

Из-за падения цен на нефть Россия недосчитается 26 млн т в год **с. 14**

Список месторождений, ввод которых откладывается **с. 15**

На какие льготы рассчитывают нефтяники **с. 14**

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



Рустам Тарико,
владелец банка
«Русский стандарт»

«Я могу видеть,
как вы тратите
деньги»

ИНТЕРВЬЮ, с. 12

ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

ПОЛИТИКА	ЭКОНОМИКА	ЛЮДИ	БИЗНЕС	ДЕНЬГИ	9 ноября 2015 Понедельник № 205 (2222) WWW.RBC.RU
КУРСЫ ВАЛЮТ (ЦБ, 07.10.2015)	\$1= ₽63,68 €1= ₽69,25	ЦЕНА НЕФТИ BRENT (BLOOMBERG, 06.10.2015, 19.00 МСК) \$47,59 ЗА БАРЕЛЬ	ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА, 06.10.2015) 854,34 ПУНКТА	МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ РОССИИ (ЦБ, 30.10.2015) \$369,2 МЛРД	

ЗАПРЕТ ПОЛЕТОВ По кому ударит прекращение авиасообщения с Египтом

Туристическая угроза



Аэропорт Шарм-эль-Шейха, 6 ноября, пятница

СЕРГЕЙ СОБОЛЕВ

В пятницу Россия приостановила авиасообщение с Египтом. Турбизнес начал подсчитывать убытки от потери главного новогоднего направления. Только на вывозе россиян с египетских курортов туроператоры потеряют \$10 млн.

Президент Владимир Путин в пятницу, 6 ноября, согласился с рекомендациями Национального антитеррористического комитета приостановить все полеты российских авиакомпаний в Египет «до установления должного уровня безопасности авиационного сообщения», сообщила пресс-служба Кремля. На прошедшем в тот день Совете безопасности Путин провел встречу с его постоянными членами, на которой, в частности, обсуждалась «положение дел в авиационной отрасли»: 31 октября на

Синайском полуострове разбился аэробус A321 «Когалымавиа», выполнявший рейс Шарм-эль-Шейх — Санкт-Петербург. Погибли все 217 пассажиров и семь членов экипажа.

В пятницу Росавиация с 20:00 московского времени приостановила все регулярные, чартерные и транзитные рейсы в Египет. Было решено вывозить уже находящихся в Египте соотечественников и их багаж по отдельности. Для доставки багажа будут задействованы самолеты МЧС. Туристы вернутся рейсами тех же авиакомпаний, что доставили их в Египет.

Досрочной эвакуации не будет. Еще в пятницу по итогам первого заседания оперативного штаба возглавивший его вице-премьер Аркадий Дворкович объявил, что туристы будут возвращаться домой по завершении запланированного отдыха. Поскольку максимальная продолжительность тура, как правило, не превышает двух недель, то за этот срок чиновники

планирует завершить эвакуацию большинства туристов.

В пятницу Ростуризм оценивал количество находящихся в Египте соотечественников примерно в 45 тыс. человек, в субботу после совещания с представителями туроператоров, агентских сетей и отраслевых объединений речь шла уже о 80 тыс. А еще около 100 тыс. человек приобрели туры в Египет с вылетом до конца декабря.

ДОЖИТЬ ДО ПОНЕДЕЛЬНИКА

Сами туроператоры по Египту уже в пятницу стали объявлять, что приостановили продажи туров в Хургаду и Шарм-эль-Шейх. Основными игроками на этом направлении являются Coral Travel, «Пегас Туристик», Tez Tour, «Библио Глобус», Anex Tour, Sunmar, TUI, «Натали Турс», Brisco.

Coral Travel и Sunmar (входят в один турецкий холдинг OTI), «Пегас Туристик», Anex Tour, Brisco предложили своим клиентам, ко-

торые должны были в ближайшие дни вылететь в Хургаду и Шарм-эль-Шейх, отдых на те же даты в турецкой Анталии, «Библио Глобус» — на Кипре. «Натали Турс» и TUI объявили, что готовы предоставить альтернативный вариант отдыха на любом другом направлении, пообещав, что при аннуляции тура будет возвращена его полная стоимость. Tez Tour сообщил на своем сайте, что информация о возможной замене направления будет опубликована «в ближайшее время».

20–30% клиентов туроператоров соглашаются поменять направление, заявил в субботу Дворкович. Эти цифры подтверждает гендиректор «Сети магазинов горящих путевок» Сергей Агафонов, участвующий в работе оперативного штаба. Это прежде всего те туристы, кто должен был улететь в Египет в эти выходные, объясняет Агафонов.

ПЕРСОНА

«Я все могу»

ЕЛИЗАВЕТА СУРГАНОВА,
СЕРГЕЙ СОБОЛЕВ,
ПОЛИНА РУСЯЕВА

Скончался бывший министр печати и до недавнего времени — один из самых влиятельных людей российского медиарынка Михаил Лесин.

Михаил Лесин скончался от сердечного приступа, сообщило вечером 6 ноября агентство РИА Новости со ссылкой на его родных. Как уточняет ABC News, тело Лесина было обнаружено еще утром 5 ноября в отеле Dupont в Вашингтоне. Ему было 57 лет. Бывший министр, бизнесмен и руководитель крупнейших медиаконгломератов страны, Лесин больше 20 лет был одной из ключевых фигур на российском медиарынке.

Лесин больше 20 лет был одной из ключевых фигур на российском медиарынке.

«Я, например, никогда не задавался вопросом: могу, не могу. Не было альтернативы. Все могу!» — характеризовал сам себя Лесин в одном из интервью. Список его дел, действительно, впечатляет: только за последние полтора года во главе «Газпром-Медиа» Лесин успел закрыть одну из крупнейших сделок в истории российского медиарынка, фактически расформировать сейлз-хаус «Газпром-Медиа», единственного конкурента основанной Лесиним группы «Видео Интернешнл», и возродить национальную телевизионную премию ТЭФИ.

Последнему возвращению Лесина в медиабизнес, как считается, способствовал его близкий друг, первый заместитель главы администрации президента Алексей Громов. Тем неожиданнее в прошлом году оказалась отставка Лесина с поста руководителя «Газпром-Медиа». РБК вспоминает, чем еще он запомнится для отрасли.

Окончание на с. 10



Окончание на с. 2

ПОДПИСКА: (495) 363-11-01

РБК
ежедневная
деловая
газета

16+

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

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК
Шеф-редактор проектов РБК:
Елизавета Осетинская
Главный редактор rbc.ru
и ИА РосБизнесКонсалтинг:
Роман Баданин
Заместители главного редактора:
Ирина Малкова, Надежда Иваницкая,
Владимир Моторин
Главный редактор журнала РБК:
Валерий Игуменов
Заместители главного редактора:
Андрей Бабицкий, Анфиса Воронина
Арт-директор: Ирина Борисова
Руководитель фотослужбы:
Варвара Гладкая

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

Редакторы отделов
Медиа и телеком: Полина Русяева
Международная жизнь:
Александр Артемьев
Мнения: Николай Гришин
Потребительский рынок:
Ксения Шамакина
Свой бизнес: Владислав Серегин
Экономика: Иван Ткачев

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

Учредитель газеты: ООО «РБК Медиа»
Газета зарегистрирована в Федеральной
службе по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых
коммуникаций.
Свидетельство о регистрации средства
массовой информации ПИ № ФС77-59174
от 3 сентября 2014 года.

Издатель: ООО «БизнесПресс»
117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78,
стр. 1
E-mail: business_press@rbc.ru
Генеральный директор: Екатерина Сон

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

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

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

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

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

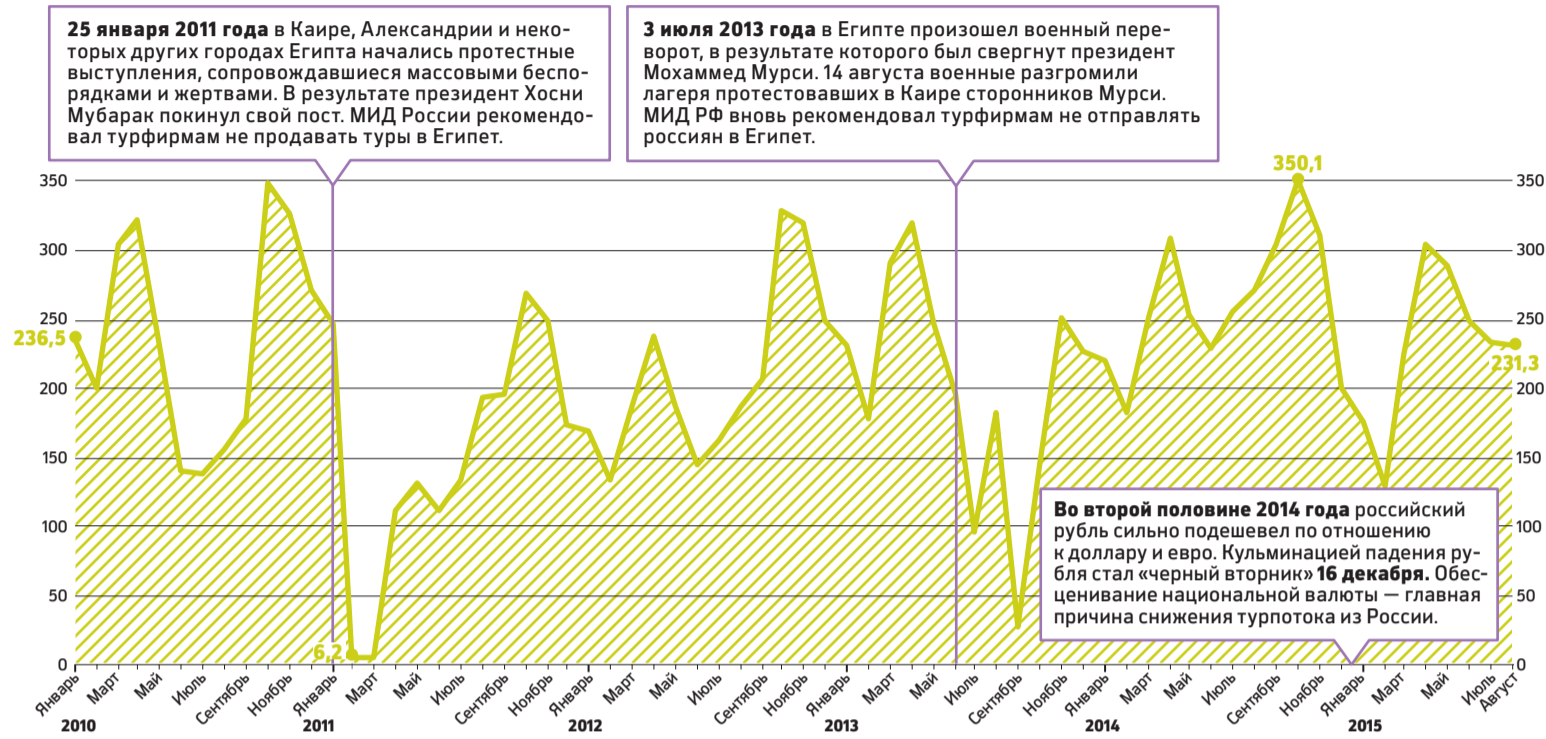
Заказ № 2804
Тираж: 80 000

Номер подписан в печать в 22.00
Свободная цена

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

© «БизнесПресс», 2015

Сколько россиян ездит в Египет, тыс. человек



Источник: Центральное агентство общественной мобилизации и статистики АРЕ

По кому ударит прекращение авиасообщения с Египтом

Туристическая угроза

➔ Окончание. Начало на с. 1

Наряду с заменой направления туроператоры предлагают своим клиентам уже оплаченную сумму, условно говоря, положить на депозит: перенести отпуск и забронировать в декабре или уже после Нового года другой тур (если он будет стоить дороже, то придется доплатить разницу, если дешевле — ее вернет туроператор). По двум дням — субботе и воскресенью — делать выводы, сколько туристов согласились на такие условия, некорректно, пока клиенты взяли паузу на размышление, говорит генеральный менеджер «Пегас Туристик» Анна Подгорная. Большинство клиентов наших агентств ждут понедельника, когда будет больше ясности, подтверждает представитель сети «Горячие туры» Ольга Иванова.

Проанонсированный «Натали Турс» и TUI полный возврат стоимости тура в Египет при его аннуляции — сейчас исключительно

добровольный жест этих туроператоров. Статья 14 закона «Об основах туристской деятельности в РФ» оговаривает особый порядок действий, когда возникает угроза безопасности туристов и сохранности их имущества. О такой угрозе туроператор должен проинформировать Ростуризм. Только в этом случае туроператор или турагент, заключивший договор с туристом, должен вернуть тому полную стоимость тура (если клиент еще не воспользовался этой услугой). При этом договор надо расторгать в суде.

В отсутствие соответствующего уведомления Ростуризма туроператор или турагент при расторжении договора вправе удержать фактически понесенные расходы: уже приобретенный авиабилет, перечисленную отелю оплату за номер и т.п.

Ростуризм до сих пор официально не известил туроператоров о существующей угрозе жизни туристов и сохранности их имущества,

констатирует руководитель правовой службы Ассоциации туроператоров России Надежда Ефремова. Уже дважды за последние пять лет российские власти фактически запрещали организованные поездки в Египет, но тогда, напоминает Ефремова, Ростуризм выпускал либо приказ, либо информационное письмо, в которых рекомендовал туроператорам и турагентам приостановить продажи по этому направлению. Сейчас этого нет, поэтому нет и правовых оснований для возврата полной стоимости тура, заключает юрист.

ПЕРВЫЕ ПОТЕРИ

Прерванное авиасообщение с Египтом ухудшает и так непростое рыночное положение туроператоров. Из-за девальвации рубля спрос на всех массовых направлениях снижается с начала этого года. Лишь Египет как самое бюджетное направление смог продемонстрировать рост турпотока из

России в мае—июне, когда рубль окреп. Но уже в июле—августе после очередного обесценивания рубля турпоток в Хургаду и Шарм-эль-Шейх вновь стал падать.

В сентябре началась агония «Трансаэро», ключевого авиаперевозчика на туристическом рынке. В результате в сложнейшей ситуации оказался ее стратегический партнер — туроператор «Библио Глобус», летом проавансировавший авиакомпанию на 8 млрд руб. А после катастрофы аэробуса «Когалымавиа» (работает под маркой Metrojet) спрос ожидаемо упал еще больше.

На какой срок прервано авиасообщение с самым популярным туристическим направлением в зимнем сезоне, пока непонятно. Дворкович в субботу говорил минимум о нескольких неделях — пока не будет проведен аудит и выработаны меры безопасности.

Тем временем туроператоры, по их признанию, уже теряют деньги на рейсах, которые сейчас пусты-

Как закрывали Египет

Российские власти уже дважды — в 2011 и 2013 годах — настоятельно рекомендовали турфирмам прекратить продажи туров в Египет.

«Арабская весна»

Первый раз это произошло в начале 2011 года, во время «арабской весны», когда в Египте свергали президента Хосни Мубарака. В приказе Ростуризма от 29 января 2011 года ведомство рекомендовало операторам, турагентам и их объединениям «приостановить отправку российских туристов в Египет».

Уже находящимся на курортах Египта россиянам было рекомендовано «не покидать территорий гостиничных комплексов и иных мест временного пребывания». Тогда же полеты в Египет приостановили все российские авиакомпании, они лишь только вывозили туристов. Этот фактический запрет был отменен только 1 апреля 2011 года. Тогда Ассоциация туроператоров России оценила потери всей отечественной туротрасли от двухмесячного закрытия Египта примерно в \$200 млн. Но полностью закрыть границы все равно не удалось.

Военный переворот

Во второй раз власти попытались запретить продажу туров в Египет в августе 2013 года, когда после свержения президента Мурси военные власти ввели в стране режим чрезвычайного положения. Поздно вечером 15 августа 2013 года Ростуризм вновь рекомендовал турфирмам прекратить продажи туров в Египет. Полеты в эту страну практически полностью прекратились лишь в сентябре. Но уже 15 сентября 2013 года туроператор «Библио Глобус» возобновил полетную программу

«Трансаэро» в Шарм-эль-Шейх. Ростуризм тогда выразил «сожаление», что туроператор не внял рекомендациям. Однако примеру «Библио Глобуса» последовали и другие компании, не желавшие терять деньги. Свои рекомендации Ростуризм отозвал только в ноябре 2013 года. Египетская статистика свидетельствует, что во второй раз запрет не сработал. В августе 2013 года страну посетили 181,9 тыс. россиян, в сентябре — только 26,8 тыс., в октябре — уже 145,7 тыс., в ноябре — 250,4 тыс.

Из чего складывается стоимость тура в Египет

Именно авиаперевозка является наиболее затратной частью в себестоимости стандартного турпакета в Египет, равно как и на других массовых направлениях. Средняя стоимость авиабилета в Хургаду и Шарм-эль-Шейх и обратно сейчас равняется около \$250 на человека, стандартный номер на двоих в пятизвездном отеле Египта стоит туроператору в среднем \$30 за одну ночь, еще около \$5 с человека уходит на трансфер в отель и обратно в аэропорт, перечисляет президент «Натали Турс»

Владимир Воробьев. К этому надо добавить \$1 с человека в день за медицинскую страховку и 15% собственной маржи, из которых 9–12% будет комиссией турагентству за проданный тур, добавляет генеральный менеджер «Пегас Туристик» Анна Подгорная. Таким образом, стандартный недельный тур в пятизвездный отель на двоих должен стоить от \$844. Но это, оговаривается Подгорная, идеальный вариант, когда никто не демпингует, заставляя остальных снижать цены.

