

Коммерсантъ



4 601865 000257



Газета издательского дома «Коммерсантъ» Издаётся с 1909 года. С 1917 по 1990 год не выходила по независящим от редакции обстоятельствам. С 1990 года выходит в еженедельном режиме. С 1992 года — в ежедневном.

Пятница 8 апреля 2016 №60 (5810 с момента возобновления издания)

kommersant.ru | КоммерсантъFM 93,6

новости | **На форуме ОНФ Владимир Путин нашел что сказать о виолончелисте Сергее Роддугине —3**

новости | **Сведения о доходах и имуществе скрывают сотни региональных депутатов —4**

От Российского фонда помощи —8

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

09 **Замена Турции нашлась в Греции**
На российском туристическом рынке намечилось новое популярное направление

09 **Софту заказали IT-«Сейшн»**
Сын экс-главы «Роснефти» запустил новый проект

10 **Биржа в алмазах**
АЛРОСА может изменить схему продаж

Пилотов отучат от катастроф

После трагедии в Ростове-на-Дону авиакомпаниям предписано проверить навыки летного состава

Росавиация косвенно подтвердила изложенную ранее в „Ъ“ версию о том, что катастрофа Boeing 737-800 компании FlyDubai, разбившегося 19 марта при попытке посадки в аэропорту Ростова-на-Дону, произошла из-за ошибки его пилотов, потерявших ориентировку в пространстве. Об этом свидетельствует поступившее во все авиакомпании распоряжение ведомства, предписывающее проверить навыки своих пилотов Boeing по уходу на второй круг после неудавшейся посадки, а также отработать с ними процедуру вывода самолета из «сложного пространственного положения».

Как стало известно „Ъ“, проанализировав первые, предварительные результаты проведенного расследования авиакатастрофы, в которой погибли 62 человека, Росавиация приняла превентивные меры для недопущения подобных трагедий в будущем. Для этого заместитель главы ведомства Олег Сторчевой, в прошлом опытный пилот, одним из первых освоивший Boeing 737 в России, издал информационный бюллетень, предписывающий всем руководителям российских авиакомпаний оценить профпригодность и, если потребуется, переобучить пилотов, управляющих самолетами этого типа.

Авиационным чиновникам предложено в первую очередь довести до летного состава информацию о расследовании двух недавних катастроф Boeing 737, абсолютно схожих, как полагают эксперты, по своей схеме, — в Ростове-на-Дону и Казани, произошедшей в ноябре 2013 года при попытке захода на посадку Boeing 737 авиакомпании «Татарстан».

После прохождения этого «теоретического» курса все российские пилоты Boeing 737 должны будут дополнительно (подобные тренировки и так происходят дважды в год) изучить уже на тренажерах методику ухода на второй круг после прерванной посадки «в ручном режиме и с разных высот». Особое внимание проверяющим при этом следует обратить на действия пилотов по управлению машиной в так называемом продольном канале — по высоте.

Кроме того, инструкторам авиакомпании предписывается проверить, умеют ли члены экипажей выводить машину из «сложного пространственного положения». Подготовку летчиков для действий в кри-



Пилотов Boeing 737 заставят извлечь уроки из авиакатастроф в Ростове-на-Дону и Казани
ФОТО REUTERS

тической ситуации, по мнению господина Сторчевого, следует включить в программу регулярных тренировок.

Росавиация не исключает, что сопутствующими факторами в обеих катастрофах могли быть плохая погода и конструктивные недоработки Boeing 737. В частности, повышенное трение в сопряжении деталей привода руля высоты самолетов этого типа — при расследовании катастрофы в Казани, напомним, в этом механизме были обнаружены выработки и металлическая стружка. Впрочем, причиной трагедии, жертвами которой стали 50 человек, комиссия большинством голо-

сов признала тогда ошибки экипажа, однако в своих рекомендациях Росавиация решила учесть все возможные аспекты. С учетом этого виртуальные учения на второй круг на тренажерах должны будут совершаться обучаемыми в условиях предупреждения о сдвиге ветра (Windshear warning), да еще и заклинившего руля высоты (Jamed elevator).

Отметим, что благодаря проведенной расшифровке параметрического и речевого самописцев Boeing 737-800 компании FlyDubai экспертам Межгосударственного авиационного комитета (МАК) и Росавиации удалось полностью реконструировать схему развития аварийной ситуации на борту.

Вторая после неудавшегося ранее захода попытка посадки Boeing в аэропорту Ростова-на-Дону происходила в сложных, но не предельных погодных условиях. Видимость

составляла около 5 км, нижняя граница облаков находилась в 630 м от земли, ветер дул со скоростью 13–18 м/сек., однако был почти попутным для самолета, заходившего на посадку курсом 218 градусов. Непосредственно перед снижением для второго захода диспетчер сообщил летчикам, что предупреждение о сдвиге ветра отсутствует.

Тем не менее, опустившись до высоты 220 м, экипаж по какой-то причине решил уходить на второй круг. По данным параметрического самописца, из-за мешавшей управлению болтанки командир Boeing решил набирать высоту в ручном, так называемом директорном, режиме. При этом летчик, как полагают расследователи, не учел специфику работы Boeing 737-800.

НОВОСТИ — 5

Террористов будут лишать и не пускать

В Госдуму внесен новый антиэкстремистский пакет

В целях усиления борьбы с экстремизмом сенатор Виктор Озеров и депутат Ирина Яровая внесли пакет законопроектов, которые могут значительно ограничить в правах граждан России. За «создание условий» к подготовке террористических преступлений их могут перестать выпускать за рубеж, а за совершение — лишать гражданства РФ, что сейчас запрещено Конституцией. Круг потенциальных террористов и экстремистов Ирина Яровая и Виктор Озеров хотят расширить: в Уголовном кодексе (УК) отдельные статьи предлагают ввести для международных террористов, для пособников экстремистов, и карать за подобные преступления с 14 лет.

Главы комитетов Совета федерации и Госдумы по безопасности Виктор Озеров и Ирина Яровая внесли два законопроекта. Первый содержит исключительно поправки к УК и Уго-

ловно-процессуальному кодексу (поправки в кодексы обязательно вносятся в Госдуму отдельно). В пояснительной записке к нему говорится, что проект «направлен на создание дополнительных механизмов противодействия террористическим и экстремистским проявлениям». Авторы, судя по тексту проекта, понимают под этим ужесточение наказаний за эти преступления, ответственность по террористическим статьям предлагается ввести с 14 лет. Также парламентарии предлагают установить низший предел в наказании по ряду террористических статей: за публичные призывы к терроризму вводится нижний порог наказания от 100 тыс. руб. (сейчас его нет, а штраф может составить до 500 тыс.), а если они сделаны через СМИ или интернет, то наказывать могут уже на срок от пяти до семи лет (сейчас до семи лет лишения свободы).

НОВОСТИ — 5

Всех под одну площадку

Подготовлена концепция «русской Alibaba»

Как стало известно „Ъ“, Минэкономики разработало проект «русской Alibaba» — интернет-площадки для экспорта российских товаров за рубеж, создать которую в декабре поручил Владимир Путин. Для этого правительство выберет российскую компанию-агрегатора, которая должна будет продвигать отечественную продукцию как самостоятельно, так и на китайских ресурсах AliExpress, JD и американских eBay и Amazon. О своем желании стать специализированной площадкой для экспорта заявили «Яндекс.Маркет», «Юлмарт» и Wikimart.

В распоряжении „Ъ“ оказался подготовленный Минэкономики проект «Электронная торговля как драйвер развития деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства на внутренних и внешних рынках». Документ описывает создание «единой среды экспортера», объединяющей в системное решение «продвиженческие, таможенные, логистические, информационные, платежные, кредитные, страховые

и иные сервисы, необходимые для реализации товаров посредством электронной торговли на экспорт и внутри страны».

Краеугольным камнем концепции является компания-агрегатор, интернет-площадка, которая станет «одним окном» для выхода российских производителей на мировые рынки. В качестве примера таких российских компаний-агрегаторов в документе приводятся «Яндекс.Маркет», «Юлмарт» и Wikimart. Сразу же в концепции оговаривается: российские площадки осуществляют интеграцию с крупнейшими зарубежными электронными площадками, например AliExpress, Amazon, eBay, JD.com и иными, «в целях продвижения российских товаров на международные рынки».

Согласно документу, за формирование пула экспортеров будет отвечать Российский экспортный центр (РЭЦ), он же будет оказывать помощь в стандартизации и сертификации продукции, после чего «направлять» экспортеров к агрегатору.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК — 12

Ипотека стала быстро портиться

Заемщики не справляются с обслуживанием долгов

Ипотечные заемщики выходят на просрочку. Согласно данным ЦБ, наиболее сильный рост просроченной задолженности по ипотеке в феврале наблюдался в сегменте ранней просрочки — до 30 дней. Участники рынка указывают, что причина — в ухудшении финансового состояния заемщиков, многие из которых уже не в состоянии вовремя вносить платежи даже по реструктурированным кредитам.

Группировка задолженности по ипотечным жилищным кредитам по срокам задержки платежей на 1 февраля опубликована на сайте Банка России. Согласно раскрытым данным, в феврале просрочка по ипотеке выросла во всех категориях задолженности, выделяемых ЦБ. Однако наиболее заметно она увеличилась в категории ипотеки, платежи по которой просрочены до 30 дней, — за месяц на 70%, до 129,6 млрд руб. В категории ипотеки с просроченными платежами от 31 до 90 дней объем просрочки вырос на 5,3%, до 34,9 млрд руб., от 91 до 180 дней — на 5,6%, до 21,9 млрд руб., свыше 180 дней — на 3,6%, до 108,5 млрд руб. При этом доля непросроченной ипотеки в феврале снизилась на 1,4 процентного пункта, до 92,7%, или 3,77 трлн руб. — минимального уровня с 2011 года.

По словам участников рынка, рост просрочки в феврале вызван рядом факторов. «В первую очередь на поведение заемщиков влияет ухудшение экономической ситуации», — указывает директор дирекции ипотечного кредитования Транскапиталбанка Вадим Пахаленко. «Многие заемщики старались платить по ипотеке в течение 2015 года, несмотря на снижение платежеспособности и прочие трудности. Однако на фоне продолжающегося падения доходов и снижения цен на недвижимость, в результате которого у многих стоимость кредита стала превышать стоимость жилья, люди теряют мотивацию платить по ипотеке», — указывает первый зампред правления Банка жилищного финансирования Игорь Жижунов.

ИНВЕСТИЦИИ И ФИНАНСЫ — 10

Подписной индекс 50060

ШВЕЙЦАРСКИЕ ЦЕНЫ

В МАГАЗИНАХ

Mercury

ТЕЛ. (495) 935 7790 / WWW.MERCURY.RU

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

+ индикаторы

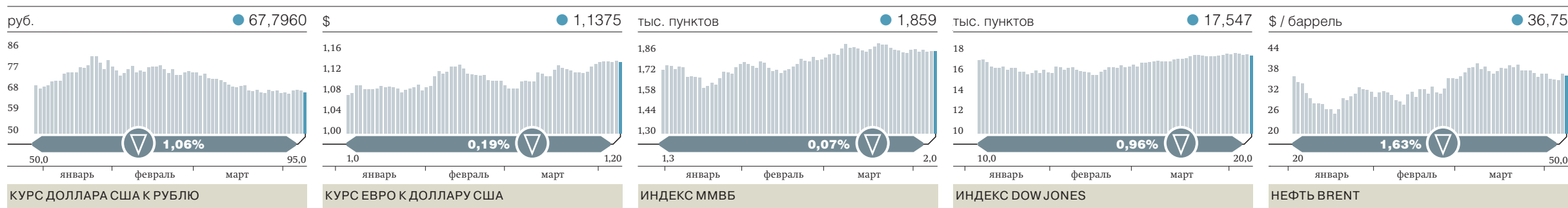
Официальные курсы ЦБ России на 8.04.16

Австралийский доллар	51,4029	Доллар США	67,7960	Канадский доллар	51,8477	Сингапурский доллар	50,2118	Швейцарский франк	70,8052
Английский фунт	95,4229	Евро	77,3688	Китайский юань*	10,4730	Новая турецкая лира	23,8550	Японская иена***	62,4100
Белорусский рубль**	33,7545	Индийская рупия***	10,1964	Норвежская крона*	81,5660	Украинская гривна*	26,2724	*За 10 **За 10000 ***За 100	
Датская крона*	10,3523	Казахский тенге***	19,8295	СДР	95,3171	Шведская крона*	83,0070	По данным агентства Reuters.	

Индексы ведущих фондовых бирж на 7.04.16 (пунктов)

Nikkei 225	15749,84 (+34,48)	DAX 30*	9530,62 (-93,89)
FTSE	859,24 (-4,05)	DJIA*	17546,45 (-169,6)
FTSE 100	6136,89 (-24,74)	NASDAQ Composite*	4858,728 (-61,987)

* На 19:45. По данным агентства Reuters.



