

При чем здесь Никита Михалков и другие вопросы по делу банкира **с. 8**

Глеб Фетисов — ученый, бизнесмен, политик, заключенный **с. 9**

Кто еще из банкиров попал за решетку **с. 10**



ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



Каспер Рорштед,
гендиректор Henkel

«Мы за один день
получили 10%
годовой выручки»

ИНТЕРВЬЮ, с. 6

ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

ПОЛИТИКА | ЭКОНОМИКА | ЛЮДИ | БИЗНЕС | ДЕНЬГИ | 17 августа 2015 Понедельник No 146 (2163) WWW.RBC.RU

КУРСЫ ВАЛЮТ
(ЦБ, 15.08.2015)

▲ \$1= **₽64,94** ▲ €1= **₽72,37**

▲ ЦЕНА НЕФТИ BRENT (BLOOMBERG,
14.08.2015, 19.00 МСК) **\$49,02 ЗА БАРРЕЛЬ**

▲ ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА,
14.08.2015) **835,17 ПУНКТА**

▲ МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ
РОССИИ (ЦБ, 07.08.2015) **\$358,0 МЛРД**

НАЛОГИ «Роснефть» отдаст государству на 800 млрд рублей меньше, чем в прошлом году

Исчезнувшие миллиарды



Президент «Роснефти» Игорь Сечин больше не будет главным налогоплательщиком страны

ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА,
ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО

«Роснефть» в 2015 году может заплатить налогов почти на 27% меньше, чем в прошлом году. Для бюджета это минус 800 млрд руб., а для «Газпрома» — возможное возвращение звания крупнейшего налогоплательщика в стране.

МИНУС 806 МЛРД

Президент «Роснефти» Игорь Сечин еще по итогам 2012 года заявил, что его

компания обошла «Газпром», став лидером по сумме выплаченных налогов. Тогда глава газового концерна Алексей Миллер еще мог с этим поспорить, но после покупки в 2013 году ТНК-ВР «Роснефть» действительно стала безоговорочным лидером. Теперь ситуация может измениться.

По прогнозу «Роснефти», при среднегодовой цене нефти \$51 за баррель и курсе 63 руб. за доллар в 2015 году она заплатит в бюджет около 2,2 трлн руб. Такие цифры указаны в рабочих материалах, подготовленных к июльской встрече Сечина с президентом

2,773
млрд руб. — такое вознаграждение получило правление «Роснефти» в первом полугодии 2015 года

Владимиром Путиным (РБК удалось с ними ознакомиться). Если прогноз верен, выплаты «Роснефти» по сравнению с прошлым годом сократятся почти на 27%, или на 806 млрд руб. В 2014 году «Роснефть» выплатила в виде экспортных пошлин, акцизов, НДС, налога на прибыль и других налогов 3,006 трлн руб., или почти 55% своей выручки, следует из материалов к годовой отчетности компании по МСФО, опубликованных на ее сайте.

Окончание на с. 14

СБОРЫ

Декларация об отходах

АННА ЛЕВИНСКАЯ

У бизнеса осталось всего два месяца для уплаты утилизационного сбора, но его размер до сих пор не известен. Большинству обещаны нулевые ставки до 2019 года, но постановления еще нет, пожаловались Медведеву производители.

ОСТАЛОСЬ ДВА МЕСЯЦА

Так называемый утилизационный сбор для производителей и импортеров товаров и упаковки действует в России с 1 января 2015 года в соответствии с поправками в закон «Об отходах производства и потребления», принятыми в конце 2014-го.

Закон предполагает, что компании должны будут сами утилизировать отходы (создать мощности или нанять компанию-оператора) или заплатить соответствующий сбор за 2015 год менее чем через два месяца до его окончания — до 15 октября. Ключевые параметры для исполнения закона — перечень конкретных товаров со ставками сбора — правительство должно было зафиксировать в двух десятках подзаконных актов, говорит представитель Ассоциации торговых компаний и товаропроизводителей электробытовой и компьютерной техники (РАТЭК) Антон Гуськов, но они до сих пор не готовы. По его информации, эти документы находятся в различной степени готовности в профильных министерствах и аппарате правительства.

РАТЭК — одна из 12 отраслевых организаций, подписавших отправленное премьер-министру Дмитрию Медведеву 14 августа письмо с просьбой об отсрочке платежей (копия есть у РБК).

Окончание на с. 5



ПОДПИСКА: (495) 363-11-01

РБК
ежедневная
деловая
газета

16+

Ежедневная деловая газета РБК
Главный редактор:
Максим Павлович Солюс
Заместители главного редактора:
Петр Мироненко, Юлия Ярош
Выпуск: Дмитрий Иванов
Руководитель фотослужбы: Алексей Зотов
Фоторедактор: Наталья Славгородская
Верстка: Константин Кузниченко
Корректора: Марина Колчак
Инфографика: Олеся Волкова, Андрей Ситников

ОБЪЕДИНЕННАЯ 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 Gladкая

Руководители направлений –
заместители главного редактора
Банки и финансы: Елена Тофанюк
Индустрия и энергоресурсы: Петр Кирьян
Информация: Игорь Терентьев
Политика и общество: Максим Гликин
Спецпроекты: Елена Мязина
Экономика: Дмитрий Коптюбенко

Редакторы отделов
Международная жизнь: Иван Ткачев
Мнения: Антон Шириков
Потребительский рынок: Ксения Шамакина
Свой бизнес: Владислав Серегин
Медиа и телеком: Полина Русаева

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

Учредитель газеты: ООО «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 Сон

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

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

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

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

Этот номер отпечатан
в ОАО «Московская газетная типография»
123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1

Заказ № 1953
Тираж: 80 000

Номер подписан в печать в 22.00
Свободная цена

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

© «БизнесПресс», 2015

ПРАВО Федеральная полиция готова исполнять региональные кодексы только

Нет денег — нет зако



ФОТО: Александр Петросен/Коммерсантъ

До сих пор ни один регион не смог договориться с полицией об исполнении функций, не связанных, как считают в МВД, с охраной общественного порядка

СВЕТЛАНА БОЧАРОВА,
МАКСИМ СОЛОПОВ

Регионы больше года не могут договориться с МВД об исполнении административных кодексов: полиция готова работать лишь за дополнительную плату. В Госдуме не исключают: для урегулирования ситуации потребуются править закон.

ПОЛИЦИЯ ПРОСИТ ОПЛАТЫ

Депутат Госдумы, координатор проекта единороссов «Комфортная правовая среда» Рафаэль Марданшин готовит обращение в МВД о проблеме исполнения региональных кодексов об административных правонарушениях, сказал РБК его представитель. Сразу несколько регионов попросили о помощи: из-за изменения законодательства полиция не может выносить постановления о нарушении местных административных кодексов, рассказал РБК Марданшин. По словам депутата, полиция выезжает по вызовам, но юридическая ответственность для правонарушителей не наступает.

Речь идет о положениях, касающихся охраны общественного порядка и обеспечения общественной безопасности: полиция исполняет лишь положения, предусмотренные федеральным КоАП, но не составляет протоколов за нарушение норм, предусмотренных региональными кодексами: например, за шум в ночное время, подтвердил РБК председатель комитета по государственному устройству законодательного собрания Владимирской области Роман Кавинов.

По закону о полиции ведомство обязано руководствоваться не только федеральным, но и региональным зако-

нодательством. Но полиция перестала исполнять региональные КоАП после реформы 2011 года, когда стала исключительно федеральной структурой, чье финансирование идет только из федерального бюджета, пояснил РБК собеседник в Госдуме. Год назад, в июле 2014 года, Госдума приняла поправку в КоАП, которая разрешила МВД следить за соблюдением региональных кодексов при наличии специального соглашения с властями территорий.

Из регионов сообщают, что МВД настаивает на заключении типового соглашения на возмездных условиях — то есть полиция готова работать по региональным КоАП, если будут компенсированы все расходы на это, сказал РБК соруководитель проекта «Комфортная правовая среда» Игорь Судец. МВД почитало, что соглашение — это договорные отношения, а раз так, значит оно будет возмездным, подтверждает Кавинов.

КОДЕКСЫ СОКРАЩАЮТСЯ

Сумма договора с МВД зависит, в частности, от количества статей, которые полиция должна будет исполнять, и статистики по этим статьям, следует из пояснений Кавинова. Оплатить исполнение своих КоАП в полном объеме смогут лишь богатые регионы, дотационные территории вынуждены сокращать свои КоАП, отказываясь от положений, статистика нарушений по которым невелика, или исключать полицию из числа исполнителей тех или иных положений, говорит собеседник РБК.

Во Владимирской области в региональном кодексе из 14 составов правонарушений осталось четыре, отмечает депутат. В проект соглашения с МВД областные власти включили по-

Полиция выезжает по вызовам, но юридическая ответственность для правонарушителей не наступает

ложения о соблюдении тишины и по-прошайничестве; по расчетам самого региона, полиция может получить за работу по этому направлению около 2 млн руб. в год, пояснил РБК собеседник, близкий к руководству Владимирской области.

МВД просит компенсировать расходы на бензин, канцтовары, почтовые отправления и т.д., говорит Кавинов. Деньги не баснословные, но проблема не только в деньгах. «Получится, что в разных регионах законодательство будет исполняться по-разному, в зависимости от их финансовых возможностей, что в корне неправильно — граждане должны получать охрану общественного порядка независимо от того, дотационный их регион или регион-донор», — счи-

Положения региональных КоАП, которые МВД согласно исполнять за дополнительную плату

- Совершение действий, нарушающих тишину и покой граждан, в том числе в ночное время.
- Навязчивое обращение к гражданам с целью попрошайничества, гадания.
- Игра в азартные игры в общественных местах.
- Нарушение правил проведения культурно-зрелищных и спортивных мероприятий.
- Допуск несовершеннолетних в развлекательные заведения в ночное время; нахождение несовершеннолетних на улицах без сопровождения.
- Нанесение надписей, рисунков в общественных местах.
- Выгул собак без поводков и (или) намордников.
- Сбыт алкоголя домашней выработки.

Источник: ответ министра внутренних дел на письменные вопросы депутатов Госдумы

за отдельную плату

На

тает собеседник РБК. Если регионам дано право принимать региональные КоАП, значит они должны и исполняться, полагает Кавинов.

Некоторые статьи региональных КоАП МВД не согласно исполнять и за деньги: в частности, это касается пресечения незаконной торговли, говорят думские и региональные собеседники РБК. МВД не считает, что эта статья имеет отношение к охране общественного порядка, подтверждает Кавинов. В результате во Владимирской области исполнение этой статьи возложено на чиновников муниципалитетов, но им физически трудно бороться с проблемой: в отсутствие человека в форме у незаконных торговцев невозможно даже потребовать документы, чтобы выписать им штраф, отмечает депутат.

МВД НЕ УСТРАИВАЮТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ РЕГИОНОВ

К концу апреля 2015 года у МВД не было соглашений ни с одним из регионов, сообщил министр внутренних дел Владимир Колокольцев, отвечая на письменные вопросы депутатов Госдумы (ответы есть у РБК). Министерство отвергло все 27 проектов соглашений, присланных к тому моменту регионами, из-за того что они предусматривали передачу полиции функций, не связанных с охраной общественного порядка и общественной безопасности, и содержали неверные расчеты средств, которые регионы планировали передать полиции, пояснил Колокольцев.

Обновленных данных МВД РБК оперативно не предоставило. Регионы продолжают согласовывать проекты своих соглашений с МВД, знает Кавинов.

Проблема с исполнением региональных КоАП действительно существует, соглашается источник РБК в МВД. Основная причина — нежелание регионов оплачивать дополнительные расходы полицейских, связанные с исполнением местного законодательства. «Каждый вызов — это расход бензина, нагрузка на транспорт, затраты на оргтехнику, на бумагу, в конце концов. После перехода полиции на стопроцентное финансирование из федерального бюджета, которое еще и сокращают, главки вынуждены, согласно закону, подписывать соглашения с регионами. Те, конечно, платить не горят желанием», — объясняет собеседник РБК.

Регионы найдут средства для МВД, поскольку речь идет о соблюдении конституционных прав граждан, рано или поздно соглашения будут подписаны, но проблемы несправедливости это не решит, отмечает Кавинов. Ранее проблему признал и председатель конституционного комитета Госдумы Владимир Плигин — он в апреле участвовал в селекторном совещании на эту тему с регионами, говорят думские собеседники. РБК связаться с Плигиным не удалось.

Обсуждение проблемы с участием представителей МВД и регионов в Госдуме запланировано на сентябрь, говорит представитель Марданшина. Если потребуется, в законодательство будут оперативно внесены изменения, обещает депутат. ■

МНЕНИЕ



ОЛЬГА ЩЕРБАКОВА,
руководитель школы финансов
Корпоративного университета
Сбербанка



ОЛЕГ ШИБАНОВ,
профессор финансов РЭШ, академический
директор программ по экономике
Корпоративного университета Сбербанка

Движения юаня: кому выгодна девальвация китайской валюты

В ближайшее время ослабление юаня никак не изменит положение российского потребителя. А если юань будет включен в корзину валют МВФ, то российский ЦБ сможет использовать его как резервную валюту вместо доллара.

УСЛОВНОЕ ПЛАВАНИЕ

Народный банк Китая пошел на беспрецедентный шаг: 11 августа он снизил «средний курс» юаня на 1,86% по отношению к доллару. Несмотря на заверения китайских властей о том, что это является «единообразной коррекцией», 12 и 13 августа курс был понижен еще на 1,62 и 1,12% соответственно, то есть до 6,4 юаня за доллар. Это является минимальным показателем с июля 2011-го.

Почему снижение на 1,86% — беспрецедентный шаг? Во-первых, в этом году изменения дневного «среднего курса» не превышали 0,16%. В отличие от рыночного именно «средний курс» НБ Китая считает «макрэкономически равновесным». Если движение рыночного курса юаня во время дневных торгов начинало колебаться в коридоре плюс-минус 2% от «среднего курса» — ЦБ использовал валютные интервенции для стабилизации курса.

Во-вторых, это крупнейшее движение юаня за последние 20 лет, на первый взгляд не вызванное какими-то институциональными изменениями. В январе 1994 года курс был изменен за один день на 33% — но это было вызвано слиянием разделенных рынков валюты. В июле 2005 года юань подешевел на 2,1%, что фактически являлось изменением режима с фиксированного по отношению к доллару на «условно плавающий» по отношению к корзине валют торговых партнеров Китая. Именно с того момента появляется граница изменения курса юаня к доллару в течение дня.