ми отправляются в Египет, чтобы только забрать туристов с курортов. Эти перелеты выполняются за счет туроператоров, и на каждом пустом кресле те теряют половину стоимости авиабилета, указывают Анна Подгорная из «Пегас Туристик» и президент «Натали Турс» Владимир Воробьев. По их словам, стоимость авиабилета в Шарм-эль-Шейх или Хургаду и обратно на одного человека составляет сейчас в среднем около \$250. Надо вывезти около 80 тыс. человек, таким образом, упрощенно говоря, туроператоры на этом потеряют \$10 млн, отмечает Воробьев.

Среди других потенциальных потерь — предоплаты египетским отелям. Ее после прошлогоднего массового краха туроператоров требуют практически все отели, говорит Подгорная. Теперь туроператорам предстоит договариваться с местными партнерами, обещая тот же объем загрузки после того, как авиасообщение будет восстановлено.

После того как продажи вновь откроются, спрос должен быстро восстановиться, ведь Египет — это направление, где туры покупают в последний момент, оптимистичен Воробьев.

НЕ ТОЛЬКО ТУРОПЕРАТОРЫ

Серьезные потери сейчас грозят не самим туроператорам, а тем их владельцам, что выстроили за последние годы холдинги с собственной авиаперевозкой. Например, родственными «Пегас Туристик» авиакомпаниями являются Pegas Fly (может эксплуатировать, по данным Росавиации, восемь самолетов) и Nord Wind (21 самолет), Apex Tour — Air Azur (11 самолетов), Brisco — Metrojet (семь самолетов), Coral Travel и Sunmar — Royal Flight (шесть самолетов) Tez Tour — I Fly (шесть самолетов).

В зимнем сезоне бюджетный Египет является самым массовым направлением, которому в эти месяцы практически нет альтернативы. Относительно недорогие отели в Таиланде, но из-за своего географического расположения перелет до его курортов из европейской части России выходит более долгим и дорогим. При этом в парке перечисленных авиакомпаний преобладают среднемагистральные самолеты, которые без промежуточной посадки из Москвы в Таиланд лететь не могут.

Таким образом, перед владельцами турхолдингов встает вопрос, как не допустить сейчас простоя своих самолетов. «Боинги» Royal Flight будут летать на Гоа, в Бангкок, Дубай, Рас Аль Хайму и Анталию, говорит руководитель отдела по связям с общественно-

стью Coral Travel Марина Макаркова. При этом она признает, что «налет, конечно, снизится», поскольку все эти направления не являются полноценной заменой Египту с точки зрения турпотока.

ОБЕЩАЮТ ПОМОЧЬ

Премьер-министр Дмитрий Медведев в воскресенье дал поручение Аркадию Дворковичу поработать программу поддержки туроператоров. Этот вопрос в воскресенье утром уже превентивно обсуждался перед очередным заседанием оперативного штаба в аэропорту Внуково, рассказал РБК руководитель Ростуризма Олег Сафонов. От туротрасли он ждет консолидированного решения,

какая помощь, по ее мнению, является первостепенной. Для этого в понедельник, 9 ноября, Сафонов вновь встретится с туроператорами, а уже во вторник их примет Дворкович. Такая встреча действительно запланирована на вторник, подтвердил журналистам после совещания во Внуково вице-премьер.

Ассоциация туроператоров России к понедельнику подготовит свои предложения, обещает ее исполнительный директор Майя Ломидзе. Если выразят хотя бы моральную поддержку, это будет уже историческим событием, иронизирует руководитель одной из турфирм. Прежде государство никогда помощи туроператорам не оказывало. ❑

Как россиян вывезут из Египта

В настоящее время в Египте отдыхают примерно 70–80 тыс. россиян. Правительство РФ объявило, что российские туристы будут вывезены из Египта силами МЧС и авиакомпаний в сроки, максимально приближенные к указанным в их билетах. Как сообщил РБК источник, близкий к правительству, эвакуацию планируется проводить так же, как это делают власти Великобритании. Первоначально-

но будут вывозиться туристы с минимально необходимой ручной кладью, а их багаж доставят на родину позднее. Расходы на эвакуацию, вероятно, будут профинансированы из Резервного фонда по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций и последствий стихийных бедствий. По данным РИА Новости, по состоянию на 8 ноября в Россию были возвращены уже 11 тыс. туристов.



Volkswagen Multivan от 2 365 000¹ ₽

Безупречный дуэт классического дизайна и современных технологий делает этот автомобиль подходящим для совершенно разных жизненных ситуаций. Одни считают его идеальным городским автомобилем для большой семьи, другие — лучшим вариантом для дальних путешествий, третьи — безупречным партнером по бизнесу. Просторный и комфортабельный салон стал еще более функциональным и привлекательным. Новые инфомедиа-системы легко синхронизируются с вашим смартфоном или планшетом с помощью приложений AppConnect² и MediaControl³, так что скучать в дороге вам не придется. А новая автоматическая система послеаварийного торможения делает вашу поездку еще более безопасной. Он остается вне конкуренции и за пределами асфальтовых дорог благодаря полному приводу 4MOTION в сочетании с автоматической 7-ступенчатой коробкой передач DSG и новому адаптивному шасси DCC⁴.

Multivan неподражаем в шести поколениях!



Das Auto.



Дополнительная информация — по телефону информационной линии Volkswagen 8-800-333-4441 и на сайте www.volkswagen-commercial.ru

¹Цена действительна при приобретении автомобиля Volkswagen Multivan в комплектации Trendline (Трендлайн).

Дополнительное оснащение, перечисленное выше, а также установленное на изображенном автомобиле, не входит в указанную в рекламе цену.

²AppConnect. ³МедиаКонтроль. ⁴ДиСиСи (Dynamic Chassis Control — Динамик Шассис Контроль). Реклама

Как на борту погибшего самолета А321 могла оказаться бомба

«В Египте не досматривают ничего»

АЛЕКСАНДР АРТЕМЬЕВ,
АЛЕКСАНДР РАТНИКОВ,
ГЕОРГИЙ МАКАРЕНКО

Запад считает бомбу на борту приоритетной версией катастрофы А321. Россия причины падения самолета не комментирует, но в пятницу остановила полеты в Египет. РБК разбирался, могла ли взрывчатка попасть на борт самолета.

ПОДОЗРЕНИЯ УСИЛИВАЮТСЯ

Спецслужбы Великобритании и США все больше уверены, что причиной катастрофы российского лайнера А321 «Когалымавиа» над Синайским полуостровом 31 октября стала детонация взрывного устройства. На Западе считают, что ответственной за катастрофу лайнера и гибель 224 пассажиров может оказаться запрещенная в России террористическая группировка «Исламское государство». В день катастрофы ИГ взяло ответственность за нее на себя.

В пятницу президент России Владимир Путин провел внеочередное заседание Национального антитеррористического комитета. По его итогам по рекомендации директора ФСБ Александра Бортникова Путин принял решение приостановить авиасообщение с Египтом до выяснения причин крушения А321.

Пресс-секретарь Путина Дмитрий Песков в пятницу сказал, что приостановка полетов в Египет не означает, что теракт — основная версия следствия. РБК попытался выяснить у экспертов по аэропортовой безопасности: если на борту действительно была бомба, как она могла бы туда попасть?

УЯЗВИМЫЕ МЕСТА

Источники ВВС в британском разведывательном сообществе полагают, что бомба могла быть заложена в багажный отсек самолета. Эксперты, занимающиеся анализом катастрофы в одном из силовых ведомств Великобритании, полагают, что кто-то, кто имел доступ к багажному отделению А321, мог



После крушения российского лайнера над Синаем меры безопасности в аэропорту Шарм-эль-Шейха были усилены. На фото: работа сотрудников службы безопасности аэропорта, 5 ноября

установить взрывное устройство или положить его в багаж незадолго до того, как самолет взлетел.

В аэропорту нет такого звена периметра безопасности, которое не может оказаться неблагондежным: террористом может оказаться и ответственный за заправку системы водоснабжения, и обслуживающий заправку самолета горючим, и сотрудник фабрики бортового питания, говорит РБК бывший глава службы безопасности аэропорта имени Давида Бен-Гуриона в Тель-Авиве Рафи Села. В одном из интервью, посвященном правилам проноса жидкости на борт самолета, он оговаривал, что в аэропорту есть как минимум семь зон, где может происходить передача жидкости.

«Какой-то одной самой уязвимой точки в безопасности аэропортов не существует», — говорит эксперт по безопасности Джим Термини из компании Redline Assured Security. «Каждый вовлеченный в процесс человек может быть источником опасности», — соглашается Майк Мэртенс, специалист компании ASR, кото-

рая проводит аудит безопасности в европейских аэропортах.

Джим Термини напоминает, что меры безопасности в аэропортах определяются требованиями Международной организации гражданской авиации (ИКАО), которым должны соответствовать сотрудники аэропортов. Однако, по словам Термини, их интерпретация и соблюдение зависит от отдельных государств.

КАК ПРОВЕРЯЮТ ПЕРСОНАЛ

По словам Термини, угроза со стороны «инсайдера», человека, который «прошел все проверки, но по каким-то причинам решил на преступление», — самая значительная с точки зрения авиационной безопасности. Одним из последних случаев преступления, совершенного таким злоумышленником, стало преднамеренное уничтожение 24 марта этого года лайнера А320 германской компании Germanwings вторым пилотом Андреасом Любитцем, решившим таким образом покончить с собой.

«Во всех международных аэропортах должна действовать процедура досмотра и проверки благонадежности для персонала, если он имеет доступ в охраняемые зоны, например на летное поле. По стандартам ИКАО, досмотр для персонала должен быть такой же, как и для пассажиров», — говорит эксперт немецкой компании по стандартизации систем безопасности Euzert Маркус Хельманн. По его словам, если в аэропорту соблюдаются все стандарты безопасности, то террористический риск минимальный, но 100-процентной уверенности быть не может никогда.

Большинство стран настаивают на полной проверке членов

экипажа и сотрудников аэропортов, в том числе проверке благонадежности. В отношении персонала аэропортов досмотр может быть выборочным, но полиция и службы безопасности должны проводить проверку благонадежности прежде, чем допустить их к работе. «В некоторых странах их проверяют постоянно», — говорит основательница занимающейся консалтингом в области авиационной безопасности компании EUAVSEC Петра Беккер, но какова практика в Шарм-эль-Шейхе, она не знает.

БЕЗОПАСНОСТЬ ПО-ЕГИПЕТСКИ

Согласно правилам безопасности Египетского управления гражданской авиации, персонал служб безопасности должен проходить проверку раз в год, о работниках гражданских служб в документе ничего не сказано.

«Ситуация с безопасностью аэропортов в Египте вполне нормальная. Египту нужно дополнительно поработать над управлением и контролем за персоналом и полицейскими», — говорит РБК Термини. Пилот одной из российских авиакомпаний, совершивший полеты в Шарм-эль-Шейх, не согласен: «В Праге, в Берлине, у нас досматривают тщательно и летный состав, иногда немного даже обидно. В аэропорт Бен-Гуриона что-то пронести невозможно. В Египте не досматривают ничего. Безответственное поведение. Собак нет, а, например, пластиковую взрывчатку металлоискатель не увидит».

Петру Беккер отсутствие собак при досмотре в Египте не удивляет: «Кинологи — это не всегда решение, особенно в жарких странах». ▣

Усиленные меры

На протяжении последних 15 лет на Синайском полуострове террористическая угроза оставалась высокой: правительству в регионе противостоят вооруженные исламисты и бедуинские племена.

Теракт десять лет назад в Шарм-эль-Шейхе уже был крупный теракт — в 2005 году в результате трех взрывов погибли 64 человека (по официальным данным). Ответственными за теракт были названы вдохновлявшиеся идеями «Аль-Каиды» и проходившие подготовку в лагерях ХАМАС исламисты. А за последние полтора года в Египте произошли как минимум три инцидента, связанные с авиационной безопасностью.

КПП по периметру

На момент гибели лайнера в аэропорту Шарм-эль-Шейха уже были введены усиленные меры безопасности. Это произошло весной прошлого года, после нападения на туристический автобус в Табе на юге Синая 16 февраля. Жертвами атаки стали четыре человека. Тогда военные КПП были расставлены вокруг аэропорта Шарм-эль-Шейха, по периметру самого курорта, а также вдоль основных трасс. В апреле 2014 года министр туризма Египта объявил о новых мерах: установке видеокамер в отелях и выдворении из Шарм-эль-Шейха и Хургады всех работников из числа местных, у которых на руках не будет специальных разрешений на работу с туристами.

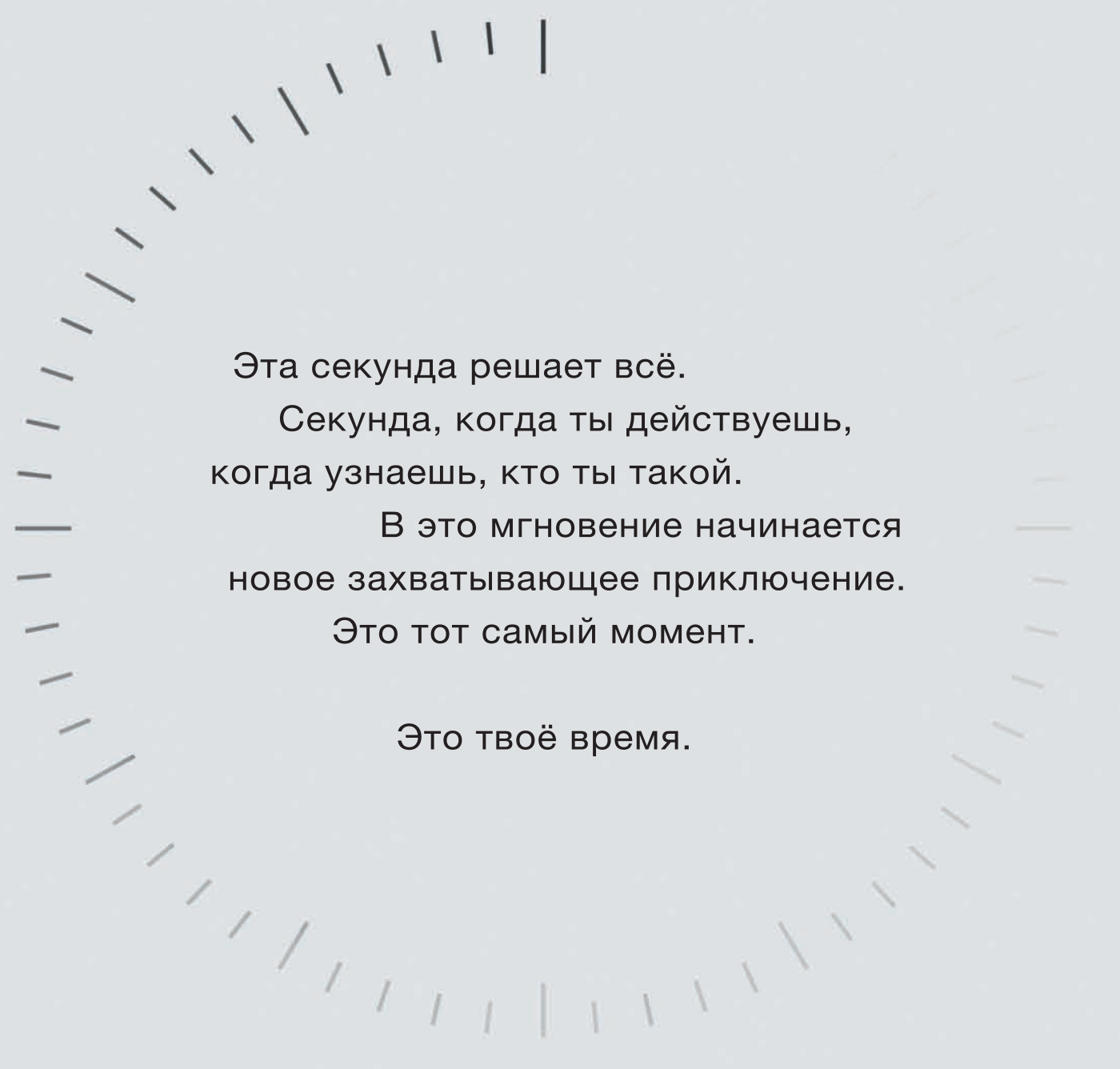
«Лучшая защита невидима»

Эффективность усиления таких внешних мер безопасности — спорный вопрос. «Лучшая защита против терроризма <...> невидима: это расследования, сбор разведанных и ответ в случае немедленной угрозы», рассуждал в декабре 2009 года один из ведущих специалистов по вопросам безопасности Брюс Шнайер. Как передает Reuters, безопасность аэропорта Шарм-эль-Шейха была за последние дни вновь усилена: наряды силовиков патрулируют терминалы, они не позволяют водителям и турагентам долго задерживаться на месте в зоне прилета.

Нарушения в аэропорту

Анонимные бывшие сотрудники службы безопасности аэропорта Шарм-эль-Шейха рассказали агентству Associated Press о нарушениях норм безопасности. По их словам, сканеры в зонах досмотра зарегистрированного багажа часто отключались для экономии электроэнергии. Порой сканеры ломались из-за неправильного обращения. Также в аэропорту практиковалось

взяточничество. «Я не могу даже сказать, сколько раз я ловил сумку, полную наркотиков или оружия, которую сотрудники досмотра пропускали за €10 или что-то другое», — заявил один из собеседников агентства. Кроме того, по словам экс-сотрудников, машины с едой и топливом часто допускались в аэропорт без досмотра, так как охрана была знакома с водителями.



