



ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



|                                 |   |   |   |  |   |
|---------------------------------|---|---|---|--|---|
| ПОЛИТИКА                        | ЭКОНОМИКА                                   | ЛЮДИ  | БИЗНЕС  | ДЕНЬГИ   | 21 октября 2015 Среда № 193 (2210) WWW.RBC.RU |
| КУРСЫ ВАЛЮТ<br>(ЦБ, 21.10.2015) | ▲ \$1= <b>Р62,16</b><br>▲ €1= <b>Р70,53</b> | ▼ ЦЕНА НЕФТИ BRENT (BLOOMBERG,<br>20.10.2015, 19.00 МСК) <b>\$48,43 ЗА БАРЕЛЬ</b> | ▲ ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА,<br>20.10.2015) <b>875,55 ПУНКТА</b> | ▲ МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ<br>РОССИИ (ЦБ, 09.10.2015) <b>\$373,8 МЛРД</b> |   |

**АВИАЦИЯ** Совладелец S7 купил контрольный пакет проблемной авиакомпании

# Новый хозяин «Трансаэро»



Совладелец S7 Владислав Филев говорит, что он знает, как справиться с долгами «Трансаэро», которые оцениваются в 260 млрд руб.

ПЕТР МИРОНЕНКО,  
ЮЛИЯ ПОЛЯКОВА

**Совладелец авиакомпании S7 («Сибирь») Владислав Филев подписал соглашение о покупке у Александра Плешакова не менее 51% акций «Трансаэро». Новый владелец попытается избежать банкротства проблемного перевозчика.**

## НЕОЖИДАННАЯ СДЕЛКА

Гендиректор и совладелец группы S7 Владислав Филев и круп-

нейший акционер «Трансаэро» Александр Плешаков подписали вечером во вторник, 20 октября, соглашение о продаже акционером S7 «не менее 51% акций «Трансаэро», рассказали РБК Филев и Плешаков. О сделке знает и топ-менеджер одного из банков-кредиторов компании.

Сумму сделки ее участники не раскрыли, но, по словам Плешакова, цена пакета составила «существенно больше одного рубля», предполагавшегося в рамках несостоявшейся сделки с «Аэрофлотом», а сумма «удовлетворит

всех участников сделки». В рамках сорвавшейся в начале октября сделки по продаже 75% плюс одна акция «Трансаэро» «Аэрофлоту» пакет был оценен в символический рубль.

Согласно списку аффилированных лиц «Трансаэро» на 30 сентября, Александру Плешакову принадлежало 46,55% акций авиакомпании, но председатель совета директоров «Трансаэро» Ольга Плешакова 29 сентября говорила РБК, что накануне неудавшейся сделки с «Аэрофлотом» Александр Плешаков консо-

лидировал чуть меньше 60% акций компании.

«Я готовил это соглашение в том числе и потому, что не хотел бы допустить монополизацию авиарынка, чтобы пассажиры и сотрудники отрасли имели возможность выбора между авиакомпаниями. Кроме того, наша цель была в том, чтобы не пострадали многолетние партнеры и кредиторы авиакомпании, которые, несомненно, понесли бы ущерб в случае банкротства», — сказал РБК Плешаков.

Окончание на с. 18

**АЛКОГОЛЬНЫЙ РЫНОК**

## Инвестор из долины

ДЕНИС ПУЗЫРЕВ

Летом 2015 года в магазинах появились вина нового крымского производителя Alma Valley. Хозяйство, которое эксперты называют самым современным на полуострове, возможно, связано со структурами главы ВТБ Андрея Костина.

## ЗОЛОТО КРЫМА

Дегустация под названием «Кубок Союза виноградарей и виноделов России», которая ежегодно в октябре проходит в Абрау-Дюрсо, считается самым престижным соревнованием для отечественной винодельческой индустрии. В жюри всегда — признанные европейские авторитеты. Например, третий по счету конкурс, 2015 года, возглавил британец Тим Аткин — винный обозреватель The Guardian и других отраслевых изданий.

Результаты дегустации этого года для многих оказались неожиданными: четыре медали за вина из сортов шардоне, пино блан, шираз и каберне совиньон достались крымской винодельне Alma Valley, лишь этим летом впервые поставившей свою продукцию на полки магазинов.

На сайте Alma Valley говорится, что первые саженцы европейских сортов были высажены в долине реки Альмы еще в 2008 году. В 2013 году на этом участке была построена суперсовременная винодельня в стиле хай-тек проектной мощностью до 3 млн бутылок вина в год. Сейчас общая площадь виноградников Alma Valley составляет 160 га — со 140 га собирают урожай.

В массовую продажу вина из Alma Valley поступили летом 2015 года. Продукцию компании можно уже купить в нескольких крупных сетях, например Metro Cash & Carry. В ближайшее время стартуют продажи в «Ароматном мире» и «Ленте».

Окончание на с. 16



ПОДПИСКА: (495) 363-11-01

РБК  
ежедневная  
деловая  
газета

16+

Ежедневная деловая газета РБК  
Главный редактор:  
Максим Павлович Солюс  
Заместители главного редактора:  
Петр Мироненко, Юлия Ярош  
Выпуск: Дмитрий Иванов  
Руководитель фотослужбы:  
Алексей Зотов  
Фоторедактор: Наталья Славгородская  
Верстка: Константин Кузниченко  
Корректура: Марина Колчак  
Инфографика: Олеся Волкова,  
Андрей СитниковОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК  
Шеф-редактор проектов РБК:  
Елизавета Осетинская  
Главный редактор rbc.ru  
и ИА РосБизнесКонсалтинг:  
Роман Баданин  
Заместители главного редактора:  
Ирина Малкова, Надежда Иваницкая,  
Владимир Моторин  
Главный редактор журнала РБК:  
Валерий Игуменов  
Заместители главного редактора:  
Андрей Бабицкий, Анфиса Воронина  
Арт-директор: Ирина Борисова  
Руководитель фотослужбы:  
Варвара ГладкаяРуководители направлений –  
заместители главного редактора  
Банки и финансы: Елена Тофанюк  
Индустрия и энергоресурсы: Петр Кирьян  
Информация: Игорь Терентьев  
Политика и общество: Максим Гликин  
Спецпроекты: Елена МязинаРедакторы отделов  
Медиа и телеком: Полина Русяева  
Международная жизнь:  
Александр Артемьев  
Мнения: Николай Гришин  
Потребительский рынок:  
Ксения Шамакина  
Свой бизнес: Владислав Серегин  
Экономика: Иван ТкачевАдрес редакции: 117393, г. Москва,  
ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1  
Телефон редакции: (495) 363-1111,  
доб. 1177  
Факс: (495) 363-1127. E-mail: daily@rbc.ru  
Адрес для жалоб: complaint@rbc.ruУчредитель газеты: ООО «РБК Медиа»  
Газета зарегистрирована в Федеральной  
службе по надзору в сфере связи,  
информационных технологий и массовых  
коммуникаций.  
Свидетельство о регистрации средства  
массовой информации ПИ № ФС77-59174  
от 3 сентября 2014 года.Издатель: ООО «БизнесПресс»  
117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78,  
стр. 1  
E-mail: business\_press@rbc.ru  
Генеральный директор: Екатерина СонКорпоративный коммерческий  
директор: Людмила Гурей  
Коммерческий директор  
издательского дома «РБК»:  
Анна Батыгина  
Директор по рекламе  
товаров группы люкс:  
Виктория Ермакова  
Директор по рекламе сегмента авто:  
Мария ЖелезноваДиректор по маркетингу:  
Андрей Синорский  
Директор по распространению:  
Анатолий Новгородов  
Директор по производству:  
Надежда ФоминаПодписка по каталогам:  
«Роспечать», «Пресса России»,  
подписной индекс: 19781  
«Почта России», подписной индекс: 24698Подписка в редакции:  
Телефон: (495) 363-1101  
Факс: (495) 363-1159Этот номер отпечатан  
в ОАО «Московская газетная типография»  
123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1Заказ № 2577  
Тираж: 80 000Номер подписан в печать в 22.00  
Свободная ценаПерепечатка редакционных материалов  
допускается только по согласованию  
с редакцией. При цитировании ссылка  
на газету РБК обязательна.

© «БизнесПресс», 2015

США оценили потери России от дешевой нефти

Минус \$100 млрд  
за полгода

ФОТО: Сергей Бобылев/ТАСС

Министерство финансов США полагает, что из-за падения цены на нефть экономика России испытывает «серьезное сокращение» (на фото — Харампурское месторождение ОАО «Роснефть-Пурнефтегаз»)

АЛЕКСАНДР РАТНИКОВ

**За полгода нефтяная выручка России снизилась на \$100 млрд по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, считает Минфин США. В отличие от других экспортеров нефти РФ сохранила положительное сальдо торгового баланса.**

С января по июнь этого года нефтяная выручка России снизилась на \$100 млрд. Об этом говорится в опубликованном в понедельник полугодовом докладе Минфина (казначейства) США, посвященном ситуации в мировой экономике и на валютном рынке, который ведомство регулярно представляет в конгресс. Таким образом Вашингтон определяет «валютных манипуляторов» — те страны, которые искусственно за-

нижают стоимость национальной валюты, удешевляя свой экспорт.

По оценке Минфина США, сейчас Россия переживает период «плохого управления экономикой и страдает от низких нефтяных цен и санкций». В другом фрагменте утверждается, что Россия сейчас «испытывает серьезное сокращение экономики». При этом Россия стала исключением из ряда других нефтедобывающих стран: она сумела сохранить положительное сальдо торгового баланса. Этого ей удалось добиться ценой «рецессии, ограничений на импорт и ослабления курса рубля». Все эти факторы привели к превышению стоимости экспорта над импортом.

В апрельском докладе казначейства США предупреждало, что санкции и падение нефтяных цен негативно скажутся на экономическом росте в России. Весной этого года ведомство прогнози-

ровало, что падение цен на нефть лишит российский бюджет в этом году \$105 млрд.

Согласно данным о платежном балансе России Центробанка за первые шесть месяцев 2015 года, экспортная выручка производителей нефти и газа составила \$109,11 млрд (6,26 трлн руб. по средневзвешенному курсу за шесть месяцев) по сравнению с \$173,16 млрд (6,06 трлн руб. по средневзвешенному курсу за шесть месяцев) за тот же период 2014 года. Как говорится в пояснительной записке к отчету об исполнении федерального бюджета России за первое полугодие 2015 года, нефтегазовые доходы российского бюджета составили 2,9 трлн руб. (\$46,7 млрд по средневзвешенному курсу за шесть месяцев). В прошлом году за тот же период бюджет получил 3,7 трлн руб. (\$105 млрд по средневзвешенному курсу за шесть месяцев).

В отличие от экономического положения основных торговых партнеров США — Китая, Великобритании, Швейцарии, Тайваня — ситуации в российской экономике в докладе не посвящено отдельной главы. Анализ российской экономики представлен в части экономик развивающихся стран.

Падение нефтяных цен со среднего уровня в \$105 в первом полугодии 2014 года до \$55 год спустя стало одним из важнейших факторов балансировки мировой экономики. От дешевой нефти выигрывают государства-импортеры, в то время как экспортеры лишились десятков миллиардов выручки. Помимо России поступлений в бюджет недосчитались Саудовская Аравия — \$150 млрд, страны Персидского залива — в общей сложности \$130 млрд и Норвегия — \$30 млрд. Азиатские страны за первое полугодие 2015 года сэкономили \$340 млрд за счет дешевой нефти. США за тот же период высвободили \$110 млрд.

В самих США экономический рост должен ускориться во второй половине 2015 года и останется на высоком уровне до конца 2016 года. За первые два квартала этого года рост ВВП в годовой динамике составил 2,5%, в то время как во второй половине 2014-го он достигал 3,2%. В сентябре уровень безработицы в Соединенных Штатах составлял 5,1%. Этот показатель совпадает с уровнем «полной занятости».

По оценке Федеральной резервной системы (ФРС) США (центробанка страны, независимого от Минфина), «полной занятостью» считается уровень долгосрочной безработицы в пределах 5–5,2%. Безработица и инфляция являются ключевыми факторами, которые учитываются ФРС при решении о повышении или понижении ключевых ставок. Следующее заседание Комитета по операциям на открытом рынке (FOMC), принимающего решение по монетарной политике, назначено на 27–28 октября. ■

## Китай — не манипулятор

## Недооцененный юань

Регулярные доклады Минфина США о положении в странах — основных торговых партнерах Америки в последние годы превратились в важный внешнеполитический документ — в нем казначейство оценивает ситуацию с курсом юаня. Американское ведомство регулярно указывает Китаю, что юань недооценен по отношению к доллару. Из этого следует, что китайские товары получают преимущество по сравнению с американскими. Из-за этого США много лет под-

ряд фиксируют дефицит в торговле с Китаем. Выводы Минфина США постоянно критикуются китайской стороной.

## Виноваты рыночные факторы

В этом полугодичном докладе казначейство смягчило риторику по отношению к фиксированному курсу китайской валюты. Обменный курс юаня находится «ниже должного среднесрочного значения», пришли к выводу аналитики американского Минфина, посчитав, что на девальвацию повлияли рыночные факторы. По оценкам

казначейства, отток капитала из Китая, если исключить прямые иностранные инвестиции, мог достичь \$520–530 млрд за первые восемь месяцев текущего года — только за август из экономики вышло \$200 млрд. В сентябре Народный банк Китая и коммерческие банки продали рекордный объем иностранной валюты, примерно эквивалентный 761,3 млрд юаней (\$119,85 млрд). «Сейчас рыночные факторы оказывают подавляющее воздействие на юань, но это воздействие, скорее всего, будет временным», — говорится в докладе.

## На грани торговой войны

Жестче всего Минфин США отзывался о курсовой политике китайских властей в мае 2012 года, когда он назвал юань «значительно недооцененным». Однако ни тогда, ни сейчас Вашингтон не называл Пекин «валютным манипулятором» — в противном случае власти Соединенных Штатов вынуждены были бы ввести карательные тарифы на импортируемые из Китая товары, что привело бы к торговой войне между странами.

## МНЕНИЕ



ФОТО: из личного архива

МАРСЕЛЬ САЛИХОВ,  
главный директор по экономическому направлению ИЭФ

## Кто теснит Россию с нефтяного рынка в Европе

**Ситуация на нефтяном рынке напоминает «дилемму заключенного» из теории игр, когда каждый игрок пытается максимизировать собственный выигрыш, но коллективно это приводит к худшему результату.**

### ЛИШНЯЯ НЕФТЬ

На прошлой неделе глава «Роснефти» Игорь Сечин заявил, что Саудовская Аравия начала поставки нефти в Польшу, являющуюся традиционным покупателем российских энергоресурсов, и «активно демпингует» на рынке. Представители «Татнефти» попросили меры государствен-

ной поддержки, направленные на сохранение позиций российских компаний на европейском рынке. Министерство энергетики предлагает не паниковать и отмечает, что у российской нефти есть серьезные конкурентные преимущества на европейском рынке.

Особенность текущей ситуации на мировом нефтяном рынке заключается в том, что все крупные производители, имеющие свободные мощности, стремятся увеличить добычу. По данным JODI, добыча нефти в Саудовской Аравии выросла с 9,6 млн барр./сутки в начале года до 10,6 млн барр./сутки в июне. Меньше чем за полгода

Саудовская Аравия увеличила добычу почти на 10% и потенциально может увеличить еще.

Низкие цены вынуждают производителей с низкой себестоимостью увеличивать добычу для того, чтобы выручка снижалась меньше, чем упали цены. Подобная стратегия является рациональной для каждого игрока в отдельности. Но, когда она становится повсеместной, это приводит к тому, что рынок еще больше «затоваривается».

По оценкам МЭА, «дисбаланс» на мировом рынке, то есть превышение добычи над текущим спросом, составляет в настоящее время от 1,5 млн до 2 млн барр. в сутки. По сути, это «лишняя» нефть, которая в настоящее время не востребована. Пока этот избыток попадает в хранилища. Запасы сырой нефти в странах ОЭСР находятся на максимальных уровнях и почти на 200 млн барр. превышают средние за последние годы значения. Подобная ситуация — своего рода «дилемма заключенного» из теории игр, когда каждый игрок пытается максимизировать собственный выигрыш, но коллективно это приводит к худшему результату. Вариант, который может повысить общий для всех выигрыш, — сотрудничество. Но ОПЕК самоустранилась от целенаправленного воздействия на мировой рынок. Поэтому какие-либо варианты сотрудничества крупнейших производителей выглядят малореальными.

### ЛУЧШАЯ ЗАЩИТА — НАПАДЕНИЕ

Традиционным рынком сбыта нефти для Саудовской Аравии является Азия: на Китай и другие азиатские страны в 2014 году пришлось около 63% экспорта. Экспорт саудовской нефти в США и ЕС устойчиво снижался последние десятилетия. В 2014 году объем поставок сырой нефти из Саудовской Аравии в страны ЕС составил 42 млн т по сравнению с 70–80 млн т, которые поставлялись в конце 1990-х годов, причем география поставок саудовской нефти в Европу достаточно ограничена. Саудовская Аравия до недавнего времени вообще не поставляла нефть в страны Восточной Европы.

В свою очередь, ЕС — традиционный рынок для российской нефти и нефтепродуктов. На страны ЕС приходится свыше 63% экспорта сырой нефти и 67% экспорта нефтепродуктов, причем именно в странах Восточной Европы российская нефть имеет доминирующее положение за счет развитой транспортной инфраструктуры, надежности поставок и конкурентных преимуществ по цене. Поэтому опасения российской нефтяников по поводу обострения конкуренции на своих традиционных рынках вполне понятны.

Физическая нефть разных сортов, как правило, торгуется в виде дисконтов (или премий) к тради-

ционным рыночным бенчмаркам. Для европейского рынка это нефть марки Brent. По сути, котировки нефти Urals — это оценка размеров дисконтов физических поставок российской нефти ценовыми агентствами. Обострение конкуренции на европейском рынке с Саудовской Аравией будет означать увеличение дисконтов для российской нефти к бенчмаркам.

Фактор того, что многие европейские НПЗ «настроены» на прием российской нефти, не стоит чересчур преувеличивать. Технологические процессы подразумевают определенные возможности для блендинга различных сортов нефти. Значение для европейских покупателей будут иметь и размер, и продолжительность предоставляемых скидок со стороны новых участников рынка. Поэтому России придется вступить в ценовую войну.

Это неприятно, но не является критичным фактором для российской нефтяной промышленности. Со стратегической точки зрения обострение конкуренции на европейском рынке означает необходимость дальнейшей диверсификации собственных поставок и расширение собственных рынков сбыта, ведь лучшая защита — это нападение.

