

В проекте участвовало 28 пилотных регионов

Гражданам начислено 27,9 млрд руб. — в прошлом году примерно столько же собрано по налогу на имущество физлиц со всей России

Более 56% начислений пришлось на собственников недвижимости в Москве

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



Василий Киселев,
предприниматель

*Кто и как
зарабатывает на
трехмерной печати*

СВОЙ БИЗНЕС, с. 14

ФОТО: Владислав Шатило/РБК

ПОЛИТИКА

ЭКОНОМИКА

ЛЮДИ

БИЗНЕС

ДЕНЬГИ

8 декабря 2016 Четверг No 228 (2484) WWW.RBC.RU

КУРСЫ ВАЛЮТ
(ЦБ, 08.12.2016)



\$1=
₽63,91



€1=
₽68,50



ЦЕНА НЕФТИ BRENT (BLOOMBERG,
07.12.2016, 20.00 МСК) \$53,21 ЗА БАРЕЛЬ



ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА,
07.12.2016) 1066,75 ПУНКТА



МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ
РОССИИ (ЦБ, 25.11.2016) \$385,7 МЛРД

ПРИВАТИЗАЦИЯ Состоялась крупнейшая сделка 2016 года в нефтегазовом секторе

«Роснефть» выбрала акционеров



Из более чем тридцати претендентов Игорь Сечин выбрал двух

НАТАЛЬЯ КОНДРАШОВА,
ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО

Глава «Роснефти» Игорь Сечин доложил президенту Владимиру Путину о продаже 19,5% акций компании за €10,5 млрд. Покупателями стали Glencore и Катарский суверенный фонд, которые получат по 9,75% «Роснефти».

\$17,5 МЛРД ЗА ДВА МЕСЯЦА

Главный исполнительный директор «Роснефти» Игорь Сечин доложил президенту Владимиру Путину в Кремле о завершении сделки по приватизации компании, говорится на сайте Кремля. В бюджет от приватизации поступит €10,5 млрд

(721,25 млрд руб. по курсу ЦБ на 7 декабря), сказал Путин. А вместе с контрольным пакетом «Башнефти», которую «Роснефть» купила 12 октября за \$5,3 млрд, — \$17,5 млрд, добавил он.

«Даже в первой части — это крупнейшая приватизационная сделка, крупнейшая продажа и приобретение в нефтегазовом секторе в мире за уходящий 2016 год», — подчеркнул Путин.

Покупателями этого пакета стал консорциум из крупнейшей в мире трейдерской компании Glencore и фонда Qatar Investment Authority. «Надеюсь, что их приход в органы управления будет улучшать корпоративные процедуры, прозрачность компании и, соответственно, в конечном итоге будет приводить

к росту капитализации», — отметил президент. Glencore и катарский фонд получат по 50% в этом консорциуме, уточнил Сечин (цитата по «РИА Новости»). То есть эффективная доля каждого покупателя — 9,75%. Это третий по размеру пакет после государственного «Роснефтегаза» (его доля снизится с 69,5 до 50% плюс три акции) и ВР (19,75%).

«Сделка совершена на восходящем тренде стоимости нефти, соответственно, это отражается на стоимости самой компании», — уверен Путин. Как раз 30 ноября страны ОПЕК договорились о снижении добычи впервые.

Сечин сказал, что в рамках подготовки этой сделки «Роснефть» провела переговоры с более чем

30 потенциальными инвесторами — компаниями, фондами, профессиональным инвесторами, суверенными фондами, финансовыми институтами стран Европы, Америки, Ближнего Востока, стран Азиатско-Тихоокеанского региона.

Сечин и первый вице-президент «Роснефти» по экономике и финансам Павел Федоров в последние несколько недель были в зарубежных командировках — они встречались с потенциальными претендентами на 19,5% «Роснефти». Об этом РБК рассказал знакомый топ-менеджер и подтвердил федеральный чиновник.

Окончание на с. 9

ФИНАНСЫ

Регулятор притормозил Сбербанк

МАРИНА БОЖКО,
СВЕТЛАНА ДЕМЕНТЬЕВА

Сбербанку может потребоваться еще год для того, чтобы перейти на продвинутый подход к оценке кредитных рисков. По мнению экспертов, ЦБ затягивает процесс, чтобы не ослаблять контроль над банковской системой.

Быстрый переход к продвинутому подходу оценки банковских рисков, позволяющий экономить капитал, оказался не по силам даже Сбербанку. Центральный банк пока не согласовал ему переход на стандарты, предполагающие использование внутренних рейтингов для оценки кредитного риска, сообщили три источника РБК. Это может привести к тому, что повышение дивидендов по акциям Сбербанка будет отложено, считают эксперты.

В ЦБ отказались раскрыть РБК содержание заключения на ходатайство Сбербанка о переходе на продвинутый подход в оценке рисков на основе внутренних рейтингов (ПВР, англ. IRB — Internal Ratings-Based Approach), ограничившись стандартным: «Не комментируем действующие банки». В Сбербанке подтвердили, что получили документ. «Впереди еще несколько важных шагов», — сообщил РБК представитель Сбербанка. Он уточнил, что банк прошел предварительную стадию, или превалидацию, перехода на продвинутый подход в оценке рисков на основе внутренних рейтингов. «Банк планирует начать использование ПВР в целях расчета достаточности капитала в 2017 году», — добавил представитель Сбербанка, отметив, что доля активов, планируемых к переводу на новый подход в рамках поданного ходатайства, — 60%.

Окончание на с. 10



ПОДПИСКА: (495) 363-11-01

РБК
ежедневная
деловая
газета

16+

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

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК
Соруководители проектов РБК:
 Игорь Тросников, Елизавета Голикова
Главный редактор rbc.ru
 и **ИА РосБизнесКонсалтинг:**
 вакансия
Главный редактор журнала РБК:
 Валерий Игуменов
Руководитель фотослужбы:
 вакансия
Первый заместитель главного редактора:
 Кирилл Вишнепольский
Заместители главного редактора:
 Дмитрий Ловягин, Юрий Львов,
 Ирина Парфентьева

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

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

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

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

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

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

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

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

Этот номер отпечатан
 в ОАО «Московская газетная типография»
 123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1
 Заказ № 2938
 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

ФИНАНСЫ Госдума проголосовала за бюджет во втором чтении

Депутаты приняли добавку регионам



Проект бюджета принят во втором чтении 325 голосами «за», 57 голосами «против», и один депутат воздержался

ИВАН ТКАЧЁВ,
 СВЕТЛАНА БОЧАРОВА

Депутаты нижней палаты парламента одобрили проект федерального бюджета во втором чтении, распределив около 90 млрд руб. на приоритетные проекты.

Госдума в среду, 7 декабря, приняла федеральный бюджет на 2017–2019 годы в ключевом втором чтении. Третье, финальное, запланировано на 9 декабря. Между первым и вторым чтениями никаких неожиданностей не произошло: как и ожидалось, общие параметры бюджета (доходы и расходы) не поменялись, депутаты распределили 87,5 млрд руб. из Резервного фонда правительства на приоритетные проекты, точно перераспределили другие расходы.

Проект бюджета принят во втором чтении 325 голосами «за», 57 голосами «против», и один депутат воздержался, передает корреспондент РБК из Думы.

Самой крупной поправкой, как уже сообщал РБК, стало двукратное увеличение бюджетных кредитов регионам в 2017–2018 годах, с 100 млрд до 200 млрд руб. ежегодно (эту поправку внесло руководство единороссов). Почти бесплатными кредитами федеральный центр замещает дорогие коммерческие долги регионов. Кроме того, правительство ко второму чтению распределило 614,6 млрд руб. дотаций регио-

нам на выравнивание бюджетной обеспеченности, выделило Крыму и Севастополю 64,4 млрд руб. на реализацию в 2017 году федеральной целевой программы социально-экономического развития полуострова, распределило ряд других региональных субсидий, а также отдельной поправкой выделило Чечне, Крыму и Севастополю дотации на общую сумму 40 млрд руб. на сбалансированность их бюджетов.

Самой крупной поправкой, как уже сообщал РБК, стало двукратное увеличение бюджетных кредитов регионам в 2017–2018 годах, с 100 млрд до 200 млрд руб. ежегодно (эту поправку внесло руководство единороссов)

На 2017 год правительство и депутаты вывели порядка 9 млрд руб. из закрытой части бюджета (секретные расходы) в открытую: в частности, перевели 5 млрд руб. из закрытой части на приоритетный проект формирования комфортной городской среды в регионах и 4,5 млрд руб. — на подготовку и проведение Всемирного фестиваля молодежи и студентов. Ранее РБК сообщал, что правительство забыло заложить на фестиваль деньги в исходном проекте бюджета. 100 млн руб. из закрытой части выделены на программу развития МГУ им. Ломоносова. В целом засекреченными остаются 17% общих расходов бюджета на 2017 год.

В то же время правительство решило сократить на 6 млрд руб. в 2017 году субсидии российским производителям на создание транспортных средств «с дистанционным и автономным управлением», так что в следующем году такие разработчики получат лишь 613 млн руб. (6 млрд руб. переведены в секретные расходы). Эти субсидии предоставляются в рамках мероприятия «Развитие автомобилестроения», возмещению из каз-

(изначально выплата предназначалась только гражданским пенсионерам).

В частности, по 25 млрд руб. на каждый из трех лет (как и в 2016-м) выделены в рамках приоритетного проекта «Современная цифровая образовательная среда» на строительство новых школ в регионах. Программа реконструкции и строительства школ, софинансируемая федеральным центром и регионами, рассчитана на десять лет начиная с 2016 года, 25 млрд руб. — это минимум, который предложил на нее выделять ежегодно премьер-министр Дмитрий Медведев.

Чуть более 13 млрд руб. на 2017 год выделено на приоритетный проект поддержки малого бизнеса, включая 12,8 млрд руб. на взносы в уставный капитал Федеральной корпорации МСП в целях развития лизинга для малого бизнеса и гарантийной поддержки предпринимателей. На проект развития моногородов в 2017 году поступит 6,5 млрд руб. Более 22 млрд руб. выделено по проекту развития международной кооперации и экспорта и по проекту экспорта агропромышленной продукции, в том числе 370 млн руб. Российскому экспортному центру «на повышение узнаваемости известных российских брендов и российской продукции за рубежом» и 6 млрд руб. ему же на субсидирование ставок по экспортным кредитам и финансирование затрат по продвижению высокотехнологичной продукции на внешние рынки. ■

СБОРЫ Как в России заплатили новый налог на имущество

Москва налегла на кадастр

АННА МОГИЛЕВСКАЯ

В России впервые заплатили налог на жилье по новым правилам. Как выяснил РБК, налоговая планирует собрать с 28 пилотных регионов сумму, равную прошлогодним сборам этого налога со всей России.

В этом году жители 28 регионов впервые заплатили налог на имущество физических лиц по новым правилам: с 2016 года вместо инвентаризационной стоимости (БИ) в качестве налоговой базы используется кадастровая, которая, как правило, заметно выше. 1 декабря истек срок уплаты налога, со 2 декабря всем налогоплательщикам (кроме жителей Москвы) ежедневно начисляется пеня в размере 1/300 ключевой ставки Центробанка на сумму задолженности.

По данным Федеральной налоговой службы (ФНС), новые правила привели к существенному росту поступлений от налога в бюджеты регионов. «С введением в 28 субъектах РФ нового порядка исчисления налога на имущество физических лиц <...> налоговая база (совокупная кадастровая стоимость имущества) увеличилась, а совокупная сумма налога, подлежащая уплате в бюджет, составила 27,9 млрд руб.», — говорится в ответе ФНС на запрос РБК. Начисленная сумма по уплате налога на имущество физлиц в этих регионах выросла более чем на 50%

по отношению к прошлому году, следует из ответа ФНС.

Это значит, что сумма налога на имущество физлиц от 28 пилотных регионов, где уже действуют новые правила, практически равна сумме, собранной по этому налогу в прошлом году со всех 85 регионов России — тогда ФНС собрала 28,3 млрд руб.

При этом, указывают в ФНС, более 56% начислений заплатят собственники недвижимости в Москве. Этот перекоп вполне ожидаем, говорит партнер юридической компании Orient Partners Ксения Казакова. В Москве самая высокая в России кадастровая стоимость недвижимости и большое количество собственников, которые должны будут уплатить налог, напоминает она. «Во многих регионах, где уже действуют новые правила исчисления налога, может быть проведена оценка не всех объектов недвижимости», — предполагает Казакова, тогда как Москва была очень заинтересована в том, чтобы оценить как можно больше объектов.

Налог на имущество физлиц зачисляется в региональные бюджеты. Во многих регионах понимали, что переход на новую модель исчисления налога не принесет больших поступлений в казну, объясняет директор оценочного предприятия «Компания ЮРГАЗ» Михаил Ушаков. «Регионы были не заинтересованы в переходе на новые правила и в том, чтобы тратиться на кадастровую оценку вообще, по-

тому что понимали ее перспективы. Но Москва к этому шла долго и сознательно, используя по максимуму возможности, которые определены федеральным законодательством», — говорит Ушаков. Он напоминает,

что 30 ноября власти Москвы утвердили новую кадастровую оценку (по закону власти могут проводить переоценку кадастровой стоимости раз в два года) и стоимость многих объектов возросла, так что в 2017 году столич-

ным налогоплательщикам стоит ждать уведомлений с еще большей суммой налога. В июне РБК писал, что Москва переоценит кадастровую стоимость всех помещений, включая квартиры в жилых домах. ■

Как считают налог на дома и квартиры в 2016 году

По новым правилам налог на дома, квартиры, комнаты, гаражи, машино-места и недостроенные жилые объекты физлиц платят жители Москвы, Башкирии, Бурятии, Ингушетии, Коми, Мордовии, Татарстана, Удмуртии, Карачаево-Черкесской Республики, Амурской, Архангельской, Владимирской, Ивановской, Магаданской, Московской, Нижегородской, Новгородской, Новосибирской, Пензенской, Псковской, Рязанской, Самарской, Сахалинской, Тверской и Ярославской областей, Забайкальского края, ХМАО и ЯНАО.

