

Что предлагают альтернативные кандидаты

Как они могут повлиять на исход выборов

Чем известен самый сильный из кандидатов-аутсайдеров — либертарианец Гэри Джонсон

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



Шелль Мортен Йонсен,
новый гендиректор
«ВымпелКома»

«Мой личный выбор —
быть менее публичным»

ИНТЕРВЬЮ, с. 10

ФОТО: Владислав Шатило/РБК

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИКА ЛЮДИ БИЗНЕС ДЕНЬГИ 27 октября 2016 Четверг No 199 (2455) WWW.RBC.RU

| | | | | | |
|---------------------------------|----------------------|---------------------|--|---|--|
| КУРСЫ ВАЛЮТ (ЦБ, 27.10.2016) | ▲ \$1= Р62,26 | ▲ €1= Р67,93 | ▼ ЦЕНА НЕФТИ BRENT (BLOOMBERG, 26.10.2016, 20.00 МСК) \$49,93 ЗА БАРРЕЛЬ | ▼ ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА, 26.10.2016) 989,52 ПУНКТА | ▼ МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ РОССИИ (ЦБ, 14.10.2016) \$391,4 МЛРД |
|---------------------------------|----------------------|---------------------|--|---|--|

ДЕПОЗИТЫ Минфин допустил введение налога на доходы с вкладов

Как «сделать всем хуже»

ИГОРЬ ОРЛОВ,
РОМАН МАРКЕЛОВ

Минфин думает над тем, чтобы ввести налогообложение депозитов. Эксперты опасаются, что такое нововведение может привести к оттоку вкладов. Причем ударить оно может прежде всего по госбанкам.

Минфин рассматривает возможность налогообложения части депозитов, заявил в среду, 26 октября, замглавы ведомства Алексей Моисеев. Ситуация, когда люди «в принципе не платят по депозитам ничего», совершенно исключительна для мировой практики, сказал замминистра (цитата по ТАСС).

«Человек, имея миллиард рублей на депозите, а такие люди есть, и их довольно много, не платят никаких налогов с доходов своих депозитов. Так больше делать нигде нельзя», — сказал замглавы Минфина.

Как пояснил замминистра, введение налогообложения для вкладов рассматривается в качестве альтернативы освобождению от налогов купонов по облигациям. В декабре 2015 года президент Владимир Путин, выступая с ежегодным посланием Федеральному собранию, предложил освободить от налогообложения купонный доход по облигациям.

Окончание на с. 3



Если обсуждаемый в Минфине (на фото: глава ведомства Антон Силуанов) налог на доходы с вкладов будет введен, это может принести бюджету около 200 млрд руб. в год

ОПРОС

К братьям по визе

ВЛАДИМИР ДЕРГАЧЕВ

За два года в 2,5 раза увеличилось число россиян, выступающих за введение виз с Украиной, следует из опроса Левада-центра. При этом интерес к украинской повестке снизился вдвое.

В конце сентября Левада-центр провел опрос по отношению россиян к Украине (имеется в распоряжении РБК). Социологи спрашивали респондентов об интересе к украинской повестке, поддержке присоединения Крыма и отношении к Украине. Опрос был проведен 23–26 сентября 2016 года по репрезентативной всероссийской выборке городского и сельского населения среди 1600 человек в возрасте 18 лет и старше в 137 населенных пунктах 48 регионов страны.

Как выяснили социологи, все больше россиян выступает за визы с Украиной, хотя интерес респондентов к украинской повестке падает.

Окончание на с. 2



ПОДПИСКА: (495) 363-11-01



Ermenegildo Zegna

Третьяковский проезд, 1/3, т. 495 933 3372 – Кутузовский проспект, 31, т. 495 933 3033
Барвиха Luxury Village, т. 495 225 8854 – ЦУМ, ул. Петровка, 2, т. 8 800 500 8000

РБК
ежедневная
деловая
газета

16+

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

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

Редакторы отделов
Банки и финансы: Марина Божко
Индустрия и энергоресурсы:
 Тимофей Дзянко
Политика: вакансия
Общество: Вячеслав Козлов
Спецпроекты: Денис Пузырев
Медиа и телеком: Анна Балашова
Мнения: Андрей Литвинов
Потребительский рынок:
 Дмитрий Крюков
Свой бизнес: Николай Гришин
Экономика: Иван Ткачев

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

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

Издатель: ООО «БизнесПресс»
 117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1
 E-mail: business_press@rbc.ru
Директор издательского дома «РБК»:
 Ирина Митрофанова

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

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

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

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

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

Заказ № 2489
 Тираж: 80 000

Номер подписан в печать в 22.00
 Свободная цена

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

© «БизнесПресс», 2016



ФОТО: Константин Чергинский/ТАСС

39% россиян выступают за введение виз с Украиной, на Украине сторонников визового режима еще больше — 49%

ОПРОС В России значительно выросло число сторонников визового режима с Украиной

К братьям по визе

➔ Окончание. Начало на с. 1

ЗА ВИЗЫ

Все больше россиян выступает за введение виз с Украиной, следует из опроса. «Отношения России с Украиной должны быть такими же, как с другими государствами — с закрытыми границами, визами, таможенными» — так в сентябре 2016 года говорили 39% респондентов. 48% респондентов выступали за то, что «Россия и Украина должны быть независимыми, но дружественными государствами — с открытыми границами, без виз и таможен». 8% россиян желали объединения двух государств.

В марте 2014 года (смена власти на Украине, присоединение Крыма к России) за визы с Россией выступало в два с половиной раза меньше российских респондентов — 16%. 50% желали продолжать дружеские безвизовые отношения, 28% хотели объединения в одно государство.

На Украине, подсчитали ранее в Киевском международном институте социологии, в сентябре 2016 года большая часть респондентов (49%) желает введения виз с Россией. Немного меньше — 43% — выступают за безвизовые отношения. 3% хотят объединения государств. Это заметное ухудше-

ние отношения к стране с февраля 2014 года. Тогда введения виз с Россией хотели 15% опрошенных, 68% выступали за сохранение безвизового режима, желание объединить страны разделяли 12%.

В августе 2016 года украинский министр иностранных дел Павел Климкин заявил, что Киев готов рассмотреть вопрос введения визового режима с Россией. В ответ российский премьер Дмитрий

В августе 2016 года украинский министр иностранных дел Павел Климкин заявил, что Киев готов рассмотреть вопрос введения визового режима с Россией. В ответ российский премьер Дмитрий Медведев допустил, что президент Владимир Путин может принять решение о разрыве дипотношений с Киевом

Медведев допустил, что президент Владимир Путин может принять решение о разрыве дипотношений с Киевом.

ИНТЕРЕС СПАДАЕТ

В августе 2014 года «очень внимательно» и «довольно внимательно» следили за последними событиями на Украине 64% опрошенных социологами, следует из итогов опроса. «Без особого внимания» и «совершенно не следили» за украинской

повесткой 36% респондентов. Август 2014 года — время ожесточенных боев украинских сил с пророссийскими ополченцами в Донбассе. В сентябре этого года, после ряда летних поражений вооруженных сил Украины, стороны заключают первые минские соглашения.

К сентябрю 2016 года интерес россиян к украинским событиям снизился почти в два раза. «Очень внимательно» и «довольно вни-

мательно» следят за последними событиями на Украине 35% россиян. «Без особого внимания» и «совершенно не следят» 62% респондентов. Политолог Константин Калачев говорит, что спад интереса к теме связан с естественной усталостью россиян и сменой «информационных доминант». «Законы драматургии таковы, что без новых человеческих жертв Украина уже неинтересна. Уже весь набор инфоповодов был. А военное обо-

стрение там не в интересах России. Напротив, для российской власти желательно постепенно сменить пластинку на новую. Эта уже запылилась и заедает, — считает эксперт. — Информационное давление снизилось, да и сама тема в прежнем виде поднадоела. Даже любители сериалов хотят иногда новых поворотов сюжета. А любители блокбастеров уже отпали». По словам Калачева, устойчивые стереотипы россиян относительно Майдана, «американцев на Украине и русофобии украинской власти» уже сформированы, поэтому «нагнетать дальше в прежнем режиме смысла нет».

Поддержка присоединения Крыма снижается

Социологи подсчитали динамику поддержки присоединения Крыма к России за последние два года. 16 марта 2014 года был проведен референдум о статусе полуострова, на основании результатов которого крымские власти подписали с российской стороной договор о вхождении в состав России.

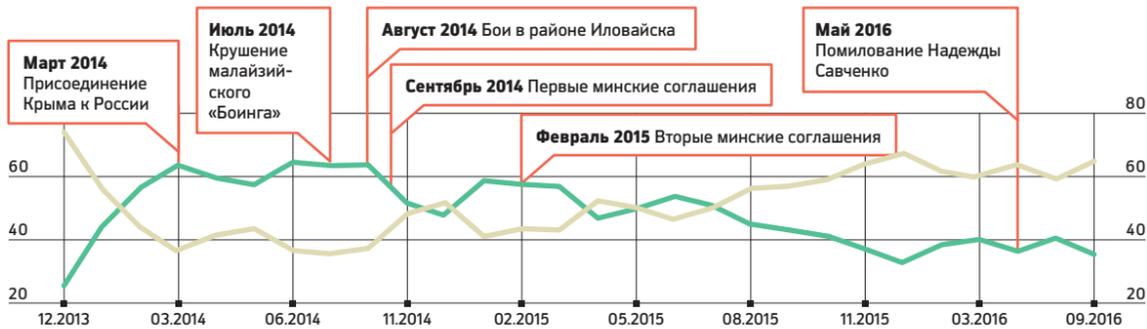
В марте 2014 года на вопрос о поддержке присоединения полуострова 88% респондентов отвечали «определенно да» и «скорее да». 7% говорили «скорее нет» и «определенно нет». Через 2,5 года, в сентябре 2016 года поддержка присоединения несколько снизилась: 83% говорят «определенно да»

Отношение россиян к Украине

% от числа опрошенных

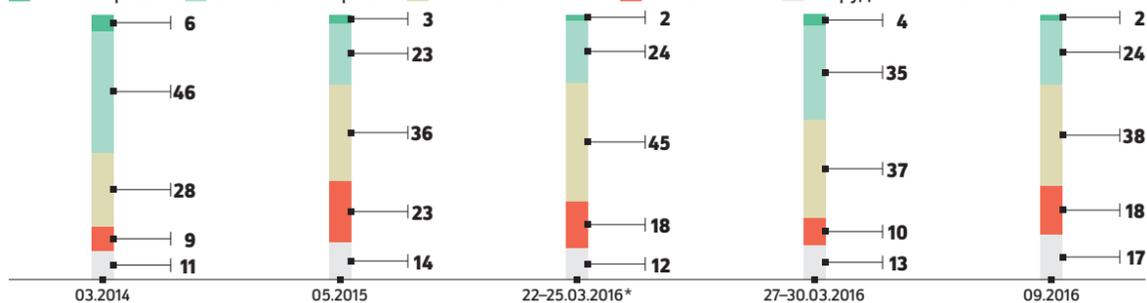
Как меняется внимание россиян к украинским событиям

— Следят «очень внимательно» и «довольно внимательно» — Интерес слабый или отсутствует



Как вы в целом относитесь сейчас к Украине?

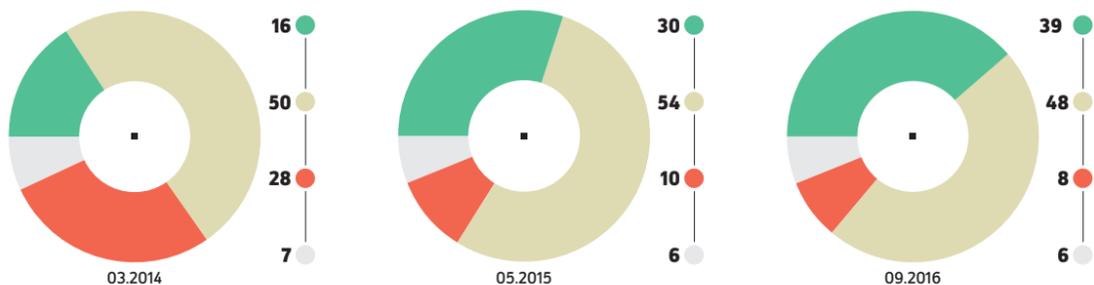
— Очень хорошо — В основном хорошо — В основном плохо — Очень плохо — Затруднились ответить



*25 мая Владимир Путин подписал указ о помиловании Надежды Савченко

С каким из следующих мнений по поводу отношений России с Украиной вы бы согласились?

— Отношения России с Украиной должны быть такими же, как с другими государствами, — с закрытыми границами, визами, таможенными — Россия и Украина должны быть независимыми, но дружественными государствами — с открытыми границами, без виз и таможен — Россия и Украина должны объединиться в одно государство — Затруднились ответить



Источник: Левада-центр

и «скорее да». 13% отвечают «скорее нет» и «определенно нет».

Снижение на несколько пунктов имеется, но по-прежнему большинство поддерживает присоединение Крыма, замечает замдиректора «Левады» Алексей Гражданкин. «Вопрос стал забываться, теряет актуальность и становится моментом истории, отношение к присоединению теперь более спокойное», — говорит социолог.

УКРАИНЦЫ ОТНОСЯТСЯ ЛУЧШЕ

В начале 2014 года отношение россиян к Украине резко ухудшилось. Резкое снижение доверия к соседям фиксировалось социологами на фоне смены власти в Киеве в феврале 2014 года, мартовского присоединения Крыма к России и начала антитеррористической операции (АТО) в Донбассе.

В сентябре 2013 года 69% россиян относились к Украине «очень хорошо» и «в основном хорошо». «В основном плохо» и «очень плохо» — 23%. В ноябре 2014 года негатив россиян в отношении соседней страны достиг пиковых за последние месяцы значений: только 28% высказывали позитивное отношение, 59% относились к стране «в основном плохо» и «очень плохо».

В сентябре 2016 года большинство россиян по-прежнему отно-

сятся к Украине плохо. Всего 25% отзываются о соседней стране «очень хорошо» и «в основном хорошо». 56% респондентов дают негативные отзывы. «В зависимости от повестки дня отношение россиян к Украине колеблется. Небольшое увеличение позитивных ответов показывает, что рана немного начинает зарубцовываться, но все еще довольно свежая и зависит от информационных поводов», — комментирует Гражданкин.

По данным Киевского международного института социологии (его результаты приведены в документе «Левады»), украинцы относятся к россиянам лучше. В сентябре 2016 года 40% респондентов говорят о соседях «очень хорошо» и «в основном хорошо». И 46% — «в основном плохо» и «очень плохо». И это несмотря на то, что социологи КМИС не опрашивали жителей Крыма, Донецка и Луганска, где на протяжении украинской истории фиксировалось максимально дружественное отношение респондентов к России.