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



### ПАРТНЕР КОРПОРАТИВНОГО БИЗНЕСА

Важным направлением деятельности ПАО Сбербанк является работа с региональным госсектором, а также с компаниями крупного и среднего бизнеса. Сбербанк обслуживает представительства органов власти и компании крупного и среднего бизнеса по всей России, работающие в самых разных отраслях, таких как ритейл, ЖКХ, строительство, сельское хозяйство и т.д. За долгое время сотрудничества с разными предприятиями Сбербанк изучил специфику каждой отрасли и особенности ее развития в конкретных регионах. В 2015 году Банк продолжает кредитовать корпоративных клиентов, предоставляя средства на развитие различных проектов.

#### «СБЕРБАНК ЯВЛЯЕТСЯ ДЛЯ РЕГИОНА НАДЕЖНЫМ ПАРТНЕРОМ»

«В аукционе, объявленном Министерством финансов Ростовской области на покрытие дефицита бюджета в сумме 7,4 млрд рублей сроком на 3 года, признан победителем Сбербанк России».

Заместитель губернатора Ростовской области, министр финансов Федотова Л.В.

#### «БЛАГОДАРЯ СВОЕВРЕМЕННОМУ И КАЧЕСТВЕННОМУ ФИНАНСИРОВАНИЮ СО СТОРОНЫ СБЕРБАНКА НАША КОМПАНИЯ УСПЕШНО РАЗВИВАЕТ ПРОИЗВОДСТВО»

«Наша компания по меркам отрасли очень молодая, но быстро развивающаяся. Работа в области нефтепереработки сопряжена с высоким уровнем ответственности в сфере производственной и технологической безопасности и в отношении качества выпускаемой продукции. Главная цель компании — динамичное, органичное развитие. В связи с этим мы предъявляем высокие требования к нашим финансовым партнерам. Поэтому все наши планы реализуются при поддержке и участии Сбербанка России».

Директор ООО «ВПК-Ойл» Тумашов С.В.



СБЕРБАНК – НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР



ФОТО: Юрий Мартынов/Коммерсантъ

Новый госфонд ничего не будет производить, он «станет оператором федеральных денег»

В правительстве нашли альтернативный способ распределения госсредств на строительство школ

# Фонд вместо корпорации

ПОЛИНА НИКОЛЬСКАЯ

**Вице-премьер Ольга Голодец предложила президенту создать образовательный госфонд, который может стать оператором программы строительства школ. Двигатель проекта — издательство «Просвещение», близкое Аркадию Ротенбергу.**

## ФОНД ЛУЧШЕ

Голодец отправила президенту Владимиру Путину письмо, в котором предлагает создать фонд развития образования, рассказали РБК два источника — в правительстве и в администрации президента.

Это стало продолжением дискуссии о возможном создании образовательной госкорпорации, которую продвигает глава издательства «Просвещение» Владимир Узун.

РБК удалось ознакомиться с фрагментом этого письма. Голодец пишет, что фонд поможет эффективно расходовать бюджетные средства, привлечь частных инвесторов в развитие инфраструктуры образования и эффективно контролировать траты этих инвестиций. Учредителем она предлагает сделать правительство, а «отдельные функции и полномочия учредителя» дать Минобрнауки и Минстрою. В управляющий орган фонда должны войти представители бизнеса, органов власти, об-

щественные деятели. Деньги на госфонд вице-премьер предлагает взять из программы «Развитие образования на 2013–2020 годы» (по данным сайта правительства, вся госпрограмма оценена в 4,1 трлн руб.). Регулироваться деятельность фонда будет отдельным законом: законопроект «О государственном фонде развития российского образования» вице-премьер предлагает внести в Госдуму уже в ноябре 2015 года. Чем конкретно будет заниматься фонд, она не уточняет.

Представитель Голодец Алексей Левченко не комментирует факт отправки письма в администрацию. По его словам, точно не рассматривается «вопрос созда-

ния госкорпорации в этой сфере», но потребность в развитии частного-государственного партнерства в области образования есть. «Частный бизнес успешно инвестирует в дошкольное образование, новые школы, университеты, предлагает новые конструктивные решения для образовательного пространства и готов делиться своими решениями с государством», — объясняет он. Фонд мог бы стать одной из форм сотрудничества «с широким участием всех заинтересованных компаний», отмечает Левченко. Владимир Узун ограничился комментарием, что, выбирая между государственной корпорацией, госкомпанией и госфондом, при детальном обсужде-

нии идеи с экспертами «форма государственного фонда для сферы образования оказалась предпочтительной».

## ЧЕМ ЗАЙМЕТСЯ ФОНД

Фонду «могут доверить распределение государственных денег на оборудование и строительство школ», рассказали РБК близкий к Минобрнауки источник и собеседник в связанном с образованием бизнесе. «Сам фонд в отличие, например, от госкорпорации, которая предлагалась изначально, ничего не будет производить. Фонд будет заказывать строительство и станет оператором федеральных денег», — отмечает один из них.

## Несостоявшаяся госкорпорация

Предложение от «Просвещения» В августе 2014 года стало известно, что 31 мая президент холдинга «Издательство «Просвещение» (блокирующий пакет холдинга может принадлежать миллиардеру Аркадию Ротенбергу, он же возглавляет совет директоров) Владимир Узун написал президенту РФ Владимиру Путину письмо, в котором предложил создать госкорпорацию по образованию. По его мнению, корпорация могла бы выработать типовые проектные решения при

строительстве школ, контролировать производство мебели, учебников, одежды для учеников.

### Зачем это нужно

По мнению Узун, создание корпорации позволило бы сэкономить 10–12% расходов федерального бюджета, а также придать «импульс развитию отечественного производства товаров» и «ликвидировать отставание системы образования на всех его этапах от требований, предъявляемых к качеству и со-

держанию образования со стороны потребителей этих услуг».

По оценкам экспертов, опрошенных РБК, новая корпорация могла бы контролировать рынок объемом до 90 млрд руб. в год. Один только объем рынка производства школьных учебников составляет 18–20 млрд руб. в год.

### Министерства не оценили

Путин поручил заместителю председателя правительства Ольге Голодец проработать этот

вопрос и доложить об итогах. Министерства в своих отзывах раскритиковали предложение Узун. В частности, в Минэкономразвития отметили, что в письме Узун не проводится анализ проблем, обуславливающих необходимость создания корпорации, не формулируются основные задачи в области развития образования, не содержится иная необходимая информация. Кроме того, в министерстве заявили, что нацеленность Узун на «идеологическую

эффективность» образования противоречит Конституции РФ. В Минфине отметили, что в России уже работает программа «Наша новая школа», которая финансируется через нацпроект «Образование», ФЦП развития образования, ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России», госпрограмму «Доступная среда», госпрограмму «Развитие образования». В министерстве считают, что госкорпорация продублировала бы эту программу.

Сейчас строительство новых школ идет в основном за счет бюджетов регионов, в этом году по всей России их построено 107. С учетом демографического роста последних лет и износа зданий «нужно на порядок нарастить темпы строительства новых школ», говорит министр образования Дмитрий Ливанов. Минобрнауки уже подготовило проект по поручениям Владимира Путина и Дмитрия Медведева после послания президента Федеральному собранию в декабре 2014 года. По нему с 2016

по 2025 год из федерального и регионального бюджетов должно быть выделено 3 трлн руб. и построено более 14 тыс. школ. Ожидается, что этот проект утвердят до конца года, уверяют в пресс-службе Минобрнауки. В проекте бюджета на 2016 год, который внес в правительство Минфин, есть текстовая статья, касающаяся этой программы, но пока в ней не указана конкретная сумма, рассказывал журналистам Дмитрий Ливанов. В Минфине эту тему не комментируют.

Как и суммы на строительство школ, юридическо-правовая форма новой структуры и ее функции сейчас в стадии активной дискуссии, рассказывает чиновник правительства. По его словам, Голодец даже отозвала свое письмо в администрацию до прояснения юридических нюансов. Левченко ограничился комментарием, что сейчас вопрос в стадии обсуждения и «конкретного решения и конкретной формы нет».

Судя по всему, речь идет не просто о фонде (форма некоммерческой организации, прописанная в Гражданском кодексе), а именно о «государственном фонде», который будет жить не по общим правилам, а как госкорпорация или госкомпания, замечает директор Института стратегического анализа ФБК Игорь Николаев: «Эта форма будет противоречивой, как и госкорпорация, что, впрочем, не мешает им восемь лет существо-

вать». По его мнению, продвижение новых юридических форм связано с бюджетным кризисом и попыткой доказать, что нестандартными механизмами деньги можно тратить эффективнее.

ской академии народного хозяйства и государственной службы при президенте Андрей Марголин считает, что сотрудничество бизнеса и государства при строительстве школ может происходить

**«Сам фонд в отличие, например, от госкорпорации, которая предлагалась изначально, ничего не будет производить. Фонд будет заказывать строительство и станет оператором федеральных денег»**

#### КОМУ ИНТЕРЕСНЫ ШКОЛЫ

В дискуссиях о новой структуре по развитию образования продолжает участвовать руководство холдинга «Просвещение», совет директоров которого возглавляет Ротенберг. (Узун подтвердил, что обсуждение «форм, задач и механизмов реализации» проводится с привлечением представителей издательства.) По данным двух собеседников — близкого к Минобрнауки и в связанном с образованием бизнесе, — в структуре нового фонда могут появиться люди, близкие Ротенбергу. Представитель бизнесмена не смог во вторник прокомментировать эту информацию.

Сейчас формат частно-государственного партнерства в области образования не сильно привлекает бизнес. Проректор Россий-

только на основании «контракта жизненного цикла». Например, частная структура за свои деньги строит школу, делает ремонт, содержит здание, а государство, если его устраивает состояние объекта, платит за его использование компании. В строительство школы на 500–600 мест нужно инвестировать примерно 1 млрд руб., замечает директор оператора частных школ и детских садов «Филипп» Марина Шилкина. «Сейчас частные структуры строят школы либо как подрядчики за государственные деньги, либо в качестве обременения при строительстве жилых комплексов, больше это никому не интересно», — говорит она. ▣

При участии Алексея Пастушина, Фариды Рустамовой и Александры Галактионовой

#### Расходы на образование в цифрах

**До 90 млрд руб. в год,**

по оценкам экспертов, мог бы составить объем рынка, контролируемый новой образовательной корпорацией

**18–20 млрд руб. в год**

составляет рынок производства школьных учебников

**В 4,1 трлн руб.,**

по данным сайта правительства, оценивается программа «Развитие образования на 2013–2020 годы»

**3 трлн руб.**

с 2016 по 2025 год из федерального и регионального бюджетов должно быть выделено на строительство более 14 тыс. школ

**107 школ**

по всей России построено в 2015 году

#### Передовой строитель

Крупнейший актив Ротенберга — «Стройгазмонтаж», который раньше специализировался только на строительстве нефтегазовой инфраструктуры, а недавно стал генподрядчиком по строительству Керченского моста в Крым стоимостью 228,3 млрд руб. Кроме того, в октябре 2014 года Ротенберг продал свою долю в компании «ТПС Недвижимость», которая специализируется на строительстве и управлении торговыми центрами, своему сыну Игорю (теперь ему принадлежит 33% компании).

реклама

ПАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2879 от 10.09.2015 г.



# ЛУЧШИЙ ИНТЕРНЕТ-БАНК

по версии  
GLOBAL BANKING  
& FINANCE REVIEW

[www.avangard.ru](http://www.avangard.ru)

**Авангард интернет-банк** — это полнофункциональная, удобная и безопасная система дистанционного банковского обслуживания для вашего бизнеса.

Открытие расчетного счета — **online**.

Подключение и обслуживание интернет-банка — **бесплатно**.



Банк основан  
в 1994 году



Более 100 тыс.  
корпоративных  
клиентов



Более 1 млн  
частных  
клиентов



300 офисов в  
75 городах  
России

# БАНК АВАНГАРД

**АРБИТРАЖ** Бизнес стал чаще проигрывать судебные споры с госорганами

# С властью не поспоришь

АНАСТАСИЯ МИХАЙЛОВА,  
АЛИСА ШТЫКИНА

**Компании стали чаще оспаривать в судах привлечение их к административной ответственности, но выигрывают реже, чем годом ранее. Представители бизнеса жалуются: фирмам все сложнее отстаивать интересы в спорах с властью.**

РБК ознакомился с судебной статистикой по рассмотрению административных дел в арбитражных судах за первые полгода 2015 года и аналогичный срок в 2014 году, предоставленной Верховным судом. До августа 2014 года арбитражные суды подчинялись Высшему арбитражному суду. После слияния высших судов все арбитражные суды перешли в подчинение Верховного суда, а функции ВАС — в экономическую коллегию ВС.

## БИЗНЕС ПРОТИВ ВЛАСТИ

По сравнению с 2014 годом бизнес стал чаще терпеть поражения в судах в спорах с властью. В целом количество жалоб на привлечение компаний и индивидуальных предпринимателей к административной ответственности выросло на 5% (35,7 тыс. дел). Но удовлетворять их стали реже: 37% жалоб вместо 44% годом ранее, следует из статистики Верховного суда (предоставлена РБК).

Труднее всего стало оспаривать решения Росалкогольрегулирования и органов, осуществляющих контроль в сфере окружающей среды, следует из статистики. Жалобы на решения этих ведомств арбитражные суды начали удовлетворять в два раза реже.

Уменьшилось и число выигранных дел у таможенных органов. Если в 2014 году суды признали необоснованным привлечение к административной ответственности в 43% случаях, то в текущем году судьи удовлетворили только каждую



Верховный суд получил функции Высшего арбитражного суда в 2014 году и с тех пор исполняет их по-своему. На фото — бывший глава ВАС Антон Иванов (слева) и действующий председатель ВС Вячеслав Лебедев (справа)

ров (53%). Но эти показатели все равно ниже, чем в 2014 году: тогда суды удовлетворили 59% аналогичных жалоб.

На фоне общего роста дел вдвое меньше рассмотрено жалоб на привлечение к ответственности судебными приставами-исполнителями. Судьи удовлетворили только каждую пятую жалобу, но за год до этого доля бизнесменов, выигравших у судебных приставов, составляла всего 11%.

**Корпоративные юристы подтверждают: суды на практике стали все охотнее поддерживать решения контролирующих органов и отказывать фирмам в удовлетворении их требований**

третью жалобу. При этом в целом количество таких споров с таможенниками увеличилось на 50%.

На прежнем уровне остается статистика рассмотрения споров с налоговыми органами: число жалоб на привлечение налоговым ведомством к административной ответственности выросло всего на 7%. При этом коммерсанты в судах выигрывают больше половины спо-

Всего в 2015 году арбитражные суды рассмотрели 63,6 тыс. дел, касающихся привлечения бизнесменов к административной ответственности, в том числе 35,7 тыс. дел об оспаривании решений органов власти о привлечении к административной ответственности и 27,9 тыс. дел о привлечении к административной ответственности в суде.

## ПРОЯВЛЕНИЕ КРИЗИСА

Отстоять свою правоту в суде будет значительно сложнее, если другой стороной спора выступит госорган, а не компания, считает вице-президент РСПП (Российского союза промышленников и предпринимателей) по корпоративным отношениям и правовому обеспечению Александр Варварин. Он отмечает, что в 2014 году РСПП проводил опрос, который показал, что в судебном споре с госорганом на победу рассчитывает только половина опрошенных, в то время как в споре с другой компанией эта цифра возрастает до 90%. По его словам, в прошлом году с нарушениями прав со стороны органов власти столкнулась почти каждая вторая компания. Об этом заявили 47% опрошенных РСПП предпринимателей.

Корпоративные юристы тенденцию подтверждают: суды на практике стали все охотнее поддерживать решения контролирующих органов и отказывать фирмам в удовлетворении их требований. Партнер юридической фирмы «ЮСТ» Александр Болوماتов рассказывает, что сейчас стало сложнее оспорить решения госорганов в судах. «Чаще всего суды встают на сторону компаний только по процессуальным и техническим вопросам, но не по существу», — констатирует юрист.

Негативная тенденция может быть связана с кризисными явлениями в экономике, считает адвокат коллегии «Муранов, Черняков и партнеры» Олег Москвитин. «Если раньше компании «прощали» некоторые штрафы бюджету, в том числе для сохранения хороших отношений с проверяющими, то теперь «лишних» денег нет. Если штраф можно оспорить силами своих юристов, то бизнес идет в суд», — поясняет адвокат.

Но, с другой стороны, проблемы в экономике вынуждают компании нарушать законодательство, а контролирующие органы — тщательнее за его соблюдением следить, чтобы наполнить бюджет, добавляет юрист компании «Деловой фарватер» Павел Ивченков.

По мнению партнера адвокатского бюро А2 Натальи Рясиной, многие жалобы суды раньше удовлетворяли только по формальным основаниям, сейчас же суды стали жестче следовать закону.

Партнер адвокатского бюро Herbert Smith Freehills Алексей Панич указывает, что серьезных изменений в арбитражной практике он не наблюдает. «Существуют административные споры, где выиграть у государственного органа всегда было довольно сложно. Например, ФАС проигрывает всего около 25% судебных разбирательств», — констатирует Панич.

## Сколько дел об оспаривании решений административных органов о привлечении к административной ответственности было рассмотрено в России за полгода

■ Количество дел // По скольким делам удовлетворены требования  
● По всем административным органам

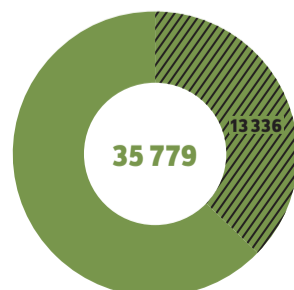
### I полугодие 2015

476 884  
Налоговые органы

317 1154  
Таможенные органы

346 1509  
Органы, контролирующие сферу охраны окружающей среды

144 437  
Органы Росалкогольрегулирования



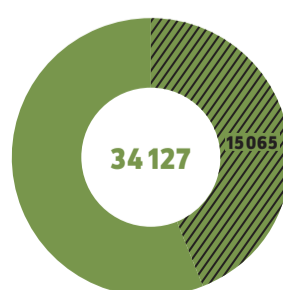
### I полугодие 2014

471 794  
Налоговые органы

336 773  
Таможенные органы

921 1775  
Органы, контролирующие сферу охраны окружающей среды

214 371  
Органы Росалкогольрегулирования



Источники: Верховный суд

**БЮДЖЕТ** Правительство увеличит расходы в 2016 году за счет роста экспорта нефти

# Армия в выигрыше

ПЕТР НЕТРЕБА

**В бюджете на 2016 год армия получила 259 млрд руб. дополнительных ассигнований. Рост оборонных расходов правительство собирает оплатить увеличив экспорт нефти на 5 млн тонн и дефицит бюджет до 3%.**

## ДЕНЬГИ ВОЕННЫМ

Главным бенефициаром бюджетных дискуссий в правительстве — за несколько дней до внесения бюджета в Госдуму — оказалось Минобороны, следует из материалов правительства, имеющих в распоряжении РБК. Расходы 2016 года в разрезе «Национальная оборона» увеличены на 258,9 млрд руб. по сравнению с исходными проектировками — в результате они превысят 3 трлн руб.

