

Почему Игорь Сечин прогнозирует, что нефть может подешеветь еще втрое **с. 12**

Какие меры на случай дальнейшего падения готовит Минэнерго **с. 12**

Почему в ВР считают, что Россия и через 20 лет останется крупнейшим энергоэкспортером **с. 13**

# РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



**Руслан Байсаров — о российском аналоге Alibaba**

«Будем фигачить, как огромная швейная машинка»

ИНТЕРВЬЮ, с. 8

ФОТО: Владислав Шатило для РБК

ПОЛИТИКА

ЭКОНОМИКА

ЛЮДИ

БИЗНЕС

ДЕНЬГИ

11 февраля 2016 Четверг No 24 (2280) WWW.RBC.RU

КУРСЫ ВАЛЮТ  
(ЦБ, 11.02.2016)



\$1=



€1=

₽79,07

₽89,22



ЦЕНА НЕФТИ BRENT (BLOOMBERG, 10.02.2016, 19.00 МСК) \$31,11 ЗА БАРРЕЛЬ



ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА, 10.02.2016) 696,61 ПУНКТА



МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ РОССИИ (ЦБ, 29.01.2016) \$371,3 МЛРД

**ТЯЖБА** А1 подала иски к крупнейшему производителю птицы

## Охота на индейку

ЕКАТЕРИНА БУРЛАКОВА

Новый владелец «Евродона», главного производителя индейки в России, выживает старого. На прошлой неделе А1 купила долю в «Евродоне» и теперь доказывает, что из-за Вадима Ванеева на компании оказались лишние кредиты.

### ТРИ ИСКА

Инвестиционное подразделение «Альфа-Групп» — А1 подало иски к ООО «Евродон», а также к его основателю и совладельцу Вадиму Ванееву. Три иска зарегистрированы в картотеке Ростовского арбитражного суда 9 февраля. В двух ответчиком указано ООО «Евродон», в третьем — лично Вадим Ванеев. Истцом во всех случаях выступает «Бримстоун Инвестментс Лимитед». Бенефициаром этой компании, зарегистрированной в Белизе, недавно стала А1. Представитель последней подтвердил РБК подачу исков.

О покупке 40% акций «Евродона», крупнейшего производителя индейки в России, компания А1 сообщила в прошлый вторник, 2 февраля. Свою долю в «Евродоне» ей продал член совета директоров «Газпрома», бывший министр имущественных отношений РФ Фарит Газизуллин.



ФОТО: REUTERS

Окончание на с. 17

Индейка Вадима Ванеева выросла настолько, что заинтересовала «Альфа-Групп»

### ДЕМОГРАФИЯ

## Россия передумала умирать

ИГОРЬ ТЕРЕНТЬЕВ

Число самоубийств в России снижается более десяти лет подряд. В последний раз такие низкие показатели наблюдались в конце правления Никиты Хрущева и в первые годы пребывания у власти Леонида Брежнева.

РБК продолжает анализировать демографические итоги 2015 года. (Предыдущие материалы см.: «В Севастополе — плюс, в Биробиджане — минус», №18, 03.02.2016, «Не время для детей», №19, 04.02.2016.) В 2015 году, по оперативным данным Росстата, число самоубийств составило 24 982, что на 6,2% ниже показателя 2014 года. Количество жертв суицидов в России снижается 14 лет подряд.

И что самое важное — судя по архивным данным по РСФСР с 1956 по 1990 год и статистике Росстата за период с 1991 года, это самый низкий показатель за 50 лет.

Окончание на с. 4



ПОДПИСКА: (495) 363-11-01

КЛАССИЧЕСКОЕ ВДОХНОВЕНИЕ  
В СОВРЕМЕННОМ ВОПЛОЩЕНИИ.

*Novak Djokovic*

НОВАК ДЖОКОВИЧ

# SEIKO

Москва, ул. Никольская, 10/2, тел. +7 (495) 510 1881  
www.seikoboutique.ru, boutique@seiko.ru  
www.seiko.ru

Реклама. \* Премьер

РБК  
ежедневная  
деловая  
газета

16+

Ежедневная деловая газета РБК

Главный редактор:

Максим Павлович Солюс

Заместители главного редактора:

Петр Мироненко, Юлия Ярош

Выпуск: Дмитрий Иванов

Руководитель фотослужбы:

Алексей Зотов

Фоторедактор: Наталья Славгородская

Верстка: Константин Кузниченко

Корректура: Марина Колчак

Инфографика: Олеся Волкова,

Андрей Ситников

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК

Шеф-редактор проектов РБК:

Елизавета Осетинская

Главный редактор rbc.ru

и ИА РосБизнесКонсалтинг:

Роман Баданин

Заместители главного редактора:

Ирина Малкова, Надежда Иваницкая,

Владимир Моторин

Главный редактор журнала РБК:

Валерий Игуменов

Заместители главного редактора:

Анфиса Воронина, Алексей Яблоков

Арт-директор: Ирина Борисова

Руководитель фотослужбы:

Варвара Гладкая

Руководители направлений –

заместители главного редактора

Банки и финансы: Елена Тофанюк

Индустрия и энергоресурсы: Вакансия

Информация: Игорь Терентьев

Политика и общество: Максим Гликин

Спецпроекты: Елена Мязина

Редакторы отделов

Медиа и телеком: Полина Русяева

Международная жизнь:

Александр Артемьев

Мнения: Николай Гришин

Потребительский рынок:

Ксения Шамакина

Свой бизнес: Владислав Серегин

Экономика: Иван Ткачев

Адрес редакции: 117393, г. Москва,

ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1

Телефон редакции: (495) 363-1111, доб. 1177

Факс: (495) 363-1127. E-mail: daily@rbc.ru

Адрес для жалоб: complaint@rbc.ru

Учредитель газеты: ООО «БизнесПресс»

Газета зарегистрирована в Федеральной

службе по надзору в сфере связи,

информационных технологий и массовых

коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства

массовой информации ПИ № ФС77-63851

от 09.12.2015.

Издатель: ООО «БизнесПресс»

117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1

E-mail: business\_press@rbc.ru

Генеральный директор: Екатерина Сон

Корпоративный коммерческий

директор: Людмила Гурей

Коммерческий директор

издательского дома «РБК»:

Анна Батыгина

Директор по рекламе

товаров группы люкс:

Виктория Ермакова

Директор по рекламе сегмента авто:

Мария Железнова

Директор по маркетингу:

Андрей Сикорский

Директор по распространению:

Анатолий Новгородов

Директор по производству:

Надежда Фомина

Подписка по каталогам:

«Роспечать», «Пресса России»,

подписной индекс: 19781

«Почта России», подписной индекс: 24698

Подписка в редакции:

Телефон: (495) 363-1101

Факс: (495) 363-1159

Этот номер отпечатан

в ОАО «Московская газетная типография»

123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1

Заказ № 0203

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

Как изменилось потребительское поведение населения в 2015 году

# Четыре вопроса о россиянах в кризис

ЯНА МИЛЮКОВА,  
ИВАН ТКАЧЕВ

**Модель экономического поведения россиян изменилась: в условиях падения реальных зарплат люди откладывают покупки и все больше сберегают.**

Экономический кризис вынудил россиян изменить потребительское поведение и перейти к «тотальной экономии», отметил сегодня глава ВТБ24 Михаил Задорнов. «Население экономит на всем, предпочитая выплачивать кредиты и сокращать долговую нагрузку», — констатировал Задорнов. Экономия коснулась даже продовольствия, поскольку многие россияне перешли на более дешевые продукты, добавил он. Потребительская модель в 2015 году сменилась сберегательной, подтверждается в опубликованном сегодня мониторинге Минэкономразвития. В условиях сжимающихся доходов население вынуждено отказываться от «необязательных» трат и откладывать деньги в кубышку. В 2015 году россияне впервые за 18 лет потратили больше, чем заработали, следует из данных Росстата.

## Сколько население откладывает на черный день?

Весь 2015 год потребительское поведение россиян демонстрировало кризисный характер — на фоне ухудшения экономической ситуации, резких скачков валюты и двузначных темпов инфляции резко сократился потребительский спрос, фиксирует мониторинг социально-экономического развития от Минэкономразвития, опубликованный 10 февраля. Норма сбережений — то, сколько россияне откладывали на черный день относительно располагаемых доходов — достиг максимума за последние пять лет — 15,4%. Доля сбережений без учета



Сокращение реальных доходов заставляет россиян больше откладывать на черный день. За 2015 год денежные накопления выросли на 3 трлн руб.

наличных денег и покупки валюты выросла с 6,9% в 2014 году до 14,1% в 2015-м.

Сбережения выросли в прошлом году в полтора раза, следует из данных Минэкономразвития. А денежные накопления россиян (показатель не учитывает валютные депозиты и наличность в иностранной валюте) на 1 января 2016 года, по данным Росстата, составили 23,9 трлн руб. — рост почти на 15% по сравнению с показателем годовой давности (20,9 трлн руб.).

Изменение финансового поведения россиян сильнее всего ударило по розничной торговле: она «завершила 2015 год с самыми худшими результатами более чем за 40-летний период». Оборот роз-

ничной торговли в прошлом году сократился на 10% — сильнейшее падение за время наблюдений с 1970 года.

В 2016 году население будет продолжать сокращать покупки на фоне снижения покупательной способности доходов, прогнозировал в декабре Внешэкономбанк. «В течение года мы наблюдали устойчивый рост сбережений населения при опережающем сокращении покупок товаров длительного пользования. По нашим оценкам, норма сбережений населения повысилась с 9% в декабре 2014 года до 18% в декабре 2015 года», — отмечал главный экономист ВЭБа Андрей Клепач в комментарии к ежемесячной статистике ВЭБа.

## Сколько население тратило на валюту?

В 2015 году население в среднем вкладывалось в валюту не так сильно, как в 2014 году: доля доходов, направленных на покупку валюты, снизилась с 5,8 до 4,2%. При этом к концу года показатель и вовсе сократился до 3,1% (данные за декабрь). На самом деле это может означать, что у людей просто становится меньше денег на руках, а доллары и евро стали дороже из-за обесценения рубля.

21 января курс доллара на Московской бирже поднимался «внутри дня» почти до 86 руб. — исторический максимум. С начала 2016 года рубль подешевел почти

## «Люди не могут долго сокращать расходы сильнее, чем падают их доходы»

### Экономят на всем

В 2015 году реальные доходы населения упали на 4%, заявил 10 февраля глава ВТБ24 Михаил Задорнов. «В четвертом квартале прошлого года потребление упало более чем на 13% в сравнении с четвертым кварталом 2014 года. В целом в 2015 году потребление упало на 10%. Доходы упали, но расходы сократили россияне в два раза сильнее падения доходов.

В 2015 году люди выплачивали долги банкам и отказались от новых заимствований. Сократилась номинальная сумма кредитов населению. Люди сэкономили на всем», — отмечает он. Возможно, люди будут постепенно «менять модель поведения» — вместо того чтобы экономить на всем, начнут брать кредиты, предполагает Задорнов. «В феврале мы сможем определенно сказать, изменилась или нет модель со-

кращения потребления, которую мы наблюдали в 2014 году».

### Зачем кредиты

В январе, по словам Задорнова, по сравнению с январем прошлого года ВТБ24 почти удвоил выдачу потребительских кредитов. Наблюдался как рост заявок, так и рост их одобрения. В результате кредитный портфель ВТБ24 вырос почти на 300 млн руб. Рост кредитного портфеля, отмечает За-

дорнов, характерен и для других банков. В Сбербанке кредитный портфель населения сократился всего на 0,1% по сравнению с декабрем. Задорнов объясняет поведение россиян тем, что в январе «люди, выйдя из отпуска и увидев колебания рубля, решили купить товары, при этом частично подкрепив свои сбережения кредитами. Вторая версия — люди не могут долго сокращать свои расходы сильнее, чем падают их доходы».

на 7%. Сегодня за один доллар давали на бирже примерно 78,8 руб. (по состоянию на 14:50 мск). При этом рубль все еще выглядит дорогим, если смотреть на падение цены нефти с начала года (минус 17%), отмечает Bloomberg.

#### Как упали доходы и выросли расходы?

«Затягивание поясов» объяснялось тем, что рост денежных доходов и зарплат не успевал за темпами инфляции. За 2015 год зарплаты в реальном выражении упали на 9,5%, а реальные располагаемые доходы населения — те, что остаются после всех обязательных платежей и с учетом инфляции, — снизились на 4%.

В декабре снижение реальных располагаемых доходов составило лишь 0,7% — но это не говорит о прекращении кризиса, а объясняется в основном низкой базой декабря 2014 года, говорится в мониторинге Минэкономразвития.

При этом растет объем просроченной заработной платы: в целом за 2015 год показатель вырос на 78,1%. Правда, он далек от критической отметки: уровень просроченной задолженности составляет менее 1% месячного фонда заработной платы по стране.

Впервые с 1998 года разница между денежными доходами и расходами населения стала отри-

цательной (418 млрд руб., по данным Росстата), отмечают эксперты Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования. Денежные расходы включают в себя затраты на покупку валюты и сбережения.

«Поскольку динамика реальной зарплаты во многом определяет динамику потребительского спроса, приходится констатировать, что в современной российской экономике «сбит» один из важнейших механизмов роста, — пишет Алена Чепель из Центра развития ВШЭ в комментарии 5 февраля. — С учетом того что мировой спрос на товары российского экспорта стагнирует, а инвестиции в основной капитал, как и госрасходы, сокращаются, самым доступным фактором увеличения ВВП фактически остается снижение импорта, что вряд ли можно считать здоровой моделью роста».

#### Как выросли цены и почему?

В 2015 году потребительская инфляция составила 12,9% — второй год показатель оказался двузначным. А основной вклад в рост цен внесла девальвация рубля: по оценке Минэкономразвития, инфляция 2015 года на 60% была обусловлена ослаблением рубля (около 8 п.п. в показателе роста цен).

Впрочем, в течение года вклад слабого рубля в рост цен снижался из-за падающего спроса. К концу года вклад девальвации рубля в инфляцию составил уже не более 6 п.п., говорится в мониторинге. Еще один фактор, подталкивающий цены вверх, — продуктовые контрсанкции, однако к концу 2015 года их влияние стало незначительным, говорится в документе.

Высокий рост цен наблюдался на рынке продовольствия: за год продукты подорожали на 14%. «В течение года шла значительная трансформация потребления населения в пользу более дешевых товаров в основном растительного происхождения, что отразилось на ускоренном росте цен последних, который был в 1,2 раза выше среднего», — отмечает министерство.

Структура инфляции за прошедшие два года существенно изменилась. Более дорогими стали продовольственные товары, стоимость которых росла опережающими темпами по сравнению с общей инфляцией. В 2015 году отмечен высокий рост цен и на непродовольственные товары (без учета бензина): в этом секторе цены выросли на 14,5% против 8% годом ранее. А среди услуг значительнее всего подорожали те, что наиболее зависимы от курса рубля. Это туризм, страховые услуги, авиаперевозки, потребление которых резко сократилось. ▣

#### В 2015 году расходы россиян превысили доходы

Баланс доходов и расходов, млрд руб.



#### В 2015 году доля доходов, откладываемых на черный день, выросла в два раза



#### За 2015 год россияне скопили 3 трлн руб.

Без учета вкладов и накоплений в валюте



\* Предварительные данные  
Источник: Минэкономразвития

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

реклама

# ЛУЧШИЙ ИНТЕРНЕТ-БАНК

по версии  
**GLOBAL BANKING  
& FINANCE REVIEW**

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



#### Овердрафт от 11%

Автоматическое кредитование расчетного счета при недостаточности средств

#### Наличные операции

Проведение наличных операций с Cash-Card в любом офисе/банкомате Банка

#### Зарплатный кредит 11%

Целевая кредитная линия на выплату зарплаты в размере ФОТ

#### Эквайринг

Online заявка на подключение, зачисления день-в-день

#### Расчеты 24/7

Внутрибанковские платежи, контроль счетов, прием документов — круглосуточно

#### Подключение и обслуживание



За подключение и обслуживание интернет-банка плата не взимается



Заполнить заявление online



Загрузить необходимые документы



Прийти в Банк с оригиналами документов

**www.avangard.ru**  
**8 (800) 555 99 93**

# БАНК АВАНГАРД

Число самоубийств в стране упало до самого низкого уровня за 50 лет

# Россия передумала умирать

→ Окончание. Начало на с. 1

В 1965 году число самоубийств составило 27 158 (архивные данные для РБК предоставил демограф Дмитрий Богоявленский).

При этом число самоубийств на 100 тыс. человек населения, согласно расчетам РБК, в 2015 году равнялось 17,1, что ниже уровня уже 1962 года (17,4), но пока выше показателей 1960 и 1961 годов (16,1).

## КАК БЫЛО В РСФСР И ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ В РОССИИ?

В Российской империи и длительное время в СССР не велся сплошной учет самоубийств. Исследования охватывали отдельные города или регионы, впоследствии городское население. И только с 1956 года — при Никите Хрущеве — в СССР начали собирать данные по самоубийствам для всего населения страны.

С первого же года учета число самоубийств росло, и за следующие восемь лет пребывания Хрущева в должности первого секретаря ЦК КПСС показатель вырос почти вдвое, до 24,9 тыс. (здесь и далее данные по советскому периоду для РСФСР). На смену экспериментам с сельским хозяйством пришло развитие добычи нефти и газа, но, несмотря на рост нефтегазовых доходов и стабильность, количество суицидов продолжило увеличиваться. В начале 1980-х — в пик эпохи застоя — число самоубийств перешло за 50 тыс.

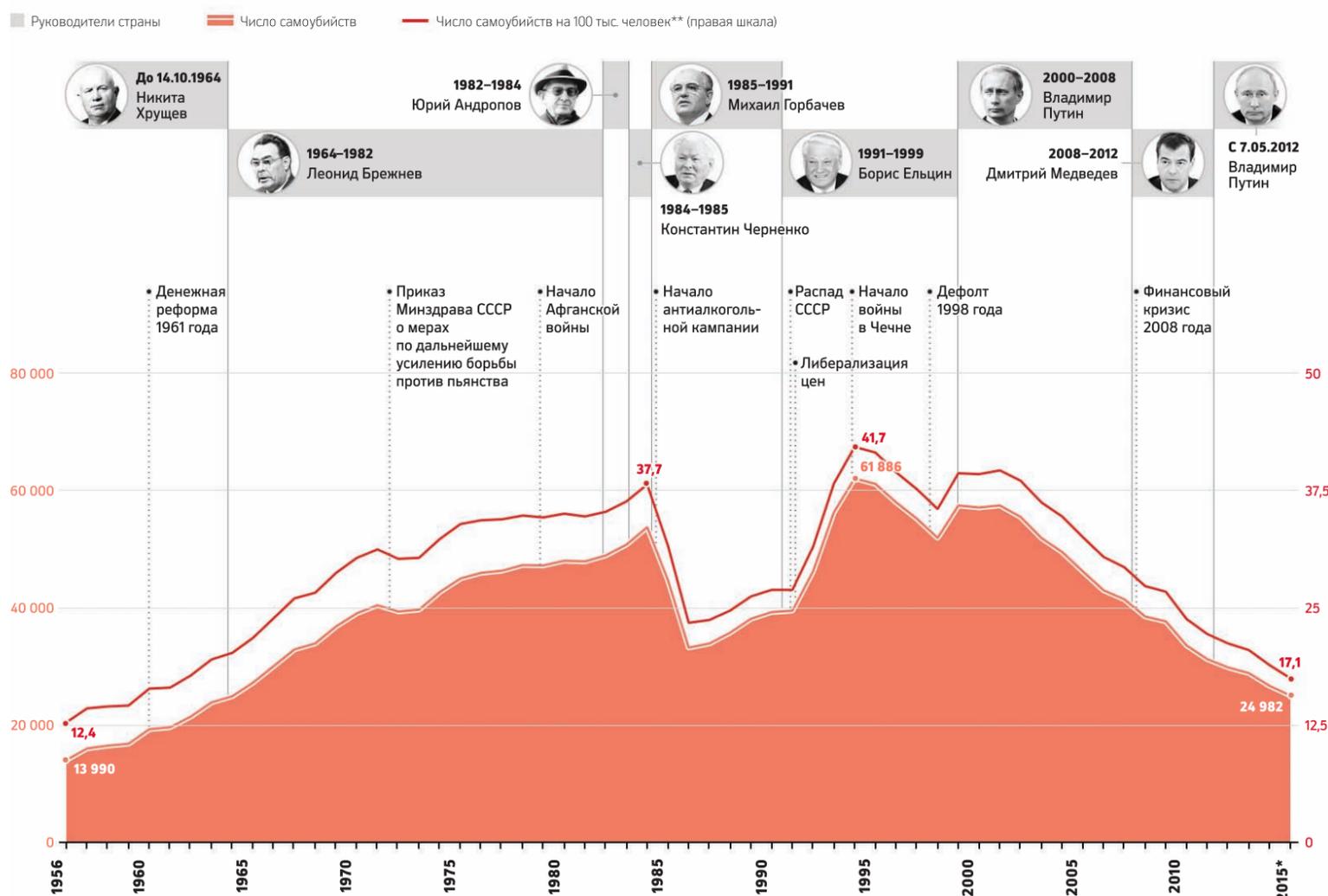
В 1985 году к власти пришел Михаил Горбачев и почти одновременно началась антиалкогольная кампания. За пару лет число самоубийств упало почти на 40%, но ухудшение социально-экономического положения страны к концу 1980-х опять развернуло тренд суицидов в сторону ухудшения.