Для расчета налога кадастровая стоимость каждой квартиры автоматически уменьшается на стоимость ее 20 кв. м, жилого дома — 50 кв. м, комнаты — 10 кв. м. Владельцы нескольких объектов автоматически получают вычет по каждому из них. Если квартира или дом находятся в общей долевой собственности нескольких граждан, кадастровая стоимость снижается на стоимость 20 кв. м, и исходя из остатка каждый собственник

платит налог пропорционально своей доле.

Ставка налога составляет от 0,1 до 0,3% в зависимости от кадастровой оценки недвижимости. Например, в Москве сумма налога составит 0,1% от стоимости жилья, если его кадастровая стоимость ниже 10 млн руб., 0,15% — если кадастровая оценка попадает в интервал от 10 млн до 20 млн руб. Для квартир стоимостью от 20 млн до 50 млн руб. поправочный коэффициент составляет 0,2%.

До 2020 года предусмотрен переходный период: замена инвентаризационной стоимости кадастровой будет постепенной. По Налоговому кодексу налоговый платеж за 2015 год будет рассчитываться как 20% платежа, исходя из кадастровой стоимости и 80% — из инвентаризационной. В следующем году пропорция составит 40 на 60% и т.д., пока к 2020 году налоговая база не будет целиком рассчитываться исходя из кадастровой стоимости.



Реклама

Максимально заряженный хронограф. Корпус Breitlight® диаметром 50 мм. Эксклюзивный мануфактурный калибр Breitling B12 с 24-часовым дисплеем. Официально сертифицированный хронометр.

BREITLING
1884

BREITLING.COM

INSTRUMENTS FOR PROFESSIONALS™

БЛИЖНИЙ ВОСТОК Как успехи правительственной армии изменяют ситуацию в Сирии

Алеппо освободили от оппозиции

ГЕОРГИЙ МАКАРЕНКО,
АЛЕКСАНДР РАТНИКОВ

Сирийская армия при поддержке российских военных продолжает освобождать районы Алеппо. Взятие города приведет к перелому в войне и усиливает позиции России в переговорах, говорят эксперты.

Вечером в среду лидеры США, Франции, Великобритании, Италии, Канады и Германии (все страны «семерки» без Японии) опубликовали совместное заявление, в котором раскритиковали продолжающуюся военную операцию в городе Алеппо и пригрозили санкциями. «Мы готовы рассмотреть дополнительные ограничительные меры против лиц и структур, которые действуют в интересах или от имени сирийского режима», — говорится в документе. В нем отмечается, что Россия — вопреки обещаниям — не желает участвовать в политическом урегулировании ситуации в Сирии.

Политическое разрешение конфликта названо в декларации единственным вариантом, лидеры призвали правительство президента Сирии Башара Асада согласиться с планом ООН по разрешению гуманитарного кризиса в Алеппо. Операцию в Алеппо — так называемой второй столице и важнейшем городе Сирии — ведет сирийская правительственная армия. Минобороны России утверждает, что ВКС страны в операции в Алеппо не участвуют. Однако на месте присутствуют российские военные специалисты — советники, саперы и медицинский персонал.

Заявление последовало после того, как в понедельник Россия и Китай наложили вето на резолюцию по гуманитарной ситуации в Сирии, а в самом Алеппо правительственная армия расширила подконтрольную территорию. Резолюция предусматривала прекращение огня всеми сторонами на семь дней для доставки гуманитарной помощи и выхода из города мирного населения. Россия проголосовала против, так как пауза позволила бы боевикам перегруппироваться и получить подкрепление, объяснил постпред России в ООН Виталий Чуркин.

В ДЕНЬ ПО ДВА КВАРТАЛА

За четыре недели операции сирийской правительственной армии по очищению Алеппо от «вооруженной оппозиции» были освобождены 47 кварталов города, что составляет около двух третей территории, контроли-



За четыре недели операции сирийской правительственной армии по очищению Алеппо от «вооруженной оппозиции» были освобождены 47 кварталов города, что составляет около двух третей территории, контролировавшейся повстанцами

ровавшейся повстанцами. Такие данные приводит Центр по примирению враждующих сторон при Минобороны России. До прошлой недели основные бои шли за периферийные районы на севере и востоке мегаполиса, к началу недели сирийская армия

Продвижение армии — «стратегическая победа», которая предотвратит иностранную интервенцию и изменит ход политического процесса, заявил сирийский министр по делам национального примирения Али Хайдар

начала наступление в Старом городе и сообщила о его переходе под ее контроль. Сирийский центр мониторинга прав человека (SOHR, базируется в Великобритании) подтверждает, что правительственные войска полностью выбили повстанцев из исторического центра.

«Возвращение Алеппо под контроль правительства станет важной вехой в сирийской войне, — рассказал РБК эксперт Рос-

сийского совета по международным делам (РСМД) Максим Сучков. — Москва заявила о своей готовности помочь Асаду достичь этой цели до конца этого года. Реальность такой перспективы почувствовали, кажется, все заинтересованные игроки».

Американские чиновники в начале операции предполагали, что полная зачистка Алеппо от боевиков оппозиции займет около двух месяцев и завершится к инаугурации Дональда Трампа 20 января. Но впоследствии, когда правительственные войска развили успешное наступление, российские политики и эксперты стали уверять, что падение Алеппо как оплота оппозиции возможно до конца года.

Вооруженная оппозиция, в основном отряды запрещенной в России «Джабхат Фатх аш-Шам» и ее союзников, контролировали восточную часть города с 2012 года.

ПЕРЕГОВОРЫ БУКСУЮТ

Успех правительственных сил в Алеппо не привел к прорывам на переговорном фронте. В среду должны были возобновиться переговоры экспертов России и США по ситуации в Алеппо. В субботу Лавров говорил, что США предложили подходы к организации вывода боевиков из города и организации доступа гуманитарной помощи и эти предложения в целом совпадали с российскими. Однако во вторник министр сообщил, что представители США отказались от встречи и отозвали свои предложения. Какие предложения были отозваны, ни американская, ни российская сторона не сообщали.

Однако на среду были назначены консультации на уровне министров иностранных дел: Лавров должен был встретиться с

госсекретарем США Джоном Керри и министром иностранных дел Германии Франком-Вальтером Штайнмайером. Как сообщил Керри, на встрече «должен был быть затронут сирийский вопрос». Представитель Госдепартамента Марк Тонер сообщил, что выработка деталей переговоров между двумя странами продолжается, однако какие-либо детали назвать отказался. К вечеру среды информация о том, как прошла встреча, еще не поступала.

«Предстоит приложить еще немало усилий, чтобы конвертировать победу «на земле» в дипломатический успех, который к тому же будет сопутствовать урегулированию всей ситуации в Сирии и переговорам с новой американской администрацией», — говорит Сучков. Резкое заявление западных лидеров Сучков объясняет тем, что «им не остается ничего другого, кроме как наращивать давление в публичной сфере, после того как поддерживаемые ими силы терпят поражение». Они, по словам эксперта, не могут перестроиться, как Китай, который ра-

Цена продвижения

Утром в среду от полученного в Алеппо ранения скончался российский военный советник, полковник Руслан Галицкий. Он умер в госпитале, получив тяжелое ранение в результате артиллерийского обстрела «боевиками оппозиции» одного из кварталов на западе Алеппо, сообщило Минобороны. Галицкий выполнял задачи в составе группы российских военных советников: оказывал помощь командному составу одного из соединений сирийской армии в организации подготовки частей и подразделений, а также в освоении военной техники, уточнили в ведомстве. В понедельник в занятой силами Асада части города в результате обстрела полевого госпиталя погибли две медработницы из России: Надежда Дураченко и Галина Михайлова. Всего, по официальным данным, за 14 месяцев операции в Сирии погибли 23 россиянина.

нее — до совместного с Россией вето в ООН — де-факто поддерживал нейтралитет в сирийском вопросе. При этом эксперт допустил, что на закрытых переговорах западные дипломаты будут готовы проявить большую гибкость, чем в публичных выступлениях.

Опрошенные Reuters сотрудники американской администрации утверждают, что Россия одерживает верх над США. «Кто выиграл? Путин, иранцы и Асад. Кто проиграл? Больше всего — мы [США], Иордания (там были расположены тренировочные лагеря для умеренной оппозиции. — РБК), Саудовская Аравия и государства Персидского залива», — приводит агентство слова одного из собеседников. «Россия не хотела заканчивать войну, она хотела в ней выиграть», — сказал другой источник, отвечая на вопрос о дипломатических усилиях Вашингтона.

Продвижение армии — «стратегическая победа», которая предотвратит иностранную интервенцию и изменит ход политического процесса, заявил сирийский министр по делам национального примирения Али Хайдар.

Взятие Алеппо будет означать для правительства Асада коренной перелом в войне, говорит директор Центра анализа ближневосточных конфликтов Института США и Канады Александр Шумилин. Однако, по его словам, говорить о перехвате Россией дипломатической инициативы пока рано. «Перспективы дипломатического урегулирования неясны. Для этого необходимы переговоры с Асадом, а кто будет их вести — непонятно», — сказал он. Шумилин отметил, что западные государства избегали прямого вмешательства в сирийский конфликт, что и позволило России помочь официальному Дамаску. ■

МНЕНИЕ



ФОТО: из личного архива

ОЛЕГ ДЕМИДОВ,
эксперт ПИР-центра, консультант по кибербезопасности

Как устроена новая стратегия борьбы с киберугрозами

Проблемы новой доктрины в смещении реальных киберугроз и проблем, которые не имеют никакого отношения к информационной безопасности.

Утверждение президентом России обновленной Доктрины информационной безопасности стало итогом работы, которая велась как минимум с осени 2015 года. Задача заключалась в модернизации доктрины 2000 года. Получился документ, который от прошлой версии отличается чуть ли не большей частью текста. Но признать, что новая доктрина соответствует сегодняшним реалиям и отвечает всему спектру вызовов безопасности государства, бизнеса и граждан в области ИТ, не получается по ряду причин.

КРИТИЧЕСКИЙ ЗАКОН

Сначала о сильных сторонах нового документа. В первую очередь к таким стоит отнести раздел положений об обеспечении безопасности, устойчивого и бесперебойного функционирования критической информационной инфраструктуры (КИИ). Государственная политика в этой области активизировалась в 2013 году, когда появился указ президента, возложивший на ФСБ ответственность за обеспечение безопасности российских государственных информационных ресурсов и систем и запустивший процесс создания единой государственной системы обнаружения, предотвращения и ликвидации последствий компьютерных атак (ГосСОПКА) также под контролем ФСБ. В последнее время заметно увеличила свою активность в этой нише и частная отрасль — так, в сентябре 2016 года «Лаборатория Касперского» объявила о планах создания первого в России центра реагирования на компьютерные инциденты на объектах КИИ, услуги которого должны быть ориентированы на предприятия ключевых отраслей (ТЭК, машиностроение, нефтехимия и др.). Однако до сих пор не было федерального закона, который бы обеспечивал взаимодействие органов власти в этой области, вводил бы единую линейку требований к операторам и субъектам КИИ и, наконец, закрывал вопрос о классификации таких объектов.

Катализатором послужило усиление внимания государства к информационной безопасности.

В один день с подписанием указа о доктрине в Госдуму был внесен законопроект «О безопасности КИИ РФ», разработанный ФСБ еще весной 2013 года и с тех пор неоднократно проходивший через обсуждения и доработки. В итоге законопроект позволяет наконец закрыть дыру в государственной политике по защите своей критической инфраструктуры от компьютерных атак, киберинцидентов и иных угроз. То, что благодаря доктрине появится новый закон, — уже серьезный плюс.

Из спорных, но в целом полезных частей доктрины стоит отметить раздел, посвященный импортозамещению в ИТ и конкретно — в нише информационной безопасности. Речь там идет о повышении конкурентоспособности продукции российской ИТ-отрасли, развитии собственной электронной промышленности и научно-технических разработок для сокращения зависимости от зарубежных техно-

«Генетическая особенность подхода российского государства к пониманию проблематики информбезопасности, унаследованная еще от СССР, — отказ «раскладывать в разные корзины» вопросы защиты инфраструктуры и работы со смыслами и идеями»

логий и продуктов. Комплексный взгляд, присутствующий в доктрине, хорош тем, что позволит направить импортзамещение в сбалансированное русло, укажет ему приоритетные ключевые ниши: системы объектов КИИ и автоматизированные системы управления промышленным и технологическим процессами (АСУ ТТП), информационные системы и платформы, используемые для решения задач Минобороны, управления вооруженными силами.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПОДХОД

Но именно в разделе про стратегические цели и обеспечение безопасности в экономике обнаруживается и один из главных недостатков новой доктрины: она не отводит активной и самостоятельной роли частной инициативе российской ИТ-отрасли, не ориентируется на потребности и интересы самого бизнеса. Исходя из логики доктрины, российская ИТ-отрасль должна «обеспечить» рост конкурентоспособности рос-

сийских решений и технологий, укрепление позиций российской электронной промышленности, разработку новых способов и технологий обеспечения информационной безопасности. Однако в такой картине мира бизнес выступает в качестве объекта, а не субъекта — исполнителя определенных «целевых показателей». Доктрина не дает четкого ответа на вопрос о том, может и должен ли частный сектор выступать с собственной повесткой дня, выращивать и продвигать, пусть и в партнерстве с государством, собственные решения и механизмы обеспечения информационной безопасности.

Нужны ли, например, государственно-частные центры реагирования на киберинциденты (CSIRT/CERT), депозитарии уязвимостей и банки данных о компьютерных атаках и инцидентах, новые защищенные платформы, в том числе предназначенные для госорганов? Отказ бизнесу в статусе полноправного субъекта прослеживается и в том, что доктрина, обширно и детально расписывая угрозы информационной безопасности государства — с сильным креном на военно-политическую составляющую, — меньше внимания уделяет угрозам для граждан и совсем ничего не говорит об угрозах для бизнеса.