В основном проект бюджета на следующий год был одобрен на заседании кабинета министров 8 октября. Еще тогда в бюджет вернулись 175 млрд руб. военных расходов, которые перед заседанием планировались к сокращению. А теперь к ним добавились еще 84 млрд руб., следует из обновленных бюджетных проектировок (есть у РБК). В результате, если в начале этого месяца оборонные расходы предполагалось сократить на 0,1% ВВП относительно докризисных планов (когда правительство еще ориентировалось на трехлетний бюджет), то сейчас, напротив, речь идет о перерасходе в 0,3% ВВП.

Характер дополнительных расходов в материалах не раскрывается. Но по проектировкам видно, что в меньшей степени они приходятся на военное капитальное строительство и гособоронзаказ, а в большей

степени — на текущее содержание армии. При этом рост расходов закрытой части оборонных госпрограмм в ходе доработки бюджета составил только 60 млрд руб.

8 октября, когда правительство неожиданно восстановило 175 млрд руб. расходов в интересах Минобороны, уже возникали вопросы, не связано ли это с операцией в Сирии. Но первый вице-премьер Игорь Шувалов заверил тогда журналистов, что к Сирии это «никакого отношения не имеет».

Ранее источник РБК, близкий к администрации президента, сравнивал возможные расходы на операцию в Сирии с крупными учениями на Дальнем Востоке. А на этой неделе источник в финансово-экономическом блоке правительства сказал, что расходы на сирийскую кампанию значительно меньше, чем плановые учения на Дальнем Востоке.

Вместе с ростом военных расходов последний вариант бюджета фиксирует и восстановление расходов на сельское хозяйство на 74,5 млрд руб. Именно столько обещал министр финансов Антон Силуанов 8 октября, после заседания правительства. Из новых материалов следует, что государственному Россельхозбанку удалось отстоять в 2016 году свою докапитализацию из бюджета на сумму в 10 млрд руб. Но этого не удалось добиться другой аграрно-финансовой организации: докапитализация «Росагролизинга» на 2 млрд руб. на следующий год отменена. Причина — организации сельхозмашиностроения получают поддержку напрямую из бюджета на компенсацию затрат по содержанию рабочих мест, обновлению модельного ряда и модернизацию производств.

## МОБИЛИЗАЦИЯ НЕФТИ

Усилия военных и аграрных лоббистов привели к тому, что изначальные планы правительства сокращать бюджетные расходы темпами не менее 1 процентного пункта в год не будут выполнены. Общие расходы 2016 года увеличились к уровню 2015 года на 612,2 млрд руб. (с 15,5 трлн до 16,1 трлн руб.).

На заседании 8 октября правительство уже приняло решение увеличить бюджетный дефицит на 2016 год с 2,8% до 3% ВВП, учтя тем самым дополнительные расходы. Это решение подтверждено последним вариантом проекта бюджета. При этом рост сельскохозяйственных расходов планировалось компенсировать из бюджетных резервов. На прошлом заседании правительства сообщалось о двух таких бюджетных резервах. Один — на 50 млрд руб. — будет сформирован из переходящих остатков бюджета 2015 года, остатков на счетах госкомпаний и госкорпораций, которым направлялись деньги для реализации определенных задач в текущем году. Другой будет образован за счет заморозки накопительной части пенсии в размере 342,2 млрд руб.

Однако последний вариант бюджета больше не содержит предложений потратить эти резервы. «После заседания правительства Минэкономразвития поменяло макропрогноз», — рассказал РБК источник в экономическом блоке правительства. Согласно бюджетным документам, ожидаемый объем добычи нефти вырос в 2016 году на 5 млн т, по сравнению с предложениями 8 октября, а экспорт увеличен на 4,5 млн т. Также

## Кто выиграл и кто проиграл от перераспределения расходов федерального бюджета на 2016 год, млрд руб.

| Статьи бюджета   | Проект бюджета по состоянию на 5 октября | Проект бюджета по состоянию на 16 октября | Перераспределение расходов |
|--|--|---|----------------------------|
| Национальная оборона   | 2886,2                                   | 3145,1                                    | 258,9                      |
| Социальная политика  | 4407,6                                   | 4454,0                                    | 46,5                       |
| Национальная экономика   | 2540,5                                   | 2565,7                                    | 25,2                       |
| Здравоохранение  | 473,7                                    | 490,6                                     | 16,9                       |
| Общегосударственные вопросы  | 1141,5                                   | 1146,0                                    | 4,5                        |
| Жилищно-коммунальное хозяйство   | 78,8                                     | 80,1                                      | 1,3                        |
| Физическая культура и спорт  | 72,4                                     | 72,4                                      | 0,0                        |
| Охрана окружающей среды  | 59,4                                     | 59,4                                      | 0,0                        |
| Средства массовой информации   | 80,2                                     | 80,2                                      | 0,0                        |
| Межбюджетные трансферты общего характера бюджетам бюджетной системы РФ | 661,5                                    | 661,5                                     | 0,0                        |
| Культура, кинематография   | 95,3                                     | 95,1                                      | -0,3                       |
| Образование  | 579,8                                    | 578,7                                     | -1,2                       |
| Обслуживание государственного и муниципального долга                   | 652,9                                    | 645,8                                     | -7,1                       |
| Национальная безопасность и правоохранительная деятельность            | 2031,8                                   | 2024,1                                    | -7,7                       |
| <b>ВСЕГО</b>   | <b>15 761,6</b>                          | <b>16 098,7</b>                           | <b>337,1</b>               |

Источник: материалы правительства России

на \$25 за тысячу кубометров увеличена и цена экспортного газа. «Такой маневр дал около 150 млрд руб. дополнительных доходов» — рассказал РБК источник в экономическом блоке правительства. Но, по его словам, остальные параметры макропрогноза, прежде всего среднегодовой курс доллара в 63,3 рубля, не менялись. «Когда происходит увеличение добычи и экспорта нефти, и газа, но при этом

не меняется курс рубля, то появляется риск потерять до 500 млрд руб. доходов, рассчитанных исходя из более слабого рубля», — говорит чиновник. Окончательно бюджет будет готов к внесению в Госдуму 22 октября. «На заседании в этот день скорее всего повторное рассмотрение правок не состоится, но ожидается сообщение о небольших изменениях в бюджете», — сказал чиновник. ■



БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИИ

Генеральный партнер



Москва, Sheraton Palace Hotel Moscow\*

29 октября 2015 г.

## Защита кредиторов в делах о банкротстве

### Ключевые темы:

- ▲ Новые риски и возможности кредиторов применительно к изменению законодательства о банкротстве юридических лиц
- ▲ Практические последствия введения института банкротства граждан:
  - Плюсы и минусы инициирования процедуры банкротства граждан
  - Особенности оспаривания сделок в делах о банкротстве гражданина
  - Можно ли завершить банкротство гражданина без погашения долгов перед кредиторами?
- ▲ Спорные вопросы при рассмотрении дел о банкротстве

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

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

**КОНФЛИКТ** Что известно о «красногорском стрелке»

# «Как человек из девяностых»

МАКСИМ СОЛОПОВ,  
ВЯЧЕСЛАВ КОЗЛОВ,  
АЛЕКСЕЙ ПАСТУШИН,  
СВЕТЛАНА РЕЙТЕР

**Застройщик многоэтажек, волейбольный спонсор, партфункционер и друг мэрии. РБК разбирался, что заставило известного в Красногорске человека взяться за оружие.**

Подмосковный предприниматель Амиран Георгадзе, обвиняемый в убийстве замглавы администрации Красногорского района Юрия Караулова и еще трех человек, объявлен в розыск. МВД России объявило вознаграждение в размере 1 млн руб. за любую информацию, которая будет способствовать задержанию Георгадзе, сообщила официальный представитель МВД России Елена Алексеева. По ее словам, для задержания предполагаемого преступника усилены наряды полиции в районе поисков, проводятся специальные технические мероприятия для его обнаружения. Некогда успешный застройщик, имевший дружественные отношения с районной администрацией, столкнулся с кризисом и новыми подмосковными порядками, утверждают собеседники РБК.

## УСПЕШНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

Амирана Георгадзе можно считать землевладельцем средней руки: ему принадлежит в общей сложности около 30 га земли, но в крайне привлекательных локациях вблизи Москвы, рассказал РБК источник на земельном рынке области, осведомленный о бизнесе Амирана Георгадзе. Общая стоимость этой земли, по его словам, — около \$50 млн. Но в последнее время он все меньше строил загородного жилья, особенно после кризиса 2008–2009 годов.

Из базы СПАРК и выписка из ЕГРЮЛ следует, что Амиран Георгадзе начал заниматься предпринимательской деятельностью в 1999 году (тогда Георгадзе зарегистрировался в качестве индивидуального предпринимателя). Сейчас он и его сын Нодарий являются совладельцами более чем двух десятков юридических лиц, занимающихся в основном строительством и деятельностью в области недвижимости.

Основной строительный бизнес Амирана Георгадзе сконцентрирован в ГК «Мякининское поречье». Самым громким проектом компании стала застройка Павшинской поймы, где компания застраивала участок в 10 га. Земля была оформлена на ООО «Реал-строй», это же юрлицо выступало застройщиком проекта, получившего название ЖК «Арт».



МВД объявило вознаграждение в размере 1 млн руб. за информацию, которая поможет задержать Амирана Георгадзе

Проект предполагал строительство шести 45-этажных домов, из которых сегодня построено только четыре. В 2011 году Амиран Георгадзе вышел из проекта, продав свою долю в ООО структурам группы «Крост». Против проекта неоднократно выступали местные жители. Сегодня дома построены, а между ЗАО «Мякининское поречье» и структурами «Кроста» продолжаются судебные разбирательства: компании стремятся оспорить право «Мякининского поречья» выполнять функции техзаказчика проекта.

Близкий к красногорскому руководству собеседник РБК утверждает, что у Георгадзе сложились хорошие связи с командой предыдущего губернатора Подмосковья Бориса Громова.

Для продвижения своего бизнеса Георгадзе организовал и Торгово-промышленный союз Красногорского района. Эта организация не имела никакого отношения к российской Торгово-промышленной палате. По сути это было объединение близких к Георгад-

зе структур, рассказывает депутат Госдумы от Подмосковья единокоросс Владимир Вшивцев.

## ОБРАЗЦОВЫЙ ЕДИНОРОСС

В «Единую Россию» Георгадзе был принят в 2003 году как председатель Торгово-промышленного союза, рассказала РБК руководитель исполкома красногорского отделения «Единой России» Светлана Грачева. «Человек щедрой души, он помогал не только нам, помогал совету ветеранов и управлению образования весь сложный период с 2003 года, когда партия только определяла свои задачи», — рассказала Грачева. В тот период, рассказывает Грачева, он активно участвовал в жизни партии, приходил на собрания и в исполком. После 2008 года он утратил столь активный интерес к партстроительству, но продолжал помогать местной ячейке единокороссов.

«Он откликнулся, когда мы проводили какие-то митинги и когда надо было устроить поездки в Москву. Приводил людей своих, рабо-

чих и инженеров, и технических работников, которые организовывали первичные отделения партии. Помогал в выборах по нашей системе «один плюс десять»: проголосовал сам, привел еще десять человек», — описывает помощь Георгадзе глава исполкома. По ее словам, иногда единокороссы использовали «возможности его офиса», чтобы можно было собраться и поговорить о выборах. Политических амбиций — участвовать в выборах и становиться депутатом — у Георгадзе в партийной работе не было, утверждает его бывшая коллега по партии. Георгадзе был одним из неформальных «кошельков» партии, но исключительно в Красногорском районе, утверждают два собеседника РБК, близкие к областному правительству. Грачева уверяет, что ни о каком «большом финансировании» речи не шло.

Георгадзе спонсировал не только партию и являлся вице-президентом волейбольного клуба «Зоркий» в Красногорске, там же служил Караулов.

20 октября, на следующий день после расстрелов, красногорский политсовет партии исключил Георгадзе из «Единой России». «Мы, к сожалению, не можем следить за всеми», — объяснила Грачева, называя произошедшее «неожиданностью» и «шоком».

Источник, близкий к руководству Красногорского района, рассказывает, что Георгадзе вел себя «как человек из 1990-х», свободно заходил в администрацию в любое время и отличался вспыльчивым нравом. В последние годы он перемещался по городу с вооруженной охраной, добавляет источник.

Амиран Георгадзе якобы давно был известен среди сотрудников правоохранительных органов как человек, связанный с преступным миром, утверждает в беседе с РБК подполковник милиции в запасе, бывший сотрудник уголовного розыска Игорь Нестеренко. «Если бы в свое время не разогнали подразделения по борьбе с организованной преступностью, он был бы на учете в специальных карточках», — уверяет Нестеренко.



## ЧТО-ТО ПОШЛО НЕ ТАК

Георгадзе мог взяться за оружие из-за начавшихся проблем с получением госзаказа на строительство, утверждал еще в понедельник вечером представитель СКР Владимир Маркин. «По нашим данным, Амиран Георгадзе, получавший ранее государственные заказы на строительство, в последнее время был лишен такой возможности», — заявил представитель СКР. Какие госзаказы мог реализовывать в Красногорске Георгадзе, Маркин не уточнил.

Источник РБК, близкий к руководству области, подтвердил, что в последнее время в область зашли другие девелоперы и Георгадзе получил меньше заказов.

Как рассказал РБК глава Серпуховского района Александр Шестун, Георгадзе «порядка десяти лет был в Красногорске и занимался в том числе ресторанным бизнесом». «Знаю, что он строил рестораны. Его интерес в Красногорске понятен: если в Серпуховском районе себестоимость квадратного метра жилья — 40 тыс. руб., а цена — 45 тыс., то в Красногорске себестоимость такая же, а цена может доходить до 100 тыс. руб., потому что это престижное направление», — рассказал Шестун. По мнению Шестуна, сейчас строительная отрасль переживает кризис, поэтому компания Георгадзе могла остаться без заказов.

**Источник, близкий к руководству Красногорского района, рассказывает, что Георгадзе вел себя «как человек из 90-х», свободно заходил в администрацию в любое время и отличался вспыльчивым нравом. В последние годы он перемещался по городу с вооруженной охраной**

Источник, близкий к подмосковному правительству, сказал РБК, что проблемы у Георгадзе могли возникнуть на стадии утверждения разрешительных документов на строительство. «За последние два года подмосковное правительство забрало себе полномочия по выдаче разрешений на строительство — без визы областного градостроительного совета районные чиновники не могут начать строить практически ничего крупного. Я допускаю, что убитые чиновники могли что-то пообещать Георгадзе, но не сделать этого, потому что разрешение на стройку не дали подмосковные власти», — предположил собеседник. Изменения в законодательстве привели к тому, что представители администрации не смогли выполнить ранее данные Георгадзе обещания по бизнесу, также предполагает депутат Госдумы от Подмоскovie единоросс Владимир Вшивцев. «Смена курса, политики, это приводит к тому, что сталкиваются интересы большой группы людей», — говорит единоросс.

## БЫСТРОЕ РЕШЕНИЕ

19 октября Георгадзе зашел в здание администрации подмосковного Красногорска и расстрелял первого замглавы Красногорского района Юрия Караулова и руководителя «Красногорских электросетей» Георгия Котляренко. Георгадзе был хорошо знаком с Карауловым, поэтому, когда пришел

к нему в кабинет, у чиновника не возникло беспокойства, пояснил сегодня источник Интерфакса, близкий к следствию. Вслед за бизнесменом вошел водитель предпринимателя, который, по версии источника, принес в сумке оружие.

Уже в кабинете у чиновника Георгадзе, сказал источник, достал оружие и заявил Караулову, что они должны ему крупную сумму денег. Затем он потребовал вызвать в кабинет руководителя «Красногорских электросетей» Георгия Котляренко и главу администрации Красногорска Бориса Расказова. Расказова не оказалось на месте, Котляренко же пришел в кабинет.

В доме самого Георгадзе также было обнаружено тело человека — его партнера по бизнесу Тристана Закаидзе. Скрываясь от следствия, бизнесмен застрелил еще одного человека.

Погибшим свидетелем оказался сотрудник службы безопасности издания «Московский комсомолец» Константин Смыслов, проезжавший мимо Георгадзе на скутере, сообщил «МК». Об обстоятельствах убийства изданию рассказал местный житель, узнавший от очевидцев произошедшего подробности преступления. По словам собеседника газеты, Смыслов на скутере ехал по дороге, около которой присел Георгадзе, «схватившись за сердце». После этого Смыслов предложил проходив-

шему мимо некоему работнику помочь Георгадзе, вызвав скорую. Когда они подошли к бизнесмену, предприниматель вытащил пистолет и выстрелил в сотрудника МК. После этого второй мужчина сбежал. По словам местного жителя, Георгадзе также пытался его застрелить, но ему это не удалось.

В администрации Красногорского района и в офисах компаний Георгадзе весь вторник шли обыски. Оперативники обнаружили автомобиль Range Rover, на котором Георгадзе вместе с водителем уехал от здания администрации Красногорского района. В салоне автомобиля правоохранители нашли глушитель, более 30 патронов калибра 9 мм, магазин и патроны к автомату Калашникова, травматический пистолет, наручники, скотч и «другие вещественные доказательства», говорится в сообщении СКР.

Днем во вторник в следственный отдел по Красногорску обратился адвокат водителя Георгадзе Шоты Элизбарашвили, который захотел добровольно прийти в следственные органы для дачи показаний. Со слов водителя, он находился рядом с Георгадзе непосредственно до момента убийства Смылова, после чего испугался и решил добровольно прийти в следственные органы для дачи показаний, следует из сообщения СКР. Следователи допросили Элизбарашвили и намерены арестовать его по подозрению в пособничестве убийству. ■

**ДЕВЕЛОПМЕНТ** Покупатель квартиры оспорил в КС порядок выплат при банкротстве строительной компании

# Дольщики, два шага вперед!

АНАСТАСИЯ МИХАЙЛОВА,  
АННА ДЕРЯБИНА,  
ФАРИДА РУСТАМОВА

**Москвич оспорил в Конституционном суде процедуру банкротства, по которой дольщики попадают в третью очередь кредиторов разорившихся застройщиков. Единороссы инициативу поддерживают. Но она не пройдет, считают эксперты.**

## МЕСТО В ОЧЕРЕДИ

Житель Москвы Дмитрий Габалов подал жалобу в Конституционный суд. Он просит признать противоречащим Основному закону несколько положений закона о банкротстве. Об этом РБК рассказал его адвокат Марат Аманлиев. Защитник уточнил, что 16 октября, в пятницу, направил жалобу по почте в КС.

Оспариваемые нормы (п. 1 ч. 1 ст. 201.8, а также статьи 201.9 и 201.11 ФЗ «О банкротстве») предусматривают, что граждане, участвующие в долевом строительстве, попадают в третью очередь возмещения убытков в случае банкротства компании.

