

Только 9% потребителей использует ранее бывшие в употреблении телефоны, по данным Deloitte

Лишь 6% владельцев смартфонов в России, приобретая новую модель, готовы продать старую

В Европе и США эти показатели выше, так как перепродажей б/у устройств занимаются профессиональные дилеры

# РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



**Наталья Аншина,**  
предприниматель

*Как заработать  
на корпоративных  
сувенирах*

СВОЙ БИЗНЕС, с. 14

ФОТО: Олег Яковлев/РБК

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИКА ЛЮДИ БИЗНЕС ДЕНЬГИ 23 декабря 2016 Пятница No 239 (2495) WWW.RBC.RU

КУРСЫ ВАЛЮТ  
(ЦБ, 23.12.2016)



\$1=  
₽60,86



€1=  
₽63,56



ЦЕНА НЕФТИ BRENT (BLOOMBERG,  
22.12.2016, 20.00 МСК) \$55,01 ЗА БАРРЕЛЬ



ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА,  
22.12.2016) 1125,8 ПУНКТА



МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ  
РОССИИ (ЦБ, 16.12.2016) \$379,0 МЛРД

**НЕДВИЖИМОСТЬ** Ставки по жилищным кредитам вернулись на уровень 2014 года

## Ипотека преодолела кризис



В январе—ноябре 2016 года в России было выдано 756 тыс. кредитов на 1,3 трлн руб., объем выданных кредитов вырос на 31% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года

ЕКАТЕРИНА МАРХУЛИЯ,  
РОМАН МАРКЕЛОВ

**Крупнейшие банки на рынке ипотеки и Агентство ипотечного жилищного кредитования (АИЖК) сообщают о возвращении ипотечных ставок на докризисный уровень. Это увеличит спрос на ипотеку, но в то же время и цены на жилье.**

22 декабря АИЖК опубликовал доклад о состоянии рынка ипотечного кредитования, согласно которому в январе—ноябре 2016 года в России было выдано 756 тыс. кредитов на 1,3 трлн руб., объем выданных кредитов вырос по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 31%. В тот же день лидер рынка Сбербанк, на который приходится более половины выданных ипотечных ссуд, раскрыл свою статистику за тот

же период: количество выданных Сбербанком ипотечных кредитов в январе—ноябре выросло в годовом исчислении на 11%, до 419 тыс., в денежном — на 10%, до 636 млрд руб.

И АИЖК, и Сбербанк связывают рост выдачи со снижением ипотечных ставок, которые, по их оценкам, вернулись на предкризисный уровень. В 2016 году банки неоднократно снижали ставки по ипотеке. Сбербанк, в частности, опускал их трижды. «Осенью среднее снижение процентных ставок составило 0,45–0,55 п.п. В рыночном сегменте ипотеки на вторичном рынке получить кредит можно по ставкам от 11,9%, и это уровень начала 2014 года», — говорится в докладе АИЖК. По данным агентства, на первичном рынке с господдержкой получить кредит можно по ставке от 10,9% (ставки АИЖК с учетом дополнительных вычетов начинаются от

10,5% годовых). «Рынок продолжает восстанавливаться, [ипотечные] ставки вернулись на докризисный уровень. В случае выдачи ипотеки молодым семьям ставки [в Сбербанке] даже ниже — от 10,25%», — сообщила директор департамента розничных нетрансакционных продуктов Сбербанка Наталья Алымова на совместной пресс-конференции Сбербанка и Министерства строительства и ЖКХ. По ее словам, к уровню начала 2014 года приближаются и объемы выдачи ипотеки на вторичном рынке (+20% по сравнению с 11 месяцами прошлого года).

### СТАВКОЙ ПО КРИЗИСУ

Заявление о возврате ставок по ипотеке на предкризисный уровень или даже ниже подтверждают и многие игроки из топ-10 по объемам ипотечного портфеля (согласно рейтингу Frank Research).

Ставки на первичном рынке с осени и вовсе опустились до уровня ниже начала 2014 года, говорят заместитель председателя правления Абсолют Банка Татьяна Ушкова и старший вице-президент, директор департамента ипотечного кредитования банка ВТБ24 Андрей Осипов. «Самая распространенная ставка по ипотеке по первичному рынку сейчас на уровне 10,9%, но встречаются и предложения ниже», — соглашается с ними директор департамента розничного бизнеса банка «Возрождение» Олег Коровин. Подтверждают тренд на снижение ставок до докризисного уровня в Транскапиталбанке и Райффайзенбанке.

Получить комментарии в остальных банках из топ-10 (РСХБ, Связь-банк, Газпромбанк и «ДельтаКредит») не удалось.

Окончание на с. 11

**РЕГУЛИРОВАНИЕ**

## Без сплошных проверок

ИВАН ТКАЧЁВ,  
АНТОН ФЕЙНБЕРГ,  
СВЕТЛАНА БОЧАРОВА

**Чиновников для органов, надзирающих за бизнесом, будут отбирать по конкурсу, стимулировать их материально, но на «коррупционных» должностях будет организована ротация, следует из паспорта реформы контроля и надзора.**

Актуальная для бизнеса реформа контроля и надзора, недавно включенная в число приоритетных проектов государства, начнется в 2017 году с распределения всех подконтрольных объектов по категориям риска с целью отказа от практики сплошных проверок в пользу предотвращения нарушений и сокращения ущерба. Будут актуализированы обязательные требования для пяти секторов — розничной торговли, общественного питания, производства пищевых продуктов, операций с недвижимым имуществом и пассажирских перевозок. Чиновников контрольно-надзорных органов и проверяющих-инспекторов будут брать на работу по результатам конкурса, переобучать и переаттестовывать, а также материально поощрять за принятие новой философии, эффективность и добросовестность. Облик будущей системы контроля и надзора описан в паспорте приоритетной программы «Реформа контрольной и надзорной деятельности», с которым ознакомился РБК.

Документ был утвержден 21 декабря на заседании президиума Совета при президенте по стратегическому развитию и приоритетным проектам.

Окончание на с. 3



ПОДПИСКА: (495) 363-11-01

РБК  
ежедневная  
деловая  
газета

16+

Ежедневная деловая газета РБК  
**И.о. главного редактора:**  
 Игорь Игоревич Тросников  
**Арт-директор:** Дмитрий Девишвили  
**Выпуск:** вакансия  
**Руководитель фотослужбы:**  
 Алексей Зотов  
**Фоторедактор:** Наталья Славгородская  
**Верстка:** Константин Кузниченко  
**Корректора:** 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:**  
 вакансия  
**Первый заместитель главного редактора:**  
 Кирилл Вишнепольский  
**Заместители главного редактора:**  
 Дмитрий Ловягин, Юрий Львов,  
 Ирина Парфентьева

**Редакторы отделов**  
**Банки и финансы:** Марина Божко  
**Индустрия и энергоресурсы:**  
 Тимофей Дзядко  
**Политика и 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 № 2949  
 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

Материалы на таком фоне опубликованы на коммерческой основе.

ИНФРАСТРУКТУРА РБК выяснил, почему ликвидируют Федеральное агентство специального строительства

# Коррупция разобрала Спецстрой

ГРИГОРИЙ МИЛЕНИН

Федеральное агентство специального строительства ликвидируют из-за коррупции, говорят собеседники РБК. Источник в Министерстве обороны утверждает, что всех сотрудников Спецстроя трудоустрают.

Федеральное агентство специального строительства (Спецстрой), о ликвидации которого заявил в четверг, 22 декабря, министр обороны Сергей Шойгу, оказалось замешано в ряде коррупционных скандалов, что и привело к упразднению организации, считают опрошенные РБК эксперты. Сказалось и стремление оптимизировать работу агентства.

Вместо Спецстроя будет создано восемь ФГУПов, которые войдут в состав вооруженных сил и будут заниматься строительством военных объектов. Агентство выполняло весь спектр строительных работ в интересах Министерства обороны и органов исполнительной власти, касающихся обеспечения обороноспособности страны. Кроме того, Спецстрой занимался жилищным и инфраструктурным строительством для вооруженных сил.

## ОЖИДАЕМОЕ РЕШЕНИЕ

Упразднение связано с изменением функционала Спецстроя, считает доцент кафедры государственного управления и национальной безопасности РАНХиГС Игорь Нестерчук. «Новая структура будет заниматься оборонными проектами, которые несут гриф секретности, а строительство других объектов, связанных с отраслевым применением строительства, например для космической отрасли, будет находиться в ведении профильных структур», — рассказал Нестерчук РБК.

Как полагает эксперт Ассоциации военных политологов Андрей Кошкин, решение о ликвидации агентства — это попытка вывести систему специального строительства из коррупционного тупика.

Реформирование Спецстроя вряд ли поспособствует уменьшению коррупционной составляющей в системе специального строительства, заявил РБК военный обозреватель Александр Жилин. «Я не верю в это, потому что уровень коррупции у нас в стране уже давно угрожает национальной безопасности», — отметил эксперт.

В последнее время Спецстрой сопровождала череда коррупционных скандалов, в том



В конце октября глава Минобороны Сергей Шойгу (на фото) пообещал принять беспрецедентные меры к предприятиям, срывающим гособоронзаказ

числе связанных со строительством космодрома Восточный. Так, в марте этого года стало известно, что Газпромбанк и «Роскосмос» пытались взыскать 5,1 млрд руб. с «Дальспецстроя», который входит в структуру федерального агентства. Тогда же Басманный суд арестовал учредителей компании «РусАльянс Строй», выступавшей субподрядчиком при строительстве военных объектов на мысе Шмидта в Заполярье.

В том же месяце по подозрению в получении взятки в Петербурге были задержаны трое сотрудников Главного управления специального строительства (ГУССТ) №3 при Спецстрое России. Вместе с ними был задержан и один бывший сотрудник этого предприятия.

В конце апреля стало известно об аресте экс-начальника ФГУП «Спецстройтехнологии» при Спецстрое Владимира Шамаилова и предпринимателя Рената Сямиуллина. Обоих заподозрили в коммерческом подкупе. По данным следствия, Сямиуллин выступал посредником в коммерческом подкупе и получил с субподрядчика ЗАО «ТМК» для Шамаилова несколько миллионов рублей. Подрядчик по договору должен был строить для космодрома Восточный жилье, коммуникации, социальные

объекты и заниматься благоустройством.

Осенью Федеральная антимонопольная служба сообщила о срывах сроков выполнения гособоронзаказа более чем на 150 млрд руб. Нарушения были найдены в ходе проверки ФГУП

**В конце апреля стало известно об аресте экс-начальника ФГУП «Спецстройтехнологии» при Спецстрое Владимира Шамаилова и предпринимателя Рената Сямиуллина. Обоих заподозрили в коммерческом подкупе**

«Спецстройинжиниринг», которое подведомственно Спецстрою. Правительством эта организация определена как единственный исполнитель строительных, проектно-изыскательных работ, работ по капитальному ремонту и реконструкции объектов специального назначения Минобороны.

## ПОСЛЕДНЯЯ КАПЛЯ

В конце октября Сергей Шойгу пообещал принять беспрецедентные меры к предприятиям, срывающим гособоронзаказ. По его словам, было «принято решение о расторжении контрактов, возврате денежных средств и перезаключении контрактов с другими предприятиями».

Как писал «Коммерсантъ» со ссылкой на источники, близкие к Минобороны, решение о ликвидации Спецстроя Владимир Путин принял по итогам закрытого совещания с руководством военного ведомства, состоявшегося 18 ноября.

Сейчас в агентстве работают 37,6 тыс. человек, рассказали РБК в пресс-службе Спецстроя. Точное количество работников, занятых на строительстве объектов для Министерства обороны, в организации назвать затруднились, однако уточнили, что к военному строительству так или иначе имеют отношение все 19 предприятий Спецстроя.

Остается неясным, будет ли сопровождать ликвидацию Спецстроя сокращение персонала. Сергей Шойгу заявил, что реформа этой структуры позволит снизить численность управленческого персонала в два раза. Как пояснил РБК источник в оборонном ведомстве, все работники упраздняемой организации будут трудоустроены. ■

**РЕГУЛИРОВАНИЕ** В 2017 году начнется реформа контрольной и надзорной деятельности государства

## Без сплошных проверок

➔ Окончание. Начало на с. 1

«По сути, мы должны обновить идеологию работы всей системы контроля и надзора в нашем государстве, чтобы одновременно с сокращением рисков для жизни и здоровья людей перейти к современной модели контроля, которую принято называть партнерской, сервисной», — сказал тогда премьер-министр Дмитрий Медведев. Курировать программу, рассчитанную до 2025 года, назначен вице-премьер Сергей Приходько. Участники программы — 12 контрольно-надзорных ведомств: МВД, МЧС, ФАС, ФНС, Россельхознадзор, Роспотребнадзор, Росздравнадзор, Росприроднадзор, Ространснадзор, Роструд, Ростехнадзор и ФТС.

### ОТ СПЛОШНЫХ ПРОВЕРОК К «УМНОМУ РЕГУЛИРОВАНИЮ»

Существующая модель обязывает контролеров осуществлять с заданной периодичностью сплошную проверку подконтрольных объектов. В результате в России ежегодно проводится около 2 млн проверок, издержки бизнеса, свя-

занные с деятельностью контролеров, достигают 5% ВВП, но смертность, например, от отравлений алкоголем — в 20 раз выше, чем в странах ОЭСР, говорит министр по вопросам «открытого правительства» Михаил Абызов. «Следует задуматься: наверное, что-то у нас происходит не так и требует серьезной перестройки и нового отношения», — сказал он в четверг.

Программа, в частности, ставит цель снизить количество смертельных случаев по контролируемым видам рисков на 15% к 2018 году (от уровня 2015 года) и вдвое — к концу 2025 года. В два раза к концу действия программы должна быть сокращена и «административная нагрузка» на бизнес, но методика определения и расчета этого показателя будет сформирована только к середине 2017 года.

### ОТБОР КАДРОВ СТРОЖЕ, ЗАРПЛАТЫ — ВЫШЕ

Уже в 2017 году, на первом этапе реализации проекта, запланирован централизованный набор чиновников-контролеров в фе-

деральные органы власти, которые будут участвовать в проекте, следует из его паспорта. Однако новая кадровая политика не коснется МВД и МЧС, отмечено в документе без объяснения причин. МЧС — один из многолетних лидеров по количеству проводимых проверок, по итогам 2015 года на это ведомство пришлось 395 тыс. из 2 млн инспекций, сообщила РБК Генпрокуратура. Для остальных ведомств контролеров предполагается выбирать на конкурсе — не меньше трех претендентов на место. Руководителей, их заместителей и начальников кадровых служб ведомств — участников проекта предполагается лишь аттестовать. Руководства МВД и МЧС это положение также не коснется, оговорились авторы проекта.

Проект предполагает появление специальных требований к квалификации и эффективности контролеров и их руководства. Недостижение установленных показателей станет поводом для «управленческих решений», сказано в документе. В то же время предложено внедрять систему материальной и нематери-

альной мотивации контролеров (что подразумевается под нематериальной мотивацией, в документе не поясняется). В 2018 году авторы проекта рассчитывают на принятие специальных нормативных актов о повышении зарплат чиновникам контрольных органов.