Вчера

АСВ

сообщило, что «дыра» (отрицательный собственный капитал) в банке «Траст» увеличилась по итогам комплексной проверки, которая проводилась в январе—апреле 2015 года, поэтому банку необходимо дополнительное финансирование на санацию. «Мы понимаем, что «дыра» увеличилась, это объективно. Я готов под этим подписаться и повторить», — заявил гендиректор АСВ Юрий Исаев в кулуарах съезда Ассоциации российских банков в четверг. — Значит, без дополнительного финансирования ситуация не «разруливается». Значит, что можно сделать? Дополнительно дать деньги «Открытию», что базово было заложено в план финансовый. По его словам, совместная позиция АСВ с ЦБ — не давать дополнительных денег санирующему «Трасту» «Открытие холдингу» без конкурса, хотя такая возможность была заложена в план, но обязанности такой не было. **«Интерфакс»**

БАНК РОССИИ

планирует заставить банки раскрывать информацию о рисках, связанных с бизнесом за пределами России и кредитованием сомнительных предприятий, в отчетности, сообщил первый зампред ЦБ Алексей Симановский. «Речь идет о тех аспектах деятельности банка, которые могут быть интересны кредиторам, это то, что относится к осуществлению зарубежной деятельности, зарубежным активам, то, что может относиться к операциям, связанным с кредитованием предприятий с признаками отсутствия реального бизнеса», — сказал он. «Мы исходим из того, чтобы банки раскрывали эту информацию как часть отчетности, как обязательную информацию», — продолжил он, добавив, что ЦБ подготовит нормативные документы «достаточно скоро». **Reuters**

СБЕРБАНК

отчитался за квартал. Сбербанк в первом квартале 2016 года увеличил чистую прибыль по российской отчетности в 3,8 раза — до 100,444 млрд руб. — по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Расходы на совокупные резервы выросли на 40,7%, до 110,6 млрд руб. Созданные резервы превышают просроченную задолженность вдвое. Розничный кредитный портфель показал рост на 0,4%, корпоративный — сокращение на 0,9%. **«Интерфакс»**

ЮВЕЛИРНЫЙ РИТЕЙЛЕР «АДАМАС»

продолжает реструктуризировать свои долги. Источники, близкий к нему, рассказал, «Б», что один из предполагаемых бенефициаров «Адамаса» — Владимир Веремеев получил по договору цессии 256 млн руб. долга ритейлера перед банком «Открытие», который с октября прошлого года добивается банкротства ювелирной сети. Два источника, близкие к сторонам сделки, уточнили, что она носила денежный характер, но в ней участвовали и неденежные активы. Господин Веремеев не подтвердил, но и не опроверг эту информацию. В «Адамасе» и «Открытии» сказали, что ситуация с проблемной задолженностью урегулирована, отказавшись раскрыть подробности. В пресс-службе ритейлера отметили, что компания продолжает прикладывать все усилия по взаимовыгодному разрешению вопросов со всеми кредиторами (в их числе остаются ВТБ и Сбербанк). В конце прошлого года Абсолют-банк, которому компания задолжала почти 1,3 млрд руб., также продал права требования Владимиру Веремееву. До этого момента общая сумма долга ритейлера составляла 5,2 млрд руб., 2,48 млрд компания должна Сбербанку. **Анастасия Дуленкова, Олег Трутнев**

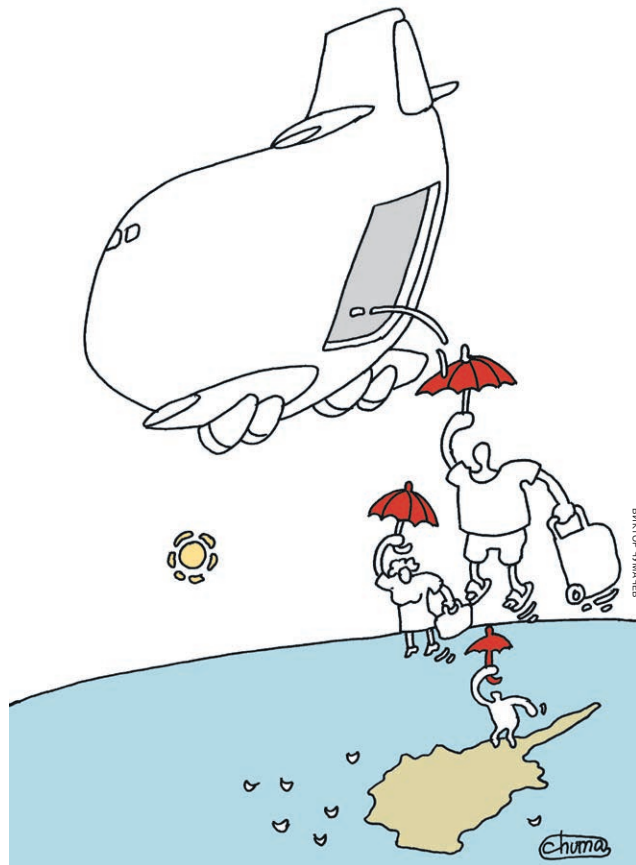
Замена Турции нашлась в Греции

На российском туристическом рынке наметилось новое популярное направление

Российские путешественники, подыскивая альтернативу Турции, переориентировались на курорты Кипра и Греции, ставшие самыми популярными направлениями отдыха. Одновременно турагенты отмечают рост интереса к Тунису, который почти не пользовался спросом после произошедшего год назад теракта.

Кипр и Греция стали самыми популярными зарубежными направлениями организованного туризма, свидетельствуют данные турагентства «Онлайн Тур». По расчетам брокеров, на долю этих стран приходится соответственно 14,1% и 11,2% продаж. Представитель «Онлайн Тура» Игорь Блинов связывает это с установлением сезонного спроса и снижением стоимости на эти направления. Так, по его данным, минимальная стоимость недельного отдыха в Греции сейчас составляет 19,4 тыс. руб., на Кипре — 19,6 тыс. руб., это на 30% меньше, чем месяцем ранее.

По оценкам господина Блинова, Греция впервые стала лидером спроса на российском рынке. Традицион-



но наибольшей популярностью весной на российском рынке пользовались туры в Турцию и Египет: по данным Росстата, по итогам девяти месяцев 2015 года на эти направления пришлось около 40% от общего выездного по-

тока. Но в ноябре прошлого года продажа туров в Египет прекратилась на фоне фактического запрета прямого авиасообщения, а Турция стала для российских путешественников недоступной из-за моратория на продажу путе-

вок для туроператоров. Большая часть туристов, подстраивающихся под новые ограничения, в качестве зимней альтернативы отдыху в Египте переориентировалась тогда на Таиланд, Вьетнам и Индию. Эта тенденция пошла вразрез с ожиданиями чиновников, рассчитывающих на резкий рост внутреннего туризма (см. «Б» от 4 декабря 2015 года). Сейчас интерес путешественников к Египту и Турции сохраняется. Так, по оценкам Tutu.ru, на первое направление приходится в среднем 5% поисковых запросов в месяц. Возможность поиска путевок в Турцию на сервисе закрыта, но, по оценкам компании, показатели по этой стране были бы в три-четыре раза выше.

Рост популярности Греции и Кипра сейчас подтверждают и другие системы бронирования. Так, по расчетам Tutu.ru, эти направления занимают второе и третье места в рейтинге популярности, лучше пока продаются только туры по России.

Согласно оценкам сети «Горячие туры», сейчас самую большую долю продаж занимают туры на российские курорты (24%), следом идет

Кипр (12,5%), на Грецию приходится 10% спроса. Руководитель европейского отдела туроператора BSI Group Екатерина Каменева говорит, что ее компания в этом году начинает продажи Греции по причине прогнозируемого высокого спроса. По ее словам, это направление можно считать летней альтернативой Турции. «Такой же мягкий климат, перелет занимает около 3,5 часа, — перечисляет госпожа Каменева. — Туры на неделю с перелетом в Грецию начинаются от 27–28 тыс. руб. с человека».

Греция и Кипр сейчас не единственные направления, спрос на которые начал увеличиваться. По оценкам Игоря Блинова, 8% продаж сейчас приходится на Тунис — еще одно популярное направление. Интерес россиян к этой стране сократился практически до минимума после теракта на пляже Суса в июне прошлого года. Сейчас увеличение продаж туров в Тунис господин Блинов связывает с сезонным фактором: направление традиционно пользовалось популярностью в марте—июне.

Александра Мерцалова

Банк нефтегазового хозяйства

РСХБ будет меньше кредитовать село

зачительно возросших отчислений в резервы: в 2015 году они выросли почти вдвое по сравнению с 2014-м, до 90,4 млрд руб.

Наблюдательный совет Россельхозбанка (РСХБ) вчера утвердил стратегию его развития до 2020 года, одним из ключевых моментов которой является выход на прибыль банка к 2017 году. Последние два года РСХБ показывал значительные убытки. Чтобы повысить эффективность бизнеса, банк снижает в кредитном портфеле долю своего ключевого сегмента — сельского хозяйства, наращивая кредитование в отраслях с меньшими рисками.

Россельхозбанк намерен повысить доходность своего бизнеса и уже в 2017 году увеличивать капитал за счет собственной прибыли. Такие цели банк наметил в утвержденной вчера стратегии развития до 2020 года. Согласно его международной отчетности за 2015 год, чистый убыток банка составил 94,2 млрд руб. (вдвое больше, чем годом ранее, — 47,9 млрд руб.). В 2013 году РСХБ еще показывал хоть и незначительный, но позитивный результат — тогда его чистая прибыль составила 729 млн руб. Причина убытков последних лет — в

согласовать банку другие ориентиры. Согласно им, РСХБ не должен снижать долю банка в кредитовании АПК на рынке (составляет около 30%, а по сезонным работам — 70–75%). «Все мировые сельхозбанки прошли этот путь и стали развиваться как универсальные игроки», — поясняет он. — Поэтому доля сельского хозяйства в кредитном портфеле снижается, растет доля других отраслей».

Наращивание доли других отраслей позволяет РСХБ снизить рискovanность своего портфеля при сохранении его доходности. «Значительные объемы резервирования, которые оказывают давление на финансовый результат и капитал банка, прежде всего сосредоточены в сельскохозяйственной отрасли», — говорит господин Левин. — Раньше РСХБ активно кредитовал проекты с нуля, теперь мы хотим уходить в менее рискованное краткосрочное кредитование, тем более что конечная маржинальность этих продуктов не меньше, чем в долгосрочном кредитовании».

Софту заказали IT-«Сейшн»

Сын экс-главы «Роснефти» запустил новый проект

Собственный IT-аутсорсер позволит партнерам разделить расходы на разработку софта для нужд их компаний, а в дальнейшем у «Сейшн» могут появиться и сторонние заказчики», — говорит собеседник «Б». Евгений Богданчиков и Нарек Сираканян от официальных комментариев отказались.

После ухода из «Росатома» в 2013 году Нарек Сираканян возглавил Bing Han International, одного из крупнейших в мире производителей женшеня. В 2014 году он рассказывал журналу «БДеньги», что его семья владеет пакетом акций в этой компании. Bing Han International в октябре 2014 года была спонсором российско-китайского Поднебесного бала в Кремле, который посетили двоюродный брат президента России Игорь Путин с супругой. «Bing Han International работает по схеме сетевого маркетинга, у нее 2 млн дистрибуторов. Одна из первых задач «Сейшн» — создать облачное решение, которое позволит автоматизировать и контролировать их деятельность, его планируют разместить на серверах в DataPro», — говорит собеседник «Б», знакомый с деталями проекта.

Евгений Богданчиков начал возвращать бизнес в сфере IT в 2013 году. Он является исполнительным директором компании DataPro, сов-

ладельцами которой, по данным kartoteka.ru, в равных долях являются он сам, его брат Алексей Богданчиков и мать Татьяна Богданчикова. Свой первый ЦОД компания построила в Твери, это был единственный дата-центр уровня Tier III за пределами московского региона. В марте 2015 года тверской ЦОД у DataPro выкупила компания «РТ-инвест транс-портные системы» (РТИТС), подконтрольная «Ростеху» и бизнесмену Игорю Ротенбергу. РТИТС разместил там систему сбора платы с большегрузов «Платон», а в ноябре прошлого года передал дата-центр государству, сумма сделки не раскрывается, говорит представитель РТИТС.

Собеседники «Б» на рынке ЦОДов отмечают, что некоторые категории программного обеспечения нередко приходится дорабатывать, а потому появление у DataPro собственного разработчика софта — логичный шаг. «Для внутреннего использования мы дописывали системы мониторинга инженерной и сетевой инфраструктуры, разрабатывали с нуля специализированную систему учета телеком-сервисов и в данный момент дорабатываем интерфейс для «стандартной» системы складского учета», — рассказал «Б» источник в одной из IT-компаний. Владелец ЦОДов Selectel инвестирует в разработку софта, хостинговых и облачных

сервисов «десять миллионов рублей в год», рассказал ее представитель Александр Вечерский. «Если компания не останется «карманным» разработчиком софта для Богданчикова и Сираканяна, а выйдет на рынок, то с учетом тренда на импортозамещения это может быть очень перспективная история», — отмечает один из топ-менеджеров на IT-рынке. Минкомсвязь создает Российский фонд развития IT, общий объем которого составит 5 млрд руб., для поддержки создания российского ПО. Несмотря на кризис в различных сферах экономики, отрасль заказной разработки программного обеспечения в России только растет, подтверждает заместитель гендиректора по развитию бизнеса ЕРАМ Артак Оганесян. «Цифровая трансформация бизнеса порождает необходимость создания мобильных приложений и решений для онлайн-каналов, разработанных под специфику бизнеса конкретного заказчика. Это требует значительных изменений в инфраструктуре, в том числе переписывания систем и большей интеграции. Все большее число компаний смотрит на open source-технологии, что также является фактором повышения востребованности заказной или собственной разработки», — отмечает он.

Мария Коломыченко

Правила игры



переводит с японского
руководитель азиатской программы
Московского центра Карнеги
Александр Габуев

В мае Сочи с неофициальным визитом посетит японский премьер Синдзо Абэ. «Разворот на Восток», начавшийся в 2014 году после украинских событий, был и остается прежде всего политическим проектом. Сейчас, через два года после визита Владимира Путина в Шанхай, принесшего газовую сделку с КНР, заоблачный энтузиазм российских чиновников и бизнесменов по поводу Китая начинает иссякать. Но на восточном горизонте маячит новый перспективный партнер — Япония.