Гражданкин говорит, что украинское общество и после войны остается разделенным по отношению к России примерно поровну. Половина респондентов продолжает позитивно относиться к соседям, несмотря на события последних двух лет, другая половина ориентируется на Запад и дис-

танцирование от России. «Сохранение таких настроений, несмотря на пропаганду в стране, показывает ценностную неоднородность украинского общества. Мы наблюдали это еще на выборах в 2000-е годы, когда Виктор Янукович боролся на выборах с Виктором Ющенко», — говорит Гражданкин.

Обстановка напряженная За год мнение россиян насчет обстановки на востоке Украины почти не изменилось. В октябре 2015 года 1% считал обстановку в регионе «благополучной», 11% — «спокойной», 64% — напряженной, 15% — «критической, взрывоопасной». В сентябре 2016 года эти мнения разделяли соответственно 3, 10, 61 и 18% респондентов.

Все меньше респондентов верят, что обстановка в регионе улучшится. Если в ноябре 2015 года на это надеялись 14% респондентов, то в сентябре 2016 года — только 11%. Большинство респондентов считает, что обстановка на востоке Украины не изменится: 46% так говорили в ноябре 2015 года, 48% респондентов так считают в сентябре 2016 года.

Гражданкин говорит, что респонденты чувствуют потенциальную опасность нового витка конфликта, тревожность повышается при сообщениях украинской стороны об «агрессии России» в регионе. ■

ДЕПОЗИТЫ Минфин допустил введение налога на доходы с вкладов

Как «сделать всем хуже»

➔ Окончание. Начало на с. 1

При освобождении купонных платежей от налогов держателям бондов не пришлось бы ничего платить государству с получаемого дохода. По признанию замминистра, Минфин не придумал, как это сделать. «Поэтому рассматриваем как рабочий вариант уравнивание условий через «сделать всем хуже», то есть все-таки облагать налогами какую-то часть депозита», — добавил Моисеев.

Замминистра подчеркнул, что речь не идет о наличии «какого-то законопроекта, который положен на бумагу». «Но мы думаем об этом как об одном из вариантов», — сказал он.

Налогообложение крупных депозитов широко используется в международной практике, уточнил позже замминистра. Он подчеркнул, что в правительстве этот вопрос пока не обсуждается, а Минфин соответствующий законопроект еще не разрабатывает.

на фондовый рынок, в те же евробонды, считает вице-президент банка «Открытие» Вадим Погосьян. По его словам, сейчас крупных вкладчиков привлекают вклады, поскольку их доходность с учетом отсутствия налогов часто приближена к доходности, которую показывают инструменты долгового рынка. «При этом риски более низкие», — говорит банкир.

По мнению топ-менеджера крупного банка, от нововведения могут пострадать прежде всего крупные банки. «Большинство крупных вкладчиков предпочитают банки с госучастием, примерно 80% крупных вкладов находится в банках из топ-5», — сказал он.

Управляющему активами УК «Альфа-Капитал» Виктору Барку нравится идея Минфина. «Думаю, что все участники рынка поддержат Минфин, потому что введение налога на депозиты стимулирует граждан актив-

Реагируя на введение налога на доходы по вкладам, более обеспеченные вкладчики, скорее всего, переместят средства в финансовые рынки, считает эксперт

В пресс-службе ЦБ сообщили, что вопрос налоговой политики является прерогативой Минфина. «Банк России сформулирует свою позицию после изучения предложений Минфина», — отметил представитель регулятора.

По мнению главного экономиста Альфа-банка Наталии Орловой, реализация такой инициативы может привести к частичному оттоку вкладов. Реагируя на введение подобной меры, более обеспеченные вкладчики, скорее всего, переместят средства в финансовые рынки, например в облигации, отмечает она. «Чаще на депозитах находятся не такие значительные суммы. Людям достаточно сложно нести деньги куда-то вне банка», — сказала Орлова.

В случае введения подоходного налога в размере 13% годовых на вклады дополнительный доход в бюджет мог бы составить порядка 200 млрд руб. в год (с учетом средней доходности по депозитам в размере 8% годовых), подсчитала Орлова.

В тот момент, когда доверие граждан к банковской системе очень нестабильно, вводить налоги и на депозиты, возможно, не очень своевременно, считает зампред Абсолют Банка Татьяна Ушкова. Она говорит, что как мера борьбы с серийными вкладчиками предложение Минфина также не выглядит эффективным.

Инициатива властей обложить налогом крупные вклады может привести к оттоку средств

не вкладывать средства на фондовом рынке», — говорит он.

Главный экономист ПФ «КапиталЪ» Евгений Надоршин считает, что нововведение может подстегнуть интерес к облигациям федерального займа. «Здесь прослеживается корыстный интерес Минфина — подстегнуть крупных вкладчиков перемещать большую часть средств в публичные активы», — говорит он.

Ранее чиновники обсуждали налогообложение крупных вкладов. «Два года назад была идея ввести налог на владельцев вкладов, доход которых за год превысил 1 млн руб.», — напомнил старший портфельный управляющий GHP Group Федор Бизиков.

По данным на 1 октября, объем розничных депозитов составлял 23,23 трлн руб. Объем вкладов населения уменьшился за сентябрь в рублевом выражении на 0,2% (с учетом переоценки показатель вырос на 0,5%). В целом за девять месяцев этого года объем вкладов вырос на 0,4% (без учета переоценки — на 4,4%).

Согласно материалам ЦБ, число вкладчиков в России составляет примерно 45 млн человек. Количество обладателей срочных вкладов от 10 тыс. руб. оценивается в 25 млн человек (17% населения), и на них приходится 99% всех вкладов. Практически динамика рынка вкладов полностью определяется менее чем 20% населения страны. ■

При участии Альберта Кошкарова

Что предложили США кандидаты-аутсайдеры на пост президента

Третьи лица Америки

АЛЕКСАНДР РАТНИКОВ

В президентских выборах в США участвуют не только демократ Хиллари Клинтон и республиканец Дональд Трамп. В Колорадо прошли дебаты кандидатов от «третьих партий». РБК изучил, что аутсайдеры гонки предлагают американцам.

В городе Боулдер (Колорадо) вечером 25 октября прошли так называемые народные дебаты кандидатов на пост президента США, устроенные фондом Free & Equal Elections. В числе приглашенных были Хиллари Клинтон, Дональд Трамп и многие другие. Однако на публичную дискуссию согласились лишь трое политиков: консерватор Даррел Кастрл от Конституционной партии, независимый кандидат Роки де ла Фуэнте, пользующийся поддержкой Реформистской партии, и представитель Партии за социализм и освобождение Глория Ларива.

Для участников дебатов от «третьих сил» президентские выборы — удачная возможность заявить о себе и своих идеях в национальном масштабе или хотя бы на уровне отдельных штатов. На дебатах они почти не спорили друг с другом, а обращались к аудитории. Ларива, Кастрл и Фуэнте — все они согласились с необходимостью упростить выборный процесс в США, доработать (или отменить) проведенную Бараком Обамой медицинскую реформу и принять меры для ликвидации кризиса в системе высшего образования США (долги студентов за обучение уже превысили \$1 трлн). Ни у кого из них нет шансов одолеть в ноябре Клинтон или Трампа в открытой схватке, но любая президентская кампания — это прекрасный повод вспомнить, что в США есть не только две политические силы.

Процесс выдвижения кандидатов на пост президента отличается от штата к штату. Претенденты идут на выборы от партий или самостоятельно: для выдвижения нужно лишь отправить извещение в Федеральную избирательную комиссию (FEC), и даже нет необходимости вести саму предвыборную кампанию. В 2016 году о своих притязаниях на Овальный кабинет сообщили 1773 человека, среди которых попадаются настоящие оригиналы. Например, республиканец-анархист Вермин Лав Суприм носит сапог на голове и обещает каждому американцу собственного пони в случае избрания. Другой кандидат — 48-летняя «доминатрикс» Тара Индиана, которая намерена «с помощью порки заставить страну вернуться в форму» (whip America back into shape). Однако только 24 кандидата (помимо Клинтон и Трампа) что-то реально делают, чтобы попасть в Белый дом. И у них есть возможность потрепать нервы «настоящим» кандидатам.



Единственным возможным кандидатом в «третьи силы» политологи называют претендента от Либертарианской партии Гэри Джонсона, бывшего губернатора-республиканца от штата Нью-Мексико. В опросах популярности в национальном масштабе ему готовы отдать свои голоса 3–5% американцев. На фото: предвыборная агитация Джонсона

ВОЗМОЖНЫЙ КАНДИДАТ

Президентские выборы в США являются по сути двухступенчатыми. Рядовой избиратель голосует за выборщиков, которые затем решают, кто станет главой государства. Для занятия высшего поста претенденту нужно набрать не меньше 270 голосов выборщиков из общего числа в количестве 538 человек. Но (по чисто математическим причинам) этого может не произойти, если перед выборщиками окажутся хотя бы три кандида-

Единственным возможным кандидатом в «третьи силы» политологи называют претендента от Либертарианской партии Гэри Джонсона, бывшего губернатора-республиканца от штата Нью-Мексико. В опросах популярности в национальном масштабе ему готовы отдать свои голоса 3–5% американцев (ближе всего к победе Джонсон в Нью-Мексико и Юте, хотя в обоих штатах он уступает Клинтон и Трампу). Джонсон представляет классическую либертарианскую программу, которая привлекатель-

Dispatch, Winston-Salem Journal, The Caledonian-Record. Но реальные шансы Джонсона занять место в Белом доме все равно исчезающе малы — как предполагает The New York Times, его кампания как максимум может стоить части голосов Трампу, который и так пока уступает своей основной сопернице.

ПЕСТРЫЙ СПЕКТР

Программы остальных кандидатов интересны лишь тем, что демонстрируют всю палитру политических взглядов, представленных в США. Четвертым «лидером гонки», судя по замерам популярности в национальном масштабе, является кандидат от «зеленых» Джилл Стайн. В конце октября исследования CNN и ABC News давали ей 2% голосов. По взглядам Стайн близка европейским левым. Она поддерживает упрощение налоговой системы, прекращение помощи крупным банкам и снижение оборонных расходов. Одновременно Стайн выступает за инвестиции в «зеленую» энергетику и новые международные соглашения, направленные на борьбу с потеплением климата. Во внешней политике, по ее словам, Вашингтон должен отказаться от агрессивных действий, в том числе от продажи оружия странам Ближнего Востока. Соединенные Штаты также должны заморозить активы государств, которые помогают джихадистам. В частности, Стайн упомянула Саудовскую Аравию. Стайн, скорее всего, отвлечет на себя часть сторонников Хиллари благодаря своей последовательной левой риторике.

Нижняя палата конгресса на фоне постоянных скандалов с Трампом и неприятия Клинтон может поддержать как раз третьего кандидата — такой сценарий приводили британское издание The Observer и некоторые американские СМИ

Для этого третий кандидат (помимо Клинтон и Трампа) должен победить хотя бы в одном штате США. В такой ситуации президента выбирает палата представителей конгресса США, которая сейчас контролируется республиканцами. Нижняя палата конгресса на фоне постоянных скандалов с Трампом и неприятия Клинтон может поддержать как раз третьего кандидата — такой сценарий приводили британское издание The Observer и некоторые американские СМИ. Прецедент тому имеется: в 1825 году палата представителей избрала из четырех кандидатов Джона Квинси Адамса (84 голоса выборщиков), хотя его соперник Эндрю Джексон располагал 99 голосами.

как для части консерваторов, так и либералов. Противники роста государственного вмешательства в экономику и регулирования поддержат предлагаемую Джонсоном максимальную свободу предпринимательства, отказ от большей части налогов и упразднение Налоговой службы (IRS). Молодежи или либералам должны импонировать призывы Джонсона в защиту прав меньшинств. Во внешней политике либертарианцы настаивают на минимальном вовлечении Соединенных Штатов в мировые дела. К тому же Джонсон сумел заручиться поддержкой уважаемых региональных изданий: The Chicago Tribune, The Detroit News, New Hampshire Union Leader, The Richmond Times-

Среди участников дебатов в Колорадо наиболее сильно разнятся позиции Глории Ларивы и Даррела Кастрла. Кандидат от Партии за социализм и освобождение предлагает американцам радикальную левую программу. В списке из десяти пунктов значатся внесение в Конституцию США права на рабочие места, бесплатное здравоохранение, легализация всех мигрантов, национализация банков. Ларива назвала свою партию движением «радикальных марксистов». Она не новичок в президентских выборах: в 2008 году похожая программа принесла ей 6,8 тыс. голосов избирателей.

На противоположном конце политического спектра находится Кастрл. Его Конституционную партию иногда называют представителем американского «палеоконсерватизма». Под этим термином подразумевают движения, которые выступают за ограничение полномочий исполнительной власти, социальный консерватизм и буквальное или даже ограничительное толкование Конституции. В одном из программных интервью Кастрл — юрист и священник — выступил за прекращение членства Соединенных Штатов в ООН и упразднение Федеральной резервной системы, которая не справляется со своими обязанностями по поддержанию стоимости доллара и достижению всеобщей занятости. В отличие от Ларивы консерватор Кастрл настаивает на жестком соблюдении миграционного законодательства, хотя и выступил против массовых депортаций. Кандидат от Конституционной партии также поддерживает отмену большинства налогов и перенос сбора оставшихся с федерального на уровень штатов.

Наиболее умеренными выглядят позиции независимого кандидата Роки де ла Фуэнте. Фуэнте называет себя прогрессивным демократом, поддерживая постепенную легализацию иммигрантов. В основе его экономической программы лежит борьба с ростом госдолга и бюджетного дефицита. Но во внешней политике Фуэнте также поддерживает сворачивание «в государствах, которые об этом не просили». Кроме того, он ратует за снижение военных расходов и повышение их эффективности и прозрачности.

Об отсутствии у троих кандидатов каких-либо шансов свидетельствуют соцопросы. Ларива, Фуэнте и Кастрл даже не попадают в национальные соцопросы. Проведенное в начале октября в Нью-Хэмпшире исследование отдало Фуэнте 0% голосов. В Неваде в конце сентября 1% избирателей в ходе опроса поддержали Кастрла и Фуэнте. Столько же в этом штате готовы проголосовать за фаворитов от «третьих партий» — кандидата от либертарианцев Гэри Джонсона и лидера «зеленых» Стайн. ■

МНЕНИЕ



ФОТО: flickr.com/tobint

РИЧАРД ХААС,
президент Совета по международным отношениям

С чем столкнется новый президент США

Кто бы ни победил 8 ноября, решение вопросов, требующих сотрудничества конгресса и Белого дома, будет сильно затруднено.

Нынешняя президентская кампания в США резко выделяется дефицитом порядочности и огромным различием двух основных кандидатов — выступающего против истеблишмента бизнесмена Дональда Трампа и лощеного политика Хиллари Клинтон. Это соперничество выявило глубокий раскол внутри американского общества и уже навредило международной репутации страны. Неудивительно, что в чем у американцев, наверное, нет разногласий, так это в том, что кампания длится уже слишком долго. Но очень скоро она завершится. Вопрос в том — что будет дальше?