Вообще, в доктрине отводится довольно скудное место реакции на компьютерные инциденты в рамках международного сотрудничества. Новая редакция документа почти полностью уходит от освещения роли групп реагирования на киберинциденты в обеспечении информбезопасности, в том числе в защите КИИ. Это несколько странно, в России уже активно развивается система реа-

гирования на такие инциденты, в том числе на отраслевом уровне: в 2015 году создан FinCERT при российском ЦБ для противодействия киберугрозам и управления инцидентами на объектах финансового сектора, на уровне ИТ-отрасли и профильных регуляторов обсуждается идея создания такой группы на сетях телекоммуникационных операторов (Telecom-CERT). Углубление и развитие отраслевой специализации групп реагирования — общемировая практика, остро востребованная и в России с учетом размеров и сложности инфраструктуры ИТ-сектора и данных по числу инцидентов и объему ущерба от них.

В международной практике все чаще встречается активное включение национальных CSIRT/CERT в международные сети, площадки и ассоциации (например, FIRST и Trusted Introducer). Эффективность национальной системы предупреждения и управления инцидентами неизбежно ограничена трансграничным характером угроз, поэтому между-

народное взаимодействие не пожелание, а безусловный приоритет в рекомендациях международных организаций (ОЭСР). В России такое взаимодействие де-факто развивается: так, в рамках двусторонних соглашений Россия — США от 2013 года предусмотрен обмен данными между российским и американским CERT (с нашей стороны GOV-CERT) по серьезным инцидентам, способным создать угрозу международного кризиса в киберпространстве. За последние годы значительная часть компьютерных преступлений и инцидентов в России расследовалась или предотвращалась с подключением экспертов и структур частного сектора, таких как GIB-CERT, созданный компанией Group-IB и ведущий активное взаимодействие с международными структурами. В ЕС, США, Японии государственно-частное взаимодействие является основой стратегии управления инцидентами, в том числе на объектах критической инфраструктуры. Игнорирование этой сферы деятельности в доктрине вряд ли пойдет на пользу делу.

СОВЕТСКОЕ НАСЛЕДСТВО

С одной стороны, все эти огрехи доктрины можно списать на ее статус базового стратегического документа, который формирует основу политики на длительный срок и потому оперирует общими категориями. Но на самом деле «слепота» документа в отношении частной инициативы и трансграничного взаимодействия объясняется самим подходом, заложенным в ее основу. Главный изъян — непомерная широта задач, которые должны решаться в русле политики обеспечения информационной безопасности с точки зрения авторов документа. Доктрина перегружена вопросами, которые вообще не имеют отношения к информационной безопасности в ее профессиональном, по крайней мере отраслевом, понимании: противодействие недружественной пропаганде через СМИ, распространение контента, подрывающего социально-политическую стабильность, патриотическое воспитание и даже традиционные духовные ценности.

Генетическая особенность подхода российского государства к пониманию проблематики информбезопасности, унаследованная еще от СССР, — отказ «раскладывать в разные корзины» вопросы защиты инфраструктуры и работы со смыслами и идеями. В нынешней доктрине этот подход цветет пышным цветом, вторгаясь в те ниши госполитики, которые, по идее (по крайней мере с позиций международного опыта), должны регулироваться в рамках законодательства о СМИ, концепций внешней политики, реформы системы образования, государственных программ в области культуры и просвещения и пр. С таким беспредельным охватом и креном в сторону «смыслов» неизбежны изъяны в подходе к решению основной «инфраструктурной» задачи — что и наблюдается.

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

РАСХОДЫ RT получит 1,2 млрд руб. на запуск канала на французском языке

Бюджет на покорение Франции

АНАСТАСИЯ ПАПАНДИНА,
ДМИТРИЙ КРЮКОВ,
ГЕОРГИЙ МАКАРЕНКО

Телеканал RT получит дополнительную субсидию в размере 1,22 млрд руб. для запуска вещания на французском в 2017 году. Опрошенные РБК эксперты объясняют это решение «геополитической обстановкой».

НЕОЖИДАННАЯ НАДБАВКА

Согласно проекту федерального бюджета на 2017 год, принятому 7 декабря в Госдуме во втором чтении, автономная некоммерческая организация «ТВ-Новости» (телеканал RT) получит дополнительные 1,22 млрд руб. «на создание, развитие, поддержание и распространение телевизионного канала на французском языке». Таким образом, размер субсидии RT на следующий год возрастает до 18,74 млрд руб. Соответствующая поправка появилась после первого чтения законопроекта по инициативе правительства.

Ранее в пояснительной записке к бюджету говорилось, что финансовое обеспечение телеканала останется на уровне 2016 года и составит 17,5 млрд руб. Увеличение финансирования относительно уровня 2016 года должны были получить только ОАО «Первый канал», ОАО «Телекомпания НТВ», ОАО «Телерадиокомпания «Петербург», ЗАО «Карусель» и ОАО «ТВ Центр». При этом в совокупности финансирование этих телеканалов должно было увеличиться на 1,1 млрд руб., то есть меньше, чем дополнительная субсидия для RT.



RT уже вещает на английском, арабском и испанском языках, запуск франкоязычной версии состоится в 2017 году

ПОМОЩЬ ДРУГУ

О том, что RT получит еще 1,22 млрд руб., в конце ноября писало «РИА Новости», когда комитет Госдумы по информполитике одобрил поправки ко второму чтению федерального бюджета на 2017–2019 годы. Однако на что конкретно будут направлены эти средства, тогда не сообщалось. Замминистра связи и массовых коммуникаций России Алексей Волин лишь заявил, что деньги пойдут на выполнение «ряда языковых задач, которые стоят перед каналом».

О намерении создать французскую версию RT стало известно еще в 2014 году. Тогда в проект планировалось вложить 1,4 млрд руб. Фран-

цузская версия будет организована по принципу американского вещания RT, то есть основные студии и персонал будут располагаться во Франции, рассказывала главный редактор телеканала Маргарита Симоньян в беседе с Gazeta.ru.

Предполагалось, что вещание будет распространяться на все регионы с потенциально большой франкоязычной аудиторией, включая африканские страны. Однако прежде всего RT ориентировался на население Франции, Бельгии, Швейцарии и Канады, где на тот момент уже вещало множество версий международных каналов, в том числе Euronews, CCTV и Al Jazeera. Однако на текущий момент на французском языке был за-

пущен только сайт RT. «Сумма, которую нам выделили в 2014 году, была частично потрачена на создание технической базы французского канала, однако затем в связи с девальвацией рубля проект был заморожен», — пояснили РБК в пресс-службе RT, подтвердив, что в случае выделения средств вещание на французском будет запущено уже в следующем году.

По данным СПАРК, выручка АНО «ТВ-Новости» в 2015 году по сравнению с предыдущим годом выросла в два раза и составила 378,6 млн руб.

Нынешнее решение о запуске вещания на французском языке никак не связано с текущими коммерческими показателями и

эффективностью телеканала, который содержится на государственные дотации, считают опрошенные РБК эксперты. Существующая бизнес-модель RT не настроена на прямую рекламную монетизацию, а платить за контент этого телеканала зарубежная аудитория не готова, говорит доцент факультета журналистики МГУ Сергей Смирнов. Развитие иностранного вещания он объясняет геополитической обстановкой. «Если бы сейчас была тишь да гладь на мировой арене, я думаю, что этого бы не было. Объяснение здесь только одно», — говорит Смирнов. При этом с учетом того, что RT уже вещает на английском, арабском и испанском, запуск франкоязычной версии вполне логичен хотя бы в силу распространенности этого языка, полагает эксперт.

Директор Центра политических технологий Игорь Бунин приводит еще одну причину запуска французского RT в 2017 году. По его мнению, президент России Владимир Путин надеется на победу Франсуа Фийона на грядущих президентских выборах во Франции. «Фийон не то чтобы его (Путина. — РБК) близкий друг, но с ним сложились очень хорошие отношения», — считает Бунин.

Первый тур голосования во Франции должен состояться 23 апреля 2017 года. В начале декабря Франсуа Олланд заявил, что не станет баллотироваться на второй срок. Имя кандидата от правящей Социалистической партии станет известно после праймериз 22 января, фаворитом считается бывший премьер-министр Мануэль Вальс. ■

При участии Ивана Ткачёва

ИМПОРТ Расширен список зарубежных медизделий, подпадающих под ограничения на госзакупках

Костыли, бинты и ходунки

ПОЛИНА ЗВЕЗДИНА

Власти запретили госучреждениям закупать некоторые импортные медизделия, если их конкурентами выступают хотя бы два отечественных аналога. Черный список расширен в два раза.

120 ИЗДЕЛИЙ

Премьер-министр Дмитрий Медведев подписал 30 ноября постановление о расширении списка зарубежных медицинских изделий, подпадающих под ограничения на госзакупках. Документ пока не опубликован, РБК ознакомился с его копией, подлинность которой подтвердил источник в аппарате правительства. О подписании постановления РБК рассказала и

Алия Самигулина, представитель вице-преьера Аркадия Дворковича, отвечающего за развитие российской промышленности.

С февраля 2015 года в России действует список из 58 импортных медицинских изделий (они распределены по 46 категориям), на которые распространяются ограничения: если на аукцион подано хотя бы две заявки от российских, армянских, казахских или белорусских компаний, то продукция других стран к участию в торгах не допускается. Сейчас правительство своим постановлением расширило этот список в два раза — на 62 позиции, или до 120 наименований. Ограничения не распространяются на импортные медизделия, продающиеся на коммерческом рынке.

Первый вариант документа, предусматривающего расширения

ограничительного списка, появился на сайте раскрытия правовой информации почти полтора года назад — 3 августа 2015-го. В проекте было примерно на 20 медизделий больше, чем в утвержденном варианте. В том числе в черновую версию были включены презервативы для УЗИ и профилактики ВИЧ. Из итогового документа контрацептивы удалили.

В итоговый список, который подготовил Минпромторг, попали расходные материалы: бинты, тампоны, защитные маски. В перечень также включены предметы для личного использования пациентов: костыли и ходунки. Наконец, ограничения распространяются на высокотехнологичное оборудование и протезы: дефибрилляторы, инкубаторы интенсивной терапии для новоро-

жденных, грудные силиконовые импланты (экзопротезы).

При принятии в феврале 2015 года первого ограничительного перечня медизделий на сайте правительства отмечалось, что такое решение «будет способствовать развитию отечественного производства медицинских изделий».

РОССИЙСКАЯ ОТРАСЛЬ «ЗА»

За расширение списка выступала ассоциация российских предприятий медицинской промышленности «Росмедпром». 28 ноября 2016 года ее председатель Юрий Калинин написал письмо Дворковичу с просьбой ускорить этот процесс. «Расширение перечня изделий, на которые распространяется действие ограничений, приведет к увеличению инвестиций в отрасль,

локализации в России высокотехнологичных зарубежных технологий, увеличению объема закупаемой медицинской продукции и ее доступности», — указывал Калинин.

По сведениям ассоциации, после принятия первого списка в феврале 2015 года доля медицинских изделий российского производства на рынке выросла на 2%.

В ассоциации международных производителей медицинских изделий IMEDA выразили надежду, что все позиции в расширенном перечне были выведены и у российских производителей хватит производственных мощностей для удовлетворения потребностей системы здравоохранения. В профильных ведомствах — Минпромторге, ФАС и Минздраве — не ответили на просьбу РБК о комментариях. ■

Итоги года с РБК. Рынок недвижимости — 2016

Новый спрос: что выбирает покупатель?

Мнения экспертов



Максим Гасиев
Президент,
Группа ПСН

На сегодняшний день апартаменты занимают весомую долю и составляют порядка 20% от общего объема предложения на первичном рынке жилья. Этот сегмент уже нашел своего покупателя и укоренился в сознании горожан и гостей Москвы. Рынок апартаментов предлагает широкую линейку проектов от стандартного до элитного класса и по качеству абсолютно не уступает квартирам, а в некоторых случаях даже может предложить более удачные планировочные решения. При этом не стоит забывать, что апартаменты уступают в стоимости квартирам, что позволяет большему количеству людей приобретать жилые площади в более качественных проектах, в более удачных локациях, по более доступным ценам. К примеру, в нашем элитном проекте I'M* на Шлюзовой набережной, есть как квартиры, так и апартаменты. Разница в цене между этими двумя продуктами составляет порядка 15-18%. При этом владельцы апартаментов и квартир получают проект с единой концепцией инфраструктуры, ландшафтного дизайна, архитектуры, дизайна лобби. И апартаменты, и квартиры абсолютно одинакового высокого уровня качества. Ко всем плюсам апартаментов добавляется и тот факт, что становится более понятной формирование стоимости коммунальных услуг и величина налоговой нагрузки на апартаменты. Можете сами сравнить расходы на квартиры и апартаменты по этим показателям с учетом нововведений в законодательстве и поймете, что на практике разница не столь существенна и вряд ли может стать препятствием при покупке апартаментов. К тому же всем нам уже известны крупные пакетные сделки с апартаментами, которые в дальнейшем будут использоваться как долгосрочное арендное жилье. Фактически апартаменты могут сформировать совершенно новое лицо арендного рынка жилой недвижимости в Москве. Думаю, постепенно рынок апартаментов будет на законодательном уровне приближаться к статусу квартир. Мне это видится весьма логичным развитием событий, которое позволит окончательно закрепить статус апартаментов как качественного и высоко конкурентного продукта на рынке недвижимости.



Алена Дерябина
Генеральный директор,
Дон-Строй Инвест

Последнее время мы наблюдаем активное смещение интереса покупателей в сторону масштабной застройки, так называемых проектов комплексного освоения территории (КОТ). Благо, за последние пару лет доля такого предложения в Москве увеличилась, и сегодня покупателям есть из чего выбрать. В частности, мы реализуем такие крупные проекты как «Символ» и «Сердце Столицы», и в 2016 году порядка 70% от всего объема продаж Донстроя приходится именно на них. В первую очередь такие проекты привлекают покупателя стоимостью, поскольку масштаб застройки позволяет девелоперу удерживать цены ниже среднерыночных. Второй важный момент — однородность и качество окружающей среды. Человек покупает не просто новую квартиру, но и современную инфраструктуру, креативные общественные пространства, места для отдыха, общения, спорта и досуга, — то есть в целом новый образ жизни. Помимо этого, опять же благодаря масштабу, в крупных проектах появляются интересные «точки притяжения» городского значения: спортивные стадионы, концертные площадки, музеи, городские парки. Практически каждый девелопер старается украсить свой проект какими-то оригинальными идеями. Мы в проекте «Символ», который занимает территорию 60 га фактически в центре Москвы, сделали два основных акцента. Первый — на образовании: мы построим крупный образовательный кластер с физико-математическим лицеем, который будем развивать в партнерстве с МГТУ им. Баумана. Второй акцент — на природной составляющей: на территории «Символа» появится центральный парк «Зеленая река» протяженностью два километра, в целом под зелёные зоны будет отдано 40% территории. И наконец, крупные проекты работают на рост качества сегодняшних и завтрашних новостроек. Они играют главную роль в усилении конкуренции, что заставляет девелоперов постоянно совершенствовать свой продукт. Как результат — сокращение спроса на вторичном рынке: в глазах покупателя «вторичка» сегодня совсем не конкурент новостройке, поскольку единственным ее преимуществом является лишь тот факт, что дом построен.



