

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ
ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА
27 февраля 2017
Понедельник
№ 33 (2530)



Тихон Косых,
предприниматель

Как построить
бюджетную сеть
фитнес-клубов

СВОЙ БИЗНЕС, С. 14 →

ФОТО: Алена Кондорина/РБК

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИКА ЛЮДИ БИЗНЕС ДЕНЬГИ

www.rbc.ru

Индекс РТС

Московская биржа, 24.02.2017

1129,09 ↓
пункта

Цена нефти BRENT

Bloomberg, 24.02.2017, 20.00 мск

\$56,08 ↓
за баррель

Международные резервы

России ЦБ, 17.02.2017

\$393,5 ↓
млрд

Курсы
валют ЦБ
23.02.2017

\$1= ↓
₽57,48

€1= ↓
₽60,45

ПРОГНОЗ Агентство АКРА предсказывает увеличение расходов на резервы из-за плохого качества кредитов

Банки запасут на черный день

АЛЬБЕРТ КОШКАРОВ

В этом году банкам придется резко увеличить расходы на создание резервов по выданным кредитам. Реструктуризация ссуд после введения санкций и ухудшения экономической ситуации помогла не всем заемщикам: многим требуется повторное облегчение долговой нагрузки. Это приведет к снижению рентабельности банковского сектора и росту кредитных рисков, предупреждают аналитики агентства АКРА.

В 2017 году банки могут потратить на резервы на возможные потери 567 млрд руб. против 188 млрд руб. в 2016 году, говорится в обзоре «Российский банковский сектор: прогноз до 2020 года», подготовленном рейтинговым агентством АКРА. Для сравнения, в 2015 году банки потратили на формирование резервов свыше 1,7 трлн руб., в 2014-м — 1,5 трлн руб. В АКРА возможное ухудшение ситуации с качеством кредитов в 2017 году после резкого улучшения в 2016-м объяснили тем, что реальное качество активов остается замаскированным в отчетности. «Ожидаемый рост расходов на резервирование в текущем году объясняется тем, что созданные в 2016 году банками резервы не отражают реального кредитного качества активов банковского сектора», — пояснил РБК руководитель группы банковских рейтингов АКРА Кирилл Лукашук.

По мнению аналитиков агентства, одним из ключевых факторов роста резервов на возможные потери могут стать проблемы банков с ранее реструктурированными ссудами. Как пояснил РБК в АКРА, речь идет о кредитах, выданных банками в 2013 году: из-за введения санкций, снижения нефтяных цен и негативных геополитических факторов многие компании-заемщики начали испытывать сложности с возвратом долгов, и банки в 2015 году и первой половине 2016 года активно использовали механизм реструктуризации ссуд. Однако восстановиться за время реструктуризации смогли не все заемщики, и теперь ряд ссуд банкам придется реструктурировать повторно, что с точки зрения управления кредитным риском требует от банков классификации ссуды в худшую категорию качества и доначисления резервов. «Мы



Из-за значительного роста отчислений в резервы аналитики не исключают, что прибыль банковского сектора будет снижаться. На фото: гендиректор агентства АКРА Екатерина Трофимова

пока не видим кардинальных сдвигов в состоянии заемщиков, долги которых были реструктурированы, поэтому в условиях, когда ситуация в экономике заметно не улучшается, высок риск, что они не смогут платить по кредитам», — говорит Лукашук.

Просроченные проблемы

Доля проблемных ссуд, по оценке агентства, в целом в банковском секторе сейчас составляет не менее 15%, из которых 7–8% прихо-

дится на займы с просрочкой свыше 90 дней, а остальное — на реструктурированные кредиты. Ключевые риски заложены в кредитах крупному бизнесу. По оценкам АКРА, «в кредитовании физлиц и малого, и среднего бизнеса доля вынужденных реструктуризаций относительно невелика — порядка 5% портфеля. В сегменте кредитования крупного бизнеса эта доля достигает 10–12% (при уровне просроченной задолженности 6% на начало 2017 года)».

ОКОНЧАНИЕ НА С. 11 →

ПОСЛАНИЕ

Баффет оценивает и советует

ИВАН ТКАЧЕВ

Инвестор-легенда Уоррен Баффет опубликовал ежегодное письмо акционерам своего конгломерата Berkshire. РБК выбрал самые интересные моменты из письма.

Один из богатейших людей в мире, американский инвестор Уоррен Баффет опубликовал очередное послание акционерам своей компании Berkshire Hathaway (доступно на ее сайте). Эти письма Баффета, которому сейчас 86, пишет с 1965 года — со временем они приобрели культовый статус среди инвесторов. В этом году интерес подогревался тем, что от Баффета ждали комментариев по поводу нового президента США Дональда Трампа, его экономической политики и перспектив американской экономики при нем. В ходе президентской кампании глава Berkshire активно поддерживал демократического кандидата Хиллари Клинтон, которая проиграла выборы.

Америка будет процветать, несмотря ни на что

Баффет ни разу не упомянул в своем письме Трампа, но ясно дал понять, что не одобряет иммиграционную политику нового президента. «От начала 240 лет назад (с 1776 года, когда была принята Декларация независимости США. — РБК) Америка соединила человеческую изобретательность, рыночную систему, талантливых и амбициозных иммигрантов и власть закона, что позволило достичь такого изобилия, о котором наши отцы-основатели не могли даже мечтать», — написал Баффет.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 4 →



ПОДПИСКА: (495) 363 1101

РБК

ежедневная
деловая
газета

16+

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА РБК
И.о. главного редактора:
Игорь Игоревич Тросников
Арт-директор: **Дмитрий Девишвили**
Выпуск: **Юрий Львов**
Руководитель фотослужбы:
Алексей Зотов
Фоторедактор: **Наталья Славгородская**
Верстка: **Константин Кузниченко**
Корректора: **Марина Колчак**
Информационно-аналитический центр:
Михаил Харламов
Инфографика: **Андрей Ситников**

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

РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ
Банки и финансы: **Марина Божко**
Индустрия и энергоресурсы:
Тимофей Дзядко
Политика и общество: **Вячеслав Козлов**
Международная политика:
Полина Химшишвили
Спецпроекты: **Денис Пузырев**
Медиа и телеком: **Анна Балашова**
Мнения: **Андрей Литвинов**
Потребительский рынок: **Дмитрий Крюков**
Свой бизнес: **Николай Гришин**
Экономика: **Иван Ткачев**

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

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

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

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

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

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

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

Этот номер отпечатан
в ОАО «Московская газетная типография»
123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1
Заказ № 0280
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», 2017

Материалы на таком фоне опубликованы
на коммерческой основе.

БЛИЖНИЙ ВОСТОК В Ираке продолжается операция по освобождению города
от боевиков ИГИЛ

Аэропорт Мосула взят

АНЖЕЛИКА БАСИСИНИ

Иракские военные при поддержке ополчения и западных союзников ведут операцию по освобождению западной части города Мосул от ИГИЛ, взят под контроль аэропорт. Штурм города будет сопровождаться ожесточенными боями, предупредил представитель американского командования.

Иракская армия при поддержке авиации международной коалиции продолжает штурм западной части Мосула, находящейся под контролем запрещенной в России группировки ИГИЛ. К воскресенью, 26 февраля, правительственным силам удалось восстановить контроль над аэропортом Мосула и военной базой Эль-Газляни в южных окраинах города.

Как сообщил телеканал Al-Arabiya, силы быстрого реагирования МВД Ирака также выбили экстремистов из района Хави аль-Джаусак на правом берегу реки Тигр и находятся на расстоянии одного километра от центра города. Боевики оказывают жесткое сопротивление и препятствуют выходу мирных жителей из города.

Освобождение западной части Мосула от экстремистов ИГИЛ будет сопровождаться ожесточенными боями, предупредил полковник американских ВВС Джон Дорриан во время брифинга для журналистов в Пентагоне 22 февраля. О начале операции по освобождению западной части города, расположенной на правом берегу реки Тигр, премьер-министр Ирака Хайдер аль-Абади объявил 19 февраля. Мосул был захвачен ИГИЛ летом 2014 года, после чего был объявлен столицей террористов в Ираке.

Окружение террористов

С 19 февраля силы безопасности Ирака ведут наступление на позиции террористов со стороны южных и юго-восточных окраин Мосула. Параллельно девятой бронетанковой дивизии иракской армии совместно с бойцами народного ополчения удалось отрезать последние пути снабжения и перемещения террористов между городом и районом Тель-Афар к западу от Мосула, передало агентство Rudaw со ссылкой на заявления офицера иракской армии Самира Дауда. Союзнические силы продолжают наступление от района Тель-Афар на северо-восток в сторону реки Тигр, чтобы замкнуть кольцо вокруг города и изолировать его, прогнозирует



Из западной части города в восточную продолжают проникать члены ИГИЛ, которые проводят регулярные террористические атаки. На фото: иракский спецназ арестовывает боевика в Мосуле, 25 февраля 2017 года

Институт военных исследований (ISW).

Поддержку операции оказывают авиация Ирака и международной коалиции во главе с США, а также американские военные советники. 450 советников переместились ближе к линии фронта для поддержания оперативной связи с командирами иракской армии во время проведения операции по взятию города, передает телеканал CBS news со ссылкой на генерал-лейтенанта Стивена Таунсенда, командующего международной коалицией по борьбе с ИГ в Сирии и Ираке. Также он отметил, что коалиция надеется сохранить свое присутствие в стране после завершения операции по освобождению Мосула. «Я думаю, что правительство Ирака понимает, что это очень сложная борьба и оно нуждается в помощи коалиции даже после Мосула», — заявил Таунсенд (цитата по «РИА Новости»).

Совместная операция иракской армии, ее союзников и международной коалиции во главе с США по освобождению Мосула от экстремистов ИГИЛ началась в октябре минувшего года. На первом этапе союзнические силы наступали на восточную часть города, которую отделяет от западной река Тигр. После трехмесячных ожесточенных боев 24 января этого года правительственным войскам удалось окончательно

выбить террористов из восточной части Мосула и выйти к берегу Тигра. После чего операция была временно приостановлена, на подготовку штурма правого берега ушел почти месяц. Причиной такого промедления могли стать споры вокруг участия в операции шиитских формирований народного ополчения, рассказал РБК депутат парламента Иракского Курдистана Иззат Сабер Исмаил. По словам Исмаила, в западной части города проживает преимущественно суннитское население, которое опасается расправы со стороны шиитов.

Гуманитарная изоляция

Развитие наступательной операции иракской армии на правый берег Мосула может привести к ухудшению и без того тяжелой гуманитарной ситуации в городе. Из-за опасности террористических атак ООН 15 февраля объявила о временной приостановке поставок гуманитарной помощи до тех пор, пока иракские власти не создадут достаточные условия безопасности, передало агентство Associated Press заявление координатора по гуманитарной помощи ООН в Ираке Лизы Гранд. Безопасность в освобожденной части города обеспечивают 16-я дивизия иракской армии вместе с полицией и ополчением

из местных племен. Однако из западной части города в восточную продолжают проникать боевики ИГИЛ, которые проводят регулярные террористические атаки. Кроме того, в восточной части не все ячейки террористов нейтрализованы.

В подконтрольной боевикам западной части, по оценкам ООН, на данный момент проживают от 750 тыс. до 800 тыс. людей. После того как армия перекрыла основную дорогу, ведущую из Мосула в Сирию, в западную часть города в течение трех месяцев не поступают продовольствие, медикаменты и топливо. Из-за выхода из строя систем водоснабжения и очистительных сооружений, а также утечки хлора в колодцы мирные жители испытывают острую нехватку чистой питьевой воды, рассказал Питер Хокинс, представитель ЮНИСЕФ в Ираке. «Цены на продукты питания в западной части Мосула почти в два раза выше, чем в восточной части», — говорит Салли Хэйдок, представитель Всемирной продовольственной программы в Ираке. Гуманитарные организации готовятся к последствиям возобновившейся наступательной операции иракской армии. К югу от города открываются участки по приему беженцев, число которых может достигнуть 250–400 тыс., предполагают в ООН. ■

ПРЕЗИДЕНТ Зачем Владимир Путин едет в Центральную Азию **Визит коллективной безопасности**

ПОЛИНА ХИМШИАШВИЛИ,
АННА АГАПОВА

Президент России отправляется в турне по трем странам Центральной Азии. Визит приурочен к 25-летию установления отношений, однако будут обсуждаться и практические вопросы, прежде всего в экономике.

В понедельник, 27 февраля, Владимир Путин в Алма-Ате проведет переговоры с президентом Казахстана Нурсултаном Назарбаевым. Казахстан — первая точка центральноазиатского турне российского президента. Из Казахстана он отправится в Таджикистан, а потом в Киргизию. Фоном для всех трех визитов является празднование 25-летия установления дипломатических отношений со странами, которое будет отмечаться в течение года, сообщил журналистам на брифинге 22 февраля помощник президента Юрий Ушаков.

Все три страны входят в Организацию договора о коллективной безопасности, а Казахстан и Киргизия являются и членами Евразийского экономического союза, поэтому президенты регулярно видятся на саммитах организаций

Международная тема Казахстана

Встреча Путина и Назарбаева в Алма-Ате будет первой в этом году. В прошлом году президенты встречались шесть раз и еще 12 раз говорили по телефону. «Ожидается, что в ходе встречи будут обсуждены состояние и перспективы двустороннего сотрудничества, а также актуальные международные проблемы, включая сирийское урегулирование», — сказал Ушаков журналистам. По договоренности Путина и Назарбаева в Астане в этом году прошли два раунда переговоров по Сирии с участием представителей России, Сирии, Ирана и Турции. Переговорную площадку в Астане российская делегация выбрала для презентации делегациям сирийской оппозиции и правительства проекта Конституции страны.

Из Казахстана Владимир Путин в тот же день отправится в Таджикистан, где не только проведет переговоры с президентом Эмомали Рахмоном, но и наградит его орденом Александра Невского, сообщил

Ушаков. 28 февраля Путин проведет в Бишкеке.