Фактически ЦБ Китая снова поменял свой подход к курсообразованию. До сих пор «средний курс» определялся по секретному правилу, которое привязывало юань к валютам основных торговых партнеров. И эта зависимость была неизвестна рынку. Теперь НБ Китая утверждает, что «средний курс» будет в том числе ориентироваться на рыночный курс предыдущего дня.

РЫНКИ ЗАВОЛНОВАЛИСЬ

Как самая крупная экономика мира (по паритету покупательной способности) Китай оказывает существенное влияние на экономики других стран. По сообщениям Bloomberg, сводный индикатор фондовых рынков развивающихся стран 12 августа снизился до минимального уровня с 2011 года. Появились опасения, что девальвация сигнализирует о проблемах в экономике КНР.

Действия китайского НБ привели к снижению валют многих азиатских стран. Кроме этого рыночного явления (когда другие валюты следуют за юанем) есть опасение, что ЦБ других развивающихся стран прибегают к ослаблению валют для сохранения конкурентоспособности на мировом рынке.

Китай является крупнейшим в мире потребителем сырьевых товаров, и очевидно, что решение китайского ЦБ негативно отразилось на сырьевых ценах из-за ожиданий замедления китайской экономики. Индекс Bloomberg Commodity, отслеживающий 22 сырье-

шние значимости юаня на мировом уровне и включение юаня в корзину валют для расчета специальных прав заимствования МВФ. Для этого желательно, чтобы курс юаня определялся на основе рыночного ценообразования.

«Одноразовая» девальвация едва ли может улучшить рыночные характеристики. Важно то, что эта девальвация — в сторону рыночного курса и, кроме того, дальнейшие движения «среднего курса» будут ориентированы на вчерашнюю цену закрытия, а не только на представления ЦБ Китая о «равновесном курсе».

«В краткосрочном периоде ослабление юаня почти никак не изменит ситуацию для российского потребителя»

вых товара, 11 августа упал на 1,1%. Хотя повышение конкурентоспособности китайской экономики должно в долгосрочном периоде привести к увеличению физического объема потребления ресурсов.

КОМУ МЕШАЕТ СИЛЬНЫЙ ЮАНЬ

Номинальный курс юаня к доллару за последний год менялся очень незначительно: с 6,15 юаня за доллар 12 августа 2014 года до 6,21 юаня за доллар 10 августа 2015 года. При этом реальный курс (с учетом инфляции) относительно корзины торговых партнеров укрепился на 13% с июля 2014 по июнь 2015-го. Такое существенное изменение означало постоянное снижение доступности китайских товаров на фоне повышения конкурентоспособности других азиатских производителей, не стеснявшихся ослаблять свои валюты к доллару или же испытывавших на себе благотворное влияние укрепления основной мировой валюты без особого вмешательства в рынок.

Таким образом, начальная девальвация на 2% — всего лишь небольшая коррекция к ценам остальных азиатских партнеров. А вот дальнейшее движение курса — крайне интересно, особенно если он быстро снизится до уровней прошлого года. В данном случае провал экспорта в июле 2015 года и общее снижение его на 0,7% за первые семь месяцев 2015 года к аналогичному периоду 2014-го могут быстро стать историей. Замедляющаяся китайская экономика может разогнаться до темпа роста, который будет устраивать китайские власти.

ЮАНЬ ВМЕСТО ДОЛЛАРА

Если первой задачей стала возможность увеличить экспорт и ускорить рост экономики, то второй — повы-

Структура корзины пересматривается раз в пять лет, и решение о том, будет ли юань с 1 января 2016 года включен в число официальных резервных валют наряду с долларом США, евро, фунтом стерлингов и иеной, будет принято в ноябре этого года.

ВОЙНА ДЕВАЛЬВАЦИЙ

Девальвация фактически продолжает череду экономических потрясений, которая началась с рекордного падения котировок акций на фондовом рынке Китая в июле. Многие экономисты и аналитики склонны полагать, что на этом девальвация юаня, скорее всего, не закончится. «Такие валюты, как сингапурский доллар, южнокорейская вона и тайваньский доллар, которые конкурируют с Китаем, снижаются, и этот шаг Китая может начать войну девальваций», — предрек старший стратег Monex в Токио Масамури Ямамото.

Как это отразится на России? В краткосрочном периоде ослабление юаня почти никак не изменит ситуацию для российского потребителя: значительное падение курса рубля к доллару за последний год означало примерно такое же ослабление курса к юаню.

Что касается среднесрочной перспективы, то более рыночное курсообразование юаня увеличивает вероятность включения его в корзину валют МВФ — а значит, возможность российского ЦБ использовать его как резервную валюту, что, в свою очередь, может способствовать дальнейшему увеличению торгового оборота между двумя странами.

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

Выборы 13 сентября в цифрах

8 партий

не получили регистрации кандидатов в Новосибирский городской совет. Это рекорд по количеству отказов для одних выборов

15 из 18

заверивших списки партий будут участвовать в выборах депутатов Костромской областной думы. Эти выборы будут рекордными по количеству зарегистрированных партий

34 политические партии

смогли заверить списки на региональных выборах. По состоянию на 14 августа 2015 года 22 из них получили хотя бы одну регистрацию

**100%**

отказов в регистрации списков на региональных выборах — у Партии возрождения России. Она подавала семь списков

За 9 выборами

глав регионов и 20 региональными и местными выборами в 16 субъектах РФ ведет наблюдение движение «Голос»

9 отказов

из 16 в регистрации получила партия «Родина», это максимальное количество среди всех исследуемых партий

20 из 20

таков результат парламентских партий — они были зарегистрированы на всех местных выборах, поскольку не собирали подписи.

Кроме того, зарегистрировано 100% списков партии «Яблоко» —

**16 из 16****16 партий**

выдвинули своих кандидатов на выборах глав девяти исследуемых регионов. Зарегистрированы были представители только 11 партий

Источник: «Голос»

ВЫБОРЫ Движение «Голос» проанализировало, как работает сбор подписей

Фильтр для избранных

ФАРИДА РУСТАМОВА

Институт сбора подписей стал фильтром для отсеивания неугодных кандидатов, приходят к выводу аналитики движения «Голос», подводя итоги первого этапа осенней избирательной кампании.

Эксперты движения в защиту прав избирателей «Голос» подвели итоги регистрации кандидатов в депутаты региональных и городских парламентов, а также на должность глав регионов. Выводы аналитиков неутешительны: существующая практика сбора подписей избирателей для участия в выборах носит дискриминационный характер и фактически выступает в роли фильтра, отсекающего от выборов неугодных кандидатов.

ВЫБОРЫ ГЛАВ РЕГИОНОВ

Подписи для кандидатов в губернаторы (так называемый муниципальный фильтр) почти во всех регионах собирались при поддержке местных администраций и региональных отделений «Единой России», фиксируют эксперты. Поэтому в выборах примут участие лишь небольшое число кандидатов. По состоянию на 13 августа «Голос» отмечает, что все собиравшие подписи кандидаты зарегистрированы, избиркомы не отказали ни одному из представивших нужное число автографов избирателей. Во всех регионах под наблюдением «Голоса» (девять из

21, где пройдут выборы) парламентские партии зарегистрировали своих кандидатов.

Единственным кандидатом, не обратившимся к «Единой России» за помощью в сборе подписей, стал Василий Попов из Трудовой партии России в Марий Эл. В итоге Попов подписи не собрал. А кандидату в губернаторы Ленинградской области от ПАРНАС Сергею Гуляеву партия власти отказала в помощи при сборе подписей.

«В той или иной мере оппозиционно настроенные партии полностью отказались участвовать в губернаторских выборах, хотя в некоторых регионах, по нашему мнению, можно было попробовать свои силы», — замечает один из авторов отчета Алексей Петров. Он объясняет это заведомо более сложными условиями, чем на выборах более низкого уровня, и необходимостью значительных финансовых затрат.

Институт сбора подписей не дискриминирующая, а квалифицирующая процедура, которая тем не менее в иных случаях усложняет ход политического процесса, считает политолог Дмитрий Орлов. «Как говорил [первый заместитель руководителя администрации президента] Вячеслав Володин на последней встрече с политологами, к сбору подписей все стороны должны относиться серьезнее. Кремль стимулирует всех игроков, чтобы те предпринимали реальные законные шаги», — объясняет Орлов. На минувшей неделе Володин неоднократно повторял тезис о том, что федеральные

власти не заинтересованы в фальсификациях на выборах и берутся обеспечить их прозрачность, но и желающие принять в них участие должны в полной мере выполнять требования избирательного законодательства.

ВЫБОРЫ В МЕСТНЫЕ ОРГАНЫ ВЛАСТИ

С более тяжелой ситуацией столкнулись кандидаты при сборе подписей для участия на выборах в региональные и муниципальные органы власти. «Региональные и местные администрации, а также организующие выборы избирательные комиссии сделали все возможное и невозможное для того, чтобы не допустить оппозиционные партии до участия в региональных и муниципальных выборах», — констатируют эксперты «Голоса».

Без проблем во всех 20 регионах зарегистрировались парламентские партии и партия «Яблоко», которые по закону не обязаны были собирать подписи. Так же, как и на выборах глав регионов, при сборе подписей на уровне местных и региональных представительных органов региональные власти помогли так называемым спойлерским партиям, которые принимают участие в выборах номинально, отмечают аналитики «Голоса».

КАК СОЗДАЮТСЯ ПРЕПЯТСТВИЯ

Во-первых, пишут эксперты «Голоса», кандидаты от «Единой России»

Институт сбора подписей не дискриминирующая, а квалифицирующая процедура, которая тем не менее в иных случаях усложняет ход политического процесса

обладают «эксклюзивным доступом к институциональным и организационным возможностям органов власти, государственных и муниципальных учреждений, бюджетных организаций». К примеру, главный врач томской больницы №2 Николай Зенкин, баллотирующийся от партии власти в депутаты Томской гордумы, распространял по подъездам листовки с предложением бесплатно по акции сделать флюорографическое обследование в его больнице.

Во-вторых, аналитики отмечают традиционное злоупотребление силовыми ресурсами для давления на отдельных кандидатов. В пример приводится инициированная СКР доследственная проверка на предмет мошенничества и фальсификации избирательных документов региональным отделением партии ПАРНАС в Новосибирской области, уголовное дело в отношении руководителя избирательного штаба партии ПАРНАС в Костромской области Андрея Пивоварова.

В своих рекомендациях среди прочего эксперты «Голоса» советуют Госдуме отменить муниципальный фильтр на выборах глав субъектов Федерации, «ввиду того что он не согласуется с принципом свободных и равных выборов», избиркомам — принимать решения самостоятельно и исключить любой произвол, правоохранительным органам — «быть самостоятельными и не выполнять политически мотивированных указаний». ■

СБОРЫ Производители опасаются введения платежей за утилизацию уже в этом году

Декларация об отходах

→ Окончание. Начало на с. 1

Также письмо подписали Ассоциация производителей шин, Содружество производителей фирменных торговых марок («Русбренд»), Российский союз производителей соков, Российская ассоциация организаций и предприятий целлюлозно-бумажной промышленности («Бумпром») и другие союзы, подтвердила представитель «Русбренда» Екатерина Астафьева.

Представители бизнеса просят перенести сроки вступления в силу постановлений, обеспечивающих утилизацию, минимум до 1 января 2016 года. Также они просят отправить на доработку проект постановления правительства «Об утверждении нормативов утилизации отходов от использования товаров (продукции), в том числе потребительской упаковки таких товаров (продукции), после утраты потребительских свойств», разработанный Министерством природных ресурсов и экологии. В этом постановлении, по информации производителей, перечислены группы товаров, за которые платить придется уже в 2015-м: по 85 из существующих 130 групп может быть предусмотрен норматив утилизации в размере от 5 до 70% (означает, что сбор взимается исходя из суммы, необходимой для переработки свыше 5% выпущенной продукции).

ОБЕЩАННЫЕ ЛЬГОТЫ

Отсрочка и льготы были обещаны правительством еще в июне, но пока они не зафиксированы документально, остается риск, что «компаниям придется каким-то образом изыскивать средства, которые не были заложены в их бюджетах», отмечает Гуськов. В федеральный бюджет на 2015 год были заложены поступления от утилизационного сбора в размере

30 млрд руб., деньги должны пойти на развитие отрасли утилизации и субсидии регионам.

На совещании у Медведева 1 июня было принято решение о моратории на утилизационный сбор до 1 января 2019 года — то есть норматив почти по всем товарам должен оставаться нулевым (см. справку). Исключением стал узкий перечень товаров — аккумуляторные батареи, шины, бумага и лампы накаливания, для которых возможен сбор в 5–10% от стоимости.

«У нас появились опасения, что в целом мораторий, наложенный Медведевым, будет отменен на уровне регуляторов, — утверждает Гуськов. — Без нормативных актов производители и импортеры не могут принять для себя решение о том, будут ли они утилизировать продукцию самостоятельно или станут платить экологический сбор». «Довольно много транснациональных корпораций в других странах присутствия реализует экологическую ответственность. Но с 1 января в России было введено системно новое регулирование, без всякого переходного периода, через 1,5 месяца должен быть проведен первый платеж, но мы не знаем, как рассчитать нашу ответственность», — подтверждает Астафьева. По ее словам, в ассоциации есть компании, которые на международном уровне приняли решение о приоритетности самостоятельной утилизации отходов, но «затраты будут заложены в стоимость продукции».

Как сообщил РБК руководитель пресс-службы Минприроды Николай Гудков, сейчас в правительстве готовится распоряжение о нормативе утилизации с нулевой величиной. «Нормы вступят в силу и заработают только в 2016 году, поступательно и последовательно», — утверждает Гудков. По его данным, соответствующее распоряжение правительства находится в «высокой степени готовности». ■

Как меняли систему неналоговых платежей в 2015 году

2 марта

На встрече премьер-министра Дмитрия Медведева с предпринимателями президент Торгово-промышленной палаты (ТПП) Сергей Катырин и глава Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) Александр Шохин предложили ввести мораторий на появление новых «квази-налогов» и провести аудит существующих — с целью сократить их количество и предоставить льготы по отдельным платежам. По данным ТПП, в России действует более 70 «квази-налогов», например авторские сборы, платежи за утилизацию, дорожные сборы и т.д. По итогам совещания Медведев поручил правительству подготовить предложения по снижению нагрузки на бизнес.