Эта секунда решает всё.

Секунда, когда ты действуешь,
когда узнаешь, кто ты такой.

В это мгновение начинается
новое захватывающее приключение.

Это тот самый момент.

Это твоё время.

Частные клиники рассказали о причинах роста клиентуры

Здоровье дорожке

ОЛЬГА ВОЛКОВА

Оптимизация государственной медицины привела к росту числа пациентов в большинстве частных клиник, говорится в исследовании ЕУ. Несмотря на экономический кризис, 45% клиник зафиксировали рост среднего чека.

Экономический кризис не мешает игрокам коммерческого медицинского рынка в России наращивать бизнес: 45% частных медицинских компаний зафиксировали улучшение экономических показателей в 2015 году, говорится в исследовании ЕУ. Сказывается реформа здравоохранения: бюджетная медицина ужимается, пациенты перетекают из государственных клиник в частные.

ЕУ опросила 20 крупнейших частных и ведомственных медицинских организаций, представленных в Москве, Санкт-Петербурге и других регионах. 44% из них отметили рост количества пациентов с осени 2014 года, а сокращение пациентов — только 25%.

В целом, говоря о динамике медицинского рынка, большинство респондентов отметили значительный рост рынка коммерческой медицины — на уровне 25–30% в год,

БОЛЬШЕ ПАЦИЕНТОВ

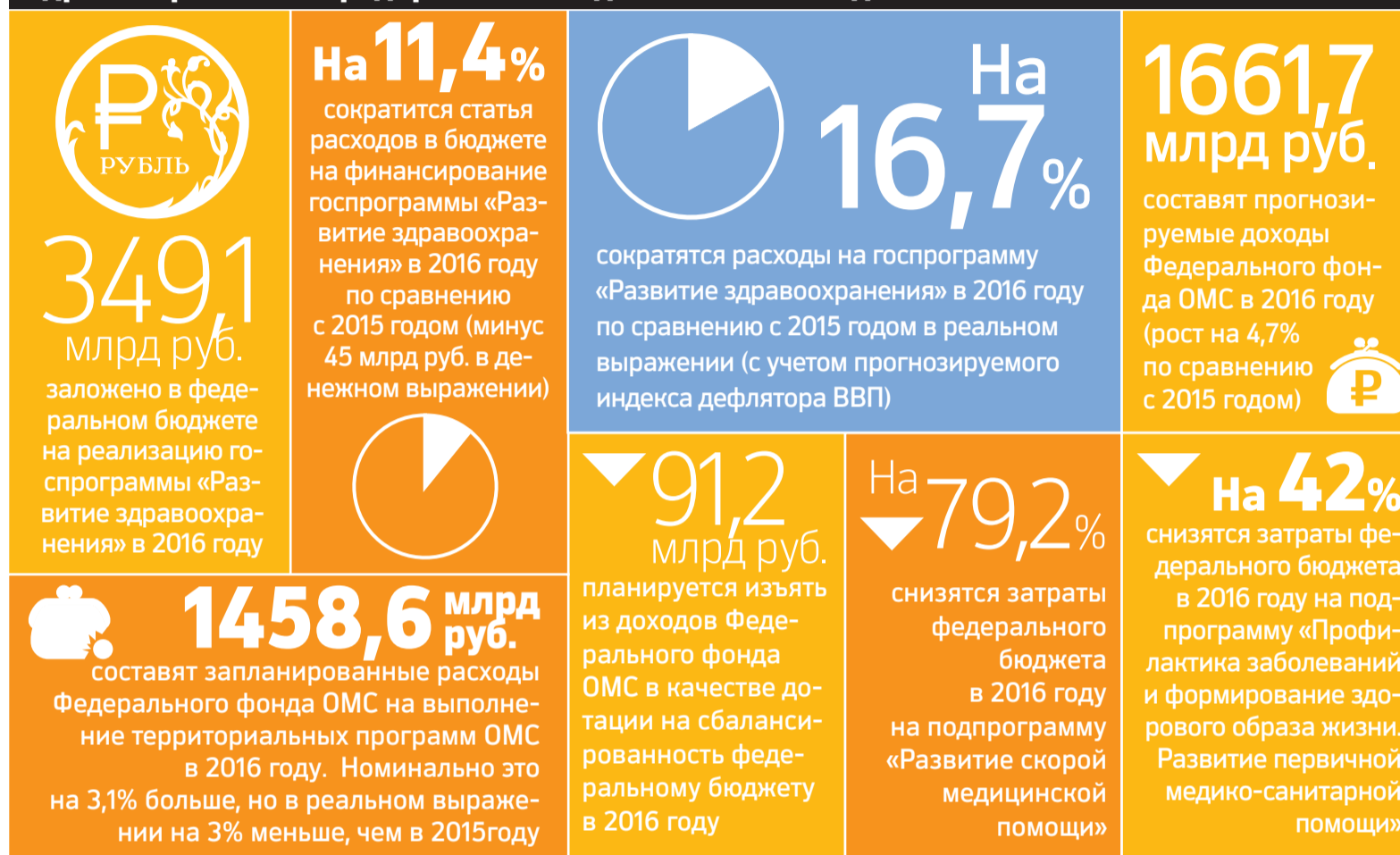
Рост числа пациентов частные медицинские учреждения объясняют несколькими факторами. Прежде всего на фоне реформы здравоохранения («оптимизация» медицинских учреждений) пациенты переходят из государственных клиник в частные. Параллельно фиксируется сокращение программ добровольного медицинского страхования (ДМС): в результате люди вынуждены оплачивать ту часть услуг, которые не включаются в страховые пакеты. Наконец, опрошенные упоминают сокращение выездного медицинского туризма, которое также благоприятно сказывается на спросе на их услуги.

За год с сентября 2014-го в 45% клиник, принявших участие в опросе, зафиксировали рост среднего чека. О снижении его размера сообщили только 20% опрошенных. По словам участников опроса, медицинские услуги пользуются стабильным спросом лишь у наиболее обеспеченных граждан — остальные экономят и посещают врача только в случае необходимости.

Наиболее популярными направлениями услуг в условиях кризиса, по оценкам респондентов, стали психиатрия и кардиология.

Текущий кризис повлиял на поведение пациентов иначе, чем кризис 2008 года, рассказывает партнер ЕУ Анна Гусева: по словам участников опроса, тогда из-за неопределенности относительно будущего люди старались выжать максимум из программ страхования, а сейчас наблюдается тенденция к снижению числа посещений ДМС-пациентов. Респонденты объясняют это

Здравоохранение в федеральном бюджете на 2016 год



тем, что «работники боятся лишней раз отпрашиваться у работодателя для посещения врача».

ДОСТУП К ОМС

Реформа здравоохранения облегчает доступ частных организаций к системе ОМС, что увеличивает их рынок, объясняет Владимир Назаров, заместитель директора Института социального анализа и прогнозирования РАНХиГС. «Они привлекают пациента по ОМС, а затем, показав определенное качество услуг, имеют возможность в дальнейшем оказать ему дополнительные услуги уже вне рамок ОМС и, соответственно, заработать на этом еще сколько-то», — говорит он.

Однако есть две проблемы. Первая — нехватка средств внутри самой системы ОМС из-за ухудшения экономической ситуации, что может привести к конфликтам региональных властей и частных медицинских учреждений относительно того, какой объем услуг они должны оказывать пациентам. Вторая сложность — в том, что программа госгарантий не конкретизирована. На чем именно экономить, каждый регион решает сам.

По данным ЕУ, 48% опрошенных клиник не участвуют в системе ОМС, из них 82% относятся к московскому региону. «Многие респонденты говорят о том, что у программы ОМС в Москве нет перспектив. В Санкт-Петербурге и регионах ситуация другая: тарифы ОМС выше, вследствие чего все респонденты участвуют в программе ОМС, преимущественно в ВМП [высокотехнологичная медицинская помощь]», — говорится в отчете.

За счет трех рычагов — методов оплаты медицинской помощи, регулирования доступа в систему и определения величины тарифа — «регион может сделать вообще все что угодно: он может сделать бизнес безумно прибыльным, а может его обнулить — и доступ закрыть, и цены сделать низкими, и объема не дать», объясняет Назаров. Москва, по его словам, начала свою реформу гораздо позже других регионов, урезает бюджетную сеть «избыточно ускоренными темпами» и в приходе в сектор частных организаций видит угрозу для этой сети.

Участие в программе ОМС, как объясняют опрошенные ЕУ, сопряжено с нерыночными тарифами, дополнительной отчетностью и проверками, проблемами с получением денежных средств за уже оказанные услуги. 55% респондентов были бы готовы участвовать в ОМС в случае внедрения системы соплатежа и изменения тарифов. «Постепенное изменение подхода

к тарифообразованию ОМС может повысить привлекательность государственной медицины для частных игроков и способствовать формированию системы государственных заказов на оказание медицинских услуг», — подтверждает Гусева.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДЕМПИНГ

Комментируя ключевые изменения на рынке государственных медицинских услуг вследствие реформы здравоохранения, респонденты упомянули сокращение числа клиник (41% опрошенных), ухудшение качества услуг (35%), сокращение государственного финансирования (35%), рост доли платных услуг в государственных клиниках (24%) и переход врачей в частные клиники (18%).

При этом 22% опрошенных столкнулись с проблемой конкуренции со стороны государственных клиник. «Респонденты говорят о недобросовестной кон-

куренции со стороны государственных лечебных учреждений, в основе которой лежит механизм формирования тарифов на платные услуги», — говорится в обзоре ЕУ. Тарифы, которые устанавливаются государственными медицинскими учреждениями, не покрывают всех расходов, включая амортизацию оборудования. «Государственные медицинские учреждения могут себе позволить демпинговать, поскольку у них нет понятия маржинальности: в стационарах многие из них продают услуги даже ниже тарифов ОМС», — сказал представитель одной из частных клиник, принявших участие в опросе ЕУ.

«Государственное медицинское учреждение не платит за аренду помещения и оборудования в отличие от частного», — добавляет Владимир Назаров. — Ему не надо вкладывать амортизацию здания, амортизацию оборудования в цену услуги. Поэтому, действительно, тариф в госучреждении может быть меньше». ■

Сокращение государственной медицины

Платная вместо бесплатной
В 2014 году, по данным Росстата, объем платных медицинских услуг вырос до 445,2 млрд руб. по сравнению с 358,5 млрд руб. в 2013 году, что соответствует росту на 24,2%. «На фоне сокращения коечного фонда и численности медицинских работников это может свидетельствовать о замещении бесплатной медицинской помощи платной», — от-

мечала в апреле Счетная палата в своих материалах.

Государственных становится меньше
Согласно этим материалам, к 2018 году число государственных клиник сократится на 7,2%, больниц — на 11,2%, прочих государственных медицинских учреждений — почти на 30%. По данным федеральной ста-

тистики, на которые ссылалось ведомство, численность врачей в госучреждениях за 2014 год упала на 12,8 тыс. человек. Обеспеченность населения врачами при этом сократилась с 41 медика на 10 тыс. населения в 2013 году до 39,7 в 2014 году — при показателе 40,2, зафиксированном в государственной программе «Развитие здравоохранения».

Время поверить в себя.

ТОНИ ПАРКЕР

УИЛЬЯМ ЭНТОНИ ПАРКЕР –
ФРАНЦУЗСКИЙ
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
БАСКЕТБОЛИСТ, ВЫСТУПАЮЩИЙ
в NBA*, ОДИН ИЗ САМЫХ
ТАЛАНТЛИВЫХ БАСКЕТБОЛИСТОВ
В МИРЕ. ОН ДОКАЗАЛ, ЧТО РОСТ
1,88 МЕТР НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ПОМЕХОЙ
В ДОСТИЖЕНИИ УСПЕХА.

ТОНИ ПАРКЕР НОСИТ ЧАСЫ CHEMIN DES
TOURELLES AUTOMATIC С МЕХАНИЗМОМ
POWERMATIC 80, КОТОРЫЙ ОБЕСПЕЧИВАЕТ
ЗАПАС ХОДА ДО 80 ЧАСОВ.



T+ **TISSOT** ЭТО ТВОЕ ВРЕМЯ



БУТИК TISSOT, ТД ГУМ, КРАСНАЯ ПЛОЩАДЬ, Д. 3, 3-Я ЛИНИЯ, 1 ЭТАЖ, ТЕЛ. +7 (495) 543-90-59
БУТИК TISSOT В ЧАСОВОМ МАГАЗИНЕ HOUR PASSION: МЕГА БЕЛАЯ ДАЧА-2, ТЕЛ. +7 (495) 915-84-49
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР ООО «СВОТЧ ГРУП(РУС)» ЮРИДИЧЕСКИЙ АДРЕС: 121099, МОСКВА,
НОВИНСКИЙ БУЛЬВАР, Д. 3 СТР. 1, ТЕЛ. +7 (495) 580-98-45, ФАКС +7 (495) 580-98-48

TISSOTWATCHES.COM

*Национальная баскетбольная ассоциация. Реклама.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ КНР впервые стала крупнейшим торговым партнером США

Китай сторговался с Америкой



15,5% всей внешней торговли США приходится на Китай, причем покупают Штаты значительно больше, чем продают

ГЕОРГИЙ МАКАРЕНКО

Канада впервые уступила Китаю место первого торгового партнера США. Это связано с энергетическим кризисом, который обесценил экспорт канадской нефти. Торговля же между США и Россией за год сократилась на треть.

КИТАЙСКИЕ 15,5%

Данные Министерства торговли США за первые три квартала 2015 года свидетельствуют, что Китай опередил Канаду и стал крупнейшим торговым партнером Штатов — впервые с 1985 года, когда Минторг начал вести подобную статистику. С января по сентябрь включительно объем торговли между США и КНР составил \$441,56 млрд, тогда как со своим северным соседом США за первые девять месяцев года наторговали на \$438,1 млрд.

В сравнении с январем — сентябрем 2014 года товарооборот между США и Канадой упал почти на 12% (или на \$57,5 млрд), а с Китаем, наоборот, вырос на 4% (или на \$15,7 млрд). Таким образом, на Китай теперь приходится 15,5% всей внешней торговли США, а на Канаду — 15,3%.

Третье место сохраняет за собой Мексика, южный сосед США. За первые девять месяцев прошлого года объем торговли между странами составил \$398,1 млрд, в этом же году за тот же период показатель незначительно упал, до \$397,5 млрд.

Экспорт из США в Китай по-прежнему серьезно уступает импорту: всего \$84 млрд против \$357,5 млрд. Дефицит торгового баланса для Вашингтона составляет тем самым \$273,5 млрд (против \$252,3 млрд годом ранее).

С СЕВЕРА НА ЮГ

Аналитики связывают падение удельного веса Канады как торгового партнера Штатов со снижением нефтяных цен. Страна является пятым по величине производителем нефти в мире, и основная ее часть экспортируется в США по трубопроводам и в железнодорожных цистернах. Например, по данным National Energy Board (NEB), правительственного агентства Канады по энергетике, в 2014 году в стране добывалось в среднем 600 тыс. куб. м нефти (3,75 млн барр.) в сутки. Экспорт в 2014 году составлял 453,66 тыс. куб. м (2,85 млн барр.) в день, из них на США приходилось в среднем 2,77 млн барр. ежедневно, или 97% всего нефтяного экспорта.

В январе объем поставок нефти из Канады в США достиг исторического максимума: 3,11 млн барр. ежедневно. По данным же американской стороны — Energy Information Administration (EIA), объемы этого экспорта стабильно растут с 1981 года и на конец 2015 года продолжают оставаться около исторических максимумов — свыше 3 млн барр. в сутки.

Объем поставок сохраняется, но нефтяные цены падают, что тянет вниз выручку Канады от экспорта энергоносителей. По подсчетам NEB, если в январе — мае 2014 года доходы страны от продажи энергоресурсов составили \$39 млрд, то за аналогичный период 2015 года этот показатель упал до \$24 млрд.

«Это все чисто нефтяная история, — рассказал Bloomberg экономист RBC Capital Markets Джейкоб Убина. — По номинальным цифрам все верно, Китай обошел Канаду. Но в реальности все совсем иначе:

речь идет не об экономической активности или производстве, а просто о том или ином уровне цен».

Менее оптимистично настроен аналитик HSBC Canada Дэвид Уотт. В разговоре с канадской The Globe and Mail он заявил: «Когда мы думаем об американском рынке, надо понимать свои возможности. Мы сейчас уже не так доминируем в торговле, как это было раньше. Ту долю рынка, которую мы потеряли в пользу КНР, уже не вернуть. Возможно, даже то, что мы уступили Мексике, также не вернется».

ДАЛЕКИЙ ПАРТНЕР

Объем торговли между США и Россией в 2015 году заметно сократился. С января по сентябрь прошлого года США поставили России товаров и услуг на \$8,2 млрд, а приобрели на \$18,9 млрд (товарооборот \$27,1 млрд). В этом году за первые три квартала объем экспорта из США в Россию составил \$5,3 млрд, а импорт из России — \$13,4 млрд. Общий товарооборот за первые девять месяцев составил \$18,7 млрд, что на треть (31%) ниже прошлогодних показателей. Это менее 1% от всего объема внешней торговли США, составившего \$2,85 трлн за январь — сентябрь текущего года.