Распад СССР, рыночные преобразования, война в Чечне, падение доходов населения — в результате число самоубийств в 1994–1995 годах достигло пикового значения. Жертвами суицидов ежегодно становились более 60 тыс. человек, а коэффициент самоубийств на 100 тыс. человек — 41 — вдвое превысил уровень, характеризующий Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ) как высокий уровень самоубийств (от 20 и выше на 100 тыс. человек).

Но с 2002 года количество суицидов ежегодно снижается. К 2010 году число самоубийств уменьшилось до значительной середины 80-х годов, когда в СССР проводилась антиалкогольная кампания. А в 2014 году коэффициент самоубийств наконец-то снизился до среднего, по меркам ВОЗ, уровня (менее 20 на 100 тыс. населения).

## Как менялась ситуация с самоубийствами в России на протяжении 60 лет

Число самоубийств в России/РСФСР росло при Леониде Брежнев и достигло первого пика в 1984 году. Старт антиалкогольной кампании и выход из «застоя» снизили количество жертв суицида, но из-за распада СССР и рыночных реформ число самоубийств выросло до нового пика в 1994–1995 годах. После краткосрочного скачка, связанного с дефолтом 1998 года, показатель снижался на протяжении 2000–2010-х годов



\* Оперативные данные

\*\* Коэффициент рассчитан как отношение числа самоубийств к средней численности населения за год (сумма числа жителей на начало и конец года, поделенная на два)

Источники: расчеты РБК, Росстат, данные из архива Д.Д. Богоявленского [архив ЦСУ СССР (РГАЗ. Ф.1562), Ф. Милле, В. Школьников, В. Эртриш, Ж. Валлен. Современные тенденции смертности по причинам смерти в России 1965–1994] Фото: РИА Новости

## СВЯЗАНО ЛИ ПОТРЕБЛЕНИЕ ВОДКИ С ЧИСЛОМ САМОУБИЙСТВ?

Из-за антиалкогольной кампании Горбачева продажи и потребление алкоголя уменьшились (по крайней мере по официальной статистике), что положительно сказалось как на общем уровне смертности, так и на резком сни-

жении. При этом сильно уменьшилась официальная статистика продажи водки и ликеро-водочных изделий, что является следствием изменения культуры потребления алкоголя в стране — россияне стали больше употреблять пива, вина и других напитков. И вот — у графика продаж водки динамика аналогична снижению числа самоубийств в стране.

бийств после 1991 года происходит на фоне [...] снижения потребления крепких спиртных напитков. Снижение самоубийств отмечено также в других странах, где произошло уменьшение потребления крепких спиртных напитков с ростом потребления пива».

А вот Всеволод Розанов, профессор Одесского национального университета, в работе «Самоубийства, психосоциальный стресс и потребление алкоголя в странах бывшего СССР», указывает, что колебания уровня самоубийств и потребления алкоголя, несомненно, связаны между собой, но являются следствием стресса в обществе: «По мере нарастания социального оптимизма потребление алкоголя как важнейшего «социального лекарства» снижается, а при нарастании стресса растет».

Если посмотреть на статистику российских регионов с распределением от продажи водки и числа самоубийств, то здесь наблюдается разнородная картина. Часть регионов идеально попадает в группу с линейной зависимостью (чем выше/ниже продажа алкоголя, тем выше/ниже количество суицидов), но есть и регионы с сопоставимыми уровнями продажи

водки и коэффициентами самоубийств, отличающихся в разы.

## КАКОВА СИТУАЦИЯ В РЕГИОНАХ?

Связь между алкоголем и суицидами — не единственное различие в статистике российских регионов. Коэффициент числа самоубийств на 100 тыс. населения отличается в 90 раз между показателями регионов с самым высоким и самым низким уровнями суицидов.

По итогам 2015 года в 37 из 85 регионов зафиксирован высокий уровень самоубийств. Это прежде всего регионы Севера, Урала, Сибири и Дальнего Востока. Абсолютными «лидерами» стали Республика Алтай, Забайкальский край, Еврейская АО, Бурятия и Ненецкий АО.

У 18 регионов — низкий уровень самоубийств. В эту категорию входят Москва, Санкт-Петербург, несколько областей Юга и республики Северного Кавказа.

Как данные России соотносятся с мировой статистикой?

Согласно исследованию ВОЗ, в 2012 году лидерами по стандартизованному коэффициенту самоубийств на 100 тыс. человек

женили числа самоубийств. Аналогичная зависимость наблюдалась и в другие периоды советской и российской истории. При Хрущеве и Брежнев продажи алкоголя росли, увеличивалось и число самоубийств. 1990-е — пиковые значения потребления алкоголя в стране, даже по официальной статистике, и максимальное количество жертв суицидов.

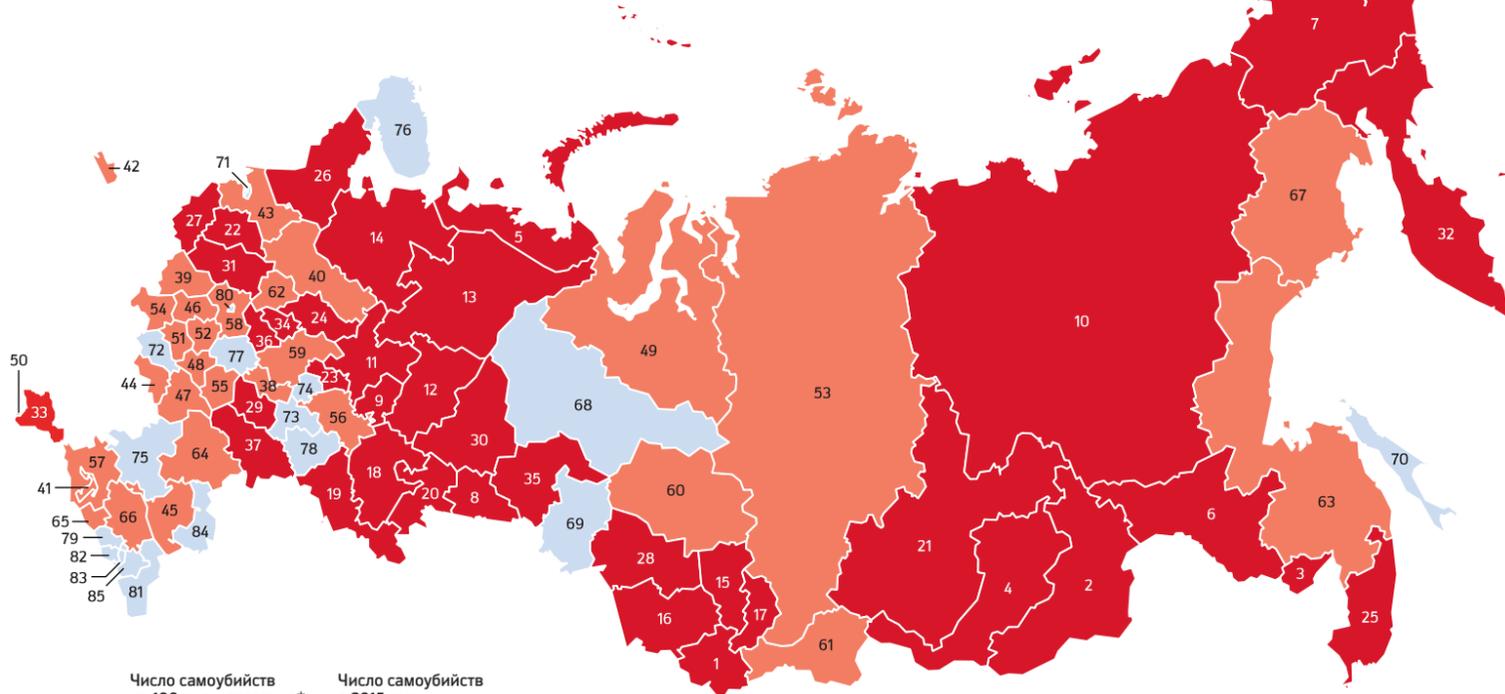
За 2000–2010-е годы продажи алкоголя остались почти на том же уровне — сначала рост, затем сни-

И все же степень влияния потребления алкоголя на число самоубийств по-разному оценивается научной средой. Сергей Ворошилин из Уральского государственного медицинского университета в своей работе «Алкогольный фактор среди причин роста самоубийств в СССР и в постсоветских государствах» указал: «Наибольшую корреляцию с частотой самоубийств обнаруживает динамика потребления крепких спиртных напитков [...] снижение самоу-

## Самоубийства в регионах России в 2015 году

В 37 регионах наблюдается высокий уровень самоубийств — это прежде всего регионы Севера, Урала, Сибири и Дальнего Востока

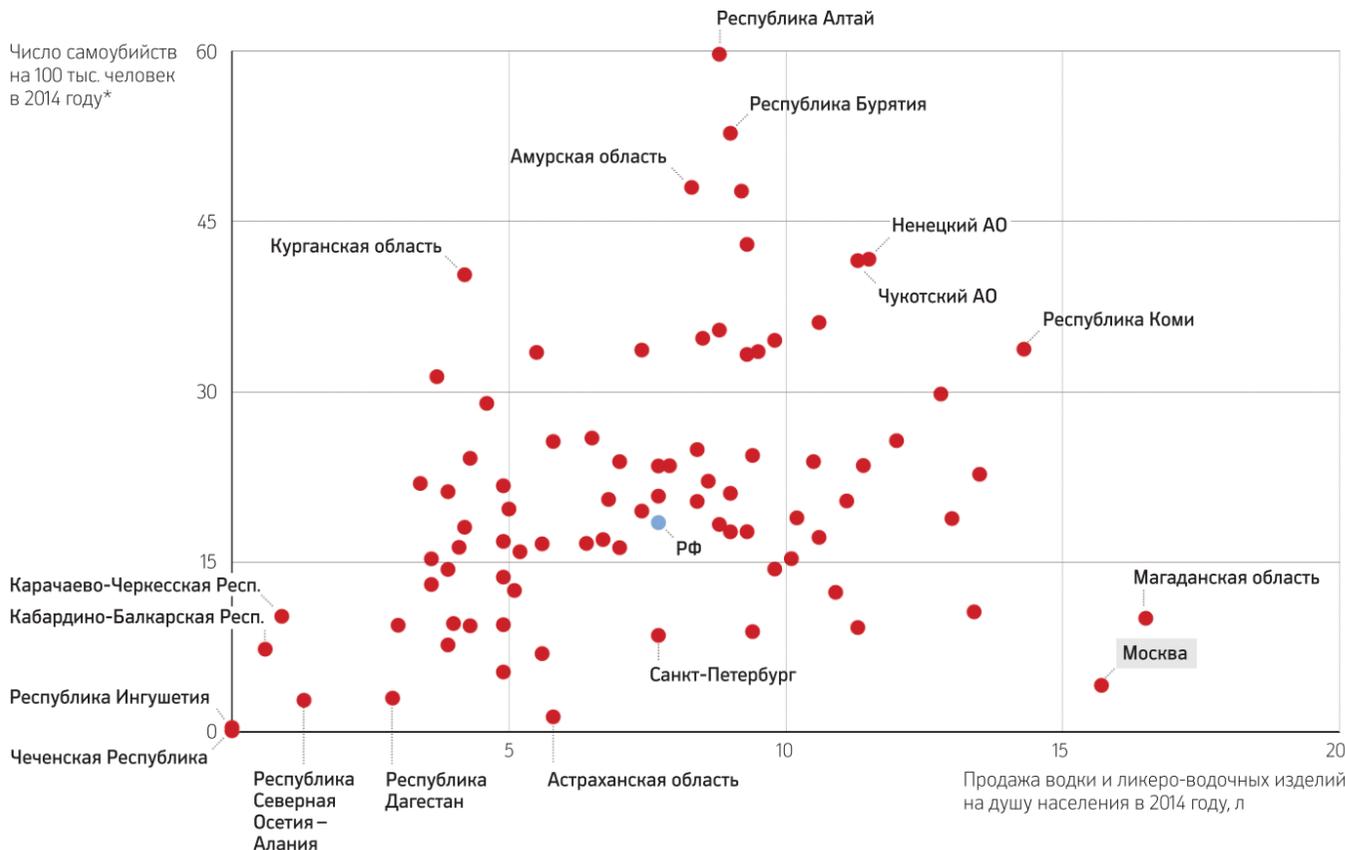
Число самоубийств на 100 тыс. населения\* **Красный** Более 20 **Оранжевый** 10–20 **Синий** Менее 10



Ранг	Регион	Число самоубийств на 100 тыс. населения*	Число самоубийств в 2015 году
1	Республика Алтай	54,1	116
2	Забайкальский край	50,5	548
3	Еврейская АО	47,8	80
4	Республика Бурятия	47,3	464
5	Ненецкий АО	43,6	19
6	Амурская область	42	339
7	Чукотский АО	41,7	21
8	Курганская область	40,3	349
9	Удмуртская Республика	40,1	608
10	Республика Саха (Якутия)	35,2	337
11	Кировская область	34	442
12	Пермский край	33,6	886
13	Республика Коми	33,1	285
14	Архангельская область	32,2	366
15	Кемеровская область	31,6	861
16	Алтайский край	31,5	751
17	Республика Хакасия	31,3	168
18	Республика Башкортостан	30,7	1250
19	Оренбургская область	30,6	612
20	Челябинская область	27,2	950
21	Иркутская область	25,8	622
22	Новгородская область	25,4	157
23	Республика Марий Эл	25,3	174
24	Костромская область	25	163
25	Приморский край	24,9	480
26	Республика Карелия	23,3	147
27	Псковская область	23,3	151
28	Новосибирская область	23,1	635
29	Пензенская область	22,6	306
30	Свердловская область	22,4	971
31	Тверская область	22,2	291
32	Камчатский край	21,5	68
33	Республика Крым	21,4	407
34	Ивановская область	21,1	218
35	Тюменская область	20,9	301
36	Владимирская область	20,5	287
37	Саратовская область	20,4	507
38	Республика Мордовия	19,8	160
39	Смоленская область	18,8	181
40	Вологодская область	18,7	222
41	Республика Адыгея	18,4	83
42	Калининградская область	18,2	177
43	Ленинградская область	17,9	319
44	Белгородская область	17,8	276
45	Республика Калмыкия	17,2	48
46	Калужская область	16,4	166
47	Воронежская область	16,4	383
48	Липецкая область	16,1	186
49	Ямало-Ненецкий АО	15,3	82
50	Севастополь	15,2	62
51	Орловская область	15,1	115
52	Тульская область	15	226
53	Красноярский край	14,5	415
54	Брянская область	14,5	178
55	Тамбовская область	14,4	152
56	Республика Татарстан	14,3	552
57	Краснодарский край	14,3	782
58	Московская область	13,5	982
59	Нижегородская область	13,2	430
60	Томская область	12,8	138
61	Республика Тыва	12,7	40
62	Ярославская область	12,6	160
63	Хабаровский край	12,3	164
64	Волгоградская область	11,6	296
65	Карачаево-Черкесская Респ.	10,7	50
66	Ставропольский край	10,6	298
67	Магаданская область	10,2	15
68	Ханты-Мансийский АО — Югра	9,1	147
69	Омская область	9	179
70	Сахалинская область	8,8	43
71	Санкт-Петербург	8,1	424
72	Курская область	8	89
73	Ульяновская область	7,1	90
74	Чувашская Республика	7,1	88
75	Ростовская область	6,8	290
76	Мурманская область	6,3	48
77	Рязанская область	6,2	70
78	Самарская область	5,3	171
79	Кабардино-Балкарская Респ.	4,9	42
80	Москва	4,3	529
81	Республика Дагестан	2,1	64
82	Респ. Северная Осетия — Алания	1,8	13
83	Республика Ингушетия	0,9	4
84	Астраханская область	0,8	8
85	Чеченская Республика	0,6	8

\* Коэффициент рассчитан как отношение числа самоубийств к средней численности населения за год (сумма числа жителей на начало и конец года, поделенная на два)  
Источник: расчеты РБК на основе данных Росстата

## Распределение регионов России в зависимости от числа самоубийств и объемов продажи водки в 2015 году



\* Коэффициент рассчитан как отношение числа самоубийств к средней численности населения за год (сумма числа жителей на начало и конец года, поделенная на два)

Источник: расчеты РБК на основе данных Росстата, ЕМИСС

населения (в отличие от обычного коэффициента рассчитывается на основе возрастных групп) были Гайана (44,2), Южная Корея (28,9), Шри-Ланка (28,8), Литва (28,2) и Суринам (27,8). Россия по этому коэффициенту занимала 14-е место в мире (19,5), чуть хуже Белоруссии (18-е место; 18,3) и Украины (23-е место; 16,8).

### ОКАЗАЛ ЛИ ВЛИЯНИЕ ЗАПРЕТ ПРОПАГАНДЫ СУИЦИДА НА СТАТИСТИКУ САМОУБИЙСТВ?

В 2012 году в федеральное законодательство был внесен ряд изменений, которые предусматривали блокировку интернет-сайтов за «информацию о способах совершения самоубийства, а также призывов к совершению самоубийства». На своем сайте Роспотребнадзор сообщает, что с 1 ноября 2012 года провел экспертизу «более 8152 ссылок на страницы сайтов» в интернете, из них 7995 страниц содержали противоправную информацию. В отношении них были приняты решения о блокировке.

Согласно расчетам РБК, в 2010–2012 годах число жертв суицидов в России снизилось на 21% по отношению к 2009 году. После введения законодательства по запрету пропаганды суицидов в 2013–2015 годах — на 16% по отношению к 2012 году. То есть динамика снижения самоубийств не ускорилась, несмотря на действия Роспотребнадзора.

### ПОЧЕМУ НЕ ВСЕ ТАК ОДНОЗНАЧНО СО СТАТИСТИКОЙ?

По статистике самоубийства входят в группу смертности от внешних причин. Сюда же включены убийства, жертвы ДТП, случайных утоплений и отравлений алкоголем. Еще одна составляющая в этой группе — смертность от повреждений с неопределенными намерениями, в которую включены случаи, о которых «доступной информации недостаточно, чтобы сделать вывод о том, является ли данный инцидент несчастным случаем, самоубийством или насилием с целью убийства или нанесения повреждений».

На протяжении 2000–2010-х годов смертность от внешних причин уменьшалась, причем убийства и самоубийства снижались опережающими темпами. А вот статистика по смертности от повреждений с неопределенными намерениями осталась на том же уровне.

В своей работе старший научный сотрудник Института демографии НИУ ВШЭ Сергей Васин пишет, что «ряд исследований подтвердил предположение о существенном недоучете смертности от убийств [...] сомнение вызывает и учет самоубийств». Но не только в России наблюдаются преднамеренные или непреднамеренные искажения статистики. Сотрудники НИУ ВШЭ отмечают, что в США необычно велика доля случайных отравлений, не связанных с алкоголем, а в Германии, Польше и Швеции относительно большую роль играют случайные падения. В этих категориях тоже могут скрываться как самоубийства, так и убийства.