В ходе реформы контрольным органам предстоит пересмотреть (актуализировать) обязательные требования к поднадзорным организациям. При этом каждое новое обязательное требование они смогут вводить, лишь исключив два старых, сказано в проекте.

### РОТАЦИЯ НА «КОРРУПЦИОННЫХ» ДОЛЖНОСТЯХ

Для борьбы с коррупцией в контрольных ведомствах авторы проекта планируют установить четкие критерии для принятия решений проверяющими. Они планируют организовать обучение «по вопросам профилактики коррупции» среди не менее 30 тыс. проверяющих и впоследствии проводить такие курсы каждый год. Инспекторов заста-

вят использовать средства для аудио- и видеозаписи во время выездных проверок. На должностях с «высоким коррупционным риском» будет организована «ротация» федеральных госслужащих.

Бюджет программы пока выглядит скромно — лишь по 150 млн руб. ежегодно в 2017–2019 годах, которые будут выделяться через АНО «Аналитический центр при правительстве РФ». Недостаток финансирования — один из рисков для реализации программы, говорится в документе. С одной стороны, денег на программу действительного заложено немного — в идеале она требует больших вложений в технические новации, например в «электронных инспекторов», которых можно было бы использовать, чтобы проверяющим не нужно было физически присутствовать на предприятиях. С другой стороны, государство само нарастило «огромные требования» к бизнесу, поэтому требование вложить больше денег в ослабление контроля можно считать и «неправильным подходом», рассуждает вице-президент «Опоры России» Марина Блудян. ■

ОТКРОЙТЕ ДЛЯ СЕБЯ ДУБАЙ ЗАНОВО ...  
И ПОЛУЧИТЕ В ПОДАРОК ВОЗМОЖНОСТЬ  
НАСЛАДИТЬСЯ РАЗНООБРАЗИЕМ  
КУЛИНАРНОГО ИСКУССТВА В БОЛЕЕ  
ЧЕМ 60 РЕСТОРАНАХ

Реклама

ОТЕЛЬ JUMEIRAH AL NASEEM, НОВОЕ ДОПОЛНЕНИЕ К КОМПЛЕКСУ MADINAT JUMEIRAH, УЖЕ ОТКРЫТ

Забронируйте ваши следующие каникулы по нашим лучшим тарифам и наслаждайтесь бесплатным завтраком, а также обедом или ужином на ваш выбор в любом из более чем 60 ресторанов (срок действия предложения ограничен). Jumeirah Al Naseem, расположенный на самом протяженном в Дубае частном пляже, наполняет знаменитый курорт Madinat Jumeirah свежей энергией, изобилием возможностей для отдыха и яркими эмоциями. Вдохновленный песчаными дюнами, лазурным небом, морским бризом, наследием ловцов жемчуга и традициями бедуинов, Jumeirah Al Naseem — роскошная отправная точка для больших открытий в Дубае.

Бронируйте номер по данному предложению до 31 декабря 2016 года на период с 1 января по 30 сентября 2017 года. По вопросам бронирования: [Jumeirah.com/ru/alnaseemspecial](http://Jumeirah.com/ru/alnaseemspecial) или звоните 8800 555 0324.

Jumeirah  
AL NASEEM  
MADINAT JUMEIRAH  
DUBAI

БЛИЖНИЙ ВОСТОК Курдские отряды при поддержке сирийской оппозиции наступают на «столицу» ИГИЛ

# Курды идут на Ракку

ГЕОРГИЙ МАКАРЕНКО

К концу 2016 года из четырех активных наземных операций против ИГИЛ успешно продвигается лишь одна — курдские отряды наступают на Ракку. Успеху других операций мешает недостаток сил.

К концу декабря курдские отряды при поддержке сирийской оппозиции продолжают занимать территории на северном берегу реки Евфрат, готовясь к наступлению на «столицу «Исламского государства» (ИГИЛ, запрещенная в России террористическая организация) — город Ракку. Операции Турции и правительственных войск в Сирии буксуют, застопорилась операция иракских войск против ИГИЛ в Мосуле.

## «ГНЕВ ЕВФРАТА»

Операция по захвату Ракки под кодовым наименованием «Гнев Евфрата» стартовала в начале ноября. Основной ударной силой стали так называемые «Демократические силы Сирии» (SDF) — группировка, состоящая из отрядов сирийских курдов и сирийской оппозиции. Первый месяц операции отряды SDF пытались совершить прорыв на Ракку с севера вдоль дороги, ведущей прямо в город, — в самом узком месте от линии фронта до «столицы» ИГИЛ было около 40 км. Несмотря на поддержку со стороны американской и французской авиации, бойцы SDF достигли лишь ограниченного успеха и с 10 декабря начали «вторую фазу» операции: освобождение районов к западу от Ракки.

По словам командиров SDF, которые приводит прокурдское агентство AgaNews, «вторая фаза» операции имеет две задачи: занять плотину Эс-Саура и окружить Ракку с запада. Плотина была сооружена в начале 1970-х годов при поддержке советских инженеров. В результате на Евфрате появилось водохранилище Эль-Асад, самое крупное озеро в Сирии и важнейший узел водоснабжения северных районов страны, включая Алеппо.

К началу операции SDF состояла более чем из 30 тыс. бойцов (по данным Сирийского центра мониторинга прав человека), которым в Ракке противостояло около 2 тыс. боевиков ИГИЛ (по данным «Голоса Америки» со ссылкой на чиновников Вашингтона).

Сколько солдат из 30 тыс. были задействованы в наступлении на западе от Ракки, не сообщается, однако силы SDF продвигались достаточно быстро и за восемь дней вышли к берегу озера Эль-Асад. К 21 декабря (за десять суток операции) отряды SDF освободили к западу от Ракки свыше 1,3 тыс. кв. км территории и заняли 97 населенных пунктов. В итоге они заня-



После начала второй фазы операции «Гнев Евфрата» отряды курдов и сирийской оппозиции за десять суток освободили к западу от Ракки свыше 1,3 тыс. кв. км территории и заняли 97 населенных пунктов

## Как проходит операция «Гнев Евфрата»



Источник: syria.liveuamap.com, РБК

ли весь северный берег водохранилища, находясь в нескольких километрах от плотины Эс-Саура.

## ПОТЕРИ АСАДА И ТУРЦИИ

Операции других сил против боевиков ИГИЛ не являются настолько успешными, как «Гнев Евфрата». Например, западнее озера Эль-Асад турецкие войска уже более месяца не могут отбить у исламистов город Эль-Баб. Это опорный пункт ИГИЛ в регионе, взятие его Анкара называла одной из целей своей операции «Щит Евфрата». Турецкая армия подошла вплотную к городу

еще 14 ноября, с тех пор ей так и не удалось овладеть хотя бы одним из его районов.

21 декабря Турция понесла самые серьезные потери за все время ведения операции: в районе Эль-Баба были убиты 14 военнослужащих. Всего турецкая армия, по официальным данным, с начала операции в августе потеряла 33 человек.

Продвижение турецких войск и операция SDF косвенно связаны между собой. С одной стороны, и те и другие являются союзниками США, а Вашингтон заинтересован в максимально эффективном

и согласованном ведении обеих кампаний. С другой стороны, Анкара, будучи формально на одной стороне с курдами, уже выполнила свою главную задачу — разделение захваченных курдами земель на севере Сирии, объясняет Леонид Исаев, старший преподаватель НИУ ВШЭ. Захват Эль-Баба турецкими силами все же состоится, но вглубь сирийской территории, в сторону Ракки, они не пойдут, прогнозирует Исаев.

Войска же сирийского правительства в начале декабря за несколько дней потеряли Пальмиру в ходе масштабного наступления

ИГИЛ и были отброшены боевиками более чем на 30 км на запад от этого города. В настоящий момент линия фронта проходит неподалеку от аэродрома Тияс (старейшей и крупнейшей базы ВВС в Сирии), который правительственная армия обороняет уже около двух недель.

Кроме того, 22 декабря йеменское агентство Al-Masdar News сообщило, что боевики ИГИЛ начали «массированное наступление» на Дейр-эз-Зор. Город частично занят правительственными войсками и является их анклавом в тылу занятой ИГИЛ территории. Связь с ним поддерживается авиамостом через расположенный поблизости аэродром. Размеры атакующей группировки пока неизвестны.

## ЗАМЕДЛЕНИЕ В МОСУЛЕ

Четвертое направление атаки на ИГИЛ — иракский Мосул. Операция по освобождению от боевиков «иракской столицы ИГИЛ» началась еще в середине октября, проводит ее коалиция в составе иракской армии и спецназа (CTS), военных подразделений Иракского Курдистана и шиитских ополченцев, поддержку оказывает коалиция во главе с США. К 31 октября часть войск достигла восточных кварталов города, а другая группировка обходила Мосул с востока, и к 23 ноября город и прилегающая территория оказались окружены, после чего начались городские бои.

Однако с началом городских боев продвижение войск коалиции замедлилось. Иракские войска не отчитываются о своих потерях, и эксперты предполагают, что торможение операции связано с большим числом убитых и раненых солдат коалиции. Так, 15 декабря издание Politico со ссылкой на Пентагон (который проводит авиаудары по Мосулу и сотрудничает с Багдадом по техническим вопросам) сообщило, что в «Золотой дивизии», одном из элитных отрядов иракского спецназа, потери составляют уже 50%. По данным Politico, всего в дивизии было 10 тыс. человек. Однако, по словам ее командира Фазиля Барвана, в операции в Мосуле участвовали только два из десяти полков дивизии — около 2 тыс. человек. О потерях он не сообщал.

Ссылаясь на эти данные, аналитики Institute for the Study of War предупреждают, что отрядам CTS понадобится время, чтобы произвести перегруппировку и пополнение. За этот период армейские подразделения к западу от Мосула смогут закрепить свои позиции и двинуться к центру города с противоположной стороны. В то же время 21 декабря командир «Золотой дивизии» Барван заявил в интервью курдскому агентству Rudaw, что город будет полностью освобожден «примерно за два месяца». ■

## МНЕНИЕ



ФОТО: из личного архива

ВАСИЛИЙ ЖАРКОВ,  
историк

Все, что мы знаем про господина Трампа наверняка, — это его жесткую и циничную натуру бизнесмена, потомственного воротилы с Манхэттена, который не поступится ничем ради собственной прибыли и тем более не станет считаться ни с какими партнерами и личными отношениями.

## Почему не стоит ждать сближения России и США

**Еще до победы Дональда Трампа демократическая администрация немало сделала, чтобы осложнить следующему президенту отмену санкций против России.**

Усиление санкций против России, предпринятое напоследок администрацией Барака Обамы, продиктовано опасениями крутых перемен при остающемся непредсказуемым президенте Трампе. Однако вполне возможно, что опасаться нужно как раз тем, кто строит необоснованные планы в связи с новым президентом США.

### ПОПУЛЯРНЫЙ ЭГОИСТ

Будучи сторонником жесткого национального эгоизма, презирающим интересы других, Дональд Трамп сумел, несмотря на подобные взгляды, завоевать огромные симпатии в России. Особенно среди тех, кто критиковал внешнеполитический курс США как раз за излишний эгоизм, грубое силовое давление и пренебрежение к позиции международных организаций. В этом, пожалуй, главный парадокс нового президента США, по крайней мере для России.

Трампомания, охватившая российские правящие круги и прокремлевское большинство в ходе и сразу после президентских выборов в Америке, позволяет многим комментаторам надеяться (или, наоборот, опасаться) резких перемен в российско-американских отношениях. Вплоть до того, что действующие санкции могут быть сняты, а лидеры двух стран, два настоящих капиталиста и мацо

Трамп и Путин станут такими добрыми друзьями, что вскоре начнут вместе ходить на рыбалку и не только.

Меж тем главное, что пока известно про господина Трампа — в отличие от его основной соперницы на прошедших выборах, — он остается абсолютно непредсказуемым, особенно в плане своего внешнеполитического курса. Непредсказуемость эта рождает опасения и даже апокалиптические страхи среди тех, кто привык смотреть на международную политику как на относительно устоявшуюся систему. В свою очередь те, кто бро-

чество потенциального союзника других враждебных сложившейся западной системе акторов. Отсюда, по всей видимости, сентенции о «феноменальном сходстве» между Дональдом Трампом и Владимиром Путиным, полуофициально озвучиваемые с российской стороны. Трамп как будто бы критикует американский истеблишмент за то же самое, за что его критикует российский лидер, и это в глазах многих предопределяет их неизбежное сближение. Наконец, в-третьих, среди кругов, отвечающих за внешнеполитический анализ в России, принято считать, что

мягкость внешнеполитического курса. В том числе за неспособность «поставить на место» Россию, недостаточно эффективные санкции, подмену реальных жестких мер «эпохой пустых слов» и т.п. Все не значит, конечно, что Трамп будет полностью следовать данной жесткой антироссийской линии, но совершенно точно сторонники подобного курса представлены в его окружении и новый президент США вряд ли сможет полностью игнорировать их позицию.

Во-вторых, кем бы ни был президент Трамп, он, как и любой другой американский лидер, будет руководствоваться в первую очередь интересами своей страны. Вряд ли лозунг «Сделаем Америку снова великой!» вкупе со ставкой на популизм, потакание примитивным настроениям толпы предполагает сложные внешнеполитические комбинации и уступки, в том числе внешне ничем не мотивированную отмену санкций против России — страны, которая в массовой пропаганде представлена как одна из ключевых угроз миру и самим Соединенным Штатам. Тут потребуются как минимум дополнительное время, чтобы изменить общественное мнение. Но куда проще — найти повод и произвести сиюминутный информационный эффект, показав «возрождение американской силы» за счет уязвления слабости других. Это вполне в духе Трампа, и вряд ли Россия с ее довольно ограниченными силами полностью застрахована от подобных недружественных сценариев в отношении себя.

В-третьих, нет никаких оснований рассчитывать на какие-то особые личные отношения с но-

вым американским президентом даже такому умеющему располагать к себе партнеру политикой, каким считается Владимир Путин. Все, что мы знаем про господина Трампа наверняка, — это его жесткую и циничную натуру бизнесмена, потомственного воротилы с Манхэттена, который не поступится ничем ради собственной прибыли и тем более не станет считаться ни с какими партнерами и личными отношениями. Любые симпатии к себе он предпочтет использовать только для одного — чтобы обставить конкурента. В том, что в довольно простой картине мира господина Трампа Россия скорее потенциальный соперник, нежели союзник США, вряд ли стоит сомневаться.

### ЗАПАС ДЛЯ КОНФРОНТАЦИИ

Возможное сближение Путина и Трампа не исключают и в американских политических кругах. Не в последнюю очередь благодаря пропагандистскому самовнушению, что Трамп, будучи воплощением ужаса для политического истеблишмента Америки, оказался сопоставимым с Путиным, не менее одиозным в глазах того же круга людей. Ровно по этим причинам, начиная еще с лета, когда победа Трампа стала рассматриваться в качестве возможного сценария, демократические круги немало сделали, чтобы максимально осложнить возможность отмены санкций против России следующей администрацией. Последние действия Белого дома можно рассматривать именно в таком контексте. Не исключено, впрочем, что опасения демократов в Вашингтоне преувеличены не меньше, чем оптимистические ожидания их противников в Москве.