31 марта

В Минэкономразвития был подготовлен список более чем из 50 видов платежей, разбитых на четыре группы, — подлежащие отмене, заморозке на определенный период, коррекции и сохранению в действующем виде. Участники совещания называли среди наиболее резонансных сборов торговый, авторский и утилизационный. Мосгордума приняла решение о взимании **торгового**

сбора с розничных компаний в декабре 2014-го, сам сбор вводится с 1 июля 2015-го: предприятия должны будут перечислить первые платежи осенью, так как сбор рассчитывается за квартал (помимо Москвы такие сборы взимаются в Санкт-Петербурге, Севастополе). Ставка «квази-налога» зависит от размера магазина, специализации и места нахождения. Власти города рассчитывают собирать отчисления со 150–200 тыс. стационарных и нестационарных объектов торговли. На совещании предлагалось отложить введение сбора до 2018–2019 годов. Под авторскими сборами подразумевались отчисления правообладателям со стороны производителей и импортеров техники (компьютеров, планшетов, CD- и DVD-дисков и т.д.): постановлением правительства от 14 октября 2010 года размер таких платежей определен в 1% от стоимости товара. Платежи для всех авторов собирает Российский союз правообладателей, возглавляемый Никитой Михалковым, в 2013-м общие сборы составили примерно 3,4 млрд руб. На совещании предлагалось уменьшить размер платежа до 0,5%. В апреле министерство внесло предложения рабочей группы в правительство.

1 июня

Медведев на совещании по неналоговым платежам поддержал введение моратория на 9 из 20 сборов, предложенных Минэкономразвития и бизнесом, при этом положительных решений по отсрочке или льготам в части торгового и авторского сбора принято не было. Суммарная экономия для предпринимателей была оценена в 1,5 трлн руб. По утилизационному сбору премьер поддержал нулевую ставку, которую предложило Минэкономразвития до 2019 года, кроме некоторых позиций: шины, бумага, лампы накаливания, — но по ним платеж будет минимальным, 5–10%.

19 июня

В интервью РБК в ходе экономического форума в Петербурге первый вице-премьер Игорь Шувалов заявил, что решение президента — «постоянно проводить работу по уменьшению обязательных неналоговых платежей». «По первому траншу председатель правительства провел совещание и принял определенные решения, мы будем эту работу проводить и дальше, рассматривая отдельные платежи и законы, которые действуют либо должны вступить в силу. Здесь не надо ожидать никаких сюрпризов», — сообщил Шувалов.

ПОШЛИНЫ Правительство обнулило экспортные сборы на недорогие товары

Таможня не мелочится

ОЛЬГА ВОЛКОВА,
ИРИНА ЮЗБЕКОВА,
ПОЛИНА РУСЯЕВА

Правительство отменило сборы для экспорта товаров дешевле €200. Соответствующее постановление о внесении изменений в «Правила определения таможенной стоимости товаров» подписал премьер Дмитрий Медведев.

ДОКУМЕНТ ТРУДНОЙ СУДЬБЫ

Дмитрий Медведев подписал постановление, которое отменяет необходимость платить экспортные сборы для товаров стоимостью до €200. Об этом РБК рассказал представитель правительства. В ближайшие дни текст постановления должен появиться на сайте правительства.

У этого документа сложная бюрократическая судьба. 25 марта Федеральная таможенная служба (ФТС) своим письмом изменила правила экспорта из России недоро-

гих товаров. За вывоз товара ценой до €200 компании обязали платить сбор в 750 руб., если оформление в электронной форме, и 1 тыс. руб. — если бумажное. По сути, норма относилась ко всем малоценным поставкам, в том числе документам, образцам, анализам.

Представители организаций, которые занимаются экспресс-перевозками, заговорили о том, что эта норма ставит под угрозу всю индустрию. Уже 31 марта автор инициативы — заместитель руководителя ФТС Татьяна Голендеева написала письмо начальникам таможен и региональных управлений с просьбой эту норму не применять, поскольку изменение правил могло привести к замедлению сроков доставки и росту ее стоимости.

1 апреля первый вице-премьер Игорь Шувалов дал поручение Минфину совместно с Минэкономразвития и ФТС разработать нормативный акт, который отменил бы сборы с мелких экспортных посылок.

КОМУ ПОМОЖЕТ ОТМЕНА СБОРА

По данным «Почты России», всего за 2014 год из России было экспортировано около 1,5 млн почтовых отправлений, требующих таможенного оформления (мелкие пакеты, посылки, отправления EMS). Для сравнения: число импортных отправлений в прошлом году составило 75–90 млн, приводит данные глава Национальной ассоциации дистанционной торговли Александр Иванов.

Решение ФТС обязывало платить 1 тыс. руб. за каждую посылку, которую магазин отправлял за рубеж, например в Армению, Киргизию или Китай; это иногда превышало ценность самого товара, говорит Иванов. Теперь все будет происходить как при растаможивании импортных товаров — декларация заполняется на группу товаров и 1 тыс. руб. придется платить уже за контейнер посылок, а не за одну.

Решение не взимать плату за недорогие посылки может способствовать развитию экспорта товаров из России, в частности сотрудничеству

Решение не взимать плату за недорогие посылки может способствовать сотрудничеству российских продавцов с глобальными интернет-площадками

российских продавцов с глобальными интернет-площадками, считает чиновник в правительстве. «Любые послабления в экспортном режиме будут стимулировать число отправлений из России за рубеж. Жители Китая очень заинтересованы в российских товарах», — говорит представитель крупнейшей китайской торговой интернет-площадки JD.com (компания пришла на российский рынок в июне 2015 года).

О желании сотрудничать с российскими интернет-продавцами в интервью РБК говорил и основатель Alibaba Group Джек Ма. По информации РБК, Aliexpress («дочка» Alibaba Group) собирается начать сотрудничать с российскими магазинами уже осенью 2015 года. Крупнейшая американская торговая площадка eBay также планирует открыть трансграничную торговлю для россиян — в декабре 2015 года, рассказала РБК представитель компании Карина Грошева. По ее словам, свыше 5 тыс. средних и мелких российских продавцов уже подали свои заявки и начинают работать на площадке. ■

Глава Henkel — о новых подходах к потребителю

«Мы за один день получили»

АНФИСА ВОРОНИНА

Покупатели становятся все разборчивее: они выбирают товар до похода в магазин, по интернету, и не готовы переплачивать. Как в этих условиях держать двухзначные темпы роста, рассказывает гендиректор Henkel Каспер Рорштед.

Россияне больше не покупают не глядя: теперь они тщательно продумывают приобретения, сравнивают цены и стараются сделать рациональный выбор. Причем так они относятся не только к товарам длительного пользования, но и к повседневным покупкам вроде стирального порошка или лака для волос. Крупные производители уже ответили на изменившийся стиль потребления увеличением числа промоакций и ценовых спецпредложений. Но этого уже мало: теперь производитель клея, например, должен рассказать потребителю, что это за клей, в мобильном приложении, а инструкция к средству для укладки волос должна укладываться в 30-секундный ролик на YouTube, говорит генеральный директор Henkel AG Каспер Рорштед.

«МЫ ВИДИМ ЛЕГКУЮ МИГРАЦИЮ ИЗ ПРЕМИАЛЬНОГО СЕКТОРА В БОЛЕЕ ДОСТУПНЫЕ»

— Больше 40% вашего бизнеса приходится на развивающиеся рынки, в том числе на Россию. Как изменилась ситуация здесь для вас за последний год?

— Россия для нас — четвертый рынок по объему выручки в мире. Здесь у нас девять заводов. В июне мы запустили новое производство сухих строительных смесей в Новосибирске. Наши продажи в России составляют около €1 млрд. В этом году в рублевом выражении наш доход продолжает расти. Конечно, на нас влияет слабый рубль, но мы не считаем это нашей долгосрочной проблемой: поскольку мы глобальная компания, то в какие-то годы мы выигрываем от изменений курса, а в какие-то — сталкиваемся с его негативным влиянием. Мы всегда смотрим на нашу позицию: например, на нашу долю на рынке или на наш потенциал в области инноваций. В этом плане у нас нет отрицательных изменений, в целом наша позиция в России нас устраивает.

«Потребитель делает выбор продукта на своем мобильном устройстве, до того как пойти в магазин»

— Вы говорите, что в этом году рост в рублях продолжается. Будет ли он двухзначным и пришлось ли вам менять свои прогнозы?

— Мы не делаем прогнозов по отдельным странам, однако в первом квартале 2015 года органический рост в России исчислялся двухзначными цифрами. Мы очень довольны. — Вы заметили влияние изменившейся экономической ситуации на поведение покупателей? Люди переключаются, например, с более дорогого Persil на более демократичный Losk?



ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

— Есть потребители, которые продолжают покупать Persil просто в силу того, что у них доходы выше. Но мы видим, что потребитель стал в целом более рациональным, более избирательным. Теперь недостаточно сказать, что ваши продукты высокого качества: это качество нужно гарантировать. Мы видим

легкую миграцию из премиального сегмента в более доступные. Но к большей части нашего портфеля это не относится, особенно учитывая, что у нас есть продукты во всех ценовых категориях.

«ДОЛЯ ПРОДАЖ ЧЕРЕЗ ПРОМО ВЫРОСЛА»

— Как меняется рынок в целом? — Люди стали выбирать более тщательно. Конкуренция в наших товарных категориях стала более жесткой. Конечно же, мы видим

смещение в более низкие ценовые сегменты, мы видим, что очень динамично растут компании, которые позиционируют себя в более низком ценовом сегменте. Тем не менее и более дорогие бренды развиваются очень хорошо. Мы достаточно диверсифицированы, и мы не зависим от какой-то одной категории.

— Вы скажете, что это провокация, но я все-таки спрошу. Если поставить рядом пузырек с Persil и пузырек с Losk, который в полтора раза дешевле, разница в качестве стирки действительно будет?

— Persil и Losk — это не одно и то же. У них разная формула и разное качество стирки. Есть разные выгоды, которые предлагает Persil, но не Losk. Например, Persil обеспечивает наилучшие результаты стирки при низких температурах, что означает, что вы израсходуете меньше энергии. Есть потребители, для которых это важно, поэтому они покупают Persil.

— С одной стороны, все крупнейшие игроки рынка бытовой

От Oracle до Henkel

Каспер Рорштед родился 24 февраля 1962 года в городе Орхус, Дания. Он получил образование по специальности «Экономика» в Международной школе бизнеса в Копенгагене и Гарвардской школе бизнеса. Свою карьеру Рорштед начинал в области продаж и маркетинга в компаниях Oracle и Digital Equipment. С 1995 года Рорштед занимал различные должности в компании Compaq, в 2001 году назначен директором Compaq в регионе EMEA. В 2002 году после слияния Compaq и Hewlett Packard Рорштед стал директором

Hewlett Packard по европейскому региону. Рорштед возглавляет Henkel с апреля 2008 года. Он начал свою работу в Henkel в качестве члена совета правления и вице-президента по HR, закупкам, информационным технологиям и инфраструктуре в апреле 2005 года. В январе 2007 года занял пост вице-президента совета правления. Рорштед также является членом попечительского совета Bertelsmann (Германия) и совета директоров Danfoss (Дания) и Anheuser-Busch InBev (Бельгия).

10% годовой выручки»

химии и косметики после скачка курса объявили о повышении цен. С другой — как потребитель я замечаю, что ценовых промоакций стало значительно больше. Можно ли говорить, что ценовая конкуренция усилилась? И можете ли вы раскрыть, на сколько подняли цены?

— Исследования рынка свидетельствуют, что доля продаж через промо выросла. В среднем по рынку в категориях FMCG (товары массового потребления) она составляет уже не менее 30%. Совершенно другая картина была и год назад, и несколько лет назад.

— А сколько было тогда?

— Было 10–15%. Но и 30% — еще не конец пути. На более развитых рынках доля продаж через промо еще выше, значит, она будет расти и в России. Мы вынуждены были корректировать свои цены, но только чтобы компенсировать изменение той малой части нашей себестоимости, которая выросла из-за того, что часть сырья и упаковки мы закупали за твердую валюту. Девальвация составила порядка 50 или даже более процентов, но мы не поднимали цены на столько.

— На сколько вы подняли?

— Мы проводили корректировку таким образом, чтобы не потерять потребителей. И в целом могу сказать, что нам удалось в большей части сохранить своих потребителей и даже увеличить рыночные доли. — В России продолжается дискуссия о разрешении параллельного импорта. Вы подсчитывали, какие убытки можете получить, если такой импорт будет разрешен?

— Я считаю, что это не окажет на нас большого влияния. У нас девять заводов здесь, в России, импорт продуктов из Германии в Россию очень маленький: 90–95% продуктов, которые мы продаем здесь, производится в России, большой

«ПОТРЕБИТЕЛЬ ДЕЛАЕТ ВЫБОР ПРОДУКТА НА МОБИЛЬНОМ УСТРОЙСТВЕ, ДО ТОГО КАК ПОЙТИ В МАГАЗИН»

— В прошлом году вы запустили приложение, которое помогает в подборе цвета волос через интернет. Как меняется поведение ваших потребителей с развитием технологий?

— Нет никакого сомнения, что цифровые технологии играют ключевую роль для всех потребителей и потребительских групп, которые все больше и больше ориентируются на различные приложения, для того чтобы получать ответы на какие-то вопросы. Если у вас пятно на рубашке или на блузке от банана, то мы должны вам сказать, что вещь нужно постирать при температуре 40 градусов и с определенными средствами. Поэтому те производители потребительских товаров, кто лучше всего вовлекает потребителя в полезный для них диалог, выигрывают. Сколько у вас приложений на телефоне?

— Не знаю, думаю, около ста.