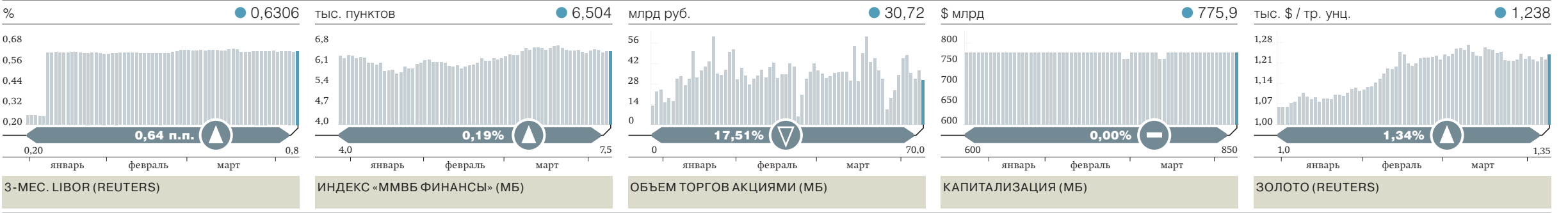
Российскому бизнесу стоит быть крайне трезвым в ожиданиях, чтобы не испытать в отношении Японии столь же горьких разочарований, которые сейчас есть по поводу КНР

В этом году она принимает «семерку», и господин Абэ будет встречаться с Владимиром Путиным, чтобы выступить «голосом изгнанной России» на саммите G7. Подготовкой визита идет полным ходом: недавно в Токио была глава Минпрома Денис Мантуров, на этой неделе Москву посетила «правая рука» премьера Томомо Инада, а 15 апреля в Японию летит глава МИДа Сергей Лавров. Не менее активных и бизнесмены — так, в Токио стал часто бывать совладелец НОВАТЭКА Леонид Михельсон.

Одна из главных причин, почему Синдзо Абэ очень хочет укрепить отношения с Россией, — беспокойство японской элиты по поводу российско-китайского сближения. Побывав на прошлой неделе в Токио и пообщавшись с чиновниками, я еще раз убедился, насколько эти опасения становятся главным драйвером внешней политики страны. «Мы хотим предоставить России альтернативу Китаю на Востоке, и поэтому Абэ-сан исполнен решимости взаимодействовать с Путиным», — уверяли мои собеседники. Токио, по их словам, не настолько наивен, чтобы ожидать быстрого решения территориальной проблемы, но готов стимулировать поток японских инвестиций и кредитов в РФ, чтобы составить конкуренцию Китаю. Очень похожим языком говорят и многие российские чиновники: они надеются, что Япония будет инвестировать в Россию по политическим мотивам, дабы не допустить ее превращения в младшего партнера Пекина.

Но эти надежды могут не оправдаться. Чтобы понять причины, достаточно пообщаться с японским бизнесом. Все представители торговых домов и крупных банков, с которыми я говорил, были настроены в отношении России столь же скептически, как их западные или китайские коллеги. Среди рисков называют сжимающийся внутренний рынок, низкие цены на сырье, санкции, но слишком последовательную и предсказуемую экономическую политику властей. Порыв своего премьера в отношении России бизнесмены разделяют, но вот поддерживать этот курс деньгами готовы далеко не все. Многие ограничиваются визитами вежливости на статусные мероприятия вроде Восточного форума, на котором японская делегация в 2015 году была самой представительной, не спеша вкладывать живые деньги. Российскому бизнесу стоит быть крайне трезвым в ожиданиях, чтобы потом не испытывать столь же горьких разочарований в отношении Японии, которые сейчас он чувствует по поводу Китая.

ИНВЕСТИЦИИ И ФИНАНСЫ



Биржа в алмазах

АЛРОСА может изменить схему продаж

Как стало известно, «Б», АЛРОСА начала консультации с брокерами об организации биржевой торговли драгоценными камнями. Совместный проект алмазодобывающей компании с Московской биржей может начаться со сделок с инвестиционными бриллиантами в формате поставочных фьючерсов. Также АЛРОСА планирует запустить на одной из российских биржевых площадок односторонние аукционы по продаже алмазного сырья и технических камней. Если проект пойдет, компания готова кардинально изменить алгоритм своих продаж.

Детали совместного проекта АЛРОСА с Московской биржей по организации торговли драгкамнями содержатся в презентации, с которой ознакомился «Б». Проект уже представлен ряду крупнейших брокерских компаний. В начале года команда президента АЛРОСА Андрея Жаркова предложила курирующему вице-премьеру Юрию Трутневу ряд мер, которые позволят отыграть падение ее продаж на 30% в 2015 году. Среди них была и биржевая торговля инвестиционными бриллиантами (см. «Б» от 3 февраля).

Предлагается выделить две группы бриллиантов, которые, по мнению АЛРОСА, могут оказаться привлекательными для инвесторов и имеют относительно однородную рыночную стоимость. Речь идет о камнях со средним уровнем чистоты и цвета (чистота 2–5 по классификации TY и VVS1–VS1 по GIA, цвет 3–5 по TY и F–H по GIA). Первая группа — бриллианты весом 0,5–

0,69 карата, вторая — 1–1,49 карата. На камни этой категории, по оценкам самой АЛРОСА, приходится примерно четверть ее добычи в стоимостном выражении (\$0,5–1 млрд). Также АЛРОСА изучает возможность продажи через биржу редких камней фантазийных цветов, сырья и партий технических алмазов.

Фантазийные камни, по мнению авторов проекта, могут представлять интерес для резидентов РФ (инвесторов и ювелиров), а сырье — в основном для нерезидентов. Для их реализации предлагается проводить односторонние аукционы, торговля же инвестиционными может быть организованна в виде анонимного непрерывного двустороннего аукциона (биржевой стакан). Сейчас дорогие бриллианты фантазийных цветов продаются в основном на международных аукционах Christie's и Sotheby's или же напрямую клиентам. До 70% алмазного сырья АЛРОСА поставляет в адрес постоянных клиентов по трехлетним контрактам.

Кроме Московской биржи организацией торговли драгками занимается Национальная товарная биржа (НТБ), у которой уже есть подходящая IT-платформа и готовое решение по биржевым форвардам. Правда, покупателям в этом случае придется заплатить НДС. При реализации драгкамней покупатель уплачивает продавцу стоимость товара, включая НДС, а при обратной сделке инвестор-физлицо теряет сумму налога (18% от сделки). В презентации говорится, что АЛРОСА ведет переговоры с Минфином по поводу внесения изменений в Налоговый кодекс, поскольку уже есть соответствующий прецедент на рынке trade

in автомобилей». Московская биржа предлагает до решения проблемы использовать фьючерс с технологией exchange for physical.

У проекта есть и другие риски, признают его авторы. Так, возможны манипуляции ценами со стороны крупных покупателей, особенно на фьючерсных торгах. Глава ГК «Финам» Владислав Кочетков добавляет, что и сам единственный маркет-мейкер может быть не заинтересован в излишней волатильности цен. «Как результат спекулятивная составляющая, традиционно важная для российских трейдеров, может отсутствовать», — поясняет он. Эксперт не ожидает ажиотажного спроса частных инвесторов на инвестбриллианты, поскольку «это новый инструмент и рынок должен к нему привыкнуть». Вместе с тем, призывает он, спрос на защитные активы стабильно растет. Сергей Горяинов из Rough & Polished отмечает, что в последние 50 лет не раз предпринимались попытки сделать из бриллианта полноценный инструмент для инвестиций, но все они были неудачными. Например, в январе на рынок вышла криптовалюта PinkCoin, базовым активом которой являлись розовые бриллианты. На продажу было выставлено 5 млн PinkCoin, стоимость бриллиантов оценивалась в \$5 млн. Но проект был закрыт через два месяца из-за отсутствия спроса. Базовая причина неудач, по мнению эксперта, в том, что бриллиант невозможно стандартизировать: слишком велик разброс характеристик и слишком субъективны системы ценообразования.

Елена Киселева

Банк нефтегазового хозяйства

Объем проблемных кредитов в портфеле РСХБ в прошлом году вырос на 23%, до 254,7 млрд руб., а доля NPL (кредиты с просрочкой свыше 90 дней) увеличилась с 13,3% до 14,1%. Кроме того, «под наблюдением» находится 9,9% кредитного портфеля (179,2 млрд руб.). «Мы рассчитываем, что пик резервирования пройден и риск текущего кредитного портфеля значительно ниже», — отметил Кирилл Левин.

Хотя производство сельхозпродукции в 2015 году, в отличие от большинства других отраслей, де-

монстрировало рост, а вместе с этим рос спрос на кредиты со стороны АПК, его темпы отставали от динамики роста ресурсной базы РСХБ, поэтому вполне логично, что банк увеличил кредитование других отраслей, считает аналитик Промсвязьбанка Дмитрий Монастыршин. По его словам, за год объем производства сельхозпродукции, согласно данным Росстата, вырос на 3%, но с учетом инфляционного роста составил 15,7%. В то же время объем привлеченных РСХБ средств за прошлый год вырос на 56,3%.

В этом году РСХБ не ставит себе амбициозных целей по росту кредитного портфеля. «В том числе

потому, что докапитализация банка в 2016 году запланирована пока только на 8 млрд руб., — уточнил Кирилл Левин. — Однако уже в этом году мы планируем выйти на прибыль». Согласно прогнозу, рост кредитного портфеля РСХБ в 2016 году может составить около 3%, однако к концу 2018 года кредитный портфель банка может вырасти на 15%, а к концу 2020-го — на 25%, до 2,5 трлн руб. Капитал банка, согласно стратегии, к концу 2020 года планируется нарастить с текущих 326,8 млрд до 406,3 млрд руб.

Юлия Локшина

О запрете — всему свету

ЦБ готов рассказать рынку о банковских проблемах

Банк России намерен пойти на встречу общественности и стать более прозрачным. Регулятор собирается публиковать данные о всех запретах на вклады, вводимых им в банках. Такое решение сопряжено с серьезными рисками для банков, в отношении которых будет проявлена подобная публичность. Для внедрения нового подхода требуются законодательные поправки, на принятие которых ЦБ рассчитывает до конца года.

О намерении сделать публичными запреты на привлечение вкладов для банков, введенные ЦБ, глава Банка России Эльвира Набиуллина сообщила вчера на съезде Ассоциации российских банков (АРБ). Сегодня ЦБ не может публиковать информацию о своих надзорных действиях в отношении работающих банков, за исключением отзыва лицензии на привлечение средств физлиц или публичного запрета на

прием вкладов (по закону такая мера применяется при несоблюдении банком нормативов в течение шести месяцев подряд). Однако, по словам госпожи Набиуллиной, сегодня общественность предьявляет к регулятору повышенные требования, в том числе о публичности информации о финансовом состоянии банков. «С учетом изучения международного опыта мы внимательно посмотрели и считаем: было бы правильно начать раскрывать информацию о введении наиболее серьезных надзорных мер», — заявила она. — К примеру, раскрывать информацию о запретах на осуществление банковских операций». Есть опасения, что такая информация может спровоцировать и отток вкладов, недоверие вкладчиков, поэтому данное решение регулятор будет обсуждать с банками, чтобы сделать все аккуратно, добавила она.

Зампред ЦБ Михаил Сухов уточнил, что обнародованные главой ЦБ

планы — «первая аккуратная идея», предложенная для обсуждения. Она сводится к тому, чтобы публиковать данные о запретах на привлечение средств населения во вклады. В свою очередь первый зампред ЦБ Алексей Симаповский не исключил, что необходимые для раскрытия данной информации поправки к законодательству будут приняты до конца года. Пока в ЦБ не определили, какие именно законы необходимо изменить, чтобы регулятор мог афишировать надзорные решения о действующих банках.

Банкиры не стали пока комментировать слова регулятора, сославшись на то, что данное предложение требует обсуждения. Глава Ассоциации региональных банков России, депутат Анатолий Аксаков отметил, что публикация решений по действующим банкам — «тема очень деликатная и требует обсуждения и взвешивания всех рисков». Другие опрошенные эксперты считают, что такая

мера сделает деятельность банковской системы более прозрачной, однако они не смогли припомнить соответствующий опыт других стран. «Я не слышал о публикации запрета на операции для действующих банков в международной практике», — говорит партнер БДО в России Денис Тарадов. Кредитный аналитик рейтингового агентства S&P Ирина Велиева указывает, что в развивающихся странах могут быть разные практики, но надзорные органы Западной Европы практически не делают никаких ограничений на прием депозитов физлиц — только в исключительных случаях, и такие решения прозрачны. «У них более развита банковская культура», — поясняет она. — Европейские надзорные органы изначально жестко выдают лицензию банкам, поэтому по сути необходимости в ограничении операций там не возникает».

На начало февраля 2016 года, по словам Михаила Сухова, ограничения на привлечение вкладов имеют 85 банков (годом ранее, в апреле 2015 года, такие ограничения имели 49 банков). Названия этих банков в ЦБ не раскрывают, однако в СМИ часто просачивается информация об ограничениях и запретах. По мнению госпожи Велиевой, решение ЦБ публиковать информацию о запретах может повысить прозрачность и ликвидирует почву для слухов. «Хотя для самих банков, в отношении которых будут применяться подобные ограничения, такая прозрачность может стать летальной», — говорит она. Впрочем, не все склонны драматизировать ситуацию. Так, по словам господина Тарадова, публикация информации о запрете на вклады не обязательно повлечет их отток. «ЦБ может разъяснить, что это временная стимулирующая мера, рассказать, почему ее вводит», — полагает он. — Были случаи, когда запрет на операции у банков, даже если информация о нем просачивалась в прессу, не приводил к печальным последствиям, и банки продолжали работать». Впрочем, большинство банков после появления подобной информации все же сталкивались с серьезным оттоком ликвидности и далеко не всегда могли справиться с ним самостоятельно.