Только за сентябрь 2015 года экспорт из США в Россию составил \$471 млн, импорт из России — \$1,15 млрд. Годом ранее показатели равнялись \$712 млн и \$1,83 млрд соответственно. В середине сентября 2014 года США ввели против Москвы расширенные секторальные санкции, ограничивающие сотрудничество двух стран в банковской, нефтяной и военно-промышленной отраслях. ▣

МНЕНИЕ



ФОТО: ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

ВЛАДИМИР СЛЕПОВ,
заведующий кафедрой финансов и цен РЭУ им. Г.В. Плеханова

Почему бюджет-2016 оставляет Россию без будущего

Национальная безопасность и содержание административного аппарата куда важнее экономического роста, образования и науки. Новый бюджет консервирует проблемы российской экономики.

ВОЙНА ВАЖНЕЕ ПЕНСИЙ

5 ноября президент России Владимир Путин утвердил поправки в отдельные законодательные акты РФ, которые создают условия для принятия бюджета 2016 года. Изменения внесены в положения Бюджетного кодекса, закона об автономных и бюджетных учреждениях и другие нормативно-правовые акты.

Впервые после 2008 года бюджет составлен на год, а не на три, как это было раньше. Причины понятны — слишком много факторов неопределенности: курс рубля, де-юре отпущенный «на свободу»; движения нефтяных цен; позиция США в определении базовой кредитной ставки; режим санкций Запада против России; геополитическое взаимодействие России и США.

Бюджет 2016 года (ФБ-2016) — отражение действующей экономической политики, ее реперных точек и координат, которые сегодня сложно назвать позитивными: безусловный приоритет экспорта сырья; высокие риски бизнеса, особенно малого; высочайшая, запретительная для бизнеса, ключевая кредитная ставка; таргетирование инфляции при любых вводных; сжатие до предела денежной массы М2 (наличные и денежные средства на депозитах); низкая эффективность золотовалютных резервов (\$375 млрд) и размещение значительной их части (\$90 млрд) в казначейских облигациях США.

Все это — политика «экономического дрейфа», которая уже привела к затуханию экономического развития. Доходы и расходы ФБ-2016 по объему практически такие же, как в проекте ФБ-2015, почти не изменилась и структура расходов. В приоритете — национальная безопасность и содержание административного аппарата. В минусе — национальная экономика, образование, здравоохранение, наука и культура. Именно то, что определяет будущее любой нации.

МЕЧТЫ О РОСТЕ

Насколько ФБ-2016 реалистичен? В предыдущем году власти придерживались оптимистичного сценария, рассчитывая увеличить

ВВП на 3%, а в реальности этот показатель составил 0,6%. Темпы роста оказались минимальными с 2009 года. Бюджет-2016 сформирован исходя из положительных значений ВВП и инфляции в размере 6,4% годовых. Но это вряд ли возможно в условиях снижения реальных доходов населения и платежеспособного спроса, высоких процентных ставок для реального сектора, низкого уровня монетизации экономики и инвестиционной активности, сохранения неэффективной отраслевой структуры реального сектора экономики. Дальше так продолжаться не может. Если подобная политика дрейфа сохранится и цены на нефть не изменятся, то в 2018 году Россия останется без Резервного фонда.

ЧТО ДЕЛАТЬ?

Имеет смысл обратить внимание на ставший традиционным подход к решению бюджетных проблем за счет двух кластеров российской экономики — низкодходных групп населения и малого бизнеса. В бюджете предусмотрены серьезные ограничения по индексации пенсий неработающих пенсионеров, отказ от индексации пенсий работающих пенсионеров, замораживание накопительной части пенсий. Это приведет к снижению доходов миллионов наших сограждан и сокращению покупательского спроса.

Нечто похожее происходило и с малым бизнесом. По статистике лишь трем процентам небольших предприятий в России удастся продержаться на плаву больше трех лет.

Нужна новая экономическая политика. Основные ее составляющие: это снижение ключевой ставки в полтора-два раза; переход ЦБ таргетирования инфляции к таргетированию ВВП и курса рубля; поэтапное снижение налогов и сборов с малого бизнеса; стимулирование частных пенсионных накоплений, а не их замораживание; разворот высшего образования на реальные нужды российской и мировой экономики.

Если эти меры реализовать, по нашим оценкам, потенциал развития российской экономики в среднесрочной перспективе — 7–8% в год. Тогда «бюджет дрейфа» превратится в бюджет инновационного развития.

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

Время замечательных будней.

TISSOT CHEMIN DES TOURELLES AUTOMATIC.

НЕОБЫКНОВЕННЫЕ ЧАСЫ, НАЗВАННЫЕ
В ЧЕСТЬ КОМПАНИИ TISSOT В ГОРОДЕ
ЛЕ ЛОКЛЬ, КОЛЫБЕЛИ ШВЕЙЦАРСКОЙ
ЧАСОВОЙ ИНДУСТРИИ. МЕХАНИЗМ
С ЗАПАСОМ ХОДА ДО 80 ЧАСОВ,
ВЫПУКЛОЕ УСТОЙЧИВОЕ
К ПОЯВЛЕНИЮ ЦАРАПИН
САПФИРОВОЕ СТЕКЛО
И ПРОЗРАЧНАЯ
ЗАДНЯЯ КРЫШКА.



T + TISSOT ЭТО ТВОЕ ВРЕМЯ

БУТИК TISSOT, ТД ГУМ, КРАСНАЯ ПЛОЩАДЬ, Д. 3, 3-Я ЛИНИЯ, 1 ЭТАЖ, ТЕЛ. +7 (495) 543-90-59
БУТИК TISSOT В ЧАСОВОМ МАГАЗИНЕ HOUR PASSION: МЕГА БЕЛАЯ ДАЧА-2, ТЕЛ. +7 (495) 915-84-49
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР ООО «СВОТЧ ГРУП(РУС)» ЮРИДИЧЕСКИЙ АДРЕС: 121099, МОСКВА,
НОВИНСКИЙ БУЛЬВАР, Д. 3 СТР. 1, ТЕЛ. +7 (495) 580-98-45, ФАКС +7 (495) 580-98-48

TISSOTWATCHES.COM

Реклама.

МИНИСТР И МЕДИАМАГНАТ

→ Лесин проработал на госслужбе 13 лет, а в 2013 году вернулся в бизнес, с которого начинал карьеру в начале 1990-х, и возглавил холдинг «Газпром-медиа». За полтора года при Лесине «Газпром-медиа» стал самым активным игроком на рынке. В частности, экс-министр договорился об одной из крупнейших телевизионных сделок, купив у Владимира Потанина его холдинг «ПрофМедиа»

↓ К российской власти Михаил Лесин приблизился в 1996 году, когда стал одним из главных организаторов предвыборной кампании Бориса Ельцина «Голосуй или проиграешь», а после выборов взял у президента телеинтервью, в котором тот впервые рассказал о предстоящей операции на сердце. На фото — Лесин с Борисом Ельциным в марте 2000 года.



Чем запомнился бывший министр печати Михаил Лесин

«Я все могу»

→ Окончание. Начало на с. 1

«ГОЛОСУЙ СЕРДЦЕМ»

Лесин родился 11 июля 1958 года в Москве в семье военного строителя. В конце 1970-х годов служил в армии, после поступил в Московский инженерно-строительный институт имени Куйбышева (МИСИ). В студенческие годы Лесин увлекся КВН, был директором юмористической телепрограммы «Веселые ребята» — это и стало началом его карьеры в СМИ.

Но юмористических передач Лесину было явно недостаточно. «Я начинал с бизнеса и много лет в нем проработал», — говорил он в интервью Forbes летом 2014 года. В 1987 году Лесин вместе с другом по студенческому КВН Юрием Заполем основал рекламное агентство, впоследствии получившее название «Видео Интернешнл». К началу 2000-х оно выросло в крупнейшего продавца рекламы в стране. Сейчас оно называется Vi и продает рекламу на всех крупных федеральных каналах, кроме НТВ и ТНТ. Заполь умер от рака в 2005 году, после чего руководителем агентства стал общий друг Заполя и Лесина Сергей Васильев.

В 1994 году Лесин возглавил телекомпанию в составе агентства РИА Новости, а через два года — активно участвовал в

предвыборной президентской кампании Бориса Ельцина. Лесину, к примеру, приписывают создание слогана «Голосуй сердцем», авторство роликов «Верю, люблю, надеюсь», «Спаси и сохрани» и даже еженедельные радиобращения президента к стране. Ему же в интервью Ельцин впервые рассказал о проблемах с сердцем и скорой операции. После выборов Лесин ненадолго возглавил управление делами президента по связям с общественностью.

В 1997 году он стал первым заместителем главы ВГТРК и принимал активное участие в создании этого государственного медиахолдинга в его нынешнем виде. При нем в холдинг вошли, например, радиостанция «Маяк» и региональные ГТРК.

ВГТРК активно пользовалась государственными льготами. Дотируемую из госбюджета ВГТРК упрекали в том, что у заместителя ее председателя Лесина есть конфликт интересов. «Льготы, которые государство предоставило ВГТРК, беспрецедентны. Видимо, государству важнее не РАО «ЕЭС» и «Газпром», а государственное телевидение, — рассуждала в одном из интервью на тот момент гендиректор ОРТ (теперь — «Первый канал») Ксения Пономарева. — Это дело, конечно, государственное. Но все-таки есть грань приличия. Когда

один из чиновников ВГТРК Михаил Лесин по совместительству — опосредованный лидер крупнейшей рекламной группы, то это называется недобросовестной конкуренцией». Сама «Видео Интернешнл», впрочем, утверждала, что Лесин вышел из числа ее акционеров еще в 1994 году.

В 1996 году Лесин активно участвовал в предвыборной президентской кампании Бориса Ельцина. Ему, к примеру, приписывают создание слогана «Голосуй сердцем»

ПОРТФЕЛЬ МИНИСТРА

В 1999 году Лесин возглавил Министерство печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций в правительстве Сергея Степашина. В период парламентских (1999 год) и президентских (2000 год) выборов он был ключевой фигурой предвыборного штаба сначала прокремлевского блока «Единство», а потом — ставшего преемником Ельцина Владимира Путина.

На посту министра печати Лесин принял активное участие в одной из самых скандальных историй начала 2000-х — в переходе активов «Медиа-Моста» Владимира Гусинского под кон-

троль «Газпрома» и так называемом разгроме старого НТВ. В марте 2000 года «Газпром» направил «Медиа-Мосту» требование выплатить \$211,6 млн, которые сам «Газпром» до этого перечислил банку Credit Suisse First Boston по кредиту «Медиа-Моста». Переговоры зашли в тупик, и 13 июня 2000 года Вла-

димир Гусинский был арестован по обвинению в хищении \$10 млн при приватизации компании «Русское видео». Через три дня Гусинский был выпущен под залог, но с «Медиа-Мостом» ему пришлось проститься.

В конце июля 2000 года Гусинский подписал так называемый протокол №6 — договор о продаже «Газпрому» ЗАО «Медиа-Мост» за \$773 млн. Как утверждал позже владелец «Медиа-Моста», в протоколе оговаривалось, что сделка действительна только в том случае, если Гусинский находится не под стражей. Лесин этот договор завизировал, за что в сентябре того же года премьер-министр Михаил Касьянов сделал ему устный вы-

говор за вмешательство в спор хозяйствующих субъектов. На базе активов «Медиа-Моста» был в итоге создан холдинг «Газпром-Медиа».

При Лесине-министре в 2003 году из состава ВГТРК было выведено агентство РИА Новости, перешедшее в подчинение Министерства печати. Именно Лесин пригласил руководить агентством Светлану Миронюк, которая возглавляла РИА до 2013 года. В недавнем интервью Forbes она заявила, что ее взгляды и взгляды Лесина на то, что считается государственными интересами, впоследствии сильно разошлись. Именно Лесина она назвала одним из инициаторов ее отставки. «Это государственная служба, где никто никаких гарантий не дает», — так прошлой осенью в интервью Forbes комментировал перестановки в РИА сам Лесин. Это правило он должен был усвоить и на собственном примере.

В 2004 году Лесин сменил должность министра на статус советника президента по вопросам СМИ. В этой роли он был одним из инициаторов запуска в 2005 году телеканала Russia Today, который должен был транслировать российскую картину мира зарубежной аудитории. Но в 2009 году Лесин неожиданно был отправлен в отставку. Формальной причиной, как писал Интерфакс, было на-



← Как министр печати Лесин курировал и президентскую кампанию Владимира Путина в 2000 году, которая строилась вокруг Второй чеченской кампании. На фото слева направо: командующий Объединенной группировкой федеральных сил на Северном Кавказе Виктор Казанцев, Лесин, помощник президента Сергей Ястржембский, начальник Генштаба Анатолий Квашнин.

→ Самой громкой операцией Лесина-министра было взятие под госконтроль активов Владимира Гусинского, прежде всего телеканала НТВ. Гусинский в 2000 году был арестован и в Бутырской тюрьме подписал «Протокол №6», которым обязался передать свой холдинг «Медиа-мост» «Газпром-медиа». На протоколе стояла и подпись Лесина, который завизировал его как министр. Окончательно «Медиа-мост» перешел «Газпрому» только в 2001 году. На фото — Лесин с возглавившим НТВ после сделки Борисом Йорданом

→ После отставки с министерского поста Лесин пять лет работал советником президента. На этой должности он стал, в том числе, автором и идеологом создания телеканала Russia Today. На фото — Лесин с премьером Владимиром Путиным и главным редактором Russia Today Маргаритой Симоньян в 2009 году



ФОТО: PhotoXpress



ФОТО: РИА Новости

↓ Главным детищем Лесина-бизнесмена было агентство «Видео Интернешнл». Лесин вышел из его учредителей в 1994 году, но с ним связывали непотопляемость «ВИ» — крупнейшего продавца рекламы на федеральных каналах. На фото — Лесин с главами ВГТРК Олегом Добродеевым и Первого канала Константином Эрнстом

↓ Летом 1999 года Михаил Лесин сделал новый шаг по карьерной лестнице, став министром печати в правительстве Сергея Степашина (на фото — представление Лесина). Степашин уйдет в отставку через месяц, а Лесин останется министром до 2004 года



ФОТО: Дмитрий Дуванин/Коммерсантъ



ФОТО: PhotoXpress

звано «несоблюдение правил госслужбы и этики поведения госслужащего».

ПОСТ СДАЛ

Среди причин громкой отставки источник Интерфакса в администрации президента называл также использование Лесиним своего положения «для решения вопросов, не связанных со служебными обязанностями».

В сентябре 2009 года входящие в Национальную медиа группу телеканалы РЕН ТВ и «Пятый канал» договорились, что с 2010 года продавать рекламу в их эфире будет не сейлз-хаус «Газпром-Медиа», как прежде, а «Видео Интернешнл». Воспользоваться ее услугами основному акционеру банка «Россия» Юрию Ковальчуку (тогда Национальная медиа группа была тесно связана с этим банком) посоветовал именно Лесин, рассказывал один из его знакомых.

Руководство «Газпром-Медиа» тогда пожаловалось на «Видео Интернешнл» в администрацию президента, и Дмитрий Медведев, у которого не сложились отношения с советником, принял решение уволить Лесина, рассказывали источники, близкие к «Видео Интернешнл», и подтверждал федеральный чиновник.

В декабре 2009 года, сразу после отставки Лесина, Дума в рекордные сроки приняла поправки в закон «О рекламе», ограничившие с 2011 года долю «Видео Интернешнл» 35% от всех рекламных бюджетов, привлеченных на федеральные каналы за предыдущие два года. Бизнес крупнейшего продавца телерекламы, казалось, был обречен, но этого не произошло:

летом 2010 года основатели и топ-менеджеры «Видео Интернешнл» продали 100% группы структурам, связанным с банком «Россия» и его учредителями.

Покинув администрацию президента, Лесин в 2010–2011 годах входил в совет директоров «Национальных телекоммуникаций» (на тот момент принадлежали Национальной медиа группе), но от активного участия в жизни российских СМИ отошел. Он переехал в Калифорнию, занимался рыбалкой, семьей, помогал сыну Антону, увлекшемуся кинобизнесом в Голливуде. Но следить за делами в России Лесин не переставал, поддерживая контакт со всеми ключевыми игроками на медиарынке.

ВОЗВРАЩЕНИЕ

Возвращение Лесина к делам оказалось неожиданным и триумфальным. Осенью 2013 Николай Сенкевич, почти десять лет возглавлявший холдинг «Газпром-Медиа», внезапно досрочно покинул свою должность. А руководство крупнейшим частным медиахолдингом страны так же неожиданно поручили Лесину.

В холдинг «Газпром-Медиа» входят телеканалы НТВ, ТНТ, радио «Эхо Москвы», Comedy Radio, видеохостинг Rutube, газета «Семь дней» и другие медиаактивы. На деле компания (крупнейший акционер — Газпромбанк) находится под государственным контролем, а решения о назначении ее главы принимает, как рассказывали собеседники РБК на медиарынке, президент. Считалось, что возвращению Лесина способствовал его близкий друг, первый заместитель главы ад-

министрации президента Алексея Громова.

«Лесина особо лоббировать не надо, он же одна из ключевых фигур на рынке», — опровергал эту версию пресс-секретарь Путина Дмитрий Песков. «В данном случае, я думаю, сказалась потребность отрасли в том, что-

«Насколько я знаю Михаила Юрьевича, а знаю я его достаточно давно, в тех или иных обстоятельствах всегда большее значение имеет его воля, а не какие-то внешние факторы»

бы такие люди были задействованы, и его личная потребность в раскрытии собственного потенциала», — говорил он корреспонденту Forbes.