ПАРТИИ Борис Грызлов создает напряжение внутри «Единой России»

# Борьба за партию

МИХАИЛ РУБИН,  
МАРИЯ МАКУТИНА

**В разрешении конфликта в руководстве «Единой России» участвовал Борис Грызлов: он нашел работу для спорившего с Сергеем Неверовым экс-контролера партии. В партии снова появились два центра влияния, констатирует эксперт.**

## ПОМОЩЬ ОТ ГРЫЗЛОВА

Председатель высшего совета «Единой России» Борис Грызлов пригласил вернуться на партийную работу лишившуюся поста главы центральной контрольно-ревизионной комиссии партии (ЦКРК) Нину Кудашову, рассказал РБК источник в партии и подтвердила сама Кудашова.

Ее отставка произошла 6 февраля на съезде «Единой России» — ЦКРК была преобразована в контрольную комиссию во главе с председателем думского комитета по безопасности Ириной Яровой, а Кудашова в нее не попала. Как рассказала РБК сама Кудашова, этому предшествовала организованная ею проверка финансово-хозяйственной деятельности партии и «давление» со стороны секретаря генсовета «Единой России» Сергея Неверова, который, по ее словам, в итоге добился ее ухода.

Неверов эту информацию опровергает. По его словам, об изменении формата работы ЦКРК по поручению председателя партии Дмитрия Медведева Кудашовой сообщил Борис Грызлов, сам он участия в этом разговоре не принимал и «узнал о нем уже постфактум».

Теперь, по словам двух единороссов, Грызлов предложил ей стать координатором нового партийного проекта «Гражданская солидарность». На площадке проекта смогут продвигать инициати-



Бывший спикер Госдумы Борис Грызлов после долгого перерыва активизировал свою работу внутри «Единой России». Его действия вызывают напряжение в руководстве и аппарате партии. На фото: Грызлов (слева) и секретарь генсовета «Единой России» Сергей Неверов

вы участники праймериз, которые не станут кандидатами в депутаты Госдумы, рассказывает один из собеседников РБК.

«Она честный и профессиональный человек», — объяснил мотив приглашения Кудашовой источник в высшем совете партии.

## ВОЗВРАЩЕНИЕ ТЯЖЕЛОВЕСА

Грызлов — член Совета безопасности, он занимает руководящие посты в «Единой России» с момента

основания партии, но в 2011 году ушел в тень и не проводил заседания бюро высшего совета. В это время работой единороссов в текущем режиме руководил только Неверов, близкий к внутриполитическому блоку Кремля.

В конце прошлого года Грызлов активизировался и впервые за четыре года собрал заседание бюро, а вскоре после этого стал представителем президента в контактной группе по Украине. Его активизация вызвала напряжение в аппарате партии и руководстве генсовета,

говорила ранее РБК собеседники в «Единой России».

Создать проект по поддержке гражданских инициатив Грызлов предлагал еще в конце декабря на заседании бюро высшего совета. О том, кто его возглавит, тогда не сообщалось. По словам источника в партии, кандидатура Кудашовой возникла после того, как стало понятно, что она лишится поста главы ЦКРК.

Кудашова сказала РБК, что очень рада тому, что «Борис Вячеславович вернулся к работе в пар-

тии» и предложил ей возглавить проект.

Активизация Грызлова, безусловно, означает появление в «Единой России» еще одного центра влияния, говорит политолог Алексей Макашкин. Другое дело, что если это будет не несколько центров влияния, а несколько центров принятия решений, то кампания по выборам Госдумы у единороссов расплывется, рассуждает он. «Поэтому, скорее всего, центр принятия решения будет один — внутриполитический блок Кремля.

АНТИКРИЗИС Дыру в бюджете могут залатать с помощью слабой национальной валюты

# Пожертвовать рублем

ИВАН ТКАЧЕВ

**Правительство и Банк России могут скоординироваться в решении проблемы бюджетного дефицита за счет неформального таргетирования курса рубля, сообщил Reuters со ссылкой на источники в правительстве.**

Власти обсуждают возможность негласного определения желаемых

уровней курса рубля, которые позволят частично компенсировать потери федерального бюджета от падения цен на нефть, сообщило агентство Reuters со ссылкой на двух высокопоставленных чиновников финансового блока. Для этого понадобится помощь Центробанка в виде калибровки темпов и объемов его валютных операций, несмотря на формальную независимость ЦБ от правительства.

**Чтобы воздействовать на обменный курс в выгодную для бюджета сторону, Банку России вовсе не обязательно возвращаться к публичному таргетированию курса рубля, считает источник Reuters**

В любом случае правительство не собирается публично устанавливать какие-либо ориентиры по курсу рубля, направленные на решение бюджетных проблем, отме-

чает Reuters, а ЦБ подчеркивает, что курс рубля определяется спросом и предложением на рынке. Но чтобы воздействовать на обменный курс в выгодную для бюджета сторону,

Банку России вовсе не обязательно возвращаться к публичному таргетированию курса рубля, сказал один из собеседников агентства, — достаточно корректировать темпы и объемы операций на валютном рынке.

В ноябре 2014 года Банк России, потратив около \$70 млрд из своих резервов на поддержку рубля, перешел к политике плавающего валютного курса и таргетирования инфляции. «Курс рубля не является фиксированным, и какие-либо

А остальные будут влиять в чем-то непринципиальном», — предполагает Макаркин.

#### КАРЬЕРА ПОСЛЕ СЪЕЗДА

Кудашова работает доцентом на кафедре глобалистики в МГУ и возглавляет первичное отделение партии в Москве.

Ее карьера пошла в гору на съезде партии в 2013 году. Тогда она обратилась к президенту Владимиру Путину, рассказав о слухах по поводу того, что он дистанцировался от партии. «Владимир Владимирович, мы искренне рады, что вы вместе с Дмитрием Анатольевичем пришли к нам. Ведь в последнее время в СМИ пишут, что вы дистанцируетесь от нашей партии. В какой-то мере вы даже от нас отказались. Да, да. Но вообще-то это слышать очень обидно», — сказала она.

#### «Скорее всего, центр принятия решения будет один — внутривластный блок Кремля. А остальные будут влиять в чем-то непринципиальном»

После этого было решено назначить именно ее контролером партии, она произвела на руководство страны и партии впечатление, рассказывает единоросс, но в дальнейшем у нее не сложились отношения с коллегами.

Кудашова рассказывает, что ее проблемы начались в ноябре прошлого года, когда она решила провести ревизию финансово-хозяйственной деятельности партии.

Проверка длилась с 16 ноября по 24 декабря, утверждает бывшая глава ЦКРК. Она решила проверить и деятельность партийных фондов. «После этого я столкнулась с давлением. Неверов меня вызывал, давил сам, давил через помощников», — утверждает она.

Сам секретарь генсовета пояснил РБК, что лишь указывал на нарушения со стороны комиссии Кудашовой. «Дело в том, что созданная комиссия состояла из сотрудников центрального исполкома, и получалось, что они проверяют сами себя. В комиссию должны входить члены ЦКРК, что и было потом сделано. Кроме того, отсутствовали план проведения проверки и сроки ее проведения, что недопустимо, но председатель

ЦКРК на это ответила, что проверка будет длиться столько, сколько она захочет», — говорит Неверов.

#### ЖАЛОБЫ МЕДВЕДЕВУ

Все обнаруженные в ходе проверки факты она решила изложить председателю партии Медведеву. «Я написала ему письмо, в котором рассказала о давлении Неверова и о нарушениях, о высоких зарплатах сотрудников центрального исполкома и о том, что они пользуются VIP-залами и бизнес-классом», — рассказывает она.

Медведев письмо изучил и вернул его в партию с просьбой ответить на все вопросы, рассказывает Неверов. После этого руководители партии образовали комиссию в составе главы думской фракции единороссов Владимира Васильева, председателей думских комитетов

Андрея Макарова, Ирины Яровой, Владимира Плигина и депутата Сергея Попова. «Комиссия опросила всех, кто проводил проверку, и никто не подтвердил факты давления», — утверждает Неверов.

В заключении этой комиссии, с которым удалось ознакомиться РБК, говорится, что комиссия Кудашовой вообще не имела права проверять партийные фонды, поскольку они являются самостоятельными юридическими лицами и имеют свою систему внутреннего и внешнего контроля: тем не менее все требуемые документы контролеру были предоставлены.

Кудашова говорит, что с этими аргументами не согласилась и продолжала писать письма Медведеву, после чего коллеги вызывали ее на комиссию и снова давили.

«В акте, который был направлен Медведеву, претензий по существу нет и быть не могло: партию ежедневно проверяет налоговая служба, все платежи в режиме онлайн отслеживаются в Центризбирком», — настаивает Неверов и отрицает давление на коллегу.

Получить комментарий представителя Медведева по поводу этой ситуации РБК не удалось. ■

цели по уровню курса или темпам его изменения не устанавливаются. Динамика курса рубля определяется соотношением спроса на иностранную валюту и ее предложения на валютном рынке», — говорится на сайте ЦБ. Иными словами, курс рубля не определяется ни правительством, ни Центробанком.

Правительство рассчитывало бюджет этого года исходя из среднегодовой цены нефти Urals \$50 за баррель, но пока в 2016 году мировые цены на нефть колеблются в районе \$30, а Urals стоит еще дешевле. При цене нефти \$30 бюджет, запланированный с дефицитом 3% ВВП, может недосчитаться дополнительно до 2,5 трлн руб., говорил министр финансов Антон Силуанов, придется дополнительно ис-

пользовать Резервный фонд, повышать доходную базу. Bank of America Merrill Lynch рассчитывал в декабре, что при цене нефти \$30 за баррель, чтобы удержать дефицит бюджета в пределах 3% ВВП, нужен курс доллара выше 100 руб.

Минфин России «не обсуждает и не допускает возможности целенаправленного ослабления курса рубля», сообщила пресс-служба ведомства в ответ на сообщение Reuters. «Напротив, в настоящее время идет работа над мерами по бюджетной консолидации и сокращению дефицита федерального бюджета. Такие меры, с точки зрения Минфина РФ, окажут на курс укрепляющее воздействие», — говорится в сообщении Минфина, поступившем в РБК. ■

#### МНЕНИЕ



ФОТО: из личного архива

ВАСИЛИЙ КУЗНЕЦОВ,  
Руководитель Центра арабских и исламских исследований

## Как переговоры о мире обернулись ужесточением войны в Сирии

**Комплекс глобальных противоречий в Сирии накладывает на многочисленные ближневосточные противоборства, региональные державы пытаются использовать США и Россию. В результате мирные переговоры никому не нужны.**

#### ПЕРЕНОС ПЕРЕГОВОРОВ

Открытие в Москве представительства сирийского Курдистана может означать новый поворот в сирийском конфликте. За последнее время таких знаковых событий было много: информация о готовящемся вводе американских войск в Ирак; обвинения в коррупции Владимира Путина со стороны Белого дома; масштабное наступление сирийских войск; объявление о готовящейся интервенции Саудовской Аравии и ОАЭ в Сирию, одобрение этой инициативы Вашингтоном и резкая реакция Дамаска.

Кажется, именно со всеми этими событиями — уже свершившимися, ожидавшимися или готовившимися — и была связана непримиримость делегаций, участвовавших в женевских мирных переговорах. И власть, и оппозиция получили основания надеяться на такое изменение статус-кво, которое позволило бы им вести переговоры с более выигрышных позиций.

#### ТРИ УРОВНЯ КОНФЛИКТА

Сирийский конфликт имеет три измерения — внутривластное (между Асадом и оппозицией, между разными группами оппозиции); региональное (Иран против Саудовской Аравии, Турция против Ирана, все против джихадистов и т.д.) и глобальное (Россия против коллективного Запада).

Если рассматривать глобальный уровень противостояния, то для Москвы конфликт имеет значение при выстраивании отношений с Западом, с одной стороны, и для общего позиционирования России в мире — с другой. То, что Москва рассматривает операцию в Сирии как инструмент «принуждения к дружбе», — мысль известная. Однако это очень упрощенное толкование линии Кремля.

Как показал опыт начала 2000-х, сотрудничество на антитеррористической платформе способно быть эффективным в ситуации позитивного настроения обеих сторон. В случае с Сирией речь идет скорее

не об общей битве против террористов (тем более что единого их списка как не было, так и нет), а о демонстрации способности Москвы решать серьезные задачи вдалеке от своих границ и о ее независимости на этом направлении.

Для США, с одной стороны, за последние годы Ближний Восток утратил свое первостепенное значение во внешней политике. Вашингтон хотел бы уйти из региона, переложив ответственность за него на союзников. Однако этот уход не должен выглядеть как поражение или утрата влияния и тем более не должен создавать новые угрозы безопасности США.

Все это вроде бы создавало условия для продуктивного взаимодействия России и США. И на про-

#### Сегодня в Сирии комплекс глобальных противоречий накладывает на многочисленные чисто ближневосточные противоборства, региональные державы пытаются использовать США и Россию в собственных интересах

тяжении первых лет сирийского конфликта оно худо-бедно существовало. Однако после начала российской операции в Сирии Москва получила в регионе возможности, не сопоставимые с американскими.

В результате на сегодняшний день взаимодействие Москвы и Вашингтона по Сирии развивается по двум линиям. С одной стороны, есть продуктивное сотрудничество по линии Лавров — Керри.

Другая линия более конфронтационна. Представляющие ее в Кремле и Белом доме группы влияния, кажется, рассматривают ситуацию в Сирии исключительно как производную от общей российско-американской повестки дня и акцентируют внимание на возможностях силовых решений.

Активизация вооруженных действий со стороны Дамаска при поддержке российских ВКС может рассматриваться как ответ на заявления американцев о вводе войск: Дамаск и Москва спешат установить контроль над ключевыми районами.

#### РЕГИОНАЛЬНОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

Все эти перипетии своеобразным образом транслируются и на региональный уровень конфликта, где Россия после начала операции ВКС

также стала одним из игроков. Это создает проблемы: по мере вовлечения в сирийские дела Москва становится все труднее позиционировать себя как медиатора, к чему она всегда стремилась.

В результате сегодня в Сирии комплекс глобальных противоречий накладывается на многочисленные чисто ближневосточные противоборства, региональные державы пытаются использовать США и Россию в собственных интересах (как это всегда и было), сохраняя при этом известную независимость.

Формирование в Эр-Рияде единой оппозиции при подготовке к женевским переговорам и исключение из нее по настоянию Турции крупнейшей группы, представляющей интересы курдского населения, создало возможности для Москвы привлечь курдов на сторону Дамаска. Таким образом, активизация военных действий и открытие в Москве представительства сирийского Курдистана, которое укрепляет связку Дамаск — Москва — курды, демонстрирует продолжение конфронтационной линии Кремля в отношении Анкары.

Последовавшие за этим алармистские заявления Эр-Рияда и других ближневосточных столиц в поддержку оппозиции, обещания интервенции со стороны Турции, в свою очередь, стали ответом на действия Москвы и Дамаска.

Несмотря на то что некоторые из этих событий произошли уже после срыва переговоров, они так или иначе ожидались, и стороны конфликта оказались попросту не готовы к диалогу.

#### РОЛЬ СУБЪЕКТИВИЗМА

Все эти события ярко выявляют чрезвычайно опасные тренды в современной мировой политике.

Важнейший из них — это рост субъективизма. Эскалация напряженности на глобальном и региональном уровнях, активизация боевых действий, угрозы введения войск и проч. оказываются вызваны изменением баланса сил в политической элите одной страны, сиюминутной победой «ястребов» над «голубями».

Эта тенденция характерна не только для США, но и для других игроков — как региональных, так и глобальных. Можно вспомнить о внутрисаудовском политическом противоборстве, и о российско-турецких отношениях, и о многом другом. Речь, конечно, не идет о возвращении мира в XIX, XVIII или еще какой-нибудь век, но о возрастании роли личностного фактора в чрезвычайных обстоятельствах, когда правила игры неопределенны, а международные институты практически парализованы.

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



ФОТО: Владислав Шатило для РБК

Гендиректор ТЭПК Руслан Байсаров — о российском аналоге Alibaba и других бизнесах

## «Будем фигачить, как огромная швейная машинка»

АЛЕКСАНДРА ГАЛАКТИОНОВА,  
ЮЛИЯ ЯРОШ, ИРИНА МАЛКОВА

**Владимир Путин в декабре поручил правительству создать площадку для продвижения всего российского в интернете. Выполнить задачу неожиданно взялся далекий от интернета бизнесмен Руслан Байсаров. РБК узнал у него — как.**

Руслан Байсаров — один из самых известных бизнесменов из Чечни, глава республики Рамзан Кадыров называет его своим другом. Но на вопросы РБК о том, помогает ли эта дружба вести бизнес, Байсаров отвечать отказался, мотивировав это тем, что его бизнес с политикой не связан.

**«МЫ БУДЕМ НЕ ПО РЕСТОРАНАМ ХОДИТЬ, А РАБОТАТЬ»**

— В декабре вы написали письмо Владимиру Путину о том, что хотели бы принять участие в создании интернет-площадки для продажи российских товаров за рубежом. Вы раньше вроде бы не занимались интернет-проектами, не владели магазинами. Откуда взялась эта идея?

— Да раньше и интернета не было! А сейчас этот бизнес активно развивается, и наша страна [в этой области] движется немного запоздало по сравнению с Китаем, Европой. Мы постараемся идти в ногу со временем.

— Лично с президентом обсуждали проект?

— Я писал письмо на имя президента. Этого достаточно, по крайней мере для начала.

— Был ответ?

— Он распisał письмо в правительство (на обращении, копия которого есть у РБК, стоит резолюция «рассмотреть и поддержать»). Сейчас мы в ежедневном режиме ведем консультации с Минэкономразвития, обсуждаем, как мы будем совместно с государством строить интернет-бизнес.

— Как эта площадка будет устроена? Это традиционный магазин, как китайский AliExpress или российский Ozon? Что он будет продавать?

— Помимо обычной торговли эта площадка будет выполнять важную функцию — мы будем сопровождать новые бизнес-проекты молодых российских компаний с изобретениями или оригинальными идеями. Будем поставлять проекты на мировой рынок, помогать им

в привлечении инвестиций, контактом с иностранными рынками. — Вы уже договорились с кем-то из таких молодых компаний?

— С тех пор как стало известно об этом проекте, нам поступает множество предложений со всей страны, есть очень интересные. Детали я пока не могу раскрывать, потому что люди доверились нам — открыли свои идеи. Если можно,

**«Небольшие российские компании получат мощь, доступ к мировому капиталу и потребителю — можно не уезжать в Кремниевую долину, где, как многие считают, тебе сразу же дают деньги на любую идею»**

я вам об этом потом расскажу, когда мы юридически закрепим свои права на эти разработки.

— Один из наших источников назвал ваш проект «русская Alibaba» — получается, не совсем верное сравнение?

— Вы даже не представляете, насколько вы попали в точку с Alibaba!

— Как «ваша Alibaba» будет называться?

— Сейчас регистрируем бренд и компанию, пока не могу раскрыть название. Отдельная структура под этот проект еще не со-

здана, сейчас его курирует ТЭПК (Тувинская энергетическая промышленная корпорация, специализирующаяся на добыче угля, — основной бизнес Байсарова. — РБК). Но уже есть домен — nthub.ru, сайт заработает в этом году. Мы будем двигаться очень быстро.

— Но то, что вы описали, больше похоже на b2b-бизнес...

— В том числе. Наша задача — выставить нашу продукцию для всего мира, такая электронная витрина. При этом если у вас уникальный товар и ваша идея утечет, вы потеряете самое ценное, поэтому мы еще будем эти идеи защищать. Мы предлагаем финансовое и юридическое сопровождение. То есть наша задача в том, чтобы любой товар российского производства был защищен в соответствии с западным законодательством.

— То есть вы будете продавать одновременно и какую-нибудь

суперручку российского производителя, и его самого — долю в его компании?

— На сайте — ручку, но после этого компания сможет быстро вырасти и найти еще и финансовых партнеров. Это уже второй этап, если это хороший перспективный бизнес. Небольшие российские компании получают помощь, доступ к мировому капиталу и потребителю — можно не уезжать в Кремниевую долину, где, как многие считают, тебе сразу же дают деньги на любую идею...

— Просто в Штатах выстроена система бизнес-инкубаторов...