— Потребитель посмотрит на приложения и спросит себя: какие из них полезны, ценны для меня, а какие нет? Потребителю нужна информация, и немедленно, и если он не получает из вашего приложения ее как можно быстрее, он пойдет в другое место и найдет ответы на свои вопросы там — неважно, касается это стайлинга для волос или клея. Я на днях был во Франции, коллеги там показали мне приложение, в котором потребитель может спросить: «Я хочу склеить этот материал вот с этим, какой продукт мне использовать?» Таким образом, потребитель делает выбор продукта на своем мобильном устройстве, до того как пойти в магазин. Такие приложения и технологии будут распространяться все больше и больше. Кроме приложений мы много работаем с блогерами, например, по продуктам для укладки волос. Вы легко можете найти в онлайн, как использовать те или иные продукты, но потребитель хочет, чтобы все было просто. Когда вы в последний раз читали инструкцию к какому-нибудь продукту?

— Не помню.

— Большинство их не читают! Люди используют приложения, поиск по блогам, видеоинструкции. И у продукта есть только 30 секунд, чтобы объяснить потребителю все. Если инструкция к продукту не укладывается в 30 секунд, это бесполезно — люди не будут им пользоваться.

— Вы можете в цифрах продемонстрировать, что то, о чем вы сейчас говорите, действительно работает? Вы подсчитываете конверсию пользователей мобильных приложений в покупателей?

— Мы видим, сколько людей заходят в приложение, что они там делают, как долго остаются. Эти данные позволяют нам точно говорить, что это работает. Чего нам не хватает, так это возможности сделать покупку в один клик прямо из приложения. Это следующий шаг; я думаю, он станет возможным в ближайшие год-два. Но мы видим, что количество времени, которое человек тратит на приложение, очень невели-

ко. А если людям не нравится приложение, они не будут им пользоваться. Есть данные, что в России каждый второй потребитель в России узнает о новых продуктах с помощью мобильных устройств, поэтому сейчас ключом к успеху — в поддержке ваших продуктов по принципу 360 градусов — не только на телевидении и в других традиционных каналах рекламы. Вы слышали о «черной пятнице» в Китае? Мы там за один день получили более 10% годовой онлайн-выручки!

— Поэтому вы в прошлом году снизили затраты на телевизионную рекламу в России на 18%?

— Мы не раскрываем конкретных цифр, но мы все больше и больше тратим на рекламу в онлайн. Кстати, вы смотрите ТВ на своем мобильном? Во многих странах люди смотрят телевизор на своем телефоне, и иногда даже трудно сказать, считать ли это онлайн-рекламой. В любом случае мы видим все больше и больше рекламы с использованием мобильных устройств. Я, например, сам проверяю наш собственный сайт в интернете каждый день.

«СОТРУДНИКИ В РОССИИ ЗАДАЮТ ВОПРОСЫ»

— Ваше b2b-подразделение было заметным поставщиком при строительстве олимпийских объектов в Сочи. Вы подсчитывали, сколько заработали на российской Олимпиаде?

— По нашим расчетам, мы заработали двухзначную цифру в миллионах. В целом мы чувствуем себя комфортно: инфраструктура в России продолжает строиться, хотя, может быть, не такими быстрыми темпами, как мы хотели бы. Конечно, экономика здесь замедлила темпы роста, но наш рост в России остается двухзначным в первом квартале 2015 года.

— В 2013 году вы говорили, что российские сотрудники компании смогут участвовать в глобальной опционной программе Henkel. Внедрена ли она в России?

— Мы работаем над этим проектом. Как оказалось, не так просто подобрать партнеров, к тому же есть ряд законодательных ограничений, которые мы должны учесть. Всего в компании в опционной программе участвуют 15 тыс. человек, и нам бы хотелось, чтобы все сотрудники компании имели возможность в ней поучаствовать. — Когда мы с вами встречались в прошлый раз, вы рассказывали, что лично отвечаете на все письма от сотрудников. Ничего не изменилось?

— Я продолжаю отвечать на все письма сам, это правда. Сегодня утром завтракал с 14 сотрудниками из России, позавчера у меня была встреча с 14 сотрудниками из Франции, в пятницу будет с 14 из Польши. Когда я приезжаю в тот или иной офис нашей компании, я уже знаю многих из этих людей, они выросли у меня на глазах. В первый раз, когда они встречаются со мной, им неловко, а когда они меня знают уже хорошо, они рассказывают мне множество вещей вроде «мы думаем, что нам стоит это сделать». Мы просто дискутируем, и каж-

Henkel Group

Немецкая химическая компания, работающая в трех направлениях: производство чистящих и моющих средств, производство средств личной гигиены и косметики и разработка технологий склеивания. Штаб-квартира находится в Дюссельдорфе. В числе наиболее популярных брендов — средства по уходу за волосами Schwarzkopf, средства по уходу за кожей Fa, клеи «Момент» и Metylan, стиральные порошки Losk и Persil и другие. История Henkel насчитывает 139 лет. На сегодняшний день компания располагает более 300 заводами в 70 странах мира и штатом почти 50 тыс. человек. На российский рынок она вышла 25 лет назад. Сейчас в России работают 19 офисов и девять заводов, на которых трудятся более 3 тыс. человек. В 2014 году Henkel заработала €1,66 млрд — на 2,3% больше, чем годом ранее, и увеличила продажи на 0,4%, до €16,43 млрд. Компания планирует к 2016 году нарастить продажи до €20 млрд и обеспечить рост чистой прибыли в расчете на акцию на 10% в год.

«Конечно, экономика здесь замедлила темпы роста, но наш рост в России остается двухзначным в первом квартале 2015 года»

ценовой разницы между Россией и другими странами нет. Здесь у нас как у компании, которая большую часть продукции производит локально, сохраняются существенные преимущества, ведь большая часть себестоимости не зависит от колебаний валюты.

— Вы хотите сказать, что если кто-то закупит партию, например, на вашем заводе в Польше и решит привезти сюда, по цене особой разницы не получится?

— Будут проблемы конкурентоспособности по цене. Плюс есть законодательные требования, чтобы продукт был адаптирован под российского потребителя: потребительские этикетки, соответствие санитарно-эпидемиологическим нормам и т.д.

дый такой диалог невероятно важен, для того чтобы понять, что происходит в организации. Например, сотрудники в России задают вопросы: «Почему мы идем такими медленными темпами? Каким образом мы можем добиться более значимой позиции? Что мы можем сделать по части большего использования цифровых технологий?» Я считаю, что этот диалог крайне важен.

— Как вы оцениваете нынешнее состояние отношений России с международным сообществом?

— Я могу ответить только как бизнесмен, а не как политик. Мы ведем бизнес в России уже 25 лет и хотим оставаться здесь в течение еще долгих и долгих лет. Мы надеемся, что ситуация — как экономическая, так и политическая — вернется в нормальное русло. В долгосрочной перспективе это будет лучше для всех.

— Вы заметили какие-нибудь изменения в отношении к вам со стороны российских чиновников и со стороны немецких чиновников, которые знают, что большая доля вашего бизнеса приходится на Россию?

— У меня не было прямого общения с российскими политиками, но я четко высказывал нашу позицию как компании: мы привержены работе в России. Мы работаем с российскими коллегами, как всегда, а в чем-то наши взаимоотношения стали даже теснее. И мы по-прежнему хотим вести наш бизнес в таком же духе сотрудничества, как это было всегда. На уровне межличностных отношений с российскими партнерами у нас не было никаких признаков недоверия друг к другу. ▣

БИЗНЕС | БАНКИ

Пять вопросов про дело Глеба Фетисова

15 млрд за свободу



Глеб Фетисов (на фото справа) уверен, что никто из крупных вкладчиков «Моего Банка» не мстит ему уголовным преследованием

СИРАНУШ ШАРОЯН

Глеб Фетисов — едва ли не единственный в России владелец рухнувшего банка, который из личных средств погасил все его долги. Тем не менее он провел за решеткой почти полтора года, прежде чем суд в пятницу выпустил его под домашний арест. В этой истории и сейчас остается много вопросов.

ПРИ ЧЕМ ЗДЕСЬ МИХАЛКОВ?

Самый интересный вопрос: за что Фетисова посадили? В интервью РБК в марте Фетисов несколько раз повторил, что его «заказали», но так и не сказал, кто же именно. Основная версия на этот счет связана с недовольными VIP-вкладчиками.

Крупные вкладчики появились в «Моем Банке» после того, как Фетисов решил гарантировать все привлеченные деньги собственным состоянием. До ноября 2013 года (когда

Фетисов продал банк) в каждом отделении «Моего Банка» висели плакаты, рассказывающие о том, что фигурант списка Forbes Фетисов при необходимости готов полностью возместить средства клиентов за счет личного имущества, которое, по подсчетам Forbes, в разные годы составляло \$0,7–3,7 млрд.

Такое предложение привлекло в «Мой Банк» клиентов с крупными суммами, которые не покрывала страховка АСВ. На конец 2013 года (за месяц до отзыва лицензии) четверть депозитного портфеля «Моего Банка» приходилась на средства VIP-клиентов, к которым в банке относили вкладчиков с вкладами на сумму не меньше \$400 тыс. и 12 млн руб.

Один из топ-менеджеров банка рассказал РБК, что среди VIP-клиентов были знакомые Фетисова из Совета Федерации, генералы, советник президента Сергей Глазьев, режиссер Никита Михалков, а также друзья его партнера по бизнесу, председателя совета директоров «Моего Банка» с

августа 2012 года Михаила Миримского. «Многие люди, с которыми я был связан по бизнесу, прежним проектам, перевели деньги в «Мой Банк»... Было немало людей, которые так или иначе пришли в банк потому, что я там был или рассказывал про него, что там деньги не пропадут», — вспоминает Миримский.

Часть VIP-клиентов привела с собой перешедшая из Инкаробанка Юлия Станкунас, которая в декабре 2012 года заняла должность вице-президента по работе с VIP-клиентами «Моего Банка». «В конце 2012 года я сообщила всем VIP-клиентам Инкаробанка, в котором тогда работала, в том числе Никите Михалкову, Михаилу Мукасею [российский кинооператор] и Екатерине Гамовой [российская волейболистка], что перехожу в «Мой Банк», и предложила перевести туда свои средства, рассказав о личной гарантии Фетисова», — говорится в показаниях Станкунас. По ее словам, около 50 клиентов Инкаробанка перевели более 500 млн руб. в «Мой Банк».

Крупные вкладчики появились в «Моем Банке» после того, как Фетисов решил гарантировать все привлеченные деньги собственным состоянием

Михалков, перед тем как сделать это, даже лично встретился с Фетисовым, который подтвердил наличие гарантии, рассказывает Станкунас. Режиссер подтвердил РБК, что встреча действительно была и личная гарантия миллиардера вместе с выгодными процентами по вкладам подтолкнула его к решению стать клиентом «Моего Банка».

После того как Центральный банк 31 января 2014 года отозвал у банка лицензию, крупные вкладчики, естественно, захотели как можно быстрее получить гарантированные Фетисовым деньги. «В феврале 2014 года ко мне обратился Михалков, попросил организовать встречу с Фетисовым, чтобы обсудить возможность вернуть вклады», — рассказывала следствию Станкунас. По ее словам, режиссер и миллиардер встретились в кафе, и Михалков результатами разговора остался недоволен: Фетисов отрицал, что ранее лично гарантировал вклады, но, несмотря на это, обещал вернуть деньги Михалкову, из уваже-



ФОТО: Depositphotos

Глеб Фетисов

ИЗ МГУ В КРАСНОЯРСК

Глеб Фетисов родился в 1966 году в Московской области. В 1988 году он окончил экономический факультет МГУ (после чего продолжил заниматься научной деятельностью: в 1999 году защитил кандидатскую, а в 2003 году — докторскую диссертацию). С 1990 года работал в Центральном экономико-математическом институте АН СССР, с 1993-го — в коммерческих банках. В 1996–2001 годах являлся арбитражным управляющим Ачинского глиноземного комбината в Красноярском крае. Одновременно в 1997–2001 годах был депутатом краевого законодательного собрания.

СЕНАТОР И МИЛЛИАРДЕР

В 2001 году Фетисов стал членом Совета Федерации от Воронежской области. В 2009 году он отказался от мандата, заявив, что хочет сосредоточиться на бизнесе. Тем не менее в том же году он возглавил комиссию «Единой России» по социально-экономическому развитию и был избран членом Общественной палаты. Со-

стояние Фетисова в 2015 году Forbes оценивал в \$1,2 млрд (в 2010 году — в \$1,6 млрд). В основе его состояния лежал пакет холдинга Altimo, объединяющего основные телекоммуникационные активы «Альфа-Групп» (в 1998 году Фетисов купил 30% долю в «Альфа-Эко», а в 2004 году обменял ее на 14,35% акций Altimo). Также он владел долей в инвестфонде My Decker Capital и (с 2004 года) — «Моим Банком» (первоначально назывался «Губернский»). В конце 2013 года Фетисов продал все эти активы.

НЕЗАВИСИМЫЙ ПОЛИТИК

В апреле 2012 года Фетисов и бывший замруководителя Росприроднадзора Олег Митволь учредили партию «Альянс зеленых». В 2012–2013 годах партия выдвинула 120 кандидатов на выборах различных уровней, 60 из них были избраны. В 2013 году Фетисов решил одновременно баллотироваться в мэры Москвы и в губернаторы Московской области, однако в обоих регионах не смог собрать в свою поддержку достаточно голосов муниципальных депутатов и не был

допущен к выборам. В январе 2014 года Фетисов вместе с лишенным мандата депутатом Госдумы Геннадием Гудковым создал новую партию «Альянс зеленых и социал-демократов», которую называли возможным конкурентом «Справедливой России» на следующих выборах в Госдуму.

ЗАКЛЮЧЕННЫЙ

В феврале 2014 года Фетисов был задержан по подозрению в мошенничестве. Следователи обнаружили махинации в «Моем Банке», который на тот момент уже не принадлежал миллиардеру. 31 января у банка была отозвана лицензия. Фетисов находился в СИЗО до 14 августа 2015 года, а затем его перевели под домашний арест. Источники, близкий к обвиняемому, сообщил Forbes, что независимо от итогов уголовного дела он не намерен возвращаться в бизнес. В будущем миллиардер планирует заниматься наукой и правозащитной деятельностью. Политолог Станислав Белковский в беседе с «Коммерсантом» заявил, что шансы Фетисова на возвращение в политику минимальны.

ния к его кинематографическому таланту, до середины апреля. Михалков эту информацию опровергает.

