВИРУЯ МЕЖДУ ТРЕНДАМИ

В течение 1990-х годов, используя благоприятную атмосферу на потребительском рынке и энтузиазм менеджеров, Чжан Цзиньдун удачно развивал свой бизнес. Сначала Suning открывала небольшие торговые точки в соседних с Нанкином городах, затем решила попробовать формат гипермаркетов бытовой техники: товары продавались по заниженным, оптовым ценам, что привлекало не только конечных потребителей, но и перекупщиков. Чжан начинал с магазина, реализующего исключительно кондиционеры, к моменту выхода на биржу компания занималась бытовой техникой в целом, а сейчас — всем спектром бытовых и потребительских товаров: от стирального порошка и консервов до холодильников и мопедов.

В 2008 году серьезно ослаб основной конкурент Suning — сеть супермаркетов бытовой техники GOME. В ноябре 2008 года СМИ сообщили о начале уголовного дела против владельца компании Хуана Гуанюя, после чего Гонконгская биржа приостановила торги по акциям GOME (вплоть до конца июня 2009 года). Хуан подозревался в биржевых манипуляциях, в итоге в мае 2010 года был признан виновным по этому обвинению и был приговорен к 14 годам тюрьмы.

Арест и заключение Гуанюя негативно отразилось на положении GOME. По итогам 2009 года компания ненамного отставала от Suning по выручке: 42,7 млрд юаней (\$6,5 млрд). В 2015 году выручка GOME составила 64,6 млрд юаней (около \$10 млрд), что вдвое ниже прошлогоднего результата Suning.

Политическая деятельность Чжан Цзиньдуна ограничивается участием в работе комитета Народного политического консультативного совета — обществен-

ного совещательного органа при руководстве КНР.

Сейчас Чжан сталкивается с объективным препятствием — ростом популярности онлайн-торговли у китайцев. Летом 2015 года он договорился о сделке с одним из ведущих интернет-ритейлеров — корпорацией Alibaba китайского миллиардера Джека Ма. По условиям, оба концерна устраивают дополнительную эмиссию акций, которые продают друг другу. Alibaba получает 20% Suning Commerce за \$4,6 млрд, а Чжан выкупает 1,1% акций Alibaba на \$2,3 млрд. Сделка оказалась взаимовыгодной: компания Чжана получит серьезное присутствие в интернете, а концерн Джека Ма — развитую торговую инфраструктуру и логистику.

В январе 2016 года китайский антимонопольный регулятор одобрил сделку, что открывает путь к ее завершению. На прошлой неделе Suning сообщил, что уже выпустил почти 2 млрд бумаг, предназначенных для продажи концерну Alibaba. ■

Футбольный магнат

«Интер» не является первым приобретением для Чжан Цзиньдуна из спортивных клубов. Одна из двух его холдинговых компаний — Suning Appliance — с конца 2015 года владеет китайской футбольной командой «Цзянсу». Клуб был основан в 1958 году и считается ведущим в одноименном регионе, заняв по итогам прошлого сезона китайской Суперлиги девятую строчку. Летом прошлого года возглавить «Цзянсу» было предложено бывшему тренеру московского «Динамо» Дану Петреску. В ноябре под его руководством клубу удалось выиграть Кубок Китайской футбольной конфедерации и получить путевку в

азиатскую Лигу чемпионов. В конце декабря Suning Appliance целиком приобрела клуб за 523 млн юаней (\$81 млн), переименовав его в «Цзянсу Сунин». Уже с января новый владелец начал проводить активную трансферную политику. Например, клуб выкупил у лондонского «Челси» за 25 млн полузащитника Рамиреса, а у донецкого «Шахтера» — полузащитника Алекса Тейшейру. В начале июня, за три дня до покупки концерном Suning итальянского «Интера», клуб «Цзянсу Сунин» объявил об увольнении главного тренера Петреску. Его место временно занял бывший защитник команды в 1990-х годах Тан Цзин.

сти, в итоге Чжан Гуйпин решил сконцентрироваться именно на этом рынке. Сейчас он возглавляет корпорацию Suning Universal, которая управляет отелями, прочей недвижимостью, а также инвестирует

РЕКЛАМА 6+

Санкт-Петербург

XXV Международный финансовый конгресс

29 июня — 1 июля 2016 г.

Перспективы развития финансового рынка

Банк России

Администрация Санкт-Петербурга

www.ibcongress.ru

Проводится Центральным банком Российской Федерации

Оператор Международного финансового конгресса 2016 — Фонд «Росконгресс». Тел.: +7 (812) 635 8003, факс: +7 (812) 635 8002, info@ibcongress.com

Как и где самостоятельно копить на старость

Пенсия своими руками

ЕКАТЕРИНА АЛИКИНА

Государство все чаще дает понять, что копить на пенсию придется самостоятельно. Подойдут ли для этого индивидуальные пенсионные планы, которые предлагают НПФ?