— Вот! А мы только начинаем ее выстраивать. Не надо больше никуда лететь, тем более туда, где инвесторы в обмен на относительно небольшие деньги забирают существенную долю в проекте.

— Это же сложный бизнес — отобрать несколько стоящих идей из огромного количества предложений, которыми и сейчас засыпают венчурных инвесторов. Никто не будет давать деньги просто так, если, конечно, ему нужно вернуть их...

— Посмотрите, какое огромное у нас здание — 190 тыс. кв. м! (Показывает на офисный центр President Plaza, в котором проходит интер-

вью.) Посадим тут всех желающих [работать в компании и отбирать предложения], будем фиговить, как огромная швейная машинка.

— **Большой штат будет у вашей новой компании?**

— Сейчас у нас уже около 200 человек, будем расширяться. Может быть, наберем 10 тыс. человек, может быть, 150 тыс.! Мы недавно разговаривали с нашим вице-президентом по финансам о том, что еще не успели толком развернуться, а уже посыпалось столько интересных предложений!

— **У вас есть система фильтрации для этих предложений?**

— Конечно, мы будем делать отбор.

— **Сколько собираетесь потратить?**

— Мы думаем о десятках миллиардов рублей.

— **А по доходам какая у вас цель?**

— Мы сегодня не ставим никакой планки.

— **Как же так? Вы же говорите, это настоящий бизнес. На чем именно вы будете зарабатывать — на комиссии?**

— Это могут быть комиссионные, это могут быть инвестиции. В зависимости от вида товара.

— **Если говорить о товарах, что Россия может предложить на экспорт, кроме нефти, газа и зерна?**

— Чуть позже мы сможем раскрыть полный перечень — начиная от сельского хозяйства и заканчивая наукой.

— **И все-таки, как будет выглядеть этот магазин? Как каталог несервированного российского экспорта? Как список, в котором будут YotaPhone, российское лекарство от Эболы, что-то еще?**

— Да, примерно.

— **Но, по идее, и сейчас иностранный покупатель может приобрести YotaPhone в интернете.**

— Но есть ведь не только YotaPhone, а если я хочу увидеть все российские телефоны? А если я хочу инвестировать в небольшого российского разработчика? На какую площадку мне идти? Эта логистика — самое сложное, что сейчас существует в торговых отношениях между странами.

Если какая-то наша компания выставит свою продукцию, то 5 тыс. компаний со всего мира ее увидят — так это будет работать. Наши небольшие компании, по сути, совсем изолированы от внешнего мира.

— **Как в любом венчурном бизнесе, у вас будут высокие риски, вы к ним готовы? Вы поэтому хотите заручиться поддержкой властей?**

— Ну, вы опять про господдержку, я уже ответил — это будет настоящий бизнес.

— **Может, вы станете сотрудничать с какими-то государственными институтами? Вы общаетесь, к примеру, с министром, курирующим «открытое правительство», Михаилом Абызовым?**

— Знакомы. У меня другая позиция — мне не нужен лоббизм, связи. Разбалованный ребенок не становится полноценной личностью. У меня сегодня нет никаких проблемных долгов — спросите любой банк! Ни личных, ни на компаниях. Мы так и собираемся дальше двигаться. Мой принцип — не иметь долгов. Мы будем не по ресторанам ходить, а работать.

— **Но вы в начале разговора сказали, что будете строить бизнес «совместно с государством». На какую-то госпомощь вы все-таки рассчитываете — письмо ведь за чем-то написано?**

— На финансовую — нет. А в какой-то правовой поддержке — да. Мы сейчас готовим обращение в правительство.

— **В чем могут заключаться преференции? О чем именно речь?**

— Для нас самое главное — движение товаров.

— **Это вам тогда с «Почтой России» надо договариваться, нет?**

— Не только с почтой. Нам нужно, чтобы наши товары шли за рубеж гораздо быстрее, чем они приходят в Россию. Мы сейчас ищем пути решения этой задачи.

— **Сейчас сколько — неделя?**

— Неделя — это уже много. Нужно, чтобы было два-три дня. Для этого мы создадим по всей стране логистические центры, у нас будут офисы по всей территории России.

— **Но это же огромные вложения!**

— Где-то будем договариваться [о покупке площадей], где-то брать в аренду, где-то строить. Нам не нужно сейчас всех вытаскивать, мы будем сотрудничать со всеми. Если в каком-то регионе России есть логистическая организация — зачем ее создавать? Мы уже ведем переговоры.

Для страны это необходимый бизнес: человек может работать над проектом десять лет, но выставить его куда-то в Германию, Францию, Китай, Малайзию, Сингапур

он не может. Через нас же он сможет найти инвесторов и каналы сбыта за считанные минуты. Наша задача в том, чтобы умные и талантливые люди не уезжали из страны, а могли, сидя у себя в квартире, показать, на что способны.

В послании Федеральному собранию президент сказал — у нас есть что предложить [из товаров]. Но предлагать мы еще не умеем, у нас нет опыта. Другие страны десятилетиями шли к созданию такого рода инфраструктуры.

— **«СЧИТАЙТЕ, ПРЕЗИДЕНТ — АВТОР ЭТОЙ ИДЕИ»**

— **Этой темой — созданием высокотехнологичной продукции и продвижением ее за границей — многие пытались заниматься, те же «Ростех», «Роснано», «Сколково». Почему вы считаете, что у вас получится лучше?**

— Мы четко понимаем, что мы будем делать.

— **Путин в отличие от Дмитрия Медведева никогда вроде бы не был увлечен интернет-проектами, поэтому его декабрьское предложение об онлайн-торговле с иностранцами прозвучало неожиданно. И никто из опрошенных нами интернет-бизнесменов тогда не знал, о каких проектах идет речь. А сейчас, когда стало известно про ваш проект, некоторые говорят: у Байсарова же нет экспертизы в интернете, моя компания справилась бы лучше...**

— Кто так говорит?

— **Те, у кого уже есть опыт в создании популярных сайтов.**

— Ну, пусть звонят мне, я буду им помогать. Это же не значит, что я сейчас сделаю монополию, буду один продавать наши товары за рубеж.

— **Часто ли бизнесмены пишут вот так президенту и часто ли он сразу отвечает «рассмотреть и поддержать», как было написано на вашем к нему обращении? Не часто ведь, согласитесь?**

— Он же сам, еще до моего обращения, коснулся этой темы [продажи российских товаров за рубеж через онлайн-площадки], дал поручение правительству подготовить предложения. Считаю, президент — автор этой идеи.

Хотя, честно говоря, мы готовимся к этому проекту уже два года. Идея, которую озвучил президент, очень серьезная, глобальная. →

## Бизнесмен с детства

Руслан Байсаров — один из самых известных бизнесменов из Чечни, глава республики Рамзан Кадыров называет его своим другом. Но на вопросы РБК о том, помогает ли эта дружба вести бизнес, Байсаров отвечать отказался, мотивируя это тем, что его бизнес с политикой не связан.

### Первые деньги

Российский бизнесмен Руслан Байсаров родился в Чечне в 1968 году. В интервью «Ведомостям» в 2012 году он рассказывал, что начал зарабатывать еще в детстве: «Сколько я себя помню, всю свою жизнь я зарабатывал деньги. Собирал бутылки из-под кефира или, например, продавал яблоки — скупал их у сторожей в государственных садах, а затем продавал, и в школе у меня водились собственные деньги». После окончания школы в 1985 году приехал в Москву и поступил в Московский инженерно-строительный институт. Будучи студентом, по его словам, заработал первые серьезные деньги на перепродаже компьютеров. В 1986 году ушел служить в армию, вернувшись, перевелся в Грозненский нефтяной институт.

### Первый бизнес

Первым бизнес-проектом Байсарова был салон Сергея Зверева в Центре международной торговли на Краснопресненской набережной в Москве, рассказывал он «Ведомостям». Позже, в 1997 году, предприниматель вместе с режиссером Федором Бондарчуком открыл в ЦМТ ночной клуб. Там же находился один из первых японских ресторанов, небольшое казино и внешняя парковка, принадлежащие Байсарову.

### Нефтяник

В 1996 году Байсаров окончил Грозненский государственный нефтяной технический университет имени академика М.Д. Миллионщикова. В конце 1990-х стал вице-президентом Московской топливной ассоциации, занимался процессингом для автозаправочных

станций. Благодаря знакомству с Шалвой Чигиринским в 2003 году Байсаров стал вице-президентом Московской нефтегазовой компании (МНГК), владевшей Московским НПЗ. Холдинг Чигиринского и Байсарова в Sibir Energy выкупила «Газпром нефть», оценив его примерно в \$740 млн (после вычета долга, обеспеченного залогом пакета, осталось \$525 млн).

### Энергетик

Летом 2011 года Руслан Байсаров вместе с бизнесменом Игорем Алтушкиным купил у владельца обанкротившегося Межпромбанка Сергея Пугачева Енисейскую промышленную компанию (ЕПК), владевшую лицензией на разработку Элегестского месторождения угля в Туве с запасами 950 млн т. Но у ЕПК обнаружились долги на сумму более 60 млрд руб., и сделка не состоялась. ЕПК признали банкротом, а лицензию отозвали. В 2013 году Тувинская энергетическая промышленная корпорация (ТЭПК) Байсарова все же купила лицензию на разработку Элегестского угольного месторождения за 548 млн руб. Предполагалось, что строительство инфраструктуры начнется в конце 2013 года, но сроки несколько раз сдвигались из-за сложностей с поиском финансирования.

### Строитель

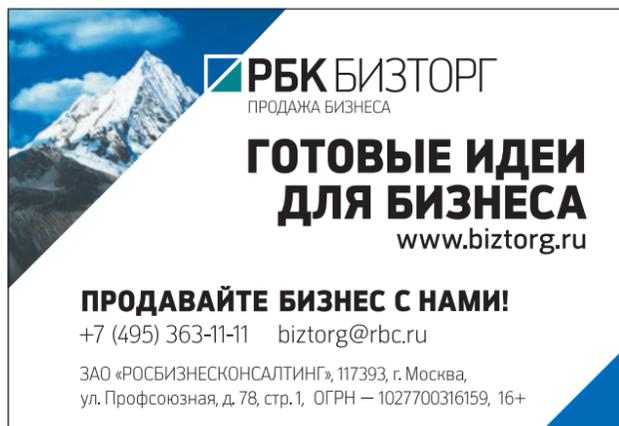
В 2010 году глава Чечни Рамзан Кадыров объявил о строительстве горнолыжного курорта «Ведучи». Строить его будет одноименная компания Байсарова, которая планирует арендовать для этого земельный участок площадью 462 га в высокогорном Итум-Калинском районе Чечни. Общий объем инвестиций — 18,5 млрд руб., из них 6,6 млрд руб. — государственные затраты, 11,9 млрд руб. — частные.

## CLASSIFIED | НЕДВИЖИМОСТЬ

РЕКЛАМА



**РБК СТИЛЬ**  
Жизнь в удовольствии  
style.rbc.ru

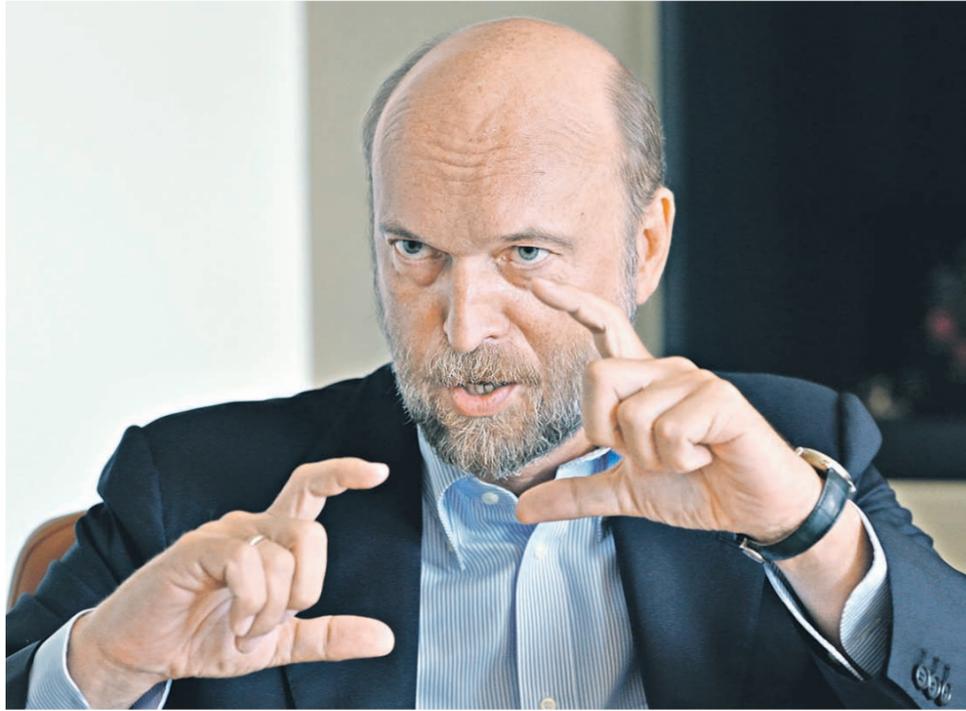


**РБК БИЗТОРГ**  
ПРОДАЖА БИЗНЕСА  
**ГОТОВЫЕ ИДЕИ ДЛЯ БИЗНЕСА**  
www.biztorg.ru  
**ПРОДАВАЙТЕ БИЗНЕС С НАМИ!**  
+7 (495) 363-11-11 biztorg@rbc.ru  
ЗАО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ», 117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1, ОГРН — 1027700316159, 16+



Уникальный **ОСОБНЯК** 600м<sup>2</sup>  
на территории апарт-квартала из 400 апартаментов  
Идеально подходит под:  
• представительский офис • медицинский центр  
• фитнес-центр • детский сад • ресторан  
**Продажа/Аренда +7(495) 54-54-320**

## КАК ВЕДЕТ ДЕЛА РУСЛАН БАЙСАРОВ



Когда миллиардеру Сергею Пугачеву потребовалось срочно продать его основной актив — лицензию на Элегестское угольное месторождение, Байсаров пришел ему на помощь



Когда миллиардеру Шалве Чигиринскому стало не хватать денег и пришлось влезть в долги, часть его Sibir Energy оказалась у Байсарова

➔ — **Российский интернет — это такое устоявшееся сообщество на первый взгляд. Вы с кем-то оттуда общаетесь?**

— С кем-то общаемся очень плотно, с кем-то просто знакомы. По мере развития нашего проекта будем общаться плотнее, конечно же.

— **Рассказывают, что вы хорошо знакомы с новым советником президента по проблемам интернета Германом Клименко. Даже говорят, он вам посоветовал насчет магазина...**

— Я не буду обсуждать никакие вопросы, связанные с политикой, только бизнес. Вот вы спросили, что мы будем предлагать в интернет-магазине. На примере Китая: можно вернуться на десять лет назад и увидеть, что тогда они были, мне кажется, в худшей ситуации, чем сегодня Россия. Но сейчас все мы знаем, на каком уровне китайцы находятся в любой отрасли, это явный пример для нашей страны. У нас есть все, чтобы выйти на мировой уровень. Для этого и нужен интернет: мы наши товары за считанные минуты будем выставлять по всему миру.

— **С кем-то именно из интернет-магазинов общаетесь?**

— Да, мы собираемся, честно говоря, некоторых покупать уже...

— **Просто версия — «Юлмарт»? Просто у них сорвался IPO...**

— Давайте без названий.

— **Вы лично совсем не ассоциируетесь ни с IT, ни с торговлей...**

— Это не так — в начале 2000-х годов я создал компанию, которая занималась, по сути, электронными платежами, — это была система карточек для покупки бензина водителями компаний с крупными автопарками.

Мы думали, как уйти от денежного оборота. Была громадная проблема — предприятия давали водителю деньги, кто-то покупал не бензин, а водку, контролировать это было практически невозможно. Сначала мы сделали талоны, напечатали в Гознаке — просто как замену обычным деньгам, купить на них можно было только топливо. А потом перешли на карточки, написали

софт. Наше программное обеспечение стояло по всем заправам.

Помню, делали презентацию мэру города: я рассказывал час, и они ничего не поняли. Но в итоге эта система разрослась так, что наша карта около 2 тыс. заправок в России обеспечивала. Оборот компании составлял около \$400 млн в год. С нами не конкурировала ни одна компания. Многие крупные компании, госучреждения, были нашими клиентами.

— **Вы эту систему сам придумали или где-то подсмотрели?**

— Сам.

— **Много на этом заработали?**

— Да, это были большие деньги по тем временам. Я эту компанию продал совладельцам Sibir Energy (сумму Байсаров не раскрыл. — РБК).

— **Нет у вас сейчас интереса к платежным системам, электронным деньгам?**

— Есть, подробности сейчас не расскажу.

— **Вы сами активный интернет-пользователь? Покупаете что-нибудь в интернете?**

— Вся моя семья практически все покупает в интернете — от продуктов до одежды и обуви. Но этот рынок еще на начальной стадии, поверьте. И мы не будем конкурировать с проектами, нацеленными на внутренний рынок.

**«НЕ ВЛЕЗТЬ ТУДА НА 5–7% — ЭТО НАДО БЫТЬ СОВСЕМ ЛЕНИВЫМ»**

— **Главный ваш проект — ТЭПК, которая с 2013 года владеет лицензией на гигантское Элегестское месторождение угля в Сибири. Но вы никак не можете приступить к его разработке, потому что нет инфраструктуры — строительство железной дороги и порта требует многомиллиардных инвестиций. Вы рассчитывали на средства Фонда национального благосостояния (ФНБ). Но сейчас ФНБ фактически заморожен. Ваш проект тоже?**

— Да, ФНБ собирался выделить деньги, но сейчас, конечно, неце-

лесообразно обращаться к государству за инвестициями, так как мы знаем, что происходит в экономике страны. В связи с этим мы перенормировались — будем привлекать банковские деньги, хотя они гораздо дороже. Но мы посчитали, что наш проект подешевел больше чем на \$1 млрд за счет падения курса рубля. Сам проект рассчитан на экспорт. Доллар вчера еще стоил 35 руб. Сейчас он вырос в два раза, а себестоимость добычи у нас осталась той же, в рублях.

— **Сколько денег вы уже инвестировали в ТЭПК?**

— Свыше 10 млрд руб.

— **Какую сумму рассчитываете получить от банков?**

— На весь проект нужно свыше 235 млрд руб., мы собираемся вложить собственные средства — примерно 25% от общей суммы, остальное придется привлекать у пула банков. Мы ведем переговоры с банками, они всем известны. Самые большие банки России. Деньги у них есть.

— **Вы все еще претендуете на госгарантии для того, чтобы получить эти кредиты?**

— Мы понимаем, что у государства и так сложности. Я лучше договорюсь с банками, в банках деньги есть — если проект эффективный, они с удовольствием вложатся. Поэтому моя задача — сделать проект эффективным. Они сейчас смотрят проект с новыми параметрами — без участия ФНБ.

— **Кто именно смотрит?**

— Я не могу разглашать, у меня в меморандуме есть специальное условие насчет этого. Меморандум был подписан в конце декабря.

— **С банками? С одним?**

— Пул банков.

— **Раньше назывались Сбербанк и ВЭБ. Но ВЭБу сейчас явно не до крупных проектов?**

— ВЭБ пока на паузе, они не говорят ни да ни нет.

— **Сроки окупаемости изменились? Раньше вы говорили, что разработка Элегеста окупится довольно быстро для такого большого проекта — за девять лет.**

— Сроки остались прежними. Так что берем кредит рублевый и строим.

— **Когда начнете?**

— Пока не знаю, скорее всего, в этом году, если успеем. Будем строить одновременно ГОК, железнодорожную ветку и терминал в Ванино. Это очень, очень хороший проект. Наше месторождение — это почти 1 млрд т коксующегося угля, можете представить? Вот построим дорогу, будем всю Азию углем снабжать.

— **А как же конъюнктура? Мировые цены на семилетнем минимуме, спрос в Китае снижается...**

— Мы будем экспортировать 12–15 млн т в год — это ничто по сравнению с тем, что азиатские страны потребляют сегодня, даже в условиях кризиса, даже с учетом того, что Китай снизил свою потребность. Суммарно эти страны потребляют под 150–200 млн т в год — только коксующегося угля, я не говорю сейчас про энергетику. Не влезть туда России на 5–7% — это совсем надо быть ленивым. Из Австралии тащат уголь в Китай, через весь океан. Я был в Корее — они закупают около 30 млн т, а нам же до них рукой подать. Сначала по железной дороге, потом через порт Ванино в Хабаровском крае.