РАСКОЛОТАЯ НАЦИЯ

Если верить опросам, Клинтон, бывший сенатор и госсекретарь, выиграет у весьма неоднозначного Трампа. Но не стоит путать опросы с реальностью. Накануне июньского референдума по вопросу о Brexit большинство на-

блюдателей были уверены, что победа сторонников членства Британии в ЕС гарантирована. А совсем недавно колумбийские граждане отвергли на референдуме мирное соглашение с повстанцами, хотя почти все ожидали, что оно получит народную поддержку.

Так что, несмотря на высокую вероятность победы Клинтон, уверенности в ней нет. Единственный опрос, который имеет значение, состоится 8 ноября. А до этого момента нам остается только гадать.

Впрочем, некоторые прогнозы можно сделать с большей уверенностью. Можно не сомневаться, что после этих выборов США станут расколотой страной с расколотой властью вне зависимости от того, кто станет президентом и какая партия получит большинство в палатах конгресса. Ни демократы, ни республиканцы не смогут реализовать свои программы без взаимной поддержки, хотя бы минимальной.

И не следует думать, что единственный водораздел в американской политике проходит между республиканцами и демократами. На самом деле вну-

три двух главных партий разногласия столь же глубоки: крупные и сильно мотивированные фракции внутри этих партий тянут их в крайности — демократов влево, а республиканцев вправо. Из-за этого компромисс на центристских позициях становится все более труднодостижимым.

Быстрое возобновление политической борьбы вокруг президентской власти еще больше затруднит достижение компромисса. Если победит Клинтон, многие республиканцы решат, что это произошло исключительно из-за недостатков Трампа. Они будут относиться к победительнице как к президенту на один срок. По их расчетам, страна, любящая перемены, вряд ли согласится терпеть демократов в Овальном кабинете четвертый срок подряд. Многие республиканцы (а особенно те, кто

при любом сценарии. Новое правительство США, вероятно, сумеет добиться принятия законов о финансировании модернизации старой инфраструктуры. Данную меру поддерживают оба кандидата и многие в конгрессе. Кроме того, есть шанс сколотить большинство для реформы Налогового кодекса США, в частности понижения высоких ставок налогов для корпораций и повышения налогов для богатых. Не исключена даже возможность новой реформы здравоохранения из-за серьезных проблем с внедрением нынешней системы, введенной президентом Бараком Обамой.

Однако по другим вопросам, требующим сотрудничества конгресса и президента, какое-то движение вперед в ближайшем будущем маловероятно. Один из этих вопросов — иммиграцион-

может официально объявлять войну и ратифицировать международные договоры, но президент может применять (или отказываться применять) военную силу без непосредственного одобрения конгресса. Он также может заключать менее значимые международные соглашения, назначать обладающую большими полномочиями администрацию Белого дома, а также менять внешнюю политику США единоличными решениями, как это недавно сделал Обама в отношении Кубы.

При Клинтон подобная свобода действий может привести к созданию одной или нескольких зон безопасности в Сирии, к увеличению поставок оружия оборонного назначения Украине, к ужесточению позиции в отношении Северной Кореи, поскольку эта страна продолжает наращивать свой ядерный и ракетный арсенал. Намного труднее угадать, что будет делать Трамп. Он является политическим аутсайдером, поэтому никто не знает, какая часть его предвыборных лозунгов станет реальной политикой. Тем не менее можно ожидать, что администрация Трампа дистанцируется от некоторых традиционных союзников в Европе и Азии и будет держаться подальше от Ближнего Востока.

Что именно случится с Америкой после президентских выборов, по-прежнему открытый вопрос. О некоторых последствиях можно вполне обоснованно догадываться, но единственная настоящая уверенность есть только в одном: 96% мирового населения, которое не участвует в президентских выборах в США, ощутит на себе эти последствия не меньше, чем сами американцы.

©: Project Syndicate, 2016
www.project-syndicate.org

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

«Если победит Клинтон, многие республиканцы решат, что это произошло исключительно из-за недостатков Трампа. Они будут относиться к победительнице как к президенту на один срок»

будет отрицать законность победы Клинтон) начнут мешать ее администрации, чтобы не дать Клинтон шанс выйти на выборы 2020 года в роли успешного президента.

А если сумеет выиграть Трамп, тогда большинство демократов (и даже некоторые республиканцы), оправившись от удивления и ужаса, попытаются сделать все, чтобы у него не было ни малейшего шанса переизбраться на второй срок. А учитывая, как много в программе Трампа пунктов, которые его коллеги-политики считают нежелательными, государственное управление будет крайне затруднено.

ПАРАД ПРОБЛЕМ

Тем не менее в немногих ключевых сферах будет возможен прогресс

ная реформа, являющаяся спорной темой и в США, и в Европе. Другой вопрос — международная торговля. Поскольку из-за внутривластных обстоятельств власти осторожничают в своих спорах с убежденными оппонентами, и Трамп, и Клинтон выступили против Транстихоокеанского партнерства, хотя его ратификация выгодна для американской экономики и стратегических позиций страны. Тем временем дефицит бюджета и долг США будут, конечно, расти, поскольку никакого особого желания сократить социальные расходы не наблюдается. Внешнеполитические последствия выборов будут немногими другими, поскольку, согласно Конституции США, президент пользуется в этой сфере значительной свободой. Только конгресс

Новые имена для вашего бизнеса

www.ваше_имя

уже сделали выбор:

artlebedev.moscow
metropolis.moscow

nlo.marketing
taxovichkoff.taxi



- club
- center
- online
- moscow
- москва

и еще более 300 доменов
на **nic.ru/new**

Реклама 18+

Большую часть средств на вакцины освоило предприятие «Ростеха»

Кто заработал на гриппе

ПОЛИНА ЗВЕЗДИНА

В этом году государство потратило на прививки от гриппа более 4 млрд руб. — на 23% больше, чем в прошлом. Большая часть средств ушла на закупку российских вакцин компании «Нацимбио», входящей в «Ростех» Сергея Чемезова.

САМАЯ МАСШТАБНАЯ ВАКЦИНАЦИЯ В ИСТОРИИ

В России заканчивается беспрецедентная по масштабам программа вакцинации от гриппа. Большинство регионов планирует завершить прививать до начала ноября, заявили РБК в Министерстве здравоохранения (Минздрав).

На закупку вакцин от гриппа в этом году государство потратило более 4 млрд руб., сообщили в ведомстве. Это примерно на 20% больше суммы прошлого года, которая, как уточнили в ведомстве, составила 3,4 млрд руб.

Рост объемов закупок объясняется повышенными требованиями к организаторам программы вакцинации, показатель охвата прививкой по сравнению с прошлым годом вырос до 40%, указано в постановлении Роспотребнадзора «О мероприятиях по профилактике гриппа и острых респираторных вирусных инфекций в эпидсезоне 2016–2017 годов».

Причина увеличения показателей — эпидемия гриппа, поразившая в начале 2016 года 74 региона России. В прошлом году власти привили 31,3% граждан, установив, как утверждают в Роспотребнадзоре, рекорд за все годы вакцинации, но не смогли помешать распространению эпидемии.

По данным на конец октября этого года, в России от гриппа были привиты около 40 млн человек (27,3% населения), сообщили РБК в пресс-службе Роспотребнадзора. Из них 3,8 млн человек были привиты за счет региональных бюджетов и программ работодателей. Предполагаемый охват вакцинации в 2016 году достигнет 50 млн человек, предположили в Роспотребнадзоре.

КТО ЗАРАБОТАЛ НА ВАКЦИНАЦИИ

Закупкой вакцин для федеральных нужд в 2016 году занималось дочернее предприятие госкорпорации «Ростех» «Национальная иммунобиологическая компания» («Нацимбио»), сообщили РБК в компании. В середине 2015 года компания была назначена правительством единственным поставщиком отечественных вакцин в рамках календаря профилактических прививок.

На прививки от гриппа в 2016 году «Нацимбио» потратила 4,2 млрд руб., отметили в компании. На эти деньги «Нацимбио»



На конец октября прививку от гриппа сделали около 40 млн россиян. На фото: вакцинация в Санкт-Петербурге, 5 октября

закупила 47,8 млн доз вакцин. Из них 30,1 млн доз предназначены для совершеннолетних и 17,7 млн — для детей. Для совершеннолетних «Нацимбио», по ее собственной информации, закупила 20,5 млн доз «Совигриппа» и 9,6 млн доз «Гриппола». Для детей — 6,4 млн доз «Совигриппа»,

Маржа «Нацимбио» от роли единственного поставщика — 34 млн руб., раскрыли данные в компании. Еще 2,5 млрд руб. были потрачены на собственные «Совигрипп» и «Ультрикс» и так или иначе вернулись в структуры «Нацимбио»

8,5 млн доз «Гриппола плюс» и 2,8 млн доз «Ультрикса». Все вакцины будут доставлены в регионы до 30 октября 2016 года, подчеркнули в «Нацимбио».

Большую часть поставленных вакцин сама «Нацимбио» и производит. «Совигрипп» выпускается на ФГУП «НПО «Микроген», который должен быть акционирован и передан в управление «Нацимбио» до конца года, и на ООО «ФОРТ». По данным «СПАРК Интерфакс», «Нацимбио» принадлежит его блокирующий пакет акций ФОРТа (25% плюс одна акция), оставшиеся 75% предприятия через ООО «Мегард Групп» контролирует Антон Катлинский. Также на мощностях ФОРТа выпускается вакцина «Ультрикс».

«Гриппол» и «Гриппол плюс» производятся компаниями, не аффилированными с «Нацимбио» — Санкт-Петербургским НИИ вакцин и сывороток и фармкомпанией «Петровакс фарм» соответственно.

Маржа компании от роли единственного поставщика — 34 млн руб., раскрыли данные в «Нацимбио». Еще 2,5 млрд руб. были потрачены на собственные «Совигрипп» и «Ультрикс» и так или иначе вернулись в структуры «Нацимбио». «Закупая препараты у «Микрогена» или у ФОРТа, мы оплачиваем

стоимость препарата, определенную производителем. Говорить о том, что что-то «возвращается» за счет покупок «собственных» вакцин, некорректно», — настаивают в компании.

Появление единого закупщика может снизить конкуренцию на рынке, заметил гендиректор аналитической компании DSM Group Сергей Шуляк. Но, с другой стороны, большие объемы закупок, как

правило, приводят к экономии, указывает эксперт. По расчетам DSM Group, на 47,8 млн доз заявленных вакцин должно было уйти около 6 млрд руб., а не 4,2 млрд, в которые в итоге уложились в «Нацимбио». В компании признают, что им удалось сэкономить — рыночные цены на вакцины выше.

ВАКЦИНАЦИЯ У МЕТРО

40% населения должно быть привито не только усилиями федеральных ведомств, но и региональных, уточнили в Роспотребнадзоре. Так, департамент здравоохранения Москвы в этом году впервые организовал работу специальных автомобилей, в которых граждане могут привиться возле выходов из станций метро. К 24 октября в них привили 100,9 тыс. человек, сообщили в пресс-службе департамента здравоохранения.

Для вакцинации возле метро город выделил 12 автомобилей. Они работают попеременно у 24 станций. Их график работы доступен на официальном портале мэра и правительства Москвы и

сайта департамента и Московского метрополитена. Стоимость акции для бюджета Москвы пресс-служба департамента не раскрыла.

Не рассказали чиновники и о затратах на закупку вакцин. В департаменте уточнили, что самостоятельно город приобрел 1,2 млн доз двух вакцин: «Гриппол плюс» и «Совигрипп». По данным сайта госзакупок, Москва потратила на вакцины от гриппа в этом году около 202,5 млн руб. при запланированном бюджете 111,5 млн руб. Финансирование закупок противогриппозных вакцин на 57% осуществляется за счет средств федерального бюджета и на 43% — за счет городского, сообщили в пресс-службе департамента здравоохранения Москвы.

Столичные чиновники закупили 500 тыс. доз «Совигриппа» на 81,1 млн руб. Стоимость одной пачки составила 1 621,28 руб. «Гриппол плюс» обошелся городу примерно в 121,4 млн руб. за 680 тыс. доз. Стоимость за упаковку — 177,21 руб. и 188,56 руб. (окончательная цена второго контракта еще не указана на сайте госзакупок). ■

Что такое национальный календарь прививок

Бесплатные вакцины от гриппа в рамках национального календаря профилактических прививок закупаются на федеральном уровне и предназначены только для определенных категорий населения. К ним относятся дети, учащиеся, работники сферы здравоохранения, транспорта, образования, коммунальной

сферы, а также беременные, граждане с некоторыми хроническими заболеваниями, люди старше 60 лет и военнообязанные. Среди этих групп населения Минздрав и Роспотребнадзор стремятся вакцинировать до 75% граждан, уточнила РБК главный инфекционист ведомства Ирина Шестакова. Именно эти гражда-

не могут заболеть, способствовать возникновению эпидемии, и именно среди них обычно наблюдаются примеры тяжелого течения заболевания, поясняет она. Потребность в количестве вакцин формируется субъектами самостоятельно и уже потом передается на федеральный уровень.

РЕКЛАМА 18+



Лидеры рынка

с Еленой Хруповой

**Смотрите каждый день
на телеканале РБК**

Расписание программ
на сайте tv.rbc.ru

 **РБК** ТЕЛЕКАНАЛ



Санитарные проверки в цифрах

Более **600** млн руб.

составляет суммарный размер штрафов, выписанных Роспотребнадзором за нарушения санитарного законодательства в январе—сентябре 2016 года



Более **66** т

фальсифицированной молочной продукции было снято с реализации в 2015 году

13 из 23

российских производителей красной икры не соответствовали санитарным правилам Таможенного союза или требованиям по маркировке, по данным на апрель 2016 года



в **40%**

случаев

под видом трески в московских магазинах продаются более дешевые виды рыбы — минтай и пикша. К такому выводу Роскачество пришло в июле 2016 года

100 тыс. нарушений

санитарного законодательства выявлено Роспотребнадзором в результате проверки 43 тыс. предприятий, работающих в сфере производства продуктов питания, общественного питания и торговли, за девять месяцев 2016 года



Источник: Роспотребнадзор, Институт конъюнктуры аграрного рынка, Союзмолоко

Эксперты забраковали более половины сливочного масла в России

Бутерброд с микробом

НАТАЛЬЯ НОВОПАШИНА,
ДМИТРИЙ КРЮКОВ,
МАРИЯ ИСТОМИНА

Более половины продаваемого в России сливочного масла не соответствует санитарным нормам и иным обязательным требованиям, объявило Роскачество, исследовав 64 торговые марки. Производители поставили результаты экспертизы под сомнение.

КОГО ИССЛЕДОВАЛИ

Роскачество подвело итоги исследования сливочного масла 64 российских и зарубежных торговых марок, рассказали РБК в пресс-службе организации, учрежденной правительством «в целях повышения уровня доверия граждан к российской продукции».