На новом посту Лесин сразу начал скупать активы: всего за два месяца он заключил сделку с холдингом «ПрофМедиа» Владимира Потанина, приобретя развлекательные каналы «Пятница», ТВ3 и «2x2», радиостанции «Авторadio» и «Юмор FM» и кинокомпанию «Централ Партнершип». Покупка обошлась «Газпром-Медиа» в \$602 млн. Кредитные обязательства «Газпром-Медиа» после сделки выросли в шесть раз, до 32 млрд руб. Но Лесин считал приобретение активов очень удачным шагом, видя в нем большой потенциал для синергии с каналами и радиостанциями своего холдинга. Сейчас бывшие телеканалы «ПрофМедиа» — одни из самых быстрорастущих активов в «Газпром-Медиа».

Кроме покупок Лесин занялся консолидацией продакшенов и рекламных подразделений вну-

три холдинга, поменял несколько топ-менеджеров, включая многолетнего генерального директора «Эха Москвы» Юрия Федутинова. С этого момента начался конфликт Лесина с радиостанцией, вылившийся осенью 2014 года в публичный скандал. Тогда глава «Газпром-Медиа» попы-

тес не удалось уволить журналиста «Эха» Александра Плющева за некорректное поведение в соцсетях. Это делалось в обход главного редактора радиостанции Алексея Венедиктова и было воспринято как атака на последнего.

«Газпром-Медиа» — один из ведущих игроков в индустрии, и мы обязаны защищать свои интересы на рынке», — говорил Лесин в интервью Forbes, отвечая на вопрос, хочется ли ему участвовать в делах индустрии. Одного холдинга Михаилу Лесину, действительно, было мало — он быстро перенес свою энергию на весь медиарынок. По его инициативе, например, была возрождена премия ТЭФИ, создан Индустриальный комитет по телеизмерениям, который должен был определить устраивавшего всех измерителя телеаудитории (рейтинги — ключевой показатель для продажи рекламы, главного источника доходов телеканалов), начал создаваться новый единый продавец телерекламы.

На рынке говорили о возвращении министра — пусть и в те-

невом статусе. Но активность Лесина, его сложный характер и стремление консолидировать рекламные потоки на телерынке оказались по душе не всем. «К тому, что меня многие не любят, я давно привык», — говорил сам топ-менеджер в интервью Forbes в августе 2014 года, а через несколько месяцев внезапно оставил должность предправления «Газпром-Медиа».

Близкие к Лесину люди говорили о личных причинах его ухода, в том числе о плохом самочувствии топ-менеджера. Но на рынке считали, что у его отставки были и другие причины — сложные отношения с руководителями федеральных каналов и главой совета директоров «Газпром-Медиа» Алексеем Миллером. Инициативы Лесина с его уходом подвисли: в частности, так и не был выбран единый измеритель аудитории телеканалов, создание нового продавца телерекламы тоже застопорилось.

«Насколько я знаю Михаила Юрьевича, а знаю я его достаточно давно, в тех или иных обстоятельствах всегда большее значение имеет его воля, а не какие-то внешние факторы», — говорил про уход Лесина из «Газпром-Медиа» замминистра связи России Алексей Волин.

Сам Лесин причины отставки официально не комментировал. После ухода он несколько месяцев провел в Швейцарии, где проходил курс лечения, затем уехал в свой калифорнийский дом. В делах медиаотрасли он практически не участвовал, но, как он сам признавался в недавнем разговоре с корреспондентом РБК, по старой привычке продолжал следить за ее жизнью. ▣

Рустам Тарико снова меняет стратегию

«Я могу видеть, как вы тратите деньги»

ЕЛИЗАВЕТА ОСЕТИНСКАЯ,
ЕЛЕНА ТОФАНЮК

Владелец банка «Русский стандарт» Рустам Тарико реструктурировал обязательства перед кредиторами и удержал банк на плаву. О том, как он будет реформировать «Русский стандарт», а также о том, как обстоят дела в водочном бизнесе, Тарико рассказал РБК.

«ЭТО ЧЕСТНАЯ СДЕЛКА»

— Вам удалось договориться с держателями бондов о реструктуризации. Как вы их убедили? Они просили 25% сразу и деньгами, вы предлагали 10%, но сошлись на 18%.

— Это всегда вопрос взаимовыгодного баланса. Для держателей облигаций это баланс между размером немедленной выплаты и гарантиями защиты оставшейся суммы инвестиций. Выплата в размере 18% отвечает нашим общим интересам.

— А на выплату 18% у вас есть деньги?
— Да, есть, и 18%, и сумма начисленного купонного дохода, всего около \$107 млн, уже выплачены держателям долговых обязательств. — Когда вы делали первое предложение, вы говорили,

что не можете заплатить больше 10%, потому что вам придется взять эти деньги из капитала и у вас будут проблемы с нормативами. Откуда сейчас взяли — из водочного бизнеса?

— Нет, водочный бизнес не участвовал, сделка полностью финансируется банком.

— Ну как же так получилось? Вы говорили, что больше 10% у вас нет, сейчас откуда-то взялось 18%.

— Вы же всегда в своей жизни выбираете, что будет лучше. Для нас в этой ситуации худший сценарий — это не сделать сделку. А сделать сделку на компромиссных условиях — это тоже приемлемый вариант.

— Но ниже минимумов ваши нормативы не упадут?

— Нет, они будут гораздо выше необходимого минимума, мы будем одним из самых капитализированных банков, когда реализуем все запланированные мероприятия. Несколько дней назад правительство РФ приняло постановление, которое разрешает в случае согласования советом директоров ВЭБа продлить субординированный кредит ВЭБа (5 млрд руб.) на три года, что позволит в полном объеме учитывать его в капитале банка. Кроме того, мы рассчиты-

ваем получить 5 млрд руб. через механизм ОФЗ.

— У держателей бондов теперь в залоге 49% банка. Вам с этим комфортно?

— Конечно. Это честная сделка. При этом я по-прежнему сохраняю контроль над банком, а после выплаты долга залог будет снят.

«ПОЛНОЕ ВРАНЬЕ. Я НИ К КОМУ НЕ ХОДИЛ»

— Успех банка вы связываете лично с собой, вы не допускаете мысли, что кто-то другой мог бы развивать его более эффективно?

— Если коротко, то да.

— То есть «Русский стандарт» — это Рустам Тарико?

— Да, но есть менеджерская команда, которую я создал. Модель придумана мной, инвестиции сделаны мной, банк принадлежит мне, я его придумал, у меня нет никаких других партнеров. Кому еще я должен быть благодарен, кроме как себе

«РУСТ» В ЧЕСТЬ РУСТАМА

Бизнес на интуристах

Рустам Тарико родился в 1962 году в татарстанском райцентре Мезелинск. В школе он основал вокально-инструментальный ансамбль, который выступал на дискотеках, и получал официальную зарплату. В возрасте 17 лет Тарико приехал в Москву и поступил в Московский университет инженеров транспорта. В свободное от учебы время Тарико подрабатывал дворником. Затем ему предложили более интересную работу — он начал расселять итальянских туристов по гостиницам. В те времена принимать иностранцев могли лишь некоторые специализированные отели. Тарико уговорил директора гостиницы

«Россия», куда иностранцев не заселяли, отступить от этого правила. Благодаря этому доходы Тарико выросли до нескольких тысяч долларов в месяц.

Бизнес из «киндер-сюрприза»

В числе туристов, с которыми работал Тарико, был сотрудник итальянской компании Ferrero. Тарико договорился с ним об организации импорта «киндер-сюрпризов». Вскоре он получил предложение о сотрудничестве от компании Martini. В 1992 году Тарико легализовал бизнес, зарегистрировав фирму «Руст» (которую назвал в честь самого себя). Так было положено начало истории холдинга «Русский стандарт».

Вне бизнеса

Тарико увлекается лодками (настаивая именно на таком названии и протестуя против слова «яхта»). В 2004 году журнал Yachting писал, что Тарико является владельцем двух самых быстрых лодок на Средиземном море. «Когда начинается сезон, я бываю на Сардинии практически все выходные и праздники. А если нет каких-то срочных дел, я провожу там весь август и стараюсь выходить в море каждый день», — рассказал он в интервью. В 2004 году, по данным Forbes, Тарико за €15 млн купил у жены Сильвио Берлускони виллу Minerva на Сардинии. В 2011 году он приобрел виллу в Майами-Бич за \$25,5 млн.

и менеджерской команде, которую я сам же и нанял.

— Нам рассказывали разные люди, что в прошлом году вы к ним приходили и пытались продать банк.

— Полное вранье. Никто не приходил, я ни к кому не ходил.

— Вы два раза докапитализировали «Русский стандарт» по довольно странной схеме. Банк за счет собственных средств покупал у вас акции водочной компании, а вы вносили эти деньги в капитал банка в качестве материальной помощи. За счет каких именно собственных средств банк покупал акции компании?

— Мы четко следовали всем правилам и регуляторным нормам. В рамках своей операционной деятельности банк имеет право инвестировать средства в любые ценные бумаги, которые принесут ему доход.

— Центральный банк эта схема устраивает?

— Мы проводим только те сделки, которые соответствуют требованиям ЦБ.

— Я сейчас неприятную вещь скажу, если позволите. Мне кажется, что эта схема использования средств клиентов на счетах банка для того, чтобы его же и докапитализировать. Я права?

— Если коротко, то нет. Банк получил в собственность ценные бумаги крупных и успешных компаний, которые принесут ему прибыль. Капитал банка был увеличен за счет финансовой помощи со стороны материнской компании. Теперь мы договорились с инвесторами. После реструктуризации облигаций мы планируем получить ОФЗ. И «Русский стандарт» станет одним из самых капитализированных банков страны.

— Но 5 млрд руб., которые вам дают в капитал через ОФЗ, вас не спасают же.

— Основной объем средств для докапитализации банка мы привлекли самостоятельно, однако участие в государственной программе докапитализации с помощью ОФЗ крайне важно для нас как для крупного банка, работающего с населением.

— А вы свой банк рассматриваете как too big to fail?

— Это вопрос не ко мне.

«НАС БОЛЬШЕ НЕ ИНТЕРЕСУЕТ БИЗНЕС С ВЫСОКИМИ РИСКАМИ И ВЫСОКИМИ СТАВКАМИ»

— В процессе реструктуризации вы пошли еще на одну уступку. Раньше вы предлагали начать платить купон деньгами через два года, теперь вы согласились начать выплаты через полтора года.

— Мы планируем получить прибыль уже через год, поэтому эта разница для нас не принципиальна.

— А что вселяет в вас уверенность в том, что банк начнет зарабатывать уже через год? Нет очевидных факторов для оптимизма в секторе розничных банков.

— Ситуация сложная, но она лучше, чем год назад. Государство справилось с шоком, который возник из-за изменения макроэкономической ситуации. Наступила некоторая стабильность, можно снова заниматься планированием, моделированием бизнеса и зарабатывать деньги. Мы активно занимаемся оптимизацией бизнеса. Если раньше на риск мы смотрели

как на элемент цены, то сейчас это не так, и мы внедряем модель «низкие риски — низкие ставки». В «Русском стандарте» уже имплементированы более совершенные скоринговые модели, которые позволяют точно идентифицировать платежеспособных заемщиков. Если вы посмотрите на новые поколения кредитов, вы это увидите.

— Банк выдает кредиты сейчас? Вы не остановились?

— Мы постепенно наращиваем кредитование, хотя и не в тех объемах, которые были раньше. Банк и сейчас является одним из крупнейших в стране и занимает второе место на рынке кредитных карт.

«Первое — это управление рисками: если ты их не контролируешь, то потом никакие цены, продукты и люди не помогут»

Работа по изменению бизнес-модели началась в середине 2014 года, мы наняли консультантов, которые специализируются на рисках, скоринге и взыскании задолженности. Я поставил задачу менеджменту банка в 2014 году не наращивать кредитование, до тех пор пока мы не решим наши проблемы в этих областях.

— А вы в начале 2014 года что-то почувствовали?

— Преимущество розничного бизнеса в том, что когда что-то происходит, ты это очень быстро видишь. Любые социальные изменения видны чуть ли не на следующий день. Первые признаки ухудшения ситуации появились еще в 2013 году, когда начали расти дефолты. Я уже тогда, например, начал выходить из бизнеса по предоставлению денежных ссуд, добровольно согласился на убытки, резко сократив выдачу кредитов, до тех пор пока не приведу в порядок бизнес-модель. В середине 2015 года банк снова начал увеличивать кредитование. В новой бизнес-модели все упирается в не сколько фундаментальных вещей. Первое — это управление рисками: если ты их не контролируешь, то потом никакие цены, продукты и люди не помогут. У нас есть две скоринговые модели для определения риска заемщиков, кредит получает только тот, кто имеет высокий рейтинг по обеим моделям. Нас больше не интересует бизнес с высокими рисками и высокими ставками, эта модель больше не жизнеспособна.

— Тогда каково ваше конкурентное преимущество?

— Сначала про старую бизнес-модель, которая существовала до 2014 года. Люди считают «Русский стандарт» просто одним из розничных банков, я его считаю уникальным, потому что он шел все время своей дорогой. Мы строили в России народный American Express. Эта модель подразумевает, что банку принадлежит не только бизнес по выпуску кредитных карт, но и бизнес по их приему, так называемому эквайрингу. Эта модель позволяет контролировать доходность, перемещая ее с выпуска на эквайринг. Я очень серьезно развиваю бизнес в сфере эквайринга и приема карт. Это большой инвестиционный проект, в рамках которого надо было объехать всю страну и подсоединить 320 тыс. торговых точек, поставить современные терминалы, которые

позволяли бы не только обрабатывать транзакцию по карте, но и выдавать кредиты.

Суммарно бизнес-модель выглядела так: для клиентов с невысоким доходом был продукт с понятным риском и высокой ставкой, в среднем сегменте были хорошие лимиты, револьверные кредиты с возможностью перехода на расщотку, с дополнительными возможностями в виде поощрения покупок и cash-back, а в верхнем сегменте бизнес построен на коммиссионных доходах, где клиенты могут воспользоваться деньгами бесплатно, а также им предлагается консьерж-сервис.

«МЫ ИДЕМ ПО ПУТИ НИЗКИХ РИСКОВ И НИЗКИХ СТАВОК»

— Если вернуться к бизнес-модели, чем новая отличается от старой?

— Во-первых, как я уже сказал, мы идем по пути низких рисков и низких ставок. Мы продаем продукты с более низкими ставками, чем их продает рынок. Во-вторых, мы сейчас сильно не развиваем бизнес кредитных карт. Мы адаптировали этот продукт и выходим с денежными ссудами на кредитные карты.

— А чем это отличается от кредита наличными?

— Логистикой. Вы не получаете деньги на руки, вы можете их только потратить, а я могу видеть, как вы их тратите, и делать вывод, как меняется риск, исходя из ваших операций.

— Из всего, что вы описываете, следует, что раньше вы были нацелены на все группы клиентов — бедных, средних и богатых. А сейчас у вас полностью исчезают бедные и сильно сокращается середина.

— Не совсем так, люди с низкими доходами до сих пор являются важными и стратегическими клиентами банка, просто людей, которым можно дать кредит, стало меньше.

— А конкуренция за них возрастает. Вы вступаете на поле, где будете конкурировать со всеми — «Альфой», БИНОм, «Открытием». В чем ваше конкурентное преимущество?

— По объему накопленной информации о заемщиках «Русский стандарт» больше, чем любой из этих банков. У меня больше 30 млн кредитных историй. Я могу анализировать риск более точно, чем банки, которые вышли на этот рынок позднее. Я этими данными не особенно пользовался, потому что не было стратегической задачи точно отслеживать риск — маржа была достаточно высокой. Сейчас, когда я обратился к стратегии «низкий риск — низкая ставка», управление риском стало принципиально важным. Я потратил на это очень много времени, но это не означает, что я хочу сузить клиентскую базу.

Я вывожу на рынок новый продукт под названием «Десятка». Что это такое? В свое время я вышел на рынок потребительского кредитования именно с этим продуктом, но тогда он назывался «10, 10, 10» (10% предоплата, 10 месяцев срок кредита и 10% переплата). Сейчас

мы этот продукт называли «Десятка», но он таким же и остался. Это опять тема низкой процентной ставки, потому что переплата составляет всего 10%.

— Какова эффективная ставка по этому продукту?

— Думаю, несложно подсчитать, что она немного больше 20%. В текущих условиях это достаточно низкая ставка для российского рынка.

«НИКТО НЕ ДУМАЕТ О ТОМ, ЧТОБЫ ВКЛАДЫВАТЬ В КАЧЕСТВО»

— У нас есть несколько вопросов по водочному бизнесу. Вы потеряли первое место в России по объемам розничных продаж, по данным маркетинговой компании Nielsen. И занимаете третье. Почему?

— С середины прошлого года мы вели очень активные переговоры с крупнейшими розничными сетями об изменении коммерческих условий сотрудничества. Нам удалось в итоге договориться, но в период переговоров наш продукт продавался в ограниченных количествах, поэтому мы потеряли долю рынка. Теперь мы ее достаточно быстро восстановим.

— Вас беспокоит потеря первого места?

— Нет. Я в принципе не верю в commodity бизнес, когда поставил цену 185 руб. и продаешь вагонами. Мой бренд сильнее, он стоит на \$1–2 дороже, но его все равно покупают в больших количествах. Если нас поставить в равные условия, моя компания вернется на первое место. Если бы появился мегапопулярный серьезный бренд, который сравним с моим не по цене, а по качеству и уровню лояльности к бренду, тогда бы я волновался. Пока такого брен-

да нет. И я думаю, что в ближайшее время не возникнет. Потому что никто не думает о том, чтобы вкладывать в качество водки, упаковки, в строительство бренда.