Все три страны входят в Организацию договора о коллективной безопасности, а Казахстан и Киргизия являются и членами Евразийского экономического союза, поэтому президенты регулярно видятся на саммитах организаций. Последний раз они встречались в конце 2016 года в Санкт-Петербурге.

Экономика и трудовые отношения

На переговорах с президентом Таджикистана Рахмоном будут обсуждаться различные вопросы, в том числе взаимодействие в сфере трудовой миграции, сообщил Ушаков. По данным российской стороны, в России работают 870 тыс. граждан Таджикистана, которые в прошлом году перевели на родину почти \$2 млрд (почти треть ВВП страны). По данным таджикской стороны, в России работает около 700 тыс. человек.

Ухудшение экономической ситуации в России, снижение курса рубля, усиление миграционной политики в Евразийском экономическом союзе с конца 2013 года привело к снижению количества трудовых мигрантов из стран Центральной Азии в России, говорится в представленном в Москве 21 февраля докладе «От Туркестана к Центральной Азии: политическое будущее региона», подготовленном Центром изучения кризисного общества. Безработные трудовые мигранты возвращаются из России в родные страны, где сталкиваются с бедностью и безработицей на фоне и без того нелегкой социально-экономической ситуации, что может привести к усилению негативных тенденций в этих странах, предупреждают эксперты.

Во время визита в Таджикистан первого вице-преьера России Игоря Шувалова в январе обсуждалась возможность предоставления миграционной амнистии части гражданам Таджикистана. «Вопрос амнистии может коснуться 128 тыс. граждан», — отмечал посол страны в России Имомуддин Сатторов, уточнивший, что этим гражданам въезд в РФ был запрещен из-за мелких административных правонарушений, чаще всего однократных. По словам Сатторова, только части из них может быть открыт въезд в Россию: под амнистию могут попасть до 68 тыс. человек.

Однако помощник президента Ушаков не говорил о том, что вопрос амнистии будет обсуждаться. Источник РБК в Министерстве труда сообщил, что планируемое в ходе визита президента Путина соглашение в сфере труда и занятости также не будет касаться вопросов регулирования трудовой миграции.

Главной темой переговоров с президентом Киргизии Алмазбеком Атамбаевым станет торгово-экономическое сотрудничество, сообщил Ушаков. ■

ИССЛЕДОВАНИЕ

Российский рынок интернет-торговли: товары 2016

marketing.rbc.ru
+7 (495) 363 11 12



**РБК
ИССЛЕДОВАНИЯ
РЫНКОВ**

СТРАТЕГИЯ О чем рассказал инвесторам владелец Berkshire в ежегодном письме

Баффет оценивает и советует

→ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1

«Иммигранты очастливили эту страну. Они приезжают сюда и находят что-то, что раскрывает их потенциал, и мы [американцы] являемся продуктом этого», — говорил он ранее в этом году на выступлении в Колумбийском университете (цитата по Bloomberg).

Из года в год Баффет продолжает восторгаться «динамизмом американской экономики»: он верит, что долгосрочному процветанию США не грозят ни политические перемены, ни рыночные потрясения. «Это экономическое созидание будет приносить все больше и больше богатства нашим потомкам. Да, накопление богатства будет прерываться ненадолго, время от времени. Но оно не остановится. Я повторяю то, что уже говорил в прошлом и планирую говорить в последующие годы: дети, родившиеся в Америке сегодня, — самое удачливое поколение в истории», — пишет Баффет.

Рыночные обвалы будут повторяться

Тем не менее Баффет предупреждает, что нынешний бычий тренд на американском рынке акций, который начался в 2009 году, рано или поздно прервется: «Предстоящие годы будут периодически приносить с собой крупные снижения индексов и даже рыночные паники, которые затронут практически все акции». «Никто не может сказать точно, когда эти травматические события произойдут, — ни я, ни Чарли (Мангер, партнер Баффета по Berkshire Hathaway. — РБК), ни экономисты, ни СМИ», — пишет Баффет. Но он призывает не бояться таких катаклизмов: «Всеобщий страх — это друг инвестора, потому что открывает возможности для приобретений по выгодной цене». Даже если инвестор не готов активно покупать в периоды рыночной турбулентности, можно с успехом пересидеть шторм в инвестициях в «крупные американские бизнесы с консервативной моделью финансирования», советует миллиардер.



ФОТО: REUTERS

Уже не первый год Уоррен Баффет восторгается «динамизмом американской экономики»: он верит, что долгосрочному процветанию США не грозят ни политические перемены, ни рыночные потрясения

Баффет против управляющих с Уолл-стрит

Отдельную главу в своем послании Баффет уделяет сравнению активных и пассивных стратегий инвестирования и проблеме неоправданно высоких комиссионных, которые собирают управляющие за услугу «активного» выбора акций. В 2007 году Баффет заключил пари с управляющим инвестфондом Protégé Partners Тедом Сидсом, поставив \$500 тыс. на то, что обычный индексный фонд, который пассивно следует за индексом S&P 500, выступит лучше индекса хедж-фондов, составленного профессио-

нальным управляющим, с учетом расходов инвестора на комиссионные. Пари завершился 31 декабря 2017 года, но за год до этого срока очевидно, что Баффет побеждает с явным преимуществом.

Баффет приводит в своем письме результаты пяти фондов, отобранных Сидсом, и индексного фонда Vanguard S&P за девять лет. В то время как пассивная стратегия принесла бы инвестору 85,4% доходности за этот период, только один из фондов, инвестирующих в хедж-фонды, показал бы более-менее сопоставимую доходность (62,8%), другие четыре принесли бы лишь от 2,9 до 28,3%.

По словам Баффета, огромные фиксированные комиссионные,

взимаемые с инвестора хедж-фондами и фондами хедж-фондов, «абсолютно не оправданы их результатами», но зато управляющие «купаются в вознаграждениях». Он оценивает, что за девятилетний период почти 60% всего дохода, полученного этими пятью фондами, против которых он поставил, ушло в карманы управляющих. «Когда триллионы долларов управляются людьми с Уолл-стрит, которые взимают высокие комиссионные, непомерные прибыли обычно достаются управляющим, а не их клиентам. Крупным и мелким инвесторам лучше полагаться на низкокотированные индексные фонды», — подводит итог миллиардер.

Фонд на \$100 млрд

Важнейшим сегментом бизнеса Berkshire является страховой: модель компании основана на том, что страховое подразделение (BH Reinsurance, General Re, GEICO) собирает страховые премии, которые можно инвестировать в покупку компаний и акций. Для Berkshire это равносильно дешевому «кредиту» или, как пишет Баффет, «автоматически возобновляемому фонду»: хотя ежегодно компания выплачивает страхователям миллиарды долларов, она привлекает миллиарды долларов, выписывая новые полисы. Баффет называет эту сумму денежных средств, доступную благодаря страховым сбо-

Как Баффет зарабатывал на кризисе

В 2008 году, в разгар кризиса на Уолл-стрит, Баффет профинансировал банк Goldman Sachs на \$5 млрд, получив взамен «вечные» привилегированные акции банка с дивидендной доходностью 10% (\$500 млн в год). В марте 2011 года Goldman выкупил у Баффета эти привилегированные акции

за \$5,5 млрд. С учетом выплаченных дивидендов (\$1,25 млрд) Баффет заработал \$1,75 млрд, то есть 35% от первоначальных вложений. Кроме того, в 2008 году Berkshire Hathaway в рамках той же сделки с Goldman Sachs получила право в течение пяти лет выкупить до 43,5 млн

обыкновенных акций банка по кризисной цене в \$115 за бумагу. В 2013 году в результате роста стоимости акций банка и пересмотра соглашения Berkshire получила бесплатно около 13 млн акций Goldman Sachs. На конец 2016 года у Berkshire оставалось 11,4 млн акций Goldman Sachs, которые

принесли «бумажную» прибыль в \$2 млрд, следует из письма Баффета акционерам. Похожую сделку Баффет провернул в 2011 году, когда одолжил \$5 млрд Bank of America в обмен на привилегированные акции, приносящие ежегодный доход в \$300 млн, и право выкупить 700 млн обыкновен-

ных акций банка на ту же сумму (по \$7,14 за штуку). Акции Bank of America закрылись в пятницу, 24 февраля, на уровне \$24,23 — это подразумевает текущую «бумажную» прибыль Баффета в \$12 млрд. Опцион может быть исполнен в любой момент до сентября 2021 года. При этом Berkshire может

сделать это через обмен имеющихся у нее привилегированных акций Bank of America на обыкновенные. В письме акционерам Berkshire Баффет пишет, что готов провести такую конвертацию, если Bank of America повысит свои дивиденды по обыкновенным акциям хотя бы на 47%.

Сверхприбыльная машина Баффета

23,4%

— на столько выросли котировки акций Berkshire Hathaway в 2016 году; рост индекса S&P 500 с учетом реинвестирования дивидендов составил только 12%

20,8%

— среднегодовой рост акций Berkshire за 52 года, что Баффет руководит компанией (против 9,7% у индекса S&P)

\$420 млрд

— рыночная капитализация Berkshire по итогам торгов 24 февраля

\$223,6 млрд

— консолидированная выручка Berkshire за 2016 год (рост на 6% относительно предыдущего года), чистая прибыль осталась на уровне 2015 года — \$24,1 млрд

\$76,3 млрд

— личное состояние Уоррена Баффета по оценке Forbes на 25 февраля

Более 90

операционных компаний объединяет Berkshire Hathaway, включая страховые GEICO и General Re, железнодорожную BNSF, электроэнергетическую Berkshire Hathaway Energy и т.д. В 2016 году Berkshire приобрела за \$32,7 млрд производителя оборудования для аэрокосмической промышленности и энергетики Precision Castparts и производителя батареек Duracell за \$4,2 млрд.

\$122 млрд

— рыночная стоимость портфельных инвестиций Berkshire в акции американских компаний, включая Wells Fargo (\$27,6 млрд), IBM (\$13,5 млрд), Apple (\$7,1 млрд), на конец 2016 года

рам, float (фонд, резерв). В начале 2017 года этот показатель впервые в истории Berkshire превысил \$100 млрд, сообщил Баффет в письме, за счет сделки с компанией AIG. Она согласилась заплатить подразделению Berkshire \$10,2 млрд за перестрахование долгосрочных рисков по страховым полисам.

При этом Баффет утверждает, что Berkshire гораздо более кон-

сервативна по отношению к рискам, чем большинство страховщиков. «Если страховая отрасль должна будет понести убытки в \$250 млрд из-за какой-нибудь мегакатастрофы (в три раза больше существующего рекорда по убыткам), Berkshire как конгломерат все равно покажет значительную годовую прибыль», — написал миллиардер. ■

Цитаты из письма Уоррена Баффета

«Сегодня я лучше пройду колоноскопию, чем выпущу новые акции Berkshire» (о неудачном опыте покупки компаний на собственные акции Berkshire Hathaway).

«Иногда из комментариев акционеров или СМИ следует, что мы намерены владеть некоторыми акциями «вечно». Это правда, что у

нас есть некоторые акции, которые я не намерен продавать. Но мы не брали на себя никакого обязательства, что Berkshire будет держать какие-либо из ликвидных ценных бумаг всегда».

«Если 1000 управляющих будут делать предсказания относительно рынка в начале каждого года,

вполне вероятно, что найдется один, чьи предсказания сбываются на протяжении девяти лет подряд. Разумеется, среди 1000 обезьян точно с такой же вероятностью найдется один «премудрый» пророк. Разница в том, что эта удачливая обезьяна не соберет перед собой очередь из людей, желающих доверить ей свои инвестиции».

МНЕНИЕ

Как страны Ближнего Востока учатся вести переговоры

Василий Кузнецов,
Руководитель Центра арабских и исламских исследований Института востоковедения РАН



ФОТО: из личного архива

Женевские переговоры о судьбе Сирии начинаются в условиях, когда ближневосточная политика, возможно впервые за целый век, становится собственно ближневосточной, определяемой прежде всего региональными государствами.

В конце 2016 года многие прогнозировали замедление политических процессов на Ближнем Востоке из-за смены администрации США. Предполагалось, что все игроки будут находиться в ожидании новых назначений в Вашингтоне и выработки Белым домом новых подходов к ключевым конфликтам в регионе, прежде всего к сирийскому. Прогнозы не оправдались: 2017 год на Ближнем Востоке начался довольно интенсивно.

Переговоры в Астане

Москва в период временного американского отстранения активизировала свои действия в регионе: Владимир Путин инициировал переговоры в Астане. Итоги переговоров вызывают разные оценки. Пессимисты считают их провальными, потому что по итогам первого раунда оппозиция отказалась подписывать итоговое коммюнике, а проект новой Конституции Сирийской Республики, предложенный Россией, вернее сам факт его предложения, вызвал серьезную критику со всех сторон. Оптимисты полагают, что успехом можно считать то, что новый формат переговоров состоялся, а проект Конституции, предложенный Россией, был предназначен вовсе не для того, чтобы навязывать сирийцам представления о государственном устройстве их страны, а чтобы стимулировать политический диалог.

После второго раунда переговоров в Астане, несмотря на всю скромность его результатов, можно утверждать, что точка зрения пессимистов скорее ошибочная. В нынешних условиях апробация новых форматов важна сама по себе, но более существенно то, что ключевыми игроками ближневосточного политического процесса все чаще становятся региональные акторы. Это не только Турция и Иран, но и Саудовская Аравия, которая, хотя и не участвует в переговорах в Астане, ведет диалог по другим трекам.

Акторы и медиаторы

Растущую роль региональных игроков мы можем наблюдать и на других направлениях, прежде всего на ливийском. В середине февраля была предпринята попытка про-

вести переговоры в Каире между главой ливийского правительства национального единства Файезом ас-Сараджем и командующим ливийской национальной армией Халифой Хафтаром. Попытка закончилась провалом, но характерно, что инициативу по ливийскому урегулированию все больше проявляют именно региональные игроки — Египет, Алжир и Тунис.

Мы видим интересный процесс: изначально возросшая де-факто, сегодня роль региональных игроков институционализируется через разнообразные дипломатические инициативы. Случилось так, что временное снижение активности США позитивно сказалось на увеличении свободы действия региональных акторов.