Ольга Плотонова

С гарантией за компанию

Вкладам юрлиц обещана страховка

Действие системы страхования вкладов может быть расширено на юридических лиц, заявила вчера председатель ЦБ Эльвира Набиуллина. Получат ли страховку по размещенным в банках средствам все юрлица или их часть, сейчас обсуждается. Впрочем, как бы то ни было, реализация данной идеи существенно увеличит нагрузку на банки в виде отчислений в фонд страхования вкладов, а вот проблема компаний в существенной мере не решит.

О возможном расширении действия системы страхования вкладов на средства юрлиц сообщила вчера глава ЦБ Эльвира Набиуллина. Она отметила, что в ряде стран возврат банковских вкладов гарантирован не только для физлиц и индивидуальных предпринимателей, но и для юрлиц. «Безусловно, это дополнительная нагрузка на банки — база, с которой рассчитываются страховые платежи, вырастет. Надо понимать, что это решение не бесплатное, и оценить, как эти расходы и риски будут распределяться», — сказала она. — Но включение в систему гарантирования вкладов юрлиц повысит доверие этой категории клиентов к банковской системе».

Сейчас Агентство по страхованию вкладов (АСВ) выплачивает гражданам и индивидуальным предпринимателям при наступлении страхового случая компенсацию — не более 1,4 млн руб. При этом банки платят взносы в фонд страхования вкладов (ФСВ) из которого и производятся компенсационные выплаты. Базовая ставка отчислений в ФСВ составляет 0,1% от ежеквартальных остатков на депозитных счетах банков. Кроме того, действуют дополнительные повышенные коэффициенты отчислений в ФСВ для банков, существенно превышающих ставки или классифицированных как игроки с низкой финансовой устойчивостью. Согласно годовому отчету АСВ, в 2015 году объем выплат страхового возмещения составил 369,2 млрд руб., страховые взносы банков в ФСВ — 75,7 млрд руб.

По словам собеседников «Б», знакомых с ходом обсуждения, вопрос страхования средств юрлиц поднимается не впервые. «Он обсуждался после отзыва лицензии у Банка24.ру в сентябре 2014 года, где было много небольших по объему средств юрлиц. Потом эта же тема возникла после отзыва лицензии у Промсвязьбанка в августе 2015 года», — говорит собеседник «Б». — Однако решение так и не было принято. Основная сложность состоит в том, чтобы определить категорию юрлиц, на которых будет распространяться страховка, и выбрать адекватную ставку отчислений в ФСВ. Однако вопрос актуальный — из-за многочисленных жалоб предпринимателей при аппарате бизнес-омбудсмена Бориса Титова сформирована рабочая группа по данному вопросу.

Очевидно, что гарантировать все средства юрлиц АСВ не будет. «Логично, чтобы размер страхового возмещения у граждан, индивидуальных предпринимателей и компаний был единый — 1,4 млн руб., при такой сумме гарантирование наиболее ак-

туально для компаний малого и среднего бизнеса», — говорит источник «Б», знакомый с ходом обсуждения проблемы. — При этом, учитывая, что юрлица традиционно хранят в банках гораздо большие суммы, чем граждане, гарантия будет одинаковой, ставка отчислений со средств юрлиц должна быть ниже, чем по средствам граждан». По данным АСВ, по состоянию на 1 января 2016 года полностью застрахованы средства на 99,7% вкладов и счетов физлиц, покрывая 56,2% обязательств банков. По словам источника «Б», по предварительной оценке, нынешняя страховка полностью может покрыть лишь 5% депозитов и счетов юрлиц, или 35% от их средств размещенных в банках. По данным ЦБ на 1 марта, в банках были размещены средства физлиц на сумму 22,97 трлн руб., юрлиц — на 18,4 трлн руб.

ЦИТАТА

Это решение, хотя оно и популярное, — застраховать клиентов, повысить доверие клиентов-юрлиц, — но надо понимать, что это решение не бесплатное
— Эльвира Набиуллина,
глава Банка России

В корректировке действующей системы страхования вкладов участники рынка видят и плюсы, и минусы. «Учитывая, что речь идет прежде всего о малом и среднем бизнесе, рост отчислений банков в ФСВ по этой категории вряд ли будет значительным», — говорит председатель правления Юникредитбанка Михаил Алексеев. — При этом выгоды очевидны — это и повышение доверия к банковской системе, и развитие малых предприятий». Опыт включения в систему гарантирования средств индивидуальных предпринимателей (с 1 января 2014 года) оказался довольно успешным, констатирует зампред правления Абсолют-банка Татьяна Ушкова. «ИП стали активнее размещать счета и депозиты в банках за пределами топ-5 по активам», — указывает она. — Хороший ресурс для роста в связи с этим есть в сегменте малого и среднего бизнеса». Зампред правления Азиатско-Тихоокеанского банка Вячеслав Андришкин прогнозирует, что рост расходов на отчисления в ФСВ банкам придется компенсировать: «Наиболее вероятный сценарий — снижение ставок по депозитам».

Крупнейшие игроки, на которых ляжет основной груз новых взносов в ФСВ, в случае внедрения гарантирования средств юрлиц комментировать эту тему не хотят. Из топ-10 банков на запрос «Б» не ответили семь, включая Сбербанк. В Альфа-банке и «Открытие» отказались от комментариев. В ВТБ сообщили, что считают преждевременным обсуждать данную инициативу.

Павел Аксенов,
Ксения Дементьева

Ипотека стала быстро портиться

По его словам, «снижение платежеспособности заемщиков проявляется даже в сумме запрашиваемых ими ипотечных кредитов — если раньше средняя сумма ипотеки в регионах составляла 1,5–2 млн руб., то уже сейчас она опустилась до 1–1,3 млн руб.» При этом, по его словам, выход на просрочку новых кредитов может объясняться и тем, что в прошлом году банки активно реструктурировали ипотечные кредиты. «На некоторое время реструктуризация помогла, но, очевидно, сейчас снова не в состоянии обслуживать даже реструктурированные долги», — указывает господин Жигунов. Кроме того, куда не делась проблема валютной ипотеки, и все больше людей, отчаявшихся дожидаться решения проблемы, перестают платить. «Из-за роста курса в течение 2015 года многие такие заемщики к началу 2016 года фактически исчерпали свои сбережения, из которых раньше могли погашать ипотеку без задержек», — поясняет ди-

ректор департамента ипотечного кредитования Банка Москвы Георгий Тер-Аристокесянц.

Банкиры ожидают, что в ближайшие два-три месяца рост просрочки может продолжиться и восстановление стоит ждать не раньше второй половины 2016 года. Впрочем, «длительного оживления рынка ипотеки предпосылкой пока нет», указывает главный экономист ПФ «Капитал» Евгений Надоршин. «Инфляция все еще высокая, и реальные доходы населения продолжают сокращаться. Сокращение доходов, в свою очередь, снижает возможность накопить даже на первоначальный взнос на ипотеку, что приведет к сокращению выдач», — поясняет он. — Сокращение выдач на фоне ухудшения финансового состояния людей, уже взявших ипотеку, скорее всего, будет влиять на ухудшение качества портфеля в течение всего 2016 года». В Банке России никак не прокомментировали рост ранней просрочки по ипотеке. Там не ответили на запрос «Б».

Валерия Францева

11 апреля, Москва
офис Mail.Ru Group

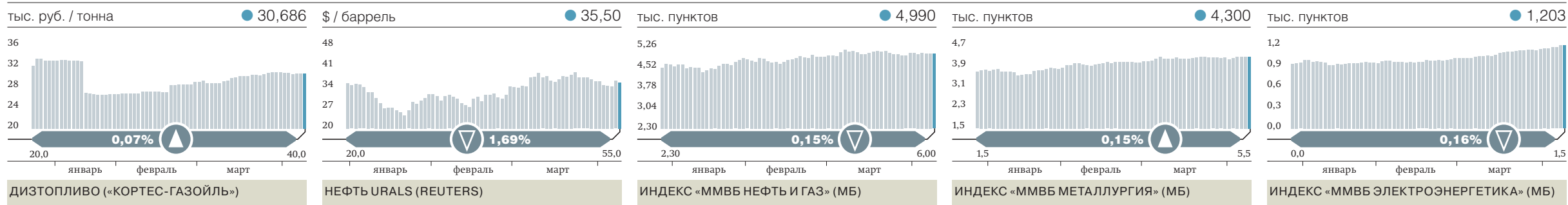
Приглашаем бизнес выбрать благотворительные проекты лучших НКО со всей России

✓ Регистрируйтесь на Business Day
dobro.mail.ru/conference

МЕГАФОН | Металлоинвест | добро@mail.ru

Реклама 12+

промышленность и энергоресурсы



России не удалось вылететь из МАК СНГ

Его авиарегистр продолжит сертификацию российских самолетов

За четыре с лишним месяца, прошедшие с принятия постановления правительства РФ о лишении Межгосударственного авиационного комитета (МАК) СНГ и Авиарегистра МАК (АР МАК) функций по сертификации авиатехники, российские ведомства так и не смогли создать структуру, которая бы стала этим заниматься. Авиарегистр РФ учрежден лишь в марте, но производитель SSJ 100 «Гражданские самолеты Сухого», по данным «Ъ», уже столкнулся с проблемами: по крайней мере в Италии авиавласти готовы пока признать лишь сертификацию АР МАК. Теперь, говорят источники, «Ъ», ведомства предлагают ввести переходный период не менее года, а АР МАК уже официально заявил, что продолжит сертификацию авиатехники.

Авиарегистр МАК вчера сообщил, что продолжает сертификацию по заключенным договорам и заявкам разработчиков и производителей авиатехники государств-участников Соглашения о гражданской авиации СНГ, включая Россию. Работа ведется «с учетом национальных законодательств государств, а также на основе международных соглашений МАК», уточнил АР МАК.

Заявление Авиарегистра последовало через четыре с лишним месяца после того, как в конце ноября 2015 года премьер Дмитрий Медведев подписал постановление о передаче ключевых функций МАК в России по сертификации авиатехники, ее разработчиков и изготовителей российским Минтрансу, Минпромторгу и Росавиации. Лишь в середине марта Росавиация сообщила о создании новой структуры для этих целей — федерального автономного учреждения (ФАУ) «Авиационный регистр РФ». (ФАУ будет проводить сертификацию самолетов, двигателей, воздушных винтов, бортового оборудования.)

Но, как выяснил «Ъ», в действительности производители, в частности «Гражданские самолеты Сухого» (ГСС, делает SSJ 100), столкнулись с серьезными проблемами, связанными с экспортом самолетов. Например, власти Италии не при-

мают экспортные сертификаты до тех пор, пока с ФАУ не будет заключено соглашение на основании его аудита, рассказали «Ъ» источники, близкие к ситуации. Сертификация SSJ 100 в Италии важна для продвижения самолета за рубежом, а партнером ГСС по проекту является местная Alenia Aermacchi (входит в Finmeccanica).

Источники «Ъ» говорят, что формально все работы по сертификации АР МАК приостановил еще в середине декабря 2015 года, но тем не менее он продолжает выдавать экспортные сертификаты на SSJ 100 на основании заявок производителя, поддержанных Минпромторгом. «По сути, такой формат

25 SSJ 100 было продано «Гражданскими самолетами Сухого» в 2015 году

остается единственной возможностью получить необходимый сертификат, если национальную систему не признают зарубежные авиавласти», — рассказывает один из собеседников «Ъ». Сейчас Росавиация и Минпромторг фактически не могут выполнять возложенные на них обязанности, поскольку до сих пор отсутствуют процедурные документы (правила сертификации), регламентирующие их взаимодействие с разработчиками авиатехники. А главное, говорит собеседник «Ъ», в ведомствах нет специалистов с опытом такой работы.

По данным «Ъ», Минпромторг выступает с предложением установить «переходный период» не менее года на перераспределение полномочий МАК по сертификации российской авиатехники, временное сохранение полномочия АР МАК. В Минпромторге «Ъ» сообщили, что «для промышленности очень важно, чтобы процесс сертификации был непрерывен, а сертификаты принимались за рубежом», Росавиация, Минтранс, Минпромторг и АР МАК находятся в постоянном контакте. «Все работают над одной задачей, и есть полное понимание, каким образом обеспечивать не-

прерывность работ по сертификации», — сообщили «Ъ» в министерстве. В Росавиации и Минтрансе на запросы «Ъ» не ответили.

Необходимость бесперебойного экспорта российской авиатехники обсуждалась 3 марта на совещании у вице-премьера Аркадия Дворковича, рассказали «Ъ» источники в отрасли. По его итогам чиновник возложил персональную ответственность за выполнение задачи на глав Минтранса Максима Соколова и Росавиации Александра Нерадько. Кроме того, Минтрансу, Росавиации и Минпромторгу поручено провести с участием МИД РФ переговоры для обеспечения международного признания авторите-

та трансформируемой системы сертификации. Кроме того, ведомством следует проанализировать документы, регламентирующие взаимодействие МАК и АР МАК с зарубежными авиавластиами, и представить предложения для непрерывного взаимодействия с иностранными государствами. Тогда же на совещании было фактически признано, что за АР МАК пока придется сохранить функции сертификации авиатехники по действующим договорам с производителями (ФАУ «Авиарегистр РФ» на тот момент даже не существовало). Представитель господина Дворковича подтвердила «Ъ» факт совещания, отметив, что «работа по выполнению поручений продолжается».

«Перед принятием подобных решений о передаче полномочий в идеальном случае следовало бы провести масштабные подготовительные работы», — говорит глава Infomost Борис Рыбак. В первую очередь речь идет об обучении сотрудников Росавиации английскому языку, основам проектирования авиатехники, сертификации. Очевидно, что на этот процесс ушло бы от трех до пяти лет, отметил эксперт.