В число анализируемых образцов, в частности, попали такие бренды, как «Простоквашино» (АО «Данон Россия»), «Домик в деревне» (ОАО «ВБД»), «Домашнее» (ОАО «Московский завод плавяных сыров «Карат»), «Избенка» (производитель — ЗАО «Картофельная нива Орловщины»), «Перекресток» (ЗАО «Озерский молочный комбинат» по заказу ЗАО «ТД «Перекресток») и другие.

Исследование охватывает продукцию всех основных производителей и включает самые популярные в России торговые марки сливочного масла, подтвердили РБК в пресс-службе Национального союза производителей молока.

Высококачественной продукцией были признаны образцы лишь 18 торговых марок, еще десять соответствуют всем обязательным требованиям, говорит представитель Роскачества Мар-

та Галичева. При этом в 14 марках были обнаружены отклонения от заявленного состава. В частности, в восьми случаях производители заменили натуральные молочные жиры на растительные. Еще восемь производителей снизили жирность сливочного масла, добавляя при производстве в состав воду, говорится в исследовании.

В продукции 18 торговых марок лабораторные исследования выявили уже нарушения санитарно-гигиенических норм, такие, например, как наличие потенциально опасных бактерий и микробов и даже кишечной палочки, перечисляют авторы исследования.

Результаты были направлены производителям и в Роспотребнадзор, говорит Галичева. По ее словам, проверка сливочного масла — первое исследование Роскачества на рынке молочной продукции, однако в планах на 2017 год — провести аналогичную экспертизу молока, творога, йогурта и стуженки.

Представитель Роспотребнадзора подтвердил, что знает об исследовании Роскачества, но от комментариев, какие практические последствия оно может иметь, воздержался.

«У НАС НАРУШЕНИЙ НЕТ»

Менее сдержанными оказались производители, чья продукция, по мнению Роскачества, оказалась неудовлетворительной. Как заявил основатель и владелец ГК «Невские сыры» Альберт Суфияров, он «не доверяет этому органу [Роскачеству], результатам их исследований» и воспринимает это как «недобросовестную конкуренцию». «Как отбирались образцы для проб, непонятно, — говорит Суфияров. — У нас нарушений

Что и где нашло Роскачество

Повышенная обсемененность микроорганизмами: «Невские сыры» (ООО «Невские сыры»), «Тысяча озер» (ООО «Невские сыры»), «Луговая свежесть» (ОАО «Ржевский маслосыркомбинат»), «Фермерское» (ООО «ПО Маслодел»), Danke Anke (ООО «Невские сыры»), «Из Вологды» (ОАО «Северное молоко»), Malkom (ОАО «Мытищинский молочный завод»), «Ока-Река» («ЗАО Торговый дом Ока-Река»).

Кишечная палочка: «Доярушка» (ООО «Производственный комбинат «Ильинское 95»), ShannonGold (изготовлено ООО «Невские сыры» по заказу ООО «Ай-Ди-Би Рус»), «Невские сыры» (ООО «Невские сыры»), «Тысяча озер» (ООО «Невские сыры»), «Фермерское» (ООО «ПО Маслодел»), Danke Anke (ООО «Невские сыры»), «Из Вологды» (ОАО «Северное молоко»), «Русское молоко» (ОАО «Оршанский молочный комбинат»),

«Балтком» (ООО «Балтком Юни»), Malkom (ОАО «Мытищинский молочный завод»), «Радость вкуса» (ОАО «Еланский маслосыркомбинат»), «Ока-Река» («ЗАО Торговый дом Ока-Река»), «Останкинское» (ОАО «Останкинский молочный комбинат»), «Избенка» (ЗАО «Картофельная нива Орловщины»), «Сметанин» (ОАО «Аньковское»), «Просто» (ЗАО «Озерский молочный комбинат» по заказу ЗАО «ТД «Перекресток»).

Превышение нормативов по наличию дрожжей и плесени: «Невские сыры» (ООО «Невские сыры»), «Фермерское» (ООО «ПО Маслодел»), Danke Anke (ООО «Невские сыры»), «Радость вкуса» (ОАО «Еланский маслосыркомбинат»), «Ока-Река» («ЗАО Торговый дом Ока-Река»), «Молочный стиль» (ООО ТД «МайМол»), «Останкинское» (ОАО «Останкинский молочный комбинат»).

Несоответствие заявленного ГОСТа по термоустойчивости (способность масла сохранять форму при комнатной температуре): Arla Natura (изготовлено ООО «Кохмайстер РУС» по заказу ООО «Арла Фудс»), «Аланталь» (ОАО «Маслосырзавод «Порховский»), «Балтком» (ООО «Балтком Юни»), «Белорус» (ОАО «Ржевский маслосыркомбинат»), «Вкусное» (филиал ОАО «Молочный комбинат «Воронежский» — «Калачеевский сырзавод»), «Вологодские луга» (ООО «Павелецкий молочный завод»), «Избенка» (ЗАО «Картофельная нива Орловщины»), «Милье» (АО «Алев»), «Правильное масло» («АгроИнновационное Сдружество Ферма Роста»), «Му-у» (ООО Агрокомбинат «Рязанский»), «Вологодка» (изготовлено ООО «Производственный комбинат «Ильинское 95» по заказу ИП «Паршев»).

качества нет. Мы еженедельно делаем более десятка анализов в независимых лабораториях».

Андрей Кривенко, владелец сети «Избенка», которая продает под одноименной маркой продукты различных фермерских хозяйств, отмечает, что зачастую обнаружение кишечной палочки связано с неправильным способом взятия образца. «Иногда проверяют просроченную продукцию», — считает Кривенко. Он также добавил, что «Избенка» постоянно сдает всю продукцию на анализы, а сотрудничающие с

ней производители обязаны проходить аудит по системе менеджмента качества. Материалов от Роскачества компания не получила, отметил Кривенко.

Как заявил РБК представитель пресс-службы X5 Retail Group (сети «Перекресток», «Пятерочка», «Карусель»), торговая сеть проводит лабораторные испытания всей продукции, производимой под собственными торговыми марками, на постоянной основе. «Независимой лабораторией проверены образцы именно из той партии, для которой отбор проб осуществи-

ло Роскачество, — говорит представитель компании. — Протокол испытаний, которым располагает торговая сеть, подтверждает соответствие продукции нормативам, что дает основания поставить под сомнение достоверность результатов испытаний общественной организации».

С представителем «Магнита», чью марку масла Роскачество также обвинило в несоответствии санитарным нормам, связаться не удалось.

В защиту производителей высказался председатель правления

Союзмолоко Андрей Даниленко. «Союзмолоко считает правильным отметить, что выявление несоответствий по части показателей может быть виной не производителя, а транспортировщика и торговой сети, поэтому каждый случай нарушения должен быть изучен контрольно-надзорными органами», — заявил Даниленко.

АНО «Российская система качества» была учреждена распоряжением правительства в апреле 2015 года для «повышения потребительской осведомленности и продвижения высококачественных российских товаров на внутреннем и внешнем рынках», говорится на сайте организации. В числе других ее учредителей значатся Торгово-промышленная палата, «Опора России», «Деловая Россия» и еще около десяти общественных объединений и ассоциаций.

Финансирование обеспечивает Минпромторг: в 2015 году на это было выделено 180 млн руб. бюджетных ассигнований в рамках государственной программы «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности». Эти средства идут на закупку образцов продукции в магазинах и проведение их независимой экспертизы. Отечественным производителям, чья продукция отвечает, с точки зрения Роскачества, высоким стандартам, предлагается пройти добровольную сертификацию и получить так называемый Знак качества.

Вместе с тем исследования Роскачества зачастую приводили к скандальным последствиям для производителей. Например, весной 2016 года организация признала некачественной половину красной икры и почти весь лосось в ломтиках, продаваемый в московских магазинах, а летом обнаружила, что в 40% случаев под видом трески продаются более дешевые виды рыбы и что рубашки Zaga, MNG и Bellford небезопасны для здоровья. ■

Из магазинов начали изымать вирусную молочную продукцию

В «Вимм-Билль-Данне» свирепствует ящур

НАТАЛЬЯ НОВОПАШИНА,
АНАСТАСИЯ ДЕМИДОВА,
ДМИТРИЙ КРЮКОВ

Из-за вспышки ящура Роспотребнадзор распорядился изъять из оборота молочную продукцию, произведенную на комбинате «дочки» «Вимм-Билль-Данна». Крупнейшие торговые сети уже выполнили предписание.

120 БОЛЬНЫХ КОРОВ

Роспотребнадзор распорядился изъять из оборота молочную продукцию, произведенную на комбинате «Юрьев Польский» во Владимирской области, в связи с обнаружением вируса ящура, следует из письма управления Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по городу Москве, которое есть в распоряжении РБК. Предприятие является филиалом АО «Холдинговая компания «Ополье», входящей в холдинг «Вимм-Билль-Данн», который, в свою очередь, принадлежит PepsiCo.

«В ходе внеплановых мероприятий в отношении АО «Холдинговая компания «Ополье» филиал «Молочный комбинат «Юрьев-Польский» установлено, что в период с 01.10.2016 по 19.10.2016 было произведено молочной продукции в количестве 5824,5 тонн, из них разрешенных к обороту 1993,8 тонн. Подлежит к изъятию из оборота 3830,8 тонн», — указывается в письме.

В пятницу, 21 октября, письмо было направлено руководителям сетевых торговых компаний ООО «Атак», ЗАО «Дикси-Юг», ЗАО «Торговый дом «Перекресток», ООО «Ашан» и ООО «Билла».

Под запрет попали кефир, отборное, питьевое и пастеризованное молоко, а также простокваша во всех типах упаковок. Как уточнила РБК пресс-служба PepsiCo, из торговли изымается молоко, кефир и простокваша под маркой «Домик в деревне», широкий спектр продукции под ТМ «Ополье», а также кефир, йогурт, молоко, простокваша под собственными торговыми марками сетей Billa, «Каждый день» и «Лакомо» («Ашан»).

Данная продукция была изготовлена из сырого молока, которое на комбинат поставило сельхозпредприятие ВКВ, расположенное в деревне Вышманово Собинского района Владимирской области. Именно там был зафиксирован очаг ящура. Признаки заболевания были обнаружены у 120 коров дойного стада ВКВ.

Как сообщила пресс-служба PepsiCo, хозяйство ВКВ не было крупным поставщиком комбината. Ежедневно оно поставляло на завод 6–7 тонн молока, в то время как общий объем перерабатываемого сырья на «Ополье» составляет 220–230 тонн в сутки, уточнил представитель PepsiCo.

В настоящий момент молоко ВКВ на предприятие не поставляется, заверил РБК представитель «Холдинговой компании «Ополье». По его словам, компания тесно сотрудничает с Россельхознадзором и Роспотребнадзором и проводит все необходимые профилактические мероприятия. «Несмотря на то что мы уверены в безопасности нашей продукции, мы приняли решение последовать рекомендациям Роспотребнадзора и изъять из оборота молочную продукцию, которая была произведена ХК «Ополье» в пери-

од с 1 по 19 октября 2016 года», — отметил собеседник РБК.

СИТУАЦИЯ ПОД КОНТРОЛЕМ

Представители X5 Retail Group (сети «Перекресток», «Пятерочка» и «Карусель»), «Ашана» и «Дикси» заявили, что сразу после получения информации о возможном заражении продукции «Ополье» товары этого бренда были изъяты из продажи. Исключение составили лишь продукты, прошедшие высокотемпературную обработку, в результате которой вирус ящура гарантированно уничтожается — ультрапастеризованное и топлёное молоко, ряженка и сливочное масло, уточнила пресс-служба X5 Retail Group. Возможность продолжения сотрудничества с поставщиком будет выяснена после проведения полного аудита производства и получения гарантий стабильного качества продукции, отметил представитель «Дикси». На сегодня ретейлеры не зарегистрировали обращений, которые были бы связаны с некачественной продукцией «Ополье», заявили РБК в «Ашане» и «Дикси». Получить оперативный комментарий от «Биллы» на момент публикации материала не удалось.

В субботу, 22 октября, вице-губернатор Владимирской области Роман Русанов заявил ТАСС о введении запрета на продажу разливного непастеризованного молока на территории области из-за вспышки ящура. Он подчеркнул, что ограничительная мера будет действовать до окончания карантинных мероприятий, которые установлены с 20 октября сроком на 21 день.

По сообщению пресс-службы Минсельхоза, ситуация с ящуром во Владимирской области нахо-

Чем опасен ящур

Ящур — вирусная, остро протекающая болезнь парнокопытных животных. Ящуром может заболеть и человек при употреблении необеззараженных продуктов, в первую очередь сырого молока. Обеззараживание молока достигается пастеризацией при температуре 85°C или кипячением.

дится «под контролем». Минсельхозом в экстренном порядке поставлено необходимое количество противоящурной вакцины. В настоящее время все поголовье восприимчивых животных (крупный рогатый скот, мелкий рогатый скот и свиньи) отчуждены и уничтожены. По состоянию на 26 октября новых случаев ящура не зарегистрировано, говорится в сообщении министерства.

По объемам производства молока Владимирская область занимает 17-е место среди российских регионов в рейтинге отраслевого портала The Dairy News. С января по август 2016 года хозяйства области произвели 231 тыс. молока, что на 3,9% превзошло показатели за аналогичный период прошлого года.

Ограничение на ввоз российского мяса и молока из-за вспышки ящура ввело Министерство сельского хозяйства Казахстана, писал Tengrinews.kz 25 октября со ссылкой на сообщение ведомства. При этом запрет на ввоз касается говядины, свинины, баранины, молочных продуктов и всех непищевых изделий и сырья. ■

**РБК
КОНФЕРЕНЦИИ**

**Пришел,
увидел, купил:
новые технологии
управления
покупателями
в розничной среде**

Партнер



Ольга Летютина
Генеральный директор УК «Столица Менеджмент»

Может ли сегодня ТРЦ быть успешным?

ТРЦ может быть успешным в условиях правильной работы УК. Безусловно, есть ряд факторов качественной работы ТЦ, которые закладываются еще на этапе проектирования и строительства, например, выбор локации, правильные архитектурно-планировочные решения, продуманная инфраструктура и т.д. Но для того, что бы ТЦ постоянно привлекал трафики и, соответственно, пользовался спросом у арендаторов, необходимо работать со следующими параметрами. Во-первых, важно изучить целевую аудиторию ТЦ и правильно подобрать операторов. Необходимо постоянно отслеживать и корректировать ассортиментную матрицу ТЦ в соответствии с запросами аудитории. Покупатель хочет с минимальными потерями временного и финансового ресурса удовлетворить свои запросы. Следовательно, мы формируем тендант-микс исходя из этого. Во-вторых, УК должна держать руку «на пульсе» своих

объектов. Важно работать с аналитикой, постоянно изучать рынок, взаимодействовать с аудиторией. Мы, например, проводим опросы наших потенциальных посетителей по средствам социальных сетей и районных порталов. Наша практика показала, что для успешной работы ТЦ нужно работать с такими инструментами как event* и digital* маркетинг, разрабатывать дополнительные сервисы, программы лояльности, проводить акции, мотивирующие к покупкам, формировать community* в ТЦ. О эффективности этих мероприятий говорят цифры: сегодня среднестатистический трафик в сети ТЦ «Столица» составляет в среднем 12-15 тыс. человек в день, а во время проведения активностей трафики достигают 25 тыс. человек в день. Такие показатели наших объектов свидетельствуют о том, что даже в непростой, кризисный период, при грамотном подходе ТЦ могут быть успешными.