Тем временем Дональд Трамп, кажется, уже кое-что совершил в отношении России. Возможно, не прилагая к тому особых усилий. Новый президент США расположил к себе российское руководство и общественное мнение. Этим стартовым ресурсом сам Трамп, конечно, не преминет воспользоваться. По своему усмотрению и исключительно для себя.

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

**«Будучи сторонником жесткого национального эгоизма, презирающим интересы других, Дональд Трамп сумел, несмотря на подобные взгляды, завоевать огромные симпатии в России»**

сает сложившейся системе вызов, не оставляют надежды при помощи «простого парня» Трампа переформатировать существующую конфигурацию миропорядка в собственную пользу.

Сумма аргументов за скорое потепление между Вашингтоном и Москвой строится на нескольких известных основаниях. Во-первых, в ходе своей предвыборной кампании Трамп неоднократно выступил с осуждением внешней политики администрации Обамы и как-то раз даже высказался в том духе, что неплохо бы прекратить противостояние с Россией. Во-вторых, будучи в значительной мере внешне системным игроком, новый президент США воспринимается в ка-

еще с советских времен Кремлю всегда было легче договариваться с более прагматичными республиканцами, нежели с демократами, в большей степени идеологически индоктринированными и непонятными.

### ОБСТАВИТЬ КОНКУРЕНТА

Аргументы скептиков в меньшей степени апеллируют к хорошо известной информации и потому способны остудить пыл любых оптимистов из числа российских трампофилов. Во-первых, республиканцы, от имени которых Трамп участвовал и победил на выборах, критикуют демократа Обаму в основном за излишнюю

## Извещение о продлении приема заявок для участия в аукционе, открытом по составу участников и форме подачи предложений о цене продажи недвижимого имущества, принадлежащего обществу с ограниченной ответственностью «Собит» (ООО «Собит»)

На правах рекламы

### 1. Собственник имущества: общество с ограниченной ответственностью «Собит» (ООО «Собит»).

Адрес (место нахождения): 111524, г. Москва, ул. Перовская, д. 1, стр. 12.  
ОГРН 1127746590080  
ИНН 7717730317, КПП 772001001

### 2. Организатор аукциона: акционерное общество «РТ-Стройтех» (АО «РТ-Стройтех»)

119435, Москва, Б. Саввинский пер., д. 2-4-6, стр. 16  
ОГРН 1097746324400  
ИНН 7704727853 КПП 770401001  
Р/счет 40702810700250008944  
в АО АКБ «НОВИКОМБАНК»  
К/счет 30101810245250000162  
БИК 044525162  
Тел. 8 (495) 909-08-08, 8 (495) 909-00-00

### 3. Предмет аукциона – недвижимое имущество, принадлежащее ООО «Собит»:

### Лот №1

Нежилое помещение, общая площадь 1922,3 кв.м.:  
подвал, помещение I – комнаты 1, 2, 2а, с 3 по 11, 11а, 12, 14, 15, с 17 по 28; этаж 1, помещение I – комнаты 1, 2, 2а, с 3 по 18, 18а, с 19 по 25, 28, 29, 31, 32.

Адрес (местоположение) объекта: г. Москва, ул. Перовская, д. 4, корп. 1  
Кадастровый номер объекта: 77-03/006002/5135

Существующие ограничения (обременения) права: Аренда, г. Москва, ул. Перовская, д. 4, корп. 1, этаж 1, помещение I – комнаты 1, 2, 2а, с 5 по 18, 18а, с 19 по 25, 31, 32. Дата государственной регистрации 19.10.2015. Номер государственной регистрации: 77-77/002-77/002/062/2015-71/2. Срок, на который установлено ограничение (обременение) права: 8 лет. Лицо, в пользу которого установлено ограничение (обременение) права: ЗАО «Торговый дом

«ПЕРЕКРЕСТОК», ИНН 7728029110. Договор аренды нежилого помещения от 02.09.2015  
Начальная цена: 140 000 000 (Сто сорок миллионов) рублей 00 копеек (с учетом НДС)  
Величина повышения начальной цены («шаг аукциона»): 7 000 000 (Семь миллионов) рублей 00 копеек.

По решению Комиссии по проведению Аукциона (протокол от 22.12.2016 г. №01А) продлен срок приема заявок и задатков на участие в Аукционе, изменен адрес приема заявок и проведения аукциона и внесены следующие изменения в Аукционную документацию:  
Пункт 1.2.:

Дата и время окончания приема заявок – 07.02.2017 г. в 18.00 (по московскому времени).  
Претендент, подавший заявку и иные документы, предусмотренные аукционной документацией, в электронной форме, обязан предоставить оригиналы всех ранее направленных

в электронном виде документов 09.02.2017 г. с 11.00 до 11.30 (по московскому времени) по адресу: г. Москва, ул. Тверская, д. 20, стр. 1, 2 этаж, кабинет №212.

Дата, время и место рассмотрения заявок аукционной комиссией 09.02.2017 г. с 11.30 до 12.00 (по московскому времени) по адресу: г. Москва, ул. Тверская, д. 20, стр. 1, 2 этаж, кабинет №212.

Дата, время и место регистрации участников аукциона 09.02.2017 г. с 12.05 до 12.30 (по московскому времени) по адресу: г. Москва, ул. Тверская, д. 20, стр. 1, 2 этаж, кабинет №212.

Дата, время и место проведения аукциона 09.02.2017 г. в 12.30 (по московскому времени) по адресу: г. Москва, ул. Тверская, д. 20, стр. 1, 2 этаж, кабинет №212.

Пункт 1.1.:  
Задаток должен быть зачислен не позднее 07.02.2017 г. по следующему банковскому реквизитам: ИНН 7704727853, КПП 770401001,

р/с 40702810700250008944 в АО АКБ «НОВИКОМБАНК», к/с 30101810245250000162, БИК 044525162, Получатель: АО «РТ-Стройтех».

Пункт 3.1.:  
Организатором аукциона является АО «РТ-Стройтех».

Адрес (место нахождения): г. Москва, ул. Тверская, д. 20, стр. 1  
Тел./факс: 8 (495) 909-08-08, 8 (495) 909-00-00.  
E-mail: torgi@stroytech-rt.ru.

Пункт 10.1:  
Прием заявок от Претендентов осуществляет АО «РТ-Стройтех» по адресу: г. Москва, ул. Тверская, д. 20, стр. 1, 3 этаж, кабинет №309, по рабочим дням с понедельника по четверг с 10.00 до 18.00 (по московскому времени), в пятницу и предпраздничные дни с 10.00 до 16.30 (по московскому времени). Претендент имеет право направить в АО «РТ-Стройтех» заявку в электронном виде (п. 10.3. аукционной документации).

ПРИГОВОР Сбежавшая в Сирию студентка МГУ приговорена к четырем с половиной годам колонии

# Суд подавил «юношеский бунт»

АНАСТАСИЯ МИХАЙЛОВА

Студентка Варвара Караулова (Александра Иванова), пыгавшая сбежать в Сирию, приговорена к четырем с половиной годам лишения свободы по решению военного суда. Срок наказания она будет отбывать в колонии общего режима.

В четверг Московский окружной военный суд признал Варвару Караулову (Александру Иванову) виновной в двух попытках присоединиться к запрещенной в России террористической организации ИГИЛ. Тройка судей приговорила девушку к четырем с половиной годам заключения. Срок наказания она будет отбывать в колонии общего режима.

В этот срок будет засчитано время (один год и два месяца), которое девушка уже провела в следственном изоляторе во время следствия и суда.

Адвокат Сергей Бадамшин заявил журналистам, что уже обжаловал приговор. «Срок, который назначил суд, чрезмерно жесток», — пояснил защитник. Он отметил, что Караулова уже встретила один Новый год в СИЗО и теперь ей предстоит встретить как минимум еще один.

Решение суда Караулова приняла спокойно, на вопрос судей ответила, что приговор ей понятен и вопросов к суду нет.

## ВМЕНЯЕМАЯ И АДЕКВАТНАЯ

Зал суда в четверг был заполнен журналистами. Родственники заняли первые лавочки. Сама Ива-



Варвара Караулова (на фото) в суде настаивала, что ехала в Сирию не воевать, а чтобы найти там своего возлюбленного, с которым переписывалась три года

нова, с вечерним макияжем и в ярко-бирюзовом платье, перед началом заседания тихо сидела в стеклянном «аквариуме» для подсудимых.

Трое судей вышли в зал с поддержкой в десять минут. Почти сразу же они объявили, что считают Караулову виновной в инкриминируемых ей преступлениях.

Суд учел показания отца подсудимой Павла Караулова, который настаивал, что после возвращения на родину все контакты его дочери с вербовщиками проходили под контролем сотрудников

спецслужб. Но судьи указали, что летом 2015 года Караулова действительно возобновила переписку с вербовщиками по просьбе сотрудников спецслужб, однако при этом пыталась подавать своему собеседнику знаки, что их разговор контролируется силовиками.

Отдельно судьи отметили, что признают Караулову вменяемой, а отказ от первоначальных признательных показаний расценили как попытку избежать уголовной ответственности. «Суд считает достоверными признательные

показания Ивановой (Карауловой)», — подвели итог судьи. Суд также критически отнесся к заявлениям Карауловой о том, что она не знала, что «Исламское государство» является террористической организацией.

## БЛАГОДАРЯ БОГУ И СПЕЦСЛУЖБАМ

В мае 2015 года отец исчезнувшей студентки Павел Караулов организовал массовые поиски дочери. Как оказалось, девушка связалась с вербовщиками и улетела из Мо-

сквы в Стамбул, где ее встретили сопровождающие.

Спустя несколько дней ее поймали пограничники при попытке вместе с группой нелегалов перейти турецко-сирийскую границу по полям.

Из миграционного центра в городе Батман в Турции Караулову забрал отец. По словам девушки, по возвращении в Москву ее допрашивали представители спецслужб, а потом отправили на реабилитацию в психиатрическую больницу.

Но в августе, как следует из материалов дела, Караулова вновь вышла на связь с вербовщиками. Она сменила имя на Александру Иванову. Как рассказывал в суде прокурор Михаил Резниченко, во второй раз девушка намеревалась присоединиться к диверсионной группе, которая отвечала за подготовку террористов-смертников.

Сама Караулова в суде категорически отрицала, что собиралась воевать на стороне террористов. Она настаивала, что ехала в Сирию, чтобы найти там своего возлюбленного, с которым переписывалась до этого три года. Караулова утверждала, что не знала, что контактировала с профессиональным вербовщиком Айратом Саматовым, а думала, что общается с молодым человеком — Владом из Подмосквы, очарованным идеями ислама.

Выступая с последним словом подсудимой, Караулова называла свой поступок «юношеским бунтом» и побегом из дома. Говорила, что сделала большую ошибку, благодарил родителей, Бога и спецслужбы за то, что вернули ее домой. ■

ПРАВО Сторонники «Аум Синрикё» пытаются снять запрет со своей организации

## Адепты ищут правды

МАРГАРИТА АЛЕХИНА

Последователи учения «Аум Синрикё» потребовали от Верховного суда рассмотреть жалобу на признание организации террористической. По их словам, большинство адептов секты не представляют угрозы для общества.

## ЖАЛОБА АДВОКАТОВ

Российские сторонники религиозной организации «Аум Синрикё» опротестовали в Верховном суде (ВС) отказ рассматривать жалобу на запрет учения. Копия обращения есть в распоряжении РБК.

В документе говорится, что в октябре приверженка учения Маргарита Сидикова обжаловала решение ВС о признании террористической организацией «Аум Синрикё» — японского религиоз-

ного движения, которое называют деструктивной сектой. Жалобу не приняли к производству: суд не счел женщину заинтересованным лицом.

Включение «Аум Синрикё» в число террористических организаций затронуло интересы Сидиковой и нарушило ее конституци-

**По мнению авторов жалобы, нельзя запрещать учение с неопределенным кругом последователей. Защитники отмечают, что «одиозных последователей» может иметь любая конфессия или секта**

онное право на свободу совести, указывают в жалобе адвокаты Дмитрий и Ольга Динзе. По мнению авторов жалобы, нельзя запрещать учение с неопределен-

ным кругом последователей. Защитники отмечают, что «одиозных последователей» может иметь любая конфессия или секта. Сидикова в разговоре с РБК отметила, что большинство последователей учения не поддерживают насильственных действий отдельных адептов «Аум Синрикё».

## ПРЕСЛЕДОВАНИЕ АДЕПТОВ

Учение «Аум Синрикё» стало широко известно после инцидента в метро Токио в 1995 году,

когда адепты распылили на станциях токсичный газ. От отравления 12 человек погибли, несколько тысяч пострадали. В России учение «Аум Синрикё» активно пропагандировалось в начале 1990-х, ее лидер Сёко Асахара выступил с лекциями в ряде московских вузов.

В своем решении о запрете организации Верховный суд ссылаясь на уголовные дела, возбужденные в России в отношении приверженцев «Аум Синрикё». Приговор по первому делу был вынесен в Приморском крае еще в 2002 году. Тогда группу адептов во главе с Дмитрием Сигачевым осудили на сроки от трех до восьми лет за незаконное хранение и изготовление оружия, попытку контрабанды и приготовление к терактам. Сигачев и его соратники признались, что хотели с помощью вооруженных атак в Японии освободить из тюрьмы духовного лидера,

приговоренного за атаку в метро к смертной казни (этот приговор не приведен в исполнение до сих пор).

Еще одно дело было возбуждено в 2005 году за «создание некоммерческой организации, посягающей на личность и права граждан» (ст. 239 УК). Согласно материалам дела, которые есть у РБК, адепты «Аум Синрикё» арендовали квартиру в Москве, где выполняли практики, «сопряженные с ограничением физиологических потребностей человека, таких как отказ от приема пищи, ограничение сна, длительная задержка дыхания». За отказ выполнять практику людям наносили побои, утверждается в материалах дела.

«Аум Синрикё» действует в 65 регионах России, говорится в решении ВС. Учение привлекает адептов «с соблюдением мер конспирации», например маскируется под курсы йоги. ■

## МНЕНИЕ

## РБК продолжает серию публикаций, посвященных 25-летию распада СССР

ФОТО: Дмитрий Духанин/Коммерсантъ

ГЛЕБ ПАВЛОВСКИЙ,  
политолог

## Как Михаил Горбачев упустил политическую осень 1991 года

**Лидер СССР не применил своих реальных возможностей — как внутренних, так и глобальных. Он решил, что все «предрешиено».**

Сегодня в Америке в буре споров о будущем «нации Трампа» участники ее сыплют примерами времен возникновения республики. Они оперируют 200-летними сюжетами как актуальными кейсами, и это никому не кажется странным. Сделанное верно или ошибочно, остается опытом, ценность которого лишь растет. Россия же рассказывает о своем возникновении сказки и бульварные анекдоты. «Как развалили сверхдержаву» — вот любимый жалобный миф 25-летия РФ. Но на него как раз есть ответ: лидеры СССР все развалили бездействием, не применив своих возможностей и инструментов — внутренних и глобальных.