Елизавета Кузнецова

Армения приближается к Белоруссии

по уровню цен на российский газ

«Газпром» второй раз за полгода согласился дать Армении скидку на газ. На этот раз цена снизилась на 9%, до \$150 за тысячу кубометров. Немногим меньше газ стоит только для Белоруссии, газотранспортной системой которой владеет монополия. Впрочем, по мнению экспертов, в условиях падения цен на нефть, к которым привязаны газовые контракты, этот дисконт уже можно считать не льготой, а нормальной рыночной ситуацией.

В рамках визита в Ереван премьер-министра Дмитрия Медведева «Газпром» подписал с «Газпром Арменией» дополнение к контракту на поставку российского газа в страну в 2014–2018 годах, а замминистра энергетики РФ Анатолий Яновский и министр энергетики и природных ресурсов Армении Левон Болян — протокол о внесении изменений в межправительственное соглашение от 2013 года о порядке формирования соответствующих цен. Глава российской монополии Алексей Миллер подчеркнул, что она готова наращивать объемы поставок в Армению, в том числе из Ирана в рамках обменных операций. Сейчас российский газ поступает в страну транзитом через Грузию.

В 2013 году «Газпром» и «Газпром Армения» договорились о поставке до 2,5 млрд кубометров в год (в 2015 году — 1,9 млрд кубометров). Стоимость газа определяется по формуле, привязанной к российскому ценообразованию, но Ереван регулярно просит о скидках, и в сентябре 2015 года «Газпром» согласился. Базовая цена была снижена на 12,7%, при этом Армения

почти сразу начала переговоры о дополнительном дисконте.

Ереван рассчитывал, что с 1 апреля 2016 года, когда закончится действие прежнего допсоглашения к основному контракту, стоимость газа снизится на 12%, до \$145 за тыся-

ЦИТАТА



Исходя из развития геополитической ситуации, очевидно не только необходимость, но и возможность снижения цен на газ — Овик Абрамян, премьер-министр Армении, 4 февраля

чу кубометров. Вчера господин Болян заявил, что скидка получена, хотя и чуть меньше — базовая цена составит \$150 за тысячу кубометров (дисконт на 9%). Как изменится стоимость газа для армянских потребителей, пока не раскрывается — власти страны обещают определить это позже. В «Газпроме» ситуацию не комментируют.

Новая скидка сделала цену на газ для Армении одной из самых низких в СНГ. Меньше «Газпрому» платит только Белоруссия — \$142 за тысячу кубометров. При этом Минск сейчас настаивает на дополнительном снижении стоимости российского газа до \$80 за тысячу кубометров, предлагая перейти на расчеты в рублях из-за девальвации.

Другие потребители также активно требуют снижения стоимости российского газа. Украина еще в 2015 году демонстративно отказалась от поставок из России и с конца ноября закупает газ в Европе. По данным Минэнерго РФ, исходя из контрактной формулы и без дополнительных скидок стоимость газа для Украины с 1 апреля составила бы \$180 за тысячу кубометров. В Киеве настаивают, что эта цена выше европейской. Глава украинского Минэнерго Владимир Демчишин в начале апреля утверждал, что НАК «Нафтогаз Украины» может покупать в Европе газ по \$170 за тысячу кубометров, в то время как Россия предлагает \$185 за тысячу кубометров. Требуют, в том числе через суд, изменения условий поставок и европейские потребители «Газпрома».

Андрей Полищук из Raiffeisenbank отмечает, что сейчас российская монополия вынуждена пересматривать цены всех контрактов в рамках падения цены на нефть (вчера — около \$39 за баррель Brent). По мнению аналитика, цену \$150 за тысячу кубометров для Армении в текущих условиях «вполне можно считать рыночной». По прогнозам банка, средняя стоимость газа в Европе в 2016 году действительно составит около \$170 за тысячу кубометров. При этом, считает эксперт, если стоимость нефти пойдет вверх, то и «Газпром» повысит цену на газ для основных потребителей, включая Армению. В этом случае страна сможет рассчитывать на скидку (но не более 15%), только если нефть подорожает до рекордных уровней, близких к \$100 за баррель, что резко увеличит цены на газ.

Ольга Мордюшенко

«Интер РАО» раздаст половину прибыли

Но большая часть дивидендов достанется госкомпаниям

«Интер РАО» за 2015 год может выплатить наибольшие дивиденды в истории компании — 1,86 млрд руб., выплаты превысят символические дивиденды за 2014 год в 17 раз. Но базой расчета компания по-прежнему оставит чистой прибылью по РСБУ, которая в 6,5 раза ниже, чем по МСФО. При этом пятая часть выплат останется в самой группе, так у дочерних структур «Интер РАО» уже более 20% акций головной компании, а четверть от всех дивидендов достанется госхолдингу «Роснефтегаз», который крайне неохотно отдает дивиденды федеральному бюджету.

Совет директоров «Интер РАО» рекомендовал акционерам направить 50% чистой прибыли компании по РСБУ, или 1,86 млрд руб., на дивиденды. Годовое собрание акционеров пройдет 10 июня. Таким образом, компания в два раза увеличила долю чистой прибыли по РСБУ, которая идет на выплаты акционерам: в 2014 году на дивиденды направили лишь 25% от прибыли по РСБУ — всего 108,5 млн руб. При этом чистая прибыль «Интер РАО» по МСФО за 2015 год в 6,5 раза выше, чем по РСБУ, — почти 24 млрд руб., а скорректированный показатель и вовсе достиг 45 млрд руб. Но и эта выплата может стать самой крупной за последние годы.

Энергохолдинг считается государственным, но через доли в капитале, принадлежащие другим госкомпаниям, и дефицитный бюджет рискует получить лишь незначительную часть от его дивидендов. Пятую часть выплат (372 млн руб.) «Интер РАО», по сути, получит само: чуть более 20% акций принадлежит его структуре «Интер РАО Капитал». Еще 27,6% акций у госхолдинга «Роснефтегаз», который получит 513 млн руб., Федеральная сетевая компания (ФСК) с долей 18,6% получит 346 млн руб., «РусГидро» (4,92%) — 91 млн руб. «Роснефтегаз», владеющий также долями в «Газпроме» и «Роснефте», в свою очередь, не всегда делится прибылью с бюджетом: он платил дивиденды лишь за 2007 год (в 2008 году Росимущество получило от компании 15,5 млрд руб.), за 2012 год (80 млрд руб. двумя траншами) и за 2013 год (40,24 млрд руб.). Выплаты ФСК так-

же рискуют осесть в убыточном материнском холдинге «Россети». «РусГидро» в прошлом году направляло акционерам 25% от прибыли по МСФО.

Из-за особенностей акционерной структуры «Интер РАО» самостоятельно определяет размер выплат, тогда как дивиденды других госкомпаний зависят от директив Росимущества. Пока для госкомпаний продолжает действовать норма выплат «не менее 25% прибыли по РСБУ», но государство пытается увеличить требования со следующего года. Минэкономики настаивает на обязательстве платить не менее 25% от максимальной прибыли из двух стандартов — РСБУ и МСФО; Росимущество настаивает на 50%

75–77 млрд руб
может составить EBITDA «Интер РАО» в 2016 году

прибыли без указания отчетности. Подход «Интер РАО» не противоречит действующему порядку выплат для компаний с госучастием, комментируют в Минэкономки.

В этом году компания объявила рекомендации по дивидендам заметно раньше, чем обычно (в конце апреля — начале мая), отмечает Владимир Скляр из «Ренессанс Капитала». Хотя в дивидендной политике «Интер РАО» закрепились выплаты в размере 25% от прибыли по МСФО, на такую систему менеджмент обещает перейти только по итогам 2016 года, поскольку в этом году еще высоки расходы по инвестпрограмме, напоминает он. На капитализации выплаты не скажутся: основной рост дивидендов инвесторы ожидают по итогам 2016 года, когда компания погасит чистый долг, нарастит свободный денежный поток и прибыльность, заключает господин Скляр. Стоимость акций «Интер РАО» на Московской бирже вчера подросла на 0,94%, до 1,78 руб. за бумагу, капитализация составила 185,5 млрд руб.

Анастасия Фомичева

Для Nord Stream 2 ищут путь по суше

СП Wintershall и «Газпрома» может построить продолжение газопровода

СП «Газпрома» и немецкой Wintershall Cascade может построить сухопутные продолжения газопровода Nord Stream 2, такую возможность допускает в Wintershall. Но решение об этом будет принимать немецкий регулятор: влияние Wintershall на решения собственного газотранспортного актива ограничено из-за Третьего энергопакета ЕС. Но схема потенциально дает проект шанс избежать необходимости получить одобрение Брюсселя по сухопутным продолжениям Nord Stream 2.

Немецкий газотранспортный оператор Cascade, акционерами которого являются «Газпром» и местная Wintershall, может заняться строительством продолжения газопровода Nord Stream 2 на территории Германии. По мнению члена правления Wintershall Тисса Тиссена, это было бы логично, учитывая, что Cascade строила и сейчас управляет восточным и западным продолжениями Nord Stream 1 — газопроводами Oral и Nel. Господин Тиссен и его коллега Тило Виландт, отвечая на вопросы журналистов, подтвердили, что решение о том, какая дополнительная газовая инфраструктура нужна и кто будет заниматься ее созданием, будет принимать немецкий регулятор (Федеральное сетевое агентство).

Согласно Третьему энергопакету ЕС, газовые компании не могут одновременно владеть активами и в добыче, и в транспорте газа. Но Германия, в отличие от ряда восточных стран ЕС, выбрала относительно мягкий вариант имплементации этой нормы: добывающие компании могли остаться в газотранспортных активах, но все ключевые решения, в том числе по тарифам, жестко контролируются регулятором. При этом должны соблюдаться другие требования Третьего энергопакета — в частности, по доступу третьих лиц к мощностям газопроводов. Поэтому, вероятнее всего, «Газпром» сможет использовать для прокачки собственного газа не более половины от мощности сухопутных продолжений Nord Stream 2. Это не должно стать серьезной проблемой, поскольку европейские газовые компании смогут получать газ в конечной точке Nord Stream 2, и тогда в трубе по территории Германии будет перемещаться уже их газ. Глава Wintershall Марио Мерен вчера заявил, что компания устраивает доходность бизнеса Cascade и продажа доли в операторе не рассматривается.

Важнее всего то, что подобная схема исключает необходимость разрешения Еврокомиссии, что могло бы затянуть весь проект Nord Stream 2 на неопределенный срок. Такая ситуация уже сложилась с Oral: ЕК настаивала, что, для того чтобы «Газпром»

мог единолично использовать 100% мощности этой трубы для своего газа, проект должен получить право на исключение из норм Третьего энергопакета. В 2013 году был согласован компромисс, но Брюссель его так и не утвердил. В итоге Nord Stream 1 сейчас загружен в среднем лишь на 75%.

Как отмечает старший вице-президент Argus Media Вячеслав Мищенко, в рамках Третьего энергопакета и принципа либерализации газового рынка Европы Брюссель принципиально перенаправляет сырьевые потоки на хабы: это будет накачивать их ликвидность и перераспределит на них прибыль, которую до этого получал «Газпром». В то же время, отмечает эксперт, при старых схемах поставки на всем маршруте ответственность за доставку газа нес поставщик. Теперь же при сдаче газа на конце Nord Stream 2 непонятно, на кого будут переложены риски доставки его до хаба или конечного потребителя. Господин Мищенко добавляет, что «Газпром» откался от стратегии по поставке газа конечным потребителям в Европе, где формируется основная прибыль в розничном сегменте. По его словам, из-за этого компания теоретически теряет прибыль, но в то же время избежала проверок регуляторов и антимонопольных разбирательств, а также технических проблем по доставке газа.

Юрий Барсуков, Кассель;
Ольга Мордюшенко

Коммерсантъ

IV ежегодный бизнес-форум ИД «Коммерсантъ» Москва

20 АПРЕЛЯ

Девелопмент
точки изменений 2016

Москва, гостиница «Метрополь», Театральный пр.-д. 2

В ПРОГРАММЕ:
Рынок недвижимости России: как девелопер пережить барьеры. Ключевой тренд 2016 года — сокращение административных издержек для застройщиков: как и чем московские власти готовы помочь бизнесу? Новые тренды московской области: строительство жилых комплексов совместно с созданием рабочих мест — как это коррелируется с бизнес-стратегией девелоперов? Актуальные правовые вопросы рынка недвижимости.

СРЕДИ СПИКЕРОВ:
Михаил Мень, министр строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации
Марат Хуснуллин, заместитель мэра Москвы в Правительстве Москвы по вопросам градостроительной политики и строительства
Александр Плутник, генеральный директор, АИЖК
Герман Елянюшкин, заместитель председателя Правительства Московской области
Михаил Смирнов, генеральный директор, ЗАО «Башня Федерация»

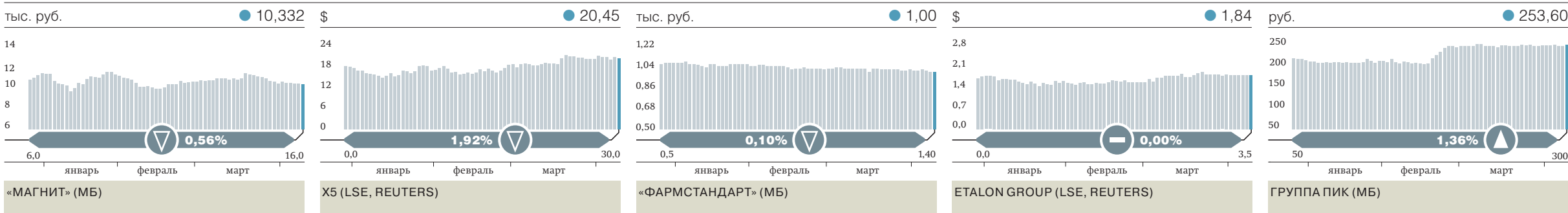
Эдуард Ниценко, владелец, Podium Market
Игорь Майданов, руководитель Управления Росреестра по Москве
Андрей Воскресенский, главный редактор «Коммерсантъ-Дома», ИД «Коммерсантъ»
Халил Аминов, руководитель группы потребительского рынка, ИД «Коммерсантъ»



Генеральный партнер

По вопросам участия — Александра Лейгодо alego@kommersant.ru +7 (905) 507 1270

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК



Основатель «Каскад фильма» ушел по-английски

В одном из старейших кинопрокатчиков сменились учредители

Британский телепродюсер и писатель Ричард Кризи вышел из числа совладельцев одного из старейших российских кинопрокатчиков «Каскад фильм». Часть его доли перешла к сооснователю и главе компании Степану Поженяну, новым партнером которого стал Интигам Гулиев, развивающий в Москве франшизу кафе Tutti Frutti Frozen Yogurt. Среди известных в прошлом релизов «Каскад фильма» — первые части «Пиратов Карибского моря», «Казино „Рояль“» и «Терминатор-3: Восстание машин».