* эвент, диджитал, комьюнити; 2016 год; Реклама. 18+

Глава «ВымпелКома» Шелль Мортен Йонсен — о своем назначении и будущем телеком-индустрии

«Мой личный выбор — быть менее публичным»

АНАСТАСИЯ САМОЙЛОВА,
АННА БАЛАШОВА

Назначенный в сентябре гендиректором «ВымпелКома» Шелль Мортен Йонсен в интервью РБК — о том, как долго он сохранит должность, о необходимости реформ на рынке телекоммуникаций и о новых принципах ценообразования.

«Я лично буду рекомендовать кандидата»

— Ваше назначение на должность гендиректора «ВымпелКома» изначально декларировалось как временное. Как долго вы планируете пробыть в этом кресле?

— Прежде всего — я генеральный директор «ВымпелКома» без каких-либо оговорок типа «временный». И юридически, и фактически. Я базируюсь в России, возглавляю все стратегические и операционные процессы, и полностью отвечаю за наш бизнес на одном из важнейших для компании рынков, и сохраняю должность в VimpelCom Ltd. Наша стратегия остается неизменной, в составе VimpelCom мы стремимся изменить телекоммуникационную отрасль, диджитализировать то, как мы работаем, и то, как наши клиенты пользуются услугами и сервисами.

Одной из моих задач в этой роли также является поиск гендиректора. Мы не знаем определенно, как долго продлятся эти поиски. Могу сказать наверняка — если это потребует времени, торопиться не станем.

— Верно ли, что кандидат на пост гендиректора подыскивается из «внутренних резервов» VimpelCom? Например, назывались кандидатуры Михаила Герчука (сейчас занимает пост гендиректора региона «Евразия») и Антона Кудряшова (директор по развитию и управлению активами).

— Я бы не хотел комментировать процесс выбора гендиректора. Мы начали с большого списка кандидатов. Главное — это найти лучшего человека на этот пост. Вне зависимости от того, где он сейчас работает.

— За кем останется право решающего голоса по кандидатуре постоянного гендиректора? Будет ли это крупнейший акционер холдинга — «Альфа-Групп»?

— Я лично буду рекомендовать кандидата на должность главы российского «ВымпелКома». Это моя задача как главы региона Major Markets. Кроме того, кандидатуру должен утвердить гла-



ва VimpelCom Жан-Ив Шарлье, в процессе будет участвовать комитет по вознаграждениям.

— Если «дело Михаила Слободина» будет пересмотрено и с него снимут обвинения, допускаете ли вы его возвращение в компанию?

— Не знаю абсолютно ничего об этом деле, это не имеет отношения ни к VimpelCom, ни к российской «дочке». Он покинул должность, и компания приняла отставку. Уверен, что на должность главы «ВымпелКома» он не вернется.

«Мы переходим к ценообразованию, основанному на росте объема мобильного трафика. Рынок должен двигаться в сторону практически бесплатных голосовых услуг и СМС и нескольких вариантов тарифов на мобильный интернет»

— Вы поддерживаете связь с Михаилом Слободиним? Дает ли он вам советы по управлению «ВымпелКомом»?

— У меня нет необходимости советоваться с бывшими сотрудниками по бизнес-процессам. Это внутреннее дело компании.

— Вы были менеджером норвежского Telenor, в прошлом крупного акционера VimpelCom, и участвовали в

конflikте с другим акционером — «Альфа-Групп». Как вам работаете с представителями «Альфы» как наемному менеджеру VimpelCom?

— На эту должность меня пригласил CEO VimpelCom Жан-Ив Шарлье с одобрения совета директоров. Мои отношения с «Альфой» всегда были профессиональными. История наших прошлых взаимоотношений помогла нам узнать друг друга лучше. Сейчас у нас нет абсолютно никаких вопросов ни с кем из основных акционеров.

— Грядущий выход Telenor из состава акционеров, по-вашему, как-то повлияет на компанию?

— Поскольку я сейчас менеджер компании, я не должен иметь мнения о том, что делают или не делают акционеры. Это их личное дело.

— Вы были членом совета директоров российского «ВымпелКома» в 2007–2010 годах, с тех пор не участвовали в управ-

лении компанией. В каком состоянии вы нашли компанию сейчас?

— Во-первых, я следил за компанией до лета 2015 года, пока был членом наблюдательного совета VimpelCom. «ВымпелКом» — значительная часть холдинга, компания является важным участником большой digital-трансформации. Мы хотим принимать более активное участие в цифровой жизни наших абонентов, а не просто предоставлять связь. Посмотрите, что происходит вокруг: мобильный телефон занимает все большую часть нашей жизни. Мы уже многое сделали, для того чтобы просто обеспечить пользователей связью, но индустрия недостаточно поработала в части сервисов. Мы быстро развернули сети 4G, хотим быть лидерами в техническом развитии и упростить нашу операционную модель. Это сейчас требуется от каждого оператора и не слишком отличается от того, что я делал на своих прежних постах. Мы не планируем больших изменений в стратегии по сравнению с той, которую приняли в августе прошлого года.

— Михаил Слободин был экстравагантным руководителем, очень активным в публичном поле. Какой у вас взгляд на такую манеру общения главы компании?

Норвежец в России

Шелль Мортен Йонсен в 2000–2016 годах занимал различные должности в норвежском холдинге Telenor, ранее — в одном из крупнейших акционеров VimpelCom Ltd. В том числе в 2006–2009 годах возглавлял российское подразделение Telenor. В 2009–2012 годах руководил операциями Telenor в Сербии, в 2012–2016 годах — во всей Европе, одновременно занимая должность исполнительного вице-президента Telenor. Входил в совет директоров российского «ВымпелКома» (в 2007–2013 годах) и наблюдательный совет VimpelCom (в 2011–2015 годах). В 2016 году Шелль Мортен Йонсен перешел в VimpelCom на должность главы основных рынков (Major Markets), к которым относятся Россия и Италия. До прихода в телеком-отрасль топ-менеджер работал во французском и украинском подразделениях норвежской нефтегазовой компании Norsk Hydro.

— Мы хотим быть открытой компанией, это относится не только к менеджерам уровня CEO. Но у меня есть две причины быть менее активным. Я не планирую быть гендиректором «ВымпелКома» долгое время. Когда мы найдем нового гендиректора, он, вероятно, будет более активен в публичном поле. Во-вторых, это мой личный выбор — быть менее публичным.

— Большие сделки «ВымпелКома» приостановлены до назначения нового главы, например продажа башен для размещения телеком-оборудования?

— У VimpelCom очень прагматичный подход в вопросе продажи башен. Это касается не только российского актива. Если мы понимаем, что в отношении любого актива есть более эффективная операционная модель, мы ее реализуем. Такие решения не зависят от того, кто сидит в кресле гендиректора.

— Вы лично готовы брать ответственность за такие большие сделки, будучи временным главой компании?

— Абсолютно. Я принимаю решения ежедневно. И не собираюсь оставлять компанию, планирую быть активным председателем совета директоров «ВымпелКома», когда мы назначим нового гендиректора.

— Расскажите о первых результатах трансформации в «ВымпелКома»? Например, сколько удалось сэкономить на персонале или аутсорсинге операций?

— Не буду называть отдельные цифры. В общих словах — мы смотрим на то, как наша операционная модель должна работать в дальнейшем. Мы должны очень прагматично подходить к этому вопросу и не управлять компанией так, как в 2010 году. Фокус должен быть на том, как сохранить эффективный уровень компетенций, необходимых в будущем.

«В РОССИИ ЛЮДИ БОЛЕЕ ОТКРЫТЫ»

— Вы так же, как Михаил Слободин, сидите не на восьмом этаже, где традиционно располагался менеджмент «ВымпелКома», а в open-space с обычными сотрудниками?

— Да. Когда я возглавлял Telenor Serbia, у нас тоже был open-space, там сидели 50 человек. Когда я руководил операциями Telenor в Европе, топ-менеджмент вместе со мной также располагался в open-space. Я верю в эту модель и хочу, чтобы все подразделения, подотчетные мне, работали так. Это показывает, что тебе не нужно сидеть в большом кабинете, чтобы иметь авторитет. Я считаю, каждый лидер должен быть открытым.

Наша трансформация — это в том числе изменение того, как работает вся компания, каждый сотрудник. У нас уже порядка 3 тыс. человек работают в удаленном режиме, обязанности каждый день быть в офисе у них нет. И в 2017 году такую возможность получат почти все наши сотрудники. Это полная перестройка модели отношений, системы контроля и отчетности, которую надо начинать, конечно же, с себя.

— Как к такому видению относятся другие топ-менеджеры

«ВымпелКома»? Они готовы разделить с вами open-space?

— Некоторые из них уже переезжают в открытые пространства к другим сотрудникам. Есть в этом и практическая сторона: мы обновляем разные части здания, команды переезжают, меняются соседи, и это укрепляет горизонтальные связи. Переезд произойдет в несколько этапов, не за несколько дней. То же самое мы сделаем и в штаб-квартире в Амстердаме. Когда я присоединился к команде, мне предложили личный офис, я сказал: ребята, я готов стать первым топ-менеджером, который сидит в open-space, просто скажите, где сесть.

— Как вы впервые встретились с сотрудниками «ВымпелКома»? Как они восприняли стремительную смену руководства?

— В такой ситуации важно быть предельно открытым и понятным, потому что люди имеют право знать, что происходит в компании. Я прилетел в Москву так скоро, как мог. На следующее утро встретился с топ-менеджментом «ВымпелКома». Хочу отметить, что они немедленно перераспределили ответственность так, чтобы процессы в компании шли своим чередом. Я сказал им, что мы будем принимать любые решения, которые должны быть приняты. Будем вести бизнес непрерывно.

«Индустрия должна быть более проактивной. Мы должны больше фокусироваться на том, какую новую ценность мы можем создать для пользователей в отношении нашего бизнеса, чем на защитной позиции, как заставить платить за использование наших ресурсов»

На следующий день мы устроили встречу со всеми сотрудниками, люди в регионах участвовали в ней по видеосвязи — все, кто хотел, мог принять участие в этой встрече. Я провел с ними полтора часа, начав с рассказа о себе, еще около 40 минут продолжались ответы на любые вопросы. Думаю, это было очень нужно, потому что люди чувствовали, что события развиваются быстро, и нуждались в ориентире и ясности. Мы пытались сделать все возможное, чтобы объяснить, как теперь будут строиться бизнес-процессы.

— О чем они вас спрашивали?

— Обо всем том, о чем меня спрашиваете вы: будет ли меняться стратегия, менеджмент. Задавались вопросы обо мне, о моей связи с Россией, собираюсь ли я переезжать сюда. И я рад этому. Я помню, когда возглавлял другие компании ранее, в аналогичной ситуации ко мне было всего два-три вопроса. По сравнению с этим в России люди более открыты, больше готовы задавать вопросы.

— Кого из вице-президентов вы воспринимаете как правую руку? Кто вводит вас в курс дела?

— Я встречался с ними и раньше, когда занял должность в штаб-квартире. То есть я знал их, что было хорошо. Они все равноправны, у каждого есть свои полномочия и зона ответственности.

Приехав в нашу московскую штаб-квартиру, я также поддерживаю общение с рядовыми сотрудниками. Иногда обедаю в корпоративной столовой, интересуюсь тем, как люди на всех уровнях компании видят ее работу. Это помогает смотреть на ситуацию под несколькими углами, иногда даже получать новые идеи.

«СИТУАЦИЯ С БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПО ВСЕМУ МИРУ ДОСТАТОЧНО СЛОЖНАЯ»

— Вы встречались с представителями операторов-конкурентов, Минкомсвязи?

— Да, конечно, я был в министерстве вместе с другими CEO, обсуждали отраслевые тренды развития телекоммуникационной индустрии. Те люди, с которыми я там встречался, с большим интересом из них я был знаком раньше.

— Вы вовлечены в основные вопросы, которые сейчас обсуждаются на рынке, так называемый закон Яровой, как он будет исполняться? Еще одна большая тема — интерконнект, расчеты между операторами. Обсуждались ли эти вопросы с CEO в министерстве?

— Могу рассказать о своем видении. Ситуация с безопасностью по всему миру достаточно сложная. Это справедливо для многих

тарифов на мобильный интернет. Совершенно нерационально, что кто-то может скачивать 60–70 Гб, нагружать сеть, при этом пользоваться дешевыми безлимитными или почти безлимитными тарифами. Это вопрос, который предстоит решить всей индустрии. Если ничего не поменяется, в долгосрочной перспективе капитальные затраты окажутся неподъемными.

— Сложились ли в России предпосылки, чтобы операторы повышали цены на интернет-услуги? Вы сами сказали, что они достаточно низкие.

— Не могу говорить за других игроков. Но я не думаю, что цены на мобильный интернет должны повышаться. То, о чем говорю я, — если ты скачиваешь много трафика, ты должен платить больше. Это регулирование модели использования и интенсивности наших капитальных вложений.

«ИНДУСТРИЯ ДОЛЖНА БЫТЬ БОЛЕЕ ПРОАКТИВНОЙ»

— Была дискуссия, что телеком-операторам необходимо заставить интернет-компанию делиться выручкой, поскольку компания вроде Apple и Google зарабатывают на вашей инфраструктуре...

— Эти дебаты продолжаются несколько лет. Конечно, можно сказать, что, если вы базируетесь в США с правами на контент и используете громадные чужие ресурсы, чтобы передать этот контент, например видео, пользователям в других странах, вы приносите большие расходы операторам. Но я думаю, что индустрия должна быть более проактивной. Мы должны больше фокусироваться на том, какую новую ценность мы можем создать для пользователей в отношении нашего бизнеса, чем на защитной позиции, как заставить платить за использование наших ресурсов. Думаю, переход к data-centric pricing (цены, привязанные к объему потребляемого трафика. — РБК) поможет нам в этом, потому что, если ты серьезно нагружаешь мобильную сеть, ты должен платить за это. Это справедливо. Распространенная ситуация для провайдеров фиксированного интернета: когда выходит новая серия «Карточного домика», все стремятся посмотреть ее в одно и то же время, и это становится большим испытанием для сети. С одной стороны, data-centric pricing должны помочь решить эту проблему. С другой — мы, индустрия, должны лучше внедрять новые сервисы помимо базовых услуг связи.

— Сейчас все делают ставку на Internet of Things (IoT, интернет вещей). О каких новых сервисах говорите вы?