Итак, перед нами — политически неразобранный кейс. Немногие публикуют документы, а не ахи-охи о «великом предательстве». Стенограммы ряда совещаний осени 1991 года недавно опубликовал тогдашний секретарь Госсовета России Геннадий Бурбулис (21 день работы Правительства реформ. М.: Центр Стратегия, 2016. Далее цитаты из сборника всюду выделены курсивом). Содержание этих встреч и тогда было мне известно как директору информационного агентства. Но в политике важны нюансы, они под-сказывают решения.

## ЕЛЬЦИНСКИЙ СЦЕНАРИЙ «ПЛАН-ПЕРЕХВАТ»

Документы из публикации Бурбулиса определенно подтверждают: вплоть до декабря 1991 года Ельцин, подобно Горбачеву, действительно вел игру на сохранение Союза. Его план — перехватить контроль над союзным центром, сохраняя СССР в его границах при наружной конфедерализации. «Надо перехватывать», — говорил Ельцин. — На перехват надо действовать. И потом на перехвате — <...> надо жестко вести себя». Расчет политически разумен. При несоизмерном с другими республиками весе России, конфедерация оставляла за Москвой последнее слово в любом торге. Еще за три недели до Беловежского акта, на заседании правительства с вице-премьером Гайдаром, Ельцин явно нацелен на перехват власти. Он рассчитывает добиться под-

писания политического договора с республиками СССР — угрожая неподписавшим прекращением субвенций. «С Украиной немножко подождать придется. С ней надо аккуратно, все-таки Украина есть Украина, там много русского населения».

## СЦЕНАРИЙ «ИГРА В ЧЕТЫРЕ РУКИ»

Ельцин хочет с Украиной договориться и ее сохранить. «Это мы все-таки должны втянуть их в тот договор, понимаете?» Конечно, отменить украинский референдум о независимости 1 декабря было уже нереально. Но при совместной игре два московских президента его легко бы «замотали», подобно мартовскому референдуму «за СССР». С сентября по конец ноября стовора Горбачева с Ельциным ожидали все серьезные игроки. Самые сильные и реалистичные альтернативные сценарии восходят к шансам их игры в четыре руки — открыто либо по тайномуговору. По сей день кажется невероятным, что при сходстве цели и общем коварстве эти двое не сумели договориться.

В сценарии стовора Ельцин оставлял уходящему Горбачеву грязную работу первых чрезвычайных мер в экономике, которые самого его сильно пугали. Команду Гайдара сам Горбачев мог с легкостью перехватить. Та не считала себя политическим субъектом и по ее взглядам на экономику готова была сотрудничать с кем угодно.

## ГЛОБАЛЬНАЯ СЦЕНА ОСЕНИ

События в СССР в 1991 году были глобальны. Например, горбачевский международный ресурс триумфально применил Ельцин в дни августовского путча. Вопреки протестам окружения президент России вдруг выступил защитником президента СССР, мгновенно укрупнив свою фигуру. Только теперь Ельцин впервые обрел мировую легитимность. Но как Горбачев не догадался впоследствии сделать то же самое, обернув модель? Защищая уже самого Ельцина от «темных антиевропейских сил» и «врагов ядерной безопасности Востока и Запада»? На сцене заканчивающейся холодной войны коллапс СССР не мог остаться его внутренним делом и мог стать предметом глобальных договоренностей. Он и стал им, но запоздало и постфактум.

Ельцин долго осторожничает. Он бродит вокруг международных связей, как вокруг горячего молока. Завороженный мифом «союзного центра», он, как и Горбачев, сильно недооценивал свои ресурсы. Еще 22 августа он мог одним телефонным звонком вызвать на победный митинг в Москве министров обороны других республик и заморозить тем самым парад независимостей. Ельцин этого не сделал — и уехал в Прибалтику и Сочи на весь сентябрь.

Осенью 1991-го события вытолкнули в центр мировой сцены двух героев, предоставили им свободу рук, какой никто из них не знал прежде и не получит впредь. И оба, Горбачев и Ельцин, в те дни подолгу бездействуют или заняты маловыразительной суетой. Почему? Потому что каждый уверен, что его противник силен и контролирует сцену сполна.

## «Сентябрь 1991 года — многоактный зевок Горбачева, упустившего шанс выйти на центральное поле, покинутое Ельциным. Почти невероятно, но после августа новое правительство СССР так и не было создано»

## СЦЕНАРИИ СЕНТЯБРЯ

Сентябрь 1991 года — многоактный зевок Горбачева, упустившего шанс выйти на центральное поле, покинутое Ельциным. Почти невероятно, но после августа новое правительство СССР так и не было создано. Никто не помешал бы Горбачеву его создать или реорганизовать прежний кабинет министров — простейший из способов сыграть на опережение и навязать Ельцину союз.

А кто бы помешал Горбачеву триумфатором отправиться в сентябре на открытие осенней сессии Ассамблеи ООН? Подняв вопрос о глобальной задаче сохранности ядерного потенциала СССР, Горбачев одним ударом вернул бы место на мировой сцене. Горбачев мог завладеть инициативой, не будь он зачарован Ельциным, как, впрочем, и тот им. Даже в окружении Ельцина недоумевали по поводу того, что Горбачев не позаботился сохранить мощный бастион Верховного Совета и Съезда депутатов СССР. Это конституционный ресурс союзной власти находился в пренебрежении.

Сентябрьское сценарное окно Горбачева простояло незащищенным весь месяц, пока в конце сентября Бурбулис наконец не отправился к Ельцину в Сочи с «планом Гайдара».

## СЦЕНАРИИ НОЯБРЯ

Горбачев не создал нового кабинета министров СССР, тогда как Ельцин заморозил власть правительства России. Особенность двойного правительственного кризиса сентября—октября 1991-го: Москва и Союз остались без какого бы то ни было правительства. Их заменили два «царских двора», большой и малый, — ельцинский и горбачевский. С осени 1991 года правительство в стране исчезает как институт власти. И с тех пор

все 25 лет Россия получает только придворные кабинеты — то более, то менее компетентные.

Между тем в окружении Ельцина начали извлекать уроки безвластия, оперируя событиями, как кейсами, политически профессионально. Так, Николай Федоров обратил внимание Ельцина на ценность ГКЧП как экспериментального стресса для масс. На заседании Госсовета министр-юрист говорит: «Опыт ГКЧП <...> показал, что народ сегодня, массы, как говорили наши классики, готовы проглотить все, что угодно. <...> Все — и реакционеры, и демократы — ждут управления. Должен быть начальник, который дает им минимальную защиту. И президент должен сказать: я президент, по Конституции несу за это ответственность, меры непопулярные, но я вас защищу как президент...» Выступление Федорова произвело глубокое впечатление на Ельцина.

Дальнейшее его обсуждение живописно выглядит в стенограмме.

«Гранберг (академик, советник Ельцина. — РБК). На территории России одно правительство и один президент! <...>

Ельцин: Вот так?

Голоса: Вот так! И это действительно так!

Ельцин: Но вы смелые ребята, конечно!»

Фразу про «одного президента в стране» Ельцин через два дня повторит публично, вызвав шквал восторга — начальник вернулся!

## БЕЛОВЕЖСКОЕ СЦЕНАРНОЕ ОКНО

Новое сценарное окно для Горбачева создало уже само Беловежское соглашение, обойдя вопрос контроля над союзными ядерными вооружениями. 8 декабря 1991 года ядерный чемоданчик СССР, оставшийся без государства, взлетел над миром. Горбачев был в праве одномоментно учредить расширенное президентское командование бесхозным ядерным потенциалом, действуя на основании самого же Беловежского соглашения!

Пакт в его начальном формате стовора «славянских республик» вызвал шок в республиках неславянских и в целом мире. Заявление «славянских президентов» было лишь заявлением о намерениях. Президент Казахстана Назарбаев, приехав в Москву, резко осудил Беловежские соглашения и стал на сторону президента СССР. Назарбаев, обдуманно не поехавший в Беловежье, политически превращался в сильную опору для Горбачева. Но и эта фигура разыграна тем не была.

Сегодня многие просто не понимают, что и после Беловежских соглашений Горбачев оставался президентом. Президенту СССР подчинялись все союзные силовые структуры и спецслужбы. Ни

один проельцинский силовик не хотел рисковать карьерой, при-менив силу в отсутствие союзного приказа. При попытке России ввести режим чрезвычайного положения в Грозном (7–10 ноября) Вооруженные силы России, несмотря на лояльность Ельцину, отказались действовать без приказа Верховного главнокомандующего СССР. А приказа Горбачев не дал. Итак, нельзя сказать, что Горбачев не знал о своей реальной силе. Он просто ею не воспользовался.

## СЦЕНАРНАЯ РАЗВИЛКА ЭПИЛОГ В АЛМА-АТЕ

21 декабря на встрече союзных республик в Алма-Ате дело действительно подступило к горлу Союза. Тем более нельзя понять, отчего Михаил Горбачев не поехал в Алма-Ату? Где он занял бы председательское место, ему положенное по статусу, которого в Алма-Ате никто оспорить не мог. Но Горбачев не поехал. Он решил, что все «предрешиено», хотя президент Назарбаев так вовсе не считал.

21 декабря 1991 года в целом мире не было более высокой и звучной трибуны, чем казахстанская Алма-Ата. Президент СССР мог открыть встречу сообщением, что армия СССР по его приказу главнокомандующего в данный момент берет под усиленную охрану союзный ядерный потенциал в республиках. Кто стал бы против этого возражать? Во всяком случае не президент США Джордж Буш-старший, не президент Франции Франсуа Миттеран и не канцлер ФРГ Гельмут Коль. А значит, смолчал бы и Леонид Кравчук. Так алма-атинская конференция завершилась бы учреждением конфедерации, проектами которой Горбачев бесцельно обстреливал ельцинский аппарат.

## ВЛАСТЬ УТРАЧЕННЫХ СЦЕНАРИЕВ

Я не пишу историю, я лишь напоминаю о ее инструментах — сценариях политического действия. В политическом моменте не одна дверь — их там много, но каждая распахивается ненадолго и приводит в сценарный лабиринт. Политик должен успеть выбрать вход, хотя бы чтоб сохранить свой шанс потом изменить выбор. Не видя в 1991 году многомерной игры с массой сценарных разветвлений, мы и сегодня в России не нащупаем сцены действий. Царит слепота к политической вариантности, невежественная политика «по остаточному принципу». Люди отступают под гнетом якобы свершившихся фактов, пока им не останется худшее — выбрать одно из одного.

Так в 2011–2012 годах демонстранты Болотной, не попытавшись политически действовать, продемонстрировали жалкое фиаско. Десятки тысяч людей выходили на улицу и, не дотрагиваясь до политики, как герои фильма «Парад планет», ждали неясного чуда. Но фильм кончился, и по черному экрану поплыли унылые титры.

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

**ДОБЫЧА** Глава Минприроды назвал претендентов на крупнейшее месторождение золота

# Сухой Лог дождался инвесторов

ЕВГЕНИЙ КАЛЮКОВ

**Роснедра заключили два договора с претендентами на крупнейшее месторождение золота Сухой Лог, рассказал глава Минприроды Сергей Донской. Претенденты — совместное предприятие «Ростеха» и «Полюса» «СЛ Золото» и малоизвестная компания «Золото Бодайбо».**

Федеральное агентство по недропользованию (Роснедра) заключило с двумя претендентами на крупнейшее в России месторождение золота Сухой Лог, расположенное в Иркутской области, договоры о внесении задатка, сообщил журналистам министр природных ресурсов Сергей Донской. Запасы этого месторождения оцениваются в 2,7 тыс. т золота, или 97 млн унций и 1,5 тыс. т серебра, или 54,3 млн унций (почти треть всех запасов в стране).

По словам Донского, подписавшие соглашения компании «СЛ Золото» и «Золото Бодайбо» уже в ближайшее время должны перечислить на счет Роснедр стартовый платеж в размере 8,5 млрд руб., сообщает ТАСС. Глава Минэнерго пояснил, что внесение задатка является условием аукциона и должно быть подтверждено в заявках претендентов, которые пока в Роснедра не представлены.

«СЛ Золото» — это совместное предприятие, которое в августе 2016 года создали компания «Полюс» сына Сулеймана Керимова Саида и структура «Ростеха» как раз для участия в этом аукционе. А «Золото Бодайбо» (в районе Бодайбо и расположен Сухой Лог) — СП структур ВТБ и связанного с группой «Акрополь» бизнесмена Ибрагима Паланкоева, писала газета «Коммерсантъ». Семья Паланкоевых, по ее данным, близка



Российские власти пытаются продать Сухой Лог уже более 20 лет. Первый опыт передачи лицензии на это месторождение компании «Лензолото», который пришелся на начало 1990-х годов, оказался в итоге неудачным. На фото: глава Минприроды Сергей Донской

к Сулейману Керимову. Представитель «Ростеха» отказался от комментариев, с «Полюсом» связаться не удалось, в приемной Керимова не ответили на запрос РБК. В начале декабря премьер-министр Дмитрий Медведев утвердил порядок проведения аукциона на право добычи золота на Сухом Логе, который состоится в 2017 году. В соответствии с этим документом заявки от претендентов принима-

ются до следующей среды, 28 декабря. Кроме того, он запрещает участие в аукционе компаний, находящихся под контролем иностранных инвесторов, а в компаниях с любым прямым или косвенным участием иностранных инвесторов не менее 25% голосующих акций должно принадлежать либо напрямую Российской Федерации, либо федеральным государственным унитарным пред-

приятиям, либо государственным корпорациям. Оба претендента — «СЛ Золото» и «Золото Бодайбо», судя по всему, соответствуют этим критериям.

В конце ноября 2016 года «Росгеология» предлагала провести доразведку на Сухом Логе, чтобы увеличить его запасы за счет постановки на баланс прогнозных ресурсов.

Российские власти пытаются продать Сухой Лог уже более 20 лет. Первый опыт передачи лицензии на это месторождение компании «Лензолото», который пришелся на начало 1990-х годов, оказался в итоге неудачным. Компания сорвала сроки разработки, и в 1998 году тогдашний губернатор Иркутской области Борис Говорин отозвал у нее лицензию. Компания «Лензолото» затратила на строительство инфраструктуры месторождения около \$100 млн. Однако в накладе она не осталась. Крупный акционер «Лензолото» — австралийская Star Technology Systems (31% в компании) — за считанные дни в результате резкого роста цены акций смогла заработать на бирже около \$200 млн. Эксперты тогда не исключали, что Star Technology Systems ввязалась в эту историю лишь с целью спекуляции. Уже в октябре 1999 года Борис Яцкевич, занимавший на тот момент пост главы Минприроды, заявил о новом аукционе. Однако дальше слов дело не пошло, и с тех пор российские власти неоднократно пытались найти Сухому Логу новых собственников.