«Человек, который получал 100 тыс. руб., должен был копить себе на пенсию сам», — заявил заместитель министра финансов РФ Алексей Моисеев в середине мая на форуме Credit Suisse. По мнению чиновника, это касается и тех граждан, которые получают «большие зарплаты», начиная от 40–50 тыс. руб. в месяц.

Для того чтобы копить, есть несколько инструментов: банковские депозиты, программы инвестиционного страхования жизни, индивидуальные инвестиционные счета и пенсионные планы в НПФ. Но стоит ли использовать индивидуальные пенсионные планы?

Руководитель экономической программы Московского центра Карнеги Андрей Мовчан считает, что нет: отчисления делаются в рублях, а сегодня это очень неустойчивая валюта. Кроме того, НПФ очень жестко ограничены в возможностях инвестирования. «НПФ в нашей стране не имеют достаточно хорошей инвестиционной школы», — отмечает Мовчан. — Кроме того, они совершенно непрозрачны, поэтому в России это неэффективный инструмент».

Пенсионные фонды пока не дают преимуществ, ради которых стоит туда идти, соглашается международный финансовый консультант FCP (Financial Management) Ltd Исаак Беккер. «Я не могу назвать ни одного пенсионного фонда, который дал бы возможность сохранить рублевые активы и они бы не обесценились из-за девальвации рубля, поэтому свои деньги я туда вкладывать бы не стал», — говорит эксперт.

Консультанта консалтинговой группы «Личный капитал» Дмитрия Герасименко также беспокоит, что доходность НПФ пока не обгоняет инфляцию. «Но то, что они не обгоняют ее до сих пор, не означает, что они не будут этого делать в будущем», — оптимистичен он.

«Я инвестирую свои деньги на глобальных рынках», — рассказывает Мовчан. — Это инструменты с фиксированной доходностью, акции, деривативы. В качестве валюты использую доллар». Герасименко говорит, что он сторонник размещения пенсионного капитала через управляющие компании в рублях: «Такой способ дает хотя бы теоретическую возможность обогнать инфляцию».

ВЫБОР НПФ

Что делать, если вы решили копить на пенсию именно в НПФ? Финансовые консультанты рекомендуют обратить внимание на несколько ключевых факторов. Гендиректор

компании «Персональный советник» Наталья Смирнова советует выбирать крупнейшие НПФ, у которых с большой долей вероятности не отзовут лицензию. «Как известно, система гарантирования у нас действует только в отношении обязательных накоплений», — рассуждает Смирнова. — Поэтому это должны быть НПФ, которые аффилированы с системно значимыми компаниями».

Стоит оценить рейтинг надежности и выбрать тот фонд, который демонстрирует наиболее стабильную и высокую доходность на протяжении всей своей истории. «Особенное внимание стоит обратить на 2008–2009 годы и на годы, начиная с 2014-го, то есть на периоды нестабильности», — советует Смирнова. Герасименко считает, что надо посмотреть результаты деятельности фонда хотя бы за десятилетний период и оценить, насколько доходность обгоняет накопленную инфляцию. «Если не обгоняет, это тревожный сигнал, который означает, что управляющие неспособны прирастить капитал», — резюмирует эксперт.

РБК оценил доходность добровольных пенсионных накоплений за три последних года, так как Банк России не публикует данные за более ранний период. Расчеты проведены на основе данных о доходности, которые фонды предоставляют регулятору. Но есть вероятность, что все или часть НПФ раскрывали так называемую грязную доходность, то есть вместе с той суммой, которую придется отдать управляющей компании за ее работу. Эта оплата может достигать 25% от доходности. По словам экс-главы НПФ «ЛУКОЙЛ-Гарант» Сергея Эрлика, часть фондов могут предоставлять в ЦБ чистую доходность, а часть — с учетом комиссии управляющим компаниям.

Среди десяти крупнейших НПФ по объему пенсионных резервов лучшую среднюю доходность за три года показали НПФ «ЛУКОЙЛ-Гарант» (9,74%), «Нефтегарант» (9,16%) и «Телеком-Союз» (9,07%). Если предположить, что че-



ФОТО: Depositphotos

ловек будет на протяжении 25 лет ежемесячно отчислять в НПФ по 10 тыс. руб., то после выхода на пенсию в течение 20 лет он будет получать в «ЛУКОЙЛ-Гаранте» по 109,1 тыс. руб. в месяц, в «Нефтегаранте» — 96,1 тыс. руб., а в «Телеком-Союзе» — 94,2 тыс. руб. Это возможно только при условии, что фонды ежегодно будут начислять на счета застрахованных доходность, равную средней за последние три года. Худшие результаты по доходности из этой десятки показали НПФ «Газфонд» (2,61%) и Ханты-Мансийский НПФ (3,38%). Пенсии от этих фондов могут составить 22,4 тыс. и 26,7 тыс. в месяц соответственно.