Леонид Капров
Старший вице-президент,
Галс-Девелопмент

Уходящий 2016 год можно смело назвать «рынком покупателя». В связи с богатым предложением новостроек в элитном сегменте и сегменте бизнес-класса к выбору своего жилья современный покупатель подходит вдумчиво и тщательно, сравнивает объекты по многим параметрам. В условиях насыщенного рынка детальная проработка продукта для девелопера становится задачей номер один. Динамика продаж в элитных комплексах Wine House*, «Сады Пекина», проектах бизнес-класса «Наследие» и «Достояние» говорит о том, что мы создали действительно востребованные проекты и во многом предугадали современные покупательские предпочтения. В 2017 году сохранится интерес к качественным объектам с выразительной архитектурой, широкой продуктовой линейкой и удобной локацией. Современный покупатель не готов рисковать и предпочитает квартиры в активно строящихся или готовых комплексах с обозримым сроком ввода в эксплуатацию. Близость станций метро, парковых зон, необходимый набор инфраструктуры и высокий уровень благоустройства территории — неполный перечень требований, которые сегодня предъявляются к жилым комплексам. Новой тенденцией рынка недвижимости стало стремление покупателей максимально рационально использовать жилое пространство, не переплачивая за «лишние» метры. В качестве успешного примера гибкого подхода девелопера к смене покупательских предпочтений можно привести проект МФК «IQ*-квартал» в ММДЦ «Москва-Сити». В 2016 году «Галс-Девелопмент» вывела в продажу эксклюзивный пул апартаментов площадью от 32 кв. метров в жилой башне комплекса. Несмотря на высокое конкурентное поле, мы реализовали весь объем данных лотов, предоставив нашим покупателям современный формат жилья, соответствующий их потребностям и духу времени.

НЕФТЬ Александр Новак обсудил с представителями компаний ограничение уровня добычи

Нефтяники поработают меньше



Ключевым сценарием является снижение добычи всеми игроками пропорционально их доле на рынке.
На фото: глава Минэнерго Александр Новак

ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА

Крупнейшие нефтяные компании России поддержали предложения Минэнерго по снижению добычи в 2017 году. Ранее глава ведомства Александр Новак говорил, что снижение будет пропорциональным.

Глава Минэнерго Александр Новак в среду, 7 декабря, встретился с представителями российских нефтедобывающих компаний. На встрече обсуждался порядок действий после присоединения России к глобальному соглашению об ограничении объемов нефтедобычи — 30 ноября страны ОПЕК впервые с 2008 года договорились снизить суточную добычу на 1,2 млн т (до 32,5 млн барр. в сутки) с 2017 года, а Россия согласилась сократить производство на 0,3 млн барр.

На совещании обсуждали, как именно российские нефтяные компании будут снижать добычу. Пока ключевым сценарием является снижение добычи всеми игроками пропорционально их доле на рынке, рассказывал РБК во вторник источник в Минэнерго. Поскольку в октябре Россия достигла пика суточной добычи в 11,2 млн барр., то каждой компании придется снизить добычу примерно на 2,7%.

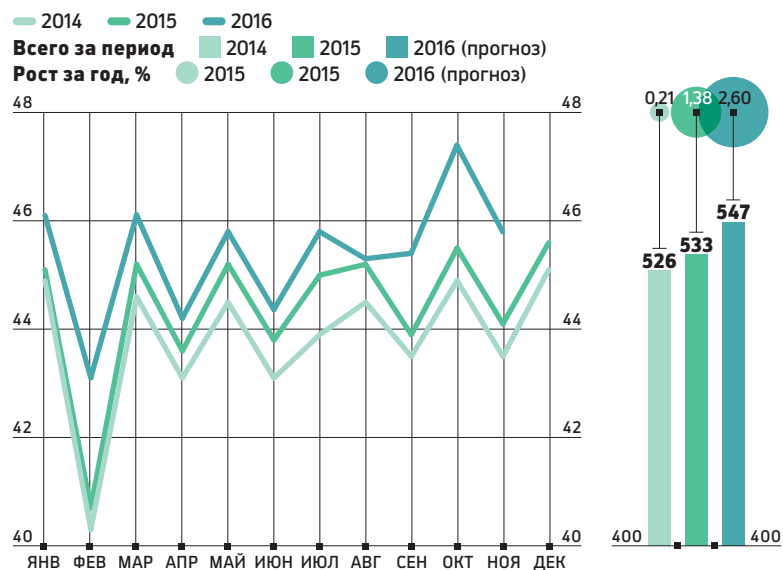
Нефтяники поддержали предложения Минэнерго по ограничению уровня добычи, передал Новак через пресс-службу. В субботу, 10 декабря, он примет участие во встрече ОПЕК со странами — производителями нефти, не входящими в картель. Всего на эту встречу приглашены представители 14 стран, не входящих в ОПЕК. Все подробности будут представлены по итогам встречи, добавил собеседник РБК.

В совещании в Минэнерго в среду участвовали президент ЛУКОЙЛа Вагит Алекперов, предправления НОВАТЭКа Леонид Михельсон, вице-президент «Роснефти» и президент «Башнефти» Андрей Шишкин, гендиректор «Сургутнефтегаза» Владимир Богданов и предправления «Газпром нефти» Александр Дюков, а также руководители «Транснефти», «Зарубежнефти», «Татнефти», «РуссНефти» и Иркутской нефтяной компании.

Перед началом встречи гендиректор «Татнефти» Наиль Маганов сообщил журналистам, что идет в Минэнерго за предложениями, добавив, что «ожидания только позитивные». Беседа министра с нефтяниками длилась менее часа, ее участники очень неохотно делились ее итогами.

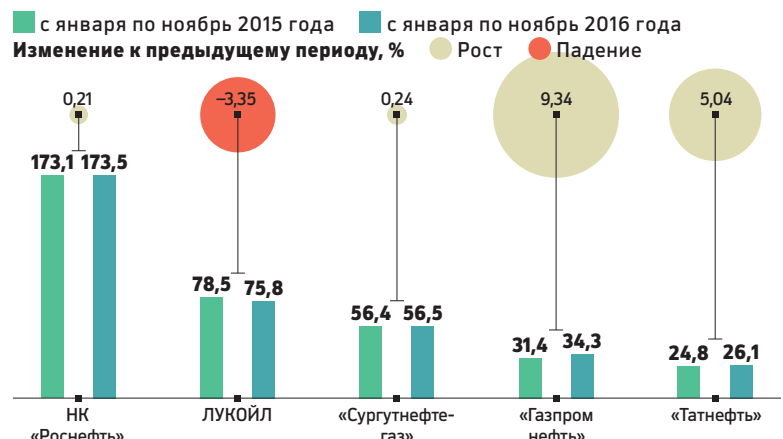
Минэнерго пока не выдавало рекомендаций по уровню сокращения добычи, сказал журналистам Алекперов. «Рекомендаций

Как изменился объем добычи нефти в России за 2014–2016 год, млн тонн



Источник: Минэнерго

Сколько добыли нефти крупнейшие нефтяные российские компании, млн тонн



Источник: ФГБУ «ЦДУ ТЭК»

по квотам на сокращение добычи компании не получали. Цены должны быть справедливыми», — отметил он. «Минэнерго проделало большую переговорную работу. Все поддерживают Минэнерго», — с улыбкой сказал Михельсон. Но, отвечая на вопрос РБК, он признал, что в случае сокращения добычи газового конденсата (учитывается в статистике добычи нефти) придется сокращать добычу газа. Дюков не стал комментировать итоги совещания, а лишь отметил, что «Газпром нефть» пока не планирует менять инвестпрограмму (в 2017 году планировала увеличить добычу на 5–6%).

Решение о том, что Россия сократит добычу вслед за ОПЕК, принимал лично президент Владимир Путин на основе консенсуса с нефтяными компаниями, заявил в среду его пресс-секретарь Дмитрий Песков. Но вопрос о компенсациях компаниям не обсуждался. Песков отметил, что «повы-

шение цены на нефть на каждые \$5 приносит дополнительные доходы в бюджет страны и для самих компаний». В среду нефть марки Brent торговалась на уровне \$53,46 за баррель, снизившись на 0,9% по сравнению со вторником (на 19:50 мск).

Накануне совещания, 6 декабря, директор департамента добычи и транспортировки нефти и газа Министерства энергетики Александр Гладков говорил, что выработать график возможного снижения добычи нефти с 1 января 2017 года технически будет невозможно. «Если мы договоримся с компаниями (на ближайшем совещании), что мы какой-то график рисуем, потом они внутри себя должны будут разработать свой график, на каких месторождениях, как, сколько снижать добычу. И, по-видимому, будет еще один круг итераций, чтобы компании нам сказали, как они это видят», — пояснил он (цитата по «Интерфаксу»). ■

ПРИВАТИЗАЦИЯ Состоялась крупнейшая сделка 2016 года в нефтегазовом секторе

«Роснефть» выбрала акционером

➔ Окончание. Начало на с. 1

Именно поэтому главы «Роснефти» не было на оглашении Послания Путина Федеральному собранию 1 декабря в Кремле (туда обычно приглашают представителей крупного бизнеса), говорил один из собеседников РБК.

А накануне, во вторник, глава Glencore Айван Глайзенберг приехал в Москву на конференцию Сбербанка по металлургии. Тогда он отказался общаться с корреспондентом РБК, сказав, что очень спешит («I'm in rush», — сказал Глайзенберг). Glencore только в начале декабря сообщила, что завершила глобальную распродажу активов на \$4,7 млрд, чтобы сократить долг (к концу года должен сократиться до \$16,5–17,5 млрд). Тогда же Глайзенберг сказал, что компания снова готова делать покупки.

Сечин заверил, что компания вместе с участниками консорциума создаст совместное предприятие в сфере добычи нефти как в России, так и в мире. К тому же эта сделка включает контракт на поставку нефти, добавил он.

«С учетом сложнейшей внешнеэкономической конъюнктуры и крайне сжатых для подобных проектов сроков докладываю, что подобная сделка стала возможной только благодаря Вашему личному вкладу, поддержке, которую мы получали от Вас в ходе этой работы», — сказал глава «Роснефти», обращаясь к Путину. По распоряжению правительства, опубликованному в начале ноября, сделка по продаже 19,5% «Роснефти» должна была завершиться до 5 декабря, а до 15 декабря деньги от сделки должны поступить в бюджет.

Пресс-секретарь «Роснефти» Михаил Леонтьев отказался комментировать условия сделки. Ее сумма (721,25 млрд руб.) оказалась выше минимальной цены, указанной в распоряжении правительства, — 710,8 млрд руб. Но по итогам торгов в среду, 7 декабря, на Московской бирже 19,5% «Роснефти» стоили еще дороже — 736,2 млрд руб.

НЕОЖИДАННАЯ НОВОСТЬ

Поскольку приватизация «Роснефти» должна была завершиться в сжатые сроки, до конца 2016 года, чтобы пополнить дефицитный бюджет, наиболее реальным претендентом считалась сама «Роснефть». Об этом «промежуточном» варианте (предполагалось, что затем «Роснефть» перепродает 19,5% сторонним инвесторам) еще в октябре говорил Путин. А на прошлой неделе его

помощник и председатель совета директоров «Роснефти» Андрей Белоусов сказал, что правительство по-прежнему рассматривает два варианта приватизации акций «Роснефти» — «либо это будет инвестор, либо это будет buy-back». Но с предложением о формате сделки должен выйти прежде всего менеджмент компании, подчеркивал он. Для того чтобы прояснить ситуацию, он даже обратился с письмом к Сечину. Тот ему ответил в срок, 1 декабря. «Все, у нас полная ясность. [Менеджмент] ответил на те вопросы, которые у меня были как у председателя совета директоров «Роснефти», Игорь Иванович [Сечин] ответил», — сказал тогда чиновник.

Продажа 19,5% «Роснефти» консорциуму из Glencore и катарского фонда — неожиданная новость для рынка, очевидно, это личная заслуга Сечина, считает директор Small Letters Виталий Крюков. Он указывает, что особенно интересен приход катарского фонда, который был ранее не замечен в крупных инвестициях в российскую нефтяную промышленность, в то время как Glencore уже входит в капитал «РуссНефти» (владеет 25%) и является крупным покупателем российской нефти. Он полагает, что с Катаром, входящим в ОПЕК теперь могут быть новые проекты в российской нефтяной отрасли после этой сделки.

На встрече с Сечиным Путин поручил «Роснефти» разработать наиболее безопасную для финансового рынка схему конвертации €10,5 млрд от продажи 19,5% акций «Роснефти» для зачисления в федеральный бюджет. «На финансовый рынок сейчас поступит значительный объем иностранной валюты, деньги должны поступить в бюджет в рублевом эквиваленте, поэтому нам нужно разработать такую схему, которая бы не повлияла негативно на рынок, не вызвала бы каких-то скачков на валютном рынке», — сказал Путин. Он напомнил, что у «Роснефтегаза», который в конечном итоге и должен перечислить деньги в бюджет, есть значительные ресурсы в рублях. К тому же он поручил «Роснефти» вместе с Минфином и ЦБ разработать «поэтапные движения» по конвертации валюты, чтобы не было никаких колебаний на финансовом рынке. «Мы находимся в контакте с ЦБ и Минфином, обязательно доложим председателю правительства [Дмитрию Медведеву] и разработаем такую схему, которая гарантирует минимальное воздействие на рынок», — пообещал ему Сечин. ■

ПРЕМИЯ РБК 2016

«Дышать в унисон с digital-структурой»

Креативный директор студии Radugadesign¹ Михаил Кабатов рассказал о трендах в дизайне городских пространств и больших объектов, а также объяснил, по каким принципам была разработана визуальная концепция Премии РБК

Какие вы можете выделить тренды в мультимедийном дизайне пространств?