В первую очередь закон обязывает погашать долги в случае причинения вреда жизни и здоровью, а во вторую — выплачивать заработную плату и выходные пособия, оплачивать проведенные работы сотрудникам и подрядчикам, а также платить за результаты интеллектуальной деятельности. И только в третью очередь закон позволяет погашать долги перед участниками строительства, в том числе дольщиками. В эту очередь погашаются и требования банков, если они предоставляли застройщику банковскую гарантию на строительство. Банки-кредиторы идут в четвертую очередь.

По мнению Габалова и его адвоката Аманлиева, такая процедура нарушает принцип равенства всех перед законом, а также гарантированное Конституцией право на жилище.

Как рассказал Аманлиев, его доверитель в 2010 году выкупил долю одного из участников долевого строительства в строящемся многоквартирном доме на улице Генерала Глаголева, 19. Застройку вела компания «Энергострой-комплект-М». Но дом был введен в эксплуатацию только 30 ноября 2011 года, а за месяц до этого — 15 октября — ЗАО «Энергострой-комплект-М» было признано банкротом, рассказывает Аманлиев. В итоге многие дольщики не смогли оформить право собственности на квартиры. Жилье же получили только те, кто успел до объявления фирмы банкротом установить право собственности через суд, подчеркивает адвокат.

«Квартиру в собственность я не получил, в признании наличия у меня права проживать в ней мне

отказано», — отмечает в своей жалобе Габалов. Как следует из его заявления, его пока только включили в реестр кредиторов.

## 1% УДОВЛЕТВОРЕННЫХ

Идея правильная, но КС вряд ли удовлетворит иск, считает руководитель рабочей группы «Единой России» по защите прав дольщиков, зампреда комитета Госдумы по безопасности Александр Хинштейн. «Я поддерживаю эту инициативу и буду рад, если и КС поддержит, но это маловероятно. Сейчас для дольщиков в банкротном законодательстве и так сделано много исключений. В первой очереди по выплатам находятся работники компании. КС вряд ли посчитает, что это неконституционно», — рассуждает единоросс.

По оценке Хинштейна, в начале 2015 года количество обманутых дольщиков в России составляло более 70 тыс. человек.

Адвокат Игорь Трунов (известный, в частности, тем, что отстаивал в Конституционном суде право обвиняемой в ДТП на Ленинском проспекте на посмертное судебное разбирательство), также сомневается, что КС может изменить процедуру банкротства. «Сейчас приоритеты расставлены верно: дольщики выступают как организаторы строительства, многие из них делают это ради извлечения прибыли», — считает Трунов. — Цена на стадии строительства гораздо ниже, и человек рискует, вкладывая деньги».

Трунов отмечает, что, действительно, среди дольщиков есть те, кто платит свои последние сбережения или продает единственное жилье ради улучшения своих жилищных условий, но таких людей немного.

Но проблему бездомных и голых должно решать государство в рамках социальных программ, считает Трунов. «Эта проблема гораздо шире, сюда попадают и те, кто неудачно заложил имущество или просто прогорел. Обманутые дольщики — это не единственная ситуация, когда человек оказался на улице, во всем мире для таких людей есть бесплатные ночлежки и бесплатный суп», — рассуждает адвокат. В России же над этим вопросом только начинают задумываться, отмечает Трунов.

Юрист адвокатского бюро «А2» Екатерина Ильина также считает, что иск не будет удовлетворен. «Я не думаю, что Конституционный суд признает жалобу гражданина обоснованной: закон о банкротстве не противоречит Конституции», — заявила она. — Кроме того, на выплаты первым двум категориям застройщики не тратят больших сумм».

Процент удовлетворения жалоб граждан в Конституционном суде минимален — он составляет

не более 1%, говорит Ильина. Процедура рассмотрения заявки в КС занимает не менее полугода, добавляет она.

В правительстве прокомментировать эту инициативу не смогли. Представитель секретариата первого вице-преьера Игоря Шувалова, курирующего отрасль, посоветовал обратиться за комментарием в Минстрой. Представитель Минстроя пояснил РБК, что закон о банкротстве находится в компетенции Минфина, а Минстрой регулирует взаимоотношения застройщиков и дольщиков в рамках закона о долевом строительстве. Получить оперативный комментарий в Минфине не удалось.

## ДОЛЬЩИК ЗАЩИЩЕН

По словам директора департамента ипотечного бизнеса Локо-банка Ирины Дзюбы, существующий закон о банкротстве и так должным образом защищает граждан. «Конечно, у банка больше инструментов для того, чтобы вернуть средства», — говорит она. — Но за застройщиками установлен пристальный контроль со стороны Минстроя, за задержку сроков строительства девелоперов штрафуют, в случае банкротства застройщика государство и город помогают искать санатора».

По мнению партнера девелоперской компании «Химки Групп» Дмитрия Котровского, в первую очередь застройщик должен расплачиваться с банками и подрядчиками и только потом — с дольщиками. «Дольщик, когда вкладывает в строительство, должен понимать, что он несет определенные риски», — говорит Котровский. — Кроме того, у него есть выбор — купить квартиру на вторичном рынке, в высокой стадии строительства. Подрядчик работает с застройщиком по контракту, поэтому логично, что подрядчикам выплаты должны идти раньше, чем дольщикам».

Когда застройщик не выполняет обязательства перед дольщиками, как правило, в ситуацию вмешивается город и помогает найти компанию, которая будет достраивать за него, напоминает Котровский. «Так было, например, несколько лет назад, когда компания «Спецвысотстрой» достраивала за Mirax Group», — добавляет собеседник РБК.

Генеральный директор компании «Регион Девелопмент» Ольга Вальчук, напротив, считает, что при банкротстве застройщика в первую очередь необходимо соблюдать права дольщиков. «Логичнее всего делать выплаты в порядке очередности: кто раньше всех инвестировал, тому и нужно выплачивать раньше всех», — говорит она. — Как показывает практика, первые инвестиции застройщику идут чаще всего как раз от дольщиков».



ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

Основатель сети «Лента» о новом проекте — на фармрынке

# «Мое хобби — считать миллиметры, копейки»

КСЕНИЯ ШАМАКИНА

**«Отличие фармкомпаний от гипермаркета в том, что, имея огромные операционные издержки, вы часто не производите ничего», — шутит Олег Жеребцов, сделавший состояние на продуктовых магазинах. Примерно 20 лет назад он основал сеть «Лента», которая сейчас входит в топ-10 ретейлеров в России. Деньги от продажи доли в «Ленте» Жеребцов вкладывает в рынок, который сам называет «сложным» и «небольшим» — фармацевтику.**

## «ХОТЕЛОСЬ ПРЫГНУТЬ В СОВЕРШЕННО ДРУГУЮ ОТРАСЛЬ»

— Давайте поговорим о том, как вы выбрали фармацевтику. В 2009 году, продав свою долю в «Ленте», в передаче «Бизнес-секреты с Олегом Тинько-

**вым» вы сказали, что видите два направления, которые растут, — агропром и медицину в широком понимании. Почему выбрали все-таки медицину?**

— Во-первых, я говорил о секторах, которые имеют потенциал к росту. Возможно, они не растут сами по себе, но имеют потенциал к росту. Это важное замечание. Во-вторых, медицина — достаточно широкое понятие, я бы хотел сфокусироваться на фармацевтике, на производстве лекарств. Я всегда смотрел на сектора, в которых возможен очевидный технологический прорыв. Так уж получилось, что в нашей стране различные сектора экономики росли скачкообразно. Так, хотя существовало огромное количество продовольственных магазинов [и в 1990-х], скачкообразный рост сетей пришелся на начало 2000-х годов. На мой взгляд, сейчас просто очередь дошла до фармацевтики. Почему фармацевтика, мне часто задают этот вопрос...

**— ...Но не агропром?**

— Я по-прежнему считаю, что в сфере агропрома также возможно применение огромного количества технологий и инноваций и, как следствие, рост производительности труда. Гигантская механизация, замена старого новым, повышение роли генной инженерии, например, — все это достижимо в производстве продуктов. Просто на каком-то этапе нужно делать выбор, на все сил не хватит. Возможно, мне хотелось абсолютно чего-то радикального, мне хотелось прыгнуть в совершенно другую отрасль, попробовать силы в чем-то ином. Если мои универсальные принципы ведения бизнеса работают в одной отрасли, почему они не должны работать в другой? — Многие предприниматели, которые заработали состояния на других бизнесах, в какой-то момент начинают вкладываться в разработку лекарств по зову сердца, я бы

**сказала. Насколько важными для вас были социальные и, может быть, этические?**

— Я относился к этому как к миссионерскому проекту с самого начала. Я заранее понимал, что есть шансы, что он не состоится, не будет операционной прибылью или ее придется ждать очень долго. Я был готов к любому развитию сценария. Но так получилось, что, завершив строительство завода и начав продажи в прошлом, 2014 году, а мы работаем всего около 15 месяцев, я обнаружил колоссальный спрос на нашу продукцию, на наши стерильные жидкие лекарства. И вкуче с ростом евро и увеличением цены на импортные лекарства мы получили спрос, который сейчас загружает все наши мощности на 100%, и мы имеем заказы на много месяцев вперед. Поэтому мы оказались в неплохой ситуации.

— **Когда вы строили «Ленту», вы сами много ходили по магази-**

**нам и спрашивали людей, чего им не хватает, что им нужно. Начиная фармацевтический проект, например, выбирая ниши, вы так же действовали?**

— Этот проект не был исключением. Конечно же, ты так же читаешь аналитику, смотришь на тенденции, на рост, на динамику. Но, я считаю, самый короткий маркетинг, самый простой — это общаться с людьми, с хозяевами аптек, с врачами и с потребителями и спрашивать, чего им не хватает. Пришлось опросить огромное количество людей. Но все говорят одно и то же: «Российские лекарства некачественные, мы им не доверяем: импорт, импорт и еще раз импорт». Зайдите в аптеку, посмотрите на полку, везде сплошные импортные лекарства. Мы как страна импортируем 82% лекарств в денежном выражении. Это гигантский перекося, который родился вследствие отсталости нашей фармпромышленности.

На мой взгляд, всегда можно сделать то, что импортируется, просто элементарно минимизируя транспортные издержки.

Мы производим жидкие лекарственные формы, а 95% жидких стерильных лекарств — это вода. То есть, по сути, импортеры жидких лекарственных препаратов перевозят через границу воду. Мы же находимся в Санкт-Петербурге, в 10 км от Ладожского озера. Мы чистим здесь воду, смешиваем субстанции, вспомогательные вещества и рождаем добавленную стоимость в этих стенах, на этом заводе. Мы инвестировали €74 млн в это здание, и, я считаю, мы затронули практически все сектора жидких стерильных форм: госпитальные растворы, инъекции, офтальмологические, назальные препараты, ушные лекарства, спреи.

— Почему вы выбрали именно сегмент жидких стерильных препаратов? Коммерческий директор вашей компании Михаил Полозов говорил, что для запуска производства таблеток достаточно, грубо говоря, продать два личных автомобиля, а производство жидких препаратов стоит на порядки дороже.

— Я всегда видел любой бизнес как некий челлендж, как вызов. Для строительства этого завода мы привлекли 31 компанию: было очень много проектов, но все они были связаны между собой. Это был вызов, работа нескольких лет, три года практически без остановки, для того чтобы завод начал работать.

Понятно, что я максимизировал все свои финансовые ресурсы, чтобы это сделать. Фармацевтика имеет барьер входа, который измеряется десятками миллионов евро. И очевидно, что чем выше барьер входа, тем ниже конкуренция. Но, с другой стороны, не все решают деньги. Очень много зависит от команды, от людей, с которыми работаешь, [технологических] решений. И я старался взять самые последние западные решения. Если бы такой же завод сейчас строился в Бельгии или в Испании, он выглядел бы точно так же, как выглядит наш завод, построенный по стандартам GMP. И продукция, которую мы делаем, может экспортироваться в эти страны. Наши препараты по качеству не хуже, чем европейские. По сути дела, мы создали предприятие с перспективой 10–15 лет не быть ущемленными конкуренцией с точки зрения качества и эффективности.

#### «В ФАРМАЦЕВТИКЕ НИКТО НЕ РЕАГИРУЕТ НА ЖЕЛАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ»

— Вы раньше говорили, что «Лента» — это компиляция 400 магазинов со всего мира. Вы можете сказать то же самое про завод Solopharm?

— Наверное, я не посетил 400 фармзаводов, может быть, только 15 или 17. Смотришь на любые идеи: как переоборудуются люди, как сократить площади на разгрузку продукции. Свой логистический опыт я перенес сюда. При проектировании завода очень важно учитывать внутреннюю логистику — это то, что я всегда любил делать. Это мое хобби — считать миллиметры, копейки и думать о самой короткой внутренней логистике, о самых коротких цепочках движения сырья, упаковки: как умень-

шить [количество сотрудников] до одного или до двух людей на линиях, как создавать те технологические решения, которые были бы лучше, чем у конкурентов, с точки зрения себестоимости. И я люблю делать вещи массового характера дешевыми — мне это очень нравится. Это как раз то, чего не любят делать люди в нашей стране. Они всегда тычут пальцем в самые дорогие объекты, неважно, это лекарства или автомобили, и говорят: «Ну вот, мы сделаем несколько экземпляров, но зато продукт будет в самом вершине маркетинговой пирамиды: неважно, что мало потребителей, зато высокая цена».

Но я любил делать именно массовые вещи. Создал гипермаркеты «Лента», мы позволили миллионам граждан покупать продукцию гарантированного качества, дешево, в чистых помещениях. Можно сказать, что я перенес эту фабулу формирования себестоимости из гипермаркетов на это предприятие, где сейчас ежесуточно делается миллион ампул и огромное количество стерильных жидких лекарственных форм для широких

#### В фармацевтике не было той динамичной бизнес-культуры, которую я привык видеть в живых компаниях, особенно FMCG-рынка [товаров повседневного спроса], там, где выше конкуренция, где драка идет за каждый рубль, и динамика, скорость реакции на изменения рынка колоссальная

слоев населения. Наша стратегия очень проста. Мы хотим при использовании тех же самых молекул, субстанций [что и у конкурентов] понизить стоимость лекарств на 30–40%. На самом деле стоимость субстанции в оптовой цене лекарства редко превышает 10%.

— Вы использовали опыт разных зарубежных фармкомпаний. Когда вы окунулись в фармацевтику, появилась ли для вас такая компания, которую бы вы назвали Walmart фармацевтики?

— В Walmart мне прежде всего нравились характер самого Сэма Волтона [основателя сети], его лидерские качества. Это путь предпринимателя, путь ошибок. Все-таки он занялся Walmart в сравнительно позднем возрасте. Тот период, который он прошел как человек, та культура, которую он выстраивал, обстановка в компании — это то, что мне было ближе всего.

В фармацевтике я пока не столкнулся с такой [компанией]. Все-таки я ранний человек в этом бизнесе, я и людей мало знаю в этом бизнесе, если честно. Часто мне задают вопрос: «Вот этот человек такой известный». Я говорю: «Просто не знаком». Потому что я занимался этой идеей сам по себе и не ориентировался на то, что происходит в нашей стране с точки зрения опыта или практики. По сути дела, мы репродуцировали западный опыт и построили завод здесь без оглядки на кого бы то ни было.

— Вы сказали, что перенесли в Solopharm, в частности, ваш логистический опыт, а что еще?

— Понятно, что переносится и культура управления. Я обнаружил в фармпромышленности архаичную форму управления, непривычную для меня работу, доста-

точно медленную. У меня 22-летний опыт предпринимательства, и я так или иначе могу сравнить с разными бизнесами.

В фармацевтике не было той динамичной бизнес-культуры, которую я привык видеть в живых компаниях, особенно FMCG-рынка [товаров повседневного спроса], там, где выше конкуренция, где драка идет за каждый рубль, и динамика, скорость реакции на изменения рынка колоссальная. В фармацевтике никто не реагирует на изменения рынка, на желания потребителя: что нужна другая упаковка, что нужно изменить дизайн. В этом смысле, наверное, мы готовы лучше слышать потребителей, лучше считаться с их мнениями. Я привык к быстрым решениям, коротким совещаниям или к отсутствию совещаний вообще, к использованию электронных средств для коммуникации, и всего этого я не увидел в фармацевтике, к моему удивлению. У нас очень плоская структура: мне подчинены 11 человек. Хорошая команда, минимум встреч, много электронных писем, напряженный труд 12 часов в день.

Мне пришлось, по сути дела, навязать тот опыт, который у меня был, в фармбизнес, и многие крутят виска пальцем и говорят: «Так не принято, так нельзя, почему вы так делаете? У нас на фармрынке так не заведено...» — и так далее. Такого я слышал очень много.

#### «Я РАССЧИТЫВАЛ ОБЕСПЕЧИТЬ ПОСТАВКУ ПРЕПАРАТОВ В АРМИЮ»

— В основной компании «Гротекс» вы единственный владелец. Но есть еще компании в группе, которые занимаются научными разработками, и там у вас есть партнеры. Это, я так понимаю, научные сотрудники, занимающиеся разработками?

— Я в должной степени отдаю дань уважения тем людям, которые за годы, возможно, десятилетия вырастили знания о некоторых молекулах, о некоторых препаратах, которые им не удалось коммерциализировать. Потому что это огромная работа, не только создать молекулу или формулу, но большая работа — любой препарат вывести на рынок: правильно его произвести, сделать так, чтобы он был стабильным, чтобы препарат имел не только действующее вещество, но и вспомогательные вещества, которые дают ему длительный период использования, создать правильную упаковку. Формула еще не является лекарством. Это все равно что мясо, бегающее по полю в Костромской области, не является упакованным мясом, лежащим на полках в гипермаркете, очищенным и проверенным на качество.

Поэтому я считаю правильным создавать партнерства для оригинальных препаратов. Партнеры — это ученые-технологи из со-

ветского времени или из раннего российского периода, они обладают этим знанием о молекулах. Solopharm будет заниматься в основном производством. Исследования — это отдельная работа. Большая часть портфеля препаратов Solopharm — 85–90% — это все-таки дженерики, известные открытые формулы, для них не нужно создавать партнерство.

— Мне было несколько неожиданно увидеть эти партнерства: в некоторых у вас даже нет контрольной доли. Потому что после конфликтов в «Ленте», в которых было задействовано много людей, отдельные участники, например Сергей Ющенко, мне говорили, что стали гораздо осторожнее относиться к партнерствам. У вас не было такого страха?