В 1990-е годы Россия «еще была terra incognita», отмечает гендиректор золотодобывающей компании Petropavlovsk Павел Масловский. «Хотя ее и любили в политическом смысле, но деньги большие никто не был готов инвестировать, поэтому страна была наводнена искателями приключений из Канады, Австралии, которые сначала брали

[лицензии], а потом бежали искать деньги у себя на рынках», — сказал он в эфире телеканала РБК. Председатель Союза золотопромышленников Сергей Кашуба добавляет: «В лихие 90-е, когда по цене семечек промышленные гиганты во всех отраслях перешли в руки не то иностранцев, не то новых русских, Сухой Лог такая судьба тогда миновала».

Интерес к Сухому Логу объясняется не только богатыми запасами золота, но его стратегическим значением, говорил еще в 2006 году главный исполнительный директор Polymetal (ранее заявлял об интересе к этому месторождению) Виталий Несис. «Компания, которая получит право на разработку этого месторождения, станет фактическим монополистом в освоении всего региона», — говорил он в интервью журналу «Эксперт». При этом, по словам Несиса, Сухой Лог «очень сложный объект с экономической и технологической точки зрения: там можно потратить огромные средства без всякого результата». Тогда он оценивал инвестиции в освоение этого месторождения с учетом строительства инфраструктуры в \$1,5 млрд, а срок окупаемости «при благоприятной конъюнктуре» — в десять лет.

Сейчас удачное время для конкурса на Сухой Лог, говорил «Ведомостям» директор по работе с горнорудной промышленностью American Appraisal Russia Михаил Лесков: цены на золото проходят дно, к запуску месторождения они успеют восстановиться. «Сухой лог — это такая «зачаточка», которая пережила 90-е, не была готова к освоению в двухтысячные. И сейчас постепенно подходит время вот таких гигантов», — добавил Кашуба. ■

При участии Марии Истоминой и Лилии Унгвицкой

**IPO** En+ Group рассматривает возможность разместиться на бирже

# Олег Дерипаска готовится к оценке

ГЕОРГИЙ ПЕРЕМИТИН,  
ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО

**En+ Group, объединяющая энергетические и металлургические активы Олега Дерипаски, рассматривает возможность в 2017 году выйти на IPO. Компания консультировалась по поводу размещения в Лондоне или Гонконге.**

Компания En+ Group, подконтрольная миллиардеру Олегу Дерипаске, рассматривает возможность выхода на IPO в 2017 году, сообщает Bloomberg со ссылкой на источни-

ки, знакомые с ситуацией. Это подтвердил РБК источник, близкий к акционерам компании. Представители этой компании встречались с советниками для оценки перспектив размещения в Лондоне или Гонконге, утверждают они. По словам источников Bloomberg, в En+ ожидают, что ее рыночная стоимость составит \$10–12 млрд. При этом окончательного решения по итогам консультаций принято не было. Представители En+ и «ВТБ Капитала» (единственный миноритарий холдинга, владеет 4,35% акций) отказались от комментариев, отвечая на вопросы РБК.

Компания, созданная в 2002 году, объединяет металлургические, угольные и энергетические активы Дерипаски, крупнейшие из которых 48% производителя алюминия U.S. Rusal и 100% генерирующей компании в России «Евросибэнерго». «ВТБ Капитал» получил 4,35% En+ в 2011 году за \$500 млн. Фактически это была конвертация долга в акции, но тогда компанию оценили примерно в \$11,5 млрд. Холдинг Дерипаски рассматривал возможность размещения на бирже в Гонконге в 2012 году, однако в итоге отказался от этого: на его планы повлияли европейский долговой кризис и последовав-

шее за ним снижение цен на сырье. В 2016 году цены на сырье и металлы восстановились — уголь подорожал вдвое, алюминий прибавил 14%.

Еще в мае 2015 года гендиректор En+ Максим Соков говорил, что компания ведет переговоры с китайскими и российскими партнерами о привлечении инвестиций на \$0,5–1 млрд, писали «Ведомости». В качестве способа привлечения средств тогда рассматривалась как прямая продажа акций холдинга, так и размещение в пользу инвестора конвертируемых бондов. «Ориентируемся в первую очередь на китайских инвесторов, но ведем переговоры

и с российскими потенциальными партнерами», — говорил он. Пока эта сделка не состоялась, а следующим этапом планировалось как раз IPO. Но срок выхода на биржу будет зависеть только от состояния рынка, указывал топ-менеджер.

По оценке старшего аналитика BCS Global Markets Олега Петропавловского, которую приводит Bloomberg, компания может быть оценена на рынке в \$9 млрд. Последний раз En+ раскрывала свои финансовые результаты в 2014 году: тогда выручка компании составила \$11,9 млрд, чистая прибыль — \$2,2 млрд. ■

## ТОРГОВЛЯ Почему в России нет легальных продаж подержанных смартфонов

# Рынок без старых связей

АННА ВОВНЯКОВА,  
АННА БАЛАШОВА

**Число российских потребителей, готовых приобрести уже бывшие в употреблении смартфоны, оказалось меньше, чем в других странах. Производители, ретейлеры и сотовые компании пока не развивают вторичный рынок в России.**

В России только 9% потребителей использует не новые, а ранее бывшие в употреблении телефоны в качестве основного. К такому выводу пришла аудиторская компания Deloitte по результатам опроса жителей городов-миллионников (исследование есть в распоряжении РБК). Аналогичный опрос проводился еще в 12 странах мира, включая Канаду, Германию, Японию, и результаты колебались в пределах от 3 до 15% (данные по конкретным странам не раскрываются).

Партнер Deloitte Антон Шульга отметил, что число пользователей смартфонов растет по всему миру. В России этот показатель в крупных городах достигает 77% от общего числа пользователей мобильных телефонов. В странах, где проводился опрос, этот показатель варьируется от 73 до 91%. При этом цикл замены смартфонов для всех стран примерно идентичен — используются устройства до его следующей замены в среднем в течение 20 месяцев.

### ПЛАТА ЗА СТАРОЕ

В Deloitte признают, что в России число тех, кто приобретает б/у телефоны для дальнейшего использования, — одно из самых низких

среди стран, где проводился опрос. Причем по сравнению с 2015 годом этот показатель не изменился. «Основное влияние на динамику должно оказывать возникновение правильной «инфраструктуры» вокруг этого рынка — предложение от операторов, вендоров или посредников. В России можно приобрести б/у телефон практически только на сайтах по продаже б/у вещей, что не особенно удобно», — отметил Шульга.

**Из опроса Deloitte следует, что лишь 6% владельцев смартфонов в России, приобретая новую модель устройства, готовы продать старую на вторичном рынке. Как отмечается в отчете, в основном потребители опасаются распространения личной информации, которая может сохраниться на устройстве**

По оценке ведущего аналитика Mobile Research Group Эльдара Муртазина, емкость рынка смартфонов в России сейчас насчитывает 200 млн устройств при населении 146 млн. По его оценке, рынок б/у смартфонов выше цифр Deloitte: из 200 млн мобильных телефонов, находящихся в пользовании и формирующих емкость российского рынка, более 25–26 млн единиц — это вторичное использование. «Не каждый готов признаться, что он купил подержанный аппарат», — поясняет Муртазин.

Из опроса Deloitte следует, что лишь 6% владельцев смартфонов в России, приобретая новую модель устройства, готовы продать старую на вторичном рынке. Как отмечается в отчете, в основном потребители опасаются рас-

пространения личной информации, которая может сохраниться на устройстве, а также не хотят продавать свой смартфон со значительным дисконтом. В других странах показатель колеблется от 3 до 20%. Разрыв между российским вторичным рынком и зарубежным связан с тем, что в других странах на нем работают сами производители, мобильные операторы и профессиональные посредники.

Многие западные операторы уже ввели специальные программы, которые позволяют владельцам аппаратов реализовать старое устройство на выгодных условиях. Такой подход позволяет производителям и ретейлерам сократить срок замены телефонов, а также регулярно переводить потребителя на более дорогие модели. Так, британский оператор Vodafone предлагает своим абонентам в рамках тарифа Red+ раз в год менять смартфон на новую модель за дополнительную плату — \$20 в месяц.

Программа американского оператора AT&T дает клиентам возможность менять смартфон с разной периодичностью, в зависимости от конкретного договора. Немецкий T-Mobile за ежемесячную доплату в размере €10 готов

ежегодно обновлять телефон абонента (в рамках тарифной линейки Magenta). В то же время американское подразделение T-Mobile позволяет абоненту без доплат выбирать момент замены смартфона (до трех раз в год), закладывая затраты в цену первого купленного телефона. Специальные программы за рубежом действуют и у ведущих производителей смартфонов. Например, Samsung может предоставлять скидку до \$200 при покупке нового смартфона взамен старого. Apple за ежемесячную доплату в размере \$33 предлагает американским клиентам взять телефон в аренду с возможностью ежегодного обновления модели.

### Б/У В СЕТИ

По оценке eMarketer, количество смартфонов, которые находятся в обороте по всему миру, по итогам 2016 года составит 2,16 млрд штук (1,9 млрд в 2015 году). Доля сегмента вторичного использования к концу 2017 года должна вырасти до 8 против 5,3% по итогам 2015 года, приводит Шульга прогнозы компаний Gartner и IDC. «Доля будет расти за счет того, что накапливается объем смартфонов, которые нужно менять. Вендоры и операторы стимулируют ускорение цикла замены устройств пользователями. Есть много моделей, которые не теряют в стоимости за один-два года использования настолько, чтобы их можно было без сожаления просто выкинуть», — рассуждает партнер Deloitte.

В отчете Deloitte указывается, что в Европе и США приобретением и перепродажей подержанных смартфонов занимаются профессиональные дилеры, вроде аме-

риканских сервисов Envirofone, Mazuma, Gazelle, uSell, Optus и др. Они предоставляют клиентам гарантии, различные бонусы (в том числе денежные), дополнительные услуги: доставку, аксессуары, скидку. Кроме того, такие дилеры в отличие от сайтов объявлений гарантируют продавцу реализацию его телефона, а также принимают аппараты, требующие ремонта.

Представитель МТС (управляет крупнейшей в России мобильной розничной сетью) Дмитрий Солодовников сообщил, что они анализируют возможность запуска программы по реализации б/у телефонов «с учетом реалий отечественного рынка». «Некоторые программы мы проводили, но пока сделать интересную программу не получилось», — сообщил президент «Евросети» Александр Малис. — Поэтому массовое распространение это направление не получило». Несколько лет назад были подобные акции и у «Связного», по словам представителя сети Сергея Тихонова. По его словам, потребителям более интересны другие акции, вроде получения при покупке смартфона скидки на следующие позиции в чеке.

Эльдар Муртазин констатирует, что в России нет программ работы с б/у телефонами. «Дело в том, что повторная реализация устройства просто невозможна: официально смартфон нельзя продать без сертификата соответствия, никто не знает, откуда его привезли, какие есть неполадки, необходимо проводить техосмотр. Поэтому пока основным каналом для реализации остается площадка формата Avito, вторым — знакомые и близкие люди, а на третьем месте — рынки», — говорит Муртазин. ■

РБК ЖУРНАЛ

# Индустрии будущего

уже в продаже

Также в цифровых киосках



**ФИНАНСЫ** Банк лишился финансирования от регулятора и возможности привлекать средства физлиц

# ЦБ отказал Татфондбанку в ликвидности

МАРИНА БОЖКО,  
СВЕТЛАНА ДЕМЕНТЬЕВА

**РБК стали известны новые подробности ситуации вокруг Татфондбанка. На фоне проблем с ликвидностью банк обращался в ЦБ за получением финансирования, но получал отказы. Это могло быть критичным для банка, считают эксперты.**

Татфондбанк обращался в Банк России за получением финансирования в рамках положения 312-П («О порядке предоставления Банком России кредитным организациям кредитов, обеспеченных активами или поручительствами»), но получал отказы, рассказали РБК несколько источников в банковских кругах. По их словам, банк пытался получить средства у регулятора под кредиты первой и второй (высоких) категорий качества, чтобы тем самым в том числе заместить средства, отвлеченные на урегулирование ситуации с облигациями проблемного банка «Пересвет».

С ноября Татфондбанк обращался к ЦБ за получением финансирования по положению 312-П несколько раз. При этом он пытался как пролонгировать ранее полученные под залог кредитного портфеля ссуды, так и заложить новый портфель для получения средств. Ни то, ни другое результата не дало, уточнил один из источников. В совокупности банк претендовал на 9–10 млрд руб. средств, добавил он. «Доступ к деньгам по 312-Пу кредитора последней инстанции — Центробанка — банку закрыли. Отсутствие ликвидности на фоне начавшейся паники клиентов банка заметно усугубило ситуацию», — сказал собеседник РБК.

**Попытки привлечь средства, по словам собеседников РБК, предпринимались неоднократно, но безуспешно. В итоге с начала года задолженность банка по 312-П снизилась с 12 млрд до 4 млрд руб., рассказал один из источников РБК**

Насколько объективен был Банк России, отказывая Татфондбанку в получении финансирования под кредиты, не зная детально их качества и оснований для решений ЦБ, оценить невозможно (по официальным комментариям регулятора, заявляемое банками качество ссуд может расходиться с реальным).

Попытки привлечь средства, по словам собеседников РБК,



Обращаясь за финансированием к ЦБ, Татфондбанк пытался как пролонгировать ранее полученные под залог кредитного портфеля ссуды, так и заложить новый портфель для получения средств. В совокупности банк претендовал на 9–10 млрд руб.

предпринимались неоднократно, но безуспешно. В итоге с начала года задолженность банка по 312-П снизилась с 12 млрд до 4 млрд руб., рассказал один из источников РБК. «Несколько раз было отказа-

Турдыева. По данным на 1 декабря, на корреспондентских счетах в ЦБ у банка была очень небольшая сумма — около 23 млн руб. «При этом отток средств в первые недели декабря был около 8 млрд руб., а высоколиквидных активов на 1 декабря у банка было лишь на 2,5 млрд руб.», — добавила Турдыева. В силу снижения доверия к средним банкам на рынке МБК осенью и при достаточно сильном оттоке средств клиентов банку почти невозможно привлечь средства на рынке МБК. «Суммы в 10 млрд руб. могло не хватить, чтобы восполнить весь недостающий объем ликвидности. Однако их могло бы быть достаточно для первых нескольких дней, когда только начались оттоки клиентских средств. По крайней мере по депозитам физлиц Татфондбанк мог бы рассчитываться более оперативно, и клиентского ажиотажа в таком масштабе могло бы и не быть», — говорит аналитик Промсвязьбанка Дмитрий Монастыршин.

Один из источников РБК также добавил, что регулятор мог отказать Татфондбанку после ситуации с получением залогов после выделения финансирования Русстройбанку в рамках положения 312-П. Как писал РБК, после отзыва лицензии у Русстройбанка в декабре 2015 года

залогов по его кредитным договорам сети автозаправочных «Трасса» на 1 млрд руб. перешли регулятору.