Я бы отметил аудиовизуальные интерактивные инсталляции, а также нестандартные решения применения технологий. Они дают возможность расширить рамки существующего физического мира, где их рациональное использование позволяет изменять предложенную площадку или город. Так было в случае нашего VR²-проекта для цифрового бутика Audi City³: с помощью виртуальной реальности мы вышли за рамки отдельно взятого салона и представили одну из центральных улиц Москвы в виде футуристической части шоурума. И этим же летом мы сделали инсталляцию UNISON⁴ в центре MARS⁵. Интерактивное взаимодействие с инсталляцией давало возможность зрителям получить необычный дыхательный опыт, отличающийся от привычных форм взаимодействия — попробовать дышать в унисон с digital⁶-структурой.

Какие из последних ваших проектов были самыми интересными и сложными?

Студия Radugadesign работает на этом рынке почти 10 лет, какие только проекты мы ни делали за это время, от творческих инсталляций до коммерческих мегапроектов. Самые амбициозные — это «Год до игр в Сочи 2014», «Год после игр», St.Petersburg Ladies Trophy⁷, Чемпионат мира по хоккею, церемония закрытия мужского теннисного турнира ST Open⁸. Помимо спортивной тематики их объединяет сложная сценография, большое количество актеров, акробатов, технических служб, постоянная совместная работа с режиссерами и хореографами. Такие проекты требуют непрерывной, сложной и долгой проработки каждого отдельно взятого элемента, но в результате все участники получают колоссальный отклик — бурные овации на стадионе и выход на миллионные аудитории телезрителей. Есть и арт-проекты, где мы реализуем свои творческие идеи. На международном фестивале света SIGNAL⁹ 2016 в Праге мы показали свою инсталляцию Voice of Figures¹⁰ на Национальной галерее в центре города. Инсталляция была обращена к главной теме фестиваля и актуальной в мире — big data¹¹.

В чем особенность создания концепции мероприятий уровня Премии РБК?

Мы рады были стать креативными партнерами Премии РБК. Это особое событие как для РБК, так и для сферы российского бизнеса в целом, поскольку за ее созданием стоит большая и талантливая команда. Мероприятия такого уровня требуют создания общей сильной концепции в стиле делового мультимедийного холдинга. Мы держали фокус на том, что это одно из самых престижных и значимых событий в бизнес-сфере. Кажется, что, несмотря на сжатые сроки, мы добились стопроцентного попадания по стилю и общему позиционированию.

awards.rbc.ru

Креативный партнер

radugadesign

ЗАЙМЫ Кредитные мошенники атаковали микрофинансовые организации в интернете

Преступники занимают через Сеть



В процентном соотношении доля подозрительных заявок на заем в онлайн-МФО уже в два раза выше, чем в банках: за первые девять месяцев 2016 года эта доля в общем потоке заявок к микрофинансовым организациям выросла с 3,5 до 5,4%, а в банках — с 1,4 до 2,7%

РОМАН МАРКЕЛОВ

Число заявок от мошенников на займы в онлайн-МФО выросло в 4,5 раза за два года, сообщили РБК участники рынка. Доля таких заявок выше, чем в банках. Очередной пик подач заявок от кредитных мошенников банки и МФО ожидают в декабре.

Кредитные мошенники в последние два года стали в четыре раза чаще обращаться за займами в онлайн-МФО, сообщили РБК участники рынка. Как говорится в исследовании компании MoneyMap (есть у РБК), за первые девять месяцев 2016 года микрофинансовые организации, работающие через интернет, отклонили 180 тыс. заявок на заем, квалифицированных как «подозрительные». Для сравнения, в январе—сентября 2014 года было отклонено 40 тыс. заявок, за аналогичный период 2015 года — 115 тыс. В MoneyMap считают такое количество лжезаявок существенным для рынка, на котором, по данным компании, работает 50 онлайн-МФО. Общее количество реально работающих МФО, по данным MoneyMap, — 200–300. При этом в реестре ЦБ, по данным на конец ноября, числилось около 3 тыс. МФО.

По словам гендиректора MoneyMap Бориса Батина, в про-

центном соотношении доля подозрительных заявок на заем в онлайн-МФО уже в два раза выше, чем в банках: за первые девять месяцев 2016 года эта доля в общем потоке заявок к микрофинансовым организациям выросла с 3,5 до 5,4%, а в банках — с 1,4 до 2,7%.

В самих сервисах онлайн-кредитования подтверждают тенденцию роста числа подозрительных обращений за кредитами. В компании «Робот Займер» поток входящих мошеннических анкет в январе—сентябре 2016 года превысил показатели того же периода прошлого года на 30–40%, причем их число продолжает расти, говорит гендиректор сервиса Сергей Седов. В компании «Е заем» количество подозрительных заявок за год выросло в полтора раза. По словам управляющего директора компании Лиги Трупы, «Е заем» отклонил за первые девять месяцев 2016 года из-за возможного мошенничества 1,1% всех полученных заявок, тогда как в январе—сентябре 2015 года — 0,7%. Общий объем новых онлайн займов по России, по ее словам, вырос на 93% — с 2,45 млрд руб. в третьем квартале 2015 года до 4,69 млрд руб. в аналогичном периоде этого года.

По мнению Батина, главная причина стремительного роста заявок на микрозаймы от мошен-

ников — общая экономическая нестабильность и падение доходов населения. Дополнительно сработал и рост доступности мобильного интернета, говорит Седов. Он допускает, что мошеннические заявки через телефон могли оформлять люди, находящиеся в тюрьмах и колониях. Седов объясняет это низкой финансовой грамотностью части населения, которая доверяет свои персональные данные незнакомцам. В онлайн-кредитовании популярны три типа мошенничества — получение займов на подставных лиц, подделка документов и кредитных историй, добавляет он.

Онлайн-МФО выявляют мошенников по поведению на сайте, говорит Седов. «Они чаще всего не интересуются условиями предоставления займов, не двигают «ползунки», выбирая максимальную сумму займа на максимальный срок, быстро заполняют анкету и часто пользуются комбинациями клавиш CTRL+C и CTRL+V», — рассказывает он. Атаки бывают и организованными: мошеннические заявки отправляются с одного устройства или группы устройств, отмечает Седов.

По его оценкам, ключевая группа профессиональных мошенников — это холостые мужчины от 18 до 35 лет без постоянного источника дохода, из небольших горо-

дов, со средним специальным образованием. «Часть из них имеют административные правонарушения или привлекались к уголовной ответственности», — говорит Седов.

При этом в сервисах по онлайн-кредитованию уверяют, что всплеск активности заемщиков-мошенников подходит к концу. По прогнозам Батина, процент заявок с признаками мошенничества в последнем квартале 2016 года и в 2017 году будет на том же уровне, что и сейчас, либо немного снизится. По оценке Лиги Трупы, доля таких заявок все же может незначительно вырасти. С этим соглашается и Седов — по его прогнозу в четвертом квартале 2016 года число заявок с признаками мошенничества покажет рост на 3–5% с усилением в предпраздничные дни. Он ожидает, что в 2017 году их количество расти не будет. «Это будет связано с увеличением количества доступных источников данных, улучшением качества риск-менеджмента в онлайн-МФО и уходом части игроков с рынка», — полагает он.

Псевдозаемщики продолжают тестировать на прочность и банки. По данным Объединенного кредитного бюро (выборка по 40 крупнейшим банкам), за девять месяцев 2016 года они выявили больше 372 тыс. заявок на кредиты с признаками мошенничества.

Число лжезаявок растет быстрее кредитов (53% за три квартала года против 30% соответственно), говорит директор по развитию продуктов ОКБ Александр Ахломов. По итогам четвертого квартала в ОКБ ждут очередного роста числа подозрительных заявок, связывая его с традиционным предновогодним периодом активизации мошенников.

По словам руководителя направления оперативного анализа и противодействия мошенничеству Банка Хоум Кредит Алексея Манеркина, формально количество подозрительных заявок в банке действительно увеличилось. Он объясняет это тем, что автоматические системы банка некоторое время назад стали отсеивать меньшее количество заявок на кредит еще на этапе их подачи. Таким образом, технически поток заявлений увеличился и на последующих этапах проверки было выявлено больше подозрительных заявок на кредит, говорит Манеркин.

Общий низкий уровень и снижение потока подозрительных заявок в 2016 году в ВТБ24 отмечает и вице-президент банка Ольга Балаева. В Альфа-банке также не заметили роста мошеннических кредитных заявок, сообщили РБК в пресс-службе банка. В Сбербанке от комментариев отказались. ■

ФИНАНСЫ ЦБ задержал переход банка на новую систему оценки рисков

Регулятор тормозит Сбербанк

➔ Окончание. Начало на с. 1

Как рассказали РБК несколько источников, знакомых с результатами оценок регулятора, доработка заявки на перевод Сбербанка на продвинутый подход по оценке рисков, предусмотренный стандартами «Базель II», может занять до года.

ИНВЕТОРЫ ПОДОЖДУТ

Сбербанк подал в ЦБ заявку на использование модели ПВР в 2015 году. И после этого уверял инвесторов, что оно позволит сэкономить капитал и увеличить кредитование. Осенью 2015 года руководство банка сообщило инвесторам в Лондоне (презентация есть у РБК), что внедрение ПВР позволит Сбербанку сэкономить 100 б.п. капитала (по итогам третьего квартала коэффициент достаточности основного капитала Сбербанка составлял 11,2%). Также банк утверждал, что планирует перейти на применение ПВР в 2016 году. Как рассказывают источники, Сбербанк рассчитывал в октябре получить положительное решение регулятора.

Согласно нормативам ЦБ оно возможно при условии, что банк не только разработал, но и использует не менее двух лет при принятии решений собственную систему рейтингов. Модель ПВР с октября 2015 года могут использовать российские банки с активами не менее 500 млрд руб. на момент подачи заявки. По мнению экспертов, Сбербанк ближе других кредитных институтов приблизился к практическому внедрению этой системы.

СИГНАЛ РЕГУЛЯТОРА

Перенос срока перехода на ПВР откладывает предполагаемое увеличение дивидендных выплат Сбербанка, отмечает аналитик UBS Михаил Шлемов. Руководство банка обещало пересмотреть дивидендную политику по достижении достаточности основного капитала уровня 12,5%. «Решение о повышении дивидендов по акциям Сбербанка не связано с процессом получения разрешения и переходом на ПВР», — заявил представитель Сбербанка, отметив, что решение о выплате дивидендов принимают акционеры.

«Последствия переноса срока — это в первую очередь репутационный риск со всеми вытекающими», — добавляет глава подразделения корпоративных и IRB моделей кредитного риска группы Nordea Александр Петров.

Необходимость доработки модели ПВР не повлияет на динамику текущих показателей банка, отмечают участники рынка. «По нашим расчетам, прибыль Сбербанка позволит ежегодно увеличивать капитал на 1,5–2 п.п.», — говорит эксперт Fitch Александр Данилов.

Аналитики также считают, что негативное заключение ЦБ может свидетельствовать о его осторожной позиции относительно внедрения модели ПВР на российском рынке. «Думаю, регулятор не хотел бы, чтобы послабления были большими, а позиции банков по капиталу ослабли бы. Могут быть и технические трудности, связанные с тем, что у наших банков ограниченный объем исторических данных по дефолтности заемщиков», — добавляет Данилов.

ОТЛОЖЕННЫЙ СПРОС

Источники РБК, близкие к Банку России, говорят, что теперь переход всего рынка на модель ПВР может быть отсрочена. Валидация моделей отнимает много ресурсов, и ЦБ не в силах заниматься одновременно более чем одним банком. Вместе с тем представитель Банка России уверяет, что работа над заявками банков продолжается «в плановом режиме»: «До конца 2016 года рабочая группа планирует выйти во второй банк, подавший ходатайство на валидацию внутренних рейтинговых систем для перехода на ПВР».

Помимо Сбербанка такую перспективу прорабатывал Райффайзенбанк, подававший заявку почти в те же сроки, знают собеседники РБК. Райффайзенбанк планирует перейти на использование модели ПВР применительно более чем к 50% корпоративных ссуд к середине 2017 года, уточнил представитель банка. Банк планирует реализовать весь законодательно допустимый потенциал экономии капитала: 10% в первый год применения и 20% в последующие два года. «Сроки перехода на ПВР будут зависеть от решения регулятора», — осторожно добавляют в Райффайзенбанке. ■

Что такое «Базель II»

«Базель II» — предъявляемая к банкам система международных требований по управлению рисками в банковском секторе, разработанная в 2004 году Базельским комитетом по банковскому надзору, объединяющим национальные надзорные учреждения нескольких десятков стран мира. При этом согласно рекомендациям комитета банки вправе использовать как упрощенный стандартный и базовый подходы к оценке кредитного риска, так и продвинутый, основанный на внутренних рейтингах и классификации групп активов. Последний, соответственно, снижает рискованность активов и их давление на капитал.

ПРЕМИЯ РБК 2016

Смотрите 31 декабря на телеканале РБК

awards.rbc.ru

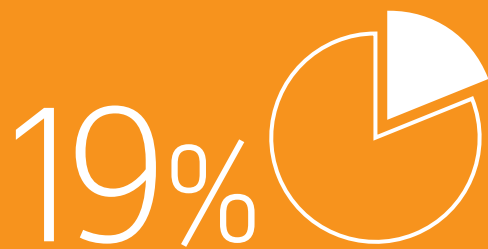
Бизнес-партнер

Mercury

Креативный партнер

radugadesign*

АвтоВАЗ в цифрах



— доля Lada на российском рынке по итогам девяти месяцев 2016 года.

По итогам аналогичного периода 2015 года этот показатель составлял 18,1%



На 7,764 тыс. человек, или 15,2%, сократилась численность работников АвтоВАЗа за девять месяцев 2016 года



213,2 тыс.