— **В прошлом году вы купили у попавшего под санкции Геннадия Тимченко 25% в крупном строительном подрядчике «Мост». Он и будет вести вашу стройку века?**

— «Мост» — один из претендентов на это строительство, поэтому мы и купили в нем пакет.

— **Сделка была денежной или в обмен на будущий контракт?**

— Денежной.

— **Вы не собираетесь наращивать долю в «Мосте»?**

— Нам достаточно 25%, чтобы контролировать строительство железной дороги.

— **Вы мирно зашли в эту компанию? Была информация, что другие совладельцы «Моста», его основатели Владимир**

**Костылев и Евгений Сур, сами хотели выкупить долю Тимченко, но у них денег не хватило...**

— Нет, они, наоборот, были заинтересованы строить Кызыл — Курагино (маршрут железной дороги, которая должна связать Элегестское месторождение с Транссибом. — РБК). Любая [инфраструктурная] компания в России в этом заинтересована. Пока ни одна компания подряд не получила, строим мы сами, своими силами. Но мы публично объявим тендер, укажем все условия.

— **Но зачем было покупать долю? Тем более что бизнес строительных подрядчиков сейчас считается очень рискованным, многие из них после Олимпиады обанкротились. И у вас у самого была неудачная попытка инвестиций в компанию «Стройгазконсалтинг» (СГК) Зияда Манасира.**

— Почему неудачная? Все, что я вложил, себя оправдало. Я очень доволен.

— **СМИ писали, что на покупку у Манасира 74% акций этого подрядчика вы потратили больше \$9 млрд. СГК был когда-то крупнейшим подрядчиком «Газпрома», но это все равно какая-то невероятная цифра. Откуда столько денег у вас?**

— Мы не будем обсуждать цифры. Не понимаю, какие там оценки были в СМИ.

— **Почему вы тогда продали эту компанию, если вас все устраивало?**

— Из «Стройгазконсалтинга» я вышел, потому что это был очень большой проект — мне нужно было бы заниматься только им. Я четко оцениваю свои силы. СГК строит стратегически важные объекты для страны, очень серьезные. И если у тебя есть СГК, нужно заниматься только СГК. Это даже не бизнес...

— **А что, «газовый Минстрой»?**

— Да. Если отвечать за эту компанию, нужно летать из одного конца страны в другой, каждую неделю, по девять часов в день проводить



На запрос «Байсаров кошелек Кадырова» «Яндекс» выдает около 6000 контекстов. Но эту тему Байсаров публично обсуждать отказывается: дружба — отдельно, бизнес — отдельно

в самолете. Там было 80 тыс. сотрудников, свыше 15 тыс. единиц техники.

— **А со стороны выглядело так, что вам пришлось продать эту компанию, потому что СГК проиграл битву за подряды «Газпрома» Аркадию Ротенбергу и Геннадю Тимченко...**

— Нет, не поэтому. Заказы действительно стали сокращаться, но как и у всех подрядчиков. У нас были сильные конкуренты, но нельзя сказать, что мы с ними особо пересекались.

— **В прошлом году вы с Манасиром объявили о продаже СГК Газпромбанку и фонду УСР Ильи Щербовича. Теперь они занимаются реструктуризацией долгов компании. Верно ли, что вам после всей этой истории досталась часть проектов в не-**

**движимости, которые вел Манасир?**

— Да, у нас есть четыре офисных центра в Москве — всего 320 тыс. кв. м. Мы сдаем помещения, зарабатываем на этом. Один центр сдан, еще два — в процессе, а четвертый мы пока заморозили.

— **В каком соотношении вы владеете ими с Манасиром?**

— 50 на 50. Я управляю этим бизнесом, я здесь гендиректор: отвечаю за стройку, за сдачу в аренду, эксплуатацию.

— **Про Манасира говорили, что вложения в недвижимость были главной причиной его проблем. Слишком много кредитов под нее набрал. Это верно?**

— Кредиты были, но это не проблемные долги. Все объекты, которые появились в тот период,

были сданы в срок. На тот момент я, как председатель совета директоров СГК, лично участвовал в оперативном управлении, строительстве и сдаче газовых объектов. Кредиты компания сейчас возвращает.

— **Манасир не уехал из России?**

— Нет, здесь живет, никуда не переехал, мы с ним общаемся.

#### «Я НЕФТЬЮ МЕЧТАЛ ЗАНИМАТЬСЯ С ДЕТСТВА»

— **Сколько всего у вас сейчас направлений в бизнесе? Интернет-торговля, добыча угля, недвижимость...**

— Еще туризм, строительство. Есть «Ведучи» (всесезонный горнолыжный курорт в Итум-Калинском районе Чеченской Республики; открытие было запланировано на 2015–2016 годы. — РБК), по ним мы сделали бизнес-план [для кредиторов], и на следующий год «Курорты Северного Кавказа» (госкомпания, созданная для развития туристической отрасли на территории СКФО, Краснодарского края и Республики Адыгея. — РБК) нам выделили на инфраструктуру 1 млрд руб.

— **Этого хватит?**

— На инфраструктуру — конечно. Это подъемники, коммуникации, снабжение, газ. Я туда тоже вкладываю деньги, уже почти 2 млрд руб. вложил. В связи с кризисом мы разделили проект на два этапа. Первый — стоимостью 2 млрд руб.: мы построим четырехзвездную гостиницу, не будем замахиваться на пять звезд, посмотрим, какая будет загрузка. Следующим этапом мы будем строить еще две гостиницы на 14 млрд руб.

— **Получается, ваш основной бизнес — добыча угля, ТЭПК еще, строго говоря, не начала работу, курорт — тоже, интернет-проект только развивается. Что же приносит вам деньги сейчас?**

— Сейчас недвижимость.

— **Кризис на этом бизнесе сказался? У вас арендные ставки в рублях?**

— Да, кризис серьезно ударил. Ставки в рублях — от 25 тыс. руб. [за 1 кв. м в год].

— **Из 320 тыс. кв. м сколько сдано в аренду?**

— Коммерческая тайна.

— **Проблем с парковкой, как в «Сити», не будет?**

— Ну, нет, у нас здесь 1,2 тыс. машино-мест, подземный паркинг. Там так же красиво, как здесь. На крыше проектируем вертолетную площадку.

— **У вас есть бизнес в Чечне, кроме курорта в Ведучи?**

— Только курорт. Ведучи — это моя родина, я там часто бываю. Думаю, заниматься туризмом в нашей стране становится все интереснее. Пока не замечаю, что кризис серьезно сказывается на этой сфере.

— **Forbes оценивает ваше состояние в \$900 млн. Вы согласны с этой оценкой?**

— Не знаю, как они оценивают, а сам я не считал.

— **Вашим партнером по нефтяному бизнесу и московскому НПЗ в середине 2000-х годов был Шалва Чигиринский — бизнесмен, близкий семье Юрия Лужкова. Этот бизнес (компания Sibir Energy) вы продали в итоге «Газпром нефти». Эта сделка была для вас крупнейшей?**

— Да, наверное, это так (сколько Байсаров заработал на ней, он не раскрыл. — РБК).

— **Как вам удалось сделать состояние на нефти, причем не в Чечне, а в России, где за нефтяные активы была огромная конкуренция?**

— Я в 1985 году переехал в Москву. Мне было 16 лет. Учился в МИСИ (Московский инженерно-строительный институт), куда меня старший брат заставил поступить. Потом ушел в армию отсюда на два года. А потом понял, что строительство мне не очень интересно, и перевелся в нефтя-

ной институт. Я нефтью мечтал заниматься с детства: у нас в Грозном был нефтеперерабатывающий завод, который перерабатывал 20 млн т нефти в год, — крупнейший в Союзе, все было построено вокруг него. Грозненский институт (Грозненский государственный нефтяной технический университет имени академика М. Д. Миллионщикова) я в итоге и окончил, перевелся туда, он был очень популярен. Потом я получил образование в МГУ и сейчас снова учусь — нужны знания в угольной отрасли.

— **И где учитесь?**

— В Московском институте стали и сплавов, на третьем курсе факультета «Финансы и менеджмент горного производства».

— **Куда-то еще будете вкладывать деньги?**

— У меня нет задачи быть везде.

— **В каких городах, кроме Москвы, вы проводите время?**

— В городах Китая, Гонконге, Корею, Японии, много бываю в Европе. Сейчас мне придется очень много летать в связи с новым проектом.

— **Кризис повлиял на ваш образ жизни?**

— Да, конечно. Мы на 37% сократили управление и операционные расходы. Раньше вице-президенты летали бизнес-классом, теперь — экономклассом.

— **Сокращали людей?**

— Нет, просто не поднимали зарплаты, порезали премии, корпоративы сократили.

— **Ваша инвестиционная стратегия как изменилась? В каких инструментах вы храните сбережения?**

— Я считаю так: максимально все, что у тебя есть сегодня, ты должен вкладывать в бизнес в России. Понятно, что страна наша находится в сложной ситуации. И все, что ты сегодня вложишь, принесет много денег в будущем. Я вкладываю в недвижимость, в ТЭПК, в интернет-магазин — вот все, в чем я держу деньги. ■



БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИИ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



The St. Regis Moscow Nikolskaya\*

12 февраля 2016 г.

## Налоговые маневры 2016: новое в законодательстве и практике

Реклама. 18+  
\*Сэнт Раджис Москва Никольская; Эйч Пи Инк;  
\*\*ожидается подтверждение

Среди спикеров:



Андрей Кизимов  
Министерство  
финансов РФ



Мария Глухова\*\*  
РСПП



Дмитрий Фадеев  
ТПП РФ



Сергей Пепеляев  
«Пепеляев Групп»



Вера Борисова  
HP Inc.\*

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА: Дарья Иванникова – divannikova@rbc.ru  
РЕГИСТРАЦИЯ: Екатерина Абрамова – e.abramova@rbc.ru  
РЕКЛАМА И СПОНСОРСТВО: Валентина Гвоздева – vgvozdeva@rbc.ru

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



Игорь Сечин считает, что согласованное снижение добычи нефти всеми мировыми производителями помогло бы стабилизировать рынок

Президент «Роснефти» допустил падение цены за баррель до \$10

# Сечин против спекулянтов

ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА

**Президент «Роснефти» Игорь Сечин считает, что из-за финансовых спекулянтов цены на нефть могут упасть до \$10 за баррель. Противостоять спекулянтам он призвал производителей нефти путем снижения уровня ее добычи.**

## НАДЕЖДА НА СПРОС

Согласованное сокращение добычи производителями нефти на 1 млн барр. в сутки резко снизило бы неопределенность на рынке. Такое мнение высказал в ходе International Petroleum Week в Лондоне президент «Роснефти» Игорь Сечин, которого цитирует «Интерфакс».

Но после выступления, отвечая на вопрос журналистов, готова ли Россия снизить добычу совместно с другими производителями, президент «Роснефти» ответил вопросом: «Вы знаете, кто будет сокращать добычу?»

Он предсказал, что дисбаланс спроса и предложения на нефть может снизиться к концу

2016 года, а к концу 2017-го возможен дефицит до 0,5 млн барр. в сутки. «Процесс балансировки рынка может существенно замедлиться из-за влияния еще двух ключевых факторов. С одной стороны, это возможности дополнительного увеличения предложения нефти ОПЕК, а с другой — дополнительные поставки нефти из США в случае ввода пробуренных, но не законченных гидроразрывом скважин, которые оцениваются нами в 0,5 млн барр. в сутки», — пояснил он.

По его словам, ежегодный спад среднесуточной добычи в мире оценивается в 3 млн барр. в сутки. В настоящий момент, по оценкам Сечина, превышенные предложения нефти над спросом составляет 1,5–1,7 млн барр. в сутки. Вместе с тем рынок неизбежно стабилизируется, есть перспективы к росту, прогнозирует он. Спрос на жидкие углеводороды будет расти ежегодно на 1,3–1,5%, цитирует Сечина ТАСС.

«При сочетании благоприятных условий, включающих четкие сигналы рынка о потребности в дополнительных объемах

поставок, добыча в стране в целом и в компании «Роснефть» вполне могут вырасти. Мы будем готовы к такому развитию событий как технологически, так и организационно-экономически», — говорится в докладе Сечина, который он представил в Лондоне (у РБК есть копия).

Сечин в очередной раз охарактеризовал себестоимость добычи нефти в «Роснефти» как одну из самых низких в мире: «По себестоимости добычи на скважине мы на одном из самых низких уровней — \$2,7 за баррель». В сентябре же 2015 года он говорил о \$4 за баррель при курсе 66,6 руб. за доллар (сейчас около 80 руб.).

## «БЕНЕФИЦИАРЫ КРИЗИСА»

Президент «Роснефти» считает, что цену на нефть вниз толкают спекулянты, участники финансового рынка. «Надо признать, что мы недооценили тот факт, что финансовые участники рынка не знают ограничений в решении своих чисто финансовых за-

## Другие прогнозы цены нефти

### Минфин — \$40

Министр финансов Антон Силуанов в начале января говорил, что считает возможным уточнить прогнозную среднюю цену на нефть в 2016 году до \$40 за баррель (сейчас в бюджете заложено \$50 за баррель). Такая величина может быть заложена и в бюджет при его уточнении, отметил Силуанов.

### Минэкономразвития — \$25

Глава Минэкономразвития Алексей Улюкаев 18 января рассуждал о возможном снижении ВВП России в 2016 году

при разных сценариях среднегодовой цены на нефть. По его словам, при стоимости нефти \$40 за баррель снижение ВВП России будет менее 1%, а в случае стрессового сценария — при \$25 за баррель — падение экономики ускорится, но не превысит прошлогодний показатель в 3,9%.

### Минэнерго — \$20

«Сегодня, когда мы имеем \$30 за баррель марки Brent, уже не кажется фантастическим стресс-тест и на \$25, и на \$20 [за баррель]», — сказал

министр энергетики Александр Новак в интервью РБК в середине января.

### «Газпром» — \$20

В «Газпроме» начали тестировать варианты бюджета компании при падении цены на нефть до уровней \$25 и \$20 за баррель. Об этом заявил 1 февраля первый заместитель начальника финансово-экономического департамента компании Игорь Шаталов на встрече с инвесторами в Нью-Йорке. В бюджете «Газпрома» на 2016 год заложена цена в \$50 за баррель.

дач и готовы тестировать любые ценовые уровни — \$27 в январе, например, и вплоть до \$10 за баррель», — сказал он.

В среду нефть марки Brent торгуется по \$30,8 за баррель. Сечин назвал биржевых спекулянтов «бенефициарами кризиса». По его словам, мировые производители нефти в 2015 году оказались разобщены. «Кто стал основным бенефициаром нынешнего кризиса? Очевидно, что это не потребители, так как нынешние цены на нефтепродукты снизились в среднем только менее чем на 20%, а финансовые игроки, которые пока не перенаправили высвободившиеся в результате падения инвестиций в отрасль \$250–300 млрд в проекты в других отраслях экономики», — цитирует его «РИА Новости».

В своем докладе Сечин упомянул, что в долгосрочной перспективе влияние спекулянтов на динамику цен на нефть снизится. «Роль основных игроков в мировой нефтедобыче будет в значительной мере определяться надежной, эффективной и масштабной ресурсной базой, а спекулятивные, краткосрочные факторы будут отходить на второй план», — уверен он.

Президент «Роснефти» ожидает, что со временем цены на нефть вырастут выше \$50–55 за баррель. «Это можно увидеть из анализа официального американского Управления энергетической информации Минэнерго, который предполагает, что в будущем, во всех реалистичных сценариях, добыча сланцевой нефти в США в перспективе будет сокращаться, несмотря на ожидаемый рост цен», — говорит в его докладе.

В середине января 2016 года министр энергетики России Александр Новак в интервью РБК говорил, что вероятность снижения цен до \$10 невелика. «Мы не рассматриваем такие варианты. Но я еще раз повторю, что краткосрочно дно может быть любым», — говорил он, прогнозируя, что критическая ситуация для российского бюджета наступает при среднегодовой цене нефти \$5–15 за баррель, что является оценкой себестоимости добычи нефти основных игроков российского рынка. Министр попросил нефтяников просчитать стресс-сценарии при цене \$30 за баррель.

В проекте протокола совещания у Новака от 27 января (копия есть у РБК) содержится поручение прислать в Минэнерго до 1 марта список проектов, которые будут приостановлены или отложены при уровне цен на нефть в \$30 и ниже. По итогам этого совещания была также высказана готовность провести внеочередную встречу с ОПЕК в феврале текущего года (представители ОПЕК не подтверждали факта встречи). По информации источников РБК в Минэнерго, в ближайшие две недели в графике Новака и его заместителей нет командировок для встречи с ОПЕК или планов по таким переговорам в Москве. ■

России предрекли роль главного поставщика энергоресурсов к 2035 году

## Не хороните нефть

ГЕОРГИЙ ПЕРЕМИТИН

**В новом прогнозе, посвященном состоянию мировой энергетики в ближайшие 20 лет, компания BP предрекла уменьшение доли нефти в мировом энергобалансе и сохранение за Россией статуса крупнейшего энергоэкспортера в мире.**

### ДВАДЦАТИЛЕТИЕ ГАЗА

Согласно прогнозу BP, который в Лондоне представили глава компании Роберт Дадли и главный экономист Спенсер Дейл, в период с 2014 по 2035 год мировой спрос на энергоресурсы вырастет на 34% (в среднем — на 1,4% ежегодно). Основу прироста спроса (порядка 60%) обеспечат нефть и газ. К 2035 году на них будет приходиться почти 80% всех поставок энергоносителей.

При этом самыми быстрыми темпами будет расти спрос на газ: каждый год до 2035 года он будет увеличиваться на 1,8%. Это позволит газу стать вторым крупнейшим источником энергии в мировом энергобалансе (после нефти) вместо угля. За 20 лет прирост потребления газа в мире превысит нынешние суммарные объемы добычи этого вида топлива в России и США, прогнозирует BP.

На фоне увеличения спроса на газ в ближайшие 20 лет будет расти и его добыча — на 5,6% ежегодно. При этом существенно вырастет доля сланцевого газа — с 10 до 25%.

### НЕФТЬ ПРОДОЛЖАЕТ СНИЖЕНИЕ

Спрос на нефть будет расти в два раза медленнее, чем на газ — на 0,9% в год, при этом ее доля в энергобалансе продолжит снижаться.

Крупнейшим потребителем нефти будет Китай. Но даже через 20 лет потребление нефти на душу населения в Китае составит только 27% от американского.

Поставки нефти увеличатся к 2035 году на 19 млн барр. в сутки. Основная доля поставок будет приходиться на страны, не входящие в ОПЕК. Речь в том числе идет и о поставках с американских месторождений сланцевой нефти — к 2030 году США должны выйти на полное нефтяное самообеспечение. Картели останется лишь пытаться сохранить свою долю на рынке на уровне 40%.

### РОССИЯ СОХРАНИТ ЛИДЕРСТВО

Аналитики BP полагают, что в ближайшие 20 лет Россия продолжит оставаться крупнейшим энергоэкспортером в мире, обеспечивая к 2035 году более 4% глобального спроса на первичные энергоресурсы и 10% мирового производства ископаемых видов топлива.

На растущем газовом рынке Россия за 20 лет увеличит его добычу на 30%, до 755 млрд куб. м. Добыча нефти, спрос на которую будет расти гораздо более скромными темпами, в 2035 году останется на уровне порядка 11 млн барр. в сутки (третий в мире показатель после США и Саудовской Аравии).

В России к 2035 году потребление возобновляемых видов энергии вырастет в десять раз, однако его доля в топливно-энергетическом балансе по прежнему будет крайне мала по сравнению с другими странами БРИКС (2% против в

медление экономики Китая. Ключевыми факторами роста энергопотребления BP в своем прогнозе называет увеличение доходов и численности населения Земли. К 2035 году число потребителей энергии вырастет на 1,5 млрд человек, а мировой ВВП увеличится более чем в два раза, указывает BP.