— То есть вас больше волнует первенство по качеству, чем по количеству?

— По качеству и по деньгам. Для меня принципиальный вопрос — сколько я зарабатываю прибыли.

— Ваша водочная компания Roust убыточна...

— Она увеличила прибыль в три раза с момента покупки. Это вопрос отчетности. А убытки вы видите, потому что мы отчитываемся по US GAAP, а в этом случае на результат компании влияет переоценка нематериальных активов, в частности брендов.

— Что кроме Польши приносит вам деньги?

— Очень успешный бизнес — водка «Русский стандарт». Этот бренд в кризис не пострадал, а даже вырос.

— Бренд «Русский стандарт» за границей не потерял в популярности в связи с тем, что Россия в целом потеряла в популярности?

— Даже не шелохнулся. Самый большой рынок «Русского стандарта» в Великобритании, он больше российского. Мы там вторая водка после Smirnoff и продаем больше миллиона коробов, это 12 млн бутылок.

— У вас же бренды в залоге?

— Да, часть брендов Roust Corp. в залоге. Но они всегда там были. Мне было так обидно, что в газетах написали, что я это сделал. Я купил компанию с уже заложенными брендами, это было условием реструктуризации бондов когда-то. Они были в залоге и остались в залоге. При этом бренд «Русский стандарт» не находится в залоге. ▣

Нестандартный «Стандарт»

Водка под собственным брендом
Холдинг «Русский стандарт» был основан в 1992 году. Первой компанией холдинга стала «Руст Инк», занимающаяся дистрибуцией дорогостоящих импортных алкогольных напитков, таких как вермут Martini и виски Johnny Walker. В 1998 году специалистами холдинга была создана собственная премиальная водка «Русский стандарт», производством которой занялась компания «Русский стандарт водка». Первоначально напиток производился на петербургском ликеро-водочном заводе «Ливиз», а в 2006 году холдинг открыл в Петербурге собственный завод.

Кредитный «Макдоналдс»
В 1999 году начал работу банк «Русский стандарт» (основой для него послужил Агроопторгбанк, пострадавший от кризиса 1998 года и выкупленный за \$100 тыс.). Банк фактически первым в стране начал выдавать потребительские кредиты, причем за скорость выдачи денег его прозвали «кредитным «Макдоналдсом». Впоследствии в состав холдинга вошли также страховая компания, управляющая компания и негосударственный пенсионный фонд.

В исследовании Финансового университета при правительстве РФ рекламная стратегия «Русского стандарта» названа рискованной — холдинг не побоялся выпускать под одним брендом спиртные напитки и финансовые услуги. Однако риск оказался оправданным: «алкогольный» оттенок не оттолкнул потребителей от финансовых организаций, они успешно работают и считаются надежными.

Второй в мире
В 2011 году «Руст Инк» приобрела Gancia — итальянского производителя игристого вина и вермута, основанного в 1850 году. В 2013 году компанией был куплен крупнейший в Восточной Европе польский производитель водки CEDC, на тот момент оказавшийся на грани банкротства из-за долга в \$1,3 млрд — на эти деньги CEDC приобрел компанию «Русский алкоголь» и дистрибьютора элитного алкоголя Whitehall, но не смог вовремя расплатиться с кредиторами из-за начавшегося финансового кризиса. Теперь, по оценке Forbes, «Руст» является вторым производителем водки в мире. Она продает свою продукцию на рынке более 80 стран.

БИЗНЕС | НЕФТЬ

«Роснефть», «Газпром» и НОВАТЭК откладывают ввод новых месторождений

Нефтяники придержат добычу

ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА

Падение цен на нефть лишает нефтяников стимула запустить новые месторождения: «Роснефть», «Газпром» и НОВАТЭК просят государство отсрочить ввод новых месторождений с общей пиковой добычей 26 млн т в год.

ДО ЛУЧШИХ ВРЕМЕН

Экономика российских нефтяных компаний позволяет им зарабатывать при цене на нефть ниже \$50 за баррель, но лишает средств и стимулов вкладываться в разработку новых месторождений, причем не только на шельфе, но и в Западной и Восточной Сибири. Об этом говорится в презентации к докладу министра энергетики Александра Новака «О функционировании отрасли ТЭК в текущих условиях: проблемы и предложения к их решению», который тот представил президенту Владимиру Путину 27 октября (копия есть у РБК) на заседании президентской комиссии по ТЭК.

В пресс-службе Минэнерго подлинность презентации министра РБК не подтвердили. Но это сделали источники в двух профильных ведомствах и одной нефтяной компании. А два участника совещания у Путина подтвердили, что презентация содержалась в раздаточных материалах к совещанию.

Министр энергетики в своей презентации предупреждает, что крупные компании откладывают разработку новых месторождений с суммарной пиковой добычей 26 млн т в год. Он перечисляет проблемы, из-за которых нефтяники просят переноса сроков разработки: рост затрат на добычу тонны нефти с



Добыча дорожает, нефть дешевеет — это неудачное сочетание для запуска новых месторождений

5894 руб. в 2014 году до 7175 руб. в 2015 году, снижение свободного денежного потока, сложности с обслуживанием долга, а также технологические и финансовые санкции ЕС и США.

В презентации Новака есть слайд, где на карте России отмечены 29 месторождений и указаны новые планируемые сроки их ввода; названий компаний там нет, поэтому РБК пришлось отыскать их самостоятельно (см. рисунок).

КТО НА СКОЛЬКО

Больше всего месторождений с новыми сроками разработки — девять — у «Роснефти». В частности, компания просит отложить на два года, до 2018 года, разработку Юрубчено-Тохомского месторождения в Восточной Сибири, на четыре года, до 2023 года, — Байкаловского в Красноярском крае (Ванкорский кластер). У «Газпрома» в презентации Новака упомянуты три участка, включая Западно-Тамбейское месторождение, ввод которого предложено перенести на шесть лет, до 2023 года. НОВАТЭК запросил перенос начала разработки на девять лет двух крупных нефтегазоконденсатных месторождений — Уренгойского и Северо-Юбилейного.

Представитель Минприроды Николай Гудков подтвердил РБК, что компании подавали в Роснедра заявки на актуализацию лицензий на указанные в презен-

тации участки недр. По большей части из них, там, где это было обоснованно, сроки ввода в эксплуатацию месторождений перенесены.

«Газпром» подавал заявки на перенос срока подготовки проектной документации по Западно-Тамбейскому месторождению (на 2023 год) и срока ввода в эксплуатацию Южно-Падинского месторождения (на 2022 год), и заявки были одобрены Минприроды, сообщил РБК представитель монополии. Но, по его словам, заявку на перенос срока по Северо-Парусовому месторождению (есть в презентации Новака) «Газпром» не подавал.

В 2015 году была проведена актуализация условий пользования недрами Тымпучиканского лицензионного участка (его разработку просят отнести на 2021 год), однако действующая лицензия не налагает на компанию обязательств по вводу участка в промышленную разработку, зая-

вил РБК представитель «Газпром нефти». По Куюмбинскому блоку нефтяная компания в настоящее время рассматривает возможность внесения изменений в проектные документы.

Представители «Роснефти», «Зарубежнефти», «Сургутнефтегаза», НОВАТЭКа, на запрос РБК не ответили; Независимая нефтяная компания (ННК) не комментирует информацию о переносе сроков своих лицензий.

ГОД НА ПЕРЕНОС

Чтобы скорректировать сроки и условия добычи, у нефтяных компаний и чиновников есть год. «До конца 2016 года должны быть полностью актуализированы сроки всех остальных лицензий. Вся меняющаяся информация, включая данные о приросте или падении запасов, объектах инфраструктуры месторождения, будет перенесена в технический проект его разработки, который

утверждает госкомиссия по запасам. А лицензии станут неизменными», — сообщил РБК представитель Минприроды Гудков.

Изменения сроков и объемов добычи будут вноситься с оглядкой на новую экономическую ситуацию. «Мы прогнозировали, что «Роснефть» и «Газпром нефть» отложат разработку ряда своих новых проектов в Ямало-Ненецком округе и Восточной Сибири, — рассуждает Валерий Нестеров, аналитик Sberbank CIB. — Сейчас это обусловлено преимущественно низкими ценами на нефть, а также санкциями и проблемами с привлечением дешевых кредитов. Маржа этих проектов рассчитывалась в 2012 году, при текущей рыночной конъюнктуре эти показатели на них недостижимы».

Новак в своей презентации для Путина прогнозирует рост добычи нефти и конденсата в 2015 году до 533 млн т в год против 526,7 млн т в 2014 году. Но в дальнейшем стимулом к росту добычи в Минэнерго называют введение налога на финансовый результат (учитывает инвестиции в разработку) и новых налоговых льгот, особенно для проектов по добыче трудноизвлекаемой нефти и выработанных месторождений. «Уровень рентабельных запасов нефти в России переоценен: [в будущем] сложно будет заместить выпадающую добычу на зрелых месторождениях, где она будет естественным образом снижаться за счет вовлечения трудноизвлекаемых ресурсов или шельфа. На это может не хватить либо денег, либо технологий», — полагает партнер консалтинговой компании RusEnergy Михаил Крутихин.

По мнению Нестерова, Минэнерго, включив слайд с месторождениями в презентацию, преследовало политическую задачу: показать президенту, что добыча нефти под угрозой, если не изменить налоговое законодательство и не снизить активность Минфина по отбору новых средств в бюджет из отрасли. «Эффект от переноса добычи нефти на указанные месторождения мы увидим в 2020-е годы: поступления в бюджет от нефтянки начнут падать, — полагает Нестеров. — Не так чтоб смертельно, но точно придется думать о «ненефтяном» бюджете». ▣

Как у них

Крупнейшие иностранные компании Exxon, Mobil, Shell и BP заморозили новые проекты на 7,3 млрд барр. нефти, сообщает The Wall Street Journal. Причина — в падении цены на нефть: если во втором квартале 2015 года средняя стоимость сорта Brent была около \$60 за баррель, то в третьем опустилась до \$50. В такой ситуации компании зарабатывают на нефтепереработке и торговле нефтепродуктами и экономят на освоении новых месторождений и за счет сокращения персонала, — эти шаги позволят зарубежным нефтяникам уверенно пройти 2016 год, считают аналитики Moody's.

Игорь Сечин предупреждал

В апреле этого года «Ведомости» со ссылкой на письмо Игоря Сечина от 20 марта в адрес вице-преьера Аркадия Дворковича сообщали о просьбе главы «Роснефти» выделить средства на новые проекты компании из Фонда национального бла-

госостояния (ФНБ) не позднее 1 июня 2015 года. В противном случае «Роснефть» обещала сдвинуть сроки освоения новых месторождений на два года: Русского месторождения — на 2019 год вместо 2017 года, Юрубчено-Тохомского — на

2018 год вместо 2016 года. Добыча будет меньше, чем планировал «Роснефть», на 10 млн т по двум проектам за пять лет, писал Сечин, доходы бюджета сократятся более чем на 90 млрд руб. Денег из ФНБ «Роснефть» не получила.



«ВымпелКом» выставил на продажу свои беспроводные вышки с. 14

АвтоВАЗ стал лидером по росту цен в 2015 году с. 18

Что делать со своими вкладами и кредитами клиентам «Уралсиба» с. 18

ФОТО: Depositphotos

Перенос сроков ввода новых месторождений



МИНИСТЕРСТВО ЭНЕРГЕТИКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



CLASSIFIED | НЕДВИЖИМОСТЬ

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

РБК БИЗТОРГ
ПРОДАЖА БИЗНЕСА

**ГОТОВЫЕ ИДЕИ
ДЛЯ БИЗНЕСА**

www.biztorg.ru

ПРОДАВАЙТЕ БИЗНЕС С НАМИ!
+7 (495) 363-11-11 biztorg@rbc.ru

ЗАО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ», 117393, г. Москва,
ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1, ОГРН — 1027700316159, 16+

ДУМАЕШЬ, КАК СОХРАНИТЬ ДЕНЬГИ В НЕСТАБИЛЬНОЕ ВРЕМЯ?

Действующий арендный бизнес с надежным арендатором в ЦАО от 2,5 млн рублей

Управляющая компания NAI Besar

АКЦИЯ! 2 года эксплуатации В ПОДАРОК

СТАНЦИЯ

+7 (495) 308 02 22 bc-stancia.ru

ART RESIDENCE

СТАРТ ПРОДАЖ НОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ!
от 13 млн. руб. от 50 до 150 м²

СТРИТ РИТЕЙЛ
КЛИЕНТСКИЕ ОФИСЫ

5 мин от Тверской м. Белорусская

Выход на ремонт — февраль 2016 г.

+7 (495) 54-54-320
www.artresidence.ru

РБК СТИЛЬ

Жизнь в удовольствии

style.rbc.ru

6 ЛОТОВ по СПЕЦ УСЛОВИЯМ от 5,8 млн. руб

ТРС TriBeCa apartments

СТРИТ-РИТЕЙЛ В ЦАО от 10 до 600 м²

— витрины — потолки до 6 м — большой пешеходный трафик 3 мин от метро

СТАРТ ПРОДАЖ 2 ОЧЕРЕДИ!

www.tribeca-apartments.ru +7 (495) 54-54-320

ГОТОВЫЕ ОФИСЫ

М. «КАЛУЖСКАЯ»

ПРОДАЖА / АРЕНДА

от 45 м² / от 125 тыс. руб./м² от 20 м² / от 12 тыс. руб./м²/год

ОФИСНЫЙ ЦЕНТР КЛАССА «В+», ЮЗАО

ПРОДАЖА / АРЕНДА +7 (495) 54-54-320

РИТЕЙЛ

СКИДКА 10% МАШИНО-МЕСТО В ПОДАРОК!

МОБИЛЬНАЯ СВЯЗЬ Сотовый оператор выставил на продажу свои беспроводные вышки

«ВымпелКом» станет безбашенным

ИРИНА ЮЗБЕКОВА

«ВымпелКом» разослал инвесторам предложение по покупке собственных беспроводных башен. В течение месяца оператор рассчитывает получить «конкретные предложения» от инвесторов.

В ПОИСКАХ ИНВЕСТОРА

Российский «ВымпелКом» (входит в телекоммуникационный холдинг VimpelCom Ltd) разместил инвестиционный меморандум о намерении продать беспроводные башни и разослал его потенциальным покупателям. Об этом рассказал во время конференц-колла, посвященного финансовым результатам компании за третий квартал 2015 года, исполнительный вице-президент по корпоративной стратегии и развитию бизнеса компании Александр Поповский. В конце октября агентство Bloomberg сообщило, что VimpelCom рассматривает возможность продажи 50 тыс. вышек в России, Казахстане, Армении, Киргизии, Узбекистане, Таджикистане, Грузии и на Украине за \$5 млрд. Сама компания не раскрывает количество принадлежащих ей башен.

По словам Поповского, у компании есть несколько вариантов того, какие именно позиции будут выставлены на продажу. Речь может идти о продаже только полноценных башен, башен вместе с так называемыми столбами или о дополнительных конструкциях, которые расположены на крышах в городе. «Мы смотрим на разные схемы», — подчеркнул Поповский. Он добавил, что компания дошла до стадии «изучения инвестиционного рынка и разместила инвестиционный меморандум», который разослан потенциальным инвесторам.

В течение ближайшего месяца «ВымпелКом» ожидает конкретных предложений от покупателей. «Только после того, как мы их получим, можно будет предметно говорить, какой уровень цен [на башни] сложится и в какие сроки мы будем продолжать проект. Если мы не получим адекватных денег за свою инфраструктуру, мы отложим продажу», — расска-



ФОТО: Fotomedia/ТАСС

«ВымпелКом» ожидает, что покупатели на его оборудование найдутся в течение месяца

зал исполнительный вице-президент «ВымпелКома».

Оператор планирует вывести башни в отдельную компанию, после того как появится конкретный инвестор, добавил Поповский.

В меморандуме «ВымпелКома» содержится информация о том, какого типа башенные сооружения есть на балансе у оператора, рассказал РБК источник, знакомый с содержанием документа. В меморандуме также описано, на каких условиях «ВымпелКом» готов обратно взять в аренду продаваемые сооружения, в частности, указаны ставки по аренде в рублях, добавил он.

Продажа башен — «не дело одного дня», это среднесрочный

или долгосрочный план для нашего бизнеса, потому что VimpelCom хочет извлечь максимальную выгоду из этого, рассказал во время конференц-колла гендиректор VimpelCom Жан-Ив Шарлье. По его словам, у VimpelCom число башен «одно из самых больших в мире».

ТЕНДЕНЦИЯ НА РЫНКЕ

В марте 2015 года итальянская дочка VimpelCom Ltd — Wind Telecomunicazioni — продала 90% акций компании Galata, владеющей 7377 башнями, за €693 млн испанской компании Cellnex Telecom (бывшая Abertis Telecom Terrestre). То есть цена одной башни в среднем составила около \$100 тыс.

Стоимость одной башни при продаже в России будет ниже, чем стоимость одной башни при продаже в Италии, считает собеседник РБК. По его оценке, стоимость одной башни в России может быть ниже итальянского ценника на 40–60%. Окончательная стоимость продажи будет зависеть от того, сколько за их аренду будет готов платить «ВымпелКом», добавил он.

«ВымпелКом» не единственный оператор, который задумался о продаже своих башен. На прошлой неделе, 29 октября, гендиректор «МегаФона» Иван Таврин заявил во время конференц-колла о том, что оператор выделит башни в отдельную дочернюю компанию, которая на 100% будет принадлежать «МегаФону». Этот процесс займет «не один квартал», подчеркнул Таврин.