— Никаких ограничений нет. Возможности практически бесконечны. С внедрением 4G мы можем доставить людям все, о чем они могли мечтать в 2000 году, когда мы только запускали 3G. Все, что связано с видео и стримингом, контентом, мессенджерами, упомянутый вами IoT. Все, что может сделать жизнь людей проще: транзакции, шопинг, финансовые сервисы, IP-сервисы. Это будет комбинация платформ и сервисов, которые мы разрабатываем сами,

194 млн абонентов

Холдинг VimpelCom Ltd. образован в 2009 году в результате слияния «ВымпелКома» и украинского оператора «Киевстар». На конец июня оказывал услуги связи 194 млн абонентов в 12 странах. 47,9% VimpelCom принадлежит LetterOne Михаила Фридмана, Германа Хана и Алексея Кузьмичева, 23,7% — Telenor, 20,1% — торгуется на бирже, 8,3% — у голландского траста-стрихтинга SAMTI. Капитализация на NASDAQ вчера составляла \$5,77 млрд. Выручка по итогам второго квартала \$2,16 млрд, чистая прибыль — \$138 млн.

и того, что делают наши партнеры. Очевидно, что мы не будем делать все сами, 70–80% сервисов будут сделаны вместе с партнерами. Бизнес-модели тоже будут разными: revenue sharing, profit sharing (разделение выручки и прибыли. — РБК).

— Эти сервисы помогут операторам наращивать выручку, которая сейчас стагнирует?

— Зависит от конкретного рынка. Но все, что относится к стримингу и видео, конечно, опирается в возможность поддерживать требования сервисов передачи данных. Если ценообразование будет правильным, индустрия сможет поддерживать развитие выручки. Только услуг связи как таковых будет недостаточно, чтобы вернуть компании к высокому показателю роста, когда, по сути, у всех есть мобильный телефон. Передача данных — это правильное направление, но нужно предложить что-то еще помимо нее, для того чтобы расти выдающимися темпами. — Сложились впечатление, что ваши конкуренты более активно реализовывают то, о чем вы говорите. Об инициативах «ВымпелКома» либо не известно, либо их пока нет...

— Мы работаем и собираемся представить рынок результаты. Но с моей стороны будет не очень дальновидно сейчас рассказывать о сроках и деталях. Но и для группы, и для российского «ВымпелКома» это работа высокоприоритетна.

— VimpelCom договорился об объединении своей итальянской «дочки» с другим местным оператором. Возможна ли консолидация рынка в России? Когда?

— Итальянская сделка стала для нас фантастическим прорывом. Нам удалось создать лидера на четвертом по размеру рынке Европы. В России не знаю, о чем думают наши конкуренты, что они хотят делать. Мы, в свою очередь, фокусируемся на ведении собственного бизнеса.

— Были слухи, что «ВымпелКом» ведет переговоры об объединении с российской Tele2. Это так?

— Никогда не комментирую слухи и домыслы. ■

ГОСКОМПАНИИ Акционеры облгазов попросили защиты у Владимира Путина

Малые требуют равенства

АННА МОГИЛЕВСКАЯ,
ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО

Миноритарии облгазов «Газпрома» обратились к Владимиру Путину с просьбой остановить принятие законопроекта, который освободит госкомпании от обязанности выставлять оферту при покупке крупных пакетов других госкомпаний.

АКЦИОНЕРЫ ПРОТИВ ПОПРАВОК

Миноритарные акционеры региональных газораспределительных организаций (ГРО) «Газпрома», судящиеся с монополией с 2013 года, обратились к президенту Владимиру Путину, правительству и Центробанку с просьбой не допустить принятие поправок в закон об акционерных обществах, которые Госдума может рассмотреть до конца года. В своем письме (копия есть у РБК) миноритарии так называемых облгазов утверждают, что законопроект ущемляет их права и может привести к международным судам иностранных инвесторов с Россией.

Речь идет о поправках в закон об акционерных обществах, которые еще в июле подготовил и внес в Госдуму депутат от «Единой России» Александр Меткин. До этого он никогда не занимался подобными вопросами. Законопроект предлагает освободить акционерное общество от обязанности делать оферту «при передаче акций между юридическими лицами, находящимися под контролем Российской Федерации <...> в результате исполнения актов президента или актов правительства». При этом закону предложено придать обратную силу, то есть распространить его действие на сделки,



В обращении миноритариев «Газпрома» указывается, что законопроект «ставит под угрозу возможность защиты прав отечественных и зарубежных инвесторов, оказавших доверие фондовому рынку России»

совершенные до вступления закона в силу.

По действующему закону лицо, которое вместе с аффилированными лицами приобрело более 30% голосующих акций, обязано направить остальным акционерам публичную оферту — предложение о выкупе у них ценных бумаг. Мера была введена в 2006 году, чтобы не допустить ущемления прав миноритариев при значительном изменении состава акционеров, и дает возможность выйти из компании на рыночных условиях, объясняет партнер юридической компании Orient Partners Александр Карпухин.

Обращение к властям против поправок Меткина подготовило

ООО «Мириад Рус», которое представляет интересы миноритарных акционеров ГРО «Газпрома» в споре с монополией. Эта фирма работает под девизом «защиты прав миноритарных акционеров» и «улучшения корпоративного климата в России», сказано на ее сайте. В рецензии на законопроект представители миноритариев указывают, что поправки нарушают нормы международного и российского законодательства, а также противоречат Конституции. 25 октября обращение было направлено руководству Госдумы, в Банк России и в правительство, а также президенту Владимиру Путину — всего 23 адресатам. Пресс-служба ЦБ сообщила РБК, что обращение рассмотрят «в установленном порядке и своевременно ответят автору письма». Представитель президента России Дмитрий Песков пока не ответил на запрос РБК. Пресс-секретарь премьер-министра Дмитрия Медведева не ответила на запрос РБК. Представитель «Газпрома» пока не стал комментировать законопроект и претензии миноритариев.

О связи законопроекта с тяжбой миноритариев с «Газпромом» ранее в октябре в эфире телеканала РБК рассказал председатель комитета Госдумы по финансовым рынкам Анатолий Аксаков. «Законопроект — я, может, открою секрет — связан с продажей «Роснефтегазом» пакета акций облгазов «Газпрому», и поскольку пакет переходил из одной государственной компании в другую государственную компанию, то и не делалась оферта миноритариям», — сказал Аксаков. По его словам, в действующем законе нечетко прописана процедура передачи госпакетов

акций между компаниями с государственным участием. «Возникает вопрос оштрафования одной из организаций, которая провела вот такое действие не совсем по закону. Поэтому речь идет о том, чтобы задним числом, скажем так, обратить влияние этого закона на соответствующее действие», — пояснил глава комитета.

По действующему закону лицо, которое вместе с аффилированными лицами приобрело более 30% голосующих акций, обязано направить остальным акционерам публичную оферту — предложение о выкупе у них ценных бумаг

ИСКЛЮЧЕНИЕ ДЛЯ ГОСКОМПАНИЙ

В обращении миноритариев указывается, что законопроект «ставит под угрозу возможность защиты прав отечественных и зарубежных инвесторов, оказавших доверие фондовому рынку России». Авторы документа напоминают, что «акционерное законодательство наделяет всех владельцев одинаковых ценных бумаг равными правами», при этом предлагаемые нормы не соответствуют ст. 2, 8, 18, 45 и 55 Конституции, в том числе в части равной защиты государственной и частной собственности.

По мнению авторов рецензии, принятие нормы, предложенной в законопроекте, придаст компаниям с госучастием особый статус и привилегированное положение по сравнению с частными компаниями. Действующая редакция закона достаточно неудобна для крупных компаний, особенно с большим

количеством миноритариев, объясняет Карпухин. «Принятие законопроекта создаст серьезное исключение для госкомпаний. Фактически это означает возврат законодательства об акционерных обществах на уровень 2006 года, когда интересы миноритариев не защищались в принципе», — говорит юрист.

Миноритарии «Газпрома» также предупреждают, что принятие законопроекта приведет к расходам федерального бюджета из-за исков от иностранных инвесторов, которые те могут подать из-за несоблюдения российскими государственными органами защитного правового режима иностранных инвестиций. С этим соглашаются юристы: законопроект может повлечь за собой негативные комментарии инвесторов, в том числе и иностранных, говорит Карпухин. «Стратегия многих инвестиционных фондов — держателей миноритарных пакетов как раз ориентирована на их выкуп основным акционером в долгосрочной перспективе», — напоминает он. Действующая норма об оферте вызывает большие проблемы при приватизации государственных пакетов акций или переборке пакетов от одной госкомпании к другой. Например, в свое время нормы о защите миноритариев повлекли большие затраты при приватизации госпакетов энергогенерирующих компаний в ходе реформы РАО «ЕЭС».

Законопроект Меткина может затронуть не только акционеров облгазов, но и миноритариев «Башнефти», которым принадлежит порядка 20% акций компании. На прошлой неделе, 20 октября, «ВТБ Капитал» в своем отчете указал, что из-за принятия поправок Меткина оферты миноритариям может избежать «Роснефть», которая 12 октября приобрела 50,08% «Башнефти» у Росимущества за 329,69 млрд руб. По существующим правилам она должна направить оферту в течение 35 дней после этой сделки, то есть до середины ноября. Но пресс-секретарь «Роснефти» Михаил Леонтьев не стал комментировать, стоит ли ждать такой оферты, отметив лишь, что компания будет действовать в соответствии с действующим законодательством. ■

При участии Марины Божко и Натальи Галимовой

«Не выкупаем и выкупать не будем»

В 2013 году «Газпром» выкупил у «Роснефтегаза» пакеты акций в 72 ГРО. При этом по закону «Газпром» был обязан выставить оферту миноритариям примерно половины облгазов. Но монополия отказалась это делать, ссылаясь на аффилированность с «Роснефтегазом» (в таких случаях закон избавляет от необходимости выкупа). С «Газпромом» не согласились миноритарные акционеры и ЦБ: подразделения банка вынесли предписания в отношении «Газпрома» с требованием направить акционерам ГРО оферту. Монополия их не выполнила, после чего ЦБ обратился в суд. В январе 2015 года ЦБ вынес повторные предписания, которые также

были оспорены «Газпромом». Летом 2015 года монополия перепродала своей структуре пакеты в спорных ГРО. Председатель совета директоров «Газпрома» Виктор Зубков, комментируя эту тему в июне 2016 года, заявил: «Многие миноритарные акционеры решили, что «Газпром» должен в обязательном порядке выкупить их акции. Мы понимаем мотивы этого желания, однако считаем, что законодательство дает нам право этого не делать. Поэтому акции мы не выкупаем и выкупать не будем. Свои права и законные интересы мы будем продолжать защищать, в том числе и в судебном порядке» (цитата по «Интерфаксу»).

НЕФТЬ ФАС просят обязать нефтяников продавать в 2,5 раза больше мазута на торгах

Торговцам не хватает топлива

ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА,
ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО

Независимые трейдеры просят ФАС обязать крупные нефтяные компании увеличить продажи мазута на бирже с 2 до 5% от производства, которое резко сократилось за последние три года. В 2016 году объем продаж сократился почти вдвое, до 7,1 млрд руб.

УПАЛО ПРОИЗВОДСТВО

Из-за падения производства, а также продаж мазута на крупнейшей в России Санкт-Петербургской международной товарно-сырьевой бирже (СПБМТСБ) трейдерам стало не хватать этого товара. В результате цена мазута, которая еще в середине января 2016 года составляла 3,8 тыс. руб. за 1 т, к 26 октября выросла почти втрое, до 11,18 тыс. руб. за 1 т.

Для того чтобы увеличить объем продаж мазута на бирже, гендиректор некоммерческого партнерства «Совет по товарным рынкам» (СПТР, объединяет 13 трейдеров нефтепродуктов из Москвы, Омска, Башкирии и других регионов) Александр Гудков попросил министра энергетики Александра Новака и руководителя Федеральной антимонопольной службы Игоря Артемьева обязать крупные нефтяные компании продавать на торговой площадке в 2,5 раза больше топлива — с 2 до 5% от ежегодного его производства. Для этого ведомства должны внести изменения в свой совместный приказ, говорится в письме Гудкова от 21 октября (у РБК есть копия). Представитель Минэнерго

го подтвердил получение письма и сказал, что оно будет рассмотрено.

По данным Минэнерго, которые приводятся в письме Гудкова, среднемесячное производство мазута в России за последние три года упало на 30%, с 6,67 млн т в 2014 году до 4,69 млн т в 2016 году. Еще быстрее падал объем его продаж на бирже: только в 2015 году он сократился на 28,8%, до 1,8 млн т, следует из данных биржи. А за первые десять месяцев 2016 года — еще на 21,7%, до 1,097 млн т, подсчитал ведущий аналитик компании «Алгоритм топливный интегратор» Виктор Костюков. Объем продаж в денежном выражении упал еще сильнее — на 42,3%, до 7,1 млрд руб., указывает он.

Спрос на мазут на внутреннем рынке не изменился, а предложение сильно сократилось, особенно это коснулось топочного мазута, необходимого для работы котельных, указывает Гудков.

В письме Гудкова в качестве одной из причин сокращения продаж мазута на бирже указано, что некоторые крупные компании, такие как ЛУКОЙЛ и Независимая нефтегазовая компания, из-за сокращения объемов производства мазута перестали считаться доминирующими, а значит, теперь не обязаны продавать на бирже и 2% топлива. Это обязательство сохранилось только у «Роснефти» и «Газпром нефти», указывает чиновник ФАС.

По данным сайта СПБМТСБ, «Роснефть» планирует в 2016 году снизить продажи мазута на бирже примерно на 12%, с 533,3 тыс. т до 470,3 тыс. т. Но в прошлом году компания продала на этой площадке как раз 2% от произведенного топлива (26,6 млн т), а в 2016 году — даже больше: в ноябре

она планирует продать на бирже 1,69 тыс. т мазута, или 5% от производства (более 35 тыс. т), следует из материалов биржи. «Газпром нефть» в 2016 году сократит продажу мазута на бирже лишь на 5%, до 128,2 тыс. т. Представитель компании подчеркивает, что она продает на бирже больше 2% произведенного топлива.

Снижение предложения мазута на бирже увеличивает долю его реализации по прямым договорам, «оказывая негативное влияние на состояние конкуренции и снижая качество биржевых индексов», уверен Гудков.

ФАС поручила СПБМТСБ до пятницы, 28 октября, прислать данные об уровнях продаж мазута в 2014–2016 годах с разбивкой по компаниям и указать, были ли нарушения норм равномерности и регулярности его минимальных объемов продаж, говорится в протоколе заседания биржевого комитета ФАС от 19 октября (у РБК есть копия). Представитель службы подтвердил РБК, что биржевой комитет планирует рассмотреть вопросы, касающиеся продаж мазута. Инициативу Гудкова он комментировать отказался. «Какое экономическое обоснование этому всему? Кто мешает [независимым компаниям] купить [мазут] вне биржи? Если будет необоснованный отказ продавать напрямую, тогда выйдем предписание», — объяснил РБК чиновник ФАС.