Любопытно, что Россия в этих условиях также демонстрирует новые подходы к ближневосточным политическим процессам. Они основаны на той идее, что глобальные игроки, такие как Россия и США, должны прежде всего играть роль медиаторов региональных политических процессов. В этом контексте показательна межпалестинская встреча, прошедшая в Москве в январе. Россия не принимала участия в этом диалоге, лишь предоставила площадку, а научный руководитель Института востоковедения РАН Виталий Наумкин выступил модератором переговоров. Итогом встречи стало коммюнике, которое подписали десяток палестинских политических партий и организаций.

Подобные мероприятия говорят о постепенном изменении характера ближневосточной политики, которая, возможно, впервые за столетие становится собственно ближневосточной, минимально определяемой позициями внерегиональных игроков.

Линии недоверия

Основные региональные акторы, среди которых Турция, Иран, Саудовская Аравия, Израиль и Египет, зачастую не нуждаются во внешней поддержке: они ведут диалог друг с другом во множестве разных форматов. Однако общему разговору часто мешает колоссальное недоверие, царящее в регионе, подпитываемое три ключевых раскола: ирано-саудовский (иногда трактуемый как суннитско-шиитский), ирано-израильский (также арабо-израильский, но он играет меньшую роль) и турецко-египетский (основанный на разных отношениях элит к политическому исламу, в частности к организации «Братья-мусульмане»).

Эти линии раскола сказываются и на сирийском конфликте, в кото-

ром на локальное противостояние налагается региональное, прежде всего между Саудовской Аравией и Ираном, и в котором каждая из сторон поддерживает определенных сирийских игроков. На это противостояние в качестве третьего уровня налагается глобальное противостояние между Россией и Западом, особенно заметное на последнем этапе деятельности администрации Барака Обамы. Линии взаимного недоверия проходят при этом как горизонтально, так и вертикально, скажем между Саудовской Аравией и сирийской оппозицией, Саудовской Аравией и США и так далее. Ситуация усложняется тем, что локальные игроки, понимая мотивацию и логику действий глобальных игроков, пытаются манипулировать своими патронами. Это делает ограниченной возможность урегулирования конфликта.

Чего ждать от Женевы

Тем не менее новые тенденции — растущая роль региональных держав и принятие внешними игроками роли медиаторов вселяют надежду. Появились данные, что к процессу в Астане хотят присоединиться ранее не задействованные сирийские группировки, что создаст больше возможностей для поддержания режима прекращения огня. Если такой режим будет поддерживаться и если турецко-ирано-российский мониторинг этого режима покажет свою эффективность, то он может лечь в основу политического процесса, который запущен в Женеве 23 февраля. Этот процесс предполагает обсуждение трех основных вещей — проблемы управления Сирией, подготовки новой Конституции и проведения выборов. Прежде всего в Женеве станут ясны основные сложности конституционного проекта, который должен быть разработан и принят участниками переговоров. Больших прорывов от женевских переговоров ожидать нельзя, но сами по себе они указывают на тенденцию к преодолению недоверия и налаживанию политического диалога.

Автор — эксперт международного дискуссионного клуба «Валдай». Клуб был создан в 2004 году, в его работе приняли участие более тысячи представителей мирового научного сообщества из 63 государств.

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

Чем новая система подсчета данных грозит экономике США

Траммп поставит цифры на место

ОЛЕГ МАКАРОВ

Администрация Дональда Трампа задумалась об изменении методологии торговой статистики. Это может обернуться для США манипуляцией макроэкономическими данными и утратой системы экономических координат, предупреждают эксперты.

«Правильная» статистика

Президент США Дональд Трамп регулярно жалуется на «фейковые» новости. Тем временем эксперты начали опасаться манипуляций макроэкономическими данными со стороны самой администрации. Спустя месяц после вступления в должность Трамп все еще не назначил главу Совета экономических консультантов (группа академических экономистов, готовит аналитику для президентов), однако уже получил от кадровых статистиков чересчур оптимистические прогнозы по росту экономики США, а также начал прорабатывать возможность изменения принципов подсчета внешнеторговой статистики. По-новому посчитанные данные, по замыслу президента, усилят его позицию в вопросе изменения внешнеторговых соглашений страны.

Многих обозревателей взволновали инициативы новых властей. Экспертов по статистике тревожат периодические бесцеремонные высказывания Трампа об экономике и макроэкономике, а также его явное пренебрежение к экономистам в целом, сообщает Bloomberg. Есть правила, «защищающие статистику от прямого манипулирования, но они не развеивают всех моих опасений о независимости», написал в своем блоге 24 января Brent MoULTON, ветеран Бюро статистики труда и Бюро экономического анализа США. «У министров все равно есть возможность потребовать от статистиков не публиковать какие-либо данные или изменить методологию выгодным для политиков образом», — отметил он в посте, озаглавленном «Почему я опасюсь за независимость статистических ведомств США».

Администрация Трампа изучает возможность изменения методологии подсчета внешнеторговой статистики США, писала The Wall Street Journal (WSJ). В частности, власти хотят исключить из структуры американского экспорта весь реэкспорт (импорт, ввезенный в США временно и предназначенный для поставки в другие страны), но при этом оставить эти товары в составе импорта. По замыслу Трампа, такая мера позволит корректнее рассчитывать дефицит торгового баланса США (который в таком случае окажется выше прежней статистики) и добавит администрации аргументов для начала процедуры пересмотра действующих торговых соглашений с другими странами. Админи-



По замыслу Дональда Трампа, иначе подсчитанные данные статистики США усилят его позицию в вопросе изменения действующих внешнеторговых соглашений

страция Обамы выступала против такого изменения методологии, ссылаясь на неизбежный перекоп статистики — уменьшение сальдо торгового баланса. Изменение методологии может в отдельных случаях превратить положительное сальдо в отрицательное, сообщил WSJ источник, участвующий в обсуждении новой меры. Больше всего она скажется на статистике торговли со странами, с которыми у США заключено соглашение о зоне свободной торговли.

Увеличение производства — один из ключевых пунктов повестки Трампа, приоритет которой — точные данные по собственному американскому экспорту за вычетом предназначенного для реэкспорта импорта. В январе поручение подготовить данные по новой методике было дано Управлению торгового представителя США

менты. Новые расчеты планируется представить членам конгресса, сообщил источник WSJ. Решение о переходе на новую методологию пока не принято, сказал изданию Пэйн Гриффин, заместитель главы аппарата Управления торгового представителя США. «Обсуждение методики обработки данных проходит в рамках долгосрочных дискуссий по вопросу обеспечения наиболее точной статистики», — приводит WSJ комментарий Бюро экономического анализа США.

«Не стоит вмешиваться в работу статслужб»

Несколько опрошенных WSJ экономистов смутила предложенная властями инициатива. «Статистика требует симметрии», — объяснил Стив Ландефельд, бывший директор Бюро экономического

анализа. Если исключить реэкспорт из экспортной статистики, то в целях симметрии требуется скорректировать и цифры по импорту, добавил он. Белый дом также хочет изменить методику подсчета импорта за счет перехода к «импорту для потребления» — это более узкое определение импорта, охватывающее импортные товары, предназначенные для потребления на внутреннем рынке. Эта мера, впрочем, не приведет к ощутимым изменениям в структуре торгового баланса, отмечает WSJ.

«Я не вижу ни одной проблемы, которую можно было бы решить, изменив методологию», — рассказал Bloomberg декан школы бизнеса Dartmouth's Tuck School of Business Мэтью Слотер. — Напротив, это создаст массу проблем, касающихся не только интерпретации состояния экономики, но и целостности госстатистики США как таковой». Совсем не ясно, какой смысл собирать данные по экспорту, в которых не будет отражен реэкспорт товаров и услуг, добавляет эксперт. Методология анализа экономики США формировалась годами, и статистики потратили немало времени и усилий, чтобы власти и общество располагали надежными и репрезентативными данными, говорит он. «История четко показывает, что любое вмешательство властей в работу статистических служб грозит проблемами. Если мы начнем менять методологию, то мы усложним для бизнеса — большого и мелкого — понимание рыночной конъюнктуры, а также процесс найма сотрудников и планирование», — рассуждает Слотер.

«Любой пересмотр официальной методологии учета создает неудобства, независимо от того, на какие цели он направлен, поскольку ухудшается сопоставимость исторических рядов», — объяснил РБК главный экономист «ПФ Капитал» Евгений Надоршин. — Эта инициатива выглядит скорее политически мотивированной, нежели экономической необходимостью». Не исключено, что конъюнктурные действия

не сильно улучшат переговорные позиции Белого дома в вопросе торговых соглашений, но существенно усложнят анализ торговых данных США, платежного баланса и экономического прогнозирования в целом, добавил эксперт. Любые изменения должны быть как можно более плавными и предсказуемыми, заключил Надоршин. «В статистике внешней торговли реэкспорт должен учитываться», — сказал РБК директор Института информационного развития Высшей школы экономики (ВШЭ) Владимир Бессонов. — Его исключение из экспорта не выглядит логичным».

Предлагаемые в США изменения де-факто могут вообще не оказать никакого влияния на статистическую методику и процедуры расчета платежного баланса, потому что, по сути, являются лишь предложениями по интерпретации и анализу существующих цифр, говорит РБК старший аналитик группы исследований и прогнозирования рейтингового агентства АКРА Дмитрий Куликов. По его словам, публикация полной стоимости экспорта (total exports) и экспорта товаров, произведенных на территории США (domestic exports), и так производится Управлением международной торговли США (ITA). В 2016 году их разница составляет около \$220 млрд — именно на нее предлагается уменьшать торговый баланс. Ничто не мешает предлагаемую цифру называть «скорректированный торговый баланс» и использовать ее как одну из целей экономической политики, рассуждает эксперт. При этом в статистике информация по общепринятому подходу к торговому балансу, конечно, потеряна не будет, добавляет Куликов: «При большом желании предлагаемую

Экспертов по статистике тревожат периодические бесцеремонные высказывания Трампа об экономике и макроэкономике, а также его явное пренебрежение к экономистам в целом, сообщает Bloomberg

(занимается разработкой торгового законодательства, составлением соглашений, координацией внешнеторговой политики). Сотрудники управления выполнили поручение, однако сделали это с оговорками. В комментариях к данным они назвали их нерепрезентативными, приведя свои аргу-

менты. Если исключить реэкспорт из экспортной статистики, то в целях симметрии требуется скорректировать и цифры по импорту, добавил он. Белый дом также хочет изменить методику подсчета импорта за счет перехода к «импорту для потребления» — это более узкое определение импорта, охватывающее импортные товары, предназначенные для потребления на внутреннем рынке. Эта мера, впрочем, не приведет к ощутимым изменениям в структуре торгового баланса, отмечает WSJ.

цифру, наверное, можно наделить каким-то смыслом: показатели такого рода, где баланс корректируется на возможно неустойчивый входящий поток, присутствуют и в нашей экономической политике — например, нефтегазовый дефицит федерального бюджета».

Торговые соглашения

Администрация рассматривает дефицит торгового баланса США как свидетельство слабости национальной экономики и повод для пересмотра «невыгодных» для страны торговых соглашений, в частности соглашения о свободной торговле между США, Канадой и Мексикой (NAFTA). Многие экономисты, в свою очередь, считают, что роль торговых соглашений в формировании совокупного торгового баланса страны преувеличена — последний зависит больше от объемов инвестиций и нормы сбережений, пишет WSJ.

На фоне дефицита торгового баланса, который образовался у США с крупнейшими торговыми партнерами, такими как Китай, дефицит с партнерами по NAFTA сравнительно мал, пишет Bloomberg. С большинством из 75 своих торговых партнеров у США зафиксирован дефицит торгового баланса; в 2016 году он составил \$743 млрд при превышении импорта над экспортом в полтора раза. Поэтому

пересмотр таких соглашений, как NAFTA, не приблизит США к паритету совокупного торгового баланса, заключает Bloomberg.

Изменение методологии вполне сможет превратить в отдельных случаях положительное сальдо в отрицательное, считает Саймон Лестер, аналитик Центра торговой политики при Вашингтонском Институте Катона. «Но как это может заставить кого-нибудь изменить подход к торговой политике? — задается вопросом эксперт. — Неужели найдется хотя бы один человек — в конгрессе или в другом органе, — который бы принял это в качестве довода для введения пошлин?» Мне такой подход к расчетам представляется ошибочным, заявил Лестер РБК.

Неправдоподобный оптимизм

На прошлой неделе Белый дом подготовил предварительный прогноз по росту американской экономики в ближайшее десятилетие, чем также удивил многих экспертов или аналитиков. По оценкам администрации, ВВП страны за этот период будет расти на 3–3,5% в год. При этом проектировки, дававшиеся при предыдущих властях, на порядок скромнее, хотя и не учитывают анонсированные новой администрацией планы по налоговой реформе и расходам бюджета. По

прогнозу Бюджетного управления конгресса, ВВП будет расти лишь на 1,9% в год с 2021 по 2027 год. ФРС ожидает роста на 1,8% в год в долгосрочной перспективе. В предыдущие десять лет экономика страны росла в среднем на 2% в год. Выйти на темпы роста в 3% в год будет сложно без кардинального увеличения производительности труда, а также изменения ситуации с трудоспособным населением, численность которого падает.

«Выйти на трехпроцентный рост предельно сложно, — рассуждает профессор экономики Гарварда Дейл Йоргенсон (по его прогнозу, рост составит 1,8% в ближайшее десятилетие). — Коренные преобразования в экономике, такие как реформа налоговой системы, могут обеспечить рост до 2,4%» (цитата по WSJ). Среди факторов, препятствующих ускорению ВВП, профессор называет старение населения, а также прекращение темпов увеличения его уровня образования.