автомобилей Lada было реализовано за 10 месяцев 2016 года, что на 5% меньше, чем за аналогичный период 2015 года

70,437 тыс. Lada Granta*



было продано в России за 10 месяцев 2016 года, что на 29,3% меньше, чем за аналогичный период 2015 года



Четыре дня в неделю

вместо обычных пяти работают сотрудники тольяттинского завода АвтоВАЗа с 17 октября 2016 года

303 тыс руб.



— минимальная розничная цена Lada Granta

330 автосалонов Lada

насчитывается в России, в 2012 году было 409 автосалонов

*Самая продаваемая модель концерна

Источники: данные компании, АЕБ, «Автостат»

АВТОПРОМ «Ростех» и Renault приобретут акции крупнейшего автоконцерна на 330 млн руб.

АвтоВАЗ разворачивают на экспансию

ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО

«Ростех» и Renault-Nissan, основные акционеры АвтоВАЗа, выкупят его допэмиссию на сумму до 330 млн руб. Общий объем допэмиссии составит 29,5 млрд руб., средства пойдут на сокращение долга завода и рыночную экспансию.

Alliance Rostec Auto, через который «Ростех» и Renault-Nissan владеют 74,51% АвтоВАЗа, в ходе допэмиссии автозавода купит не более 36 449 262 его акции, говорится в материалах АвтоВАЗа. Накануне, 6 декабря, совет директоров завода утвердил цену размещения этих акций на уровне 9 руб. за бумагу, следует из сообщения завода, а значит, его основной акционер может выкупить акции на 328,04 млн руб.

В среду на Московской бирже одна обыкновенная акция АвтоВАЗа стоила 9,6 руб. (на 13:00 мск), капитализация составляла 19,4 млрд руб. (с учетом привилегированных акций).

Общий объем допэмиссии, утвержденный собранием ак-

ционеров АвтоВАЗа 10 октября, составит 3,28 млрд акций, то есть компания рассчитывает привлечь 29,5 млрд руб. У существующих акционеров завода на прошлой неделе, 2 декабря, истек период преимущественного выкупа этих акций, а в среду, 7 декабря, начинается их размещение, которое продлится до 26 декабря, говорится в пресс-релизе АвтоВАЗа: «Открытая подписка [для выкупа допэмиссии] является первым основным шагом по реализации общего плана рекапитализации АвтоВАЗа, который позволит обществу финансировать перспективные планы рыночной экспансии, а также выполнить финансовые обязательства».

Общий долг АвтоВАЗа за девять месяцев составлял 104 млрд руб. В начале сентября совет директоров завода рекомендовал акционерам провести докапитализацию компании в общей сложности примерно на 85 млрд руб., на первом этапе — на 25 млрд руб., говорилось в сообщении завода. Основная цель допэмиссии — финансовое оздоровление АвтоВАЗа. По

итогам 2015 года завод получил рекордный убыток на 73,9 млрд руб., за январь—сентябрь 2016 года — еще 34,04 млрд руб.

Renault-Nissan владеет 63,14% Alliance Rostec Auto, а «Ростех» — 32,87%. Renault и «Ростех» еще в начале 2016 года сообщили, что начали обсуждать докапитализацию завода. Они собирались оплатить допэмиссию деньгами, а также конвертировать часть долга АвтоВАЗа перед акционерами. После этого Renault станет контролирующим акционером завода, а «Ростех» намеревался сохранить свою долю на уровне 25%. «Ростех» не будет проводить дополнительных денежных вливаний при оздоровлении АвтоВАЗа, ограничится прощением его долгов, заявил в конце октября гендиректор «Ростеха» Сергей Чемезов. «У нас два этапа. Первый этап — Renault 25 млрд руб. вносит в капитал. А вторым этапом мы и свой долг, и долг Renault обнуляем, а Renault еще дополнительно деньги вносит, чтобы у нас [у «Ростеха»] остался пакет 25% плюс одна акция, у Renault-Nissan — 25%», — сказал он.

Представитель Renault подтвердил, что Renault вложит в АвтоВАЗ 25 млрд руб. Представители «Ростеха» не комментируют этот вопрос.

Точки безубыточности операционной деятельности АвтоВАЗ планирует достигнуть в течение двух лет (до конца 2018 года), это предусмотрено в том числе в бюджете на 2017 год, который его совет директоров одобрил 6 декабря. Конкретные параметры бюджета в сообщении АвтоВАЗа не раскрываются, но указано, что он «основан на тщательном анализе возможностей развития автомобильного рынка, сокращения затрат и данных сравнительного анализа».

К тому же совет директоров завода утвердил среднесрочный план развития на десять лет — 2017–2026 годы, который является «результатом продолжительной командной работы руководства компании при поддержке акционеров». Этот план устанавливает «четкие цели (продажи, прибыльность, денежный поток) и «дорожные карты» по их достижению», но конкретных цифр компа-

ния также не раскрывает, отмечая лишь, что вместе с акционерами при поддержке российского правительства и банков «полностью привержены усилению позиций АвтоВАЗа как лидера российской автомобильной промышленности и бренда Lada как лидера рынка легковых автомобилей».

«Я высоко оцениваю колоссальную работу, проведенную командой менеджеров АвтоВАЗа по развороту компании на путь будущего финансового оздоровления. Мы верим в рост российского автомобильного рынка, развитие экспортных продаж и дальнейшую глубокую локализацию базы поставщиков», — заявил председатель совета директоров завода Сергей Скворцов (его слова приводятся в сообщении АвтоВАЗа). «Мы видим сильную приверженность высшего руководства компании к плану восстановления и подтверждаем наше стремление поддерживать эти стратегические инициативы», — добавил заместитель председателя совета директоров АвтоВАЗа Денис Левот, представляющий интересы Renault-Nissan. ■

МНЕНИЕ



ФОТО: из личного архива

ВЛАДИМИР КРЕЙНДЕЛЬ,
Исполнительный директор УК «ФинЭкс Плюс»

Почему пенсионными деньгами россиян плохо управляют

Российская пенсионная индустрия устроена так, что вкладывать накопления в наиболее доходные инструменты просто невыгодно.

Как сделать так, чтобы пенсионные накопления вкладывались прежде всего исходя из интересов будущих пенсионеров? Сейчас в работе негосударственных пенсионных фондов (НПФ) есть явный конфликт между долгосрочными целями и сиюминутными бизнес-интересами акционеров фондов. Помимо лежащих на поверхности рисков вложения пенсионных средств в компании, аффилированные с владельцами, есть и проблема, которую чиновники и финансисты до последнего времени игнорировали.

ИЗЛИШНЯЯ ОСТОРОЖНОСТЬ

С 80-х годов XX века известно, что именно пропорции между классами активов — основной фактор, определяющий (более чем на 90%) долгосрочные результаты работы пенсионного фонда. Что делать, чтобы на длинном горизонте получать доходность выше депозита? С точки зрения современного портфельного управляющего, ответ очевиден: нужно воспользоваться премией за риск, связанный с вложениями в акции, которые (например, рынок США) в долгосрочном периоде доходнее и менее рискованны, чем инструменты с фиксированным доходом. Однако наполнения портфеля акциями не происходит, причем дело не в госрегулировании: пенси-

онные фонды инвестируют в акции (причем только российские) меньше, чем разрешено Банком России. В чем же дело?

Цели владельцев фондов и управляющих компаний краткосрочные и не соответствуют длинному горизонту, на котором формируется пенсионный капитал. Пенсионные накопления, сконцентрированные в негосударственных пенсионных фондах, воспринимаются их акционерами как ресурс для решения текущих задач (например, как можно быстрее «отбить» средства, переплаченные при консолидации НПФ). В свое время пенсионные фонды продавались в режиме «деньги за деньги», причем «ценник» доходил до 20–25% при максимальной внутренней норме доходности бизнеса по управлению накоплениями на уровне 4–5%. Год назад представители ЦБ без обиняков объясняли это «финансированием проектов... аффилированных с самими акционерами». За прошедшее время Банк России постепенно закручивал гайки, а ответ НПФ на критику сводится к тому, что, пока они выполняют требования соответствующих подзаконных актов, с них взятки гладки.

Но проблема в том, что конфликт интересов глубже, чем просто желание акционеров НПФ получить дешевое финансирование. Виною тому прежде всего установленная структура вознаграждения для УК и НПФ. Игроки пенсионной отрасли жестко завязаны на ежегодное получение комиссии за результат (согласно действующему законодательству от результатов

инвестирования за год), что препятствует нормальному распределению активов. До 10% полученного дохода — доля УК, до 15% оставшегося дохода забирает НПФ. К чему это приводит, неоднократно указывали СМИ со ссылкой на данные ЦБ: «Фонд... разнес на счета своих клиентов 805 млн руб., а себе и своим УК оставил 409 млн руб.». В результате, вместо того чтобы выбирать активы, имеющие оптимальное соотношение доходности и риска в долгосрочном периоде (прежде всего акции), НПФ «грузят» активы в продукты, дающие гарантированный доход, а именно депозиты и краткосрочные рублевые облигации (суммарная доля более 80%). УК также играют на стороне фондов, а не клиентов, поскольку именно от последних зависит, будет ли продлен мандат управляющего (а вместе с ним и возможность получать комиссию). К тому же ряд УК неформально (при соблюдении всех требований законодательства) являются не более чем кэптивными структурами при фондах, по сути являясь технической прослойкой, а не самостоятельным игроком. К чему приведет сохранение такого конфликта «принципал — агент»?

ПОВЫШЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Вне зависимости от итога баталий по степени обязательности накопительного компонента пенсионной системы при неизменности мотивации представителей пенсионной инфраструктуры мо-

дель инвестирования накоплений работать не будет: фонды будут продолжать жить одним годом и вкладываться в совершенно не то, что нужно будущим пенсионерам.

Что могут сделать власти? Минфин и Банк России в 2017 году собираются разобраться с этой проблемой. В Госдуму внесен проект изменений в закон о пенсионных фондах («закон о вознаграждении»), призванный установить fiduciary ответственность фондов перед клиентами. Формально это обязанность действовать «разумно, заботливо и осмотрительно», проще говоря, обращаться с клиентскими средствами в режиме «сделай как себе». Справился фонд или нет — решит комитет финансового надзора Банка России на основании мотивированного суждения.

Кроме того, озвучена инициатива, позволяющая исключить УК из инвестиционного процесса и перенести напрямую на Пенсионный фонд обязанность обеспечить «экономически обоснованный уровень доходности». Такой шаг полностью согласуется с мировыми тенденциями — отказ от использования внешних управляющих является мировым трендом. В результате фонды с меньшей долей активов, переданных в управление УК, демонстрируют лучшие показатели доходности за счет снижения расходов (средняя стоимость внешнего управления для крупнейших пенсионных фондов в мире составляет 0,46% в год, в то время как самостоятельного — только 0,08%) и снижения потерь от конфликта интересов. Легко представить себе, что такой шаг может привести к существенному сокращению издержек и в России.

НЕПРАВИЛЬНЫЕ СТИМУЛЫ

Тем не менее в отсутствие четких ориентиров-бенчмарков не стоит ожидать, что попытка Банка России дотянуться до «пульта управления» НПФ будет успешной. Портфель НПФ скрыт от клиентов и от внешних наблюдателей, но хватит ли у ЦБ разносторонней экспертизы для оценки «должной» нормы доходности? Будет ли рассмотрение беспристрастным? Слишком широкое толкование положений закона чревато тем, что местом, где принимаются конечные решения по инвестированию пенсионных накоплений, станет кабинет

чиновника, с непонятными последствиями для результатов инвестирования. Причем есть риск, что преференции получат фонды, которые направят средства клиентов в одобренные государством проекты, в частности инфраструктурные. Не факт, что именно такие вложения будут оправданы с точки зрения результатов для будущих пенсионеров.

В обмен на это государство готово дать фондам дополнительный источник дохода в виде постоянной части вознаграждения (помимо переменного). Но предложенная модель вряд ли соответствует лучшим практикам назначения комиссий. Во-первых, очевидно, что такая модель, вполне подходящая для хедж-фонда, никак не соответствует пенсионному фонду. Доминирующая в мире модель вознаграждения — очень небольшой процент от размера активов фонда. При этом через доверенных и совет директоров фонда выстраивается механизм надзора за издержками — чем экономичнее фонд будет жить, тем лучше.

Во-вторых, если уж государство не готово отнять у пенсионных фондов право на комиссию за результат, необходимо внедрять отработанные методы по защите интересов клиентов. Нужны четкие ориентиры (лучше всего прозрачные рыночные индексы, рассчитанные независимым участником), чтобы избежать ситуации, когда клиенты платят за посредственные результаты управления.

Полагаю, конфликт интересов в индустрии никуда не денется и с принятием поправок в закон о пенсионных фондах. Он будет частично сглажен за счет частичного избавления от лишнего элемента в виде управляющих компаний, однако косвенный контроль ЦБ инвестиционных решений фондов лишь вносит дополнительные искажения в мотивацию фондов как агентов будущих пенсионеров. А раз конфликт не исчезнет, нет оснований ждать улучшения структуры активов. В этих условиях накопительный компонент продолжит буксовать, давая противникам все новые аргументы в пользу его полной отмены.