В ЦБ отказались комментировать условия получения финансирования по положению 312-П. ❑

При участии Игоря Орлова

## Сценарий для Татфондбанка

В настоящее время в Татфондбанке работает временная администрация, проверяющая его финансовое состояние. По итогам ее работы будет принято решение о дальнейшей судьбе банка. Банк России 15 декабря ввел мораторий на удовлетворение требований кредиторов Татфондбанка сроком на три месяца. Как рассказывали ранее источники РБК, рассматривалось несколько сценариев. Выделение средств от ЦБ было возможно только

при вложениях в оздоровление банка со стороны властей Татарстана, основного акционера Татфондбанка. Санация силами другого подконтрольного татарским властям банка «Ак Барс» также вызывала вопросы с точки зрения соблюдения юридических формальностей. Прочие варианты — санация небанковской подконтрольной властям структурой, силами кредиторов либо отзыв лицензии. Решение пока не принято.

**НЕДВИЖИМОСТЬ** Ставки по жилищным кредитам вернулись на уровень 2014 года

## Ипотека преодолела кризис

→ Окончание. Начало на с. 1

Как считают в компании «ЦИАН Групп» (владеет крупнейшей базой купли/продажи и аренды недвижимости), в 2016 году «именно переход значений ставок по ипотеке в относительно комфортную для заемщиков зону (ниже 12% годовых для новостроек и ниже 13% на вторичном рынке) стал одним из ключевых стимулов развития рынка».

### ГОСПОДДЕРЖКА НЕОБЯЗАТЕЛЬНА

Достигнутый уровень ставок, по мнению банкиров, снижает значимость такого фактора обеспечения спроса на ипотеку, как господдержка. Хотя программа субсидирования ипотеки, запущенная в марте прошлого года, чтобы помочь гражданам в покупке жилья после резкого роста ставок по кредитам (из-за повышения ключевой ставки в декабре 2014 года до 17%), прекращает свое действие с начала 2017 года, и пока решение о ее продлении не принято, это не окажет негативного влияния на рынок ипотечного кредитования, поскольку рыночные ставки приблизились к уровню, заложенному в программе. «Достигнутый уровень ставок — в районе 12% — довольно комфортен для клиентов. Люди на этом уровне ставок брали большие объемы кредитов в 2013–2014 годах, и такая ставка не является каким-то существенным ограничителем», — говорит Андрей Осипов из ВТБ24. Ранее, в 2016 году, на ипотеку с господдержкой приходилась большая часть выданных кредитов на первичном рынке.

### ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОЕ СНИЖЕНИЕ

При этом участники ипотечного рынка не исключают, что в 2017 году тенденция снижения ставок продолжится. «Главным образом на фоне возможного снижения ключевой ставки ЦБ, — отмечает Осипов. — Хотя снижение будет более плавным — не более 0,5–1 п.п.». С ним согласна Татьяна Ушкова из Абсолют Банка. «Ожидаем, что Банк России снизит ключевую ставку на 1,5% в 2017 году. Такого же размера понижения ставок по ипотеке повсеместно, правда, не будет, ситуация будет зависеть от банка к банку — особенно от их способности привлекать длинные дешевые деньги, кредитных рисков и автоматизации процесса выдачи жилищных кредитов. Но в любом случае ставки по ипотеке будут в 2017 году снижаться», — считает руководитель управления кредитных продуктов Райффайзенбанка Андрей Морозов.

Дальнейшее сокращение ставок в 2017 году после возможного снижения ключевой ставки ЦБ ожидает и директор дирекции ипотечного кредитования Транскапиталбанка Вадим Пахаленко. Однако, по его мнению, из-за прекращения действия программы ставки в начале года могут кратковременно вырасти на 0,5–2 п.п. от текущих уровней. Похожего мнения придерживается и Олег Коровин из «Возрождения». «Та же «первичка» подешевела благодаря госпрограмме по поддержке ипотеки. Поэтому если программа не будет продлена на 2017 год, то ставка по первичному рынку автоматически поднимется до 11,5–12% в начале 2017 года», — полагает он.

### ЦЕНОВОЙ ФАКТОР

Впрочем, отчасти снижение ставок по ипотечным кредитам может нивелироваться для покупателей жилья повышением его стоимости, предупреждает директор управления по работе с партнерами Сбербанка Николай Васев: «Снижение ипотечных ставок повлечет рост спроса и, как следствие, повышение застройщиками цен на жилье». С сентября наблюдается тренд изменения цен от 2–3 до 5%, говорит он. «Если все будет идти так, как идет, то вполне возможно, что тенденция продолжится», — добавил он. Ожидает роста цен на жилье в 2017 году и Минстрой. Как пояснил замминистра строительства и ЖКХ Никита Стасишин 22 декабря, из стоимости квадратного метра удалось убрать переключаемые на покупателя затраты путем господдержки в части инфраструктуры, но больше потенциала для снижения цен на жилье нет.

Рост цен прогнозирует и Ушкова. «Себестоимость жилья, сдаваемого в 2015–2016 годах, рассчитывалась до кризиса. У всех же новых объектов, которые будут введены в 2017–2018 годах, себестоимость более высокая. Цены выросли на все — на арматуру, на цемент и так далее. Стоимость квадратного метра будет выше по объективным причинам», — объясняет она. Кроме того, добавляет Ушкова, в 2017 году ожидается сокращение объема ввода нового жилья. По словам Стасишина, в этом году было введено свыше 60 млн кв. м жилья. «В программу Минстроя заложено уменьшение объемов в 2017 году и только в 2018-м ожидается рост. Сокращение объема ввода обусловлено тем, что из-за кризиса многие проекты крупных девелоперов были приостановлены, и 2017 году они будут решать, размораживать их или нет», — объясняет она. ■

## Расскажите об итогах года вместе с РБК!



Если вам нужно презентовать новый продукт или проект, представить свою компанию или рассказать об успехах, обращайтесь в пресс-центр РБК

### Мы можем:

- Организовать выступление представителей власти и бизнеса
- Провести онлайн-трансляцию
- Привлечь новостные и отраслевые СМИ
- Разместить итоговые материалы (релиз, инфографику, видеотрансляцию) на сайте пресс-центра РБК

Организация пресс-конференции:  
от 170 000 руб. +НДС  
Стоимость размещения материалов по итогам: 150 000 руб. +НДС

**-10%**

Скидка на первый заказ для новых партнеров

**-15%**

От 2-х до 5 мероприятий/публикаций за 6 мес.

**-20%**

От 5-ти до 10 мероприятий/публикаций за 6 мес.

По вопросам сотрудничества, пожалуйста, обращайтесь к Юлии Пашневой:  
jpashneva@rbc.ru, +7 (495) 363-11-11 #1392,  
+7 (915) 099-59-99, presscentr.rbc.ru

Условия акции действительны до 28.02.17

Реклама. 18+

**ИНВЕСТИЦИИ** Партнером голливудского актера по новому проекту в России стал глава иудейской религиозной организации

# Стивен Сигал пошел на ярмарку

АНАСТАСИЯ ПАПАНДИНА,  
ИРИНА ПАРФЕНТЬЕВА

**Голливудский актер Стивен Сигал стал соучредителем ООО «Русские ярмарки». Компания займется организацией торговых площадок по всей стране. Его партнер по бизнесу — глава Федерации общин горских евреев России Акиф Гилалов.**

Стивен Сигал стал соучредителем компании ООО «Русские ярмарки», следует из данных СПАРК. В зарегистрированном в начале ноября ООО известному голливудскому актеру принадлежит доля

напитки, и табачными изделиями в неспециализированных магазинах». По адресу, на который зарегистрировано ООО (Рублевское шоссе, д. 42, корп. 1) находится административно-деловой и торговый центр «Галерея ZAR».

Представитель актера передал РБК ответ от Сигала и Гилалова. Цель создания компании «Русские ярмарки» — «возрождение и развитие на территории современной России ярмарочной торговли в различных ее проявлениях».

«Компания намерена вернуть ярмаркам значение двигателя бизнеса, распространения и пропаганды инноваций, сде-

**В рамках проекта планируется создать «промышленные и сельскохозяйственные ярмарки» в 85 регионах, как на постоянной, так и на периодической основе**

в 20%. Еще 80% владеет компания ООО «Фирма ЗАР», принадлежащая российскому бизнесмену, президенту московской группы ЗАР и председателю совета центральной ортодоксальной иудейской религиозной организации «Федерация общин горских евреев России» Акифу Гилалову.

Согласно регистрационным данным, ООО «Русские ярмарки» занимается розничной торговлей «преимущественно пищевыми продуктами, включая

лав при этом акцент на локальной продукции, изготовленной под брендом «Сделано в России», — говорится в их комментарии. В рамках проекта планируется создать «промышленные и сельскохозяйственные ярмарки» в 85 регионах, как на постоянной, так и на периодической основе. Концепция ярмарочных проектов, «выдержанная в традиционном русском стиле», предполагает строительство однотипных торгово-ярмарочных площадок об-



По словам совладельцев компании «Русские ярмарки» Стивена Сигала (на фото) и Акифа Гилалова, торговые проекты, общая сумма инвестиций в которые составит \$2,5 млрд будут «выдержаны в традиционном русском стиле»

**ФИНАНСИРОВАНИЕ** Договоренности с ВТБ позволят «РуссНефти» высвободить средства для инвестиций

## Гуцериев реструктурирует долг

ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО

**«РуссНефть» Михаила Гуцерева договорилась о реструктуризации кредита перед ВТБ на \$1,3 млрд на три года — до 2026 года. Это позволит компании высвободить средства для инвестиций — только в 2018 году эффект от реструктуризации составит \$240 млн.**

«РуссНефть» Михаила Гуцерева, которая в конце ноября провела IPO на Московской бирже (20% акций были проданы примерно за \$500 млн), предложила акционерам одобрить реструктуризацию основного кредита перед ВТБ на \$1,3 млрд, следует из материалов компании и пояснений ее представителя. Этот вопрос вынесен на внеочередное собрание акционеров, которое назначено на 24 января 2017 года.

«Реструктуризация [кредита] предполагает более комфортные для компании условия: перенос срока погашения на 2026 год (предыдущий срок — 2023 год) при незначительном изменении про-

**Акционеры, которые будут голосовать против реструктуризации кредита ВТБ или не принимавшие участия в голосовании, «вправе требовать выкупа «РуссНефтью» всех или части принадлежащих им акций», говорится в материалах компании**

центной ставки», — сказал РБК представитель компании. «ВТБ согласовал данные изменения», — сказал РБК представитель банка.

По информации «Интерфакса», речь идет об увеличении ставки на 0,5 п.п. Это подтвердил РБК пред-

ставитель ВТБ. Ставка будет увеличена с трехмесячного LIBOR плюс 5% (по данным на 21 декабря, в сумме около 6%) до LIBOR плюс 5,5% (около 6,5%), следует из материалов, опубликованных «Русс-

Нефтью» в преддверии IPO в ноябре. На кредит ВТБ (\$1,27 млрд) приходится большая часть долга «РуссНефти», еще \$130 млн — акционерный заем, говорилось в этих материалах. В ходе переговоров с ВТБ удалось договорить-

ся о переносе сроков выплат по этому кредиту с 2018–2023 годов на 2019–2026 годы, причем пик выплат (\$624,9 млн) переносится на 2026 год, указывала компания. Это позволит ей высвободить значительный объем средств на 2018–2023 годы. «Только в 2018 году эффект от реструктуризации составляет \$240 млн, которые будут инвестированы в разбуривание месторождений», — говорится в материалах компании. Перенос сроков улучшит ликвидность «РуссНефти» в условиях нестабильных цен на нефть, отмечал вице-президент Moody's Денис Перевезенцев.

На внеочередном собрании акционеров «РуссНефти» 24 января также будут рассматриваться еще два вопроса — об одобрении «взаимосвязанных сделок, в совершении которых имеется заинтересованность», и «одобрении сделки,

в которой есть заинтересованность». Эти сделки представляют собой поручительства по кредиту (перечень поручителей и объем гарантий остаются без изменений) и их одобрение носит технический характер, сказал РБК представитель «РуссНефти».

Акционеры, которые будут голосовать против реструктуризации кредита ВТБ или не принимавшие участия в голосовании, «вправе требовать выкупа «РуссНефтью» всех или части принадлежащих им акций», говорится в материалах компании. Цена выкупа установлена на уровне 503,99 руб. за одну обыкновенную акцию, сказано в сообщении компании. При этом в конце ноября в ходе IPO на Московской бирже одну акцию компании оценили в 550 руб., а в четверг, 22 декабря, она стоила 559,6 руб. (на 16:59 мск). Оценка рыночной стоимости обыкновен-

щей площадью около 4 млн кв. м. Общий объем инвестиций в проект составит около \$2,5 млрд.

Президент Владимир Путин предоставил Сигалу российское гражданство в начале ноября 2016 года. «Принять в гражданство Российской Федерации Сигала Стивена Фредерика, родившегося 10 апреля 1952 года в Соединенных Штатах Америки», — говорилось в указе президента. «Он [Сигал] обратился достаточно настойчиво и продолжительное время обращался с просьбой предоставить ему гражданство», — рассказывал пресс-секретарь президента Дмитрий Песков. Он отмечал, что Сигал известен «своими достаточно теплыми чувствами в отношении нашей страны» и является «достаточно известным актером». Это и «дало основания для приема его в гражданство Российской Федерации», отмечал Песков.

Практически сразу после получения российского паспорта Сигал выступил с предложением инвестировать в российскую IT-компанию «Галактика», писала газета «Ведомости». В конце ноября актер встретился с председателем наблюдательного совета «Галактики» Яном Абрамовым. Как сообщил изданию сам Абрамов, хотя «Галактика» в настоящее время «не нуждается в инвестициях», «не рассмотреть предложение Сигала не может».

Еще до получения гражданства Стивен Сигал был частым гостем в России и встречался в том числе и с Владимиром Путиным. В частности, в начале сентября они вместе посетили океанариум на острове Русском. Издание The Hollywood Reporter 23 сентября сообщило, что американский актер думает об открытии собственной компании в России. Как отмечалось, речь может идти и о его участии в съемках российских фильмов. ■

венных акций «РуссНефти» для их возможного выкупа была произведена независимым оценщиком на основании отчетности компании по РСБУ за девять месяцев 2016 года, пояснил РБК ее представитель. «Этим объясняется расхождение с ценой размещения акций (550 руб.) и текущими котировками на Московской бирже. Оценщик не использовал рыночные котировки, так как акции торгуются на бирже меньше месяца», — добавил он.