«Операторы во всем мире выделяют свою пассивную инфраструктуру для того, чтобы вкладывать освобождающиеся деньги в то, что приносит доход, что является растущими активами», — заявил Таврин. По его словам, совет директоров и акционеры компании одобряют эту идею. У «МегаФона» около 14 тыс. мачт и антенно-мачтовых сооружений разной высоты, отметил Таврин. Он добавил, что говорить о каких-либо сделках пока рано. Башенные компании по всему миру имеют маржу

«Узбекское дело» и VimpelCom

Иски от акционеров
В начале ноября стало известно, что юридические фирмы Robbins Arroyo, Rigrodsky & Long, Bronstein, Gewirtz & Grossman, Pomerantz, Gainey McKenna & Egleston, Rosen Law Firm и Levi & Korsinsky подали к VimpelCom семь коллективных исков от акционеров. Истцы утверждают, что понесли убытки в результате сокрытия информации об обстоятельствах бизнеса в Узбекистане.

Частоты за взятки
Власти США и Нидерландов с 2014 года расследуют дела о коррупции на телекоммуникационном рынке Узбекистана — предполагается, что операторы МТС, VimpelCom и TeliaSonera платили за лицензии и частоты взятки некоему местному чиновнику (речь может идти о дочери президента Ислама Каримова, Гульнаре). В четверг, 5 ноября, стало известно, что в рамках расследования в Осло был задержан бывший гендиректор VimpelCom Джо Лундер.

70% и более, подчеркнул гендиректор «МегаФона». В случае с «МегаФоном» речь не идет о продаже конструкций, которые расположены на крышах домов.

В покупке вышек одного или нескольких крупнейших российских операторов мобильной связи заинтересована компания «Русские башни», рассказывал ранее РБК ее президент Александр Чуб. Он говорил, что компания обсуждает эту возможность со всеми операторами. В пятницу представитель «Русских башен» не смог подтвердить или опровергнуть факт получения меморандума. Представитель другой компании — оператора антенно-мачтовых сооружений «Вертикаль» — не ответил на запрос РБК. Представитель консультанта Merrill Lynch, который работает с VimpelCom, также отказался от комментариев.

Такие компании, как «Русские башни» или «Вертикаль», могли бы выступить покупателями вышек «ВымпелКома», рассказал РБК аналитик Райффайзенбанка Сергей Либин. Им выгодно купить вышки, так как их портфель башен станет больше и они смогут сдавать вышки в аренду нескольким операторам, добавил он. Покупателем может стать и зарубежная инфраструктурная компания, если говорить о продаже всех башен VimpelCom в СНГ, добавил он. ▣

Убыток из-за «узбекского дела»

Резерв в \$916 млн
Компания VimpelCom в пятницу, 6 ноября, опубликовала финансовые результаты за третий квартал 2015 года. Выручка группы VimpelCom упала на 31%, до \$2,4 млрд, по сравнению с третьим кварталом 2014 года. Чистый убыток составил \$847 млн, в то время как в третьем квартале 2014 года компания показала чистую прибыль в размере \$230 млн.

Показатель EBITDA сократился на 33%, до \$1 млрд, с июля по сентябрь 2015 года по сравнению с аналогичным периодом 2014 года. При этом компания указала, что EBITDA исключает \$916 млн, которые компания резервировала на счетах из-за расследования, связанного с коррупцией на телекоммуникационном рынке Узбекистана. Чистый убыток VimpelCom также связан с резервом, говорится в отчете компании.

Российский «ВымпелКом»
Выручка российского «ВымпелКома» сократилась на 1%, до 72,4 млрд руб., по сравнению с третьим кварталом 2014 года. Выручка от мобильных сервисов увеличилась на 1%, до 58,3 млрд руб., в июле — сентябре 2015 года по сравнению с аналогичным периодом 2014-го. Показатель EBITDA сократился на 5%, до 28,5 млрд руб., за отчетный период.

СДЕЛКА БКС получила управляющую компанию Рустама Тарико

«Русский стандарт» без инвестиций

ЕКАТЕРИНА МЕТЕЛИЦА,
АЛЬБЕРТ КОШКАРОВ

Управляющая компания Рустама Тарико «Русский стандарт» переходит под контроль финансовой группы БКС.

Банк «Русский стандарт» и финансовая группа БКС заключили соглашение о совместной работе на рынке инвестиционных продуктов для населения, указано в официальном пресс-релизе кредитной организации. В рамках этого соглашения управляющая компания «Русский стандарт» Рустама Тарико переходит в структуру БКС.

Партнеры собираются продолжить продавать клиентам продукты управляющей компании через банк «Русский стандарт», также они собираются через него предлагать услуги, разработанные ФГ «БКС». «В рамках сотрудничества уже в ближайшее время будет су-

щество открытых счетов ее клиентов превышает 36 тыс. В двух управляющих компаниях, входящих в группу БКС (УК «Брокеркредитсервис» и УК «Брокеркредитсервис — Фонды недвижимости»), на 30 июня под управлением находилось свыше 40,6 млрд руб. При этом в розничных фондах находилось более 1 млрд руб., остальное приходится на закрытые ПИФы и средства институциональных клиентов.

«БКС мог заинтересовать не сам бизнес по управлению активами, а портфель ценных бумаг, в которые инвестированы средства пайщиков фондов», — считает директор департамента активных операций «Велес капитал» Евгений Шиленков. По его словам, только брокер мог оперативно оценить и «купить портфель бумаг оптом», тогда как других участников финансового рынка могли заинтересовать только отдельные части портфеля.

«БКС мог заинтересовать не сам бизнес по управлению активами, а портфель ценных бумаг, в которые инвестированы средства пайщиков фондов»

щественно расширен ряд инвестиционных продуктов», — приводят слова председателя правления банка «Русский стандарт» Дмитрия Левина в официальном сообщении.

«Мы взяли курс на создание партнерских отношений с ведущими российскими банками, и эта сделка укладывается в рамки нашей стратегии», — сказал президент и председатель правления ФГ БКС Олег Михасенко, слова которого цитируются в пресс-релизе.

В пятницу, 30 октября, банк «Русский стандарт» сообщил о том, что вышел из капитала УК «Русский стандарт».

Ранее РБК писал, что Рустам Тарико выставил на продажу принадлежащие ему негосударственный пенсионный фонд «Русский стандарт» и управляющую компанию. В качестве претендентов назывались структуры Альфа-банка, а также БКС, АТОН и группа Михаила Шишханова БИН. Официальный представитель БКС Марк Шерман тогда подтвердил факт переговоров с «Русским стандартом». «Это профильный бизнес группы, сделка позволила бы увеличить активы, повысив таким образом эффективность бизнеса», — говорил РБК источник, близкий к акционерам БКС.

УК «Русский стандарт» управляет активами пяти паевых фондов с суммарными активами 4,8 млрд руб. По данным компании, коли-

Тарико распродает свои финансовые активы, так как ему требуются деньги для выплат держателям облигаций, предполагает Шиленков.

Рустам Тарико только что реструктурировал два выпуска субординированных еврооблигаций банка объемом в \$550 млн. По условиям реструктуризации, первоначальные выплаты по еврообондам должны составить 18% от номинала, купонные выплаты будут производиться облигациями, если только «Русский стандарт» не станет прибыльным и не останется таковым на протяжении двух кварталов. Также инвесторы смогут получить купон деньгами, если банк примет решение выплатить дивиденды. В качестве обеспечения новых еврооблигаций владелец «Русского стандарта» предложил 49% акций банка.

По итогам первого полугодия 2015 года банк показал убыток по МСФО 22 млрд руб. (против убытка 4,7 млрд руб. за аналогичный период прошлого года). Это привело к тому, что капитал «Русского стандарта» снизился до 0,64 млрд руб., это меньше 1% активов банка. В августе акционер банка Рустам Тарико докапитализировал «Русский стандарт» на 9,35 млрд руб., дополнительные средства (около 5 млрд руб.) банк должен получить по программе докапитализации через ОФЗ. ▀

РБК
МАГАЗИН ИССЛЕДОВАНИЙ

ЗАО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ», 117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1, ОГРН 10277003016159



**ПРОГНОЗЫ
РЫНКОВ**



БИЗНЕС-ПЛАНЫ



**ГОТОВЫЕ
ИССЛЕДОВАНИЯ**



**ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ
ИССЛЕДОВАНИЯ**

**ЗАКАЗАТЬ
ИССЛЕДОВАНИЕ**

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



РЕКЛАМА 18+

АВИАЦИЯ Российские власти спорятся из-за Boeing

Ошибка 737

ГЕОРГИЙ ПЕРМИТИН,
ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО

МАК повторно подтвердил письмо о приостановке действия сертификата на Boeing 737 в России. В комитете утверждают, что решение Росавиации отклонить запрет на эксплуатацию самолетов данного типа принималось без его участия.

ПОВТОРНЫЙ ОТЗЫВ

«Авиарегистр МАК еще раз подтверждает, что решение о приостановке действия всех выданных им в процессе валидации сертификатов типа на самолеты семейства Boeing 737 было принято в связи с позицией руководства Росавиации о необходимости реализации разработчиком — изготовителем срочных доработок для обеспечения отказобезопасности системы управления рулем высоты для обеспечения возможности продолжения безопасной эксплуата-

самолета Boeing 737 в Казани, до российских авиакомпаний, эксплуатирующих самолеты Boeing 737, и не вводил ограничений на полеты 737-х».

Отдельно МАК указал на то, что решение отклонить его письмо было принято на заседании Росавиации в пятницу без его участия. Это противоречит словам тех, кто там был. В частности, президент Boeing в России и СНГ Сергей Кравченко заявил РБК, что письмо о приостановке сертификата на 737-й обсуждалось с участием заместителя главы комитета.

ПОСАДКА ДЛЯ BOEING

Первый раз МАК объявил об отзыве сертификата у всех модификаций Boeing 737 в четверг, 5 ноября. В пятницу представители комитета выпустили еще одно заявление, в котором указали, что после катастрофы с участием Boeing 737 в Казани в ноябре 2013 года Росавиация не предпринимала никаких действий по огра-

Отдельно МАК указал на то, что решение отклонить его письмо было принято на заседании Росавиации в пятницу без его участия

ции парка самолетов типа Boeing 737», — говорится в воскресном сообщении на сайте организации.

В МАКе указали на то, что «руководитель Росавиации в течение длительного времени (более полутора лет) не доводил свою позицию, представленную в комиссию по расследованию катастрофы

ничению эксплуатации этих самолетов (одной из версий причин крушения была возможная неисправность руля высоты).

В тот же день Росавиация провела совещание с представителями авиакомпаний, Boeing и МАК по поводу перспектив эксплуатации Boeing 737. По его окончании



Из российских авиакомпаний больше всего Boeing 737 у Utair — 50 самолетов из 77

совладелица S7 Наталия Филева сообщила, что МАК отозвал выпущенное письмо, в котором говорилось о приостановке действия российского подтверждения сертификата лайнера. «МАК отозвал свое письмо, оно ничего не значит», — подчеркнула она.

«Очень хорошее, конструктивное совещание... Мне кажется, то, что сейчас произошло, показывает, что российские авиационные власти и Минтранс показали очень высокий профессионализм. Результатами совещания удовлетворен», — сказал Кравченко РБК.

Глава Росавиации Александр

Нерадько также сообщил, что письмо МАКа было признано недействительным. Подход комитета к этому вопросу он назвал «несерьезным». Статс-секретарь МАКа Владимир Чхикишвили при этом заявил РБК, что комитет не отзывал письмо по Boeing 737. А помощник председателя МАКа Артур Мурадян подтвердил эту информацию.

КТО ЛЕТАЕТ НА 737-Х

В семейство Boeing 737 Classic входят модификации -300, -400, -500, их выпуск был прекращен в

2000 году. В семейство Boeing 737 NG (Next Generation) входят модификации -600, -700, -800, -900, которые выпускаются до сих пор. Как уточнили в Росавиации в четверг вечером, российские перевозчики используют 194 самолета Boeing 737.

Больше всего 737-х у компании Utair: из 77 самолетов 50 машин относятся к запрещенной МАКом категории. У «Аэрофлота» — 12 машин (всего в парке 164 самолета). А вот принадлежащий ему лоукостер «Победа» полностью укомплектован Boeing 737-800: у него 12 таких самолетов. Другая дочерняя ком-

АВТОРЫНОК АвтоВАЗ стал лидером по росту цен в 2015 году

Lada «Инфляция»

РОМАН АСАНКИН

В 2015 году Lada стала лидером по темпам роста цен среди наиболее популярных моделей автомобилей, говорится в отчете PricewaterhouseCoopers (PwC).

КАК РОСЛА ЦЕНА НА АВТОМОБИЛИ

По данным PwC, по состоянию на середину октября самые продаваемые машины АвтоВАЗа подорожали в среднем на 13% с начала 2015 года. Среди популярных моделей тольяттинского бренда — Granta, Kalina и Largus. В целом за отчетный период модельная линейка АвтоВАЗа подорожала на 22%.

Цены на популярные модели Kia выросли примерно на 12%, Toyota — на 11%, примерно на 6% подорожали машины Mercedes. Минимальный рост цен был у

Mitsubishi, Hyundai и Nissan — на уровне 2–3%. Снижение цен за отчетный период продемонстрировали только три автопроизводителя — Ford, Renault и BMW. Автомобили этих брендов подешевели в среднем на 3–4%.

Эксперты компании анализировали фактические цены у дилеров с учетом спецпредложений, но без учета скидок, связанных с утилизацией и trade-in.

Основной рост цен на автомобили произошел в конце 2014 года, на фоне резкой девальвации рубля. Если рассматривать динамику рынка с сентября прошлого года по середину октября этого (такой диапазон выбран аналитиками PwC), расклад будет другим. Лидерами по росту цен за период стали Ford (+40%), Toyota (+35) и Kia (+27%). Меньше всех подорожали Hyundai (+9%), BMW (+13%) и Audi (+20%). Средний по рынку темп прироста цен составил 24%.

ПАДЕНИЕ БЕЗ ГОСПОДДЕРЖКИ

PwC также скорректировала свой предыдущий прогноз по продажам автомобилей в 2015 году и на среднесрочную перспективу. По оценкам компании, в текущем году в России будет продано 1,3 млн машин без учета легкого коммерческого транспорта (LCV). В начале года PwC ожидала динамику продаж в диапазоне 1,5–1,8 млн машин.

Также скорректировался прогноз по темпам восстановления рынка до уровня 2012 года, когда было продано рекордное количество автомобилей — 2,8 млн штук (без учета LCV). Возврат к этим значениям отложен на два года — с 2020 на 2022 год.

Как и в предыдущем прогнозе, PwC ожидает начало восстановления рынка с 2016 года. Но теперь с оговоркой: в случае ухудшения макроэкономической конъюнктуры, а также отсутствия господдержки авторынка в 2016 году продажи новых

легковых автомобилей могут упасть до 1,1–1,15 млн штук.

«Корректировка базового прогноза по темпам восстановления объемов продаж легковых автомобилей до уровня 2012 года связана с поправкой на фактические данные и уточнением прогноза продаж до конца 2015 года, а также с пересмотром прогноза макроэкономических

показателей России», — пояснили в PwC. Пессимистичный прогноз PwC оказался хуже негативного сценария Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), который предполагает падение продаж до 1,2–1,3 млн машин. Минэкономразвития в следующем году ожидает роста продаж автомобилей на 0,4%, Boston Consulting Group — на 10,5%. ▣

Как выросли цены на автомобили популярных марок % с сентября 2014 года по середину октября 2015 года



Источник: PwC

пания «Аэрофлота» — «Оренбургские авиалинии» (Openair) — эксплуатирует 16 таких машин (всего в парке перевозчика их 19). Для этих компаний запрет на полет 737-х грозит остановкой бизнеса. У S7 летает 13 Boeing 737-800 (всего у авиакомпании 58 самолетов), их использует дочерняя компания группы Globus. Для нее запрет также равносителен приостановке полетов. Различными модификациями Boeing 737 пользуются авиакомпании «Ямал», «Нордавиа», «Нордстар», «Аврора», «Якутия», АЛРОСА и «Газпромavia».

Руководитель экспертного совета при Росавиации, бывший первый зампреда МАКА Михаил Терещенко сказал РБК, что решение комитета было неожиданным и до сегодняшнего дня вопрос о приостановке сертификатов типа Boeing 737 не обсуждался. «Если МАК действительно отзовет сертификат типа Boeing 737 Classic и NG, это обозначает, что все самолеты этого типа с российской регистрацией немедленно выводятся из эксплуатации. Более сложный вопрос с самолетами, зарегистрированными в иностранных юрисдикциях: непонятно, необходим ли российский сертификат типа для продолжения полетов. На завтрашнем совещании в Росавиации мы планируем его прояснить. В любом случае у этого решения должна быть четкая доказательная база, которая на данный момент не просматривается», — говорит Терещенко.

Некоторые авиакомпании уже заявили, что считают, что самолетов, зарегистрированных за рубежом, запрет МАКА не коснется. Представитель авиакомпании «Победа» сказал агентству Интерфакс, что его компания продолжает выполнять полеты: «Наши самолеты летают на основании сертификата Бермудских островов». Так же считает топ-менеджер одной из авиакомпаний топ-5, который планировал посетить совещание в Росавиации в пятницу. ■

МНЕНИЕ



ФОТО: из личного архива

ВЛАДИМИР КАНИН,
основатель и CEO Pay-Me

Почему стартапы больше никому не нужны

Мода на стартапы в России подходит к концу. На смену легким венчурным деньгам приходят традиционные модели кропотливо зарабатывания прибыли.