Два источника РБК рассказывают, что после встречи с Фетисовым Михалков обсуждал проблемы, связанные с «Моим Банком», с президентом Владимиром Путиным и спрашивал, как поступить в этой ситуации. «Поступайте по закону», — якобы ответил Путин. Пресс-секретарь президента Дмитрий Песков сообщил РБК, что Михалков время от времени встречается с Путиным. «Они достаточно регулярно общаются, они в хороших, приятельских отношениях», — сказал Песков, отказавшись уточнить, встречались ли они в указанный период и какие темы обсуждались. Михалков подтвердил РБК, что обсуждал с Путиным ситуацию с банком.

В том же феврале, 25-го числа, зампред ЦБ Михаил Сухов написал следователю по особо важным делам Следственного комитета Роману Нестерову жалобу на действия бывших руководителей «Моего Банка». Сухов обратил внимание на кредитные договоры, заключенные банком за последние три года с компаниями, имеющими признаки фиктивной деятельности, и вложения в активы и ценные бумаги, которые могли оказаться невозвратными.

Уже через два дня было возбуждено уголовное дело. Предправления «Моего Банка» Кира Андрианова пошла на сделку со следствием, и следователь Нестеров назвал подозреваемым по делу о мошенничестве Фетисова, потребовав его ареста. Той же ночью у трапа самолета в Домодедово сотрудники ФСБ задержали миллиардера.

Суд арестовал его по обвинению в мошенничестве — так Фетисов оказался в следственном изоляторе.

ПРАВДА ЛИ, ЧТО ФЕТИСОВ ВСЕ ВЕРНУЛ?

Фетисов еще в апреле 2014 года сказал, что готов рассчитаться с кредиторами «Моего Банка». Он предложил компенсировать Агентству по страхованию вкладов (АСВ) выплаты по застрахованным депозитам — 6,5 млрд руб.

С течением времени сумма, которую предлагал миллиардер, росла.

В июле 2014 года на собрании кредиторов банка Фетисов через адвокатов заявил о готовности выкупить на торгах АСВ все активы банка и закрыть дыру в его балансе. На тот момент в реестре требований кредиторов к «Моему Банку» были зафиксированы обязательства на 13,5 млрд руб.

В августе Фетисов уведомил АСВ о начале исполнения всех обязательств банка, запросив реквизиты счета и точную сумму, однако вскоре отозвал свое обращение, сославшись на решение суда, в очередной раз продлившего его пребывание под стражей. «Исполнение обязательств в сумме свыше 13 млрд руб. возможно исключительно при моем личном участии в работе с различными финансовыми и юридическими институтами», — писал Фетисов АСВ.

В итоге миллиардер решил действовать вне зависимости от решения суда и в феврале—апреле 2015 года перечислил АСВ порядка 15 млрд руб. для выплат кредиторам. Сделал он это, по его словам, добровольно →

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВОЕННО-МУЗЫКАЛЬНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ

СПАССКАЯ БАШНЯ

с 5 по 13 сентября 2015 г. на Красной площади

Заказ билетов на официальном сайте Фестиваля

Генеральный спонсор



Генеральный партнер



РЕКЛАМА

ОАО «Рособоронэкспорт»
ОАО «АК «Транснефть»

РОССИЯ



Банкиры за решеткой



Основатель и бывший совладелец Мособлбанка **Андрей Мальчевский** был арестован в июне 2015 года по обвинению в мошенничестве на сумму 76 млрд руб. В самом Мособлбанке в мае 2014 года началась санация под управлением СМП Банка. Срок содержания под стражей у Мальчевского истек 16 августа.



Сергей Мастюгин, совладелец Инвестбанка, лишившегося лицензии в декабре 2013 года, попал под арест в мае 2015 года. Его обвиняют в злоупотреблении полномочиями, повлекшем тяжкие последствия: по версии следствия, он снял обременение с ценных бумаг, являвшихся залогами по невозвращенным банку кредитам на сумму 800 млн руб.



Основателя и совладельца Банка ВЕФК **Александра Гительсона** в 2015 году приговорили дважды: в марте — на 3 года за хищение 1,8 млрд из бюджета Ленобласти, в июле — на 2 года за хищение 495 млн руб. у депутата Госдумы Аднана Музыкаева. Но он обвиняется и в других преступлениях, в том числе в хищении более 20 млрд руб. у своего банка, ликвидированного еще в 2010 году.



Гагика Балаяна, фактического владельца Первого республиканского банка, арестовали в сентябре 2014 года, и в январе 2015-го «Коммерсантъ» писал, что он по-прежнему находится под стражей. Балаяна обвиняют в хищении 570 млн руб. у вкладчиков своего банка, оставшегося без лицензии в мае 2014 года.



Бывший президент и совладелец Европейского Трастового банка **Андрей Крысин** попал под арест в сентябре 2014 года, и с тех пор известий о движении его дела нет. Крысина обвиняют в мошенничестве в особо крупных размерах — выводе активов банка на сумму 3,4 млрд руб. накануне банкротства. «Евротраст» лишился лицензии в феврале 2014 года.



Олег Дикусар, на момент ареста — и.о. председателя правления банка «Траст», был арестован в мае 2015 года. Его обвиняют в мошенничестве — по версии следствия, Дикусар вывел на Кипр около 7 млрд руб. и \$118 млн, а также похитил ценные бумаги на сумму 100 млн руб. В отношении банка «Траст» в декабре 2014 года ЦБ принял решение о санировании.

→ но, для поддержания своей деловой репутации, при этом так и не признав свою вину. «Это исключительно вопрос деловой репутации, если хотите, чести. Все знают меня как честного человека. В молодости у меня даже кличка была — Честный. Прямой выгоды я не получаю и не ставлю перед собой такой цели. Это жест доброй воли», — объяснял Фетисов РБК.

Вкладчики жест оценили. Глазьев и Михалков согласились дать личное поручительство, чтобы Фетисова отпустили под домашний арест. «Для создания правильной атмосферы в стране важно движение навстречу гражданина и государства, и это движение должно быть обоюдным. Фетисов не совершил никаких кровавых преступлений и при этом единственный заплатил Агентству

по страхованию вкладов, и держать его под стражей — большая политическая ошибка», — сказал Михалков РБК после судебного заседания, состоявшегося 23 июня. За изменение меры пресечения выступил и Глазьев. «Фетисов — очень добросовестный и порядочный человек, никогда не делал ничего плохого, если не верить ему, то непонятно, кому вообще можно верить», — объяснил он РБК.

Версия с VIP-вкладчиками не объясняет, почему Фетисов столько времени провел в следственном изоляторе. Сам миллиардер в интервью РБК отмечает: «Не надо упрощать ситуацию: вы ошибаетесь, если думаете, что уголовное преследование Фетисова — это месть со стороны крупных вкладчиков. Это все чепуха!»

Два источника РБК рассказывают, что **Никита Михалков** обсуждал проблемы, связанные с «Моим Банком», с президентом **Владимиром Путиным** и спрашивал, как поступить в этой ситуации. «Поступайте по закону», — якобы ответил Путин

ЧТО СЛУЧИЛОСЬ С «МОИМ БАНКОМ»?

В ноябре 2013 года Фетисов продал «Мой Банк», через два месяца после этого у банка отозвали лицензию. Сам миллиардер считает, что виноваты новые владельцы, а к нему претензий быть не может. Но есть основания полагать, что проблемы банка начались задолго до продажи: в ноябре 2013 года миллиардер согласился отдать банк практически даром. Покупателям предстояло заняться оздоровлением: расхождения тут наблюдались только в оценке масштабов проблем.

Один из покупателей банка — бывший глава Российского фонда федерального имущества **Владимир Малин** — рассказывал следователям, что покупатели банка знали о «небольшой

дыре» на 4 млрд руб., которая «была не критичной». Пришедший в 2013 году в «Мой Банк» на должность президента **Андрей Манойло** рассказывал, что нашел «дыру в балансе — около 8 млрд руб., часть составляли невозвратные кредиты в сумме 5,6 млрд». По мнению Манойло, во многом дыра образовалась в результате финансирования убыточных и провальных проектов, которые затевал сам Фетисов. Другой топ-менеджер «Моего Банка», проводивший оценку финансового состояния осенью 2013 года, соглашается, что размер дыры был около 8 млрд руб.

После отзыва лицензии ЦБ увидел в банке еще большую дыру. «Дыра в балансе «Моего Банка» может превышать 10 млрд руб.», — заявил зампред ЦБ **Михаил Сухов**. Наконец, АСВ, которое занялось санацией банка после от-

зья лицензии, оценило отрицательный капитал в 12 млрд руб. на конец декабря 2013 года.

По данным АСВ, часть кредитов была оформлена на несуществующих лиц, плохими были ссуды на 4,5 млрд руб. — 60% корпоративного портфеля. Это были в том числе и технические кредиты, через которые банк пытался создать видимость нормальной работы: «Мой Банк» выдавал подконтрольным ему фирмам кредиты, те переводили деньги на счета компаний — заемщиков банка, у которых был близок срок погашения задолженности. Заемщики этими деньгами гасили кредиты.

Предправления Андрианова рассказывала следователям: «После назначения меня на должность предправления мне на заседаниях правления банка с участием Фетисова стало известно, что у банка имеются подконтрольные заемщики — юрища, которым «Мой Банк» ранее выдал многомиллионные кредиты. Указанные кредиты использовались для погашения ранее выданных кредитов иным подконтрольным банку заемщикам».

Технические кредиты, как и коммерческие, согласовывались на заседаниях правления и совета директоров, правда, по не совсем стандартной процедуре, рассказывали следователям сотрудники банка. «По некоторым компаниям заседания кредитного комитета происходили по одному сценарию, когда председатель кредитного комитета Андрианова на собрании озвучивала голосование фразами «Кто за?» или «Тут все понятно», вместо того чтобы просто объявить голосование. Это фактически означало, что все члены без проведения фактического голосования, фактической проверки документов голосовали за выдачу или пролонгацию», — рассказывал следователям руководитель направления структурированных сделок Владимир Прозоров.

ПРИ ЧЕМ ЗДЕСЬ ФЕТИСОВ?

Фетисова обвиняют в выводе из «Моего Банка» 1,9 млрд руб. через созданную для этого «сеть лжепредприятий».

Бизнесмен был не только владельцем банка, но и возглавлял совет директоров с 2009 по 2012 год. При постоянно меняющемся правлении — за последние пять лет существования банка в нем сменилось пять председателей — именно совет директоров принимал все решения, рассказали РБК несколько менеджеров банка. «При выдаче кредитов или купле-продаже крупных активов на сумму свыше 60 млн руб. сотрудники профильных подразделений готовили документы, кредитный комитет принимал решение, затем вопрос просматривался правлением и, наконец, утверждался советом директоров», — описывает процесс принятия решений один из топ-менеджеров банка.

«Поскольку из девяти членов совета директоров восемь получали зарплату от Фетисова, это по сути был декоративный орган, все решения принимались фактическим владельцем банка либо с его согласия», — рассказывает РБК Миримский. «Иногда, правда, казалось, что занятия Фетисова банком сводились к разному по результатам работы, которые были исключительно плачевны. Часто, когда я заходил к нему в кабинет, там сидел кто-то из руководства, кого Фетисов по-разному, со всей нормативной и ненормативной лексикой, критиковал: «Что вы делаете, ребята, вы же мои деньги воруете?!» — вспоминает он.

Дело против владельца «Моего Банка» — один из немногих случаев, когда обвинение предъявлено не правлению, которое отвечает за операционную деятельность банка. «В банке есть положения и уставные документы, председатель правления и председатель совета директоров, которые должны действовать в соответствии с уставом. Председатель правления Андрианова говорит, что действовала по указаниям Фетисова, но ведь подпись на документах стоит ее», — говорит адвокат Фетисова Игорь Дунаев.

Защита Фетисова называет обвинения необоснованными. «Собрав технические кредиты, которые выдавал банк, следствие пытается вме-

нить их Фетисову как хищение. Но хищение предполагает обращение денежных средств в свою пользу, а доказательства, собранные следователями, показывают только, что деньги уходили на счета каких-то компаний. Что с ними происходило дальше, они не разбираются», — говорит адвокат Дунаев.

Миримский считает предъявленные обвинения абсурдными. «Следствие хочет из Фетисова сделать Шуру Балаганова из «12 стульев», который, имея на руках 10 тыс., лезет в карман старушки за двумя рублями, но это полная глупость. Безусловно, он делал ошибки, доверял управлению не тем людям, но никаких средств он из банка не выводил, напротив, он неоднократно банк докапитализировал и помогал выживать в сложных ситуациях», — говорит Миримский.

ПРИ ЧЕМ ЗДЕСЬ SPYKER И «АЛЬФА-ГРУПП»?

Обвинение в выводе денег из банка Фетисову было предъявлено только в декабре 2014 года, через девять месяцев после того, как Фетисова задержали. Все это время миллиардера держали под арестом по другому обвинению: при продаже банка он, по мнению следствия, подменил в банке ценный актив — акции Altimo — на актив, который стоил в 240 раз меньше, — акции производителя автомобилей ручной сборки Spyker Cars N.V.

Altimo — компания, которая управляет телекоммуникационными активами владельцев «Альфа-Групп» (основной актив — доля в VimpelCom). Реальную стоимость бумаг Spyker Cars определить сложно: в сентябре 2013 года акции нидерландского производителя эксклюзивных спортивных автомобилей были сняты с торгов. В декабре 2014 года компания была признана банкротом.

Не забрать из банка акции Altimo Фетисов не мог — пакет был фактически к нему привязан: акционеры «Альфы» подписали обязательство, что акции компании могли приобретать только структуры, в которых ак-

Фетисов в феврале — апреле 2015 года перечислил АСВ порядка 15 млрд руб. для выплат кредиторам. Сделал он это, по его словам, добровольно, для поддержания своей деловой репутации, при этом так и не признав свою вину

ционер Altimo являлся контролирующим собственником. Продавая банк, Фетисов был обязан выкупить акции.

В итоге продажа банка была организована следующим образом: подконтрольная Фетисову GF Financial Corporation выкупила у банка пакет Altimo на деньги, которые, по версии следствия, получила от покупателей банка. Те, в свою очередь, вернули средства, продав банку акции Spyker Cars.

В итоге Фетисов забирает Altimo и избавляется от банка с его «некритичными» проблемами, покупатели получили банк, а сам банк менял акции одной иностранной компании на акции другой (перед надзором удобно отчитываться). Но следствие считает, что в результате спланированных действий вложения в акции известного на рынке нерезидента Altimo замещены вложениями в переоцененные акции Spyker N.V., — отмечается в обвинении.