Британский продюсер Ричард Кризи перестал владеть 85,7% российского ООО «Каскад фильм», следует из данных kartoteka.ru. 45% перешли к сооснователю и гендиректору компании Степану Поженяну, еще 40% — к Интигам Гулиеву; оставшимися 14,3% владеет ООО «Кинодетство» Тамары Тарасовой и Александра Герасимова. В «Каскад фильме» не ответили на запрос „Ъ“. Господин Кризи не стал комментировать сделку, отметив лишь, что, «само собой разумеется, бизнес-климат в России перестал быть столь оживленным, как ранее».

Фактически произошла «просто оптимизация состава акционеров, это не выход в кэш», прокомментировал собеседник „Ъ“ на кинодистрибуторском рынке, знакомый с ситуацией. По его словам, «Ричард и раньше не особенно участвовал в управлении компанией».

Новый совладелец «Каскад фильма» Интигам Гулиев также владеет ООО «Фрутти Диджитал» и ООО «Фрутти Диджитал Кунцево». Эти компании развивают в Москве франшизу кафе Tutti Frutti Frozen Yogurt с замороженным йогуртом.

Ричард Кризи известен как телепродюсер, работавший для ВВС и частных британских телекомпаний, а также автор научно-фантастических романов из серии, начатой еще его отцом — британским писателем Джоном Кризи. Его компания BUR Media Group (ранее BFC Media) в России участвовала в строительстве и управлении первого в стране IMAX-кинотеатра Nescafe-IMAX, а также прокатывала в 1990 году фильм «Унесенные ветром».

«Каскад фильм» был создан в 1997 году, до 2006-го компания была в России эксклюзивным дистрибутором Buena Vista International (подразделение

Walt Disney) и Sony Pictures Releasing. В частности, «Каскад фильм» прокатывал первые две части франшизы «Пираты Карибского моря», «Казино „Рояль“», «Терминатор-3: Восстание машин», четыре части франшизы «Пила», и т. д. В 2009 году возможность покупки «Каскад фильма» рассматривала немецкая A Company, но сделка не состоялась.

После окончания партнерства с Disney и Sony доля «Каскад фильма» на рынке снижалась. Так, в 2014-м у компании вышло шесть релизов с общим бокс-офисом в России и СНГ \$1,63 млн (данные журнала «Кинобизнес сегодня»), доля по итогам года составила менее 1%. В 2015 году у компании не вышел ни один фильм, а в марте 2016-го она выпустила в 20 кинотеатрах независимую американскую комедию «Тронутые», собравшую около \$12 тыс.

По данным журнала «Кинобизнес сегодня», в 2015 году лидером среди прокатчиков стала WDSR, заработавшая 11,5 млрд руб. с 21 релизом. UPI выпустила 19 картин с бокс-офисом 9,5 млрд руб., дистрибутор «XX век Фокс СНГ» собрал 7,8 млрд руб. с 29 фильмами.

Елизавета Макарова

Всех под одну площадку

На площадке агрегатора у экспортера будет свой личный кабинет с функционалом для принятия и исполнения заказов, оплаты и логистики товаров, предъявления претензий и т. п. Деньги от реализации товара, поступая на счет агрегатора в банке для прохождения процедур валютного контроля и уплаты соответствующих налогов и сборов. Кроме того, площадка сможет выполнять функцию налогового агента. Такой подход сможет обеспечить бесперебойное получение выручки экспортерами, а также пополнение всех уровней бюджетов РФ, повысив эффективность администрирования, говорится в концепции.

Имея доступ в «личный кабинет», экспортер получит возможность заключать дополнительных договоров, достаточно принять публичную оферту сервиса. «Бремя наших обязательств самое тяжелое: рекрутеры могут реально зарабатывать и пока ничего не платят за работу с нами, — продолжает господин Ефимов. — Работодатели экономят, поскольку могут сами назначить цену. Мы будем отсеивать только совсем „неадекватные“ вакансии, например, финансовый директор за 10 тыс. руб.»

Это не первый подобный сервис, признают в HeadHunter, называя в числе конкурентов JungleJobs, HRTIME, Stafory и др. Основатель компании JungleJobs, получившей инвестиции от фонда Романа Абрамовича Impulse VC, Евгения Дворская напоминает, что ее компания работает на рынке уже больше года. «Модель HR-маркетплейса, где встречаются работодатель и рекрутер, и в целом идея уберизации услуг рекрутмента уже стали толчком для нового развития этой индустрии в России, где последние 25 лет наблюдались стагнация и застой», — рассуждает госпожа Дворская. По ее мнению, HRspace хорошо подойдет для массового подбора, где не нужны глубинные проверки знаний кандидатов. «Здесь ставка делается на количество рекрутеров. И такая модель удобна скорее для малого и среднего бизнеса», — заключает она.

Роман Рожков

«Яндекс.Маркет» как площадка может быть использован для экспорта товаров за рубеж так же, как сейчас используется магазином для продаж внутри России, однако есть и другие варианты площадок, сообщил руководитель сервиса Павел Алешин. «Сейчас гораздо важнее проработать удобные для бизнеса механизмы экспорта», — сказал он. В пресс-службе «Юлмарт» затруднились оценить инвестиции в проект, поскольку не так давно

подключились к инициативе. Во второй половине 2016 года «Юлмарт» намерен запустить на собственной площадке продажу товаров за рубеж. «Юлмарт» готов стать стратегическим партнером государства по созданию и развитию глобальной инфраструктуры для торговли российскими товарами на мировом рынке», — сообщили в компании.

ЦИТАТА



Мы также обратили внимание на инициативу президента Путина о создании электронной платформы, которая помогла бы российским средним и малым предприятиям выйти на экспортные рынки

— Джек Ма, основатель Alibaba (цитата «РИА Новости»)

Гендиректор Wikimart Андрей Клинин поддерживает инициативу, напоминая, что Wikimart с 2014 года имеет магазин на eBay и с 2015 года — на AliExpress. «Единой среды экспортера нет, ее надо разрабатывать, это, безусловно, потребует серьезных инвестиций со стороны участников проекта, также потребует помощь в подключении всех компаний, которые обладают экспортным потенциалом. При наличии определенного административного ресурса это решить можно», — сказал он. По его словам, платформа должна подключать к себе любые компании — логистические, страховые, банковские.

Создание агрегатора с нуля потребует не менее года, в то же время подобные инструменты уже созданы в России — например, есть действующий маркетплейс Ассоциации компаний интернет-торговли, отмечает директор ABK China Services Иван Сиднищев. Консолидация всех сервисных функций на единой платформе может привести к снижению конкуренции между сервисными компаниями. От этого в конечном счете могут пострадать экспортеры малого и среднего предпринимательства, предупреждает он.

Владислав Новый, Анастасия Дуленкова

HeadHunter поддался уберизации

Компания свяжет напрямую работодателей и соискателей

HeadHunter, недавно купленный у Mail.ru Group за 10 млрд руб. консорциумом инвесторов во главе с фондом «Эльбрус Капитал», запускает сервис HRspace для размещения заявок на подбор специалистов. Таким образом, компания будет работать по принципу сервиса Uber — связывать работодателей и рекрутеров напрямую.

HeadHunter открывает HRspace — сервис для прямой связи заказчиков-работодателей, размещающих заявки на подбор персонала, и рекрутеров-исполнителей, готовых взяться за поиск

нужного человека, сообщили „Ъ“ в компании. Работодатели смогут назначать свою цену за работу и выбирать лучших исполнителей, а для рекрутеров и кадровых агентств HRspace открывает выход к клиентам, у которых есть потребность в сотрудниках, но нет возможности искать их самостоятельно, объясняет идею нового ресурса в компании. Это своего рода Uber в рекрутменте, уверяют в HeadHunter.

Согласно принципу работы HRspace, сначала работодатель публикует заявку на подбор, назначая цену, которую он готов заплатить исполнителю за работу. Эти деньги HRspace ре-

зервирует, чтобы обеспечить исполнителю гарантии оплаты. Затем рекрутеры-исполнители видят заявки работодателей и откликаются на них, если готовы взяться за работу. Над одной заявкой работодателем одновременно могут работать до пяти рекрутеров. Тот, чей кандидат первым выходит на работу или проходит испытательный срок (на выбор заказчика), получает гонорар за работу, назначенный работодателем. Комиссия сервиса составит 20%.

Руководитель HRspace Роман Ефимов обещает, что документооборот и проведение оплаты между заказчи-

ми и исполнителями сервис возьмет на себя: пользователям не нужно будет заключать дополнительных договоров, достаточно принять публичную оферту сервиса. «Бремя наших обязательств самое тяжелое: рекрутеры могут реально зарабатывать и пока ничего не платят за работу с нами, — продолжает господин Ефимов. — Работодатели экономят, поскольку могут сами назначить цену. Мы будем отсеивать только совсем „неадекватные“ вакансии, например, финансовый директор за 10 тыс. руб.»

Это не первый подобный сервис, признают в HeadHunter, называя в числе конкурентов JungleJobs, HRTIME, Stafory и др. Основатель компании JungleJobs, получившей инвестиции от фонда Романа Абрамовича Impulse VC, Евгения Дворская напоминает, что ее компания работает на рынке уже больше года. «Модель HR-маркетплейса, где встречаются работодатель и рекрутер, и в целом идея уберизации услуг рекрутмента уже стали толчком для нового развития этой индустрии в России, где последние 25 лет наблюдались стагнация и застой», — рассуждает госпожа Дворская. По ее мнению, HRspace хорошо подойдет для массового подбора, где не нужны глубинные проверки знаний кандидатов. «Здесь ставка делается на количество рекрутеров. И такая модель удобна скорее для малого и среднего бизнеса», — заключает она.

Роман Рожков

НЕДВИЖИМОСТЬ

РЕКЛАМА

ПРОДАЖА ОФИСНО-АДМИНИСТРАТИВНЫХ ЗДАНИЙ В ЦЕНТРЕ МОСКВЫ

ГОТОВЫ К ЭКСПЛУАТАЦИИ

КОМПЛЕКС ЗДАНИЙ НА ПАВЕЛЕЦКОЙ
ул. Бахрушина 2 219,8 м² ул. Б. Татарская 1 659,8 м²

м. Полянка, 1 Хвостов пер. 786,4 м²

(495) 221-65-52 NATALY@NPG.RU RETOV@NPG.RU

ПРОДАЖА

Срочно по цене существенно ниже рыночной продается уникальная усадьба 3500 м² на 65 сот. в Байдарской долине Крыма в 16 км от пляжей Фороса 48 тыс. руб. за кв. м с очень дорогой отделкой и мебелью

Цена 168 млн руб. (2.4 млн \$). Море
Заповедная зона Крыма, можжевеловый лес, чистейший воздух, Черноморское водохранилище, охота, рыбалка.
Основной 4-эт. дом 1760 м². Авторский проект, дубовый наборный паркет, испанская дубовая мебель. 4 коттеджа площадью 150 м² каждый, свертормент. Бассейн, ландшафтный дизайн. Гаражи на 5 авто. Хозоплотки. Своя скважина, котельная и ТП. Вышло фото.

+7 (985) 210 22 54

ПРОДАЖА

АВТОБАЗА г. Москва, 2-й Рощинский проезд, д. 5, стр. 1-7, рядом с ТТК, общая площадь строений 2719,6 кв.м. Земельный участок 1,15 га, разрешенное использование: размещения автотранспорта и эксплуатации ремонтной базы. Электрическая мощность 94 кВт, водоснабжение, канализация.

Тел.: +7 (495) 650 2212, +7 (916) 390 1345

ПРОДАЖА

Административное 4-этажное здание 3433 кв. м
МО, г. Мытищи, ул. Трудовая, д. 33

- Есть въезд с внешней стороны МКАД 92 км
- Земельный участок 0,93 га, разрешенное использование: для размещения эксплуатационных служб МКАД
- Электрическая мощность 180 кВт, отопление и водоснабжение

Тел.: +7 (495) 650 2212, +7 (916) 390 1345

ИД «Коммерсантъ» предлагает вашему ВНИМАНИЮ тематический рекламный блок

«Недвижимость» по пятницам

Удобный формат позволяет разместить всю необходимую информацию о вашей недвижимости.

«Недвижимость» по пятницам — реальное расширение рекламных возможностей для компаний с любым бюджетом.