Дейл признает, что замедление темпов роста экономики Китая серьезно сказывается на спросе на энергоносители. В то же время он отмечает, что этот фактор прежде всего скажется на глобальном потреблении угля.

**Аналитики BP полагают, что в ближайшие 20 лет Россия продолжит оставаться крупнейшим энергоэкспортером в мире, обеспечивая к 2035 году более 4% глобального спроса на первичные энергоресурсы и 10% мирового производства ископаемых видов топлива**

среднем 8%). Основу энергобаланса продолжают составлять природный газ (52%) и нефть (22%). Газ также останется основным топливом для выработки электроэнергии.

До 2035 года в России интенсивно (на 38%) будет расти потребление энергоресурсов на транспорте.

### ГЛОБАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ РОСТА

Как отмечает главный экономист BP Спенсер Дейл, спрос на энергоносители будет расти «по мере развития глобальной экономики», несмотря на такие факторы, как за-

Дальнейшее замедление китайской экономики — один из альтернативных сценариев развития событий в мировой энергетике, который рассматривает BP. Если темпы роста китайской экономики составят в среднем 3,5% ежегодно в ближайшие 20 лет (сейчас этот показатель равен 5%), то ежегодный рост мирового ВВП составит только 3% (вместо 3,5%, которые BP берет за базовый сценарий). Тогда вместо предусмотренного базовым сценарием ежегодного роста энергопотребления на 1,4% будет наблюдаться рост только на 1%, что гораздо

медленнее, чем в какой-либо из продолжительных периодов в недавней истории.

Другим регионом, который не затронет рост энергетического спроса на энергоносители, станет Европа — в 2035 году спрос на энергоносители там будет на уровне 1985 года, притом что европейская экономика к 2035 году вырастет на 150% к уровню 2014 года.

### ЭКОЛОГИЧНОЕ БУДУЩЕЕ

BP прогнозирует, что структура энергобаланса будет меняться, и в ближайшие 20 лет спрос на более экологичные виды топлива будет расти быстрее, чем на все остальное.

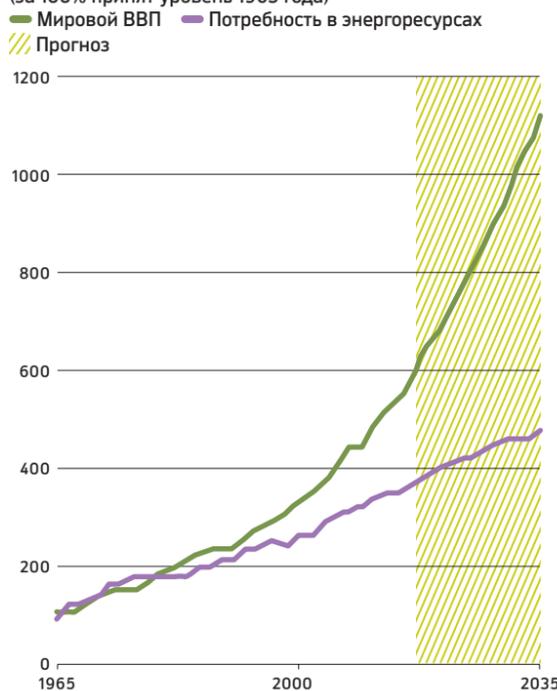
Четверть прироста мирового спроса на энергоносители обеспечат возобновляемые источники энергии. Спрос на них (в том числе на биотопливо) будет стабильно расти на 6,6% в год. На них же придется треть прироста в секторе электрогенерации. К 2035 году доля возобновляемых источников энергии в мировом энергобалансе увеличится с 3 до 9%. Для сравнения: на долю угля будет приходиться меньше 25% — и это самый худший показатель со времен начала промышленной революции.

Изменения в энергобалансе позволят снизить темпы роста выбросов углекислого газа в два раза. До 2035 года этот показатель будет прибавлять по 0,9% в год по сравнению с 2,1% в последние 20 лет.

В то же время Дадли отметил, что «для достижения международных целей по ограничению выбросов углекислого газа могут потребоваться дополнительные шаги в сфере регулирования». ■

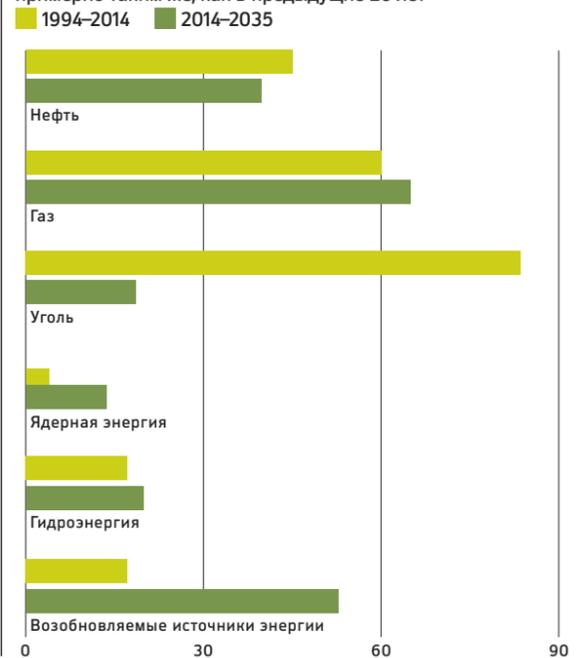
### Мировой ВВП и потребность в энергоресурсах

Быстрый рост энергоемкости — объема затраченной энергии на единицу ВВП — приведет к тому, что потребность в энергоресурсах будет расти медленнее, чем мировой ВВП (за 100% принят уровень 1965 года)



### Прирост потребности в различных видах источников энергии, млн т нефтяного эквивалента в год

На фоне снижения роста потребности в угле и возобновляемых источниках энергии совокупный рост потребности в нефти и газе в следующие 20 лет будет примерно таким же, как в предыдущие 20 лет



## Рынок жилья в цифрах

51,7  
тыс. руб.составила средняя  
цена по России одного  
квадратного метра  
в новостройке в июле-  
сентябре 2015 года.  
Это на 1,6% меньше, чем  
в предыдущем квартале204,7  
тыс. руб.в среднем стоил  
квадратный метр  
в московской  
новостройке  
в четвертом квартале  
2015 года — на 7,5%  
меньше, чем в четвертом  
квартале 2014 года83,8  
млн кв. мжилья было  
введено в России  
в 2015 году —  
на 0,4% меньше,  
чем годом ранее210,6  
тыс.кредитов  
по льготной  
ипотеке  
было выдано  
с марта  
по декабрь  
2015 года20 млрд  
руб.было выделено  
из бюджета  
на субсидиро-  
вание ипотеч-  
ных ставок  
в 2015 годуНа 30%,  
до 113,8 тыс.,сократилось количество  
сделок с переходом прав  
собственности на жилье  
в Москве в 2015 годуНа 18%  
вырос объем  
ввода жилья  
экономкласса  
в России  
в 2015 году

35 банков

и Агентство по ипотечному  
жилищному кредитованию  
участвуют в программе  
льготной ипотеки

Как продление программы льготной ипотеки поддержит продажи жилья в кризис

## Плечо для ипотеки

АННА ДЕРЯБИНА

**Девелоперы вздохнули с облегчением: правительство будет субсидировать ипотеку до конца 2016-го. Это поможет сохранить продажи жилья хотя бы на уровне прошлого года, говорят строители.**

## ТРЕТЬ ПРОДАЖ — ПО ИПОТЕКЕ

О том, что правительство решило продлить программу субсидирования ипотеки, заявил 10 февраля глава Минстроя Михаил Мень.

Программа была принята в марте 2015 года и должна была действовать ровно год, из бюджета на нее выделили 20 млрд руб. По словам министра, она продлится до конца 2016 года; лимит господдержки с учетом обслуживания субсидирования, проведенного в 2015 году, составит ориентировочно 16,5 млрд руб.

Принять участие в программе может любой, кто покупает квартиру в новостройках стоимостью не более 8 млн руб. в Москве, Подмосковье и Санкт-Петербурге, для других регионов действует ограничение — не более 3 млн руб. Ставка по кредитам в рамках программы не превышает 12% годовых, разницу между рыночной ставкой и льготной банкам возмещает государство. Сейчас в программе участвуют 35 банков и Агентство по ипотечному жилищному кредитованию.

Ранее правительство рассматривало возможность субсидирования первоначального взноса, но решение пока не принято. «Было много обсуждений, но то, какой эффект дала программа при относительно небольших государ-

ственных инвестициях, помогло принять решение продлевать», — объяснил Мень (цитата по ТАСС).

Представитель секретариата первого вице-преьера Игоря Шувалова сказал РБК, что подготовка соответствующего постановления правительства начнется в ближайшее время: «Минэку, Минфину и Минстрою поручено внести в правительство свои предложения». Представитель МЭР сообщает РБК, что ведомство поддерживает продление программы. В Минфине не смогли предоставить комментарий.

Мень сообщил, что каждая третья квартира в 2015 году была куплена при помощи программы госсубсидирования ипотеки, и это позволило поддержать строительную отрасль в кризис.

По данным Росреестра (учитывает продажи как на первичном, так и на вторичном рынке, пояснил РБК представитель службы), за 2015 год только в Москве было зарегистрировано 113,8 тыс. договоров купли-продажи (меньше) жилья, что на 28,9% меньше, чем за 2014-й. При этом в рамках ипотечного жилищного кредитования было заключено 33,1 тыс. сделок — на 23,4% меньше показателя 2014 года (не все эти сделки были связаны с госсубсидиями). Договоры долевого участия (новостройки продаются в основном через эти договоры) оказалось 19,6 тыс. — на 18,4% меньше, чем в 2014-м.

Ориентируясь на эти данные, можно предположить, что по ипотеке действительно продается примерно 20–30% квартир. Расчеты подтверждает представитель консалтинговой компании «Метриум Групп».

Годовых данных по России в целом Росреестр пока не публиковал, но известно, что за девять месяцев 2015 года в стране было зафиксировано около 8,5 млн переходов прав собственности — на 1,5% меньше, чем за тот же период 2014 года. Было зарегистрировано 832 тыс. «ипотек жилых помещений» (на 20,7% меньше, чем за девять месяцев 2014 года) и 492,5 тыс. договоров долевого участия (на 11,97% меньше).

Поданным Минфина, в 2015 году было выдано 210,6 тыс. субсидированных ипотечных кредитов.

Объем ввода жилья в России в 2015-м, как было объявлено 10 февраля, снизился незначительно — до 83,8 млн кв. м против 84,2 млн кв. м в 2014 году. По данным Минстроя, объем ввода жилья только экономкласса увеличился в 2015 году сразу на 18%. То есть продажи снижались, а застройка велась докризисными темпами, что подталкивало цены вниз.

## СПАСЕННЫЙ СПРОС

Застройщики в прошлом году признавали резкое снижение покупательского спроса. Так, у групп ЛСР продажи квартир по новым контрактам в 2015 году по сравнению с 2014-м снизились на 36%, до 54,9 млрд руб., у «Эталона» — на 12%, до 35 млрд руб. Другие девелоперы, не публикующие отчетность, рассказывали РБК о падении продаж на 10–15%.

«Идея субсидировать первоначальный взнос была не столь хороша, так как, если заемщик не сможет платить по процентам, квартиру заберет банк, и окажется, что государственные средства были потрачены

впустую, — объясняет глава департамента аналитики и консалтинга «Бест-Новострой» Сергей Лобжанидзе. — А программа субсидирования льготной ипотеки уже доказала свою эффективность».

По мнению представителя группы «Мортон», крупнейшего в России застройщика, Игоря Ладычука, если бы правительство не продлило программу, продажи девелоперов могли бы упасть в 2016 году на 25–30% относительно 2015-го. «Частично спрос удалось бы поддержать за счет программ рассрочки и субсидирования ипотеки застройщиками, но эти механизмы значительно слабее льготной ипотеки», — уверен он.

Представитель MR Group Евгения Старкова оценивает падение продаж, в случае если бы программу не продлили, в 20%. Реализация упала бы на 20–25%, согласен Лобжанидзе, большего падения удалось бы избежать за счет снижения цен на 10–15%. «С одной стороны, снижение цены — благо для покупателя, с другой — рынок бы пострадал, — говорит он. — Из-за снижения маржи застройщиков возникнет риск увеличения числа недостроенных объектов и появления обманутых дольщиков».

По данным Росстата, средняя цена 1 кв. м в новостройке за июль–сентябрь составила в целом по стране 51,7 тыс. руб., что на 1,6% меньше, чем за январь–март. На вторичном рынке падение оказалось более существенным: цена снизилась на 2,5%, до 57,2 тыс. руб., писал РБК в конце 2015 года.

Продление программы вряд ли будет способствовать увеличению покупательской активности, скорее речь идет о поддержании спро-

Льготы  
не для всех

Программа субсидирования ипотечного кредитования была принята правительством в марте прошлого года. Она была рассчитана на год. Из бюджета на эту программу выделили 20 млрд руб. Принять участие в ней может любой, кто покупает квартиру в новостройках стоимостью не более 8 млн руб. в Москве, Подмосковье и Санкт-Петербурге и не более 3 млн руб. в других регионах.

са, считает управляющий партнер компании «Метриум Групп» Мария Литинецкая. «Очевидно, что дно рынка еще не пройдено, — объясняет она. — Платежеспособность населения продолжает падать, а значит, объем спроса тоже, скорее всего, сократится».

«Думаю, при условии поддержки ипотеки продажи застройщиков в 2016-м сохранятся на уровне прошлого года, — соглашается коммерческий директор ФСК «Лидер» Григорий Алтухов. — На фоне новостей о том, что программа не будет продлена, в январе и феврале активизировались покупатели, которые хотели «запрыгнуть в уходящий поезд». Дальше мы ожидаем небольшое падение спроса. Но если программа субсидирования не будет продлена, падение может быть значительным».

При участии Яны Милюковой и Петра Нетребы

Банки предложили валютным заемщикам арендовать свое жилье

# Живи как дома

АНАСТАСИЯ СТОГНЕЙ

**Банк Москвы и ВТБ24 предложили своим ипотечным заемщикам оригинальную схему реструктуризации валютных кредитов — отдать заложенное жилье банку и затем арендовать его. Как работает эта схема и что она дает?**

Валютные заемщики в своей борьбе за конвертацию кредитов в рубли по льготному курсу дошли до ЦБ — 8 февраля они перекрыли Неглинную улицу у здания Банка России в Москве. Несмотря на это, банки не идут на уступки: из 30 крупнейших банков по объему выданных ипотечных кредитов льготный курс валютным заемщикам дают лишь три.

**Такой вариант дает возможность погасить кредит, даже если текущая стоимость квартиры не покрывает его полностью. Кроме того, заемщик может несколько лет жить в квартире почти бесплатно и сохранить право выкупить ее на льготных условиях**

Банк Москвы и ВТБ24 предложили своим должникам необычное решение проблемы — передать квартиру банку, закрыть валютный долг и снимать жилье за символическую плату. Схема работает так: банк заключает с должником соглашение об отступном, квартира переходит на баланс банка. После этого заемщик получает возможность жить в квартире, заключив с банком договор аренды.

Срок этого договора ограничен — два-три года. За это время человек может выкупить квартиру у банка, взяв еще один, на этот раз рублевый, кредит. В противном случае банк продаст квартиру.

По словам пресс-секретаря Всероссийского движения валютных заемщиков Галины Григорьевой, такая же схема есть и в Райффайзенбанке. Банк это проверяет. «Наш банк действительно может договориться с заемщиком об отступном и простить ему оставшуюся часть долга, но ни аренду, ни новый кредит мы не предлагаем», — сообщила пресс-служба Райффайзенбанка.

## СУТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Эти предложения распространяются прежде всего на заемщиков, чей долг превышает стоимость залога — квартиры. Банк ставит ее на свой баланс, при этом балансовая стоимость может превышать реальную цену продажи объекта, объясняет глава департамента ипотеки Банка Москвы Георгий Тер-Аристокесянц. Такой подход иногда позволяет закрыть весь валютный долг без остатка, избежав продажи объекта недвижимости.

Банк ВТБ24 фактически списывает долг, превышающий рыночную стоимость квартиры не бо-

лее чем на 7 млн руб., сообщила пресс-служба банка.

После того как квартира переходит на баланс кредитной организации, клиент продолжает жить в ней, но уже не как собственник, продолжает Тер-Аристокесянц. Бывший заемщик заключает с банком договор аренды, причем по символической стоимости — 1 тыс. руб. в месяц. По условиям банка договор может действовать до трех лет, уточняет вице-президент Банка Москвы Мигель Маркарянц. В ВТБ24 договор найма заемщик может оформить на два года, стоимость такая же — 1 тыс. руб. в месяц.

В договоре прописано, что в течение этого периода банк не имеет права продать квартиру либо сдать в аренду другому жильцу. Бывшие

заемщики сохраняют регистрацию, чтобы не возникало проблем со школой, детским садом и поликлиникой, отмечает Тер-Аристокесянц. Кроме того, договор аренды закрепляет за клиентами приоритетное право на покупку квартиры — тоже на срок действия договора. В ВТБ24 выкупить квартиру можно не раньше чем через год после заключения договора аренды, уточнила пресс-служба банка.

## КАК ВЫКУПИТЬ

Цена покупки установлена заранее — это рыночная стоимость квартиры на момент подписания отступного. Ее определяет независимый оценщик. Для выкупа жилья банк может выдать новый рублевый ипотечный кредит на льготных условиях. В ВТБ24 это подразумевает отсутствие первоначального взноса и ставку 11%. Даже если ситуация на рынке изменится — снизятся ставки или рынок недвижимости упадет — получить рублевый кредит в ВТБ24 можно будет только на условиях, прописанных в договоре.

Банк не ограничивает клиента в выборе и поиске инструмента финансирования для выкупа, подчеркивает пресс-служба. Клиент вправе использовать свои деньги или взять кредит в любом другом банке. Правда, финансовый консультант, директор по обслуживанию клиентов «БКС Премьер» Антон Граборов отмечает, что, если заемщик допускал просрочки, его кредитная история может быть испорчена и он может столкнуться со сложностями при получении кредита в другом банке.

Банк Москвы пока не заключил ни одного договора на таких условиях, но несколько первых со-

глашений вот-вот будет подписано, добавляет Тер-Аристокесянц. В ВТБ24 программа работает тоже лишь в «ручном управлении» и тоже предназначена для тех, чей долг выше стоимости квартиры. Если долг не превышает стоимость жилья, заемщику возвращают разницу, и на этом отношения с банком прекращаются.

## ЧТО ПОЛУЧАЕТ БАНК

После того как банк получает квартиру по сделке отступным, она отражается в его отчетности как непрофильный актив, по которому необходимо резервирование, говорит заместитель управляющего московского филиала Сургутнефтегазбанка Наум Либкинд. Банк обязан платить в бюджет налоги на имущество, отмечает пресс-служба ВТБ24. Владение любой собственностью для банка — дополнительное обременение, замечает партнер юридической компании «Деловой фарватер» Сергей Варламов.

Плюсы для банка тоже есть. Во-первых, он не берет на себя репутационных рисков, объясняет Тер-Аристокесянц. По его мнению, в этой схеме ответственность заемщика и банка становится солидарной.

Схема действительно выглядит гуманной, соглашается с ним заместитель гендиректора «Интерфакс-ЦЭА» Алексей Буздалин. «С другой стороны, у ВТБ (ВТБ24 — его розничная «дочка») есть и миноритарные акционеры, которые покупали бумаги финансового учреждения, а не агентства по сдаче недвижимости в аренду. Не исклю-

чено, что они воспримут эту инициативу негативно», — полагает он.

Еще один аргумент для банка в пользу такой программы — экономия на судебном разбирательстве, считает гендиректор юридической компании IPM Consulting Игорь Зиневич. Банк получает права собственности на квартиру без длительной и дорогостоящей судебной процедуры, которая, по его словам, может занять более двух-трех лет.