По закону об акционерных обществах в случае выкупа акций по требованию компания может потратить на него не более 10% стоимости чистых активов на последнюю отчетную дату, напоминает портфельный управляющий GL Asset Management Сергей Вахрамеев. «РуссНефть» не публиковала отчет по РСБУ за девять месяцев 2016 года, а по итогам первого полугодия ее чистые активы были отрицательными (-2,58 млрд руб.), то есть такого ограничения нет, добавляет он. При такой низкой цене (503,99 руб.) выкупа вряд ли кто-то предъявит акции, проще их продать на бирже, добавляет Вахрамеев. ■

**РЕТЕЙЛ** Москвичи стали реже ходить в гипермаркеты

## Своя покупка ближе к дому

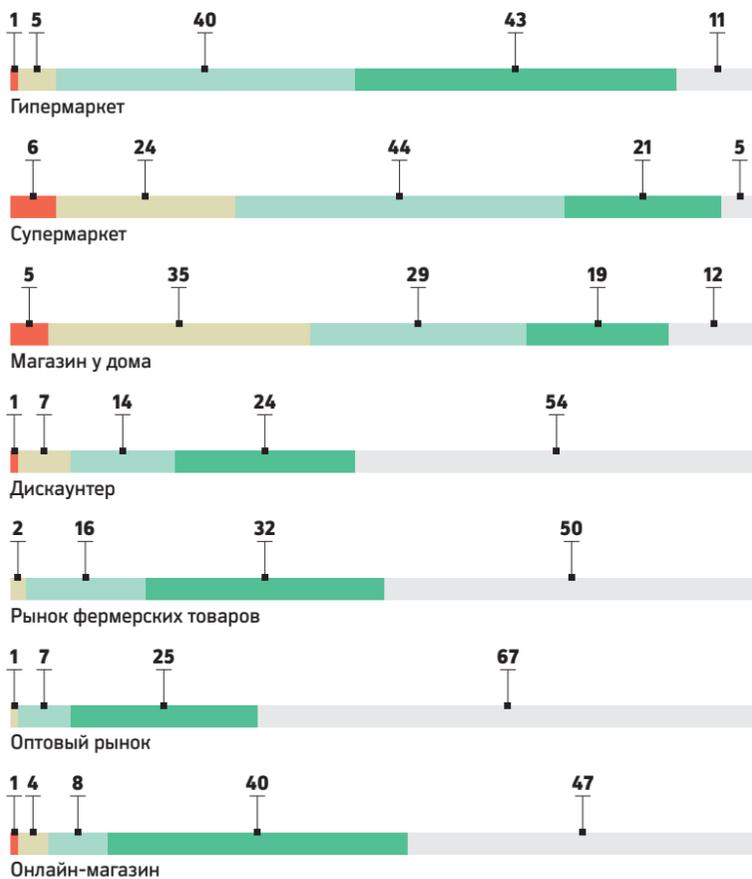
Что изменилось на столе у москвичей и жителей Подмосковья

% опрошенных

Где покупают еду

Частота посещения:

6 раз в неделю и чаще 3–5 раз в неделю 1–2 раза в неделю  
Реже одного раза в неделю Не посещают



Источник: EY

АНАСТАСИЯ ДЕМИДОВА,  
НАТАЛЬЯ НОВОПАШИНА,  
АЛЕКСЕЙ ПАСТУШИН

**Москвичи все больше предпочитают гипермаркетам небольшие торговые форматы. Потребительский спрос смещается в пользу товаров первой необходимости, а удовлетворить его способен и «магазин у дома».**

Количество покупателей в магазинах крупных форматов сократилось, следует из исследования потребительских предпочтений жителей Москвы и Московской области за 2016 год, подготовленного компанией EY (есть у РБК). Согласно опросу, проведенному среди 1100 жителей Москвы и Московской области в ноябре и декабре 2016 года, 8% респондентов стали реже покупать продукты в гипермаркетах.

Основной отток покупателей произошел в «магазины у дома» — 40%, супермаркеты — 19% и онлайн-площадки — 12%, ссылается партнер EY Юрий Макаров на данные опроса. Согласно методике EY, магазином у дома считается торговая точка площадью до 600 кв. м, супермаркетом — до 1,2 тыс. кв. м, а гипермаркетом — свыше 1,2 тыс. кв. м.

Самым популярным местом для совершения покупок являются «магазины у дома» — каждый третий

респондент заходит в них от трех до пяти раз в неделю. Тогда как почти половина респондентов — около 44% — посещает гипермаркеты реже одного раза в неделю, говорится в исследовании.

Выводы EY подтверждают и данные крупнейших российских ретейлеров. Формат гипермаркета был самым неудачным для «Магнита» за первые девять месяцев 2016 года, следует из материалов компании. Выручка в сопоставимых магазинах сократилась на 9,6%, трафик — на 8,3%, а средний чек — на 1,45%.

**В качестве основных причин, по которым покупатели выбирают «магазины у дома», аналитики EY называют моду на здоровый образ жизни («респонденты все чаще отдают предпочтение свежим продуктам, которые могут приобрести недалеко от дома») и стремление сэкономить**

Гипермаркеты «Карусель» и «Мега-март» (входят в X5 Retail Group и ГК «Дикси» соответственно) хоть и показали по итогам девяти месяцев рост продаж на 5 и 5,5% соответственно, но он оказался значительно скромнее, чем у меньших по формату магазинов. Так, выручка сетей «Пятерочка» и «Перекресток» (X5 Retail Group) увеличилась на 33 и 19%, а «Виктории» и «Дикси» — на

Удалось ли заменить импортные товары российскими



Потребление каких продуктов изменилось наиболее заметно

Увеличили потребление



Уменьшили потребление



14,5 и 19,8%, свидетельствуют отчетности ретейлеров. В начале декабря на встрече с журналистами исполнительный директор X5 Retail Group Игорь Шехтерман заявил, что компания подготовит новую концепцию «Карусели».

В качестве основных причин, по которым покупатели выбирают «магазины у дома», аналитики EY называют моду на здоровый образ жизни («респонденты все чаще отдают предпочтение свежим продуктам, которые могут приобрести недалеко от дома») и стремление сэ-

старший аналитик по потребительскому сектору Райффайзенбанка Наталья Колупаева. При этом, по ее словам, изменилась сама потребительская модель россиян. «Меньшее количество наименований товаров в покупке, больший фокус на товарах первой необходимости», — резюмирует она.

С этим мнением согласен и управляющий партнер Colliers International Николай Казанский: «В последние полтора-два года потребители все больше тяготеют к комфортному шопингу «у дома». На это повлияла экономическая ситуация последних нескольких лет, а также изменения покупательских предпочтений потребителей». В свою очередь продуктовые ретейлеры оперативно отреагировали на изменение спроса, отмечает Казанский, чем обусловлено активное развитие сетей в формате «магазин у дома».

Вакантные площадки в стрит-ритейле, появившиеся вследствие кризиса, оказались востребованы мини-форматами, признает эксперт компании «Магазин Магазинов» Марьяна Матюева. «На улицах города появились знакомые игроки с приставкой Daily — то есть «ежедневный». Рынок отвечает предложением на спрос: купить меньше и с быстрым сервисом. Эти магазины ориентируются на потребителя, которому неудобно пропадать в гипермаркете на несколько часов в круговороте рабочей недели». ■



Наталья Аншина обижается, когда ее оптовый бизнес называют незамысловатым. В среднем популярный товар живет около трех лет, надо успеть поймать восходящий тренд и вовремя понять, что подарок морально устарел

Как заработать на корпоративных сувенирах

## Подарки на миллиард

РЕГИНА САДЫКОВА

**Компания Oasis Натальи Аншиной — один из крупнейших поставщиков корпоративных подарков. Кризис 2014 года чуть не разрушил бизнес. Спасли компанию рискованные инвестиции в собственный «умный» склад.**

Бывший журналист Наталья Аншина стала заниматься торговлей бизнес-сувенирами, когда ее рекламное агентство потерпело крах в кризис 1998 года. Недавняя история повторилась. В конце 2014 года рубль упал в два раза, а весь бизнес Аншиной построен на импорте. При этом резко упал и спрос на корпоративные подарки — компании решили экономить. В кризис компания вошла обескровленной: все деньги ушли на строительство, по выражению Аншиной, «умного» склада, как у Amazon — стройка обошлась порядка \$10 млн.

«2015 год был, пожалуй, для меня самым сложным после 1998 года. Я даже думала закрыть бизнес, которым занимаюсь 18 лет», — признается Наталья. Но спас компанию тот самый склад — он позволил сэкономить на аренде и сделал бизнес более эффективным. Вы-

ручка компании в 2016 году должна вырасти почти в полтора раза и достигнуть 1 млрд руб.

### КИТАЙ ВМЕСТО ЕВРОПЫ

Основная головная боль индустрии корпоративных подарков — это таможенники. Однажды, еще на старте сувенирного бизнеса, Наталья Аншина начала ввозить сувенирные папки с рюмками и графином для водки внутри. В бумагах товар именовался как «мини-бары». «Таможенники были в истерике, на двое суток задержали наши машины — все пытались найти там мебель — офисные мини-бары», — смеется Наталья. С тех пор она внимательно относится к наименованиям в документах. «Поставщики плачут, работая с нами, мы порой несколько раз заставляем их переделывать накладные, — говорит предпринимательница. — В России пошлины на некоторые товары взимаются не со штуки, а с веса. Например, если задекларировать футболку весом 200 г, а фактически ввозить 210-граммовые, то можно попасть на крупные таможенные штрафы».

В начале 1990-х Аншина не предполагала, что свяжет свою жизнь с международной торговлей. Тогда она писала о рынке ре-

кламы в газете «Коммерсантъ», но, забеременев, поняла, что больше не сможет работать в режиме ежедневной газеты. Она решила открыть свое рекламное агентство «Круг» (в 2012 году агентство было переименовано в Oasis). Компанию она зарегистрировала чуть ли

**С конечными потребителями — компаниями, заказывающими сувениры для своих сотрудников и партнеров, — Oasis не работает. Он выполняет функции оптового поставщика, клиенты которого — агентства, предлагающие сувенирку потребителям**

не из роддома — день рождения первого ребенка Аншиной почти совпадает с днем рождения ее компании — в марте 1994 года. «Пока мамы обсуждали бутылочки-сосочки, я дежурила у стационарного телефона, мобильного тогда и не было, — звонила в налоговую, решала оперативные вопросы», — вспоминает Наталья, которой тогда было 24 года.

Вскоре стало понятно, что на размещении рекламы в СМИ небольшое агентство много не заработает — рынок уже поделили крупные игроки. Компания Ан-

шиной стала заниматься наружной рекламой, POS-материалами (от ценников и промостоек до календариков) и организацией мероприятий. Иногда приходили заказы на корпоративные сувениры, но они приносили незначительную долю выручки.

В кризис 1998 года многие компании — клиенты агентства закрылись, около \$500 тыс. растворились в обанкротившихся банках. «Фактически я компанию потеряла и погрузилась в депрессию», — вспоминает Аншина. Спустя полгода сами собой стали поступать новые заказы, но теперь только на сувенирку. Аншина сумела быстро трансформировать бизнес.

Изначально ее агентство работало только с Европой. Всю полиграфию заказывали в Германии (в России тогда было мало приличных типографий), корпоративные

сувениры закупали в Нидерландах. Предпринимательница понимала, что голландцы закупают товар в Китае и перепродают его с небольшой маржой, но поначалу это не казалось критичным. «Китай мы боялись как огня, а работать с европейцами было проще и понятнее», — говорит Наталья.

В начале 2000-х стало понятно, что нужно строить мосты напрямую с Китаем. «Пришлось ехать в Гуанчжоу, где никто не говорил ни на английском, ни тем более на русском, — приходилось объясняться на пальцах», — вспоминает Аншина. С выставки Gifts & Premium в Китае Наталья с мужем привезли более дорогой, чем обычно, товар: визитницы, брелоки, закладки для книг. Наценка на него в России достигала 100%, но товары пользовались спросом. Российская экономика быстро восстанавливалась, компании обильно одаривали партнеров, клиентов и журналистов. Самой затратной статьёй в новом бизнесе Аншиной оказалась печать глянцевых каталогов. Офисом и складом служили каморки одного НИИ — сувениры, уверяет она, хранились по соседству с советскими секретными лазерами.

Oasis одним из первых на рынке корпоративных сувениров стал работать с КНР напрямую, потому



Аншина. Она обижается, когда собеседники считают ее оптового бизнес незамысловатым.

«Выбрать товар, на который серьезные компании готовы нанести свой бренд, — это целая наука. Они априори не могут быть низкокачественными, слишком банальными или морально устаревшими», — объясняет Аншина. По ее словам, индустрия подарков очень подвержена моде — в среднем популярный товар живет около трех лет, надо успеть поймать восходящий тренд и вовремя понять, что подарок морально устарел.

В свое время, например, популярными были водонепроницаемые радио для душа, наборы аксессуаров для вина с шахматами и нардами, сувенирные алкотестеры, шашки с рюмками вместо фишек, бейсболки со светящимся козырьком и необычный текстиль. Сейчас такие подарки уже мало кто покупает — в моде необычные гаджеты, наушники, внешние аккумуляторы для смартфонов. «Все, что связано с digital, растет на 150% в год», — говорит Аншина.

Эксперименты с ассортиментом нередко приводят к потерям. Как-то предпринимательница привезла брелоки с живыми растениями внутри. Первая партия замерзла, пока ехала на склад в мороз. Товар на \$10 тыс. пришел в негодность — пришлось выкидывать прямо с колес. Единственный бестселлер всех времен и народов — это «джентльменский набор»: ручка, кружка, календарь. Несмотря на засилье гаджетов, спрос, например, на блокноты по-прежнему растет.

Первое время Аншина закупала подарки, опираясь исключительно на собственное чутье, сейчас над ассортиментной линейкой Oasis работает штат сотрудников — они выбирают самые актуальные товары, которые будут востребованы у клиентов. Каталог компании насчитывает 11 тыс. наименований: от футболок и промокружек до эксклюзивных дизайнерских вещей и золотых статуэток. На последние наценка может достигать 100%, в среднем же она составляет 30%. Еще 30% обычно добавляют агентства, которые приобретают товар у крупных игроков вроде Oasis, создают на их базе креативные решения и продают уже брендированную сувенирную продукцию конечным заказчикам. Таких партнеров у Аншиной более 200 по всей стране.

и выделился. В 2000 году выручка компании составила 35 млн руб. и с тех пор удваивалась почти каждый год.

## МИЛЛИОНЫ НА РУЧКАХ

С конечными потребителями — компаниями, заказывающими сувениры для своих сотрудников и партнеров, — Oasis не работает. Он выполняет функции оптового поставщика, клиенты которого — агентства, предлагающие сувениры потребителям.

«Когда приходишь за кредитом, банкиры обычно удивляются, как мне удается продавать ручки на миллионы долларов, — приходится находить в их же кабинетах предметы из наших каталогов: часы, настольные аксессуары, ручки, чтобы объяснить, чем я занимаюсь», — рассказывает Наталья

## Как устроен бизнес Oasis



### Закупка

Большинство сувениров закупается в Юго-Восточной Азии, прежде всего в Китае. У Oasis в КНР работает офис с пятью сотрудниками, они сотрудничают примерно с 200 фабриками, отслеживают качество продукции, модные тренды, занимаются закупками и посещают профильные выставки.

### Склад

Как правило, товары из Китая доставляются в порты Европы морем. Оттуда фурами их везут на склад Oasis в Москве, он занимает 10 тыс. кв. м. Главная проблема — подготовить все документы для российской таможни.

### Заказчики

Oasis сотрудничает приблизительно с 200 торговыми партнерами в России — это типографии, креативные, рекламные, PR-агентства, которые разрабатывают концепции подарков, выбирают их в каталогах крупных поставщиков. Как правило, их маржа около 30%.