Однако покупатели мазута не считают прямые контракты более удобными, чем покупка товара на бирже. Гендиректор трейдера «Уфаойл» Ринат Фаттахов заявил РБК, что выступает за увеличение продаж мазута на бирже, потому что так проще купить товар, чем

по прямым договорам с нефтяными компаниями: «Цена по прямым договорам может измениться по желанию продавца, к тому же нет гарантии, что нам продадут желаемые объемы мазута и поставят их в срок». А на бирже цена фиксируется на момент покупки, как и сроки и место доставки товара, добавил он. При покупке мазута по прямым договорам у нефтяников его цена фиксируется на месяц вперед, а на бирже она регулярно меняется, поэтому есть возможность купить нужные объемы дешевле, подтверждает главный специалист управления топлива пермского филиала «Т плюс» Дмитрий Чесноков.

ВОПРОС ВНУТРЕННЕГО РЫНКА

«Несмотря на наблюдающееся снижение объемов производства мазута, внутренний рынок полностью им обеспечен, а его излишки экспортируются. Продающиеся на бирже объемы топлива достаточны для определения объективных ценовых индикаторов», — заявил РБК представитель «Газпром нефти». Заводы ЛУКОЙЛа могут обеспечить мазутом всю Россию, но из-за отсутствия достаточного спроса внутри страны топливо в основном идет на экспорт, парирует источник в ЛУКОЙЛе. По его словам, на внутреннем рынке компания продает около 5% производимого топлива (не только через биржу), но это выгодно делать без посредников — по прямым договорам. Киришский НПЗ «Сургутнефтегаза» также сильно снизил производство мазута из-за отсутствия спроса со стороны клиентов — региональных котельных, добавляет менеджер «Сургута»: они в основном переведены на газ.

Губернатор Мурманской области Марина Ковтун еще в апреле 2014 года предложила увеличить долю продаж мазута на бирже с 2 до 5% от производства, напоминают эксперты Thomson Reuters Kortes. В середине 2014 года эта инициатива обсуждалась Минэнерго с нефтяниками по поручению Владимира Путина, но тогда она не была поддержана, указывают они. «Не стоит ожидать, что в этот раз ФАС одобрит просьбу СПТР», — считают эксперты. В случае принятия этого предложения возможны негативные последствия для всей цепочки поставок компаний, включая обязательства по экспорту мазута и поставкам по прямым контрактам, предупреждают они. Представители «Роснефти», «Сургутнефтегаза» и ЛУКОЙЛа отказались от комментариев, с ННК связаться не удалось. ■

Зачем нужен мазут

Мазут является побочным продуктом переработки нефти при производстве светлых нефтепродуктов. Его используют в качестве судового топлива, сырья для дальнейшего производства других нефтепродуктов и топочного сырья для котельных. По данным Минэнерго, в 2015 году в России было произведено 71,7 млн т мазута, а в 2016 году его производство сократится примерно на 22%, до 56 млн т. По данным СПТР, более 80% производимого в РФ мазута экспортируется, остальное идет на внутренний рынок.

СПОРТ И БИЗНЕС Владелец ЦСКА оказался сын президента клуба

Другой Гинер

ДЕНИС ПУЗЫРЕВ,
КИРИЛЛ СИРОТКИН

Материнская компания ЦСКА впервые назвала бенефициара футбольного клуба. Им оказался сын Евгения Гинера Вадим.

Как следует из опубликованной сегодня в Великобритании отчетности Bluecastle Enterprises Limited, которой принадлежит футбольный клуб ЦСКА, конечным бенефициаром компании является 36-летний Вадим Гинер. Он указан как лицо, владеющее более 75% акций компании.

Зарегистрированная в Лондоне компания впервые называет своего конечного бенефициара, с 2016 года этого требует британское законодательство.

Пресс-атташе ЦСКА Сергей Аксенов отказался комментировать отчетность, объяснив, что он занимается только спортивными вопросами. Генеральный директор клуба Роман Бабаев отказался говорить с корреспондентом РБК, сославшись на занятость.

О том, что у Евгения Гинера есть взрослый сын, общественность узнала в феврале 2005 года, когда неизвестные в центре Москвы открыли огонь по Gelandewagen, в котором находились 23-летний Вадим Гинер и его охранник. Молодой человек получил тяжелые ранения в грудь и шею, но остался жив. Преступников тогда не нашли, президент ЦСКА связывал нападение с собственной деятельностью. «Конечно, покушаться именно на него не могли, Вадим никому не перешел дорогу. Значит, было по отно-

шению ко мне», — рассказывал Гинер четыре с половиной года спустя в интервью «Спорт-Экспрессу».

На момент покушения Гинер-младший уже работал в клубной структуре ЦСКА, отвечая, в частности, за организацию поездок на международные матчи с участием команды, в том числе на игры Лиги чемпионов. При этом сам он рассказывал, что футбол не входил в число его главных увлечений. «Надо сказать, я не был никогда большим фанатом футбола», — рассказывал Вадим Гинер в 2007 году в интервью журналу «Элита общества».

«Первый раз заинтересовался счетом игры, когда отец стал тем, кем он стал. Помню, друзья очень удивились, с чего это у меня интерес к футболу проснулся. Пришлось рассказать, что отец теперь — пре-

зидент ЦСКА. Спустя какое-то время он привлек меня к своему делу. В ЦСКА я занимался организацией международных матчей». В том же интервью Вадим Гинер рассказал, что после окончания школы в России изучал экономику в Лондоне, при этом подчеркивал, что работать хотел бы исключительно в России.

Согласно данным СПАРК, Гинер является руководителем и совладельцем ряда предприятий, в том числе в области строительства и энергетики.

В августе Bluecastle Enterprises Limited опубликовала свою финансовую отчетность, из которой следует, что у компании за год сменился один из «конечных бенефициаров». В 2014 году бенефициарами Bluecastle Enterprises Limited были голландская Alidanos B.V. и Financiere Quirinis S.A. из Люксем-

бурга. В 2015 году владельцем 50% акций Bluecastle Enterprises Limited вместо Alidanos стала Lasseti S.A. с регистрацией на Маршалловых Островах.

Также из отчетности следовало, что как минимум 76% акций футбольного клуба ЦСКА находится в залоге у ВЭБа. Чистый убыток Bluecastle Enterprises Limited вырос в 2015 году в 14,6 раза, до \$49,747 млн. Компания объясняет это расходами на строительство стадиона ЦСКА, открывшегося в начале сентября. Президент ЦСКА Евгений Гинер в интервью «Чемпионату» оценил затраты на стадион в \$350 млн.

В начале октября издание «Советский спорт» сообщило о планах Евгения Гинера продать ЦСКА. Пресс-атташе ЦСКА Сергей Аксенов в ответ заявил: «ЦСКА не продается». ■

Почему один из самых известных IT-проектов приносит убытки

Стартапы по-братски

РЕГИНА САДЫКОВА

Умение ловить IT-тренды — еще не гарантия успеха. Братья Хачатряны создавали мессенджер и мобильный кошелек, получали инвестиции Runa и поддержку Samsung, но проекты так и не взлетели. На очереди — финансовый супермаркет.

Февраль 2014 года, Mobile World Congress в Испании. Напротив павильона «Антивирусов Касперского» расположился стенд стартапа из России Ubank. Это звезда отечественных финансовых технологий. У стартапа есть продвинутый мобильный кошелек и совместная с украинским Приватбанком дебетовая карточка с кешбэком. Компания уже заключила договор с Samsung о предустановке приложения в мобильные телефоны, а фонд Runa Capital инвестировал в проект рекордные \$8 млн.

Однако это был последний звездный час компании. С тех пор выручка юрлица проекта ООО «Мобильные платежи» упала в пять раз, до 9 млн руб. в 2015 году, а убыток, по данным СПАРК, составил 29 млн руб. Контролирует это юрлицо офшор с Британских Виргинских островов Lafa Ventures Limited, гендиректором является Феликс Хачатрян.

Вывести стартап из затянувшегося пике призван новый акционер. Как стало известно РБК, в проекте Ubank появился новый управляющий партнер — миноритарную долю компании выкупил бывший топ-менеджер МДМ Банка Станислав Даныш. Что он будет делать?

НЕУЖНАЯ НАВИГАЦИЯ

Основатели Ubank братья Феликс и Арам Хачатряны не первый раз попадают в ситуацию, когда их технологический стартап выходит на перспективный рынок, а тот сдувается. Арам Хачатрян учился бизнес-менеджменту в Мальтийском университете, а Феликс изучал международные отношения в Российско-Армянском университете. Но больше всего братья любили гаджеты — покупали мобильные телефоны и писали для них программы.

Стартовый капитал семья Хачатрянов заработала в 2000-е годы на системах мониторинга мобильных объектов. Например, компания Арама Хачатряна и его отца Карена «Глобальные поисковые системы» поставляла оборудование во все машины инкассаторской службы Альфа-банка. «Обороты были небольшие — несколько миллионов долларов в год», — говорит Феликс Хачатрян. Но с выходом iPhone и затем операционной системы Android все телефоны начали оснащаться встроенным GPS-модулем, а отдельные гаджеты с GPS для отслеживания место-



Основатели Ubank братья Феликс и Арам Хачатряны не первый раз попадают в ситуацию, когда их технологический стартап выходит на перспективный рынок, а тот сдувается. На фото: Феликс Хачатрян

положения транспорта перестали быть востребованными.

В 2007 году братья создали 3D-голосовую навигацию NaviFon, которую стал встраивать во все свои телефоны Samsung. Но вскоре «Яндекс» и Google предложили аналогичные бесплатные решения. «Мы поняли, что конкурировать нашему платному решению становится довольно сложно», — вспоминает Феликс Хачатрян.

В 2009 году предприниматели решили сфокусироваться на создании «социального» приложения для смартфонов — оно должно было обеспечить единый вход с мобильного во все соцсети: от ICQ до только набравших популярность «Одноклассников», «ВКонтакте» и Facebook. Гендиректором проекта стала Лаура Ашижева, с которой Арам Хачатрян познакомился во время учебы в Мальтийском университете.

Лаура Ашижева выступала в СМИ как автор идеи универсального мессенджера uTalk. «Мы не фокусировались на монетизации, были тогда чем-то вроде WhatsApp, но делали все без инвестиций, на свои деньги», — вспоминает Феликс Хачатрян. Это проект и погубило. Приложение пользовалось спросом (5 млн активных пользователей в 2010 году, по словам Феликса), однако вскоре стало понятно, что конкуриро-

вать с Viber и WhatsApp, которые быстро набирали обороты за счет инвестиций западных инвесторов, было бесполезно. А найти инвесторов для своего проекта в России предпринимателям не удалось.

ВА-БАНК

В начале 2010-х годов предприниматели решили кардинально изменить бизнес-модель — попробовать заработать на входящем в моду финтехе.

Тогда популярностью пользовались терминалы QIWI, и, по замыслу основателей, их новый проект Ubank должен был стать «платежным терминалом онлайн». Пользователь заводит электронный счет, привязав номер телефона, к которому можно добавить карты любых банков, и получает возможность делать переводы друзьям, платить за интернет, ЖКХ, считать расходы. Доступный сегодня в приложении любого более-менее крупного банка функционал тогда был серьезным конкурентным преимуществом сервиса, на создание которого основатели потратили \$3 млн собственных средств. Откуда деньги? По словам Ашижевой, компании удалось продать uTalk, правда, она не уточняет, кому, и часть вырученных средств пошла на развитие Ubank. Сегодня в Google Play приложения uTalk уже нет.

Самой затратной частью разработки оказалось создание банковского процессинга, позволяющего осуществлять платежи. На его построение ушло два года: потребовалось подписать соглашения с банками-эквайерами и партнерами — поставщиками услуг, а также снудать разработать техническую часть. Ашижевой удалось подписать контракт с Raiffeisen Bank и Банком Москвы.

«Когда ты небольшая компания, особенно в России, крупный бизнес воспринимает тебя несерьезно», — рассказывает Феликс Хачатрян. Договориться с банками удалось в первую очередь благодаря уже имеющимся контрактам с производителями. «Они же ничем не рисковали — от них требовалось только время для интеграции», — говорит Лаура. Под контрактами имеется в виду в первую очередь договор о предустановке приложения в телефоны Samsung, одного из лидеров на рынке смартфонов.

Основателей Ubank и южнокорейскую корпорацию Samsung связывают долгие и странные отношения. Еще в 2010 году предпринимателям удалось заключить с корейцами контракт о предустановке приложения uTalk на смартфоны вендора. «У ребят был удачный опыт сотрудничества с Samsung по установ-

ке навигационных приложений еще в 2005–2006 годах, когда они были в новинку. Именно это послужило хорошей базой для развития отношений», — вспоминает экс-сотрудник Ubank Виталий Беликов.

В 2013 году теперь уже Ubank снова удалось договориться о предустановках с российским правительством Samsung. Как правило, цены на предустановку составляют \$1–2 за устройство — Ubank же, по словам Феликса Хачатряна, договорился о бесплатной установке, пообещав выплачивать часть комиссии с транзакций, которые будут совершать пользователи. Источник РБК говорит, что обычно крупные производители смартфонов на такие условия не идут, «это была очень странная сделка».

Отношения с Samsung вскоре испортились. В том же 2013 году Samsung разорвал контракт с uTalk в одностороннем порядке, объяснив разработчику, что начинает устанавливать на свои гаджеты собственный мессенджер ChatOn. В итоге американская компания Top Space Enterprises (TSE) подала иск о банкротстве ООО «Самсунг Электроникс Рус Компани».

По информации РБК, иск Top Space Enterprises инициировала Лаура Ашижева, Феликс Хачатрян утверждает, что акционеры Ubank

к американской компании-истцу отношения не имели. Суд решил, что Samsung должен выплатить TSE из-за нарушения соглашения между компаниями задолженность в размере €5200 и штраф €7,89 млн. Как рассказали РБК в компании «Законный бизнес», чей юрист защищал интересы TSE, «судился поставщик программно-го обеспечения, у которого было два контракта с Samsung, в российской и английской юрисдикциях; в обоих судах были заключены мировые соглашения с постановлением выплатить штрафы со стороны корейцев».

Представители Samsung, как и разработчики приложений uTalk и UBank, вспоминать неприятную ситуацию отказываются. Samsung в те годы сотрясали коррупционные скандалы. Например, в вымогательстве взятки за предоставление приложений корпорацию обвинял Илья Перекопский, бывший заместитель гендиректора «ВКонтакте».

Несмотря на суды с корейцами, контракт с Samsung стал основным активом Ашижевой и Хачатрянов, который помог привлечь инвесторов. В том же 2013 году фонд Runa Capital объявил об инвестициях в проект в размере \$8 млн, хотя тогда у приложения не было и 300 тыс. пользователей. Эта сделка стала самой крупной в истории фонда.

После того как стало известно о сделке с Runa Capital, сервисом заинтересовался Олег Тиньков. В сообщении СМИ упоминалась сумма \$10 млн, которые якобы был готов заплатить Тиньков, однако сооснователь Ubank Лаура Ашижева утверждает, что речь шла даже о более крупных суммах. Сделки так и не случилось, а год спустя Тиньков рассказывал, что его банку удалось разработать похожий продукт своими силами за несколько десятков тысяч долларов.