По вопросам размещения рекламы обращайтесь к Екатерине Ерохиной по тел. по телефону: 8 (495) 797 6996, 8 (495) 926 5262

kommersant.ru

Иностранные комбайны пустят на поля госсубсидий

Производителям сельхозтехники упрощают доступ к бюджету

Государство может изменить механизм распределения субсидий для производителей сельхозтехники: к ним планируется допустить иностранные компании с заводами в РФ, если те заключат с Минпромторгом спецконтракты. Это обяжет их инвестировать в производство 750 млн руб. в течение десяти лет и снять требования об уровне локализации. Против этого выступают российские заводы, считающие, что государство будет поддерживать продажи импорта.

На фоне переговоров о заключении спецконтрактов (СПИК) с производителями сельхозтехники в правительстве обсуждают идею допустить иностранные компании, подписавшие СПИК, к распределению госсубсидий. Речь идет о возмещении из бюджета производителям скидок в размере 25–30% от цены проданной сельхозтехники. В 2016 году на это выделено 9,86 млрд руб. В проекте изменений в постановление правительства предлагается, по сути, отказаться от учета локализации — то есть от перечня технологических операций, требуемых для получения субсидий, если техника выпущена в рамках СПИК. По данным „Ъ“, инициатива поправка исходит от Минсельхоза и одобрена Минпромторгом, хотя проект еще в доработке. В министерствах от комментариев отказались.

СПИК — новый инструмент, предлагающий различные преференции инвесторам, запускающим производства в России, в течение десяти лет.

Минимально требуемый объем инвестиций — 750 млн руб. Источники „Ъ“ в отрасли говорят, что в предлагаемых поправках в первую очередь заинтересована немецкая компания Claas, которая еще в сентябре 2015 года обращалась с таким предложением в Минпромторг (письмо есть у „Ъ“). Claas беспокоило, что формально СПИК позволяет лишь сохранить меры поддержки, которые и до этого на него распространялись, и компания просила Минпромторг до заключения СПИК изменить правила субсидий. Изменения могут расширить доступ к субсидиям и для американской John Deere, у которой в РФ есть завод селюков (уже подпадает под субсидии) и сборка комбайнов и тракторов в Домодево (не подпадает). В John Deere „Ъ“ не ответили.

Claas выпускает зерноуборочные комбайны и тракторы с 2005 года в Краснодарском крае. Хотя в прошлом октябре глава набсовета компании Катрина Клаас-Мюльхойзер (владеет с отцом контрольным пакетом) сообщила о том, что локализация производства превысила 50%, продукция Claas в РФ не подпадает под субсидии. Тогда компания договаривалась с Минпромторгом о включении в программу по установке на комбайнах двигателей Ярославского моторного завода (входит в группу ГАЗ).

Но от ЯМЗ компания отказалась. Вчера в Claas рассказали, „Ъ“, что комбайны «в ближайшее время» оснастит двигателями «Камминз Кама» (СП КамАЗа и Cummins): «Они уже закуплены и будут испытаны в этом сезоне». В

КамАЗе подтвердили, что компания Claas закупила пять двигателей, и отметили, что рассчитывают на полноценный контракт на несколько лет вперед. Гендиректор завода Claas Ральф Бендиш сообщил, что по СПИК Минпромторг не будет предоставлять дополнительные льготы — «лишь равноправное участие в существующих программах». Текущий уровень локализации не раскрывается.

По данным ассоциации «Росагро-маш», средняя стоимость комбайнов 5–6 класса «Ростсельмаша» (Acros) — 7–9 млн руб. (без скидок). Цена такого комбайна у Claas (Tiscapo) — 15–16 млн руб. Комбайны 7–8 класса «Ростсельмаша» (Tortim) стоят 10–12 млн руб., у Claas (Lexion) — 20–25 млн руб., цены на импорт аналогичны.

Но российских производителей это беспокоит: 31 марта совет директоров «Росагромаша» и Союз машиностроителей России приняли заявление о недопустимости создания неравных условий конкуренции (есть у „Ъ“), в котором просят «не допустить субсидирования импорта» из бюджета. В ассоциации считают, что если принять изменения, то система развития промышленности «будет полностью дискредитирована». Между тем СПИК могут заключать и другие машиностроители, и потенциально президент допуска иностранцев к господдержке без условий по локализации может изменить систему распределения субсидий и в других отраслях, например в автопроме.

Яна Циноева

trends / интернет-телевидение

Рынок по запросу

Стриминговые видеосервисы угрожают господству традиционных телеканалов

Самой быстрорастущей площадкой для видеорекламы в мире становятся сервисы OTT (over-the-top), которые передают через интернет видеоконтент напрямую конечному пользователю. Одни из важнейших игроков на рынке — сервисы потокового видео on-demand, такие как Hulu и Netflix, которые начали конкурировать за аудиторию с традиционными телекомпаниями. В некоторых странах уже активизировались лоббисты, пытающиеся помешать работе новых сервисов.

Лови момент

Magna Global, входящая в рекламный и медиахолдинг Interpublic, выпустила недавно исследование о текущей ситуации в отрасли. В документе говорится, что самым динамичным источником видеорекламы, а значит и самым перспективным с точки зрения рекламодателей стали сервисы OTT. Председатель Magna Global Дэвид Коэн назвал их «новой галактикой» для рекламодателей, тогда как традиционное телевидение уже достигло «критического уровня», который требует коренного изменения природы всего рынка.

«Мы думаем, не пора ли уже традиционным телеканалам уходить и становиться приложениями», — отмечает в докладе один из его авторов, старший вице-президент Magna Global Брайан Хьюз. Но об исчезновении телевидения эксперты компании ни в коем случае не говорят. «Вы можете постоянно слышать на рынке о том, что телевидение умирает, но вопрос намного сложнее. То, что сервисы OTT растут взрывными темпами, — это факт. Но этот факт не означает, что традиционное телевидение умирает — скорее оно меняется, оставаясь в то же время центральным пунктом для большинства потребителей и жизненно важной площадкой для большинства рекламодателей», — отмечают они.

Авторы доклада считают, что распространение сервисов потокового видео, которые позволяют потребителям смотреть на заказ только интересные им фильмы, передачи или шоу, в скором времени изменит и остальную телеиндустрию. «Сдвиг будет происходить в мир on-demand, где потребляемый вами контент зависит только от вашего выбора, а также от того, на каком устройстве вы хотите его смотреть», — добавляют они.

Изменение в предпочтениях потребителей фиксируют и другие исследователи. В начале марта Британский совет по изучению вещательной аудитории (Broadcasters' Audience Research Board — BARB) сообщил, что почти четверть (24%) британцев пользуется платными онлайн-стриминговыми сервисами on-demand наподобие Netflix или Amazon Instant Video. Даже среди тех, у кого вообще нет телевизора в доме — а таких в Великобритании уже 1,3 млн домохозяйств (4,7% населения), почти пятая часть (19%) пользуется сервисами. Из этого эксперты делают вывод, что даже среди тех, кто полностью отказался от традиционного просмотра телепередач, есть значительная часть людей, предпочитающих смотреть телевизионный контент при помощи интернет-сервисов.

В США проникновение сервисов потокового видео на заказ еще выше. По данным февральского исследования канадского инвестиционного брокера RBC Capital Markets, проведенного путем опроса 1 тыс. интернет-пользователей, 53% из них используют Netflix для просмотра фильмов и телепередач, еще в ноябре таких было 51%. YouTube используют 46%, Amazon — 27%. 70% опрошенных заявили, что полностью удовлетворены сервисом, 72% не собираются в ближайшее время прекращать его использование.

В странах, где новые OTT-сервисы появились не так давно, также наблюдается изменение потребительских запросов, что может стать предпосылкой для изменения всего рынка видеоконтента и телевизионного рынка в частности. В рамках того же исследования эксперты RBC Capital Markets опросили 1500 интернет-пользователей в Японии, куда Netflix пришла только в сентябре 2015 года. Пока только 1% опрошенных использует Netflix для просмотра кинофильмов и телепередач. Зато 39% — YouTube, 13% — местный сервис Nico Nico & GYAOL, 7% — Amazon, 5% — Hulu.

Аналитик RBC Марк Махейни считает, что к 2020 году коллекция подписчиков Netflix во всем мире может достичь 180 млн. По итогам 2015 года у сервиса было 75 млн пользователей, включая 45 млн в США. По данным исследовательской компании

ЭКСПАНСИЯ NETFLIX В МИРЕ



ИСТОЧНИКИ ВЫРУЧКИ ОТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ OTT-СЕРВИСОВ В МИРЕ (\$ МЛН)



MoffettNathanson, в прошлом году телевизионная аудитория в США сократилась на 3%, и половина этого снижения произошла благодаря Netflix. В исследовании также приводится прогноз, по которому доля Netflix в просмотре телепередач вырастет до 14% с нынешних 6%.

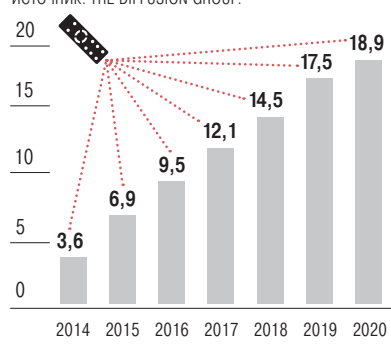
Эксперты отмечают, что OTT-сервисам особенно важно учитывать рыночные условия работы в разных регионах мира. «В Европе использование OTT ниже, чем в США, из-за различий в регулировании, в результате чего телевизионная часть предложения оказалась там менее выгодной», — пояснил Дж. Райт, партнер и управляющий директор The Boston Consulting Group Барт Банке. — На рынках, где преобладает кабельное телевидение с показателем ARPU от \$50, предложение Netflix более выгодно, чем на других рынках, где преобладает FTA или более низкий показатель ARPU, как, например, в ЕС».

Массированная экспансия сервисов OTT на новые рынки стала заметной в начале 2016 года. В частности

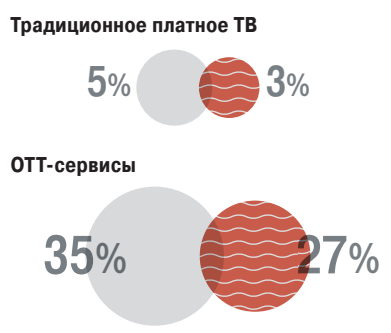
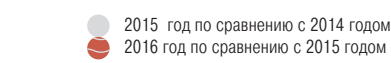
Netflix объявила о запуске в 130 странах мира — в основном в развивающихся странах Восточной Европы, Азии и Африки. По прогнозам британской исследовательской компании Ovum, после выхода на новые рынки у Netflix по итогам года прибавится 10 млн пользователей в этих регионах и еще 10 млн там, где сервис уже работал. В результате Ovum ожидает, что к концу 2016 года количество пользователей сервиса может достичь 95 млн по всему миру. Однако, отмечает аналитик IHS Technology Ирина Корнилова, хотя Netflix «вышла на колоссальную потенциальную аудиторию, сейчас компания не ожидает увидеть на новых рынках тех же темпов роста, что были ранее». Вместо этого, поясняет госпожа Корнилова, компания планирует сбор данных для каждой конкретной страны, их анализ и уже затем будет принимать решения по контенту.

Понимая важность текущего момента для расширения своего влияния, сами OTT-операторы стремятся не упустить благоприятную воз-

СРЕДНЯЯ ДЛИТЕЛЬНОСТЬ ПРОСМОТРА OTT-ТВ АМЕРИКАНСКИМИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМИ (ЧАСОВ В НЕДЕЛЮ)



ПРОГНОЗЫ ПО РОСТУ ВЫРУЧКИ В МИРЕ ОТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРАДИЦИОННОГО ПЛАТНОГО ТВ (КАБЕЛЬНОЕ, СПУТНИКОВОЕ) И OTT-СЕРВИСОВ



можность, расширяя выбор контента для аудитории. В этом году на одном из крупнейших фестивалей независимого кино, американском Sundance, крупнейшими покупателями прав на фильмах стали интернет-сервисы Amazon и Netflix. В частности, Amazon заплатила \$10 млн за права на показ фильма «Манчестер у моря» Кейси Аффлека в главной роли. В борьбе за этот фильм Amazon обошла таких гигантов кинопроизводства и проката, как Fox, Sony Pictures, Lionsgate и Universal. В свою очередь Netflix выложила \$7 млн за кинодраму Роба Барнетта «Основные принципы добра» и \$5 млн за фильм «Таллула» с Эллиен Пейдж в главной роли.

Новые рынки, знакомые проблемы

Впрочем, аналитики предупреждают, что в ряде развивающихся стран западным видеостриминговым сервисам придется столкнуться с конкуренцией в лице местных аналогов. Видя успех американских OTT-сервисов, в феврале в соседней Мексике

местная медиакорпорация Televisa объявила о запуске собственного сервиса Blim, который доступен на территории всей Латинской Америки, за исключением португальскоязычной Бразилии. Мексиканская компания не скрывает, что намерена всерьез побороться за аудиторию с Netflix, которая пришла в Латинскую Америку еще в 2011 году и уже успела набрать там 5 млн подписчиков. Еще 1 млн подписчиков в Мексике имеет сервис ClaroVideo, принадлежащий одному из богатейших людей мира — мексиканскому миллиардеру Карлосу Слиму. Blim приняла ценные условия конкуренции Netflix — абонентская плата составляет \$6 в месяц, а первые три месяца использования сервиса будут бесплатными.

Госпожа Корнилова отмечает, что расширение охвата OTT-сервисов, и в том числе Netflix, призвано показать населению доступность новых услуг на рынке и сделать потребителей более восприимчивыми к новым ценовым моделям. «С момента начала международной экспансии Netflix прошло уже значительное время, местные игроки получили возможность подготовиться и усовершенствовать свои предложения по онлайн-видео, поэтому конкурентоспособные альтернативные предложения могут только выиграть от такой ситуации», — поясняет она.