По словам одного из разработчиков бюджетной политики при прежних администрациях, которого цитирует WSJ, на его памяти экспертов еще ни разу не просили готовить настолько высокие проектировки экономического роста. Как правило, новые оценки отличаются от альтернативных прогнозов на 0,1–0,2 п.п., но не на целый процентный пункт, расска-

зали изданию несколько человек, входивших в предыдущие администрации. По их словам, бывшие президенты — как республиканцы, так и демократы — неохотно соглашались утверждать оптимистические прогнозы, поскольку они несут риски для авторитета

Администрация Обамы выступала против такого изменения методологии, ссылаясь на неизбежный перекося статистику

главы государства как в конгрессе, так и в обществе в целом. «На то, чтобы прогнозы в итоге оправдались, тратится огромное количество времени и сил», — отмечает Дуглас Хольц-Эйкин, экономист при администрации Джорджа Буша-младшего.

Планы Трампа по увеличению военных расходов и сокращению налогов, скорее всего, увеличат бюджетный дефицит, считает Майя Магнинес, председатель американской НКО «Комитет за ответственный бюджет». «Риск заключается в том, что эти оптимистические сценарии создают условия для дополнительных за-

имствований в ближайшие годы триллионов долларов, что принесет только вред», если прогнозы не оправдаются, заключила Магнинес. С ней не согласен Бессонов из ВШЭ: «Сомневаюсь, что цель Трампа — увеличение заимствований, ведь он выступал как раз за их сокращение». По его мнению, разница между прежними и новыми оценками экономического роста может быть обусловлена разными представлениями о том, какая экономическая политика будет проводиться властями страны. «Прогноз новой администрации может быть также целевым ориентиром, который играет мобилизующую роль для национальной экономики. Трампу выгоден завышенный прогноз, поскольку иначе эффективность его протекционистской политики может быть поставлена под сомнение», — заключает эксперт.

«В практике экономической политики прогнозы иногда несут функцию целевого, а не реально ожидаемого варианта развития событий. Пример — целевой вариант прогноза МЭР для российской экономики, — говорит РБК Дмитрий Куликов из АКРА. — Полагаю, что это как раз такой же случай. Прогноз АКРА на пятилетнюю перспективу для экономики США (с учетом реформ Трампа) — менее 2% среднегодового реального роста». ■



МИНСТРОЙ
РОССИИ



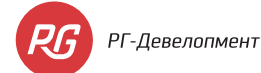
ПРАВИТЕЛЬСТВО
МОСКВЫ

ОБЩЕРОССИЙСКАЯ
ОБЩЕСТВЕННАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ
ДЕЛОВАЯ
РОССИЯ

Генеральный
партнер

Стратегический
партнер

Партнеры



РБК на MIPIM 2017

14 марта

Официальная открывающая конференция российской деловой программы на MIPIM* 2017 «Новые задачи российского девелопмента: как преобразовать квадратные метры в комфортную городскую среду?»
Зал Ruby Room*, Канни, Дворец Фестивалей, 11:00–12:00

Круглый стол медиахолдинга РБК при поддержке Министерства Строительства и ЖКХ «Комплексное освоение территорий от Москвы до Владивостока»
Зал Californie Verriere*, Дворец Фестивалей, 12:15–13:15

15 марта

Круглый стол Правительства Москвы для девелоперов и инвесторов при поддержке медиахолдинга РБК «Глобальные Города: Конкуренты или Партнеры?»
Стенд Правительства Москвы, 09:30–11:00

Public Talk* с ведущими архитекторами «Современная Архитектура: Диалог Культур»
Стенд Правительства Москвы, 17:30–18:15

Программа: Дарья Иванникова — d.ivannikova@rbc.ru
+7 (495) 363-03-14, bc@rbc.ru, bc.rbc.ru



Импорт вина в Россию за 2016 год в цифрах

1-е

место по объемам поставок заняла Испания среди стран — экспортеров вина в Россию (ее доля составила 21,2%)

28,6%

— доля импортируемого вина на винном рынке России

На 47%, до 1,97 млн дал,

вырос импорт вина из Грузии по сравнению с предыдущим годом

17,5 млн дал

вина было импортировано в Россию

74,18%

импортируемого в Россию вина пришлось суммарно на топ-5 поставщиков — Испанию, Италию, Францию, Грузию и Абхазию

На 6% в 2016 году упал импорт вина из Франции (ее доля на рынке составила 14,5%)

Источники: ФТС, ЦИФРРА

Российские винные дома рассматривают возможность инвестиций в Закавказье

Виноделы распробовали грузинское

НАТАЛЬЯ НОВОПАШИНА

Российские винодельческие компании вновь стали проявлять интерес к производству и экспорту вина из Грузии. О дистрибуции или приобретении собственных хозяйств задумалась «Абрау-Дюрсо», а компания Simple намерена увеличить площадь принадлежащих ей виноградников в Грузии на 15–20%.

Основатель и владелец винного дома «Абрау-Дюрсо» Павел Титов вместе с командой менеджеров на прошлой неделе побывал на виноградниках в Грузии, свидетельствуют фотографии и отметки сотрудников компании в социальных сетях. Как объяснил РБК сам Титов, поездка в Грузию была «ознакомительной»: компания рассматривает возможность развития собственного проекта в Грузии. «Мы рассматриваем потенциальный проект в Грузии, это может быть как дистрибуция, так и приобретение активов», — рассказал Титов. У большинства грузинских производителей в премиальном сегменте не очень эффективная дистрибуция и «мы можем помочь», поясняет Титов. Называть возможных партнеров он не стал, отметив, что более детальные планы компания сможет сформировать через месяц.

Возвращение Грузии

Россия ввела запрет на поставки винной продукции из Грузии в марте 2006 года из-за претензий к ее качеству. Как заявлял занимавший тогда должность главного санитарного врача России Геннадий Онищенко, в грузинских винах были обнаружены тяжелые металлы и пестициды. Экспорт грузинского вина на российский рынок был возобновлен с июня 2013 года. Несмотря на семилетнее отсутствие на рынке, грузинские вина достаточно бы-

По данным Национального агентства вина Министерства сельского хозяйства Грузии, Россия остается главным покупателем местного вина — в 2016 году на нее пришлось 49% от общего экспорта вина из Грузии.

стро смогли вернуть себе место на рынке. Так, за первые полгода после снятия запрета они заняли восьмую строчку среди потоков других вин в Россию с долей 5,45% — всего в нашу страну пришло 14,79 млн л (более 21 млн бутылок). Это значительно превысило прогнозы грузинской стороны и тем более Онищенко, который считал, что грузинским винам вряд ли удастся занять

более 1% российского винного рынка.

По данным Федеральной таможенной службы, поставки вина в Россию (без учета игристых вин) в 2016 году достигли 174,7 млн л, что на 4,5% выше уровня 2015 года. Лидеры среди стран-поставщиков за последние два года не меняются — это Испания (21,2% поставок), Италия (17,5%) и Франция (14,5%). Четвертое место в 2016 году по объемам поставок заняла Грузия (11,2%). Она сменила прежде занимавшую эту строчку Абхазию, на которую в 2016 году

пришлось 9,5% рынка в физическом выражении.

Однако до запрета на ввоз вина из Грузии из-за претензий Роспотребнадзора объем поставок составлял 45 млн л в год, напоминает руководитель Центра исследований федерального и региональных рынков алкоголя (ЦИФРРА) Вадим Дробиз. До достижения таких показателей стране еще далеко, несмотря на впечатляющие

темпы роста импорта в 2016 году, уверен собеседник РБК.

По данным Национального агентства вина Министерства сельского хозяйства Грузии, Россия остается главным покупателем местного вина — в 2016 году на нее пришлось 49% от общего экспорта вина из Грузии. Самыми популярными за рубежом среди грузинских вин в 2016 году стали «Киндзмараули», «Мукузани», «Цинандали», «Ахашени» и «Хванчкара».

Еще больше Грузии

Мнение о растущем потенциале грузинских вин разделяют и в виноторговой компании Simple. «Спрос на грузинские вина очень высокий, и он будет расти. Мы будем наращивать объемы импорта грузинского вина и параллельно заниматься подготовкой к собственному производству», — сообщил РБК член совета директоров Simple Сандро Хатиашвили.

В настоящее время компании принадлежит порядка 100 га виноградника в Грузии, преимущественно в Киндзмараульской микроразнообразии. Высаживать собственный виноград компания начала два года назад. В настоящее время засажена лишь треть этой площади. К 2020 году Simple рассчитывает полностью засадить все виноградники, добавил он.

Кроме того, в текущем году Simple рассчитывает на 15–20%

увеличить земельный банк в Грузии, рассказал Хатиашвили. Небольшие виноградники компания намерена скупать у местных фермеров.

В компании «Ладога Дистрибьюшен» также подтверждают тенденцию роста интереса к грузинским винам. Как считает президент компании Вениамин Грабар, это отчасти происходит на фоне роста интереса к российским винам. «Грузинское вино потребителем зачастую воспринимается как «наше». Оно может быть схожим по стилю с российским вином, хотя грузинское находится в более высоком ценовом сегменте», — отмечает он.

При этом все опрошенные РБК игроки рынка отмечают устойчивый спрос на красные полусладкие вина, популярные в советские времена. Как отмечает Титов из «Абрау-Дюрсо», две трети поставляемых в Россию грузинских вин — полусладкие. Однако Грузия может предложить покупателям «массу сухих вин очень достойного качества», добавляет он.

По данным «Ладоги», которая с 2013 года работает с грузинскими винами Telavi Wine Cellar (TM Magani), наибольшую долю в продажах по-прежнему занимают полусладкие вина вроде «Киндзмараули» и «Алазанской долины». Но с ростом молодой аудитории начинают набирать популярность сухие вина, отмечают в компании. ■

Современный город: создавая комфортную среду, развиваем экономику.

Мнения экспертов

27 февраля,
Сессия Министерства строительства
и ЖКХ РФ в рамках РИФ
16:00 – 17:30, Конференц-зал № 3.7



Михаил Мень
Министр Строительства и ЖКХ

Роль городов растет с каждым годом — в них концентрируется основная часть социального экономического и даже промышленного потенциала. В первую очередь, на это отреагировал бизнес, инвесторы, особенно работающие на высокотехнологических рынках, открывают офисы в наиболее комфортных и удобных для жизни городах. Одновременно растут требования к городской среде: переезжая в город, люди ждут роста качества своей жизни. Это касается и качества жилищно-коммунальных услуг, и другого уровня городской инфраструктуры — парков, дворов, пешеходных зон и спортивных площадок. Все большую роль как в социальной, так и в экономической сфере городской жизни начинает играть сфера услуг — производство автоматизируется, борьба происходит не просто за площади и ресурсы, а за человеческий капитал. И побеждают здесь те территории, где наиболее комфортная городская среда. Более высокое качество городской среды повышает капитализацию объектов, помещённых в эту среду. Это касается как недвижимости, так и бизнеса. Классический пример — рост стоимости недвижимости в благоустроенных районах, повышается привлекательность расположенного в обустроенной зоне бизнеса и его капитализация, что дает прямой экономический эффект. Так, согласно исследованиям, после капитального переустройства общественных пространств число сервисных организаций может вырасти до 10 раз, причем и объем получаемой ими выручки также растет. Таким образом, город развивает людей, а люди — город. И роль государства — поддерживать это движение, дать импульс развитию нового качества среды. Эту задачу ставит перед собой Минстрой России и в рамках реализации приоритетного проекта «Комфортная городская среда», и сегодня мы ведем открытый диалог с бизнесом, обществом, экспертами и региональной властью — как эффективнее всего ее реализовать.



Марика Коротаева
корпоративный директор,
заместитель генерального директора
Агентства стратегических инициатив

В России дворы занимают не менее 25% городского пространства и их по праву можно назвать частью дома. Двор должен стать пространством для отдыха и общения, местом, где все жители дома — дети, мамочки с колясками, автомобилисты, люди старшего поколения, любители собак, подростки и взрослые — могут чувствовать себя комфортно. И, несмотря на наследие прошлого в виде отсутствия четких границ дворов, инфраструктуры для жизни, парковочных мест и площадок для прогулок с животными, сегодня благодаря приоритетному проекту «ЖКХ и городская среда» есть все возможности сделать дворы местом притяжения горожан. Важно и то, что основной особенностью проекта становится активное вовлечение в процесс благоустройства дворов и городов их жителей. В числе ключевых задач Агентства стратегических инициатив — помощь регионам в решении их насущных вопросов через обобщение накопленного положительного опыта и его тиражирования с учетом особенностей субъекта. Совместно с Минстроем России мы проанализировали лучшие региональные практики по формированию городской среды и вовлечения в этот процесс граждан, на Российском инвестиционном форуме «Сочи-2017» мы презентуем методику простую и понятную инструкцию для глав субъектов и муниципалитетов, которая будет доступна им в Магазине верных решений. Прежде всего, нашим коллегам в регионах совместно с гражданами предстоит определять типологию дворов и их функциональное зонирование, разрабатывать концепцию дворов и утверждать их проекты. Та работа, которую сегодня проводит Минстрой России, на мой взгляд поможет сформировать абсолютно иное отношение к городу как среди горожан, так и среди бизнеса, что даст нашей стране новый импульс к развитию.



Евгений Рубцов
президент компании
«Лидер Инвест»

На столичном рынке жилья сегодня происходит много качественных изменений. Меняется не только рынок, не только продукт, но меняется и тот, для кого мы работаем — а это и покупатель, и горожанин. Покупатель жилья в столице, безусловно, молодеет. Но в своей практике мы наблюдаем другое интересное явление: та же возрастная группа, которая представляла большинство покупателей 5-10 лет назад, — то есть люди 45-55 лет — сегодня совершенно другие. Они точно знают, какой должен быть город вокруг них, как они в нем хотят жить, куда ходить в свободное время. У них есть вкус к жизни. Компания «Лидер Инвест» в основу своих проектов закладывает особое отношение к городу, к месту, мы стремимся создать особую среду обитания. Сегодня успешный проект — тот, который обеспечивает потребности покупателя, а не стремится выжать максимум при минимальных затратах. Город развивается — и наши проекты должны становиться его неотъемлемой частью. Поэтому наша команда уделяет много внимания архитектурным решениям, благоустройству, инфраструктурной составляющей, обязательно строит подземные паркинги. Наши дома должны быть удобны для жизни в них и рядом с ними. Нужна золотая формула, баланс личного пространства и общественного, и мы над ней постоянно работаем.