### Конечные потребители

Основные заказчики подарков у агентств — крупные международные и российские корпорации, госорганы. Средняя цена корпоративного подарка в большом бизнесе, по экспертным оценкам, 5 тыс. руб. Небольшие компании, как правило, тратят в несколько раз меньше. Нередко они заказывают подарки напрямую на Aliexpress или у поставщиков, не специализирующихся именно на сувенирной продукции.

Фото: depositphotos.com

«В Россию тренды приходят с опозданием в среднем на полтора-два года. Первыми новинки часто привозит Oasis, — говорит Игорь Чижов, основатель екатеринбургской компании «Прагматика». — У них работают люди, заточенные на отслеживание последних тенденций. Но россияне, как правило, не сразу готовы покупать непривычные вещи. Например, тренд на экопродукцию в Европе актуален уже десять лет, а у нас спрос на ручки и блокноты из вторсырья стал актуален только недавно». «Прагматика» продает брелоки в форме самолетов от Oasis авиакомпаниями UTAir, а также поставяет сувенирную продукцию для уральского Сбербанка и администраций Екатеринбурга и Челябинска.

«Основная проблема бизнеса — ярко выраженная сезонность. В канун Нового года мы делаем до 40% годовой выручки, и в это время, даже работая по ночам, мы не всегда можем в срок обслужить все заказы», — говорит Аншина.

Однако попытка автоматизировать и ускорить бизнес-процессы чуть не стоила Аншиной бизнеса.

## ЗОЛОТОЙ СКЛАД

На логистику и таможню приходится до 50% расходов компании, утверждает Аншина. Она бы и рада работать с российскими поставщиками, но производителей

подходящих товаров в стране очень мало.

Сегодня Oasis закупает товар приблизительно у 200 фабрик в Юго-Восточной Азии и работает с глобальным поставщиком промтоваров Polyconcept, офисы которого находятся в Европе, Северной и Латинской Америке, Азии и Австралии. У Oasis есть собственный офис в Китае, где работают пять сотрудников, в обязанности которых, помимо прочего, входит ездить на фабрики к поставщикам и отслеживать качество.

Если решить проблему с таможней раз и навсегда нереально, то организовать более эффективную логистику компания в состоянии. Всю свою историю Oasis работала на арендованных складах. «Это всегда игра на грани. В любой момент владелец недвижимости может расторгнуть договор, и нам придется искать 300 футов, чтобы перевезти товар», — говорит Аншина.

В 2012 году она решила построить собственный высокотехнологичный складской комплекс площадью 10 тыс. кв. м на окраине Москвы. На все ушло около \$10 млн. Кредитовали поставщики компании, суммы и условия сделки Аншина не раскрывает, ссылаясь на заключенное с ними соглашение о неразглашении информации. Вдохновил предпринимательницу пример американской Amazon, на складах которой уже всюду используются роботы. У Аншиной роботов нет, но автоматизация на высоком уровне. Даже найти заведующего складом стало целой проблемой — не каждый готов переучиваться и работать со сложными программами. Помимо вложений в инфраструктуру пришлось обучать линейный персонал, как с ним работать, и нанять 15 айтишников, часть из которых занимается только складом.

После введения нового склада в эксплуатацию в 2014-м, вдохновившись новыми возможностями, предпринимательница заключила контракты на выкуп товара в большем, чем обычно, объеме. Но внезапный обвал рубля осенью 2014-го спутал все карты. 30% суммы за товар она успела выплатить по старому курсу, на выплаты оставшихся 70% уже по новому курсу у нее было всего восемь месяцев. «К тому, что произошло, мы

точно не были готовы», — говорит Наталья.

Из-за задержек по выплатам поставщики не отправляли 80 контейнеров с товаром, на который Наталья уже нашла покупателей в России. Ситуация обострилась еще из-за того, что компании стали экономить на подарках, — продажи тех товаров, что все-таки попали в Россию, упали на 40%. Клиенты стали покупать или очень дешевые вещи, стараясь сохранить докризисные цены в рублях, или очень качественные. Средний чек вырос на 15%. Ассортимент пришлось срочно переключать, снижая долю среднего ценового сегмента.

Переговоры с поставщиками о реструктуризации долга были затяжными, но в итоге удалось договориться об увеличении сроков выплаты. «Вместо того чтобы расти, мы весь 2015 год выживали. Я даже думала закрывать компанию — настолько была истощена эмоционально», — признается Наталья. Последний транш за товар компания перевела в ноябре 2015 года, хотя планировалось, что это случится в мае. По итогам 2015 года выручка компании снизилась на 20%, до 700 млн руб., убытки составили 80 млн руб.

Но новый склад позволил сократить сроки отгрузки с нескольких дней до считанных часов. Компания стала экономить на аренде — затраты на склад снизились на 60%, количество комплектующих уменьшилось в четыре раза. Кроме того, компания перешла на двухсменную работу, чтобы снизить сроки доставки. Перед праздниками время в этом бизнесе — деньги.

В 2016 году стало понятно, что компания вышла из кризиса. В Oasis начал работать 22-летний сын Аншиной Юрий Ступцкий, возглавивший коммерческий департамент компании. С ним Oasis занялся развитием digital-направления: обновили сайт, завели паблики в соцсетях, начали рекламную кампанию в интернете. «В этом году мы, наконец, стали заниматься тем, чем должны: обновлением ассортиментной линейки, поиском новинок, общением с ключевыми партнерами», — говорит Аншина. Она рассчитывает, что сын продолжит ее дело. ■

## Сувенирные обороты

Объем рынка промобизнеса в России по итогам 2015 года составляет 20,5 млрд руб., подсчитали в Ассоциации коммуникационных агентств России. «По результатам 2016 года мы прогнозируем рост не менее 15%», — говорит председатель комитета промобизнеса АКАР Алексей Вязовцев. Больших компаний, предлагающих полный ассортимент продукции для b2b-подарков, в России не более десятка, среди лидеров — «Проект 111», Harry Gifts и Oasis. Агентств, которые заказывают продукцию у крупных игроков, наносят на нее логотипы и рабо-

тают напрямую с заказчиками, более 300 по всей стране. «Рынок восстановился после девальвации 2014 года, когда подорожание привело к снижению спроса, и в 2016-м вырос примерно на 5–10%. Наша компания в этом году нацеливается на оборот в 2,2–2,3 млрд руб.», — говорит Андрей Дегтяренко, председатель совета директоров компании «Проект 111». По его словам, самое сложное на этом рынке — спрогнозировать спрос. Вчерашний хит продаж может резко потерять популярность, и наоборот, новинка может выстрелить и потребовать пополне-

ния склада, а поставки идут в основном из Юго-Восточной Азии и занимают три-четыре месяца. «Зато рентабельность в отрасли, безусловно, выше канцелярского рынка или рынка компьютерной техники — около 30%», — говорит Дегтяренко. В США рынок корпоративных подарков составляет \$20 млрд. Известно, что избранный президент США Дональд Трамп в ходе предвыборной кампании потратил \$14 млн на кепки, футболки, флажки с предвыборной символикой, в то время как его оппонент — Хиллари Клинтон — всего \$2,6 млн.

Чем привлекательно инвестиционное страхование жизни

# Страховка вместо депозита

ЕКАТЕРИНА АЛИКИНА,  
ДАНИЛ СЕДЛОВ

**В 2016 году состоятельные клиенты банков резко нарастили вложения в продукты инвестиционного страхования жизни. Чем интересны такие инвестиции и в чем их опасность?**

Инвестиционное страхование жизни (ИСЖ) — это накопительные полисы с возможностью инвестиций в различные финансовые инструменты. Как сообщил Сбербанк, в декабре доля его состоятельных клиентов, владеющих инвестиционными продуктами, в том числе полисами накопительного и инвестиционного страхования жизни, превысила 25%. При этом доля непосредственно продуктов ИСЖ в портфелях их сбережений составила 93 млрд руб. — это почти в три раза больше, чем в декабре 2015 года (36 млрд руб.).

Интерес клиентов к такому продукту подтверждают и другие крупные игроки. По словам руководителя дирекции частного банковского обслуживания ВТБ Дмитрия Брейтенбихера, с декабря 2015 года доля продуктов ИСЖ в портфеле состоятельных клиентов банка выросла более чем вдвое. Директор департамента по работе с VIP-клиентами банка ВТБ24 Павел Кудрявцев, в свою очередь, сообщил о росте общего объема клиентских инвестиций в страховые продукты в 200 раз — с 50 млн руб. в декабре 2015 года до 10 млрд руб. сейчас. Однако сама доля продуктов ИСЖ в общем портфеле клиентов выросла за год примерно в два раза, составив лишь 1%.

Это на порядок меньше, чем в Промсвязьбанке, где продукты накопительного и инвестиционного страхования составили 30% в общем портфеле состоятельных клиентов. Доля самих премиальных клиентов, инвестирующих в такие продукты, увеличилась за год с 0,2 до 9,5%. Этот показатель сопоставим с результатом Альфа-банка: сейчас продукты инвестиционного и накопительного страхования есть у 10% VIP-клиентов банка.

О спросе на ИСЖ говорят и страховщики. «На сегодняшний день в рамках ИСЖ под управлением «ВТБ Страхование жизни» находится более 15 млрд руб. Средний чек на одного клиента составляет 1 млн руб., в сегменте состоятельных клиентов — 7 млн руб.», — сообщает исполнительный директор «ВТБ Страхование жизни» Максим Данилов. В компании «Ингосстрах-Жизнь» общий объем сборов по ИСЖ приближается к отметке 6 млрд руб. Средняя страховая премия по общему портфелю заключенных договоров составляет в компании «Ингосстрах» 1,6 млн руб., в сегменте Private — 4 млн руб. А в компании «АльфаСтрахование» на ИСЖ в текущем году пришлось 8% от сборов группы или более 10 млрд руб.



## ПОЧЕМУ ИСЖ

По данным рейтингового агентства «Эксперт», в первом полугодии ИСЖ выступило основным драйвером роста для всего рынка страхования жизни, показав темпы притока взносов

**В первом полугодии ИСЖ выступило основным драйвером роста для всего рынка страхования жизни, показав темпы притока взносов в 147,5%**

в 147,5%. Ускоренное развитие этого сегмента рынка связано с окончанием высокодоходных депозитов, заключенных в начале 2015 года после резкого повышения ключевой ставки ЦБ. Истекли и традиционные сроки поиска клиентами новых финансовых инструментов, считают в агентстве. Впрочем, по итогам 2016 года «Эксперт РА» ожидает замедления роста рынка инвестиционного страхования жизни до 50–60%, а в 2017 году — до 20%.

Интерес к инвестиционному страхованию жизни старший управляющий директор Сбербанка Максим Чернин объясняет спецификой как рынка, так и продукта. Ставки по депозитам за последние полтора года существенно снизились. «Для того чтобы иметь более приемлемую доходность по своему портфелю, граждане стремятся его диверсифицировать», — рассуждает он. — Кроме депозитов стоит иметь продукты с потенциально более высокой доходностью».

По оценкам Чернина, целевая доходность по продуктам инвестиционного страхования жизни находится выше доходности депозитов примерно на 3 п.п. Однако гарантий здесь нет: все зависит от риск-аппетита клиента, который принимает решение по продукту,

и выбора им инвестиционной начинки. Особенность ИСЖ как раз и заключается в том, что по нему нельзя заранее назвать среднюю доходность. «В продукте могут содержаться разные базовые активы», — рассказывает Чернин. — Один из них (например, золото) может показывать отрицательную доходность, а другой (например, недвижимость) — идти вверх,

а IT-технологии стоять на месте». Поэтому доходность зависит от активов и того времени, в которое клиент в них вошел.

Инвестиционное страхование жизни — это продукт защиты капитала. «Даже если на рынках будет негативная ситуация, компания обязана вернуть размер внесенных премий после окончания срока действия договора», — говорит Максим Чернин. Для граждан также имеют значение налоговые льготы. Так, у клиентов облагается налогом доходность только выше ставки рефинансирования. А по взносам можно оформить налоговый вычет (13%) на сумму до 120 тыс. руб. (выгода — 15,6 тыс. руб.), добавляет президент Ассоциации страховщиков жизни Александр Зарецкий. Кроме того, страхование жизни не является имуществом в юридическом понимании этого слова. Поэтому вложения в данный продукт не подлежат аресту, кон-

фискации, не делятся при имущественных спорах, в том числе при разводе.

Базовые продукты ИСЖ обычно имеют срок пять лет, и доход по ним, как правило, начисляется по окончании срока договора. Однако есть и продукты с возможностью получения ежегодной доходности. «Есть также опции управления продуктом: клиент может в любой момент зафиксировать сформированную прибыль, а может поставить опцию «автопилота», при которой при достижении дохода на определенном уровне она снимается», — рассказывает Чернин.

## СТОИТ ЛИ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ

Однако на этом плюсы ИСЖ заканчиваются. Если депозит приносит гарантированную доходность, то страховые инвестиции могут оказаться неудачными и владелец полиса ИСЖ ничего не заработает, напоминает Зарецкий. «К тому же, если депозиты страхуются на 1 млн руб., то в случае со страховым продуктом никакой гарантии нет», — говорит он.

Зарецкий также подчеркнул, что полис ИСЖ нельзя досрочно расторгнуть без потерь. К примеру, расторжение 5-летнего договора по программе «Управление капиталом» компании «РГС Жизнь» на втором году его действия дает возможность получить только 50% вложенных денег. Ближе к концу срока договора эта так называемая выкупная сумма увеличивается до 97%.

Максим Чернин рекомендует смотреть при выборе ИСЖ прежде всего на компанию, которая его предлагает. «Если речь идет о долгосрочном продукте, важно, чтобы компания была стабильной», — советует он. — Далее нужно обращать внимание на структуру продукта, оценить, верите ли вы в потенциал базового актива в течение ближайших 3–5 лет». Толмачев из UFG Wealth Management добавляет, что наиболее очевидным выбором при покупке полиса ИСЖ являются западные страховые дома, существующие максимально долго, публикующие свою отчетность и по возможности перестраховывающие свою ответственность в максимальном объеме. ■

## Инвестиционное страхование жизни

Полисы ИСЖ — по сути, структурный продукт со 100-процентным возвратом вложенного капитала по истечении срока действия, рассчитанный на широкий круг частных клиентов. Они напоминают структурные ноты — продукты с полной или частичной защитой капитала, доступные состоятельным клиентам подразделений private banking.

Минимальный срок их действия — 3–5 лет. Условия программ страховых компаний могут быть разными, но чаще всего в случае смерти застрахованного компания выплачивает его родственникам 100% страховой суммы по договору. А если смерть произошла из-за несчастного случая, выплата может быть двукратной. На оплату этих рисков отправляется часть взносов клиентов.

Другая их часть вкладывается в различные инвестиционные инструменты для получения дохода по полису. Причем клиент может выбрать «стратегии» инвестирования — условно определить степень риска и направление инвестиции этой части страховки. Этим инвестиционное страхование и отличается от обычного накопительного страхования жизни.