По расчетам самих фондов, их клиенты будут получать другие пенсии: в Ханты-Мансийском НПФ обещают ежемесячно 41,6 тыс. руб., в НПФ Сбербанка — 77,4 тыс. руб., в НПФ «Телеком-Союз» — 46,8 тыс.

руб. Остальные НПФ не ответили на запрос РБК.

Негосударственные пенсии сегодняшних пенсионеров намного скромнее. Из расчетов на основе данных ЦБ следует, что самая большая средняя ежемесячная выплата составляет 8,1 тыс. руб. и платит ее НПФ «Газфонд». Самая маленькая средняя ежемесячная пенсия в НПФ «Телеком-Союз» — 810 руб.

ОФОРМЛЕНИЕ ДОГОВОРА

Сегодня договор негосударственного пенсионного обеспечения (НПО) можно заключить практически в любом негосударственном пенсионном фонде. Обзвонив десять крупнейших фондов по объему пенсионных резервов, корреспондент РБК нигде не получил отказа.

Для заключения договора гражданам необходимо обратиться с до-

кументом, удостоверяющим личность, в офис выбранного фонда. Кроме того, некоторые участники рынка предлагают оформить договор онлайн. Одним из первых такую услугу запустил НПФ Сбербанка. Заполнив анкету на сайте, гражданин там же может ознакомиться с условиями договора, указать размер первоначального взноса и оплатить первоначальный взнос. Для последующих взносов можно подключить услугу «автоплатеж». Затем договор поступит на электронную почту клиента.

Добровольные пенсионные отчисления гражданин теоретически может делать и через своего работодателя. «По заявлению работника, поданному работодателем в добровольном порядке, могут производиться удержания из заработной платы на любые цели и в любом размере», — рассказывает президент НП «Ассоциация профессиональных бухгалтеров Содружество» Денис Лысенко.

Но следует помнить, что работодатель вправе, но не обязан принимать заявление от работника на удержание из его заработной платы определенных сумм и перечисление их на счета третьих лиц. Деятельность НПФ регулируется основным законом о негосударственных пенсионных фондах, и в нем за работодателем не закреплена обязанность по перечислению взносов, отмечает адвокат Александр Карабанов.

«Обычно решения о перечислении денег в НПФ работодатели принимают централизованно, по отношению ко всем сотрудникам», — рассказывает гендиректор «Пенсионного партнера» Сергей Околеснов. — Физическому лицу будет сложнее договориться об этом отдельно».

АЛЬТЕРНАТИВА НПФ

Более эффективным способом накопления средств на будущую пенсию эксперты называют открытие индивидуального инвестиционного счета (ИИС). В рамках этого инструмента можно выбирать любую стратегию, поясняет Наталья Смирнова. Например, это могут быть инвестиции в гособлигации с гарантированным доходом 10% годовых. «В НПФ вам никто не гарантирует доходность», — рассуждает она. — Более того, в НПФ вы никак не можете влиять на инвестиционную стратегию, а в ИИС вы сами ею управляете».

Исаак Беккер советует открывать такой счет в хорошем банке, сомнения в надежности которого минимальны. «Для пенсионной программы лучше всего подошел бы инвестиционный счет, который дает преимущества при налогообложении», — говорит Беккер. — На него приблизительно с 35 лет я бы начал откладывать и инвестировать деньги, например 10% от месячного дохода. Сейчас я бы копил в долларах».

На какую пенсию можно накопить в крупнейших НПФ

НПФ ранжированы по объему пенсионных резервов, согласно «Эксперт РА»

	Доходность, %				Размер ежемесячной пенсии, тыс. руб. *
	2013 год	2014 год	2015 год	Средняя за 3 года	
НПФ «Газфонд»	3,34	0,88	3,62	2,61	22,5
НО «НПФ Благосостояние»	6,26	-2,87	10,17	4,38	33,4
АО «НПФ «Транснефть»	6,79	5,37	12,86	8,29	79,4
ОАО «НПФ электроэнергетики»	7,04	8,61	6,28	7,31	63,9
НПФ «Нефтегарант»	10,85	8,35	8,29	9,16	96,1
ОАО «НПФ «Телеком-Союз»	5,17	15,55	6,76	9,07	94,2
ОАО «НПФ Лукойл-Гарант»	8,51	11,85	8,90	9,74	109,1
ОАО «Ханты-Мансийский НПФ»	3,44	3,49	3,21	3,38	26,7
ЗАО НПФ «Наследие»	3,83	1,30	13,30	6,02	43,3
ЗАО «НПФ Сбербанк»	7,11	1,99	12,60	7,15	45,8

* при условии, что человек будет ежемесячно отчислять 10 тыс. руб. на протяжении 25 лет и затем получать пенсию в течение 20 лет, а НПФ будет ежегодно показывать доходность, равную средней за 2013–2015 гг.
Источник: данные Банка России, расчеты РБК