## РИСКИ ЗАЕМЩИКОВ

Для заемщиков подобные предложения — легкий вариант банкротства. Валютные ипотечники избавляются от привязки к валюте и тоже экономят на судебном разбирательстве, без которого не обошлось бы в случае процедуры банкротства, говорит Зиневич. «Конечно, это не пересчет в рубли по курсу 30, которого требуют общественные объединения валютных заемщиков, но и не так называемый льготный курс 65 руб. за доллар, который предлагают некоторые банки», — солидарен с ним Антон Граборов. По его словам, этот вариант хорош тем, что дает возможность погасить кредит, даже если текущая стоимость квартиры не покрывает его полностью. Кроме того, заемщик может несколько лет жить в квартире почти бесплатно и сохранить право выкупить ее на льготных условиях.

## ВОЗМОЖНЫЕ РИСКИ

Банки предлагают эту схему далеко не всем клиентам, отмечает Граборов. Кроме того, есть

опасность, что квартиру могут продать другому покупателю. «По договору такого права у банка нет, если заемщик выполняет все условия соглашения. Но если должник нарушит условия аренды, а банк, в свою очередь, найдет покупателя на эту недвижимость, договор аренды может быть расторгнут, и должник потеряет жилье», — рассуждает партнер юридической компании «Деловой фарватер» Сергей Варламов.

Сами заемщики относятся к этой схеме с недоверием. «Ее главный недостаток в том, что мы, по сути, лишаемся права собственности на жилье. Кроме того, все платежи, внесенные по валютному кредиту, сгорают», — сетует пресс-секретарь Всероссийского движения валютных заемщиков Галина Григорьевая. По ее словам, валютных ипотечников смущает и то, что помимо основного долга по новому кредиту им придется выплачивать и новые проценты. «То есть в итоге стоимость квартиры будет превышать ее реальную цену в десятки раз», — негодует она.

«Главный нюанс этой схемы даже не в том, что она позволяет заемщикам избавиться от обязательств в валюте и сохранить квартиру, а в том, что она создает прецедент, — замечает Алексей Буздалин. — По сути, банки признаются, что им комфортнее пойти на убытки, с которыми уже ничего не поделаешь, чем держать на балансе проблемные кредиты и рисковать своим рейтингом. Значит, эти убытки они могут себе позволить». ■

## Просроченная задолженность по валютной ипотеке растет быстрее, чем по рублевой

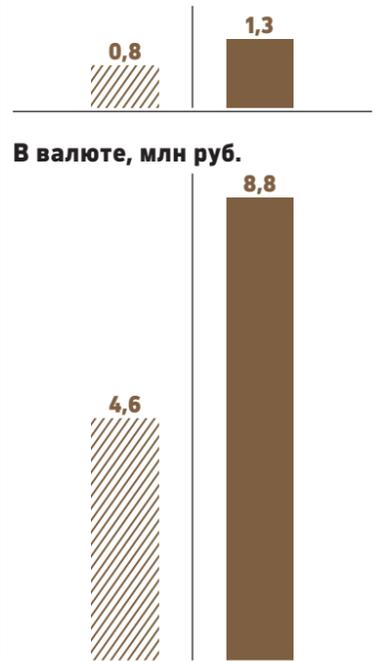
— Объем просроченной задолженности, млрд руб.  
— Доля от общей задолженности, %



Источник: ЦБ, Объединенное кредитное бюро

## Средняя сумма просроченной задолженности по одному ипотечному кредиту

/// 31.12.14 ■ 31.12.15  
В рублях, млн руб.



**ДЕПОЗИТЫ** Россияне открывают валютные вклады, несмотря на низкие ставки

# Валюту — в банки

ЮЛИЯ ТИТОВА,  
ЕКАТЕРИНА МЕТЕЛИЦА

**Доля валюты в портфеле срочных вкладов населения ВТБ24 по итогам 2015 года составила 51,8%. За прошлый год у восьми из десяти крупнейших банков выросла доля валютных депозитов населения.**

## «ВСЛЕД ЗА КЛИЕНТОМ»

Доля валютных депозитов граждан в ВТБ24 по итогам 2015 года увеличилась с 46,3 до 51,8%. Об этом рассказал глава ВТБ24 Михаил Задорнов в ходе пресс-конференции в среду, 10 февраля.

«Мы не рады, что валюта в пасивах составляет такой объем, потому что мы не кредитруем в валюте. Валютные вклады идут на погашение долга группы. Поскольку мы не заинтересованы в привлечении валюты, ставки по валютным вкладам низкие. Но, разумеется, мы идем вслед за клиентом, если клиент считает, что ему лучше хранить деньги в валюте», — говорит Задорнов.

В целом ВТБ24 отмечает высокий спрос на депозитные продукты. Объем срочных депозитов физлиц по итогам 2015 года увеличился до 1,72 трлн руб. Банк увеличил темп прироста депозитного портфеля: за год портфель вырос на 25% (452 млрд руб.) против 15% годом ранее (164 млрд руб.). Две трети прироста депозитного портфеля обеспечили состоятельные клиенты. В 2015 году портфель привлеченных средств VIP-клиентов увеличился на 319 млрд руб. и превысил 730 млрд руб.

## КАК У ДРУГИХ БАНКОВ

У восьми из десяти крупнейших банков доля валютных вкладов населения выросла, у одного — незначительно снизилась (у Банка Москвы на 0,28 п.п.). Крупнейший частный банк — Альфа-банк — не раскрывает данные по вкладам в разбивке на рублевые и валютные.

Значительнее всего выросла доля валютных вкладов у банка «ФК Открытие» — на 9,82 п.п., до 60,7%. За 2015 год общий объем вкладов физлиц вырос более чем в



Доля валютных вкладов в 2015 году выросла не только в ВТБ24, но и почти у всех крупнейших российских банков

два раза — с 102 млрд до 227,7 млрд руб. Отчасти это связано с состоявшимся в июне присоединением банка «Петрокоммерц», пояснили в пресс-службе банка «ФК Открытие». Увеличение доли валютных вкладов вызвано влиянием валютной переоценки, а также притоком вкладов VIP-клиентов, «которые традиционно уделяют особое значение валютной диверсификации своих средств», пояснили в пресс-службе. «В 2015 году привлечение в сегменте private banking активно росло, в том числе за счет появления новых клиентов, которые переводили средства из небольших банков к нам, ориентируясь на надежность», — говорится в официальном ответе банка.

На втором месте по темпам роста Сбербанк — доля валютных депозитов граждан увеличилась на 7,8 п.п., до 29,6%. В основном прирост произошел за счет возвраще-

ния наличной валюты в банковскую систему, кроме того, часть клиентов конвертировали рублевые вклады в валютные, говорит главный аналитик Сбербанка Михаил Матовников, напоминая также про эффект от девальвации рубля. Увеличение доли валютных вкладов в крупнейших банках, в частности в Сбербанке, объясняется как реальным притоком средств, так и переоценкой, считает аналитик ФГ «БКС» Ольга Найденова. «Опасаясь за сохранность своих средств, граждане перекладывали их в наиболее крупный и устойчивый, по их мнению, Сбербанк», — говорит она.

У пяти из девяти проанализированных банков валютных депозитов больше, чем рублевых. Причем в начале 2015 года в этой пятёрке не было только ВТБ24, у остальных четырех банков доля валютных депозитов и на 1 января 2015 года была выше 50%.

Самая низкая доля валютных депозитов и самый незначительный прирост за год у Россельхозбанка — увеличение на 0,45 п.п., до 9,45%.

## РОСТ ПРОДОЛЖИТСЯ

Главный экономист Национального рейтингового агентства Максим Васин считает, что доля валютных вкладов больше в тех банках, в которых наибольшее число вкладчиков с крупной суммой (более застрахованного 1,4 млн руб.). «К крупным вкладчикам зачастую относятся и менеджеры крупных клиентов, и акционеры, и их деловые партнеры. Концентрация по доле крупных вкладов продолжит

увеличиваться, что приведет к росту валютной составляющей в пасивах банков», — говорит он.

По мнению Васина, в 2016 году доля валютных вкладов продолжит расти. «Этот процесс подогревается тем, что рублевые вклады с высокими ставками, открытые в

конце 2014 года и начале 2015-го, завершаются и вкладчики переходят в валюту», — добавляет он. Ситуация изменится, только если рубль начнет укрепляться или если правительство введет ограничения на приобретение и движение валюты, считает он. ■

## Как за год изменилась доля валютных вкладов физлиц в крупнейших банках России

Банк	Доля валютных вкладов, %		Объем валютных вкладов, млрд руб.	
	1 января 2015 года	1 января 2016 года	1 января 2015 года	1 января 2016 года
Газпромбанк	58,39	62,08	230,8	336,7
«ФК Открытие»	50,88	60,7	51,9	138,2
ЮниКредит Банк	54,38	58,92	36,6	73
ВТБ24	46,31	51,8	592,1	895,7
Банк Москвы	50,75	50,47	113,5	182,7
Промсвязьбанк	41,42	43,28	80,8	98,9
Сбербанк	21,83	29,64	1408,6	2460,2
Московский кредитный банк	21,75	23,48	33	43,9
Россельхозбанк	9	9,45	24,8	42,1

Источник: отчетность банков

## ВТБ24 и рынок кредитов

По темпам прироста средств населения ВТБ24 в 1,3 раза обогнал рынок: 33 против 25,2%, рассказал глава ВТБ24 Михаил Задорнов. Портфель привлеченных средств физических лиц увеличился на 499 млрд руб. и по состоянию на 1 января 2016 года превысил 2 трлн руб. Доля ВТБ24 на рынке достигла 8,66%. Портфель средств юридических лиц увеличился до 303 млрд руб. За 2015 год портфель кредитов физическим ли-

цам ВТБ24 снижался медленнее рынка — на 0,8%. Это позволило банку нарастить долю с 12,73 до 13,37%. По итогам 2015 года объем кредитов ВТБ24 физическим лицам и малому бизнесу составил 740 млрд руб. Спрос на кредитные продукты увеличился в четвертом квартале: темп прироста составил 33% к третьему кварталу. Наиболее востребованными были кредиты наличными и кредиты малому бизнесу.

ФОТО: РИА Новости

ТЯЖБА А1 подала иски к крупнейшему производителю птицы

# Охота на индейку

➔ Окончание. Начало на с. 1

Он подтверждал РБК эту информацию, уточняя, что владел долей в «Евродоне» с 2007 года. В ответе официального представителя «Евродона» на запрос РБК было указано, что бенефициар, продавший свою долю А1, действовал «без соблюдения процедуры продажи по уставу». Еще 45% компании после сделки сохранил за собой Вадим Ванев, 15% — художественный руководитель и директор Мариинского театра Валерий Гергиев. В пресс-службе Мариинского театра в среду ответили, что Валерий Гергиев находится в командировке и не сможет дать комментарии.

Представитель А1 рассказал РБК, что Вадим Ванев ранее взял кредиты на принадлежащие ему компании «Евродон-Юг» и «Донстар» во Внешэкономбанке (ВЭБ) и Россельхозбанке соответственно. ВЭБ предоставил компании «Евродон-Юг» кредитную линию на сумму 17 млрд руб., Россельхозбанк выдал заем «Донстару» почти на 7 млрд руб., а поручителем в обоих случаях выступило ООО «Евродон». А1 требует через суд признать договоры поручительства недействительными, так как оба поручительства были выданы в пользу компаний Ванева с многочисленными нарушениями корпоративных процедур одобрения таких сделок, поясняет позицию компании ее представитель. Иск лично к Ваневу — это иск «об исключении его из числа участников общества», сказал РБК представитель А1. Как следует из статьи 10 федерального закона №14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью», участники ООО, доли которых в совокупности составляют не менее чем 10% уставного капитала, вправе требовать в судебном порядке исключения из ООО участника, который грубо нарушает свои обязанности либо своими действиями или бездействием делает невозможной деятельность общества или существенно ее затрудняет.

Вадим Ванев сказал РБК, что представители А1 не обращались к нему с какими-либо претензиями напрямую, о судебных исках он узнал из сообщений СМИ. «Партнеры компании [«Евродона»], в том числе представители мировых генетических компаний, получая сообщения в СМИ о действиях, направленных против компании и ее лидера, высказывают озабоченность по поводу возможного негативного влияния ситуации на работу компании, — процитировала Ванева пресс-служба «Евродона» в ответ на запрос РБК. — Их всерьез настораживает ситуация, в которой они видят угрозы стратегическим планам агрохолдинга. Те, кому очевидна личная роль в реализации проектов «Евродона» ее основателя и лидера, оценивают подобные действия как травлю».

Представитель пресс-службы ВЭБа ответил РБК, что банк не располагает информацией о содержа-

нии исковых заявлений, поэтому комментарию сможет предоставить только после ознакомления с исками. Однако он заявил, что сделки банка с ООО «Евродон» и ООО «Евродон-Юг» были заключены «в соответствии с соблюдением утвержденных регламентов банка и в соответствии с действующим законодательством». Представитель Россельхозбанка оперативно не ответил на вопросы РБК.

## ГЛАВНЫЙ ПО УТКЕ И ИНДЕЙКЕ

Вадим Ванев задумал проект по производству индейки в начале 2000-х годов, когда в России не было крупных промышленных производств мяса индейки. Тогда Ванев пришел к директору Мариинского театра Валерию Гергиеву и попросил помощи. По словам Ванева, Гергиев познакомил его с председателем правления банка ВТБ Андреем Костиным в 2003 году. Тот перенаправил его к заместителю председателя правления банка Владимиру Дмитриеву, которому проект Ванева понравился. Год спустя ВТБ выдал «Евродону» кредит €20 млн при общей стоимости проекта €31 млн. В 2004 году Дмитриев перешел на работу во Внешэкономбанк (ВЭБ), который в дальнейшем кредитовал проекты Ванева, пояснил РБК бизнесмен. «В том числе в качестве благодарности» Гергиев получил долю 15% в компании, говорил Ванев «Ведомостям» в 2013 году. Сам Гергиев подтверждал Forbes в 2013 году, что владеет 15% компании, но отрицал, что получил долю в подарок: «Нет, он мне не дарил. Мне подарки не нужны. Я гораздо более известный, такие подарки я не принимаю», — говорил он.

Объем производства «Евродона» в 2015 году составил 47 тыс. т индейки в живом весе. В 2014 году (более свежих данных нет) выручка ООО «Евродон», зарегистрированного в Ростовской области, по данным СПАРК, по сравнению с предыдущим годом выросла на 14,2%, до 4,75 млрд руб., чистая прибыль составила 333 млн руб. Входящее в группу ООО «Евродон-Юг» реализует новый проект группы по промышленному производству индейки в Ростовской области, его проектная мощность — 60 тыс. т. По данным СПАРК, «Евродон-Юг» на 100% принадлежит Ваневу, выручка компании в 2014 году составила 209 тыс. руб., чистый убыток — 15,8 млн руб.

Индейка стала самой быстрорастущей мясной категорией в России в 2015 году, писал в середине января РБК: производство в 2015 году, по данным Минсельхоза, увеличилось на 34,9%, до 205 тыс. т. Вслед за «Евродоном» на российском рынке появились и другие крупные игроки: в 2012 году свои проекты производства индейки независимо друг от друга начали основатель группы «Черкизово» Игорь Бабаев и его двоюродный брат Наум Бабаев. Компания «Дамате», основан-

ная в 2012 году Наумом Бабаевым, стала вторым крупнейшим производителем индейки в России в 2015 году, выпустив 34,7 тыс. т индейки в убойном весе.

Освоив производство индейки, Ванев взялся за новый бизнес — промышленное производство мяса утки — и основал компанию «Донстар». В 2015 году, по данным Минсельхоза, компания выпустила 24,1 тыс. т мяса утки, став крупнейшим производителем этого вида мяса в России. Выручка ООО «Донстар» в 2014 году — 1,49 млрд руб., чистый убыток — 346,8 млн руб. Именно решение выпускать утку стало поводом для корпоративного конфликта в «Евродоне», указывала газета «Ведомости» со ссылкой на одного из партнеров компании: «Бримстоун Инвестментс Лимитед» была против проекта, поскольку у «Евродона» и без того высокая долговая нагрузка. Источник РБК, близкий к руководству «Евродона», подтвердил, что между Ваневым и прежним бенефициаром «Бримстоун Инвестментс Лимитед» Газизуллыным возник конфликт, который разрешился продажей доли последнего.

## СПЕЦИАЛЬНАЯ СИТУАЦИЯ

А1 была основана в 1989 году (до 2005 года — «Альфа-Эко») в качестве первой и основной структуры консорциума «Альфа-Групп». Основным владельцем «Альфа-Групп» является Михаил Фридман (№2 в рейтинге богатейших российских бизнесменов Forbes с состоянием \$14,6 млрд). Сейчас А1 действует в качестве самостоятельного и главного инвестиционного подразделения группы. В годовом отчете «Альфа-Групп» за 2014 год говорится, что А1 занимается инвестиционными проектами двух типов: специальные ситуации (сложные экономические и корпоративные) и проекты роста. Бывший президент А1 Михаил Хабаров в 2012 году называл газете «Ведомости» основные специальные ситуации: конфликт между акционерами компании, долги, банкротство и неэффективное управление. Актив, находящийся в специальной ситуации, всегда покупается с дисконтом, а затем, после устранения последствий этой ситуации, продается по «спра-

ведливой цене», объяснял он суть этого бизнеса. В 2014 году Хабаров говорил в интервью газете «Коммерсантъ», что видит много специальных ситуаций и в сельском хозяйстве. Тогда он указывал, что А1 уже купила аграрную компанию на Украине с земельным банком примерно 20 тыс. га, на базе которой собиралась строить «крупный бизнес в агросекторе». После сообщения о покупке доли в «Евродоне» представитель А1 уточнял РБК, что «Евродон» стал первым активом компании в пищевой промышленности.

Очевидно, что специальная ситуация сложилась и в «Евродоне», а следовательно, А1 рассматривает компанию как проблемный актив, стоимость которого можно повысить, говорит управляющий партнер компании BGP Litigation (занимается решением корпоративных конфликтов) Тимур Унароков. После ликвидации корпоративного конфликта и повышения акционерной стоимости актив, скорее всего, будет продан стратегическому инвестору, рассуждает он. ■

## С кем воевала А1

А1 — один из самых заслуженных игроков на российском рынке слияний и поглощений. В течение всех 2000-х годов основным бизнесом «Альфа-Эко», как тогда называлась А1, была покупка пакетов акций проблемных компаний и заработок на акционерных конфликтах. РБК вспомнил самые известные операции «Альфа-Эко» на потребительском рынке.

### Торговый дом «Смирновъ»

Первой операцией «Альфа-Эко» на алкогольном рынке стала покупка пакета акций торгового дома «П. А. Смирнов и потомки в Москве», разливавшей и продававшей в России водку под брендом «Смирновъ» («Коммерсантъ» тогда оценивал ее годовые продажи в 1,8 млн л). В 2000 году «Альфа» объявила, что получила 50% акций ТД «Смирновъ» в дар от бывшего гендиректора компании Андрея Смирнова и предложила владельцу остальных 50% и действующему гендиректору Борису Смирнову выкупить долю и у него. Смирнов отказался. Через два месяца Московский арбитражный суд запретил разливать водку «Смирновъ» на подмосковном заводе «Ост-алко», с которым у Смирнова был контракт. А спустя еще несколько дней акционеры торгового дома провели собрание (Смирнов утверждал, что его туда не пустили), на котором провели допэмиссию на \$1 млн, и пакет акций Смирнова размылся до долей процента. В 2006 году «Альфа» передала права на марку «Смирновъ» международной группе Diageo, владеющей правами на

марку Smirnoff в мире, за \$50 млн и 25% акций ЗАО «Диаджео дистрибушн», которое стало эксклюзивным дистрибьютором брендов Diageo в России.

### «Мегафон»

Права на 25% акций сотового оператора «МегаФон» «Альфа-Эко» купила в 2003 году вместе с компанией LV Finance у одного из сооснователей оператора, финансиста Леонида Рожецкина за \$295 млн. Однако сделку опротестовал в судах разных стран другой акционер «МегаФона» — фонд IPOC, владельцем которого называл себя датский юрист Джеффри Гальмонд. IPOC утверждал, что LV Finance ранее заключила соглашение о продаже своих акций IPOC. Суды продолжались несколько лет и усложняли работу компании, не позволяя ей, в частности, провести IPO. В мае 2006 года Цюрихский арбитраж отказал IPOC в правах на большую часть спорного пакета со ссылкой на то, что фонд пытался оплатить пакет деньгами, полученными в результате отмывания. В конце 2007 года стороны отказались от взаимных претензий, а в 2012 году «Альфа» продала свой пакет Алишеру Усманову, еще одному совладельцу оператору TeliaSonera и самому «МегаФону» за \$5,2 млрд — в 17 раз дороже, чем при покупке в 2003 году.