РЕТЕЙЛ Вложения в новую сеть основателя «Копейки» могут превысить 4 млрд руб.

Косметические инвестиции

АНАСТАСИЯ ДЕМИДОВА

Бывший акционер сети «Копейка» Александр Самонов планирует открыть до 350 магазинов дрогери под маркой DM. Рынок косметики и товаров гигиены растет, но новому игроку будет не просто конкурировать с существующими сетями, считают эксперты.

Косметика вместо «Копейки»

Компания «Дрогери Мир», владельцем которой является бывший акционер и сооснователь сети дискаунтеров «Копейка» и генеральный директор девелоперской группы компаний Assent Александр Самонов, планирует открыть в московском регионе 300–350 магазинов под вывеской DM. Об этом РБК рассказала коммерческий директор DM Александра Цой.

Сеть работает в среднем ценовом сегменте в формате дрогери (косметика, средства гигиены, бытовая химия). При этом в ее ассортименте также представлены товары для детей, парафармацевтика и товары для дома — в среднем 12 тыс. наименований товаров, говорит Цой.

По ее словам, вложения в открытие одной точки средней площадью 300 кв. м составляют около 12 млн руб. без учета стоимости товара. Таким образом, инвестиции в развитие сети DM могут составить около 4,2 млрд руб., подсчитал РБК.

Это собственные средства Александра Самонова, рассказывает Цой. На пилотный период до конца 2017 года привлечение сторонних инвесторов не планируется, подчеркнула она. По ее словам, сейчас у сети три магазина в Москве, по итогам 2017 года их количество должно достичь 15–20.

Александр Самонов не первый, кто решил выйти на развивающийся рынок дрогери. Только в 2016 году французская группа Auchan запустила новую сеть Lillarois, а основатель компаний «Первое решение» (бренд «Рецепты бабушки Агафьи») и «Натура Сиберика» Андрей Трубников открыл Agafia Shop

Все действующие магазины находятся в долгосрочной аренде, но в дальнейшем компания будет рассматривать и приобретение площадей в собственность, добавила Цой.

Дальнейшее масштабирование сети будет проходить за счет органического роста и предполагается после пилотного периода: он необходим, чтобы проверить бизнес-модель, пояснила топ-менеджер. В течение года магазины бу-



По прогнозу маркетингового агентства «РБК. Исследование рынков», российский рынок косметики и парфюмерии в 2017 году может увеличиться до 543,8 млрд руб. и превысить докризисные показатели 2014 года

дут открываться во всех локациях: внутри торговых центров, в формате стрит-ритейла и в отдельно стоящих зданиях.

Растущий и конкурентный

Впервые о том, что Александр Самонов будет развивать новую торговую сеть, в ноябре 2016 года сообщил Forbes. Тогда предполагалось, что магазины будут работать под вывеской «Акцент».

Александр Самонов покинул пост президента «Копейки» и вместе с партнерами — Сергеем Ломакиным и Артемом Хачатряном — продал свою долю в компании в начале 2007 года. Бизнесменам принадлежали 50% акций сети, из которых Самонову — 30%. Как писал «Коммерсантъ», сумма сделки могла составить \$500 млн. В том же году Самонов основал компанию Assent Real Estate, которая инвестирует в коммерческую не-

движимость (среди ее проектов — офисный центр «Дельта Плаза», ТЦ «ВиВа!» и складские помещения «А-Терминал» и «Сигма» в Москве). Согласно прогнозу маркетингового агентства «РБК. Исследование рынков», российский рынок косметики и парфюмерии в 2016 году мог достичь 509,5 млрд руб. В 2017 году он может увеличиться на 6,7%, до 543,8 млрд руб., и превысить докризисные показатели 2014 года. Тогда он оценивался в 527,3 млрд руб., следует из данных исследования «Прогноз развития рынка парфюмерно-косметического ритейла в 2016–2017 годах». При этом в топ-25 крупнейших ритейлеров косметики входят 16 сетей в формате дрогери.

Александр Самонов не первый, кто решил выйти на развивающийся рынок дрогери. Только в 2016 году французская группа Auchan запустила новую сеть Lillarois, а основатель компаний «Первое решение» (бренд «Рецепты бабушки Агафьи») и «Натура Сиберика» Андрей Трубников открыл Agafia Shop.

Сети формата дрогери начали бурно развиваться около четырех лет назад, и перспективы развития этого рынка все еще велики, говорит партнер Deloitte Егор Метелкин. Тем не менее DM будет просто развиваться в среднем ценовом сегменте, поскольку придется конкурировать с недорогими сетями наподобие «Магнит Косметик», и с классическими магазинами косметики, например «Рив Гош» или «Л'Этуаль», считает эксперт.

Конкуренция на рынке дрогери Москвы и Подмосквы в 2016 году существенно усилилась в связи с активным развитием сетей «Магнит Косметик», «Улыбка Радуги» и «Мосхозторг», соглашается гендиректор «INFOLine-Аналитики» Михаил Бурмистров. Компании сохраняют амбициозные планы и на 2017 год. Так, «Магнит Косметик» планирует открыть к 2018 году до ста магазинов, а «Улыбка Радуги» — не менее 30, перечисляет Бурмистров. По его мнению, новой сети будет очень тяжело конкурировать с лидерами рынка за торговые площади и сохранить ценовую привлекательность, не имея собственной логистики.

«Магнит Косметик», которая насчитывает свыше 3,1 тыс. магазинов по России и является лидером рынка дрогери, пользуется логистическими возможностями своего «старшего брата» — «Магнита». Ее выручка в 2016 году выросла по сравнению с предыдущим годом на 60,6%. В 2017-м компания планирует открыть еще 1 тыс. магазинов, говорится в материалах «Магнита».

«Верный», которая сейчас насчитывает около 450 магазинов по России. Основатель «Эльдорадо» Игорь Яковлев продал 50% сети чешской группе PPF в 2011 году, сумму сделки оценивали в \$625 млн. В 2012 году Яковлев запустил сеть Kagi, которая сейчас является крупнейшим игроком на рынке обувного ритейла.

Как владельцы сетей берутся за старое

Сергей Ломакин продал 20% акций «Копейки» в 2007 году примерно за \$120–140 млн. После этого он вместе с партнером по прежнему бизнесу Артемом Хачатряном приобрел 25% сети «Монетка», 33% «ЦентрОбуви» и миноритарную долю в сети Modis. Кроме того, Ломакин и Хачатрян стали основными владельцами Fix

Price. Сейчас Ломакин находится в федеральном розыске из-за долга «ЦентрОбуви» перед кредиторами.

Андрей Рогачев основал сеть «Пятерочка», которая в 2006 году вошла в X5 Retail Group. Бизнесмен вышел из состава акционеров X5 в 2011 году, продав свою долю в компании — 11,14% акций. В 2012 году он запустил сеть

«Верный», которая сейчас насчитывает около 450 магазинов по России.

Основатель «Эльдорадо» Игорь Яковлев продал 50% сети чешской группе PPF в 2011 году, сумму сделки оценивали в \$625 млн. В 2012 году Яковлев запустил сеть Kagi, которая сейчас является крупнейшим игроком на рынке обувного ритейла.

ПРОГНОЗ Агентство АКРА предсказывает увеличение расходов на резервы из-за плохого качества кредитов

Банки запасут на черный день

→ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1

Об ухудшении качества активов банковской системы в октябре 2016 года предупреждало и рейтинговое агентство Moody's. По его оценкам, в ближайшие год-полтора доля проблемных кредитов вырастет в среднем по банковской системе до 14–15 против 12% на конец 2015 года. В Moody's также были обеспокоены большим объемом реструктурированных кредитов на балансах банков. По официальным данным ЦБ, уровень просрочки в банках в 2016 году составил 5,8%.

Прогноз АКРА по уровню просрочки на 2017 год — не менее 14%. Возможное снижение доли проблемных ссуд на 1 п.п. не говорит об улучшении ситуации: доля просрочки размоется за счет роста активов банков. В АКРА считают, что в 2017 году рост банковской системы России возобновится и «после рекордного прошлогоднего падения (последний раз подобное падение наблюдалось в 1998 году), в текущем году банковские активы вырастут на 2%», в первую очередь за счет розничных кредитов и, в частности, ипотеки. По итогам 2016 года банковские активы снизились на 3,5%.

Новые риски

Ожидаемый рост активов банков будет происходить за счет выдачи более рискованных ссуд, полагают в агентстве. «Причина — расширение кредитования в сегменте менее надежных заемщиков, — указано в обзоре. — На фоне слабого кредитного спроса банки с высокой вероятностью пойдут на повышение риск-аппетитов, ослабив требования к заемщикам.

Ослабления в основном коснутся сегмента ипотечного кредитования: он требует меньшего покрытия капиталом. Рост аппетита к риску позволит дополнительно стимулировать спрос на кредиты благодаря менее качественным заемщикам, но приведет к более высоким отчислениям в резервы на возможные потери по итогам 2017 года». Таким образом, реструктуризация — ключевой, но не единственный фактор риска.

Еще один драйвер роста резервов — ужесточение надзорной практики ЦБ РФ в части оценки уровня обесценения активов, считают в АКРА. Представители ЦБ неоднократно сообщали, что не всегда доверяют тому, как финансовые организации оценивают собственные риски, и о намерениях их переоценить. Осенью 2016 года глава Банка России Эльвира Набиуллина анонсировала создание «службы анализа рисков на правах отдельного департамента в ЦБ». Предполагалось, что эта служба станет оценивать риски как для кредитных, так и для некредитных финансов организаций. А переоценка риска в большую сторону требует до создания резервов.

Техническое улучшение

Уровень риска, показанный банками в 2016 году, в АКРА считают заниженным не только из-за желания банков демонстрировать реальный масштаб проблем. У этого занижения есть и техническая составляющая. Как указано в обзоре, в конце прошлого года ряд банков провели единовременный роспуск резервов по выданным корпоративным кредитам. В итоге общий объем резервов банков на

потери в декабре снизился более чем на 276 млрд руб. В основном снижение уровня резервирования наблюдалось в Сбербанке, ВТБ и Газпромбанке (совокупно сократили резервы за декабрь на 174 млрд руб).

Без учета роспуска резервов рентабельность активов была бы ниже (не 1,1%, а 0,8%), и в целом банковская система заработала бы в 2016 году около 654 млрд руб. (а не 930 млрд руб.), причем в декабре банковская система получила бы убыток, отмечается в обзоре агентства.

В ВТБ и Газпромбанке не ответили на запрос РБК, а в Сбербанке отказались от комментариев. В среду, 22 февраля, на встрече с президентом Владимиром Путиным глава Сбербанка Герман Греф доложил об улучшении качества кредитного портфеля банка. Он сообщил, что доля просроченной задолженности по консолидированному кредитному портфелю Сбербанка в 2016 году снизилась на 1 п.п. — с 3,1 до 2%. «Это, конечно, очень серьезно повлияло на цифры нашей прибыли», — сказал Греф (цитата по ТАСС).

Давление на прибыль

С точки зрения учета резерв это расход, уменьшающий прибыль. Из-за значительного роста отчислений в резервы аналитики не исключают, что прибыль банковского сектора будет снижаться. По прогнозу в 2017 году она может составить 884 млрд руб. против 930 млрд руб. в 2016 году. «Вопросы рентабельности финансового сектора остаются на повестке дня. Это большая проблема, поскольку если у каких-то банков начнутся

проблемы с качеством активов, то вся номинальная прибыль, которую заработают банки в этом году, просто обнулится», — говорит Кирилл Лукашук.

В 2018 году рост возобновится: прогноз АКРА по прибыли банков на 2018–2020 годы — 1,452 трлн, 1,586 трлн и 1,571 трлн руб. соответственно. Расходы банков на резервы, по оценкам агентства, за эти периоды составят 392 млрд, 398 млрд и 386 млрд руб. соответственно.

ранее выданным ссудам. «К тому же в условиях роста цен на нефть и постепенного восстановления экономики корпоративным заемщикам легче обслуживать ссуды», — добавил он.

«Понятно, что не все проблемы вскрыты, и у ряда банков резервов действительно недостаточно. Если говорить про системобразующие, государственные и иностранные банки, то у них эти проблемы уже решены», — указывает руководитель управле-

Ключевые риски заложены в кредитах крупному бизнесу. По оценкам АКРА, в этом сегменте доля вынужденных реструктуризаций достигает 10–12% (при уровне просроченной задолженности 6% на начало 2017 года)

Непризнание проблем

Опрошенные РБК участники банковского рынка считают опасения аналитиков АКРА завышенными. «У банков на балансах действительно есть необслуживаемые кредиты, но это может привести к росту просрочки только в случае ухудшения экономической ситуации или кризиса в банковской системе», — считает аналитик Промсвязьбанка Дмитрий Монастыршин. Однако, по его мнению, эта «мина вряд ли работает в этом году». По словам Монастыршина, из-за снижения ставок стоимость фондирования для банков уменьшается и они более охотно идут на снижение стоимости и увеличение сроков по

ния инвестиционно-банковских операций Райффайзенбанка Олег Гордиенко.

Глава корпоративно-инвестиционного блока крупного банка, попросивший об анонимности, отмечает, что в первую очередь проблемы маскируют банки, испытывающие нехватку капитала. «Если банку не хватает капитала, он не может выдавать новые кредиты (для банков установлен обязательный норматив, согласно которому отношение капитала к выданным ссудам, взвешенным по уровню риска, не должно быть меньше 8%. — РБК). Это приводит к тому, что в портфеле уже выданных ссуд вызревают старые проблемы и их приходится маскировать», — пояснил он. ■

РБК ЖУРНАЛ

Кто сумеет выжить на растущем рынке вейпинга

уже в продаже

Также в цифровых киосках



Реклама 16+
ООО «Бизнес Пресс», 117393, г. Москва, ул. Профсоюзная 78, стр.1, ОГРН 1067746826070



rbc.ru

УПРАВЛЕНИЕ «Роснефть» готова ответить на \$11 млрд за кредиты третьим лицам

У Сечина длинные поручки

АЛИНА ФАДЕЕВА,
ИВАН ТКАЧЕВ

«Роснефть» в 2016 году выдала поручительства банкам и третьим лицам на \$11 млрд, а также авансы венесуэльской PDVSA на \$1,5 млрд. В основном это сделки в рамках трейдинговых контрактов, объясняет компания.