Версии о том, кто предложил схему, по которой был продан «Мой Банк», разнятся.

Покупатели, в частности Малин, утверждают, что схему предложили юристы Фетисова, а председатель правления Андрианова — что, предоставляя ей на подпись документы по покупке акций Spyker Cars, Фетисов ввел ее в заблуждение: «Фетисов дал мне указание подписать договоры без согласования с органами управления, пообещав, что соответствующие решения, разрешающие заключить сделки, позже мне передадут новые собственники — Валерий Шуватов и Игорь Антонов, которые заверили меня, что указанные документы передадут позже».

«Фетисов к данным сделкам не имеет никакого отношения, стороной этих сделок не был, участия в обсуждении и одобрении сделок не принимал, акциями компании Spyker Cars никогда не владел», — говорит адвокат Дунаев. Все средства, полученные по этим сделкам, были распределены между новыми акционерами банка, Фетисов никакой выгоды от этих сделок не получил, заключает адвокат. ▣

CLASSIFIED | НЕДВИЖИМОСТЬ

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

ПРОДАЖА
ул. Б. Грузинская
ОТДЕЛЬНО СТОЯЩЕЕ
ЗДАНИЕ
с прилегающей территорией
4500 м²
0,23 га
+7 (495) 589-01-81
WWW.GRUZINKA30.RU

ДИПЛОМАТ
ВАЛТА
ОТДЕЛКА ПОД КЛЮЧ
Резиденция «Дипломат»
Комплекс апартаментов европейского
Премиум класса в Ливадии
Отделка «под ключ»,
отдельный пляж,
4 бассейна, ресторан,
подземный паркинг.
+7 (495) 223 30 23
www.diplomat-yalta.com

ГОТОВЫЕ ОФИСЫ
М. «КАЛУЖСКАЯ»
ПРОДАЖА / АРЕНДА
от 45 м² / от 115 тыс. руб./м²
от 20 м² / от 12 тыс. руб./м²/год
ОФИСНЫЙ ЦЕНТР КЛАССА «В+», ЮЗАО
ПРОДАЖА / АРЕНДА
+7 (495) 54-54-320
РИТЕЙЛ
СКИДКА 20%

РБК СТИЛЬ
Жизнь в удовольствии
style.rbc.ru

Бауманская • Белорусская
ТОРГОВЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ
ШИРОКИЙ ВЫБОР ПЛОЩАДЕЙ
10 м² 50 м² 80 м² 120 м² 200 м²
15% скидка
• **от 6 млн руб.**
— витрины
— потолки до 6 м
— большой пешеходный траффин
+7 (495) 54 54 320

СКЛАД В ФИНЛЯНДИИ г. КОУВОЛА
Здание 4453 кв. м, земельный участок в собственности - 1,27 га
Год постройки: 2005-2006 гг. Отопляемый, потолок 6-8 м,
7 пандусов, идеальное состояние
Ж/д ветка
Таможенная лицензия на отправку груза в ЕЭС
Также в продаже пустой земельный участок - 2,25 га
АРЕНДА ПРОДАЖА
+7 (921) 957-67-80 n.zeleneva@arkadaholding.ru

ИНДУСТРИЯ РЕКЛАМЫ | Операторам «наружки» могут отсрочить платежи из-за кризиса

С чистого билборда

СЕРГЕЙ СОБОЛЕВ

Московская область может стать первым регионом, который в кризис пошел навстречу операторам наружной рекламы: компаниям могут разрешить платить по выигранным контрактам с задержкой.

ФАС НЕ ПРОТИВ

Федеральная антимонопольная служба (ФАС) подготовила свое заключение на обращение правительства Московской области по поводу возможных изменений госконтрактов на установку и эксплуатацию наружной рекламы, сообщила РБК замначальника управления контроля рекламы и недобросовестной конкуренции ФАС Татьяна Никитина. Подмосковные чиновники обратились в службу за разъяснением, могут ли победители прошедших в области рекламных торгов часть предусмотренных в этом году платежей по выигранным контрактам перенести на более поздний срок.

Такая отсрочка, по мнению ФАС, в принципе допустима, однако изменение госконтрактов может быть оспорено в суде.

Никакого решения по изменению контрактов еще не принято, этот вопрос только прорабатывается, говорит первый заместитель руководителя Главного управления по информационной политике Московской области Александр Менчук (курирует всю областную наружную рекламу). По его словам, после разъяснения ФАС все правовые аспекты возможных изменений госконтрактов будут еще раз проанализированы.

ОТСРОЧКА ПО АРЕНДЕ

По закону «О рекламе» с июля 2008 года все разрешения на установку и эксплуатацию рекламных конструкций на муниципальной или федеральной собственности могут распределяться исключительно по результатам торгов — аукционов или конкурсов. Выданные ранее разрешения и заключенные в соответствии с ними договоры признавались действующими, но не более чем пять лет. Таким образом, к июлю 2013 года у подавляющего большинства рекламодателей по всей стране истекли сроки разрешений, и начались массовые торги.

Самые крупные из них прошли в Москве: в 2013–2014 годах столичные власти разыграли на ближайшие десять лет на аукционах более 8,8 тыс. мест под наружную рекламу. Семь победителей пообещали за десять лет заплатить Москве 97,4 млрд руб.

Торги сразу на весь субъект РФ по закону могут проводить только власти Москвы и Петербурга, во всех остальных регионах аукционы и конкурсы проходят на уровне муниципалитетов.

В Московской области в прошлом году прошло около 150 таких аукционов более чем на 6,2 тыс. мест под наружную рекламу. Их победителями стали более 300 компаний, от которых муниципалитеты должны получить около 8 млрд руб.

При этом на торгах в Подмоскovie разыгрывались не сами места под наружную рекламу, а лишь право заклю-



В предыдущий кризис, в 2009 году, когда расходы на наружную рекламу упали по всей стране сразу на 40%, чиновники также шли навстречу операторам наружной рекламы

Например, в кризисном 2009-м Москва снизила базовую ставку аренды для операторов рекламы, а они взамен пообещали городу не сокращать рабочие места

чить с муниципалитетом договоры на установку и эксплуатацию рекламных конструкций. Участники аукционов на торгах определяли рыночную стоимость этого права, и победители должны были в течение десяти дней после заключения договора заплатить эту сумму. А уже потом ежегодно перечислять муниципалитету арендную плату за эксплуатацию рекламных конструкций.

Например, в Одинцовском районе Московской области весной 2014 года на аукционе были разыграны 480 мест под наружную рекламу, в том числе на престижных Рублево-Успенском и Новорижском шоссе. Стартовая стоимость всех лотов была определена почти в 185 млн руб. — она была равна размеру

ежегодной платы за все выставленные на торги конструкции. По итогам аукциона Одинцовский район заработал более 945 млн руб. Эту сумму 14 победителей сразу перечислили муниципалитету, а теперь каждый год (на торги выставлялись места на пять—восемь лет в зависимости от формата конструкции) они еще должны выплачивать 185 млн руб. Этот платеж или его часть подмосковные чиновники и предлагают перенести на более поздний срок.

НЕСУЩЕСТВЕННОЕ ИЗМЕНЕНИЕ

Идти на уступки операторам наружной рекламы подмосковных чиновников заставил кризис — в этом году спрос на нее резко снизился. В 2013 году доходы

владельцев рекламных конструкций выросли, по оценке исследовательской компании «ЭСПАР-Аналитик», на 8%, до 40,7 млрд руб., в 2014-м они остались на том же уровне, а в первом полугодии 2015-го упали уже на 27%, до 15,3–15,5 млрд руб.

В предыдущий кризис, в 2009 году, когда расходы на наружную рекламу упали по всей стране сразу на 40%, чиновники также шли навстречу операторам наружной рекламы. Например, в Москве в том году была на 30% снижена базовая ставка аренды, а компании взамен пообещали городу не сокращать рабочие места.

Но тогда не было обязательного распределения мест под наружную рекламу на торгах. Сейчас же, если

Первые жертвы

«Никэ»
В минувшем декабре не смог выплатить очередные 1,3 млрд руб. оператор «Никэ», выигравший в 2013 году около 800 мест под рекламные щиты. Поэтому московские чиновники аннулировали все выданные «Никэ» разрешения и в одностороннем порядке расторгли договор с компанией. В январе структура «Никэ» подала в Арбитражный суд Москвы заявление о собственном банкротстве.

ТРК
Более чем на месяц задержала платежи на 2 млрд руб. компания ТРК, получившая в 2014 году по итогам аукциона 1,3 тыс. мест и ставшая тем самым вторым по числу конструкций оператором наружной рекламы в Москве. Но в этом случае столичные чиновники даже не взыскали с компании предусмотренную договором неустойку за просрочку платежа.

«Бульварное кольцо»
Закреплены случаи неисполнения своих обязательств рекламными подрядчиками на общественном транспорте Москвы. В январе этого года ГУП «Мосгортранс» расторгло договор с компанией «Бульварное кольцо», которая в 2011 году на аукционе пообещала перечислить ГУП за пять лет почти 2,2 млрд руб. Задолженность «Бульварного кольца» за четвертый год работы составила почти 470 млн руб.

«Авто Селл»
В июле расторгло договор с рекламным партнером — компанией «Авто Селл» (как и ТРК, входит в «Гема» Александра Геллера) — и ГУП «Московский метрополитен». «Авто Селл» по итогам аукциона 2011 года взяла на себя обязательство перечислить Метрополитену более 14 млрд руб. На конец июля задолженность подрядчика, по данным Метрополитена, достигла 1,124 млрд руб.

РЕТЕЙЛ Испанская сеть магазинов одежды Desigual тоже покинет Россию

Мода на закрытие

АННА ЛЕВИНСКАЯ

Все магазины испанской марки одежды Desigual в России прекратят работу до конца сентября: контракт с местным дистрибьютором — группой «Джамилько» истек и продлен не был.

О закрытии всех монобрендовых магазинов Desigual в России РБК рассказали несколько продавцов этой сети. Операционный директор группы «Джамилько», дистрибьютора испанской марки, Кира Балашова подтвердила это, добавив, что сам бренд Desigual «остаётся [в стране] в формате мультибрендовых магазинов». Представители головного офиса Desigual на момент публикации статьи не предоставили комментариев.

Не исключено, что Desigual позже выйдет на российский рынок самостоятельно — без посредника

«Джамилько» добавила марку среднеценового сегмента Desigual в портфель своих брендов в начале 2011 года. Брендом управляет компания ЛВБ, входящая в группу и специализирующаяся на демократичных брендах. На сайте ЛВБ до сих пор указано, что сеть насчитывает восемь магазинов (пять в Москве, по одному в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге и Ростове-на-Дону). Но, по словам консультантов магазинов, сейчас работает только три точки — в московских торговых центрах «Афимолл» и «Метрополис» (должны быть закрыты до конца августа) и в петербургской «Галерее» (до конца сентября). Сейчас компания с большими скидками — до 50% на вещи — распродает товарные остатки.

По словам представителя ЛВБ, магазины Desigual закрываются, потому что у компании истек срок контракта с испанцами. Топ-менеджер одной из фешен-компаний не исключает, что Desigual выйдет на российский рынок самостоятельно — без посредника; в «Джамилько» это не комментируют.

Показатель EBITDA ретейлера снизился по сравнению с шестью месяцами 2014 года на 26%, до €92,1 млн

По данным инвестиционного фонда Eurazeo, владеющего 9,8% компании Desigual, в 2014-м ретейлер открыл в мире 100 новых бутиков. Всего на конец года сеть насчитывала 526 магазинов, включая франчайзинговые. Также одежда бренда продается в корнерах 2,8 тыс. универсамов в 109 странах мира. Выручка Desigual в прошлом году составила €964 млн, показатели по России не уточняются.

В первом полугодии 2015-го продажи глобального Desigual достигли €451,9 млн, сообщил в своем отчете Eurazeo. Показатель EBITDA ретейлера при этом снизился по сравнению с шестью месяцами 2014 года на 26%, до €92,1 млн. Компания объяснила, что снижение показателя произошло из-за увеличения стоимости содержания собственных магазинов и открытия новых. Desigual начнет ротацию собственных магазинов, сообщает в отчете инвестор.

В России одежные и обувные ретейлеры переживают трудные времена: покупательная способность россиян снизилась, а стоимость товара выросла из-за девальвации рубля. По оценке Fashion Consulting Group, в 2014 году объем рынка сократился на 8%, до 2,2 трлн руб. В 2015-м,

«Джамилько» и ЛВБ

Группа компаний «Джамилько» создана в 1993 году, сейчас управляет более чем 140 собственными магазинами одежды и обуви в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге и Ростове-на-Дону. На ее сайте отмечается, что в России ретейлер эксклюзивно представляет марки Chaumet, De Beers, John Lobb, Salvatore Ferragamo, Sonia Rykiel, Vilebrequin, Wolford и др. Основным владельцем группы — бизнесмен сирийского происхождения Халед Джамиль. Группа не раскрывает финансовые показатели. Компания ЛВБ основана в 2004 году, сейчас это один из крупнейших дистрибуторов марок повседневной одежды: Aldo, DKNY, Juicy Couture, Lee Cooper, Marc O'Polo, Timberland и др.

по прогнозу компании, падение будет еще драматичнее: в натуральном выражении — на 20%; среднеценовой сегмент пострадает больше всего — продажи уменьшатся сразу на 35–40% в денежном выражении.

Уже несколько международных брендов сократили свое присутствие на российском рынке или вообще ушли. Закрылись магазины сетей New Look, River Island, Esprit, Seppala (см. справку). Скорректировал свои планы один из лидеров одежного ретейла — Adidas: компания заявляла, что в течение 2015 года закроет 200 собственных точек. ■

При участии Ксении Шамакиной

в заключенные по итогам аукционов госконтракты будут внесены дополнительные соглашения, есть риск, что это будет оспорено в суде другими, менее удачливыми участниками торгов. Внесение изменений в госконтракт может быть признано допустимым, если это не улучшает положение поставщика существенным образом, напоминает советник юридической фирмы ЮСТ Дмитрий Серегин.