Собственные мобильные приложения банков стали убийцами электронных кошельков, а в начале 2010-х годов кошельки были довольно популярны. «У нас была жесткая конкуренция с QIWI, — вспоминает один из бывших сотрудников Ubank. — В какой-то момент, после очередного глюка их приложения, к нам пошел поток их юзеров». По его словам, тогда не было библиотек ин-

терфейсов, а команде приходилось создавать все с нуля — в результате потратили гораздо больше денег, чем потребовалось бы пару лет спустя. В Ubank говорят, что 70% инвестиций потратили на разработку технологии и 30% — на юристов, сопровождавших соглашения с партнерами. На сегодня у приложения договоренности о предоставлении есть с Fly, Huawei, Samsung и 4good.

Компания могла себе позволить траты. 2013 год стал лучшим в ее истории. Выручка, по данным СПАРК, превысила 46 млн руб., а прибыль — 5,7 млн руб. Но весь бизнес на транзакциях пользователей уже катился под гору. Лидеры — получатели платежей, такие как «Билайн», МТС и «МегаФон», перестали платить агентские вознаграждения, чтобы сконцентрировать весь поток платежей на своих площадках. «Транзакционная модель приносила в среднем максимум 1% прибыли от суммы транзакции в 2012 году, далее в 2013–2014 годах этот показатель значительно снизился и даже стал приносить убытки, так как в связи с ростом конкуренции мы не могли поднимать комиссию для пользователей», — рассказывает Феликс Хачатрян.

«Подобные приложения-кошельки появляются как реакция на неповоротливость и низкий уровень клиентоориентированности у банков, — говорит Вячеслав Акулов, руководитель проектов управления развития продуктов электронной коммерции Альфа-банка. — По мере повышения качества банковского сервиса потребность в них пропадает».

ПОЛИТИКА ВМЕСТО ЭКОНОМИКИ

Братья Хачатряны решили переориентироваться на более доходные и привычные банковские продукты, например банковские карты. «В России подобные компании построены так, что за ними должен стоять традиционный банк», — говорит Игорь Песин, управляющий партнер Life.SREDA Asia VC. Предпринимателям был нужен надежный банк-партнер, но и тут все пошло не так, как они задумали.

Еще в 2013 году они договорились о выпуске кобрендинговой карты с Москомприватбанком,

входящим в украинскую группу «Приват». За каждую выпущенную карту они должны были получать около 6 тыс. руб., утверждает Феликс Хачатрян, а кредитная организация входила в топ-10 самых популярных «карточных» банков на российском рынке.

Партнерам предстояло объединить IT-решения банка и онлайн-стартапа — команда была сконцентрирована в Днепропетровске. Феликс вспоминает, что на интеграцию уходило до 90% ресурсов компании. Ubank в тестовом режиме раздал около 2 тыс. банковских карт своим пользователям — более 80% людей начали ими пользоваться, вспоминает Хачатрян, но вскоре проект был заморожен.

В новой реинкарнации Ubank уже не мобильный кошелек, а финансовый маркетплейс. Финансовые супермаркеты — одна из самых модных тем сейчас в отечественном финтехе

Весной 2014 года основной владелец группы «Приват» Игорь Коломойский назвал Владимира Путина «шизофреником», в ответ российский президент сказал, что украинский олигарх — «уникальный проходимец».

Партнерство распалось буквально за несколько дней. Российская компания потеряла более \$1 млн и год времени. Тем не менее стало понятно, что идея жизнеспособна, нужно искать другой банк для запуска проекта. «Любой стартап рано или поздно переживает кризис, иначе наш бизнес не назывался бы венчурным. История с Москомприватбанком сильно ударила по бизнесу, но все трудности были преодолены», — говорит управляющий партнер Runa Capital Дмитрий Чихачев.

Выручил инвестор Runa Capital. «Мне позвонил один из стейкхолдеров Runa Capital, который также был акционером МДМ Банка, а акционерам отказывать как-то не принято», — рассказывает Станислав Даныш, с 2012-го курировавший развитие электронного бизнеса МДМ Банка (летом 2015 года группа БИН купила контрольный пакет МДМ Банка). Стороны договорились о выпуске кобрендинговой

карты. На сей раз на организацию выпуска ушло около полугода —годились технологии, разработанные для Москомприватбанка. Карта появилась на рынке в марте 2015 года. Продвигали новую услугу в основном среди пользователей мобильного кошелька.

У МДМ Банка не было инфраструктуры для доставки карт, так что ее в банке построили вместе с Ubank. Первое время уровень «некомплектов» (ошибок при заполнении документов, в частности из-за невнимательности курьера и клиента) составлял до 60%, через девять месяцев снизился до 3%. В общей сложности Ubank к октябрю 2016 года оформил 51 тыс. карт,

активны из них 25 тыс. Для сравнения: Тинькофф Банк в среднем в месяц выдает 200 тыс. карт.

Сколько на этом можно заработать? По словам Игоря Хмеля, бывшего сотрудника Сбербанка, основателя сервиса BankEx, средняя стоимость привлечения клиента на кредитную карту составляет 1800 руб. По словам Хачатряна, сейчас выпуск карт приносит порядка 50% выручки Ubank, выйти на операционную прибыль его компания рассчитывает через шесть месяцев.

ФИНАНСОВЫЙ МИНИ-СУПЕРМАРКЕТ

«Меня заинтересовала идея финансового маркетплейса. Обратная сторона медали онлайн-жизни заключается в том, что у потребителя возникает эффект «информационной усталости» и он уже не готов покупать товары у различных поставщиков. Всем прекрасно известны агрегационные модели Amazon, «Яндекса», решающие проблему разумного упорядочивания», — говорит Станислав Даныш.

В новой реинкарнации Ubank уже не мобильный кошелек, а финансовый маркетплейс. Финансовые супермаркеты — одна

из самых модных тем сейчас в отечественном финтехе. О перспективах маркетплейса любит говорить Герман Греф, а Олег Тиньков уже запустил на портале своего банка финансовый супермаркет в феврале 2016 года.

«Маркетплейс, сделанный банком, — это утопия, — считает Филипп Ильин-Адаев, основатель banki.ru. — Невозможно представить, чтобы «Тинькофф» продавал своим клиентам, например, продукты Сбербанка». По его мнению, финансовые супермаркеты — это скорее удел интернет-медиа. Например, портал banki.ru работает по модели маркетплейса: у сайта есть лояльная аудитория (6 млн посетителей в месяц), а монетизируется проект за счет продажи различных финансовых продуктов от разных банков и страховых компаний (более 30 предложений). Совладелец и управляющий директор Модульбанка Яков Новиков считает, что для нормальной работы маркетплейса нужно как минимум несколько миллионов постоянных клиентов-посетителей. «Практика крупных банков показывает, что конверсия в конечную продажу подобных дополнительных сервисов на уровне 0,7% — это неплохой показатель. И только эффект масштаба клиентской базы позволит зарабатывать маркетплейсу», — считает Новиков.

Каков масштаб Ubank? Месячная аудитория приложения сегодня составляет 1,3 млн пользователей, дневная — около 100 тыс. По данным сервиса аналитики мобильных приложений App Annie, Ubank находится на 74-м месте в Google Play в категории «Финансы» (на первом — «Сбербанк Онлайн», на втором — QIWI-кошелек, «Тинькофф» — на 11-м).

Да и ассортимент нового финансового супермаркета крайне небогат. Сейчас это совместная с МДМ Банком карта, краткосрочные займы от МФО «Займ Онлайн» и полис страхования путешественников от «БИН Страхования». Феликс Хачатрян говорит, что подписаны договоры еще с тремя банками из топ-30 на распространение их карт, но названия не раскрывает, пока проекты не запущены. Он в очередной раз пытается захватить новую модную нишу, пока там не обособились крупные игроки. ■

1500 ИТ-специалистов 100 докладов 50 стендов 10 залов РЕКЛАМА

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ЗАВТРА

10 / 11 / 2016 отель «Рэдиссон Славянская», Москва

Cnews
FORUM 2016

* Форум +7 (495) 363-11-11 / forum@cnews.ru / www.forum.cnews.ru

Аналитики исключили снижение ключевой ставки ЦБ до конца года

Ставки меньше нет

РОМАН МАРКЕЛОВ,
ЕКАТЕРИНА МАРХУЛИЯ

Аналитики ожидают, что Банк России 28 октября не изменит ключевую ставку. Согласно консенсус-прогнозу, она сохранится на уровне 10% до начала 2017 года, нефть будет стоить дешевле \$50 за баррель, а рубль ослабнет к доллару.

БЕЗ ИЗМЕНЕНИЙ

Совет директоров Банка России на заседании в пятницу, 28 октября, оставит ключевую ставку без изменений, на уровне 10% годовых, единодушно сходятся во мнении 21 опрошенный РБК аналитик. По их мнению, интриги в ближайшее время ждать не придется. Участники рынка убедились, что их ожидания по снижению ключевой ставки оказались завышенными.

В 2016 году Банк России снижал ключевую ставку дважды. 10 июня, после шести заседаний подряд, регулятор снизил ключевую ставку с 11 до 10,5% годовых. ЦБ пошел на такой шаг, отметив, что инфляция стабилизировалась, а экономика вошла в стадию восстановительного роста, говорилось в комментарии регулятора. Второе снижение ставки на 0,5 п.п. в этом году произошло на последнем заседании 16 сентября. При этом Банк России дал впервые неожиданно жесткий комментарий: «необходимо поддержание достигнутого уровня ключевой ставки до конца 2016 года», чтобы стабилизировать динамику роста цен.

Опрошенные РБК аналитики от заседания ЦБ по ключевой ставке в эту пятницу сюрпризов не ждут. Они убедились, что их ожидания смягчения денежно-кредитной политики оказались чрезмерными — ставка будет сохранена на текущем уровне по крайней мере до конца года. Подкрепить свои доводы регулятор сможет невысоким снижением годовой инфляции с момента прошлого заседания. «По факту в годовом выражении инфляция с середины сентября снизилась не так сильно — с 6,5–6,6% до примерно 6,2–6,3%», — говорит управляющий по исследованиям и аналитике Промсвязьбанка Александр Полотов. По его словам, инфляционные риски может нести и чрезмерно крепкий рубль на фоне повышенного спроса на рублевую ликвидность из-за приватизационных сделок и отскока нефти выше \$50 за баррель.

КОММЕНТАРИЙ ЦБ

Основное внимание эксперты уделяют комментарию ЦБ по итогам заседания. «Раз было заявлено, что снижения ждать не стоит, то нужны дальнейшие разъяснения», — говорит главный экономист Альфа-банка Наталия Орлова. Она ожидает, что в комментарии Банк России может коснуться дан-



ных по розничному потреблению, номинальным зарплатам и кредитованию. О признаках восстановления потребительского спроса и росте розничного кредитования глава ЦБ Эльвира Набиуллина говорила в середине октября. В то же время Росстат по итогам сентября зафиксировал рост номинальных зарплат в годовом выражении на 9,4%, до 36,1 тыс. руб. (в реальном выражении они поднялись на 2,8%). Сохранение ключевой ставки 28 октября Банк России может подкрепить именно этими факторами, влияющими на разгон инфляции, предполагает Орлова.

По мнению начальника аналитического управления банка «Зенит» Владимира Евстифеева, риторика комментария по итогам пятничного заседания ЦБ станет нейтральной. «В нем не отменяют прежний постулат о том, что вопрос дальнейшего снижения ключевой ставки будет рассмотрен только в первом квартале 2017 года. Возможно, будет сказано, что с момента прошлого заседания заметных улучшений в экономике так и не произошло», — полагает он.

В комментарии ЦБ будут содержаться два посыла, считает аналитик Райффайзенбанка Станислав Мурашов. «Банк России может заявить о том, что инфляционные ожидания населения снизились, но характер их динамики остается неустойчивым — поэтому ЦБ

ставку и не снижает», — допускает он. Вторым тезисом регулятора, подкрепляющим сохранение ставки в 10%, может быть ссылка на участников рынка, умеривших свои ожидания по дальнейшему

Опрошенные РБК аналитики от заседания ЦБ по ключевой ставке в эту пятницу сюрпризов не ждут. Они убедились, что их ожидания смягчения денежно-кредитной политики оказались чрезмерными — ставка будет сохранена на текущем уровне по крайней мере до конца года

понижению ключевой ставки, говорит Мурашов. По оценке аналитиков Sberbank CIB, рынок уже понял намек ЦБ, что его ожидания по быстрому снижению ставки были чрезмерными.

Банк России в комментарии 28 октября попытается сформировать ожидания рынка по ключевой ставке и на еще более долгий срок — на полгода-год, не исключает старший аналитик группы исследований и прогнозирования АКРА Дмитрий Куликов. «Возможно, в более конкретном виде будет упомянуто влияние бюджетной политики на денежно-кредитную: все же неопределенность в связи с подготовкой бюджета постепенно снижается», — отмечает он.

Смягчать риторику комментария Банк России, скорее всего, не станет, считает главный аналитик Бинбанка Наталья Ващелюк. Среди инфляционных рисков Банк России может, как и раньше, от-

декабрьском заседании возможно только, если инфляция опустится к концу года хотя бы до 5,7%, считает главный аналитик Нордеа Банка Ольга Лапшина. В этом случае ключевая ставка может упасть и до 9,5%, допускает она. Но все же большинство аналитиков полагают, что ЦБ, как и обещал, будет снижать ключевую ставку только в 2017 году. Главным фактором, из-за которого Банк России оставит ставку на уровне 10% и в декабре, станет заседание ФРС США 14 декабря, на котором может быть повышена ставка по федеральным фондам, говорит главный экономист Евразийского банка развития Ярослав Лисоволик. «ЦБ может занять выжидательную позицию еще и в начале 2017 года для оценки последствий решения ФРС по ставке мировыми рынками. При их сильной волатильности не исключен дальнейший перенос снижения ключевой ставки и на второй квартал», — прогнозирует он. По словам Полотова из Промсвязьбанка, крупные выплаты по внешнему долгу вместе с давлением фактора ФРС могут ослабить курс рубля к доллару в декабре до 67–69 руб. за доллар (сейчас — около 62 руб. за доллар). Цены на нефть Brent снова могут упасть ниже \$50 за баррель, если странам ОПЕК на встрече 30 ноября не удастся договориться об ограничении добычи, говорит он. ▀

ИНФЛЯЦИЯ И ЗАСЕДАНИЕ ФРС

Подавляющее большинство аналитиков (20 из 21), опрошенных РБК, считают, что и по итогам заседания 16 декабря ключевая ставка тоже сохранится на уровне 10% — в противном случае ЦБ будет рисковать достижением цели по годовой инфляции в 4% к концу 2017 года. По итогам сентября уровень годовой инфляции составлял 6,4%, по итогам августа — 6,9%. Снижение ключевой ставки на