«Роснефть» в 2016 году предоставила неназванным банкам поручительства на €9 млрд сроком до 2022 года, говорится в годовом финансовом отчете компании. Это сделано «с целью обеспечения гибких условий поставок и расчетов по договорам трейдинга углеводородами». Что это за обязательства, по которым поручилась «Роснефть», и чьи они, в отчете не раскрывается. Представитель компании сказал РБК, что для увеличения эффективности деятельности и повышения маржинальности продаж трейдинговые контракты «Роснефти» могут предусматривать предоставление поручительств в пользу третьих лиц. Контрагентов и условия он не раскрыл.

По состоянию на 31 декабря 2016 года вероятность наступления событий, приводящих к требованиям по этим договорам поручительства, оценивалась как крайне низкая, уточняет «Роснефть». Ранее компания в своих отчетах по МСФО (доступны с 2011 года) не сообщала о подобных поручительствах по трейдинговым операциям.

В январе 2017 года «Роснефть» заключила пятилетний (то есть до конца 2021 года) контракт на поставку нефти в адрес британской QHG Trading — совместного предприятия швейцарского трейдера Glencore и катарского суверенного фонда QIA. В декабре консорциум Glencore — QIA стал акционером «Роснефти», купив 19,5% акций компании. Общий объем поставок по трейдинговому контракту на протяжении пяти лет составит от 22,5 млн до 55 млн т, сообщила «Роснефть». При текущей цене нефти Urals и по нижней границе (22,5 млн т) законтрактованный пятилетний объем оценивается примерно в €8 млрд. Но предоплаты по контракту нет, говорит представитель «Роснефти». Это значит, что банковское финансирование или гарантии, которые обычно сопровождают такие контракты, могло и не понадобиться. Предыдущие контракты с трейдерами Glencore, Vitol и Trafigura на поставку им нефти «Роснефть» заключала на условиях предоплаты.

В отчете по итогам девяти месяцев 2016 года «Роснефть» ничего не сообщала о поручительствах по трейдинговым операциям, а в четвертом квартале сообщила только об одном новом поставочном контракте — с Glencore в рамках приватизации 19,5% «Роснефти», говорит аналитик ВТБ Екатерина Родина. Представитель Glencore сказал РБК, что по этим вопросам



Сама «Роснефть» оценивает вероятность наступления событий, приводящих к требованиям по договорам поручительства, как крайне низкую (по состоянию на 31 декабря).
На фото: глава «Роснефти» Игорь Сечин

нужно обращаться к «Роснефти». Представитель «Роснефти» в ответ на вопрос о поручительствах и трейдинговых операциях сообщил, что долгосрочные контракты компании предусматривают поставки нефти, нефтепродуктов, СПГ в рамках трейдинговых операций более чем в 40 странах мира с десятками крупных мировых компаний. «Для реализации этой работы «Роснефть» использует различные инструменты, в том числе гарантирующие исполнение сторонами своих обязательств», — сказал он.

В 2016 году «Роснефть» разместила ряд структурированных депозитов «в высоконадежных российских банках» с целью участия

в трейдинговых сделках, а также для проведения текущих сделок по слиянию и поглощению и для финансирования поставок нефти на Кубу и в Венесуэлу, говорится в материалах компании, сопровождающих отчетность. Структурированные депозиты, как правило, сочетают в себе стандартный депозит и опционный (форвардный) контракт, позволяющий дополнительно заработать на росте цены какого-либо актива (например, нефти). В отчете также говорится, что в 2016 году «Роснефть» заключила договоры о размещении депозитов сроком до 2022 года в долларах и евро на сумму, эквивалентную 400 млрд руб. Не ясно,

идет ли речь об одних и тех же депозитах и связаны ли они с поручительствами компании на €9 млрд.

У «Роснефти» есть и собственные трейдинговые операции, например через швейцарскую Rosneft Trading S. A. Трейдер занимается поставками нефти и нефтепродуктов, а также СПГ. Также «Роснефть» летом 2016 года договорилась о встречных поставках нефти и нефтепродуктов с венесуэльской PDVSA. «Роснефть» поставляет нефть в Венесуэлу, и при этом PDVSA также отдает свою нефть «Роснефти», выплачивая тем самым авансы (фактически кредиты), предоставленные российской компанией.

Возможно, «Роснефть» поручилась по банковским кредитам для прямых покупателей ее нефти, речь может идти о контрагентах «Роснефти» в развивающихся странах, говорит старший аналитик Sberbank CIB Валерий Нестеров. Венесуэла сейчас испытывает проблемы с поставкой нефти по своим долгосрочным контрактам, за которые получила предоплату, напоминает Нестеров. Не исключено, что PDVSA для привлечения кредитов и расчетов с «Роснефтью» могло понадобиться какое-то поручительство, предполагает аналитик. Вторая проблемная страна, которой могли бы потребоваться поручительства по кредитам, — Куба, отмечает Нестеров. В сентябре 2016 года лидер Кубы Рауль Кастро в письме просил президента Владимира Путина рассмотреть возможность налаживания стабильных поставок нефти и нефтепродуктов на Кубу, источник в «Роснефти» говорил РБК, что поставки на Кубу логистически возможны, поскольку «Роснефть» уже поставляет нефть в Венесуэлу.

103 млрд для третьих лиц

«Роснефть» также выдала поручительство «в пользу третьих лиц» на сумму в эквиваленте до 103 млрд руб. по курсу ЦБ на 31 декабря 2016 года. В какой валюте предоставлено это поручительство,

Возможно, «Роснефть» поручилась по банковским кредитам для прямых покупателей ее нефти, речь может идти о контрагентах «Роснефти» в развивающихся странах, говорит старший аналитик Sberbank CIB Валерий Нестеров

МНЕНИЕ

Почему повышение налогов помешает реформам

го банка Intesa и неназванных российских банков. При этом Glencore предоставила Intesa, у которой в залоге находится приватизированный пакет акций «Роснефти», гарантию на сумму до €1,4 млрд на случай падения цены акций «Роснефти» и, соответственно, удешевления залога. Однако некие российские банки согласились полностью компенсировать Glencore эту сумму в случае необходимости. Что это за банки и кто обеспечил их собственные гарантии, не раскрылось. При этом «Роснефть» не принимала участия в сделке в качестве гаранта обязательств ее участников перед кредиторами, сообщали в декабре «Ведомости» со ссылкой на источник в «Роснефти».

Авансы Венесуэле

«Роснефть» также выдала новые авансы венесуэльской нефтяной компании PDVSA, с которой давно сотрудничает. «Роснефть» в предыдущих отчетах сообщала, что в мае 2016 года выдала PDVSA аванс в сумме \$500 млн в рамках контракта на поставку нефти. Теперь раскрыты авансы, выданные в ноябре (на \$500 млн и \$205 млн) и в декабре (на \$280 млн). Таким образом, в прошлом году «Роснефть» предоставила PDVSA авансы на общую сумму почти \$1,5 млрд, а еще один аванс на \$500 млн, выданный в начале 2016 года, был конвертирован в дополнительные 23,3% в венесуэльском СП Petromonagas.

«Роснефть» — крупнейший иностранный инвестор в Венесуэле, отмечала сама компания. Но у компании возникли проблемы. В феврале 2017 года агентство Reuters сообщило о просрочках с поставками венесуэльской нефти в адрес «Роснефти», а парламент Венесуэлы тогда же обвинил компанию в нарушении Конституции, занижении стоимости доли и не одобрил сделку по увеличению доли в Petromonagas. «Роснефть» в ответ заявила, что не сомневается в законности сделки.

В 2014 году PDVSA договорилась с «дочкой» «Роснефти» TNK Trading International S. A. о получении от нее предоплаты в размере \$4 млрд за последующие поставки нефти и нефтепродуктов, говорилось в отчетности PDVSA за 2014 год (в отчете «Роснефти» за тот же год эти авансы видны не были). Предоплаты были рассчитаны на пять лет, процентная ставка — LIBOR плюс 6% в первый год, LIBOR плюс 4% в последующие годы. В 2015 году PDVSA не получала авансов от «Роснефти», следует из отчетности венесуэльской компании. Предоплаты на \$2 млрд были отражены в отчетах «Роснефти» за 2016 год, из них \$500 млн были переклассифицированы из внеоборотного актива в инвестицию в совместные предприятия (доля в Petromonagas). ■

Общество приучают к мысли о необходимости повышения налогов, но на самом деле такой шаг лишь закрепит перекошенную структуру государственных финансов, а следовательно, архаические цели и методы в госуправлении.

Почти сенсационная новость февраля: эксперты Института Гайдара по заказу кудринского Центра стратегических разработок подготовили предложения по повышению ставки налога на доходы физических лиц до 17%. Ирония состоит в том, что именно Егор Гайдар был автором и идеологом конструкции низкого подоходного налога с плоской шкалой и именно эта конструкция сыграла важную роль в экономической и социальной стабилизации 2000-х.

Конечно, времена меняются, и придуманная тогда конструкция давно является предметом споров. Низкий подоходный налог оборачивается высокими издержками бизнеса на фонд оплаты труда. Вот и в предложенной схеме повышение на 4 п.п. ставки подоходного налога предлагается уравновесить снижением страховых платежей с 30 до 22%. Еще одно предложение, обсуждаемое в правительственных кругах, — повышение НДС с 18 до 21%, сопровождаемое снижением страховых взносов тоже до 21%. Рассматриваются и другие варианты.

Вообще фискальная тема стала едва ли не главным предметом дискуссий в экономическом блоке правительства и в том сегменте экономической экспертизы, который считался «либеральным». Повышение пенсионного возраста, повышение подоходного налога или повышение НДС — вот основной круг громких идей и дебатов, все остальное — вишенки на торте. При этом сама дискуссия шаг за шагом приучает общество к мысли, что повышение налогов неизбежно, надо только выбрать, где и как.

Мытьем и катаньем

Фискальное мировоззрение правительства ярко проявилось в полемике министра финансов Антона Силуанова и нового министра экономического развития Максима Орешкина (в прошлом заместителя Силуанова) на Гайдаровском форуме. Министр финансов развивал тему повышения налогов, а глава МЭР, как бы оппонируя ему, говорил, что повышения налогов можно избежать, если вывести из тени тех, кто сегодня налогов не платит или недоплачивает. Однако в экономическом смысле «обеление» экономики, предлагаемое в качестве альтернативы, это тоже фискальная мера. Совокупное

изъятие денег в пользу государства в результате возрастет.

Конечно, размер теневой экономики в России, если верить тем методикам подсчетов, которые сегодня существуют, очень велик для страны с таким уровнем ВВП на душу населения (около 40% для конца 2000-х — такой же размер теневой экономики в Уганде, Таджикистане и на Филиппинах). Однако размер теневой экономики не единственная российская аномалия: качество институтов и уровень эффективности государственного управления в России (если ориентироваться на соответствующие индексы Всемирного банка) также совершенно не соответствуют уровню нашего развития — такое качество характерно для гораздо более бедных стран. И между двумя этими аномалиями есть прямая взаимосвязь.

«Выбор, перед которым встал Кремль после падения цен на нефть, по сути очень прост: либо достаточно резко сокращать и перераспределять расходы, либо искать новые источники доходов»

Качество правоприменения и качество регулирования и есть, скорее всего, основные факторы более высокого, чем ожидаемый при данном уровне развития, размера теневого сектора. Но эта более широкая проблема находится за границами компетенций министра экономического развития, явно не обладающего на настоящий момент политическим мандатом. Поэтому программа «обеления», скорее всего, сведется к административному давлению на бизнес, который заставят показать более широкую базу, и эффективная ставка налога повысится. Этот способ имеет еще то преимущество для экономического ведомства, что в моменте может дать одновременно и расширение налоговых поступлений, и статистическое увеличение ВВП. При этом долгосрочный эффект для экономической активности и роста будет отрицательным или нулевым.

История проблемы

Но вернемся к налоговым новациям, обсуждаемым в экспертно-правительственных кругах. В аргументациях, которые при этом звучат, легко заметить подвох.

С одной стороны, министр финансов, например, откровенно говорит, что бюджет при нынешнем уровне налоговых изъятий сбаланси-

ровать невозможно, а с другой — выступающие со все более яркими налоговыми новациями эксперты уверяют, что уровень налогообложения останется прежним, нагрузка будет лишь структурно оптимизирована. Кто-то из них нас явно обманывает. То ли вы хотите оптимизировать эффекты налогообложения для экономики, то ли сбалансировать бюджет?

Если же посмотреть на ситуацию чуть шире, то можно вполне уверенно предположить, что налоговый маневр обернется именно ростом фискальной нагрузки.

Эта проблема, собственно, сформировалась довольно давно, еще после кризиса 2008 года, когда расходы российского бюджета резко выросли. Первоначально дополнительные расходы использовались для смягчения социальных последствий кризиса. Однако

после восстановления экономической активности и нового взлета цен на нефть они не сократились до прежних размеров: расходы федерального бюджета оставались в среднем на 2 п.п. выше, чем в середине 2000-х, а консолидированного бюджета — почти на 5 п.п.

Расширить расходы позволили, как известно, вновь выросшие экспортные доходы. За это расширение бюджет расплатился лишь исчезающим, несмотря на сверхвысокие цены на нефть, профицитом. Но никто конкретно за это тогда не заплатил, в то время как бенефициаров было немало.

Политэкономия «налоговых маневров»

Фактически после кризиса 2008–2009 годов Россия вступила в новый политико-экономический период. Этот период характеризовался, с одной стороны, замедлением инвестиционной активности и темпов экономического роста, а с другой — заметным расширением публичного сектора.