Признать отсрочку арендных платежей нарушением существенных условий договора будет достаточно сложно, полагает партнер адвокатского бюро А2 Наталья Рясина. В данном случае существенным условием договора является сам размер платы, а не срок ее внесения, считает адвокат юридической группы «Яковлев и партнеры» Екатерина Смирнова.

По ее мнению, перспективы успешного оспаривания в суде изменения договоров невелики. В соответствии с последней редакцией статьи 168 Гражданского кодекса РФ сделки, противоречащие закону, являются оспоренными, а не ничтожными. И в таком деле истцу нужно будет доказывать, во-первых, что такое соглашение нарушает требования закона, во-вторых (если признавать сделку не ничтожной, а оспоримой), что сделка каким-то образом нарушает права и законные интересы истца. Любое нарушение госконтракта может признаваться существенным только в случае доказанности возникновения убытков, причем учитывается не только сам факт наличия убытков, но и их размер, добавляет Рясина.

РАБОТА В МИНУС

За разъяснениями по поводу пересмотра контрактов на установку наружной рекламы в ФАС пока обращались только подмосковные чиновники, уточнила Никитина. Но в непростой финансовой ситуации сейчас оказались операторы наружной рекламы по всей стране, отмечает гендиректор «ЭСПАР-Аналитика» Андрей Березкин.

Наиболее показательный пример — Москва. Доходы владельцев рекламных конструкций в столице в этом году, по прогнозу «ЭСПАР-Аналитика», составят 10–11 млрд руб., а в ноябре–декабре победители московских аукционов должны будут перечислить в столичный бюджет очередные 8 млрд руб. С учетом себестоимости работ и обслуживания привлеченных для участия в торгах кредитов бизнес в Москве нерентабелен, делает вывод Березкин.

Но в отличие от Подмоскovie в столице принципиально другая система расчетов: тут теперь нет аренды, в рамках десятилетних контрактов победители аукционов сразу заплатили за первый и в качестве финансового обеспечения за десятый год работы, а остальную сумму ежегодно выплачивают равными долями.

В этом году никто из победителей аукционов еще не обращался в столичный департамент СМИ и рекламы с просьбой отсрочить в кризис очередной платеж, заверил РБК пресс-секретарь ведомства Константин Горохов. ■

Какие модные бренды покинули российский рынок



American Eagle Outfitters
Марка American Eagle Outfitters продержалась в России примерно четыре года. Бренд, специализирующийся на молодежной, преимущественно джинсовой одежде, на рынок вывела компания «Монекс Трейдинг» — российская «дочка» крупного ближневосточного ретейлера Alshaya Group. В России «Монекс» управляет также сетями The Body Shop, MAC, La Senza и др. Сеть American Eagle Outfitters испытывала трудности финансового характера, говорила «Ведомостям» гендиректор Y-Consulting

Дарья Ядерная: магазины не приносили прибыли и были скорее имиджевым проектом для компании. Последняя из трех точек была закрыта в первых числах августа 2015-го.



Esprit, OVS и River Island
С сентября 2014 года крупный дистрибьютор одежды «Маратекс» начал закрывать магазины, которые развивал по франшизе — Esprit, OVS и River Island, позже компания и вовсе прекратила существование. Примерно два года назад «Маратекс» (на 71% принадлежал польской EM&F Group) занимал 0,2% российского одежного рынка и входил

в топ-25 продавцов (данные Euromonitor). На начало 2013-го у компании в России было 64 магазина площадью 23,321 тыс. кв. м (позже данные не публиковались). EM&F Group в своем отчете за первое полугодие 2014-го указывала, что из-за валютных скачков потери группы, связанные с закупкой товара для продаж в России и на Украине, выросли почти вдвое и составили около €1,6 млн.



Seppala и Lindex
В феврале 2015-го финский ретейлер Stockmann объявил о программе восстановления финансовых

показателей. По итогам 2014-го чистый убыток компании составил €99,8 млн, выручка сократилась почти на 10%, до €1,84 млрд. Поэтому группа решила полностью закрыть в России сети Lindex и Seppala и сократить количество универсамов Stockmann (до конца 2016-го будут закрыты три убыточных универмага в Москве). «После этого Stockmann в России сосредоточится на оставшихся двух универмагах в столице, которые находятся ближе к центру города, а также на магазинах в Петербурге и Екатеринбурге», — объяснял представитель компании. Stockmann рассчитывает, что программа поможет сэкономить €50 млн.

БАНКИ ЦБ оценил «живые» активы в Пробизнесбанке

Хватит только вкладчикам

АННА КАЛЕДИНА,
ТАТЬЯНА АЛЕШКИНА

Несмотря на огромную дыру в капитале Пробизнесбанка, Банк России рассчитывает на то, что в нем имеются «живые» активы, которые сопоставимы с размером вкладов граждан, — 27 млрд руб.

ЧТО ЖИВОЕ?

«Мы рассчитываем, что на 27 млрд руб. вкладов физлиц активы найдутся, но окончательно будет ясно после оценки портфеля банком-приобретателем», — сказал РБК зампред ЦБ Михаил Сухов. Ранее он оценивал дыру в капитале в 67 млрд руб. Он также высказывал надежду, что оставшихся 62,8 млрд хватит на компенсацию не только вкладчикам, но и другим категориям кредиторов.

Пробизнесбанк лишился лицензии 12 августа, его основной собственник Сергей Леонтьев, возможно, уехал за границу. Какие «живые» активы остались в Пробизнесбанке? По словам Сухова, они есть — например, часть кредитного портфеля, недвижимость примерно на 3 млрд руб., средства в ФОР (Фонд обязательного резервирования) примерно на 0,5 млрд руб. Зампред ЦБ не уточнил, сколько хороших кредитов в портфеле Пробизнесбанка. По словам источника РБК, знакомого с положением дел в кредитной организации, там «можно наскрести около 20 млрд руб., которые складываются из кредитов физическим лицам и «нормальным юридическим лицам».

Примерно 10–15 млрд руб. активов от кредитного портфеля Пробизнесбанка все же есть, считает дирек-



Юридические лица, державшие депозиты в Пробизнесбанке, рискуют полностью потерять свои деньги

тор аналитического департамента агентства «РусРейтинг» Елена Николаенко. «По данным баланса на 1 июля 2015 года, кредиты физическим лицам составляли около 16 млрд руб. минус просроченная задолженность 3,2 млрд, юридическим лицам — 10,9 млрд руб. и 2,4 млрд соответственно. Займы последних имели обеспечение в 21 млрд руб. И хотя балансовая цена выше справедливой, тем не менее обеспечение все же имеется, хотя высоколиквидным его не назовешь», — отмечает Николаенко.

Кроме того, она обращает внимание на достаточно высокое резервирование, которое покрывает 92% просрочки. По совокупному портфелю резервы составляют 27%. Нико-

лаенко также указывает на то, что у банка есть корсчет в ЦБ — 1,6 млрд. С учетом оценки «живых» активов в Пробизнесбанке может быть на 15,1–25,1 млрд.

БЫЛИ ЛИ БУМАГИ?

До сих пор неизвестно, есть ли физически ценные бумаги, которые числятся на балансе Пробизнесбанка и составляют треть его активов. Ценные бумаги на сумму более 14 млрд руб. при общем портфеле 44 млрд руб. — это ОФЗ и другие государственные обязательства. Но большая часть портфеля ценных бумаг — это акции и облигации российских и иностранных банков и компаний. Именно этот

За счет реализации активов Пробизнесбанка могут быть компенсированы выплаты кредиторам первой очереди, то есть физлицам

пакет в конце 2014 года вызвал вопросы у агентства Fitch, которое указывало на то, что при номинальной стоимости ценных бумаг 47 млрд руб. (на тот момент) для сделок РЕПО банк использует бумаги только на 3 млрд руб.

Предправления ФГ «Лайф» Александр Железняк пояснял тогда «Ведомостям», что банк большую часть портфеля не закладывает и хранит в кипрских депозитариях. По его словам, у этого портфеля хорошая доходность — 7–8% и это подушка ликвидности в неспокойное время. Независимый эксперт Павел Самиев высказал сомнение в реальности портфеля ценных бумаг, поскольку они не используются не только для рефинансирования в ЦБ, но и для иных форм кредитования или любых других операций.

ЦБ подтверждает, что именно бумаги были слабым местом в активах банка. Как говорил Сухов, финансовые активы, имеющие признаки фиктивности, и образовали дыру в капитале Пробизнесбанка. К их числу относятся: ценные бумаги в иностранных депозитариях; финансовые требования на иностранный «псевдобанк»; необеспеченные аккредитивы, не имеющие очевидного экономического смысла; очевидно фиктивные срочные сделки; а также иные операции, характер которых не позволяет определить действительную стоимость активов.

Как рассказали два источника РБК, близкие к временной администрации, все ценные бумаги, которые не использовались в качестве обеспечения, были фиктивными. По балансовым данным на 1 июля 2015 года, бумаги на сумму только 3,6 млрд обременены залогом по РЕПО, говорит Николаенко.

НАЛОГИ «Роснефть» отдаст государству на 800 млрд рублей меньше, чем в прошлом году

Исчезнувшие миллиарды

➔ Окончание. Начало на с. 1

Опрошенные РБК аналитики инвестбанков подтверждают прогноз «Роснефти». Старший аналитик UBS Максим Мошков подсчитал, что при тех же вводных по цене нефти и курсе рубля госкомпания в 2015 году заплатит в бюджет 2,15 трлн руб. Оценка Алексея Кокина из Uralsib Capital — 2,28 трлн руб. Прогноз «Ренессанс Капитала» при цене \$60 за баррель и курсе 55 руб. за доллар — 2,6 трлн руб. В случае снижения цены на нефть до \$50 за баррель поступления компании могут сократиться до 2,2 трлн руб., говорит аналитик компании Ильдар Давлетшин. По итогам первого квартала 2014 года «Роснефть» выплатила в виде налогов и пошлин 616 млрд руб. — на 16,5% меньше по сравнению с тем же периодом 2014 года.

ЦЕНА И МАНЕВР

Больше всего бюджет пострадает от рухнувших цен на нефть. Средняя

цена нефти марки Urals в 2014 году составила \$97,6 за баррель. В первом полугодии 2015 года она снизилась до \$57 за баррель, отмечает Кокин. Только в первом квартале из-за падения цен на нефть выплаты «Роснефти» по налогам (кроме налога на прибыль) сократились год к году на 166 млрд руб., экспортной пошлины — на 246 млрд руб., следует из презентации к отчетности компании по МСФО.

Курс рубля по сравнению с первым кварталом 2014 года снизился с 35 до 62,2 руб. за доллар. Но девальвация лишь частично компенсировала падение цен. В первом квартале из-за курсовой разницы «Роснефть» увеличила выплаты налогов (кроме налога на прибыль) на 92 млрд руб., экспортной пошлины — на 130 млрд руб.

Другой фактор, который сказывается на выплатах компании, — налоговый маневр, который предусматривает снижение экспортной пошлины при одновременном по-

По итогам первого квартала 2014 года «Роснефть» выплатила в виде налогов и пошлин 616 млрд руб. — на 16,5% меньше по сравнению с тем же периодом 2014 года

вышении НДС. На эти платежи в 2014 году пришлось больше 48% от выручки «Роснефти». По подсчетам Кокина, в 2015 году из-за снижения цен на нефть и изменений в налоговом законодательстве выплаты «Роснефти» по экспортным пошлинам снизятся на 46% (с 1,68 трлн руб. в 2014 году до 909 млрд). Расходы по НДС при этом вырастут только на 11% (с 982 млрд до 1,1 трлн руб.).

Представитель «Роснефти» отказался от комментариев. Пресс-служба Минфина не смогла прокомментировать, какие поступления от «Роснефти» заложены в бюджетные проектировки. Вечный конкурент «Газпром» в 2014 году выплатил в виде налогов и платежей 2,06 трлн руб., а если убрать из этой суммы страховые платежи во внебюджетные фонды — 1,99 трлн руб., следует из отчетности газового концерна. По прогнозу аналитика IFC Markets Дмитрия Лукашова, в этом году выплаты «Газпрома» в рублевом выра-

жении могут вырасти на 20–24%, то есть до 2,4–2,5 трлн руб., что выше прогноза по платежам «Роснефти».

«Газпром» может перегнать «Роснефть» по налоговым выплатам, соглашается аналитик «Велес Капитала» Василий Танурков. Одна из основных статей расходов для «Газпрома» — это экспортная пошлина (в 2014 году — 803,9 млрд руб.), а цены на газ падают медленнее нефтяных, напоминает эксперт. За счет того, что курс рубля снижается быстрее цен на газ, налоговые выплаты «Газпрома» в этом году могут вырасти в рублевом выражении на 15–17%, соглашается портфельный управляющий GL Financial Group Сергей Вахрамеев.

В первом квартале расходы «Газпрома» по выплате таможенных пошлин выросли год к году на 8,3%, до 149,7 млрд руб., НДС — на 17%, до 180,8 млрд руб., следует из пояснения к отчетности концерна.

Пресс-служба «Газпрома» не ответила на запрос РБК. ■

ГАДЖЕТЫ Поставки iPad в Россию сократились в шесть раз

Apple уступает Lenovo

ИРИНА ЮЗБЕКОВА

Поставки планшетов Apple в Россию во втором квартале 2015 года сократились в шесть раз по сравнению с аналогичным периодом 2014 года. Если год назад компания занимала 4-е место по отгрузкам планшетов, то теперь только 12-е.

Во втором квартале 2015 года производители планшетов поставили в Россию 1,27 млн устройств на сумму \$185 млн, говорится в отчете исследовательской компании IDC. По расчетам аналитиков, это на 26,2% меньше в штучном выражении и на 49% — в денежном, чем за аналогичный период 2014 года.

Доля планшетов компании Apple, стоимость которых начинается от 21 тыс. руб. (около \$329 по курсу ЦБ на 14 августа), в общем объеме поставок планшетов в Россию с апреля по июнь 2015 года составила 1,6%. Годом ранее доля Apple составляла 7,6%. В абсолютных значениях поставки iPad сократились с 130,8 тыс. до 20,3 тыс. устройств. В результате за год компания Apple опустилась с 4-го места на 12-е в общем рейтинге производителей по объему поставок. В денежном выражении доля поставок iPad за тот же период сократилась на 83,1%.

В тройку лидеров по поставкам во втором квартале 2015 года вошли китайская Lenovo (14% всех отгруженных устройств), южнокорейская Samsung (8,8%) и марка крупного российского дистрибьютора «Мерлион» Digma (7,7%).