ПРОШЛА ЛЮБОВЬ

В последние несколько лет в России стало модным все, связанное со стартапами. Но волна развития высокотехнологичной индустрии и инновационных производств схлынула. Сейчас нужно констатировать — моде на стартапы приходит конец.

Кризис 2014–2015 годов поспособствовал тому, что венчурные фонды очень быстро заморозили или заметно снизили объемы инвестирования на российский рынок, взяв паузу или же переместив фокус на международный рынок. Вместо поиска инвестиций инновационные предприниматели вынуждены сосредоточиться на заработке.

Основные принципы развития стартапов устоялись в Кремниевой долине, в Калифорнии, откуда и перенесены в нашу суровую реальность. Однако наша жизнь заметно отличается от нарядной картинки из сериала Silicon Valley или репортажей с мероприятий TechCrunch.

В России развитию стартап-движения главный импульс был дан в момент создания фонда «Сколково» (не путать с бизнес-школой «Сколково») и его технологического университета «СколТех». С другого фланга была призвана госкорпорация РВК, чтобы решать инфраструктурные вопросы и помогать крупными инвестициями.

Несомненно, были декларированы многие разумные и полезные идеи и начинания. И даже несмотря на то что спустя всего несколько лет активность заметно снизилась и естественным образом поугит информационный фон, отсчет начала российской стартап-эры можно и нужно вести от периода появления этих компаний. Один из самых заметных итогов тех инициатив — быстрое зарождение нескольких тысяч стартапов, а также появление в нашей стране более чем сотни венчурных фондов различных размеров.

К слову, фонд «Сколково» предлагал настолько привлекательные и даже уникальные условия своим будущим резидентам (в виде получения налоговых и других льгот и в виде возможности получения грантов и минигрантов), что к ним пошел стремительный поток заявок от стартапов всех мастей.

В крупных компаниях, как государственных, так и частных, стали появляться должности типа директор по инновациям / head of innovations. Госкорпорациям даже было дано поручение инвестировать не менее 5% своей ежегодной прибыли в хай-тек компании и технологии.

УСТАЛОСТЬ ОТ ИННОВАЦИЙ

В 2011–2012 годах каждый месяц анонсировались запуски новых венчурных фондов, независимых или при участии компаний. Мелкие фонды зачастую существовали лишь виртуально, без офиса и команды. Такой «фонд» мог состоять из одного человека, встречи со стартапами назначались в кафе и коворкингах.

Зачастую многие фаундеры (авторы — основатели стартапов) не имели предпринимательского опыта, а иногда даже и опыта работы по найму. Основатель стартапа — студент — обычная картина этого периода. Конечно, сквозь сито первичного отбора такие проекты не просеивались.

Ажиотаж нарастал, одновременно с этим у фондов копилась усталость от низкосортных заявок, тем более что отдельные стартапы, сумевшие получить венчурное финансирование первой волны, уже успели закрыться и довольно быстро. В какой-то момент слово «инновация» набил оскомину, а статус «стартапер» стал иметь негативный окрас. Предприниматель Олег Тиньков удачно уколол стартаперов: «Прекратите делать стартапы, делайте бизнес!»

Компании при общении с фондами стали сталкиваться с «трудностями перевода» с венчурного американского языка на венчурный русский. Например, представитель одного фонда, рассматривая заявку нашего стартапа, критически спрашивал: «А когда ваш проект наберет миллион пользователей в России по аналогии с американским Square?» Но наш продукт (прием оплаты банковскими картами через смартфон

и подключаемый к нему терминал оплаты) предназначен для владельцев и сотрудников малого бизнеса, это максимум 400–500 тыс. клиентов на всю страну.

Понимая реалии рынка, видя фактические риски индустрии и общий портрет фаундеров, и фонды, и бизнес-ангелы еще больше закрутили гайки в своих условиях предоставления инвестиций — стали прописывать жесткие ликвидационные преференции, предусматривать легкую смену менеджмента. Например, генеральных директоров — основателей потеряли такие громкие проекты, как LinguaLeo, 2Can, LifePay.

В результате всего за несколько лет стартап-движение сначала резко набрало обороты, а затем заметно успокоилось. Мода прошла, началась работа. Общий фон настроений действующих стартапов — смотреть на зарубежные рынки, там же искать инвесторов.

Сейчас совершенно очевидно, что венчурная схема в России дала собой, работает только классическая, проверенная десятилетиями модель постепенного роста — наращивать выручку, приближаться к окупаемости, показывать доходность. С ней гораздо легче привлечь финансирование, как заемное/проектное, так и от фондов.

Легкие деньги от венчура закончились, так толком и не начавшись. Нам повезло получить отказ от многих венчурных фондов — это заставило компанию с первых дней учиться продвигать и продавать наш продукт, когда конкуренты раздавали аналоги бесплатно. В итоге мы научились зарабатывать, а они — нет.

Мода прошла, но индустрия зародилась и теперь пусть медленно, но развивается. В результате на рынке останутся сильные фонды, крепкие стартапы и опытные предприниматели.

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

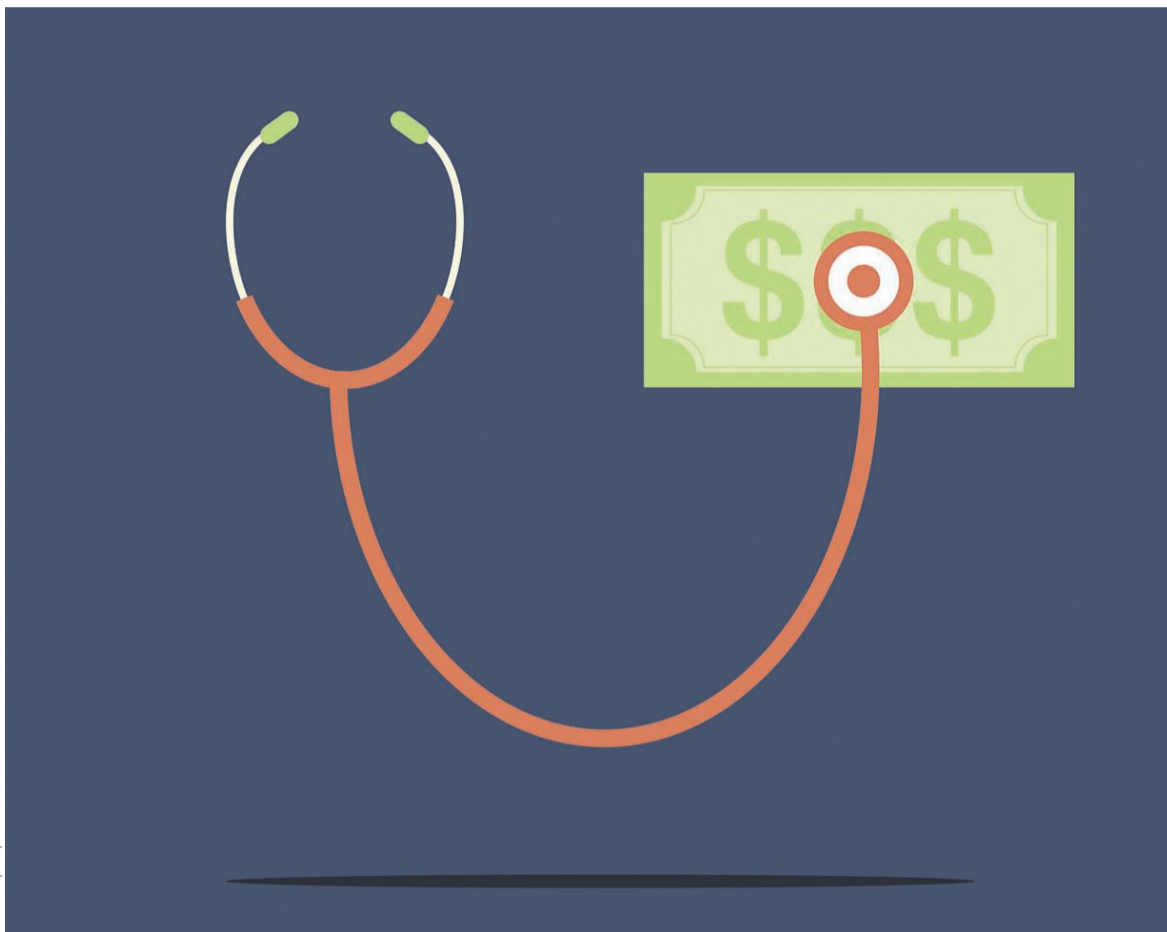
.MOSCOW
.COMPANY
.TAXI
.CLUB

RUcenter
www.nic.ru

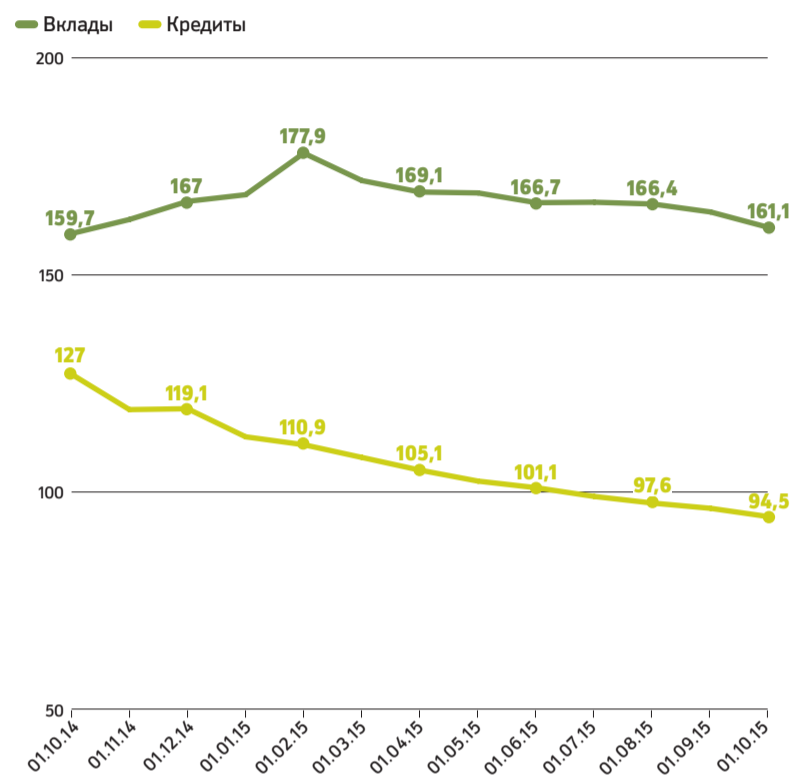
**И ЕЩЕ 250 ИМЕН
ДЛЯ ВАШЕГО
БИЗНЕСА В ИНТЕРНЕТЕ!**

Что делать клиентам «Уралсиба»

Санация лучше ликвидации



Объем вкладов и кредитов физических лиц в банке «Уралсиб», млрд руб.



Источник: banki.ru

ЕКАТЕРИНА АЛИКИНА

На прошлой неделе стало известно, что один из крупнейших российских банков «Уралсиб» будет санирован. Что это означает для его клиентов?

Сотрудница небольшой интернет-компании Екатерина получает зарплату на карту банка «Уралсиб». В последние несколько недель она снимала все деньги с карточки, потому что опасалась, что у банка могут отозвать лицензию. В итоге Центральный банк решил отправить «Уралсиб» на санацию. 4 ноября ЦБ сообщил, что инвестором банка станет бизнесмен Владимир Коган. Он приобретет 82% акций «Уралсиба».

ХОРОШАЯ НОВОСТЬ

«Новость о том, что у банка проблемы, давно не новость, — говорит главный эксперт Интерфакс-ЦЭА Алексей Буздалин. — Это было очевидно в течение последних нескольких лет. Основная интрига была лишь в том, отзовут ли у банка лицензию или он будет санирован».

По мнению Буздалина, санация — это хорошая новость, которая означает, что оставшимся вкладчикам и компаниям, которые держат в банке свои счета, можно не беспокоиться. Угроза банкротства, которая больше года витала над этим банком, рассеялась, говорит он. Буздалин напоминает: санация банка означает, что меняются его владельцы, а ЦБ выдает кредиты на улучшение его финансового состояния. Поэтому, говорит он, клиентам никаких изменений в работе банка ждать не стоит.

Успокаивает клиентов и ЦБ. Как рассказали РБК в пресс-службе регулятора, «Уралсиб» продолжает работать в обычном режиме, для клиентов процедура санации проходит незаметно. При этом новые руководители и владельцы банка вправе корректировать коммерческую политику, но все прежние обязательства банка исполняются в тех же объемах и на прежних условиях.

Вице-президент, руководитель департамента по связям с общественностью банка «Уралсиб» Анжела Грачева говорит, что банк обеспечит непрерывность и своевременность всех видов расчетов и переводов денежных средств, а также выполнит все обязательства перед частными и корпоративными клиентами.

По словам Грачевой, интернет-банк и мобильный банк работают в обычном режиме, а ограничений на снятие средств с депозитов нет. «Вкладчики могут производить операции по своим вкладам в стандартном режиме без ограничений», — говорит Грачева. — Банк обладает достаточным запасом ликвидности».

ВКЛАДЫ

По данным Интерфакс-100, в третьем квартале 2015 года на депозитах частных лиц банка «Уралсиб» находилось почти 138 млрд руб., он занимал 17-е место по этому показателю среди всех российских банков. В начале года объем депозитов частных клиентов составлял 138,5 млрд руб., в первом квартале — 145 млрд руб., во втором квартале — 142 млрд руб.

Поскольку о проблемах банка было известно давно, крупные осторожные клиенты уже забрали

свои вклады, предполагает Буздалин. Главный аналитик Сбербанка Михаил Матовников советует гражданам оставить существующие вклады в «Уралсибе». «Санация означает, что банку будут оказывать некоторую поддержку, поэтому угроза банкротства, которая была, стала пока меньше. Это не означает, что она совсем ушла, но непосредственной угрозы пока нет», — говорит эксперт.

«Если сумма на депозите более 1,4 млн руб., я бы рекомендовала забрать деньги. В принципе ЦБ не щадит никого, и даже если это достаточно крупный банк, все равно у него могут отозвать лицензию»

Финансовые консультанты рекомендуют при принятии решения ориентироваться прежде всего на размер вклада. Если он в пределах страховой суммы (1,4 млн руб.), то можно не беспокоиться, считает независимый финансовый советник, эксперт Института финансового планирования Саида Сулейманова.

В противном случае имеет смысл минимизировать риски. «Если сумма на депозите более 1,4 млн руб., я бы рекомендовала забрать деньги. В принципе ЦБ не щадит никого, и даже если это достаточно крупный банк, все равно у него могут отозвать лицензию», — считает гендиректор компании «Персональный советник» Наталья Смирнова.

Срок окончания депозита тоже имеет значение. Если вклад заканчивается до Нового года, то его можно оставить в банке, рассуждает Сулейманова. При более

длинном сроке она советует расторгнуть договор, пока не жаль потерять набравшие проценты. Тем, кто только думает о размещении вкладов в «Уралсибе», эксперты советуют выбирать краткосрочные депозиты.

Консультанты также советуют быть осторожными владельцам валютных депозитов. «Если у вас в этом банке валютный вклад и до конца срока остается око-

ло банка, по расчетам РБК, составляет 2,51%, по вкладам в евро — 2,03%.

Еще одно новое предложение — возможность оформить карту Visa «Уралсиб.Копилка» с доходностью до 7% годовых и бесплатным обслуживанием в течение первого года ее действия. Проценты начисляются на остаток средств на счете.

В банке утверждают, что новые предложения не преследуют цель удержать клиентов. «Банк ежегодно в предновогодний период вводит привлекательные депозитные предложения в состав линейки вкладов», — объясняет Грачева.

КРЕДИТЫ

Заемщикам банк «Уралсиб» в последний месяц тоже сделал выгодное предложение: потребительский «Кредит для своих». Оно касается действующих клиентов банка, для которых ставка выгоднее стандартных тарифов на 1–2 процентных пункта. Кредит наличными для обычных клиентов начинается от 22,5–24,5% годовых в зависимости от программы. Это также довольно выгодное предложение — средняя по рынку ставка по потребительским кредитам в октябре, по данным Frank RG, составляла 23%.

За два дня до объявления о санации «Уралсиб» резко повысил ставки по вкладам. Так, по вкладу «С максимальной ставкой» (открывается на срок от трех до 36 месяцев) процентная ставка в рублях выросла с 10,3 до 11,2% годовых, в долларах США — с 1 до 3% годовых, в евро — с 1 до 2,6% годовых. Теперь ставки «Уралсиба» выгодней большинства предложений других крупных банков. Так, средняя максимальная ставка по вкладам в долларах в 15 крупнейших

банках, по расчетам РБК, составляет 2,51%, по вкладам в евро — 2,03%.

Еще одно новое предложение — возможность оформить карту Visa «Уралсиб.Копилка» с доходностью до 7% годовых и бесплатным обслуживанием в течение первого года ее действия. Проценты начисляются на остаток средств на счете.

В банке утверждают, что новые предложения не преследуют цель удержать клиентов. «Банк ежегодно в предновогодний период вводит привлекательные депозитные предложения в состав линейки вкладов», — объясняет Грачева.

К текущим предложениям банка надо относиться избирательно, считают эксперты. «Если бы речь шла о долгосрочном кредите, то я, наверное, тоже обходила бы банк стороной. Если будут какие-то проблемы, придется самостоятельно искать, кому потом платить по кредитам, — предупреждает Смирнова. — А это дополнительная головная боль и риск возможной просрочки в случае замены кредитора».