В итоге эпоха бюджетного благополучия, позволявшая одновременно и расширять систему бюджетного заказа, и повышать зарплаты в бюджетном секторе, и загружать оборонку, сформировала новую политическую коалицию, которую можно назвать олигар-

хическо-распределительной. Эта коалиция имеет к тому же выраженный военно-полицейский характер: расходы на оборону, общегосударственные вопросы и правоохрану составляют вместе около 40% федерального бюджета. Эта же коалиция, кстати, формирует спрос на геополитическую напряженность и внешнеполитические конфронтации.

Выбор, перед которым встал Кремль после падения цен на нефть, по сути очень прост: либо достаточно резко сокращать и перераспределять расходы, либо искать новые источники доходов в размере примерно 3% ВВП. При этом сокращение и перераспределение расходов неминуемо ведет к реформативному политическому процессу. Так что приходится искать способы выжать из экономики недостающие проценты доходов.

Совершенно не состоятельны поэтому аргументы некоторых экспертов и чиновников, что, мол, россияне «привыкли» к высокому уровню социальных благ и эта привычка диктует необходимость повышения налогов. Как видим, еще в 2000-х россияне жили при более низком уровне расходов. «Привыкли» к новому уровню скорее участники распределительной коалиции и опирающиеся на нее политические группы.

Столь же очевидно из сказанного, что проблема не может быть разрешена с помощью «налогового маневра»: для поддержания коалиции нужны реальные дополнительные доходы. При этом повышение налогов, разумеется, тоже политически чувствительная процедура, а потому муки творчества экономических экспертов по упаковке фискальных мер в прогрессистские обертки, скорее всего, продолжатся.

Голая же суть дела состоит в том, что повышение налогового бремени позволит сохранить перекошенную структуру государственных финансов, доминирование государства и широкие перераспределительные сети в экономике, а следовательно, архаические цели и методы в госуправлении и политике. Именно здесь находятся главный нерв экономической политики и главная развилка. И если вам скажут, мы, мол, немного повысим сейчас налоги, а потом будем проводить реформы и улучшать бизнес-климат, — не верьте. Все ровно наоборот: если налоги повысить удастся, то никакие реформы никому не будут нужны. А вот если не удастся, то вероятность реформ резко возрастает.

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



Кирилл Рогов,
политический обозреватель

ФОТО: Олег Яковлев/РБК

Как построить бюджетную сеть фитнес-клубов

Голое железо

ВИКТОРИЯ КОСТОЕВА

Предприниматель Тихон Косых затеял революцию на сверхконкурентном фитнес-рынке. За счет оптимизации расходов и диджитализации всех услуг своих спортклубов он хочет предлагать качественный сервис по минимальной цене.

«В детстве я разрывался между роялем и боксерским рингом: спортом увлекался папа, а мама по профессии музыкант. Влияние папы явно перевесило — я занялся спортивным бизнесом», — смеется основатель сети фитнес-клубов Raketa Тихон Косых.

Его идея фикс — повторить на рынке фитнеса трюк, который проделали лоукостеры на рынке авиaperевозок. То есть по максимуму срезать издержки — арендовать площадки в спальных районах, отказаться от бассейна и сауны, нанимать минимум персонала и максимально все автоматизировать. В результате клиент получает абонемент за 1,5 тыс. руб. в месяц и доступ к самым передовым фитнес-технологиям.

Фитнес-инноватор

Выпускник РЭУ им. Плеханова Тихон Косых первоначальный капитал заработал на строительном бизнесе. Однако после кризиса 2008 года он продал свою долю в компании «Земельные технологии» и решил сосредоточиться на спортивных проектах.

Идею фитнес-лоукостера Косых подсмотрел в Берлине, где в 2010 году оказался в одном из клубов местной сети McFIT. Эти клубы работали круглосуточно, и в любое время в залах были заняты все беговые дорожки и тренажеры. «Нет бассейна и сауны, зато в месяц все удовольствие стоит €19,90», — вспоминает Тихон.

В это время Косых запускал в Балашихе с партнерами свой первый фитнес-клуб «Физика», однако сразу создавать клуб по модели лоукостера не решился. Но сделал ставку на отдельные IT-технологии, например онлайн-продажу абонементов, а также собственную CRM-систему, анализирующую пристрастия клиентов. «В итоге проект получился сырым, — признает Тихон. — Мы хотели развивать IT-технологии, а вместо этого занимались поддержкой инфраструктуры. Для индивидуального теплового комплекса, водоподготовки и эксплуатации кровли требовались инженеры. Были большие затраты на уборку территории и содержание огромного штата: бухгалтеров, HR-специалистов, тренеров и т.д.»

Как бы то ни было, Тихон с партнерами открыл три клуба «Физика» — все они были в отдельных зданиях и с бассейнами. В конце 2014 года предприниматель понял, что развивать



Предприниматель Тихон Косых запустил бюджетную сеть фитнес-клубов Raketa в конце 2016 года. Основа стратегии бизнесмена — минимум издержек и максимум технологий

обычный фитнес ему неинтересно, и он продал доли в «Физике» партнеру. О выкупе долей договорились в ноябре, но партнер рассчитался лишь в апреле 2015 года, а за это время резко вырос курс доллара. «Я получил сумму в два раза меньше, чем ожидал», — вспоминает Тихон.

Часть полученных от продажи «Физики» средств бизнесмен вложил в казанский Classfit, где экспериментировал с онлайн-продажей абонементов. Однако теперь он признает, что «модель не пошла», а эксперимент пришлось при-

Идею фитнес-лоукостера Косых подсмотрел в Берлине, где в 2010 году оказался в одном из клубов местной сети McFIT. Эти клубы работали круглосуточно, и в любое время в залах были заняты все беговые дорожки и тренажеры

становить. Второй его стартап — Wemble, онлайн-база тренеров из разных клубов, позволяющая выбирать персональные тренировки по фиксированной стоимости, — так и не был запущен.

Однако усилия не пропали даром, все наработкигодились для Raketa. Попытку создать необычную фитнес-сеть Косых предпринял в конце 2016 года. На сей

раз решил все сделать изначально по-правильному — с минимумом издержек и максимумом технологий. Первая Raketa была запущена в Марьино в декабре 2016 года.

На чем можно экономить

«В фитнесе 80% спроса приходится на тренажерный зал; 20% — на «надстройку» в виде бассейна и сауны, которыми не пользуются подавляющее большинство посетителей тренажерного зала», — рассуждает Косых. При этом основ-

ные затраты приходятся как раз на содержание «дополнительной» инфраструктуры. Поэтому первым делом он отказался от бассейна, сауны, кабинета красоты и детской комнаты. Только зал, клиенты и никакой толпы сотрудников.

Если в обычных клубах сопоставимой площади штат начинается от 40 человек и может достигать до 250, то в Raketa на 3 тыс. кв. м при-

ходит всего девять человек в общей сложности. А каждый день в клубе работают только три-четыре сотрудника — управляющий и администраторы. Они же заключают договоры с новыми клиентами.

«Я хотел перевернуть фитнес-индустрию, поэтому сделал ставку на сотрудников, которые раньше там не работали: искал людей со свободным сознанием и интересным опытом в других областях», — говорит Тихон. Директор по развитию Владимир Курдин до этого был топ-менеджером в российском McDonald's, за пять лет открыл 80 ресторанов. 26-летний Алекс Сурос, выпускник МГИМО и популярный блогер в Instagram, возглавил Raketa в Марьино. IT-директор Павел Савицкий пришел из «Аэрофлота». Глава подразделения e-commerce Николай Симбирцев — из Groupo.

Чтобы сократить издержки, Тихон решил открывать клубы исключительно в торговых центрах. «Финансово-экономический кризис изменил отношение собственников к таким арендаторам, как мы, — они готовы видеть нас в качестве «якорей», — говорит Косых. При этом подойдет не любой ТЦ: нужны высокие потолки, бесплатная подземная парковка, витринные окна.

Всем этим условиям отвечал торговый центр Magi, что на окраине Марьино, в нескольких километрах от МКАД. «К тому же был

приятный бонус: окна нашего клуба смотрят на реку, набережные и парковую зону; летом мы будем проводить занятия прямо там, будет круто!» — улыбается Косых.

Raketa стала в Magi якорным арендатором, получив в долгосрочную аренду (21 год) 3 тыс. кв. м за 2,5 млн руб. в месяц. Дешевле найти такое помещение на юге Москвы было просто нереально.

Сам себе тренер

В Москве немало дешевых «качалок» в полуподвальных помещениях. Тихон не экономил на оборудовании и ремонте. Покупка американских тренажеров обошлась ему в 59 млн руб. Другая существенная статья расходов — разработка и установка собственной системы вентиляции — 10 млн руб.

На компьютеры, планшеты, сканеры отпечатков пальцев (по ним пропускают в клуб), оборудование для электронной подписи (требуется для заключения договора), вендинговые аппараты, солярии Косых потратил 4,5 млн руб. Еще 700 тыс. руб. ушло на изготовление фитнес-браслетов. На них хранятся персональные данные клиентов, браслет обеспечивает доступ в клуб, открывает и закрывает шкафчик. Он же является кошельком при оплате товаров и услуг (солярия, воды или аренды полотенец) — в браслет встроена технология pay-pass.

Сколько стоит запустить Raketa, млн руб.

Аренда (первый месяц и страховой депозит)	5	Операционная деятельность (прогноз на сентябрь 2017 года), млн руб.	
Ремонт помещения (3 тыс. кв. м)	52	Расходы	5
Покупка тренажеров	59	Аренда	2,5
Покупка оборудования	4,5	ФОТ	1,35
Установка системы вентиляции	10	Маркетинг и продвижение	0,7
Маркетинг и продвижение	2,5	Коммунальные расходы	0,3
Затраты на изготовление браслетов	0,7	Амортизация оборудования	0,15
Расходы на систему освещения	5,5	Доходы (прогноз):	11,35
Приобретение музыкального оборудования	2,5	Членские взносы	8,5
Затраты на разработку собственного софта	5	Роялти от тренеров	1
Итого	146,7	Продажи вендинговых автоматов	0,35
		Плата от субарендаторов	1,5
		Прибыль	6,35
		Расчетный срок окупаемости инвестиций	3-5 лет

Источник: данные Raketa

5 млн руб. потратили на разработку собственного софта — IT-платформы, собирающей и анализирующей персональные данные клиентов. На эту разра-

ботку Косых делает особую ставку. «Мы делаем нечто вроде RaketaLab. Наша IT-платформа разработана на открытом ПО, ее могут использовать другие игроки рынка для

продвижения собственных проектов», — говорит Тихон. Один такой партнер уже есть: семейная пара, бывшие тренеры World Class, сняли 160 программ и сделали библиотеку тренировок. Продвигать ее планируют при помощи IT-платформы Косых.

Как ориентироваться в клубе, если там почти нет персонала? Косых потратился на разработку специальной навигационной системы. Тренажеры разделены по функциональному назначению: отдельно зоны рук, ног, кардио и т.д., у каждой свой цвет.

Тренеры в клубе все-таки есть, но они не в штате. Напротив, за право проводить тренировки тренеры платят клубу 50 тыс. руб. в месяц. К сентябрю этого года «роялти» от тренеров должно приносить порядка 1 млн руб. в месяц, прогнозирует Косых. Зато стоимость тренировок и их количество каждый наставник устанавливает сам. Сейчас на такие условия согласились восемь тренеров. «Для востребованного тренера модель аренды зала за 50 тыс. руб. в месяц очень выгодна, она дает реальную возможность зарабатывать», — считает Марина Лукьянова, профессиональный тренер сети Dr. Loder, чемпионка мира по пауэрлифтингу.

«80% клиентов бросают ходить в зал, потому что не поняли, как пользоваться «этими железками», — говорит Косых. Поэтому на каждом тренажере установлен QR-код, с его помощью можно запустить на смартфоне или планшете видео-инструкцию. «С тренером или без него наши клиенты способны развиваться самостоятельно: фитнес-браслет следит за их спортивными достижениями, фиксирует слабые места», — объясняет Косых. — Все эти данные помогают разрабатывать все более персонализированные тренировки».

Он специально не сделал в зале и коридорах мест для отдыха и кофе. Единственное место (кроме раздевалки), где можно посидеть, — небольшой meeting-point

в центре зала. Рядом с ним стоят вендинговые автоматы, где продаются фитнес-батончики и вода. «Нам нужно, чтобы клиент приходил тренироваться, а не общаться», — говорит Косых.

«Жара» в клубе

«Если вас нет в социальных сетях, вы не наш клиент», — говорит Косых. На маркетинг и продвижение в социальных сетях, в том числе при помощи контекстной рекламы, он потратил 2,5 млн руб. В итоге членами Raketa уже стали 3 тыс. человек.

Стоимость абонемента — 1,5 тыс. руб. в месяц, но первый взнос также включает стоимость электронного браслета в 3 тыс. руб. Оплатить можно онлайн, на почту присылаются и документы для заключения договора. «1,5 тыс. руб. — это хорошая цена, она достаточно низкая», — считает Анжелика Феоктистова, фитнес-директор сети «Зебра». — Лоукост сегодня — очень актуальная модель, но при такой стоимости абонемента должна быть высокая проходимость — минимум 1,5 тыс. человек в день». Пока проходимость у Raketa около 500 человек в день, через несколько месяцев Косых рассчитывает увеличить ее втрое.

Членские взносы — основной источник доходов, в месяц они дают порядка 8,5 млн руб. Еще около 1,5 млн руб. приходится на долю субарендаторов. 450 кв. м зала Косых отдал для танцев, йоги и пр. Естественно, за все эти занятия клиентам нужно доплачивать. «Мы понимаем, что сейчас время студий, они специализируются на чем-то одном, и нам это выгодно — пусть делают это у нас, где уже есть готовая инфраструктура, раздевалки, ресепшен», — говорит Косых. Эти зоны он называет «сателлитами». Они оборудованы планшетами и видеорекамерами, так что легко проследить, все ли клиенты, пришедшие на тренировку, ее оплатили. Пока у Косых три субарендатора — студия единоборств Tiger, «Жара» (часовые

Рынок фитнеса

В России сейчас более 3 тыс. спортивных и фитнес-клубов без учета маленьких залов площадью менее 200–300 кв. м, при том что в США работает порядка 30 тыс. Рынок в России далек от насыщения — напротив, имеет потенциал роста, уверяют опрошенные РБК эксперты.