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



Тематические приложения к газете РБК

Подробная аналитика, актуальные исследования, интервью лидеров отраслей, тренды экономики России и мира

Реклама 18+



Кто и как зарабатывает на трехмерной печати

Миллионы в 3D

ИЛЬМИРА ГАЙСИНА

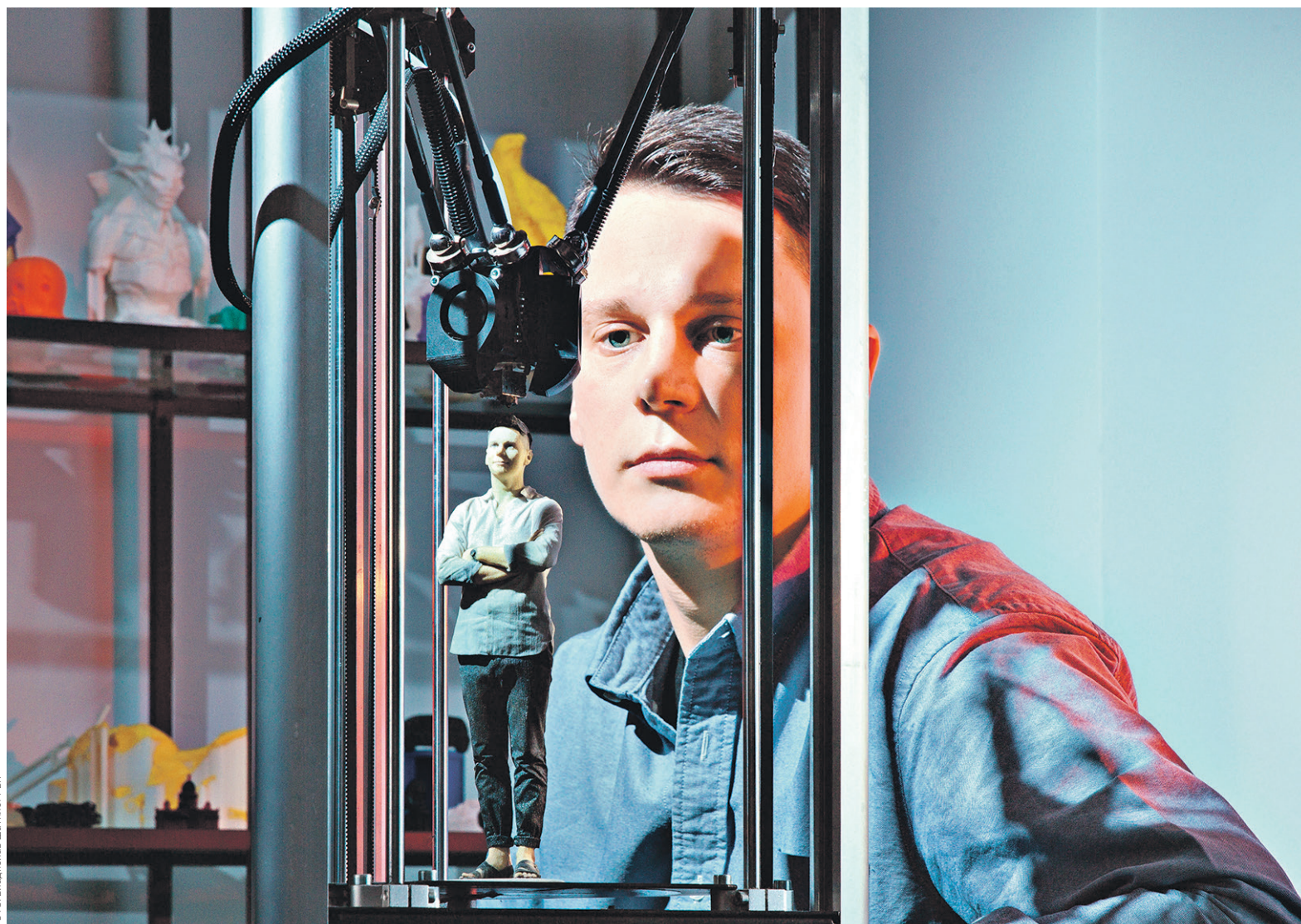
Василий Киселев начал продавать в России 3D-принтеры как раз тогда, когда на них появился спрос. За три года он создал крупнейший мультибрендовый магазин 3D-техники, который принесет ему 300 млн руб. выручки в 2016 году.

В начале 2010-х в мире произошла 3D-революция — ну или по крайней мере эволюционный скачок. Истекли патенты технологии 3D-печати, принадлежавшие компаниям Stratasys и 3D Systems. 3D-оборудование, которое еще недавно могли себе позволить только корпорации и крупные учебные заведения, упало в цене на порядок. Самые дешевые 3D-принтеры стоили уже не \$10 тыс., а \$1 тыс. «Оборудование вышло из корпоративного сектора и стало набирать популярность среди гиков и предпринимателей», — вспоминает Василий Киселев.

В 2013 году 25-летний петербуржец Василий Киселев работал менеджером в энергетической компании ТГК-1. Зарплаты 50–80 тыс. руб. в месяц не хватало. Менеджер решил, что пора начинать свой бизнес. Он искал развивающийся рынок и обнаружил, что в мире бум 3D-принтеров уже идет, а найти в Санкт-Петербурге такую технику — проблема. Василий решил протестировать спрос: заказал 3D-принтер из США. Гаджет с доставкой обошелся ему в 80 тыс. руб., а перепродал он его через Avito с наценкой 30%. Первым покупателем стал предприниматель, который хотел выпустить эксклюзивные сувениры.

Киселев рассказал об эксперименте коллеге, который стал его партнером и инвестором, вложив в дело 3 млн руб. Василий занялся оперативным управлением. Через год Киселев уволился с работы, а партнер продолжает работать в корпорации до сих пор, поэтому Василий попросил не раскрывать его имя.

2 млн руб. пошли на закупку принтеров, остальное — на опера-



Василий Киселев угадал с рынком и временем выхода на него: маржа при продаже 3D-принтеров достигает 20–40%. Но, по прогнозам, в обозримом будущем ажиотажный спрос пойдет на спад

ционные расходы. Киселев прошел онлайн-курсы и сам сделал первый сайт интернет-магазина, сам же настроил рекламу в интернете и общался с заказчиками. Названия выбрал нескромное — Top 3D Shop. За полгода оборот магазина достиг 5 млн руб.

ПОСТАВЩИКИ-КОНКУРЕНТЫ

Первые принтеры предприниматель заказывал за рубежом в розницу через интернет. Чтобы получать оптовые скидки, нужно было заключать официальные контракты с производителями.

Это оказалось непросто: многочисленные письма оставались без ответа. Киселев искал контакты, ездил на встречи в Париж и Штутгарт. Старейшие компании на рынке 3D-печати 3D Systems и Stratasys отказали в сотрудничестве — у них уже были дистрибьюторы в России. Другие известные западные бренды предлагали серьезные ограничения — торговать только их продукцией и выполнять план продаж. Киселев решил сделать ставку на мультибрендовый магазин.

Василию удалось найти общий язык с одним из крупней-

ших отечественных производителей 3D-принтеров Picaso 3D. Затем подключились и некоторые западные бренды — например, MakerBot, PP3DP. Сейчас Киселев сотрудничает с 461 производителем 3D-техники и расходников. По словам предпринимателя, российские изобретатели сейчас вытесняют зарубежные компании с рынка, выпуская технику дешевле и с аналогичным качеством печати. «Нам проще с ними работать, потому что не нужно заниматься импортом. У них есть штат собственных сервисных инженеров, которые могут помочь в случае поломки, склад запчастей своих, они могут предоставлять отсрочку платежа», — рассуждает Киселев.

Основные конкуренты интернет-магазина Василия — это официальные дистрибьюторы международных производителей 3D-техники 3D Systems, Stratasys. И собственные интернет-магазины отечественных производителей 3D-принтеров Picaso 3D, Magnum, Midi, Hercules, R23D. «Top 3D Shop — один из крупнейших игроков на рынке продаж принтеров. Но у нас свое производство принтеров, поэтому мы почти не конкурируем и иногда сотрудничаем», — говорит Антон Белов, основатель компании по производству и продаже 3D-принтеров R23D. По словам Андрея

Тырсы, 40% продаж техники Picaso 3D приходится на магазин Киселева. Андрей считает, что Top 3D Shop лидирует на рынке продаж 3D-техники в России.

ПОКУПАТЕЛИ

По словам Киселева, в Top 3D Shop чаще всего принтеры покупают стоматологи, ювелиры, государственные предприятия и вузы. Например, среди постоянных покупателей компании «Нефтегазгеотерм», «Е-Инжиниринг», «Союзэнергопроект», Башкирский государственный университет, МГТУ им. Баумана, МГУ им. Ломоносова, МФТИ, «Сколково». Два сотрудника компании отслеживают тендеры и принимают в них участие — иногда выигрывают.

Предприниматели обычно заказывают 3D-оборудование, чтобы снизить издержки. Например, одному из клиентов Киселева, компании Star Smile, принтеры понадобились для печати кап, которые помогают выравнивать прикус. Набор готового комплекта кап от американского производителя Invisalign стоит 300–350 тыс. руб. Себестоимость кап, напечатанных на принтере, 50 тыс. руб. Оборудование стоит 700 тыс. руб. — за четыре-пять заказов 3D-принтер себя окупает. При этом не нужно неделями ждать посылки с капа-

Рынок на взлете

По расчетам Wohlers Associates, в период с 1988 по 2015 год среднегодовой темп роста рынка аддитивных технологий (создание 3D-моделей) составил 26,2%. Совокупная выручка компаний, занятых в производстве и обслуживании 3D-принтеров в мире, в 2015 году превысила \$5,16 млрд. По данным Context, мировой рынок услуг 3D-печати к 2020 году достигнет \$17,8 млрд. Ведущие производители 3D-оборудования: 3D Systems (компания принадлежит 932 патента),

Stratasys (506 патентов), Z Corp (выкуплена 3D Systems, 175 патентов), Voxeljet (106 патентов) и MakerBot (куплена Stratasys, контролирует десять патентов). По информации компании 3Dtool, одного из ведущих поставщиков техники на рынке 3D-печати, объем продаж российского оборудования только за первый квартал 2016 года вырос на 45% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Основная доля продаж приходится на юридические лица.

По расчетам Андрея Тырсы, коммерческого директора отечественного производителя принтеров Picaso 3D, объем российского рынка продаж 3D-оборудования достигает 1 млрд руб. в год. Цены на технику колеблются в диапазоне от пары десятков тысяч рублей за бытовые принтеры до десятков миллионов долларов за промышленные. По оценке Тырсы, ежегодно в России производится около 8 тыс. единиц 3D-техники, средняя стоимость — 120 тыс. руб.

ми, их можно распечатать в самой клинике.

Амиель Якубов, руководитель компании Nestools, занимается изготовлением титановых протезов для суставов. Прежде чем резать деталь из титана, нужно сделать прототип протеза. Якубов подсчитал, что выгоднее печатать их на 3D-принтере, а не делать вручную. В интернете он нашел несколько специализированных магазинов. Быстрее всех на заявку откликнулся Top 3D Shop. Сотрудники компании помогли подобрать подходящий принтер, научили им пользоваться. Покупкой предприниматель доволен.

Владимир Плотников, основатель компании «Вирст», построил сервисный бизнес на 3D-технике. Его компания занимается литьем пластмасс и цветных металлов, изготовлением пресс-форм, 3D-печатью и 3D-сканированием. По данным СПАРК, выручка компании в 2015 году составила 16 млн руб.

3D-принтеры для частного использования покупают редко. Один клиент, например, приобрел принтер в подарок сыну, другой печатает на нем секс-игрушки. Киселев убежден, что развитие технологий может привести к тому, что 3D-принтер станет обычным бытовым прибором вроде микроволновки. На нем можно распечатать деталь, которая не продается в магазине, например ручку, отвалившуюся от стиральной машинки.

ЭКОНОМИКА TOP 3D SHOP

Киселев угадал с рынком и временем выхода на него. По данным СПАРК, два юрлица Киселева и его партнера — ООО «Принт 3Д СПб» и ООО «КИТ» — в совокупности принесли в 2014 году 21,6 млн руб. выручки и 2,2 млн руб. чистой прибыли. В 2015 году выручка превысила уже 80 млн руб., а прибыль — 5,9 млн руб. По словам Киселева, по предварительным

результатам выручка компании в 2016 году достигнет 300 млн руб. Маржа при продаже принтеров достигает 20–40%.

Поначалу квартира предпринимателя служила шоу-рум и офисом, а сам он был единственным сотрудником. Но вскоре Киселев понял, что не справляется с объемом заказов, и нанял первых продавцов-консультантов. Магазин стал базироваться в коворкинге за 3 тыс. руб. в месяц за рабочее место. Это тоже было плохим решением — пришлось арендовать офис в Санкт-Петербурге. В 2015 году Киселев открыл еще офис и шоу-рум в Москве.

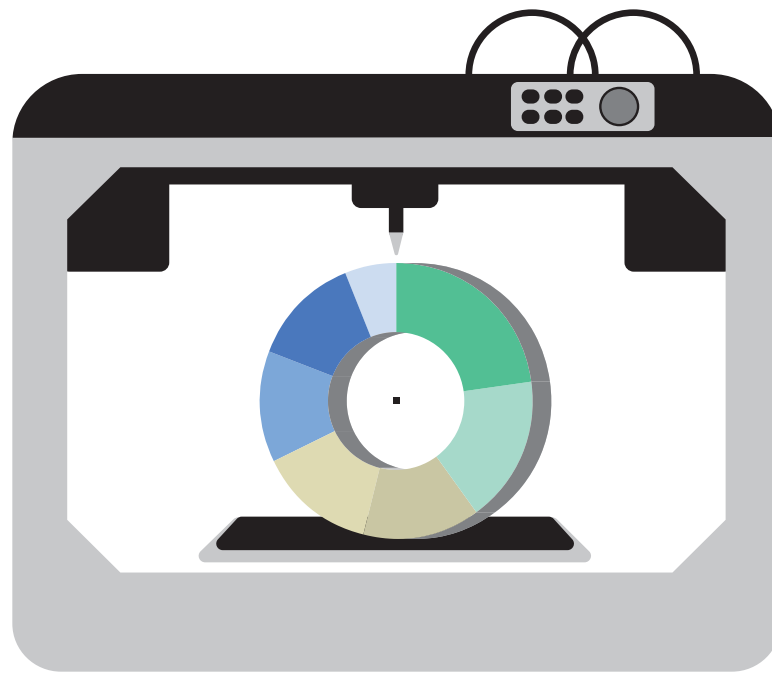
На аренду двух офисов предприниматель тратит по 350 тыс. руб. в месяц. Еще 400 тыс. руб. ежемесячно уходит на продвижение. Киселев увлекается digital-маркетингом. Основной упор делает на контент. Сотрудники Top 3D Shop много пишут о 3D-печати в блогах отраслевых изданий, например 3D Today и Geek Times.

Сейчас в штате 35 человек: администрация, продавцы, сервисные инженеры. С компанией сотрудничают фрилансеры: контент-менеджеры, копирайтеры, дизайнеры, переводчики, 3D-моделлеры и программисты.