— Каждое партнерство — это права на один препарат. Таких партнерств сейчас всего четыре. А большинство препаратов — 57 [большая часть еще в процессе регистрации] — выпускается самим «Гротексом», без всякого партнерства. Партнерства — это отдельные соглашения на формулу и на патент, которые поддерживает права тех людей, которые придумали эту формулу, ее исследовали. Но это никаким образом не относится к ООО «Гротекс», к балансу, к правам на завод. Так что не знаю. Сам Сергей Ющенко, насколько я понимаю, получил достаточно большой пакет за то, что он был опционным менеджером, по-другому у него могло не случиться такого чуда. Он попал в «Ленту» и получил достаточно большой опцион. Он не был ни основателем компании, ни акционером.

— Фармацевтика и госпитальный сегмент, где вы сейчас активно работаете, очень завязаны на госзакупках. Вы с этим не работали в ретейле, а здесь это очень важно. Этот момент с объемом госзаказа в самом начале пути вас не пугал?

— Идя по непроторенной дороге, я все ожидал увидеть столкновения или точки взаимодействия с государством, все ждал и ждал, где они появятся. Но, вы не поверите, я обнаружил полное отсутствие какого-либо контакта с государственным учреждениями на этапах продажи продукции.

Я рассчитывал каким-то образом обеспечить поставку препаратов в армию, или МЧС, или больницы, но, как оказалось, этим профессионально занимаются дистрибьюторы и дилеры. Мы продаем дистрибьюторам, у нас заключено 116 контрактов с компаниями по распределению лекарств в России, эти компании участвуют в тендерах. Та прослойка оптовиков, реселлеров, или перепродавцов, как бы мы их ни назвали, эти люди выполняют функцию снабжения, довозя пачки и коробки лекарств до каждой больницы. Растекаясь по России, мы продаем препараты за 10 тыс. км отсюда, в Хабаровск или Владивосток. Я знаю, что наши препараты уже есть в Таджикистане и Туркмении.

Я удивился, насколько мало существует коррупционных способов ведения бизнеса в этой отрасли. Вы удивитесь, что цена, допустим, на бутылку инфузионного раствора одинакова практически весь год. Вы можете чуть-чуть уронить цену, чуть-чуть поднять, но флуктуация в районе 4–5%. Вы даже →

#### «Стану самым несчастным человеком, если продадим «Ленту»

Олег Жеребцов родился 21 мая 1968 года в Брянске. Вырос в Кабардино-Балкарии, в небольшом городе Тырнауаз. Год отучился в Горном институте в Москве. После армии учился в Горном институте в Ленинграде, но его не окончил.

«Лента» и «Норма» В 1993 году основал розничную сеть «Лента», первые магазины открывались в Санкт-Петербурге. «Я думаю, что стану самым несчастным человеком, если мы когда-нибудь продадим «Ленту», — говорил Жеребцов в интервью «Секрету фирмы» в 2005 году. Два года спустя Жеребцов запустил еще один розничный проект — сеть супермаркетов «Норма», также в Петербурге.

Парус и конфликт В середине 2000-х Жеребцов занялся парусным спортом, в 2008–2009-м на свои деньги собрал команду Team Russia и принял участие в кругосветной регате Volvo Ocean Race. Участие в гонке обошлось ему в €20 млн.

В 2008 году разгорелся конфликт между Жеребцовым и вторым крупным акционером «Ленты» Августом Мейером. Среди претензий, которые предъявляли Жеребцову сторонники Мейера, — параллельное развитие «Нормы» как личного проекта и отход от управления «Лентой» ради участия в парусных соревнованиях.

Сделка и новый бизнес Осенью 2009 года Жеребцов полностью вышел из компании, продав свою долю за \$110 млн фондам TPG Capital и «ВТБ Капитал» — более половины этой суммы он должен был выплатить по личным обязательствам. «Норму» Жеребцов продал в 2011 году.

На деньги, полученные от продажи магазинов, а также на заемные средства Жеребцов в 2010 году создал фармкомпанию «Гротекс». Построенный в Петербурге с нуля завод Solopharm начал производство летом 2014-го. В две первые очереди завода Жеребцов, по его словам, инвестировал €74 млн, в третью планирует вложить еще €32–33 млн.

→ не представляете, кому вы можете коррупционно это продать! Диверсификация в эти 116 компаний позволила нам не думать о каких-то вещах. Каждая компания имеет свое региональное значение, возит продукцию.

— В тендерах важна цена. Вы находитесь на северо-западе, а продаетесь в Хабаровске: даже если ваша себестоимость ниже, чем у местного производителя там, к вашей цене добавляется логистика. Более того, как я понимаю, она недешевая, потому что препараты — вода — весят довольно много.

— Тут уже дело математики. Я считал, что, если мы направляем нашу продукцию в Новосибирск, она становится дороже на 7% для самых дешевых лекарств. Другое дело, насколько ниже наша себестоимость. Если она ниже на 10%, чем у ребят, которые локально производят эту продукцию, то в конечном итоге мы имеем преимущество в 3%. Я боюсь судить, но вопрос кроме цен, наверное, еще и в потребительских качествах или свойствах.

— Вы же хотели участвовать в петербургском фармкластере, но вашу заявку отклонили, потому что не признали проект инновационным.

— Да, не признали, но что делать. Фармкластер создавался в основном для уменьшения начальных затрат, которые несет инвестор. И в этом плане мы также попытались сократить свои издержки. Но нам сказали, что мы недостаточно инновационные. О'кей, кто-то принял такое решение, ради бога. Я купил этот кусок земли за \$4 млн, зато мы потом понесли в два раза быстрее, чем все остальные.

## «ФАРМАЦЕВТИКА НАПОЛНЕНА ЗАСЕКРЕЧЕННЫМИ СУПЕРДОКУМЕНТАМИ»

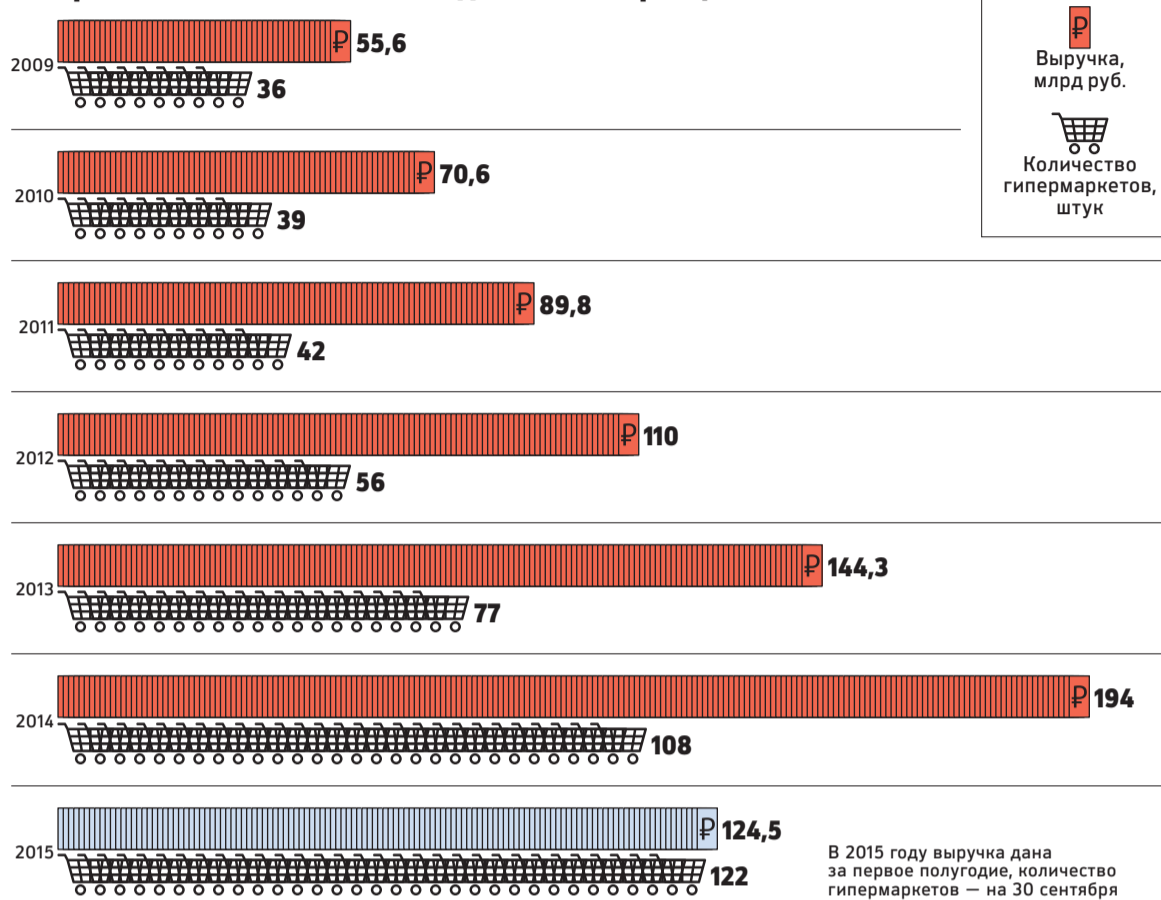
— Сейчас «Ростех» через свою «дочку» «Нацимбио» стремится монополизировать поставки ряда препаратов по госзакупкам. Как вы относитесь к таким инициативам?

— Будучи поставщиком, компания [«Нацимбио»] не стремится заниматься разработками, а, по сути дела, консолидирует активы или создает ситуацию, когда все вынуждены продавать ей, а она будет перепродавцом. Нет долгосрочности в этом решении, оно не является фундаментальным. Поскольку рынок очень сложный, консолидировать, монополизировать его не удастся, эта история развалится.

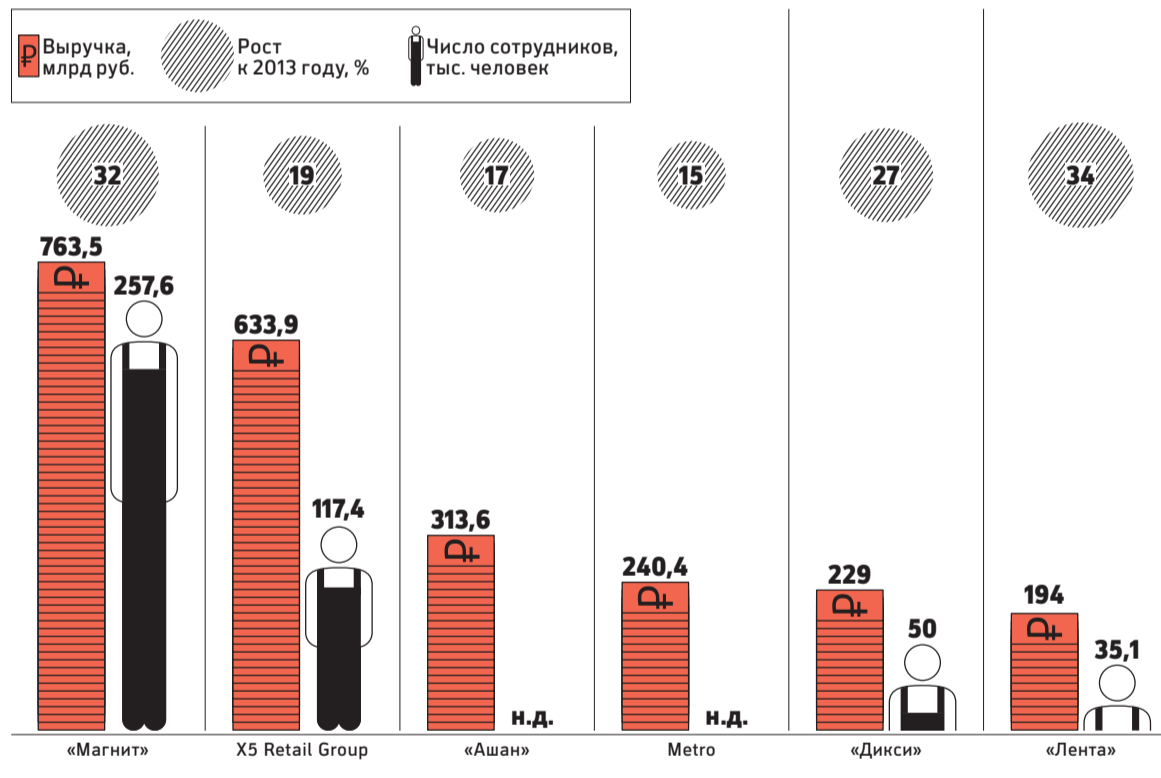
— Фармрынок вообще идет по пути консолидации? На розничном рынке было понятно, что она будет постепенно происходить. А в фармацевтике настолько разные ниши — это вообще возможно?

— Да, конечно, просто мы находимся в начале пути. Поймите правильно: 70% предприятий в России не соответствуют стандартам GMP [Good Manufacturing Practice; международный стандарт]. Их модернизация, перевод на стандарт GMP — это задача, которую каждая компания, будь то государственная или частная, будет решать сама по себе. Когда большая часть компаний пройдет этап модернизаций и реновации, я уверен, на этом рынке будут идти

## Как росла «Лента» после выхода Олега Жеребцова



## «Лента» занимает шестое место по выручке среди всех российских ретейлеров



Источники: рейтинг РБК 500, «Лента»

сделки по слиянию, поглощению более динамично. Когда отрасль превратится в бизнес с точки зрения доходов, когда слово EBITDA будет на слуху, когда замелькают новые сделки по IPO... Все это ждет

быть очень сильно падают. Их себестоимость производства выросла очень существенно, если переводить в рубли. А многие лекарства имеют предел по формированию предельной цены: знаменитая

**Когда большая часть компаний пройдет этап модернизации, я уверен, на этом рынке будут идти сделки по слиянию более динамично. Когда отрасль превратится в бизнес с точки зрения доходов, когда слово EBITDA будет на слуху, когда замелькают новые сделки по IPO... Все это ждет отрасль через пять лет**

отрасль через пять лет. Сейчас мы все-таки имеем кризис, хотя фармацевтике это коснулось в меньшей степени, чем другие отрасли.

Кроме того, сейчас западные компании столкнулись с тем, что их маржа и операционная при-

[аббревиатура] ЖНВЛП [жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты]. В итоге есть очевидный тренд на локализацию производства [западными компаниями]. У них два очевидных пути — либо создавать площадки

полного цикла, строить с нуля заводы, на что у них нет времени, либо локализовать их на существующих мощностях. Но они не могут работать на старых советских производствах, им нужны площадки GMP. Это другой тренд, который подталкивает отрасль как можно быстрее становиться цивилизованной и современной. А правительство наше уже, по-моему, в третий раз объявило фундаментальный переход на GMP. Оно все время давало отсрочку, говорило, что вот еще два года, вот еще три года и так далее, оно делало это за последние десять лет несколько раз, насколько я помню. С 1 января 2014 года было последнее китайское предупреждение. Но, говоря лозунги, надо все-таки понимать, что отрасль быстро не развернется, нужно действовать более жестко. Это как с парковкой на улице: пока вы не введете плату, смысла инвестировать в парковки под зем-

## Что выпускает Solopharm

Фармацевтическая компания Solopharm (ООО «Гротекс») была основана Олегом Жеребцовым в 2010 году. В 2013 году компания достроила в Красногвардейском районе Санкт-Петербурга собственный завод по производству жидких стерильных препаратов. В 2014 году Solopharm получила лицензию на производство лекарств и летом выпустила первую партию препаратов. Выручка ООО «Гротекс», по данным СПАРК, в 2014 году составила 195 млн руб., план Жеребцова на 2015 год — около 1,5 млрд руб. Сейчас завод производит госпитальные растворы, инъекции, офтальмологические, назальные препараты, ушные лекарства, спреи.

лей не будет. Пока правительство не начнет закрывать старые заводы, не соответствующие стандартам качества, не будет большого стимула к инвестированию.

— Вы ведете переговоры с зарубежными компаниями о контрактном производстве. Уже есть договоренности?

— Стремя компаниями мы активно ведем работу по локализации их препаратов на территории России, переговоры в глубокой фазе. Но я не имею права разглашать эти компании. Я привык действовать достаточно свободно и, говоря о чем-то, открыто называть факты, данные, цифры. Но фармацевтика вся пронизана секретами, наполнена какими-то засекреченными супердокументами. Вы с первого дня подписываете огромное количество non disclosure agreement [соглашений о неразглашении], все боится разглашений.

— Это компании из топ-10 крупнейших мировых фармпроизводителей?

— Не уверен насчет топ-10, но в топ-20 они точно есть.

— Почему для вас интересно это производство? Вы же говорили, что ваши линии загружены на 100% на несколько месяцев вперед.

— Нет, наши мощности загружены на 100%. Но мы работаем над удвоением производства. Проект, который висит за моей спиной, это проект расширения завода в два раза, через десять месяцев мы должны запустить еще шесть линий [к шести существующим]. И этот проект по расширению совпадает с интересами фармкомпаний по локализации производства. Это во-первых. Во-вторых, возможность сотрудничества с этими компаниями — это возможность дотронуться до технологических ноу-хау, почувствовать их, апробировать, увидеть внутренние документы [компаний], процедуры, принципы и каким-то образом вырастить эту культуру внутри фирмы. Это сочетание того, что вы nikdy не получите за деньги. Капитал ведь не только денежный бывает, бывает капитал знаний. Я очень чутко отношусь к тому, что было сделано десятилетиями. И никто вам просто так это не расскажет в университете или на курсах повышения мастерства.

## «Я УВИДЕЛ ЗАКАТ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ»

— Вы заявили, что к концу 2016 года хотите занять 30% рынка жидких стерильных препаратов. Насколько помню, когда вы руководили «Лентой», вы старались не делать таких четких прогнозов. Почему сейчас так поступили?

— Хочется консолидировать всех вокруг амбициозной цели. И я вижу, что достижение этой цели возможно. 30% рынка жидких стерильных лекарственных форм — это абсолютно осязаемо. Просто потому, что рынок небольшой. Рынок продовольствия все-таки на порядок больше. По тем препаратам, которые мы уже зарегистрировали и продаем, мы легко доходим до 25-процентной доли рынка в первый год работы.

— А как вы оцениваете объем рынка всех жидких стерильных лекарственных форм, о котором говорите? Инфузионные растворы, например, это, по оценкам, 5–8 млрд руб. в год.

— Мы не считали прямо в деньгах, мы считали в штуках. Но я хотел сказать, что наша попытка начать делать инфузионные растворы это всего лишь была попытка создать инфраструктуру, поскольку вода одна и та же, воздух один и тот же, очистка, анализы и так далее. Опершись на этот сегмент, мы тут же стали делать ампулы [инъекционные препараты]. И сейчас объем ампул превышает объем производства инфузий, которые мы делаем. Нас часто считают инфузионным производством, это не так. Мы с этого начали, поскольку это самый ликвидный рынок.

Другая линейка, которую мы уже сейчас начали производить и продавать, это линейка розничных препаратов: офтальмология, назальные препараты. Это то, что мы как потребители видим в аптеках. И офтальмологических препаратов в июле мы произвели больше, чем инъекций и инфузий вместе взятых.