При этом большая часть российской фитнес-индустрии — около 60% клубов — сосредоточена в Москве и Санкт-Петербурге. По данным «РБК. Исследования», клубы-дискаунтеры занимают 22% рынка фитнес-услуг Москвы, сегмент «эконом» — 34%, «комфорт» — 21%, «бизнес» — 16% и «премиум-люкс» — 7%. Цены стартуют от 10 тыс. руб. за годовой абонемент в самых демократичных заведениях и могут достигать 120 тыс. руб. в премиальных клубах. В среднем абонемент в клуб с бассейном в Москве стоит 40–60 тыс. руб.

высокоинтенсивные тренировки) и студия йоги, пилатеса и танцев Atmosfera.

Средства на запуск сети Косых привлек от частного инвестора — семейная пара из ближнего зарубежья инвестировала в проект 320 млн руб., условия займа и имена инвесторов он не раскрывает. 6 марта Косых и партнеры запускают свой второй клуб, рядом с метро «Праздничная». До конца 2017 года они намерены запустить еще пять. По единому абонементу можно будет посещать все — по замыслу Тихона, это будет важным преимуществом проекта. ■

Взгляд со стороны

«Тренажерный зал обеспечивает только около 50% спроса»
Алексей Ковалев,
президент холдинга «Алекс Фитнес»:

«Идея одного абонемента во всю сеть привлекательна, но сначала нужно эти клубы еще построить. И построить в достаточном количестве, чтобы клиент реально мог пользоваться несколькими клубами. Если в сети меньше 40 клубов, то это просто маркетинговый ход. По нашему опыту, тренажерный зал обеспечивает только около 50% спроса. Это означает, что в клубе должны быть и другие направления. Спрос на индивидуальные тренировки вряд ли будет высоким, для модели лоукост эта не самая востребованная услуга.

Запуск высокотехнологичных фитнес-клубов — общий тренд и для мира, и для России. В Москве они уже открываются (например, свой клуб открыла Adidas), дальше их число будет расти. Поэтому ничего уникального в модели Тихона Косых нет, за исключением двух фактов: он действительно первым пробует внедрять отдельные IT-технологии, а сама модель сочетает в себе расходы на создание клуба премиум-класса, но позиционируется при этом как лоукост. Это действительно уникальное явление. Важный нюанс — через пять лет после запуска фитнес-клубы требуют капитального ремонта и полной замены тренажеров. Чтобы этот бизнес не был убыточен, максимум через два с половиной года он должен

окупиться. Времени для окупки бизнес-модели не так много».

«Аренда «сателлита» интересна лишь для студий на начальном этапе»
Екатерина Старостина,
старший менеджер студии сайклинга Velobeat

«Аренда «сателлита» интересна лишь для студий, которые находятся на начальном этапе и хотят протестировать свое направление в фитнесе. Но вообще-то все не так просто. Инфраструктура лишь основа любой студии. У вас может быть помещение и ресепшен, но самая главная и сложная задача — это создание своей философии, формирование и расширение интересного сообщества людей, любя-

щих фитнес и спорт. «Сателлитам» будет крайне сложно контролировать, а порой и влиять на общее настроение клуба, задавать свой стиль, контролировать общую операционную деятельность клуба и качество сервиса».

«Фитнес-индустрия в России сейчас на старте диджитал-революции»
Денис Ростовский,
сооснователь и руководитель проекта FitMost:

«Возможность платить за абонемент раз в месяц — тенденция, которая идет с Запада. В России же фитнес-клубы всеми силами стараются продавать годовые подписки. Тихон видит потребность клиента и предлагает более удобные и честные условия.

С точки зрения технологий, фитнес-индустрия действительно отстала, и Raketa выделяется своей технологичностью. В то же самое время фитнес-индустрия в России сейчас на старте диджитал-революции. Очень многие подхватывают мировые тренды, и вполне вероятно, что скоро на этом рынке появятся аналогичные проекты. Есть и другой тренд, пришедший с Запада, который противоречит концепту Тихона, — это смещение интереса от тренажерного зала к групповым программам. В скором времени тренажерный зал может стать лишь дополнением к спортивному образу жизни, а не его основной частью. Например, у нас тренажерный зал посещает чуть менее 19% всех клиентов».

«Наличие у Raketa собственной IT-платформы не добавляет проекту очков»
Тимур Нигматуллин,
финансовый аналитик группы компаний «Финам»

«С точки зрения инвестора, наличие у Raketa собственной IT-платформы с открытым кодом не добавляет проекту очков. На самом деле, инвестиции в подобные технологии часто негативно влияют на рентабельность. При этом выгоды от них в среднесрочной перспективе могут добиться далеко не все команды менеджеров. Вряд ли в отрасли будет массовая реализация подобных проектов».

Какие продукты предлагают банки военнослужащим

Кешбэк, в шеренгу становись

ДАНИЛ СЕДЛОВ

Ряд банков предлагают военнослужащим оформить военную ипотеку, однако это не единственный доступный им банковский продукт. Что еще предлагают банки на особых условиях для военнослужащих?

Самым распространенным банковским продуктом для военнослужащих остается ипотечный кредит в рамках НИС (накопительно-ипотечная система). Оформить его можно в десяти банках, из которых половина входят в топ-15 по объему активов. По данным Росвоенипотеки, в 2016 году было заключено 33992 сделки по покупке недвижимости военными на 110,4 млрд руб., а с 2005 года банки выдали более 174 тыс. жилищных займов почти на 552 млрд руб.

НИС позволяет военным получить от государства деньги на покупку жилья. Участник программы открывает накопительный счет, на который ежегодно перечисляются взносы, формирующие накопительную часть целевого жилищного займа. В 2015–2016 годах сумма этих взносов составляла 245,9 тыс. руб. в год, а в 2017 году она достигнет 260 тыс. руб. на человека. Использовать эти средства для покупки жилья военнослужащий сможет не ранее чем через три года после открытия счета. Недостающую сумму военный платит сам. Однако если решается покинуть службу, то обслуживание кредита целиком ложится на его плечи, и банк даже может потребовать погасить ипотеку досрочно. Ставки по военной ипотеке в банках обычно ниже, чем средняя ставка по АИЖК (12,25% годовых в январе).

Но банковские продукты для военных не ограничиваются ипотекой. В некоторых банках военнослужащий может получить еще и потребительский кредит или дебетовую карту на особых условиях. Таких предложений, правда, не очень много, а специальных депозитов для военных РБК и вовсе не удалось обнаружить. Генеральный директор аналитического агентства Frank Research Group Юрий Грибанов связывает это с тем, что большинство банков не выделяют клиентов-военных в отдельный сегмент. «В основном они обслуживают военнослужащих на тех же условиях, что и других бюджетников», — говорит он. Из топ-30 банков по объему активов РБК насчитал шесть банков, предлагающих спецпродукты военным.

Кредиты наличными

Среди 30 российских банков с наибольшим объемом активов, опрошенных РБК, только три сообщили о наличии у них специальных предложений для военнослужащих в сфере потребительского кредитования — Сбербанк, ВТБ24 и Россельхозбанк. Сбербанк предоставляет



ФОТО: Getty Images

военным возможность оформить льготный потребительский кредит на срок от трех до 60 месяцев с максимальной суммой в 1 млн руб. При этом для получения кредита свыше 500 тыс. руб. заемщику придется оформить обеспечение в виде поручительства платежеспособных физических лиц. Процентные ставки по продукту составляют 15,5% годовых в рублях с обеспечением и 16,5% годовых в рублях без обеспечения. Для сравнения, по обычному потребительскому кредиту без обеспечения ставки составляют 15,9–20,9%, по кредиту под поручительство — от 14,9 до 20,9% годовых в зависимости от рисков заемщика и размера кредита.

Эксперты отмечают, что военнослужащие могут найти и более привлекательные условия по потребительским кредитам, чем спецпрограммы банков

Но есть один нюанс — получить кредит на таких условиях могут только те военные, которые участвуют в программе «Военная ипотека» в Сбербанке, уточняет пресс-служба банка. Ипотечный кредит предоставляется на срок до 20 лет по ставке 11,75% годовых, максимальная сумма — 2,05 млн руб., при этом первый взнос должен быть не меньше 20% от стоимости жилья. Для банка схема по выдаче сразу двух кредитов в одни руки не несет особых рисков, поскольку погашением жилищного займа занимается государство, а

не сам военный, комментирует начальник управления развития кредитных продуктов МДМ Банка Вячеслав Шаламов. Потребительские кредиты военные обычно берут в качестве доплаты за покупаемую квартиру или на ремонтные работы, отмечает эксперт.

Банк ВТБ24 также предлагает специальные продукты сотрудникам МВД, МЧС и Минобороны, правда, в рамках зарплатных проектов. Речь идет о специальных условиях по автокредитам, кредитным картам и кредитам наличными. От подробного описания этих условий пресс-служба ВТБ отказалась, сославшись на конфиденциальность информации. В банке лишь сообщили, что ставки по спецкредитам ниже, чем базовые процентные ставки ВТБ24. Сейчас по обычным кредитам ставки составляют 16,5% годовых для кредитов в размере от 400 тыс. до 3 млн руб. и 17–24% для кредитов на сумму от 100 тыс. до 399 тыс. руб.

Россельхозбанк предлагает военнослужащим и полицейским кредиты на сумму до 2 млн руб. по ставке от 12,9% годовых. В целом, по словам пресс-службы банка, размер процентных ставок для военных ниже стандартных ставок Россельхозбанка на 1,5–2 процентных пункта. Обычный кредит без обеспечения (на сумму до 750 тыс. руб. и сроком на пять лет) клиент банка может оформить по ставке 19,9% годовых, а кредит с обеспечением до 1 млн руб. на тот же срок — по ставке 15,5%.

Льготные кредиты военным предоставляет и банк «Зенит». В нем можно оформить кредит на сумму от 30 тыс. до 3 млн руб. на срок от года до 15 лет. Процентная ставка составит от 13,5 до 18,5% годовых, тогда как для обычного кредита в «Зените» без залога и поручителей диапазон ставок составляет 13,5–

20,5%. Воспользоваться этой программой могут россияне, проходящие военную или приравненную к военной службу по контракту в Минобороны, ФСБ, МВД, Росгвардии, МЧС и других ведомствах.

Есть похожая услуга и у Связь-банка, который начал выдавать потребительские кредиты военнослужащим с 2016 года. По словам зампреда правления Связь-банка Сергея Малышева, она доступна как участникам накопительно-ипотечной системы в банке, так и обычным военнослужащим, проходящим службу по контракту (за исключением «срочников»), в возрасте от 21 года до 65 лет. Кредит выдается на срок до семи лет, максимальная сумма — 3 млн руб. Процентная ставка по займу составляет от 14,9% годовых, залоги и поручители не требуются, отмечает Малышев. Для обычного кредита наличными ставки составляют 14,9–24,9% годовых.

Пластиковые карты

Предложение банков топ-30 по карточным продуктам для военных выглядит еще более скромным. Специальные карты РБК удалось обнаружить у Газпромбанка и ВТБ24. Правда, их можно оформить, только если военнослужащий является клиентом банка в рамках зарплатного проекта. Так, Газпромбанк совместно с АО «Военторг» выпускает карту «Армия России». Она доступна в трех видах в зависимости от платежной системы — Visa, MasterCard и «Мир». Получить такую карту могут как военнослужащие, так и лица гражданского персонала Вооруженных сил. Как сообщили в банке, тарифы на обслуживание этой карты в целом не отличаются от таковых для других карточных продуктов банка. Главной особенностью этой карты яв-

ляются скидки и ежемесячный возврат средств (кешбэк) при покупке товаров в магазинах, принадлежащих АО «Военторг». Чтобы воспользоваться этой услугой, владелец карты должен зарегистрироваться в программе «Газпромбанк-Военторг», ссылка на которую доступна на сайте банка. Впрочем, информацию о размере кешбэка и скидок по таким картам Газпромбанк предоставить не смог. Клиентский звонок в компанию «Военторг» также не прояснил ситуацию.

В банке ВТБ24, по данным пресс-службы, сотрудникам силовых ведомств, которые являются зарплатными клиентами, доступны услуги по кешбэку по любым картам до 5%, бесплатные СМС-оповещения и онлайн-банк, возможность оплачивать ЖКУ без комиссии и бесплатно осуществлять переводы на счета, открытие в других банках, в том числе для погашения кредитов.

Стратегия для военного

Эксперты, опрошенные РБК, отмечают, что военнослужащие могут найти и более привлекательные условия по потребительским кредитам, чем спецпрограммы банков. С точки зрения банка, военный является идеальным заемщиком, потому что у него есть стабильный доход и он всегда может предоставить в кредитный департамент справку 2-НДФЛ, объясняет руководитель департамента мониторинга банковских продуктов агентства MARCS Наталья Абрамова. Это говорит о том, что на стадии рассмотрения заявки банки могут предложить ему более выгодные условия, чем клиентам, работающим «на гражданке». При этом эксперт советует не ограничиваться крупными банками — хорошие предложения нередко делают и небольшие региональные игроки.

Гендиректор компании «Организация личных финансов» Алена Никитина соглашается, что военнослужащим не следует гнаться за специализированными продуктами. Выбору кредита, депозита или карты должно предшествовать изучение всей продуктовой линейки банка. «Банки любят военных: у них стабильный заработок и высокая пенсия в перспективе», — говорит эксперт. Самым полезным инструментом для военнослужащих Никитина считает депозит. «При выборе вклада нужно смотреть на множество факторов. Это должен быть надежный банк (например, из десятки крупнейших) с реалистичной ставкой по доходности.

Впрочем, в будущем выбор спецпродуктов для военных может быть больше, а условия по ним — привлекательнее. Юрий Грибанов из Frank Research Group заключает, что в перспективе рынок банковских услуг для военных будет расти, поскольку банки начинают сегментировать аудиторию потребителей на более узкие социальные группы. ■