Продавцы Киселева получают оклад порядка 20 тыс. руб. и бонусы, которые зависят от объема продаж. По словам предпринимателя, средняя зарплата — 100–120 тыс. руб. ФОТ составляет примерно 30% от выручки.

Top 3D Shop продает далеко не только 3D-принтеры, в магазине появились 3D-сканеры, литьевое оборудование, станки с числовым программным управлением, гаджеты и аксессуары. В 2016 году предприниматель попробовал поймать другой восходящий тренд и начал продавать оборудование для виртуальной реальности. Киселев закупил VR-шлемы HTC VIVE и Oculus RIFT CV1, организовал шоу-рум для клиентов, но

Кто покупает оборудование для 3D-печати в России, %



Источник: расчеты Discovery Research Group по данным ФТС РФ

продал всего 15 штук. «В эти гаджеты мы уже не верим», — говорит Киселев.

Несмотря на падение цен, далеко не все предприниматели могут себе позволить покупку 3D-техники. Киселев начал сдавать 3D-оборудование в аренду. Следующий шаг — попробовать заработать не только на продажах, но и на услугах. Аренда, настройка гаджетов и обучение приносят компании 2 млн руб. выручки в месяц.

Киселев запустил было и 3D-производство по литью пластмасс. За два месяца получил заказов на 1 млн руб. На организацию производства ушло около 250 тыс. руб. Но наладить стабильный выпуск не удалось — каждое пятое изделие оказывалось с браком. Вскоре к тому же начались перебои с заказами, и Киселев решил производство закрыть.

В сентябре 2016 года интернет-магазин запустил программу франчайзинга. Паушальный взнос составил 1,5 млн руб. Роялти — 10 тыс. руб. в месяц. Первым франчайзи стал екатеринбуржец Никита Гушин. До знакомства с Василием Киселевым Гушин пытался самостоятельно разобраться в 3D-печати и 3D-сканировании, но вскоре понял, что без помощи ему не обойтись. По словам Никиты, первые заказы ему пошли еще до официального старта — от местной стоматологической клиники.

За 3,5 года в Top 3D Shop обратились 3 тыс. заказчиков. Средняя длительность сделки — четыре недели. Она зависит от объема и суммы заказа и может растянуться на несколько месяцев. Самые популярные модели Киселев хранит в шоу-рум, но редкие и промышленные принтеры приходится ждать

от производителя. Обычно пик спроса приходится на четвертый квартал — госучреждения закрывают тендеры.

Главный риск 3D-бизнеса — насыщение спроса. «Сейчас мы еще наблюдаем довольно бурный рост продаж принтеров, но в течение пары лет рынок насытится. Все, кому они были нужны, их купят. И на этом все закончится», — считает Федор Антонов, генеральный директор компании, занимающейся 3D-печатью композитных материалов, «Анизопринт». Антон Белов уже наблюдает падение спроса, в его компании пик продаж пришелся на 2014–2015 годы, а сейчас обороты снизились в два-три раза.

Если рынок перестанет расти, Киселеву придется искать новую перспективную нишу. Как показал опыт с VR-оборудованием, риск ошибиться достаточно велик. ■

Новые имена для вашего бизнеса

www.ваше_имя

уже сделали выбор:

artlebedev.moscow
metropolis.moscow

nlo.marketing
taxovichkoff.taxi



- club
- center
- online
- moscow
- москва

и еще более 300 доменов
на nic.ru/new

Реклама 18+

Какие акции выросли более чем на 300%

Посадка в третий эшелон

ДАНИЛ СЕДЛОВ

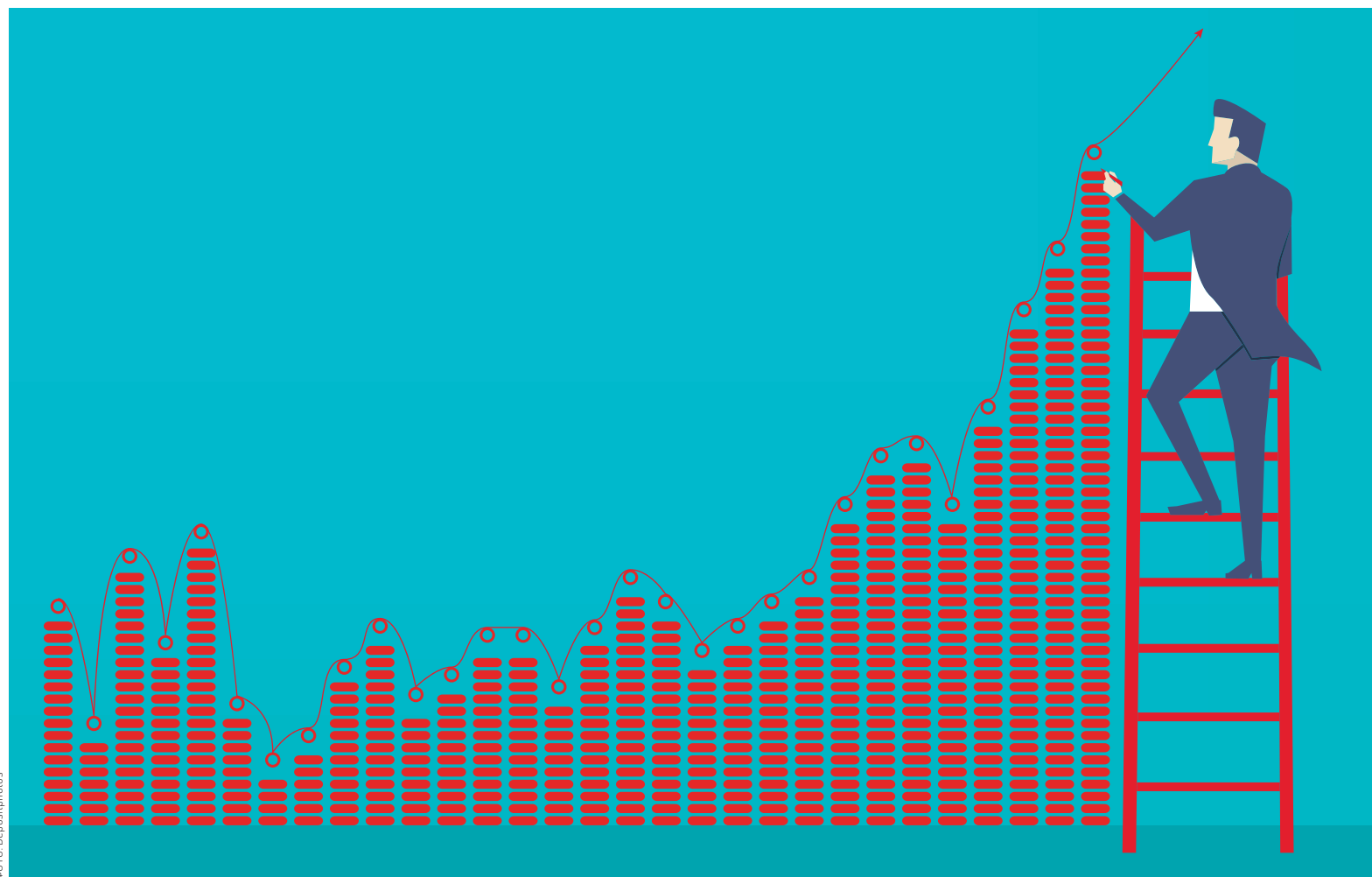
Индекс ММВБ вырос с начала года на 24%, однако некоторые акции подорожали гораздо сильнее. В основном это бумаги так называемого третьего эшелона. Как распознать их потенциал к росту?

С начала 2016 года рублевый индекс ММВБ вырос более чем на 24%, превысив отметку 2100 пунктов и достигнув максимума за всю свою историю. Отдельные акции из расчетной базы этого индикатора, впрочем, показали еще более внушительный рост. Так, бумаги энергетической компании «Интер РАО» с января подорожали на 238% — это лучший результат в портфеле индекса ММВБ. Акции другого важного игрока сектора электроэнергетики, компании «ФСК ЕЭС», выросли в цене на 237%, а котировки крупнейшего российского перевозчика — «Аэрофлота» — поднялись с начала года на 148%.

Однако рост этих бумаг, опередивший показатель индекса широкого рынка, значительно уступает динамике акций из второго и третьего эшелона. К примеру, бумаги Челябинского завода профилированного стального настила («ЧЗПСН-Профнастил») подорожали с 4 января ни много ни мало на 840%. Привилегированные акции многопрофильного химического предприятия «Химпром» поднялись в цене на 604%, а котировки небольшой строительной компании «Инвест-Девелопмент» выросли с января на 545%. В число лидеров роста также входят бумаги автопроизводителя «ЗИЛ», которые взлетели на 357%, энергетических компаний «Мордовская ЭСК» (341%) и «Дагэнергосбыт», привилегированные акции оператора энергетических сетей «Россети», а также обыкновенные акции металлургической компании «Русолово».

СТОИТ ЛИ ПОКУПАТЬ

Несмотря на обнадеживающий рост в 2016 году, бумаги из третьего эшелона едва ли можно рассматривать как долгосрочный инвестиционный актив — оборот торгов по ним небольшой и ликвидность бумаг низкая, предупреждает аналитик ФГ «Финам» Богдан Зварич. Курс большей части этих акций даже после многократного роста остается крайне низким. К примеру, бумаги «ЧЗПСН-Профнастил» в среду, 7 декабря, торговались на уровне 5,3 руб. за штуку, акции предприятия «Химпром» — около отметки 7 руб. за штуку. Бумаги Мордовской и Дагестанской энергосбытовых компаний стоят и того меньше — 0,7 и 1,6 руб. соответственно. Обороты торгов по акциям «ЧЗПСН-Профнастил» в среду составили всего 157 тыс. бумаг, по «префам» компании «Химпром» — 41 тыс. бумаг. У акций энергосбы-



товых компаний «Мордовская ЭСК» и «Дагэнергосбыт» эти показатели несколько выше — 4,59 млн и 280 тыс. соответственно.

«Малоопытный трейдер просто не сможет продать большой объем этих акций, без того чтобы не обвалить цены на них. Я бы не рекомендовал частным инвесторам с небольшим чеком вообще связываться с бумагами из третьего эшелона, какой бы рост они ни показывали», — говорит Зварич. При этом эксперт отмечает, что более опытный инвестор, который знаком с фундаментальным анализом и внимательно следит за рынком, может позволить себе вложить некоторую часть средств в эти бумаги, но их доля в портфеле не должна превышать 5%.

Руководитель отдела экономических исследований разработчика сервисов для инвесторов Сопоту Борис Городилов также считает, что внушительная динамика дешевых акций в этом году не должна вводить инвесторов в заблуждение. По его оценкам, потенциал роста у «Мордовской ЭСК» и «Дагэнергосбыта» практически исчерпан. При этом для дагестанской компании ситуация осложняется слабыми финансовыми результатами.

А вот необычайно дорогие акции компании «Инвест-Девелопмент», которые в среду торговались на отметке 9,3 тыс. руб. за бумагу, вызывают много вопросов в связи с плохим раскрытием информации о бизнесе эмитента. «Из-за низкой прозрачности компании не представляется возможным говорить о целевой цене ее

акций и причинах роста котировок», — поясняет Городилов.

Рост котировок компании «ЗИЛ», по словам эксперта, также не имеет фундаментальных оснований, поскольку предприятие практически остановило производство. «Сейчас на бывшей территории завода активно идет процесс застройки, а утверждать, что в собственности компании еще находятся дорогостоящие активы, не представляется возможным. Однако есть информация о значительных объемах привлеченных займов», — говорит аналитик.

Единственная компания, которую Городилов считает достойной внимания инвестора, — это производитель химикатов «Химпром», показавший серьезный рост финансовых показателей в 2016 году и объявивший о выплате значительных дивидендов. У компании есть нереализованный потенци-

ал, и в будущем году ее котировки могут продолжить рост, добавляет эксперт. Впрочем, риски, связанные с инвестициями в «Химпром», также довольно велики, поскольку компания не отличается прозрачностью, подчеркивает он.

ПЕРВОРАЗЯДНАЯ АЛЬТЕРНАТИВА

Инвестору, желающему купить быстрорастущие акции, необязательно уходить в третий эшелон. На основном рынке немало эмитентов, которые способны показать хорошую доходность в будущем году, отмечает Богдан Зварич из ФГ «Финам». По его мнению, инвесторам стоит обратить внимание на акции банковского сектора, которые должны выиграть от снижения инфляции и смягчения денежно-кредитной политики ЦБ в следующем году, а также на бума-

ги нефтегазовых компаний, показывающие высокую дивидендную доходность и отыгрывающие рост цены на энергоносители. Из лидеров роста этого года Зварич выделил компанию «Аэрофлот», которая будет наращивать объемы авиаперевозок по мере восстановления российской экономики.

Начальник аналитического департамента УК «БК-Сбережения» Сергей Суверов солидарен с этой точкой зрения. Помимо «Аэрофлота» он советует вкладываться в акции Сбербанка, чьи котировки выросли с начала года на 63% и могут сохранить позитивную динамику в 2017 году. Аналитик ИК «Велес Капитал» Александр Костюков, впрочем, не советует сбрасывать со счетов акции электроэнергетических компаний, в частности бумаги «Интер РАО» и «ФСК ЕЭС». Они тоже могут продолжить восхождение в следующем году, считает он. ▀

Лидеры роста на фондовом рынке Московской биржи с начала 2016 года*

Эмитент	Тип акции	Цена на начало года, руб.	Текущая цена, руб.**	Рост, %
«ЧЗПСН-Профнастил»	Обыкновенная	0,56	5,3	840
«Химпром»	Привилегированная	1	7,15	604
«Инвест-Девелопмент»	Обыкновенная	1450	9360	545
ЗИЛ	Обыкновенная	361	1650	357
Мордовская ЭСК	Обыкновенная	0,15	0,69	341
«Дагэнергосбыт»	Обыкновенная	0,42	1,61	282
«Россети»	Привилегированная	0,59	2,19	271
«Русолово»	Обыкновенная	1,1	3,79	244

* С 4 января по 7 декабря

** На момент открытия торговой сессии 7 декабря

Источник: Московская биржа