РАЗНИЦА ПОДСЧЕТОВ

Популярность планшетов Lenovo исполнительный вице-президент «Евросети» Виктор Луканин объясняет «лучшими характеристиками при равной стоимости планше-

тов других производителей, например Samsung». По его словам, в первом полугодии 2015 года Lenovo и Samsung продали практически одинаковое количество планшетов. Дешевые операторские планшеты снизили интерес покупателей к дорогим планшетам, а Lenovo как раз заняла комфортную с точки зрения цены нишу: не слишком дорогие, но вполне функциональные устройства, добавил Луканин.

По итогам первого полугодия 2015 года по отношению к аналогичному периоду прошлого года рынок планшетов показал падение и в натуральном, и в денежном выражении — на 26% и на 34% соответственно, приводит данные Луканин. Спрос стремительно снижается, поэтому Apple сократила свои поставки в Россию, добавил он. Однако он уточняет, что нельзя приравнивать объем отгрузок к объему продаж, поскольку они могут сильно различаться.

Между объемом поставок гаджетов и реальным спросом нет абсолютной зависимости, соглашается представитель «Связного» Мария Заикина. Ретейлер может закупить определенную модель планшета в больших количествах — например, в месяц ее выхода на рынок, основываясь на прогнозах спроса в ближайшие месяцы, и, соответственно, не закупать товар в течение нескольких следующих месяцев, объяснила она.

Реальные позиции брендов на рынке корректнее оценивать по продажам устройств потребителям, считает Заикина. По данным «Связного», продажи планшетов в России во втором квартале 2015 года сократились на 33% в натуральном выражении и на 44% — в денежном. Всего в нашей стране за этот период было продано 1,2 млн планшетов на сумму 9,2 млрд руб., подсчитали аналитики компании.

По данным Заикиной, Apple продолжает оставаться одним из двух — пока недотягиваемых — лидеров сегмента планшетов по доле в рублях как по итогам второго квартала, так и по итогам всего первого полугодия. В натуральном выражении Apple входит в пятерку самых популярных брендов планшетов в России, отметила она.

Впрочем, в покупательских предпочтениях уже заметны серьезные изменения.

ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

По мнению старшего аналитика IDC Натальи Виноградовой, покупатели теряют интерес к планшетам из-за растущей популярности смартфонов с большой диагональю экрана. Новые модели планшетов не обладают характеристиками, которые могут привлечь потребителей, отметила она. Смартфон с экраном диагональю от 5 дюймов для большинства россиян становится единственным устройством для выхода в интернет, игр, просмотра видео и фотографий, подчеркнула эксперт. Поэтому сегмент смартфонов с дисплеем 5–5,5 дюйма во втором квартале 2015 года вырос на 120% год к году, добавила она.

Кроме того, более 66% всех отгруженных во втором квартале планшетов стоили менее \$150 (около 9,6 тыс. руб. по текущему курсу), рассказала Виноградова. Годом ранее их доля составляла 43%, добавила она. Средняя стоимость планшета за год сократилась с \$212 до \$146 (с 13,5 тыс. до 9,3 тыс. руб.).

Рынок планшетных компьютеров в России последние два года активно развивался, причем темпы роста были настолько высокими, что уровень проникновения планшетов в России превышал общемировой, и в результате рынок перенасытился, объясняет представитель «Связного». Сейчас часть покупателей готова отказаться от планшета в условиях кризиса, добавила Заикина.

КТО ЧТО ПОЛУЧИТ

Первые оценки «живого» имущества говорят о том, что в лучшем случае за счет реализации активов могут быть компенсированы выплаты кредиторам первой очереди, то есть физлицам. Но с ними вопрос более-менее понятен. В лучшем случае они смогут полностью сохранить свои средства, если в течение двух недель АСВ выберет банк, который приобретет часть активов и обязательств Пробизнесбанка. Такую процедуру впервые решили опробовать ЦБ и АСВ по новой схеме, когда обязательства передаются не до отзыва лицензии, а после. Свои расходы на выплаты вкладчикам приобретатель обязательств будет, естественно, компенсировать за счет реализации активов и имущества ликвидируемой организации. В этом случае свои депозиты сохраняют в полном объеме даже крупные вкладчики, державшие на счетах банка вклады на сумму более 1,4 млн руб.

На сегодняшний день РБК известно об интересе по крайней мере трех кредитных организаций к участию в конкурсе. Это Бинбанк, Совкомбанк и банк «Российский капитал», который уже выступает санатором группы банков, входивших в «Лайф». Даже если ни один банк не согласится взять активы и обязательства Пробизнесбанка, то выплаты будут осуществляться по традиционной схеме через банки-агенты, которые назначит АСВ. В этом случае вкладчики получают компенсацию только на застрахованную сумму. А вот юридические лица, державшие депозиты в Пробизнесбанке, а среди них большинство — представители малого и среднего бизнеса, рискуют полностью остаться без компенсации. ▀

РЕКЛАМА 18+

РБК
МАГАЗИН ИССЛЕДОВАНИЙ

СКИДКА 30%

На все исследования

ТОЛЬКО В АВГУСТЕ!*

ЗАКАЗАТЬ
ИССЛЕДОВАНИЕ

8 495 363-11-12
marketing.rbc.ru

* предложение действительно с 11.08 по 31.08 2015 г.

Как банки хитрят со ставками по депозитам

Доход, но не тот

АНАСТАСИЯ СТОГНЕЙ

Ставки по депозитам все ниже, и банки все чаще используют хитрости, чтобы привлечь вкладчиков. На что нужно обратить внимание в договоре с банком, чтобы понять, сколько на самом деле принесет ваш вклад?

С 3 августа краснодарский И.Д.Е.А Банк приостановил пополнение действующих вкладов на прежних условиях, объяснив это понижением ключевой ставки ЦБ до 11% годовых. Теперь клиенты банка могут только открыть новый вклад по установленной с 10 августа ставке: вклад «Идеал» — 10% (вместо прежних 11,5%), «Шоколад» — 11% (ранее — 12%). В колл-центре банка эту информацию подтвердили и отметили, что срок, на который приостановлено пополнение депозитов, они назвать не могут.

Часто клиенты не получают ожидаемого дохода из-за слишком запутанных условий договора, рассказывает руководитель региональной политики «Финпотребсоюза» Сергей Бирюков. «60% жалоб, которые поступают в «Финпотребсоюз» в связи с деятельностью банков, основаны именно на том, что банк умалчивает некоторые условия предоставления услуг», — говорит он.

РБК собрал четыре самые хитрые уловки банков и попросил юристов объяснить, в каких случаях можно рассчитывать на получение заявленных банком процентов.

1. ИЗМЕНЕНИЕ СТАВОК В ОДНОСТОРОННЕМ ПОРЯДКЕ

Что обещает банк: в опубликованных на сайте Тинькофф Банка тарифах сказано, что «СмартВклад» — это депозит с ежемесячной капитализацией и возможностью пополнения.

Что на самом деле: в начале июня Тинькофф Банк снизил ставки по дополнительным взносам на действующие депозиты. Это коснулось вкладов «СмартВклад», открытых с 24 декабря 2014 по 30 апреля 2015 года. Банк заявил, что будет принимать средства под 13% годовых в рублях и 4% годовых в валюте вне зависимости от действующей ставки по депозиту с возможностью пополнения (на тот момент у многих клиентов ставки в рублях достигали 18% в рублях и 4% в валюте). Так банк боролся с «лестничниками» — клиентами, которые открывали сразу несколько вкладов, например на три, шесть и 12 месяцев. На трехмесячном депозите размещалась основная, на остальных вкладах — минимальная сумма, чтобы зафиксировать ставку. После окончания трехмесячного депозита вкладчики перекладывали деньги на шестимесячный вклад и т.д. «Моментом заключения договора вклада в нашем банке считается момент поступления денежных средств на счет», — объяснила законность ограничений директор по коммуникациям Тинькофф Банка Дарья Ермолина. Поэтому каждое пополнение счета банк расценивает как открытие нового вклада, по которому может установиться новые условия.

Что делать вкладчику: после этого ФАС по Санкт-Петербургу возбудила про-



PHOTO: Depositphotos

тив банка дело о нарушении антимонопольного законодательства. Оно передано в центральное управление ФАС.

В мае 2015 года ФАС в Санкт-Петербурге возбудила два похожих дела — в отношении банков «Гагаринский» и «Транспортный». «Гагаринский» в одностороннем порядке ввел комиссию в размере 5% за пополнение срочного банковского вклада «Гагаринский Юбилейный», хотя на момент подписания договора услуга предоставлялась бесплатно. Банк «Транспортный» ограничил суммы максимальных ежемесячных взносов по вкладам «Неснижаемый процент» и «Защита сбережений». На следующий день после возбуждения дела у банка отозвали лицензию; делом банка «Гагаринский» занимается центральное управление ФАС.

В этом случае у вкладчиков есть шанс восстановить первоначальные условия договора, считает юрист общероссийской общественной организации «Финпотребсоюз» Алексей Драч. Это нарушает закон (ст. 452 ГК РФ), поскольку изменение существенных условий договора должно происходить в той же форме, в которой был заключен сам договор, объясняет Драч. По мнению главы общества защиты прав потребителей «Общественный контроль» Михаила Аншакова, у клиентов банка в подобной ситуации есть хорошие перспективы отстаивать свое право в суде. Правда, по его словам, за последние годы клиенты подавали иски только к региональным банкам.

2. Понижение ставки при пополнении вклада

Что обещает банк: процентная ставка по вкладу «Пополняй ОнЛ@йн» в Сбербанке составляет от 7,05 до 8,69% в рублях, есть возможность пополнения. Во всплывающем меню «Условия

вклада» на сайте банка указана система формирования ставок (ставка уменьшается вдвое, когда превышена максимальная сумма).

Что на самом деле: пополнять вклад для клиента невыгодно. В условиях банка говорится, что при увеличении суммы вклада ставка на сумму пополнения в два раза меньше, чем при первичном внесении средств на счет. Такая система ставок вступает в силу, после того как находящаяся на вкладе сумма становится в десять раз больше первоначальной. Предположим, вы положили 5 тыс. руб. сроком на два года и ежемесячно пополняете вклад на 5 тыс. руб. Через девять месяцев у вас на счете оказывается 50 тыс. руб. С этого момента на вносимые деньги действует пониженная ставка. В итоге доходность депозита за два года составит 6,01% вместо изначально обещанных 7,05%. Сбербанк не прокомментировал эту схему начисления процентов.

Что делать вкладчику: если клиент понимает, что ставка понижена уже после заключения договора, то сделать ничего нельзя. Согласно закону «О рекламе» (ст. 2838-ФЗ) банк не имеет права скрывать условия договора, которые влияют на сумму доходов или расходов, рассказывает партнер компании «Деловой фарватер» Дмитрий Липатов. Но при этом банк не обязан сообщать полную информацию у себя на сайте. Поэтому, если условия прописаны в договоре, считается, что до клиента эта информация донесена.

3. «ЛЕСТНИЧНЫЕ» СТАВКИ

Что обещает банк: в банке «Открытие» вклад «Летний» с растущей ставкой можно открыть до 31 августа. Ставки указаны от 7% (от одного до 95 дней) до 14% (от 286 до 380 дней).

Что на самом деле: ставка меняется с изменением срока действия вклада. Максимальный срок вклада — 380 дней. В колл-центре банка объясняют, что этот срок делится на четыре периода: от одного до 95 дней, от 96 до 190, от 191 до 285 и от 285 до 380. В каждом периоде устанавливается своя ставка: 7%, 8%, 11% и 14% соответственно. Если вы открыли вклад на 50 тыс. руб., за первый период вам будет начислено около 900 руб., за второй — около 1 тыс. руб., за третий — чуть меньше 1,5 тыс. руб., а за четвертый — чуть меньше 1,95 тыс. руб. За год на таком вложении можно заработать около 5,35 тыс. руб. Если бы на протяжении всего срока вклада по нему сохранялась заявленная ставка — 14%, доходность составила бы 7,5 тыс. руб. Аналогичным образом формируется ставка по вкладу «Сберегательный+» в МКБ и вкладу «Коллекция классик» в Связь-банке. В обоих случаях периоды действия ставок указаны на сайтах.

Что делать вкладчику: здесь применяются те же нормы, что и в предыдущем случае. Если банк рассказывает клиенту детали по телефону, при заключении договора либо указывает их в тексте самого договора (пусть и мелким шрифтом), этого достаточно, чтобы закон не нарушался, поясняет Липатов. Если дело дойдет до суда, то при вынесении решения определяющую роль будет играть текст договора, добавляет Аншаков. «Однако, если вкладчик сможет предоставить рекламные проспекты или распечатки с сайта банка с информацией, которая противоречит договору, это будет весомым, но не определяющим аргументом в пользу клиента», — говорит Аншаков.

4. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ЗАЯВЛЕННОЙ СТАВКИ

Что обещает банк: «ХМБ Открытие» предлагает доходность 11% годовых по вкладу «Комфортный онлайн» на сумму от 700 тыс. руб. Для получения повышенной ставки нужно получить промокод.

Что на самом деле: в колл-центре банка сообщают, что указанная на сайте ставка в 11% уже является повышенной. На вопрос, зачем в таком случае нужен промокод, сотрудница колл-центра ответила, что открыть вклад «Комфортный онлайн» без предъявления промокода в банке просто нельзя. В пресс-службе банка заявили, что с юридической точки зрения все прозрачно.

Что делать вкладчику: возможность получения обещанной ставки зависит от конкретной ситуации, объясняет начальник юридического направления СДМ-банка Юрий Голубев. Если на сайте указано, что использование промокода повышает доходность вклада, к примеру, на 1%, а на самом деле этого не происходит, тогда можно смело обратиться в суд и потребовать, чтобы вам возместили недополученный доход, говорит Голубев. Однако, если сказано, что промокод обеспечивает «повышенную» ставку, но не говорится, какую именно, тут можно лишь написать жалобу на недостоверную рекламу в ФАС или Роспотребнадзор. Но, к сожалению, в таких ситуациях ФАС, как правило, не идет на возбуждение дела против банка, говорит Аншаков. ❏

В итоге доходность депозита за два года составит 6,01% вместо изначально обещанных 7,05%