### Sun Interbrew

В июле 2004 года «Альфа-Эко» объявила о покупке 15% акций второй по величине пивоваренной компании в России Sun Interbrew,

владевшей брендами «Клинское», «Сибирская корона» и «Толстяк» и занимавшей 15% российского рынка. Позже «Альфа» увеличила свой пакет до 20%. Контролирующего акционера у Sun Interbrew не было: по 35% акций компании принадлежало бельгийской InBev и индийской Sun Group. В августе InBev объявила о выкупе 35% компании у Sun и намерении довести свою долю до 75,5% акций, чтобы помешать «Альфе» скупить пакет. «Теперь у «Альфа-Эко» нет шансов получить контроль над пивным холдингом», — писала газета «Коммерсантъ». Однако уже в ноябре 2004 года сделка двух международных компаний была заблокирована по иску некоего Николая Филатова из небольшого города Сафоново в Смоленской области. Филатов оспорил уже выданное ФАС разрешение на сделку, посчитав, что она «позволит InBev монопольно устанавливать цену» на пиво и «негативно скажется на его качестве», а это нарушит его права как потребителя пива. Сафоновский городской суд Филатова подержал. Представители «Альфы» утверждали, что никакого отношения к иску не имеют, но признавали желание «воспользоваться ситуацией». В результате в январе Interbrew пришлось выкупить собранные «Альфой» 20% InBev за €260 млн, из которых €55 млн было заплачено за обязательство отказаться от дальнейшей скупки акций Sun Interbrew. «Коммерсантъ» оценивал доходность «Альфа-Эко» от инвестиций с Sun Interbrew в 400%.

Сколько приносят центры Mail Boxes Etc.

# Личный почтальон

## Mail Boxes Etc. в цифрах

**94 центра**Mail Boxes Etc. работают  
в России**568 млн руб.**выручка сети Mail Boxes Etc.  
в 2015 году**900 тыс. руб.**паушальный взнос  
франчайзи для работы  
в Москве**7%**роялти по франшизе Mail  
Boxes Etc.**700–750 руб.**составляет  
средний чек  
по экспресс-доставке

Источник: данные компании



По словам Александра Мушкина (на фото), купить франшизу Mail Boxes Etc. удастся минимум за два года работы

ВАЛЕРИЯ ЖИТКОВА

**Центры бизнес-услуг под брендом Mail Boxes Etc. могут приносить чуть ли не 1 млн руб. прибыли в месяц. Но только тем франчайзи, кто готов сам работать и курьером, и управляющим.**

Франшиза центра бизнес-услуг и экспресс-доставки Mail Boxes Etc. (МВЕ) появилась в России в 2005 году, когда компания «МБИ-Евразия» (на 100% принадлежит Korenelly Invest Ltd с Британских Виргинских островов, ее владельцы

неизвестны) приобрела мастер-лицензию у компании UPS. В 2007 году «МБИ-Евразия» запустила первый собственный центр, а с 2010 года начала развивать сеть по франчайзингу. Сейчас в России работают 94 офиса Mail Boxes Etc. В 2015 году было открыто 12 центров (три закрылись), а в 2014 году — 27.

Основная услуга, которую предоставляют в офисах Mail Boxes Etc., — экспресс-отправка корреспонденции и грузов через партнерские курьерские службы. Mail Boxes Etc. сотрудничает с девятью службами доставки (TNT, DPD, UPS,

Pony Express, IML, Bringo и др.). «Центр МВЕ — это не просто посредник между клиентом и оператором доставки: мы готовы взять на себя все заботы офиса», — объясняет РБК директор по развитию бизнеса «МБИ-Евразия» Валерия Остаева. Клиент получает возможность в одном и том же месте отправить и получить экспресс-почту (цены такие же, как у операторов), распечатать документы, визитки и рекламные материалы и т.п. Остаева говорит, что не менее 70% выручки центрам приносит именно экспресс-доставка.

## ВЗГЛЯД ФРАНЧАЙЗЕРА

По словам Остаевой, чтобы стать франчайзи Mail Boxes Etc., нужно обязательно обладать опытом прямых продаж и быть готовым самому работать в центре, по крайней мере в первый год после запуска. В головной офис за месяц поступает около 10 заявок на открытие офиса. Первоначальный отбор по Skype проходят один-два претендента. Их приглашают на встречу в офис в Москве. Первый шаг к открытию центра — подписание предварительного договора с «МБИ-Евразия». После этого предприниматель получает индивидуальный бизнес-план, рассчитанный на пять лет вперед, в котором прописывается средний чек, количество чеков в день, предполагаемая выручка центра в день, маржинальность, расходы на оплату труда и пр. Только после этого франчайзи начинает искать помещение для центра и регистрирует новое юридическое лицо (желательно ООО с аббревиатурой МБИ в названии), с которым и заключается концессионное соглашение. Согласно рекомендациям «МБИ-Евразия» офис должен располагаться в оживленном месте: на главных улицах, неподалеку от бизнес-центров, банков, университетов, находиться на первом этаже, иметь площадь 35–50 кв. м (как правило), отдельный вход и подключенную электрическую мощность в 100 Вт на каждый

1 кв. м. Франчайзи может открыть офис и в бизнес-центре, но там не должно быть паспортно-пропускной системы, чтобы не создавать сложностей для прохода клиентов. Остаева рекомендует заключать договор аренды на весь срок договора концессии — пять лет — и искать помещение не дороже 3 тыс. руб. в месяц за 1 кв. м (для Москвы).

Паушальный взнос для открытия точки Mail Boxes Etc. в городах с населением до 500 тыс. составляет 650 тыс. руб., до 700 тыс. — 750 тыс. руб., свыше 700 тыс. — 900 тыс. руб. До 2014 года франшиза стоила \$28 тыс. но в связи с девальвацией рубля «МБИ-Евразия» зафиксировала взнос в рублях. Франчайзи также обязан платить роялти — 7% выручки. Договор концессии также предусматривает взнос в 2% от выручки в общий маркетинговый фонд, но, по словам Остаевой, «МБИ-Евразия» пока его не взимает.

Общую сумму вложений в открытие офиса площадью 40 кв. м в городе с населением около 1 млн в «МБИ-Евразия» оценивают в 1,8–2 млн руб. (включая паушальный взнос). До 600 тыс. руб. уйдет на мебель, оргтехнику и т.д. Около 100 тыс. руб. — на рекламу: на фасад здания франчайзер рекомендует повесить световую вывеску, которая обойдется в 50–80 тыс. руб. Около 160 тыс. руб. придется потратить на первоначальную аренду помещения (в 40 кв. м). Стартовые вложения франчайзи должен оплатить за 14–18 месяцев, среднее вре-

## Конфликтный случай

Александр Мушкин, франчайзи центра на Шаболовке, судится с «МБИ-Евразия». Он покупал уже действующий центр и считает, что не должен вносить платеж в 250 тыс. руб., предусмотренный договором коммерческой концессии при смене владельца, — эту сумму должен был выплатить предыдущий владелец. «Глава управляющей компании Сергей Моисеенков, не ознакомив меня с договором, заявил, что выплатить эти деньги должен новый владелец, но тут же предложил сократить сумму до 150 тыс. руб., если я оплачу ее наличными здесь и сейчас», — жалуется Мушкин. По словам предприни-

мателя, в случае аудита сети со стороны UPS факт уплаты паушального взноса подтвердить будет невозможно, что может привести к запрету работы под брендом. Факт выплаты паушального взноса наличными РБК также подтвердили франчайзи Николай Лесников и Оксана Кныш. «Я сразу же получил предложение заплатить взнос наличными, но никакого дисконта мне не предлагали», — вспоминает Лесников. «На момент подписания договора концессии у меня на счету не было необходимых \$25 тыс., и мы с Моисеенковым договорились о беспроцент-

ной рассрочке, — вспоминает Кныш. — Я отдавала эти деньги частями: что-то наличными под расписку, что-то проводила по счету». В «МБИ-Евразия» говорят, что у них все по закону. «При подписании договора коммерческой концессии все взаиморасчеты между юридическими лицами ведутся по счетам и безналичному расчету», — утверждает Остаева. Помимо Мушкина, иски к управляющей компании в конце 2015 года подали еще два московских франчайзи: они требуют разрыва договора концессии из-за несоблюдения франчайзером его условий.

мя выхода на окупаемость — один год. В головном офисе говорят, что ежемесячно франчайзи должен получать 1–1,2 млн руб. выручки, которая на 70% формируется за счет комиссии служб экспресс-доставки.

Головная компания не помогает франчайзи в поисках помещения и финансирования. Она готовит дизайн-проект офиса, дает рекомендации по оборудованию и мебели (стойка ресепшен, шкафы, столы и стулья в корпоративном стиле, весы для взвешивания грузов, компьютеры), которое заказывается централизованно у одобренных головным офисом поставщиков. Для работы в центре площадью 40 кв. м, по словам Осташевой, понадобится один менеджер, один принт-менеджер, обладающий базовыми дизайнерскими навыками, пеший курьер, который собирает входящую почту клиентов и доставляет ее в офис Mail Boxes

Еtc. и работал в сфере рекламы. Проанализировав рынок родного города, Лесников понял, что на экспресс-доставке можно заработать, но, не имея опыта в этой области, решил открыть точку по франшизе. Весной 2013 года он подписал договор с «МБИ-Евразия» и занялся подготовкой к открытию. «Трудности начались на самом первом этапе, — вспоминает Лесников. — Управляющая компания не имела представления о модели ведения бизнеса в регионах. Бизнес-план, который разработал головной офис, был далек от реальности». Лесникову предлагали найти помещение на первой линии, площадью не меньше чем 90 кв. м, закупить внушительное количество техники и мебели. Николай решил пойти другим путем: нашел офис недалеко от центра, но на третьей линии домов и площадью 45 кв. м. «Это решение

**«Ежедневных тренировок на протяжении недели вполне достаточно, для того чтобы франчайзи примерил на себя все роли в будущей компании и смог в случае необходимости обучить или даже заменить любого сотрудника»**

помогло мне избежать больших убытков в первые месяцы работы», — считает франчайзи. Окупить стартовые вложения (1,8 млн руб., 750 тыс. руб. из которых — паушальный взнос) ему удалось за два года работы.

После оформления всех документов и планов франчайзи приезжает в Москву на обучение. Оно бесплатно для самого предпринимателя и управляющего офисом (если такой есть). Обучение состоит из двухнедельных курсов по теории и практике. Теоретическая часть знакомит с перечнем услуг центра, методикой поиска клиентов и теорией продаж, схемой заключения договоров с клиентами и операторами доставки. Практика включает в себя опыт работы на всех должностях в офисе: от курьера до управляющего. «Ежедневных тренировок на протяжении недели вполне достаточно, для того чтобы франчайзи примерил на себя все роли в будущей компании и смог в случае необходимости обучить или даже заменить любого сотрудника», — считает Осташева.

Во время обучения франчайзи знакомят со всеми курьерскими службами, с которыми он должен самостоятельно заключать двусторонние договора (франчайзи также может работать со сторонними компаниями). Эта схема лишает сеть Mail Boxes Etc. возможности получить более крупные скидки за счет переданных курьерским службам заказов. Но франчайзи Дмитрий Гераськин из Москвы таким подходом доволен. «Иначе сотрудничество превратится в испорченный телефон», — считает он. — Центральный офис помогает договариваться о размере скидок с базовых тарифов логистических компаний». Весь запуск с момента подписания договора до открытия дверей офиса занимает три-четыре месяца.

#### ВЗГЛЯД ФРАНЧАЙЗИ

Николай Лесников до открытия центра МВЕ в Смоленске занимался изготовлением торгового обо-

рудования и работал в сфере рекламы. Проанализировав рынок родного города, Лесников понял, что на экспресс-доставке можно заработать, но, не имея опыта в этой области, решил открыть точку по франшизе. Весной 2013 года он подписал договор с «МБИ-Евразия» и занялся подготовкой к открытию. «Трудности начались на самом первом этапе, — вспоминает Лесников. — Управляющая компания не имела представления о модели ведения бизнеса в регионах. Бизнес-план, который разработал головной офис, был далек от реальности». Лесникову предлагали найти помещение на первой линии, площадью не меньше чем 90 кв. м, закупить внушительное количество техники и мебели. Николай решил пойти другим путем: нашел офис недалеко от центра, но на третьей линии домов и площадью 45 кв. м. «Это решение

помогло мне избежать больших убытков в первые месяцы работы», — считает франчайзи. Окупить стартовые вложения (1,8 млн руб., 750 тыс. руб. из которых — паушальный взнос) ему удалось за два года работы.

После оформления всех документов и планов франчайзи приезжает в Москву на обучение. Оно бесплатно для самого предпринимателя и управляющего офисом (если такой есть). Обучение состоит из двухнедельных курсов по теории и практике. Теоретическая часть знакомит с перечнем услуг центра, методикой поиска клиентов и теорией продаж, схемой заключения договоров с клиентами и операторами доставки. Практика включает в себя опыт работы на всех должностях в офисе: от курьера до управляющего. «Ежедневных тренировок на протяжении недели вполне достаточно, для того чтобы франчайзи примерил на себя все роли в будущей компании и смог в случае необходимости обучить или даже заменить любого сотрудника», — считает Осташева.

Во время обучения франчайзи знакомят со всеми курьерскими службами, с которыми он должен самостоятельно заключать двусторонние договора (франчайзи также может работать со сторонними компаниями). Эта схема лишает сеть Mail Boxes Etc. возможности получить более крупные скидки за счет переданных курьерским службам заказов. Но франчайзи Дмитрий Гераськин из Москвы таким подходом доволен. «Иначе сотрудничество превратится в испорченный телефон», — считает он. — Центральный офис помогает договариваться о размере скидок с базовых тарифов логистических компаний». Весь запуск с момента подписания договора до открытия дверей офиса занимает три-четыре месяца.

Николай Лесников до открытия центра МВЕ в Смоленске занимался изготовлением торгового обо-

### Экономика центра Mail Boxes Etc.

ТЕОРИЯ ФРАНЧАЙЗЕРА	тыс. руб.	ПРАКТИКА ФРАНЧАЙЗИ
<b>ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ</b>		
<b>1800–2000</b>		<b>900–2500</b>
<b>650–900</b>	ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС	<b>650–900</b>
<b>600</b>	ЗАКУПКА БАЗОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ (ПРИНТЕР, КОМПЬЮТЕРЫ, МЕБЕЛЬ)	<b>580</b>
<b>160</b>	АРЕНДА ПОМЕЩЕНИЯ (ПЕРВЫЙ И ПОСЛЕДНИЙ МЕСЯЦ)	<b>45–425</b>
<b>100</b>	РЕКЛАМА НА СТАРТЕ	<b>70</b>
<b>50–80</b>	ВЫВЕСКА	<b>Н.Д.</b>
<b>Н.Д.</b>	ПОЛИГРАФИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	<b>200</b>
<b>200</b>	АБОНЕНТСКИЕ ЯЩИКИ	<b>100</b>
<b>ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ДОХОДЫ</b>		
<b>1000–1200</b>		<b>200–2000</b>
	ОТ ЭКСПРЕСС-ДОСТАВКИ	<b>200–1720</b>
	ОТ СДАЧИ В АРЕНДУ ЯЧЕЕК	<b>0–40</b>
	ОТ ВЫДАЧИ ПОСЫЛОК ИЗ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ	<b>0–40</b>
	ОТ ПОЛИГРАФИЧЕСКИХ УСЛУГ	<b>0–200</b>
<b>ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ РАСХОДЫ</b>		
<b>745–859</b>		<b>181,5–1330</b>
<b>80</b>	АРЕНДА	<b>22,5–210</b>
<b>70–84</b>	РОЯЛТИ (7% ОТ ВЫРУЧКИ)	<b>14–140</b>
<b>95</b>	ОПЛАТА ТРУДА	<b>60–250</b>
<b>Н.Д.</b>	СОДЕРЖАНИЕ ОФИСА	<b>5–30</b>
<b>500–600</b>	ВЫПЛАТЫ ЛОГИСТИЧЕСКИМ КОМПАНИЯМ	<b>80–700</b>
<b>300–350</b>	<b>ПРИБЫЛЬ</b>	<b>0–950</b>
<b>от 12</b>	<b>ВЫХОД НА ОКУПАЕМОСТЬ, МЕС.</b>	<b>от 7</b>
<b>14–18</b>	<b>ВОЗВРАТ ИНВЕСТИЦИЙ, МЕС.</b>	<b>от 24</b>

Источники: данные компании, опрос франчайзи в Москве, Смоленске и Брянске

переехали в помещение площадью 26 кв. м на первом этаже крупного бизнес-центра.

Никакого обучения Оксана не проходила: в 2010 году его еще просто не было. Инструкций от головного офиса тоже не получала. «Мы строили бизнес без чьей-либо помощи, на собственном опыте — он оказался самым ценным», — говорит франчайзи.

Центр в Зеленограде ежемесячно выручает около 2 млн руб., из которых, по словам Кныш, 950 тыс. руб. остаются на руках владельцев в виде чистой прибыли. Рентабельности почти в 50% предпринимателям удалось добиться благодаря небольшой аренде, минимальным затратам на персонал (Оксана и ее муж ежедневно работают в центре), дополнительного дохода от выдачи интернет-заказов и собственной курьерской службе (это позволяет оставлять себе все 100% стоимости экспресс-доставки).

В 2013 году Александр Мушкин, десять лет занимавшийся логистикой в «Инвитро», купил уже действующий центр МВЕ на Шаболовке. Небольшой офис в бизнес-центре требовал внушительной арендной платы (7 тыс. руб. за 1 кв. м в месяц), поэтому Мушкин переехал в соседнее здание, где за помещение в 35 кв. м ежемесячно

платит 93 тыс. руб. Обучение Александр не проходил — опыта работы в логистической компании хватило для управления. «В обучении нуждались менеджеры центра, которым предстояло общаться с клиентами и заниматься продажами, но для них как раз обучение не было предусмотрено», — рассказывает франчайзи.

В структуре выручки центра на Шаболовке 98% занимает комиссия от экспресс-доставки. По оценке Мушкина, стартовые вложения в открытие офиса площадью около 40 кв. м в Москве составят не меньше 2,5 млн руб. Окупить их удастся минимум за два года работы. На оплату труда двух менеджеров и одного пешего курьера (учитывая страховые взносы и налоги) Мушкин тратит около 125 тыс. руб., наем управляющего обойдется еще минимум в 55 тыс. руб. Выручка его офиса колеблется от 1 млн до 1,5 млн руб. в месяц, рентабельность по чистой прибыли составляет около 15%.

#### ДЕМПИНГ И РИСКИ

Долгосрочные контракты франчайзи заключают не со всеми курьерскими компаниями, которые рекомендует центральный офис. Лесников из Смоленска постоян-

но работает только с двумя операторами доставки, с остальными — в разовом режиме. Кныш из Зеленограда сотрудничает с пятью операторами, но у нее своя курьерская служба из 7–9 пеших курьеров, которые на общественном транспорте развозят посылки и письма из Зеленограда в Москву и обратно (работают вне штата, на комиссии). «Документооборот между нами и основной Москвой большой, а цены и время доставки крупных операторов часто слишком велики», — говорит она.

Франчайзи жалуются, что курьерские службы постоянно пытаются переманить у них клиентов. «Операторы часто демпингуют: предлагают моим клиентам скидки, которые приближают конечную цену доставки к себестоимости, по которой работает мой центр, — жалуется Лесников. — В результате комиссия от одной экспресс-доставки редко доходит до 40–60%, обещанных головным офисом». Кныш подтверждает, что и у ее центра часто возникают конфликты с операторами из-за размеров скидок (иногда маржинальность одной доставки не превышает для франчайзи 15% стоимости), переманивания клиентов и нарушений сроков доставки. ▣

www.isseymiyakeparfums.com

Реклама / Для мужчин

#XploreNature

L'EAU D'ISSEY  
POUR HOMME

ISSEY MIYAKE

**ISSEY MIYAKE  
L'EAU D'ISSEY  
POUR HOMME**