— Но на этих рынках вы отвоевываете свою долю больше за счет замещения устаревших отечественных производств или импортных, которые сейчас стали дороже?

— Ито и другое. Нет какого-то единого направления, что мы заме-

щаем. Мы активно переманиваем клиентов и говорим о том, что мы дешевле, гибче, быстрее, лучше и так далее.

Если вы опускаете цену на 5%, вы гарантированно получаете гигантский спрос на вашу продукцию. Настолько высокая степень чувствительности к цене, к препаратам, которые продаете. Но это ликвидный рынок, задел и успех которого в основном состоит в структуре вашей себестоимости. Поэтому у нас до сих пор споры идут, нужна ли еще одна уборщица на заводе или нет. У нас нет юриста, например, в компании. Мы стараемся отдавать максимум вещей на аутсорсинг. Это принцип малого количества людей и большой

**Говоря лозунги, надо все-таки понимать, что отрасль быстро не развернется, нужно действовать более жестко. Пока правительство не начнет закрывать старые заводы, не соответствующие стандартам качества, не будет большого стимула к инвестированию**

производительности. Например, я не уверен, что наши конкуренты считают выручку на одного сотрудника или процент маржи на одного сотрудника в рублях.

— Интересно подсчитать, потому что выручка «Гротекса» 195 млн руб. в 2014 году.

— Четыре года назад это было чистое поле, тут такой же бурьян рос (показывает в окно). Мы же запустили линии в июле того, 2014 года. Отличие фармкомпаний от гипермаркета в том, что, имея огромные операционные издержки, вы часто не производите ничего. Примерно год вы ждете регистрации лекарств. Наша выручка по этому году будет близка к 1,5 млрд руб. И в следующем году мы хотим ее удвоить, сделать 2,8 млрд руб.

— Вы раньше называли свою рентабельность по EBITDA 52%. Это за какой период?

— В 2015 году порядок примерно такой будет.

— Это высокий показатель? У других крупных игроков близкие цифры?

— Я не сравнивал эти показатели, потому что не так много компаний говорит о них, вообще использует термин EBITDA. Но этот показатель свидетельствует об огромном по-

тенциале фармацевтики в нашей стране и об отсутствии конкуренции. EBITDA в ретейле — это 7–8% от выручки и net profit [чистая прибыль] 1%, в лучшем случае 2–2,5%. Вот это конкуренция. А здесь какая конкуренция?

— По инвестициям хочу уточнить: вы называли общие вложения в две очереди €74 млн и в третью очередь еще порядка €33 млн. Можете эти цифры назвать в рублях?

— Я предприниматель с 1988–1989 года, тогда я начал заниматься коммерцией в этом городе. Может быть, по моей старой практике — инфляция была 1000% в 1991 году — я привык считать в долларах или евро.

— Из всех инвестированных средств какова доля заемных средств?

— Я бы не хотел об этом говорить просто потому, что не считаю нужным это раскрывать. Я использую банковское финансирование, но оно не является определяющим.

— За свой пакет в «Ленте» вы получили \$110 млн. Какая сумма у вас осталась после выплаты личных кредитов и прочих обязательств?

— Я никогда не комментировал этот вопрос и по-прежнему не хочу это делать.

— В «Гротекс» вы инвестировали средства от продажи «Ленты», а позже и от продажи «Нормы» тоже?

— Да.

— Почему решили продать сеть «Норма»? Также достаточно долгий проект для вас был.

— Я увидел закат розничной торговли. Я до сих пор считаю, что ничего сделать нового нельзя в этой отрасли. На мой взгляд, все новые стартапы в рознице не дадут никакого существенного роста в ближайшее время. Мне еще три года назад казалась очевидной идея о том, что ретейл будет стагнировать. Вы видите сейчас, что про-

исходит со многими компаниями. Либо они показывают отрицательный Like-for-like [составимые продажи в магазинах, работающих больше года], либо очень сильно сжимают свои торговые площади, либо уходят с каких-то рынков. И в целом падение потребления это доказывает.

Я сделал попытку создать супермаркеты давным-давно, я призывал акционеров «Ленты» это сделать — развивать сеть супермаркетов. Но только сейчас «Лента» стала развивать их. Почему это не было поддержано тогда, я не могу сказать. Наверное, акционеры упрямылись. «Норма», на мой взгляд, была хорошим проектом, но все-таки ее темпы роста были существенно меньше [чем у «Ленты»]. Поэтому я увидел другие возможности. Был период моего занятия парусным спортом 4,5 года.

— Почему был — вы уже не занимаетесь?

— Нет. Сейчас у меня нет времени ни на что. Я работаю 12 часов в день шесть дней в неделю. Я формально и фактически гендиректор здесь почти три года, с 1 января 2013 года, и я хожу сюда на работу, как все, с утра до вечера.

— Для вас это какой-то период, после которого вы сможете уделять время тому же парусному спорту? У вас же были большие планы.

— У меня были образовательные проекты, они до сих пор есть: я член попечительского совета Европейского университета, которому уделяю какое-то время. Я также хочу построить инженерно-технический университет с хорошими лабораториями, техническими школами, с иностранными преподавателями. Это должен быть частный университет. У меня это старая мечта. Я хотел это сделать, может быть, в середине 2000-х годов. Сейчас эти планы отодвигаются в связи с тем, что часть средств мы должны инвестировать на расширение линий. Не знаю, может, пять лет потребуются, семь лет, чтобы приступить к этому проекту. Еще три года, чтобы реализовать. Возможно, у меня еще есть 20 лет активной жизни и я успею.

— Вы говорите про стагнацию на рынке ретейла, но та же «Лента» демонстрирует сейчас одни из лучших показателей на рынке.

## От магазина до IPO

«Лента» началась с первого магазина, открытого Олегом Жеребцовым в Санкт-Петербурге в 1993 году. Собственно гипермаркеты Жеребцов начал открывать в 1999 году. В 2002 году, чтобы получить деньги на развитие сети, он продал 40% компании инвестору Августу Мейеру. Осенью 2009 года после конфликта с Мейером Жеребцов продал свои акции сети за \$110 млн фондам TPG Capital и «ВТБ Капитал».

В 2010 году в «Ленте» произошел второй акционерный конфликт между Августом Мейером и его сторонниками-миноритариями с одной стороны и акционерами TPG Capital, «ВТБ Капитал» и примкнувшим к ним Европейским банком реконструкции и развития — с другой. Осенью 2011 года Мейер и его сторонники продали свои акции за \$1,1 млрд.

В 2014 году «Лента» провела IPO на Лондонской бирже. По итогам 2014 года компания заняла шестое место среди крупнейших ретейлеров России. В рейтинге РБК 500 за 2015 год компания заняла 49-е место.

— Да? Я не слежу за деятельностью «Ленты», честно. За пять лет я ни разу не был в этих магазинах. Я отрезал эту историю, она прошла. Был период, 14 лет моей жизни с момента основания, когда у меня были три грузчика, бухгалтер и помощница, это был интересный период. Мне кажется, компания как предпринимательский проект дала очевидные [успешные] вещи. То, что вы сейчас перечисляете, это подтверждает. Я говорю о том же самом сейчас: нужно создать такую базу операционных издержек [в Solopharm], ту операционную модель ведения бизнеса, которая была бы устойчивой много-много лет. ▣

**MOSCOW ENES EXPO 2015**

МИНИСТЕРСТВО ЭНЕРГЕТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ПРАВИТЕЛЬСТВО МОСКВЫ

**IV МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ И РАЗВИТИЕ ЭНЕРГЕТИКИ**  
19 - 21 ноября 2015

ENES-EXPO.RU

Москва, ВК Гостиный двор, ул. Ильинка, д. 4

Стратегический партнёр

Партнеры

Федеральная Сетевая Компания | Единой Энергетической Системы | Life is On | Schneider Electric | e-on

# БИЗНЕС | ТОРГОВЛЯ

## Россияне на рынке электронной коммерции



Источники данных: Ассоциация компаний интернет-торговли, агентство Data Insight, eMarketer

Китайский интернет-гигант начнет продавать российские товары

## 5% в пользу AliExpress

АЛЕНА СУХАРЕВСКАЯ

**Российские интернет-магазины теперь смогут продавать свои товары на площадках AliExpress. Для местных ретейлеров это возможность получить доступ к новым 24 млн покупателей и наладить сбыт в регионы — логистику обеспечивают партнеры AliExpress.**

### 20 НОВЫХ ПАРТНЕРОВ

Самый популярный онлайн-ритейлер в России — китайский AliExpress, входящий в группу компаний китайского холдинга Alibaba, — начинает сотрудничать

с российскими интернет-продавцами и реселлерами международных брендов, рассказал РБК директор по развитию бизнеса AliExpress в России и гендиректор «Алибаба.ком (РУ)» Марк Завадский. До сих пор на AliExpress предлагались товары в основном китайских продавцов, а российские интернет-ритейлеры сотрудничали с китайской торговой площадкой лишь в тестовом режиме.

Товары российских продавцов будут размещены в подпроекте «AliExpress Молл»: как сообщил РБК, он запущен в России весной этого года и рассчитан на более платежеспособную аудиторию,

нежели «большой» AliExpress. «Мы хотим привлечь новую, более «дорогую» аудиторию, до которой до сих пор в силу каких-то причин не дотягивали», — объяснял Завадский.

В общей сложности с 11 ноября на AliExpress будут представлены товары от примерно 20 российских партнеров, говорит Завадский. Среди них, например, магазины Wikimart, «Техносила», «220 Вольт», а также официальные реселлеры международных брендов в России — Redmond, L'Oreal, Baon.

Сейчас российских продавцов подключают в «ручном режиме», но в дальнейшем, возможно, российские компании смогут подклю-

чаться автоматически, говорит Завадский. «При выборе партнеров мы ориентировались на те категории товаров, которые пользуются большим спросом в России, а также выделили те российские бренды и компании, которые производят свою продукцию в России», — рассказывает Завадский. Кроме того, по его словам, некоторые партнеры позволят AliExpress «закрывать» те категории товаров, которые трудно доставлять из Поднебесной до России. Например, тяжелой бытовой техникой займется «Техносила», а L'Oreal будет представлять косметическую нишу, в которой не представлены китайские производители.

Условия работы на AliExpress для российских магазинов не отличаются от китайских, говорит Завадский. AliExpress берет комиссию с продавцов в размере 5% от стоимости заказа, ретейлер платит в том числе за доставку заказа, которую обеспечивают логистические партнеры AliExpress.

Для сравнения: глобальная площадка eBay пока не берет с российских продавцов комиссию (на международном рынке она составляет до 10% от итоговой суммы заказа), партнерская комиссия у крупнейшего российского маркетплейса Wikimart.ru (более 2 млн товаров от 7 тыс. магазинов) — от 2,2 до 15% в зависимости

**ДОМ МУЗЫКИ**

РЕКЛАМА  
WWW.EURO-ENT.RU/GODFATHERLIVE

**МИРОВОЙ ТУР**  
ДИРИЖЕР: ШИ-ХУН ЯНГ  
\* ЖИВОЙ КОНЦЕРТ

**Крестный отец**  
Live in Concert\*

**21** СУББОТА 14:00 и 19:30  
СВЕТЛАНОВСКИЙ ЗАЛ  
**НОЯБРЯ**

**ЭПИЧЕСКАЯ ДРАМА**  
**Ф.Ф. КОППОЛЫ**  
НА БОЛЬШОМ ЭКРАНЕ В HD

**БЕССМЕРТНАЯ МУЗЫКА**  
**НИНО РОТА** В ИСПОЛНЕНИИ  
СИМФОНИЧЕСКОГО ОРКЕСТРА

19-00.ru ЗАКАЗ И ДОСТАВКА ЛУЧШИХ БИЛЕТОВ (499) 685-19-00

000 «Контрамарка», ИНН 7718576717, ОГРН 1067746337185, 107014, Матросская Тишина, д. 23, стр.1

parter.ru ЗАКАЗ БИЛЕТОВ (495) 258 00 00

000 «СТС Эвентим РУ», ИНН 7714638401, ОГРН 1067746332554, 125040, г. Москва, Ямского поля 3-я улица, д. 28

12+



ФОТО: Depositphotos

от категории. Ретейлер «Юлмарт» планирует работать с партнерами с комиссией до 25%, а «Почта России» — до 19%.

«ВСЕ БОЯТСЯ КИТАЙЦЕВ»

AliExpress и другие зарубежные площадки уверенно отвоевывают рынок российской интернет-торговли. Сентябрьское исследование Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ; объединяет 16 крупных участников рынка — Ozon, KupiVip, Lamoda, «М. Видео», «Связной», «Спортмастер» и др.) показало, что с 2012 по 2014 год доля трансграничных заказов в российском онлайн-в денежном выражении выросла с 20 до 30%. Весь объем рынка интернет-торговли в России АКИТ оценивает в 713 млрд руб.

Китайский AliExpress в России — лидер во всех отношениях. Так, по оценкам Data Insight, на AliExpress в 2014 году пришлось 55% всех заказов в иностранных онлайн-магазинах. Аудитория площадки в сентябре 2015 года составила почти 24 млн уникальных пользователей, следует из данных TNS. В свою очередь и Россия для AliExpress за последние три месяца стала основным рынком: по данным сервиса Similarweb, из 1,1 млрд просмотров сайта 14,4% пришлось на Россию, на втором месте — Испания с 9,06%.

Партнер агентства Data Insight Борис Овчинников полагает, что до сих пор российские продавцы были явно пострадавшей стороной на рынке электронной торговли Рунета из-за роста популярности иностранных онлайн-площадок в России, поэтому партнерство с китайской площадкой — это шанс встроиться в потребительский тренд и извлечь из него выгоду.

«Все боятся китайцев, многие российские онлайн-магазины, например Wildberries, опасаются за свою долю рынка. Но наша позиция такова — с гигантами лучше дружить», — объясняет коммерческий директор Baon (станет одним из партнеров AliExpress) Анна Сироткина, добавляя, что помимо собственного онлайн-магазина бренд сотрудничает практически

со всеми крупными интернет-сайтами — с Wildberries, Lamoda, Ozon.

При этом Сироткина указывает, что на AliExpress покупатели изначально приходят за более низкими ценами, поэтому основная цель компании — проверить готовность пользователей площадки платить за более дорогую продукцию. Для сравнения: стоимость верхней одежды Baon, которая будет выставлена на AliExpress, в среднем стоит около 10 тыс. руб., тогда как на самой китайской площадке пуховики могут стоить и 1,6 тыс. руб.

Генеральный директор Wikimart Андрей Кленин отмечает, что партнерство с AliExpress — это возможность получить доступ к региональной аудитории. С ним согласен и руководитель интернет-магазина Multivarka.pro (компания «Технопоиск», является официальным представителем компании Redmond в России) Дмитрий Алексеев. Выстроенная логистика AliExpress может помочь брендам с доставкой в регионы, в которые до сих пор обычные интернет-магазины «не рисковали отправлять товары», рассуждает Алексеев. Только 15% от общего числа заказов на AliExpress приходится на Москву и Санкт-Петербург, говорил ранее РБК Марк Завадский.

Первым российским партнером AliExpress — еще год назад — стал магазин «220 Вольт», специализирующийся на продаже садового и строительного инструмента. Сотрудничество с «220 Вольт» проходило в тестовом режиме: например, цены на товары магазина приводились в долларах. Теперь «220 Вольт» будет «переподключен» к площадке «AliExpress Молл», где цены будут указаны в рублях, говорит Завадский.

Директор онлайн-магазина «220 Вольт» Леонид Довладбегян рассказал РБК, что продажи через AliExpress пока не превышают 1% от общего оборота компании — «это сопоставимо с продажами магазина на российском eBay, но при этом они стабильно растут». Главный плюс сотрудничества с китайской торговой площадкой — повышение узнаваемости бренда в регионах

и странах Таможенного союза, Белоруссии и Казахстане, уточняет Довладбегян.

Впрочем, пока не все ретейлеры стремятся сотрудничать с AliExpress. По словам начальника управления интернет-продавцами «Связного» Михаила Морозова, аудиторию AliExpress на данный момент привлекают преимущественно предложения из бюджетных ценовых сегментов — средний чек посылок из Китая, где значимая доля принадлежит именно AliExpress, в 2014 году составлял порядка \$25–30, напоминает он. В «Связном» в эту ценовую категорию попадают аксессуары и самые дешевые телефоны, объем продаж которых постоянно падает, поэтому пока сотовый ретейлер не планирует продажи через AliExpress, говорит Морозов.

ПЛОЩАДКИ ОТ ГИГАНТОВ

Торговая b2c-площадка AliExpress, входящая в группу компаний китайского холдинга Alibaba, в июле прошлого года впервые вошла в десятку сайтов с самой большой аудиторией в Рунете: по данным TNS, число уникальных пользователей сайта тогда приблизилось

к 16 млн (по всей России; аудитория в возрасте 12–64 года). Через год, в июле 2015 года, аудитория AliExpress превысила 22 млн пользователей: по популярности сайт обошел даже социальную сеть Facebook, следует из данных TNS.

По оценке директора по маркетингу InSales Артема Соколова, средний чек на AliExpress составляет 1,2 тыс. руб. Это почти втрое меньше, чем средний чек по всем онлайн-покупкам в России — 3,3 тыс. руб. с учетом доставки (Data Insight и InSales, 2014 год).

По итогам второго квартала 2015 года выручка бизнеса AliExpress выросла на 40% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года и достигла \$81 млн (общая квартальная выручка Alibaba составила \$3,3 млрд). При этом в отчете Alibaba указывала на замедление темпов роста AliExpress в связи с девальвацией рубля и бразильского реала.

AliExpress, который начинает полноценно сотрудничать с российскими продавцами, — не первый случай партнерства иностранных гигантов с местными игроками. В сентябре прошлого года интерес к российским магазинам проявил eBay. По словам пи-

ар-директора eBay в России Карины Грошевой, на данный момент на площадке представлено около 300 российских продавцов. В рамках тестового периода, который продлится как минимум до конца этого года, продавцы не платят eBay за оформление заказов.

Первоначально eBay начал работать с крупными магазинами, например Citilink.ru, Electrovenik.ru, Babadu.ru, Sela, Wikimart.ru. Летом этого года возможность продавать свои товары через площадку получил малый и средний бизнес. До конца 2015 года eBay планирует предоставить российским продавцам доступ к международной аудитории своей площадки, уточняет Грошева.

Руководитель «Яндекс.Маркет» Павел Алешин отмечает, что китайские маркетплейсы достаточно давно сотрудничают с российскими магазинами, так же как и «Яндекс.Маркет» — с китайскими (например, на площадке уже месяц размещается китайский онлайн-магазин JD.com и недавно начал сотрудничество китайский Dhgate). «Это здоровая конкуренция, от которой в конечном итоге выигрывают потребитель и отрасль в целом», — говорит он. ■

Самые популярные онлайн-магазины в России

Учитывается размер аудитории за сентябрь 2015 года в миллионах уникальных посетителей

|                | Специализация  | Штаб-квартира                                      | Аудитория, млн чел. |
|----------------|--|--|---------------------|
| Aliexpress.com | Одежда, электроника, автотовары, товары для дома и сада, красоты и спорта и др.                  | Ханчжоу, Китай (есть российское представительство) | 23,8                |
| Ozon.ru        | Книги, электроника, товары для красоты и здоровья, детские товары, авиабилеты, отели и др.       | Москва   | 9,2                 |
| Mvideo.ru      | Бытовая техника и электроника  | Москва   | 7,3                 |
| Eldorado.ru    | Бытовая техника и электроника  | Москва   | 6,2                 |
| Wildberries.ru | Одежда, электроника, товары для дома, спорта, игрушки, ювелирные товары                          | Москва   | 6,1                 |
| Ulmart.ru      | Электроника, автотовары, детские товары, канцелярские товары, книги и музыка, авиабилеты и отели | Санкт-Петербург                                    | 6,1                 |
| Dns-shop.ru    | Цифровая техника и электроника   | Владивосток  | 6,0                 |
| Lamoda.ru      | Одежда, обувь и аксессуары, товары для спорта, косметика и товары для красоты                    | Москва   | 5,5                 |
| Svyaznoy.ru    | Мобильные гаджеты, компьютеры, электроника и аксессуары  | Москва   | 5,4                 |
| Alibaba.com    | Одежда, электроника, автотовары, товары для дома и сада, красоты и спорта и др.                  | Ханчжоу, Китай                                     | 5,3                 |

Источник: исследование TNS Web Index. TNS Russia



2-я МЕЖДУНАРОДНАЯ ФИНАНСОВАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ  
ВАЛЮТНЫЕ РЫНКИ МИРОВЫЕ ПРАКТИКИ

18–19 ноября 2015

Москва, конференц-центр Digital October

Организатор — компания TeleTrade

Подробности на официальном сайте  
www.cmconference.ru

18 ноября  
ДЕНЬ 1

Круглый стол бизнес-школы Сколково  
«Финансовый рынок будущего»

Семинар Пола Маккенны  
«Я сделаю вас богатыми»

19 ноября  
ДЕНЬ 2

Мировая экономика и Россия  
Новые инструменты и технологии рынка  
Интерактивная сессия по горячим темам

16+. Реклама

## БИЗНЕСМЕНЫ-ВИНОДЕЛЫ

→ В сентябре 2014 года журнал Forbes написал о том, что структуры, близкие к председателю правления ВТБ Андрею Костину (справа), развивают завод полного цикла ООО «Инвест Плюс» в поселке Вилино, который производит 500 тыс. бутылок вина под маркой Alma Valley в год. Сейчас общая площадь виноградников Alma Valley составляет 160 га, а инвестиции в проект оцениваются в €30–40 млн

↓ Структуры Романа Абрамовича (на фото) строят в селе Гай-Кодзор вблизи Анапы винодельню площадью 1500 кв. м. Инвестиции в проект оцениваются в \$3–5 млн. Винодельческое хозяйство в Гай-Кодзоре имеет виноградник площадью 90 га и производит по 300 тыс. бутылок вина в год. Как писала в апреле газета «Ведомости», Абрамович «участвует в проекте «для души»: никаких коммерческих интересов он не преследует»



## АЛКОГОЛЬНЫЙ РЫНОК Кто производит лучшее крымское вино

## Инвестор из долины

→ Окончание. Начало на с. 1

Самая дешевая линейка под брендом «Вилино» выпускается эксклюзивно для магазинов сети «Магнит» и стоит на полке до 300 руб. за бутылку, рассказал РБК заместитель директора Alma Valley, винный критик Игорь Сердюк. Две следующих массовых линейки продаются в сегменте 500–700 руб. И, наконец, цена на самые дорогие «сортовые» вина, которые и участвуют в конкурсах, начинается от 1 тыс. руб. за бутылку. В этом году Alma Valley планирует выпустить около 500 тыс. бутылок, в следующем — до 1 млн бутылок, говорит Сердюк.

Исходя из размера виноградников и затрат на технику и строительство винодельни общие инвестиции в проект могли составить €30–40 млн, считает Михаил Штырлин, владелец компании «Легенда Крыма» (производитель и дистрибьютор крымских вин): «На технике и винодельне они явно не сэкономили, хотели сделать конфетку, — высказывает мнение Штырлин. — В итоге все выглядит очень эффектно и с точки зрения дизайна, и с точки зрения оборудования». Генеральный директор Alma Valley Андрей Григорьев подтвердил порядок цифр, отметив, что инвестиции в производство еще не завершены.

## ФОРОССКИЙ ДАЧНИК

В июле 2015 года в Крым на Госсовет приехала внушительная делегация чиновников и бизнесменов во главе с президентом Владимиром Путиным. Вскоре после этого в блогах со ссылкой на рассказы сотрудников Alma Valley появилась информация, что Путин и премьер-министр Дмитрий Медведев посетили именно эту винодельню. Андрей Григорьев подтвердил РБК визит высокопоставленных гостей, но не стал делиться подробностями, ссылаясь на то, что это был частный визит.

Кто угощал первых лиц государства вином — неизвестно: инвестор

этого винодельческого хозяйства официально никогда не раскрывался. В сентябре 2014 года о том, что проект Alma Valley развивают «структуры, близкие к председателю правления ВТБ Андрею Костину», писал журнал Forbes без ссылки на источник информации. То, что винодельческое хозяйство является личным проектом одного из крупнейших российских банкиров, РБК подтвердили три источника из различных российских винных хозяйств. Григорьев ограничился комментарием, что владелец — «крупный российский инвестор, который участвовал в проекте с первого дня». Смены инвестора даже после

изменения юрисдикции Крыма не происходило», добавил он.

О том, что крупный российский инвестор — это, возможно, глава ВТБ, можно судить лишь по косвенным сведениям. 18 октября журнал «Компания» сообщил, что Костин стал владельцем крымского ООО «Фориан». «Эта фирма владеет дачей в Форосе, где из года в год отдыхает Андрей Леонидович Костин, — сообщили «Компании» в пресс-службе ВТБ. — Никакой коммерческой деятельности она не ведет».

Действительно, с 12 февраля 2015 года, согласно базе СПАРК, единственным владельцем «Фо-





ФОТО: РИА Новости

ФОТО: Виталий Белоусов/ТАСС

риана» значит глава ВТБ. Эта компания зарегистрирована в крымском поселке Форос по адресу ул. Терлецкого, 10, — по этому же адресу находится бывший пионерлагерь, реконструированный и перепрофилированный в круглогодичный пансионат семейного отдыха, соответствующий уровню четырехзвездочного отеля. Сумма проекта, указанная на сайте администрации Ялты, — \$11,8 млн.

По тому же адресу, что и «Фориан», зарегистрирована еще одна компания — ООО «Ист Инвестментс» (ее профиль — деятельность гостиниц с ресторанами). Это единственные компании, зарегистрированные по данному адресу.

По данным СПАРК, дочерняя структура «Ист Инвестментс» — ООО «Инвест Плюс» — операционная компания винного хозяйства Alma Valley. Меньше 1% «Инвест Плюс» принадлежит ее административному директору бывшему мэру Фороса и замдиректора пансионата имени Терлецкого Виктору Волкову. Он же является генди-

ректором «Фориана» — той самой дачи, которой владеет Костин. «Я знаю, что Волков давно живет в Форосе, но есть ли у него какие-то другие проекты, кроме Alma Valley, в которых он участвует, я не знаю», — говорит Григорьев. Кроме того, пансионат имени Терлецкого и ООО «Ист Инвестментс» объединяет фигура Ирины Мажейка — она гендиректор обеих этих структур.

Наконец, до июня 2015 года миноритарным совладельцем

(0,01%) «Ист Инвестментс» был, по данным СПАРК, Вадим Пушкарев. Бывший предправления ВТБ на Украине — его полный тезка.

На отправленные РБК в понедельник днем вопросы ВТБ до сих пор не ответил. По телефонам санатория Терлецкого и ООО «Ист Инвестментс» весь день никто не отвечал. ❑

При участии Ксении Шамакиной

### Так говорил Андрей Костин

В июне 2015 года глава ВТБ, выступая на годовом общем собрании ВТБ, объяснял, почему бизнес в Крыму является рискованным для любой российской компании: «Моя гражданская позиция — я бы, конечно, работал в Крыму. Я из тех, кто пишет «Крым наш» в два слова, а не в одно. В условиях санкций любая

российская компания, включая банки, если будут работать в Крыму, то персональные санкции могут превратиться в более жесткие санкции — включая замораживание средств, долларовых счетов, что, конечно, нанесло бы непоправимый ущерб крупнейшим российским банкам».

## ЗАЙМЫ «Лента» предложит инвесторам допэмиссию

### \$150 млн

## в ускоренном режиме

АННА ЛЕВИНСКАЯ

**Один из крупнейших ретейлеров России, «Лента», начал размещение допэмиссии, чтобы привлечь \$150 млн. В рамках сделки часть своего пакета бумаг также планирует продать акционер — Европейский банк реконструкции и развития.**

### УСЛОВИЯ РАЗМЕЩЕНИЯ

Четвертый по обороту публичный ретейлер России, петербургская компания «Лента» во вторник вечером объявила о начале размещения бумаг, чтобы привлечь около \$150 млн. Компания предложит инвесторам глобальные депозитарные расписки (ГДР), говорится в сообщении «Ленты». Также компания объявила, что в рамках сделки часть своего пакета планирует реализовать один из основных акционеров компании — Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР). Как говорится в документе ретейлера, ЕБРР уведомил его, что планирует продать часть своей доли в форме ГДР в размере \$100 млн, «с возможностью увеличить долю до \$150 млн».

Размещение бумаг проходит по ускоренной процедуре формирования книги заявок. Организаторами сделки выступают инвестбанки Credit Suisse, JP Morgan и «ВТБ Капитал». После размещения предусмотрен период ограничения продажи акций на 90 дней для ЕБРР и Luna Inc. (представляет интересы одного из основных акционеров TPG Capital). По данным участников размещения, инвесторы ожидают, что «Лента» проведет размещение по \$7,7–10 за бумагу. А значит, с дисконтом около 9% к стоимости ГДР на закрытии торгов в Лондоне. По данным источников, за два с половиной часа с открытия книги были собраны заявки на всю сумму размещения.

Привлеченные средства ретейлер рассчитывает направить на финансирование программы развития. Как сообщает компания в раскрытии, средства обеспечат ей дополнительную финансовую гибкость, что, в свою очередь, позволит открыть минимум 40 гипермаркетов в 2016 году (раньше компания планировала открыть в следующем году 32 гипермаркета). Также ретейлер надеется сохранить или увеличить темпы открытия магазинов в 2017-м и в последующие годы.

### ИНВЕТОР НАЙДЕТСЯ

В конце марта 2015 года в рамках SPO «Лента» привлекла \$225 млн. Формирование книги заявок инвесторов тогда тоже шло в ускоренном режиме: прием заявок начался в понедельник, 23 марта, вечером и был окончен в ночь с понедельника на вторник. Тогда «Лента» разместила 35,2 млн новых акций (около 8% от уставного капитала компании) в форме GDR по цене \$6,4 за одну ценную бумагу. Это ниже \$10,

цены первичного размещения ретейлера, которое прошло в начале 2014 года. Тогда акционеры выручили \$952 млн за 22% сети «Лента».

При SPO в марте «Лента» указывала, что сделка нужна, чтобы «еще более усилить финансовые показатели, предоставить дополнительные возможности, чтобы ускорить экспансию сети». Организаторы прошлого размещения были те же — Credit Suisse, JP Morgan и «ВТБ Капитал». Ведущим якорным инвестором размещения тогда стал Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ).

В материалах для текущего размещения компания указывает, что может быть привлекательной для инвесторов благодаря устойчивому развитию, крупному земельному банку и договоренностям о покупке еще 20 участков, что способствует открытию новых магазинов, а также благодаря доступу к значительному объему невыбранного долгового финансирования.

Старший аналитик Райффайзенбанка Наталья Колупаева считает, что привлечь инвесторов на такой объем будет не так уж сложно. «Аппетиты развития бизнеса ретейлеров-лидеров сейчас ограничиваются только доступностью финансирования. Компания видит, что сейчас есть новые интересные площадки по существенно более привлекательной цене, чем до кризиса. А в условиях, когда уровень долга к EBITDA около 3, долговую нагрузку уже не так комфортно наращивать», — объясняет Колупаева решение компании о размещении.

По итогам третьего квартала 2015 года «Лента», как и другие публичные ретейлеры, понизила годовой прогноз роста выручки до 29–33% против прежнего диапазона — 34–38%. Как сообщала компания, пересмотр прогноза был сделан из-за волатильного поведения покупателей. Вместе с тем компания повысила прогноз капитальных затрат до конца 2015 года до 35 млрд руб. против около 30 млрд руб., заявлявшихся ранее.

В первом полугодии 2015 года продажи «Ленты» выросли на 33,8%, до 114,9 млрд руб. Чистая прибыль увеличилась на 10,7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, до 3 млрд руб. Общее число магазинов «Ленты» по состоянию на 30 сентября 2015 года составило 149, из них 122 гипермаркета и 27 супермаркетов. Торговая площадь сетей «Ленты» по состоянию на 30 сентября 2015 года составила 787,8 тыс. кв. м (+38,3% по сравнению с показателем на 30 сентября прошлого года).

Во вторник к закрытию торгов на Лондонской торговой бирже бумаги «Ленты» выросли на 2,95%. Капитализация компании составила \$3,6 млрд. Основные акционеры сети — TPG (35,5%), ЕБРР (11,49%). Директора и менеджмент владеют 1,14%, еще 51,82% бумаг в свободном обращении. ❑

При участии Альберта Кошкарова

**БАНКИ** Агентство Fitch предупредило «Уралсиб» об угрозе нарушения правила ЦБ

# Норматив под угрозой

АЛЬБЕРТ КОШКАРОВ

**Достаточность капитала первого уровня банка «Уралсиб» в январе 2016 года может упасть ниже нормативных значений, считает Fitch Rating. Капитал банка съедает просрочка и дочерние компании.**

## ТРИ ПРИЧИНЫ

Во вторник, 20 октября, международное рейтинговое агентство Fitch понизило долгосрочный рейтинг дефолта эмитента по обязательствам в иностранной валюте банка «Уралсиб» в валюте с В до В- и поместило на пересмотр с возможностью понижения.

Как отмечается в пресс-релизе агентства, уже в январе будущего года норматив достаточности капитала первого уровня «Уралсиба» может снизиться с текущих 6,8 до 4,8% (установленный ЦБ минимум составляет 6%) в результате трех событий. Во-первых, ежегодно банк вычитает из регулятивного показателя базового капитала 20% своих инвестиций в СГ «Уралсиб». Во-вторых, ожидается, что «Уралсибу» придется переклассифицировать бессрочный долг из капитала первого уровня во второй. В-третьих, есть вероятность, что «Уралсибу» придется создать резервы в размере 12% от капитала под обесценение конвертируемых бондов дочерней лизинговой компании. В результате банк столкнется с риском нарушения норматива достаточности капитала первого уровня, если он не будет докапитализирован, считает Fitch.



В 2015 году основным акционер «Уралсиба» Николай Цветков (на фото) внес в капитал банка 17,6 млрд руб. Агентство Fitch считает, что в 2016-м «Уралсибу» снова потребуется докапитализация

**АВИАЦИЯ** Совладелец S7 купил контрольный пакет проблемной авиакомпании

## Новый хозяин «Трансаэро»

➔ Окончание. Начало на с. 1

### КРЕДИТОРЫ ПОДУМАЮТ

Владислав Филев сообщил РБК, что у акционеров S7 «есть план урегулирования отношений с кредиторами «Трансаэро». О подробностях плана он говорить отказался, отметив лишь, что новые акционеры «всеми силами постараются избежать банкротства авиакомпании». Иски о банкротстве «Трансаэро» в конце прошлой — начале этой недели подали Сбербанк и Альфа-банк. Вчера в газете «Коммерсантъ» появилась информация о том, что со дня на день у компании может быть отозван сертификат эксплуатанта.

Долг «Трансаэро» составляет около 260 млрд руб., из них 160 млрд приходится на лизинг самолетов, 85 млрд руб. — на банковские кредиты, остальное — задолженность топливным компаниям,

аэропортам и поставщикам услуг. На вопрос о том, возобновят ли кредиторы «Трансаэро» переговоры о реструктуризации долга после сделки с Филевым, топ-менеджер одного из банков — крупнейших кредиторов авиакомпании ответил, что это «зависит от условий».

Впервые информация о том, что группа S7 может поучаствовать в спасении «Трансаэро», появилась в начале сентября. Как сообщил тогда РБК, представители ВТБ предлагали передать «Трансаэро» в управление S7 на совещании в Минэкономразвития 2 сентября — уже на следующий день после того, как на совещании у первого вице-премьера Игоря Шувалова было решено передать 75% плюс одна акция «Трансаэро» «Аэрофлоту».

«Это [переход «Трансаэро» под управление S7] позволило бы в большей степени гарантировать права кредиторов перевозчика», —

говорил тогда РБК источник, близкий к одному из кредиторов авиакомпании.

«Хорошо все, что не приведет к банкротству авиакомпании. Так что эта сделка — радостная весть для Промсвязьбанка. Надеюсь, что новый менеджмент учтет интересы кредиторов «Трансаэро». Банк готов к конструктивным переговорам о способах и возможностях возврата, реструктуризации долга», — сказал вчера РБК первый зампред правления Промсвязьбанка Владимир Яшин. Долг «Трансаэро» Промсвязьбанку составляет 7,5 млрд руб., в залоге у банка также находится четыре самолета авиаперевозчика.

### ПРОБЛЕМНЫЙ АВИАПЕРЕВОЗЧИК

Межведомственная комиссия под председательством первого вице-премьера Игоря Шувалова 1

сентября приняла решение о передаче «Трансаэро» «Аэрофлоту» за символический рубль. Предполагалось, что «Аэрофлот» обеспечит выполнение обязательств по перевозке пассажиров своего конкурента, оплате услуг аэропортов и ТЗК, выплате заработной платы персоналу. Обслуживание кредитных обязательств «Трансаэро» «Аэрофлот» должен был взять на себя только после согласования программы реструктуризации кредитного долга с банками. 3 сентября совет директоров «Аэрофлота» принял к рассмотрению оферту акционеров «Трансаэро» о продаже госкомпании 75% плюс одна акция «по цене указанного пакета акций не более 1 (один) рубль». Срок оферты, согласно решению, истек 28 сентября.

С начала сентября «Аэрофлот» взял компанию в управление. Тогда же ее возглавил бывший замгендиректора «Аэрофлота» Дмитрий

### Десять миллионов пассажиров

ЗАО «Группа компаний С7» на 100% принадлежит основателям авиакомпании «Сибирь» Владиславу и Наталье Филевым. Владеет 97% акций четвертой по пассажиропотоку в России авиакомпании «Сибирь» и 100% девятой — «Глобус» (обе выполняют полеты под брендом S7 Airlines). В 2014 году авиакомпания группы перевезли 10,06 млн пассажиров. Совокупная выручка компаний в 2014 году составила 86,1 млрд руб., чистая прибыль — 1,39 млрд руб.

«Fitch сделало гипотетическое предположение по снижению нормативов достаточности основного капитала, основываясь на проекте новых правил расчета капитала по «Базель III», которые еще не утверждены и более того, проходят активное обсуждение с регулятором», — пояснил РБК зампред банка «Уралсиб» Алексей Сазонов. При этом, по его словам, предположение Fitch в отношении банка некорректное, так как у последнего в составе основного капитала учитывается бессрочный субординированный заем, который не подпадает под реклассификацию в дополнительный капитал в случае введения новых правил.

#### ПОКАЗАТЕЛИ ПАДАЮТ

Агентство указывает, что в первом полугодии финансовые показатели банка продолжили слабеть: из-за роста стоимости привлеченных средств чистая процентная маржа снизилась с 6

### Уже в январе будущего года норматив достаточности капитала первого уровня «Уралсиба» может снизиться с текущих 6,8 до 4,8%, говорится в пресс-релизе Fitch

до 2%, доля отчислений в резервы выросла с 2 до 6% от портфеля. «Доля неработающих кредитов (просрочены более 90 дней) увеличилась с 11 до 15%», — подсчитало Fitch.

Убыток банка превысил 10 млрд руб., капитал за полгода сократился на 9,6 млрд до 25,1 млрд руб., следует из его МСФО за полгода. «Есть значительный риск, что из-за принятия тех или иных решений в отношении «Уралсиба» некоторые его кредиторы могут понести потери», — считает Fitch.

В агентстве отмечают, что пока неизвестны результаты проверок, которые проводят в банке пред-

ставители Агентства по страхованию вкладов (АСВ) и ЦБ. Как ранее писал РБК, Банк России при участии АСВ с прошлой пятницы проводит проверку банка «Уралсиб». «Целью проверки является оценка полноты и своевременности исполнения банком ранее выданных рекомендаций», — уточнила пресс-служба банка «Уралсиб». «Регулятор, в частности, проверяет, как прошла недавняя докапитализация банка», — добавил источник, близкий к «Уралсибу».

В августе основной акционер «Уралсиба» Николай Цветков пополнил капитал банка на 15,2 млрд руб. деньгами, землей и недвижимостью. Всего в 2015 году Цветков внес в капитал банка 17,6 млрд руб., не считая списания субординированного займа в начале года. После всех этих действий капитал банка составляет 42,2 млрд руб. (на 1 сентября). Объем резервов на возможные потери — 35,6 млрд руб., сообщила ранее РБК пресс-служба «Уралсиба».

Проверка ЦБ, проведенная в «Уралсибе» в начале года, выявила недоначисленные резервы на 9,9 млрд руб., говорила пресс-служба банка. Замдиректора группы «Рейтинги финансовых институтов» S&P Сергей Вороненко ранее отмечал, что в январе и феврале банк пополнил капитал, выпустив субординированные облигации на \$77,3 млн и переформив субординированный кредит на \$71,6 млн, выданный ранее «связанной стороной», в бессрочный долг. В то же время Вороненко указывал, что проблемы с капиталом «Уралсиба» этим не были решены. ■

Сапрыкин. Но через пару недель стало понятно, что «Аэрофлот» может быть не в состоянии спасти «Трансаэро». Уже 15 сентября Герман Греф, председатель правления Сбербанка, консультанта «Аэрофлота» и крупного кредитора «Трансаэро», заявил, что банкротство должника не исключено. «По всем показателям «Трансаэро» — уже банкрот», — заявил Греф. Вслед за ним про банкротство заговорили и чиновники, которые до этого уповали на то, что «Аэрофлот» вытащит «Трансаэро» из ямы. Срок оферты акционеров «Трансаэро» «Аэрофлоту» истек 28 сентября, но сделка так и не состоялась.

Формально продавцам не удалось собрать необходимый пакет. Ольга Плешакова говорила РБК, что ее муж Александр Плешаков собрал чуть меньше 60%, а банки-кредиторы — ВТБ (в залоге 25% плюс одна акция) и МКБ, по ее словам, отказывались снимать залоги с акций.

1 октября на заседании у премьер-министра Дмитрия Медведева было принято решение о банкротстве авиакомпании. «Аэрофлот» отказался от сделки, но

взял на себя обязательство перевезти пассажиров конкурента до 15 декабря или 95% всех клиентов, остальным была обещана компенсация. В тот же день Росавиация запретила «Трансаэро» продажу новых билетов. После этого 12 банков-кредиторов написали письмо Медведеву, в котором указали, что банкротство авиакомпании приведет к ухудшению конкурентной среды и качества авиаперевозок в стране, а также к существенному недофинансированию реального сектора экономики со стороны банков-кредиторов и лизинговых компаний. Из них шесть банков-кредиторов в понедельник обратились к Плешаковой, возглавляющей совет директоров «Трансаэро», с требованием сменить гендиректора, так как у Сапрыкина, по их мнению, «очевидный конфликт интересов».

На днях сразу два крупных кредитора «Трансаэро» — Сбербанк и Альфа-банк — подали иски о банкротстве. О намерении подать иск о банкротстве заявил и ВТБ. ■

При участии Елены Тофанюк и Тимофея Дзядюк

#### МНЕНИЕ



ФОТО: из личного архива

ДМИТРИЙ КОМИССАРОВ,  
генеральный директор и основатель компании «Новые облачные технологии»

## Широко открытые окна: зачем России своя операционная система

**С точки зрения интересов государства необходимость в контролируемой операционной системе, безусловно, есть. Запрос на подобный продукт связан с потребностью обеспечения информационной безопасности.**

#### РИСКИ

Процессы выявления уязвимости информационных систем устроены по многоступенчатому принципу: хорошие (или плохие) хакеры ищут уязвимость информационной системы, затем сообщают о находке разработчику, либо же разработчик выявляет уязвимости самостоятельно. Далее разработчик пишет план борьбы с ними, куда может на свое усмотрение включить или не включить уведомление пользователя об уязвимости.

Таким образом, если пользователь не может контролировать все звенья, а компании-разработчики не обязаны информировать обо всех угрозах, гарантировать полную безопасность уже нельзя. История уязвимости будет только у разработчика системы. Владеет контролем только тот, кто первый узнает об ошибках системы.

Основные риски озвучены бывшим сотрудником АНБ Эдвардом Сноуденом: например, компьютеры с ОС Microsoft Windows находятся под полным контролем, случаи неконтролируемой установки обновлений происходят постоянно, а в Windows 10 они просто легализованы на уровне лицензионного соглашения. Как именно будет обновляться система — решает только компания.

Для частных лиц и предпринимателей в этом, наверное, нет ничего страшного. Но если мы говорим о госсекторе и стратегических предприятиях — это существенный риск. Особенно если учитывать непростую внешнеполитическую ситуацию.

#### СИСТЕМНАЯ КАРМА

Однажды попытка создать национальную ОС уже предпринималась: в 2011 году в рамках программы «Информационное общество» был инициирован конкурс на анализ возможности создания Национальной программной платформы (НПП). Основой для НПП могло быть либо свободное программное обеспечение, либо отечественный софт. Проект вызвал много обсуждений и критики, за него боролись такие влиятельные игроки, как «Армада»

В России есть команды, способные осилить создание операционной системы и без поддержки извне. Это, например, «1С», «Лаборатория Касперского», АBBYY.

и «Ростехнологии». Однако выиграть конкурс Минкомсвязи и возглавить консорциум разработчиков удалось компании «ПингВин Софт», которой я руководил.

Компания предложила в три раза меньшую цену и собрала более 200 специалистов, включая академиков, докторов и кандидатов наук из профильных институтов Академии наук, что было важным в критериях конкурса.

Мы проделали аналитическую работу по анализу законодательства, подготовили предложения по созданию фондов алгоритмов и программ по возможным заменам импортного ПО, а также представили прототипы операционных систем и систем управления базами данных на Linux и PostgreSQL для дальнейшего анализа их пригодности в государственном секторе.

В программе «Информационное общество» было предусмотрено более десятка мероприятий с бюджетом около 1 млрд руб. Впоследствии на основании разработанных консорциумом документов должно было начаться тестирование операционных систем, пилотные проекты, создание фонда алгоритмов и программ.

**«Проблема в том, что руководство Минкомсвязи по-прежнему не уверено, нужна ли нам именно национальная операционная система. Не так давно министр вновь заявлял, что каждая страна в отдельности не должна закрываться в своем технологическом развитии, что неминуемо произойдет, если в каждой стране создать собственную национальную ОС»**

Но ничего из этой программы не было выполнено. Новый состав Министерства связи не стал делать никаких шагов по созданию НПП. Министр Никифоров планировал масштабное партнерство с корпорацией Microsoft, создание национальной платформы в таком контексте уже не было приоритетом. В результате на потраченные 5 млн руб. мы имеем — отчеты, регламенты ФАП, прототипы. Но пропущены мероприятия по тестированию и собственно разработке национальной операционной системы.

#### СИСТЕМНЫЙ ВОПРОС

В связи с обострением темы информационной безопасности сейчас мы видим вторую инкар-

нацию идеи контролируемой программной платформы. Члены наблюдательного совета Института развития интернета декларируют, что отечественная операционная система появится к 2025–2030 годам. Слышатся голоса о том, что этот проект можно реализовать скромными силами.

В реальности, чтобы создать, например, свой Linux, нужно 500 инженеров и 2–3 млрд руб. в год. В таком случае через два-три года будет свой дистрибутив с достаточно хорошей экспертизой в основных подсистемах и поддержкой железа.

Проблема в том, что руководство Минкомсвязи по-прежнему не уверено, нужна ли нам именно национальная операционная система. Не так давно министр вновь заявлял, что каждая страна в отдельности не должна закрываться в своем технологическом развитии, что неминуемо произойдет, если в каждой стране создать собственную национальную ОС. И лучшим выходом будет объединиться и создавать интернациональные проекты.

На самом деле в России есть команды, способные осилить создание операционной системы и без поддержки извне. Это, например,

«1С», «Лаборатория Касперского», АBBYY. В ущерб основному бизнесу, конечно, но теоретически сделать они это могут. Главное — принять окончательное решение, а не колебаться, как это было четыре года назад. Создание своей ОС — недешевое стратегическое решение. И если государство считает, что его безопасность зависит от реализации такого решения, то стоит учесть — проект потребует тщательного планирования на начальном этапе и исключает шапкозакидательство. Это забег длиной в несколько напряженных лет.

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

Банки снижают ставки по вкладам в долларах и евро

# Ненужная валюта

АЛЕКСАНДРА КРАСНОВА

**В октябре ставки по депозитам в валюте снизились в среднем на 0,2 п.п. У банков нет потребности в валюте, а значит, доходность вкладов в долларах и евро упадет еще сильнее. Что делать вкладчикам?**

За последний месяц у владельцев валюты стало еще меньше вариантов размещения средств. Средняя ставка по вкладам на срок от трех месяцев до года в сентябре упала на 0,17% п.п., до 1,55%. К снижению привели действия трех кредитных организаций, понизивших доходность валютных депозитов.

## БАНКИ СНИЖАЮТ СТАВКИ

Сбербанк с 16 октября уменьшил ставки на 0,15–0,8 п.п. по вкладам в долларах и от 0,05–0,9 п.п. по вкладам в евро. Альфа-банк понизил доходность депозитов в долларах на 6 и 12 месяцев на 0,5 п.п., а Московский кредитный банк (МКБ) — сразу на 0,5–1 п.п. в долларах и на 0,25–0,75 п.п. в евро.

Кроме того, банки отказываются от вкладов на короткие сроки и повышают минимальную сумму для открытия депозита. Так, Промсвязьбанк вывел из своей продуктовой линейки валютный вклад сроком на три месяца. Альтернативой должны стать вклады «Моя выгода» и «Максимум возможностей», рассказывает начальник управления депозитных и расчетных продуктов Промсвязьбанка Наталья Волошина. Первый можно разместить минимум на 181 день, а второй — на 367 дней. В итоге теперь открыть краткосрочный депозит можно только в 10 из 15 крупнейших кредитных организаций.

Еще одно ограничение для вкладчиков — минимальная сумма депозита. У трех банков нет вкладов на сумму \$1 тыс. или €1 тыс. У ВТБ24 и Райффайзенбанка можно открыть вклад, имея на руках сумму от \$3 тыс. или €3 тыс., у «Русского стандарта» — от \$5 тыс. или €5 тыс.

Райффайзенбанк увеличил минимальную сумму валютного вклада еще в июне. Увеличение связано с окупаемостью этого продукта, отмечает начальник управления развития отношений с обеспеченными клиентами и некредитных продуктов Райффайзенбанка Дамьен Леклер. «По всем продуктам мы рассчитываем себестоимость, которую должна покрывать их доходность. По валютным депозитам доходность у банка ниже, чем по рублевым, поэтому для получения одинаковой минимальной доходности мы увеличили минимальную сумму по вкладам в валюте», — поясняет он.

## ДОЛЛАРЫ НЕ НУЖНЫ

Действия банков объясняются тем, что у них нет потребности в валюте. Рост ставок осенью прошлого года был связан с тем, что во время валютной паники многие люди на-



## Максимальные ставки по вкладам на сумму \$1 тыс. и €1 тыс. в 15 крупнейших банках

Банки ранжированы по объему привлеченных средств физлиц, по данным Frank RG

| Банки                 | 3 месяца    |             | 6 месяцев   |             | 12 месяцев  |             | Название вклада  |
|-----------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--|
|                       | \$          | €           | \$          | €           | \$          | €           |  |
| Сбербанк              | 0,45        | 0,40        | 1,15        | 0,60        | 1,65        | 0,90        | «Сохраняй»   |
| ВТБ24                 | –           | –           | –           | –           | –           | –           | Минимальная сумма для открытия вклада — \$3 тыс. и €3 тыс. |
| Альфа-банк            | 0,30        | 0,30        | 2,10        | 1,10        | 2,60        | 2,10        | «Победа»   |
| Газпромбанк           | 1,00        | 0,70        | 2,00        | 1,20        | 2,55        | 1,85        | «Сезонный максимум»  |
| Россельхозбанк        | 1,50        | 0,85        | 2,20        | 1,25        | 3,35        | 2,50        | «Золотой»  |
| Банк Москвы           | 0,30        | 0,15        | 0,95        | 0,70        | 1,40        | 1,35        | «Максимальный доход»                                       |
| Райффайзенбанк        | –           | –           | –           | –           | –           | –           | Минимальная сумма для открытия вклада — \$3 тыс. и €3 тыс. |
| Промсвязьбанк         | –           | –           | 1,80        | 1,30        | 2,60        | 2,15        | «Моя копилка»  |
| Банк «Открытие»       | 1,10        | 0,85        | 1,85        | 1,30        | 2,55        | 2,10        | «Комфортный online»  |
| Хоум Кредит Банк      | –           | –           | –           | –           | 3,50        | 3,50        | «Доходный год»   |
| Бинбанк               | 2,50        | 2,00        | 3,00        | 2,25        | 3,50        | 2,75        | «Хит сезона»   |
| «Уралсиб»             | 0,70        | 0,70        | 1,00        | 1,00        | 1,20        | 1,20        | «Выгодный»   |
| Росбанк               | 0,70        | 0,20        | 1,20        | 0,50        | 1,70        | 1,00        | «150 лет надежности»                                       |
| МКБ                   | 1,50        | 1,25        | 2,00        | 1,75        | 2,50        | 2,25        | «Все включено»   |
| «Русский стандарт»    | –           | –           | –           | –           | –           | –           | Минимальная сумма для открытия вклада — \$5 тыс. и €5 тыс. |
| <b>Средняя ставка</b> | <b>1,01</b> | <b>0,74</b> | <b>1,75</b> | <b>1,18</b> | <b>2,43</b> | <b>1,97</b> |  |

Источник: данные с официальных сайтов банков

чали снимать деньги с валютных депозитов, менять рубли на валюту и хранить ее в сейфовых ячейках или просто дома. Чтобы остановить отток валюты, банки были вынуждены повышать ставки даже себе в убыток, рассказывает управляющий партнер НАФИ Павел Самиев.

**Действия банков объясняются тем, что у них нет потребности в валюте. Так как спрос на новые валютные кредиты почти нулевой, валюта населения банкам не нужна и нет необходимости держать высокие ставки**

Сейчас ситуация нормализовалась. Благодаря притоку корпоративных клиентов у крупных банков нет дефицита валюты. А поскольку спрос на новые валютные кредиты почти нулевой, валюта населения банкам не нужна и нет необходимости держать высокие ставки, говорит аналитик «ВТБ Капитала» Михаил Никитин.

Что будет происходить со ставками дальше? До конца года повышения ставок по валютным вкладам не ожидается, предупреждает начальник управления некредитных продуктов и дистанционного обслуживания МКБ Наталья Розенберг. «Рынок возвращается к тра-

Снижение будет зависеть от действий финансовых регуляторов — Банка России, Федеральной резервной системы США и Европейского центрального банка. Если никто из них не будет менять ключевые ставки, то уже в первом квартале 2016 года доходность валютных вкладов в российских банках вернется на докризисный уровень — около 0,5% по депозитам до года, прогнозирует главный экономист «Ренессанс Капитала» Олег Кузьмин.

## ЧТО ВЫБРАТЬ

По-прежнему максимальную доходность можно получить по долларовым депозитам — вклад на год принесет в среднем 2,51%. Лучшее предложение у Хоум Кредит Банка и Бинбанка — ставка по годовым вкладам в долларах «Доходный год» (Хоум Кредит Банк) и «Хит сезона» (Бинбанк) составляет 3,5%. Самая высокая доходность по годовым депозитам в евро у Хоум

Кредит Банка — 3,5% (вклад «Доходный год»).

Если вы не планируете тратить деньги с депозита в течение длительного времени и хотите зафиксировать высокую ставку, стоит открыть депозит на срок от шести месяцев до года, советует Кузьмин. Размещать деньги на более длительный срок не имеет смысла — через два года ставки в банках могут вырасти.

Если же вы переживаете, что валютная паника может повториться, то лучше ограничиться вкладами на три месяца, предлагает Самиев. Ставки по ним ниже, но вы сможете оперативно переключать деньги, не теряя процентов.

Если банк предлагает доходность по валютным вкладам выше средней по рынку, вкладчикам стоит быть осторожными. Скорее всего, это премия за риск и банк не очень надежен. В этом случае, по мнению Никитина из «ВТБ Капитала», лучше выбрать один из крупных банков либо депозит в рублях. ▣