Обострение конкуренции за телеаудиторию в некоторых странах уже вызвало беспокойство местных традиционных вещателей. Спустя две недели после запуска Netflix в Индонезии крупнейший интернет-провайдер страны PT Telkom Indonesia заблокировала для своих пользователей доступ к Netflix. Провайдер объясняет блокировку отсутствием у Netflix лицензии вещателя, однако аналитики считают, что местные игроки боятся конкуренции со стороны сервиса, стремительно набирающего аудиторию по всему миру. В свою очередь, американская компания заявила, что не предоставляет услуги, аналогичные традиционным вещателям, поэтому ей не надо получать лицензию. При этом Netflix заверила, что намерена работать в Индонезии в полном соответствии с местными законами.

Господин Банке из The Boston Consulting Group уточняет, что в Индонезии Netflix была заблокирована государственной Telkom из-за

вопросов с контентом с точки зрения культуры, ведь Индонезия — крупнейшее мусульманское государство в мире, а также с экономической точки зрения. Эксперт уверен, что правительство страны найдет решение, позволяющее сервису работать в Индонезии. Чиновники уже выразили недовольство инициативой Telkom. Говоря о том, может ли сервис столкнуться с аналогичными проблемами в других, новых для себя странах, Барт Банке считает, что «это не проблема с Netflix, а скорее вопрос того, допускает ли регулирование конкретной страны использование услуг OTT и аналогичных бизнес-моделей».

У нас

В число 130 стран, где в январе запустился Netflix, вошла и Россия. Местная библиотека Netflix насчитывает менее 1 тыс. единиц контента, включая собственные проекты — House of Cards, Sense8, Fuller House и другие. Для сравнения: Megogo в России предоставляет пользователям более 70 тыс. единиц контента, у Zoomby — 65 тыс. единиц, у Ivi.ru и TVzavr — более чем по 40 тыс. единиц, у Tvigle — 23 тыс., у Amediateka — 0,5 тыс. Для некоторых фильмов и сериалов в Netflix доступны русские субтитры и озвучка, но интерфейс и большая часть контента пока не поддерживают русский язык.

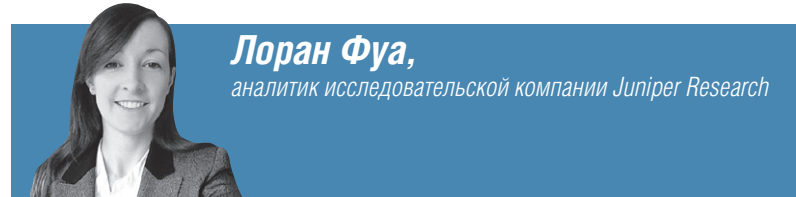
Отсутствие русификации участниками рынка называют одной из ключевых проблем. «Приложение не локализовано, не адаптировано для русскоговорящей аудитории, контента мало, весь на английском языке и стоит дорого», — отмечает гендиректор TVzavr Марина Сурыгина. «Хотя Netflix не делала официальных заявлений о первых результатах, наш опыт говорит, что российский пользователь требует повышенного внимания: стоимость продукта, упаковка — все это не было учтено», — добавляет гендиректор Megogo в России Виктор Чеканов. Во многом контент Netflix пересекается с контентом российских игроков, а пользователи предпочитают платить меньше денег за фильмы и сериалы с российской озвучкой, уверен гендиректор Amedia TV Денис Горшков. «Сейчас мы не считаем Netflix серьезным конкурентом в России», — поясняет он. — Более 70% нашего контента приобретено на эксклюзивной основе, он точно не появится на Netflix».

Однако, несмотря на скептические настроения, уже в конце января на выставке СТВ участники Медиакоммуникационного союза предложили законодательно отрегулировать деятельность Netflix и других OTT-сервисов в стране. В частности, они должны полностью русифицироваться, делиться доходами с операторами связи, иметь в библиотеке не менее 30% отечественного контента и показывать фильмы и сериалы, имеющие российское прокатное удостоверение. Также обсуждается введение НДС на зарубежный софт и контент: в декабре прошлого года депутаты от «Справедливой России» внесли в Госдуму соответствующий законопроект, в феврале он был одобрен в первом чтении.

Полностью эти идеи разделяют не все участники рынка. Так, господин Чеканов полагает, что только инициатива с налогообложением «сработает в нормах рынка и на пользу бизнеса». «Остальные предложения сильно ограничивают и российские компании в возможности дальнейшего роста и сводят на нет борьбу с пиратством», — уверен он. «Нужно регулировать незаконные стриминговые сервисы, но мы категорически против регулирования легальных онлайн-кинотеатров. Зачем обвязывать Netflix русифицировать контент? Чтобы дать ей возможность участвовать в конкурентной борьбе с российскими игроками? Зачем нам это надо? Пусть будет англоязычной», — добавляют в TVzavr.

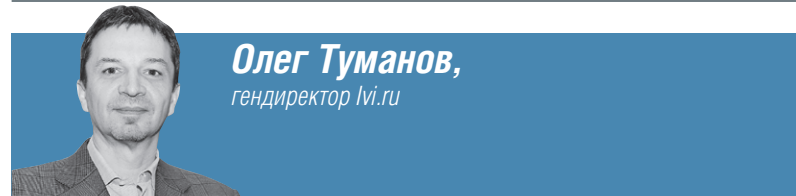
По данным J'son & Partners, выручка российских онлайн-видеосервисов в 2015 году выросла на 15%, до 5,88 млрд руб. Более 5 млрд руб. из них компании заработали на рекламной модели. «Текущая экономическая и политическая ситуация в стране такая, что говорить о каких-либо перспективах и планах на год тяжело», — отмечает Марина Сурыгина. — Возможно, рынок онлайн-видео ждет несколько слоний. Сейчас все телеком-операторы стали развивать свои OTT-сервисы, рынок в долевым разрезе поменяется точно». Перспективы иностранных игроков она оценить не берет, поясняя, что они могут как войти в число крупных участников рынка, так и вообще покинуть его из-за ограничений в законодательстве.

Евгений Хвостик, Елизавета Макарова



«Традиционные телевещатели видят угрозу в OTT-сервисах»

— Как вы можете объяснить успех Netflix и других сервисов OTT на развитых рынках?
— Эти услуги удовлетворяют запросам потребителей там, где они этого хотят. В каком-то смысле люди привыкли ожидать, что контент будет доступен по первому требованию, где бы потребитель ни находился.
— Есть ли какие-либо различия в восприятии (уровне популярности) OTT в разных развитых странах, например между США и ЕС?
— В Америке Netflix отличается более разнообразным контентом в сравнении с некоторыми странами и регионами — например, такими, как Великобритания, страны Дальнего Востока и т. д. Тот факт, что огромное чи-



«Девять компаний из десяти продолжают жить на инвестиционные деньги»

— Как вы расцениваете выход Netflix сразу в 130 новых стран?
— Netflix — компания с глобальными амбициями, лидер в сегменте OTT-сервисов, имеющий большую капитализацию и рассматривающий международную экспансию как часть своей стратегии, обеспечивающей рост. Поэтому выход компании в мир — абсолютно естественный шаг. Другое дело, что Netflix только открыла доступ к сервису для россиян — это пока сложно назвать полноценным выходом на рынок. Интерфейс и контент у Netflix не русифицированы, нет локального контента, даже цены за услуги номинированы в евро.
— Считаете ли Netflix конкурентом для Ivi.ru?
— Netflix — сильный игрок с лучшими технологиями, большой библиотекой контента и высоким уровнем корпоративной культуры, который позволяет ему быть лидером, поэтому, безусловно, недооценивать риски не стоит. Он создает еще более конкурентную среду в России, если русифицирует сервис. Хотя для разных игроков со стороны Netflix будет исходить разная степень угрозы. Сейчас сервис предлагает для россиян чуть больше 700 единиц контента, а у Ivi.ru одним фильмом и сериалом около 7 тыс., из них 50% приходится на международный контент, что в пять раз больше каталога Netflix для россиян. 30% из тех 700 единиц, которые предлагает Netflix, есть и у Ivi.ru. Кроме того, у Netflix нет новинок, у нас они есть. У Netflix нет огромной фильмотеки, которая была бы доступна пользователям бесплатно, — у нас она есть и поддерживается рекламой. Поэтому, несмотря на то что я сказал о том, что Netflix несет потенциальную угрозу, у нас есть свои преимущества и своя стратегия сосуществования с Netflix в едином пространстве.

сло потребителей использует виртуальные частные сети (VPN), чтобы в своем регионе получить доступ к контенту из других регионов, показывая популярность OTT во всем мире.

— Netflix столкнулась с проблемами, связанными с законодательным регулированием в развивающихся странах. Какова причина: столкновение культур, политические или коммерческие факторы?

— Очевидно, традиционные телевещатели видят угрозу в OTT-сервисах, отсюда и идут требования защиты. Есть также и политический подтекст — ведь некоторые правительства неохотно дают разрешение на иностранное вещание. Кроме того, законы и нормы в разных странах варьируются. В некоторых случаях провайдером OTT приходится серьезно постараться, чтобы решить все законодательные вопросы.

— Как вы думаете, появятся ли у Netflix новые трудности в других развивающихся странах? Почему?

— Мы считаем, что это вполне может произойти, так как законы и правила варьируются в разных странах. В этом году мы уже видим проблемы, с которыми столкнулся Netflix в Южной Африке. В любом случае такие провайдеры, как Netflix, отдельно оценивают каждый случай и, как мы уже видели в прошлом, могут адаптировать предлагаемые услуги согласно требованиям местных представителей власти.

Интервью взял Евгений Хвостик

— У вас нет опасений, что могут появиться проблемы с правообладателями контента, который представлен у Netflix?

— Контент правообладателей, которые имеют контракты с Netflix, продается у нас в том числе по транзакционной модели, то есть пользователь всегда может заплатить за приобретение единицы контента. Но все решит экономика: если Netflix сможет эффективно реализовать свою модель в России, то у него появится возможность заключать с правообладателями эксклюзивные сделки. Если бизнес будет развиваться хуже, то компания будет предлагать правообладателям меньше денег, чем они получают сейчас, и последних это не будет устраивать. Мне пока сложно утверждать, готова ли Netflix к трапам на эксклюзивный контент на российском рынке. К тому же Netflix вышла в 130 стран, везде есть локальные игроки, и если Netflix везде захочет иметь эксклюзивный контент, она должнакупить все права со всего мира — это мало реалистично. У нас 400 поставщиков контента и со многими у нас долгосрочные отношения, заключены сделки на ближайшие два-три года, поэтому вряд ли Netflix мгновенно разрушит наш бизнес.

— Вы почувствовали приход Netflix на трафике, количестве подписок или на других показателях?

— Нет, более того, с января мы видим рост нашей пользовательской базы, в том числе платящей.
— Почему говорят о необходимости дополнительного законодательного регулирования отрасли, если многие игроки не признают Netflix как полноценного конкурента?
— Пока Netflix только расправляет плечи, но в целом русификация и адаптация к российскому рынку не являются для нее большой проблемой. Я воспринимаю ее как потенциальную серьезную угрозу. Что касается регулирования, то все игроки должны быть поставлены в равные условия относительно налогообложения, в остальном я сторонник рыночных механизмов регулирования и конкуренции. Все попытки начать законодательное регулирование нашего сегмента представляют собой огромную помощь пиратам. Наш сегмент все же еще очень хрупкий, и, хотя мы окупаем себя сами, девять компаний из десяти в нашем сегменте продолжают жить на инвестиционные деньги, потому что по-прежнему 85% видеосмотра в России — пиратское. И попытки создать препятствия или ограничить развитие внутри этого здорового легального ядра приведет к тому, что раковая опухоль в виде пиратства окончательно всех поглотит.

Интервью взяла Елизавета Макарова

первые лица

«Хотите отопления без приключений — тариф нужно поднимать»

Глава SGK Михаил Кузнецов о том, почему тепло не может быть дешевым

В последнее время на фоне низкой водности рек сибирская теплогенерация была в выигрыше: цены на энергорынке росли, как и выработка электроэнергии на ТЭС. Но ключевой проблемой для отрасли остается недореформированность рынка тепла: действующие тарифы не только не позволяют компаниям инвестировать, но и вынуждают сокращать ремонты. О том, спасет ли теплогенерацию обещанная правительством либерализация сектора, нужно ли консервировать или выводить старые ТЭС, и о том, почему идеи создания в Сибири безуглеродной зоны выглядят абсурдными, «Ъ» рассказывает гендиректор Сибирской генерирующей компании (SGK) МИХАИЛ КУЗНЕЦОВ.



— SGK официально не раскрывает консолидированные финансовые показатели, но, может быть, вы расскажете об итогах 2015 года по всем активам? Как компания справляется с долгом после завершения обязательной инвестпрограммы?

— 2015 год был для всей компании удачным. Во-первых, у нас увеличилась выручка на 15% по сравнению с 2014 годом по двум причинам. Первая — мы закончили программу ДПМ (обязательная инвестпрограмма, обеспеченная договорами на поставку мощности). — «Ъ» в конце 2014 года и обзавелись современными генерирующими мощностями. Второй фактор — с конца 2014 года мы начали проводить агрессивную трейдинговую политику, что привело к увеличению выработки станций. В 2015 году она выросла на 18%, но еще более убедительно выглядит положение компании, если посмотреть показатели 2013 года. По сравнению с 2013 годом наше производство электроэнергии выросло примерно на 40%, и, поверьте, этот рост дался нелегко. Безусловно, нам помогла погода, ГЭС Сибири сократили свое производство примерно на 11 млрд кВт*ч, 8 млрд из них мы смогли подхватить на наших станциях. От таких нагрузок отвык персонал компании, непривычен напряженный режим и для оборудования электростанций, так что пришлось существенно перестраивать их работу. Очень выручили угольщики, сумевшие за короткий срок существенно нарастить добычу и логистику дополнительных поставок. Без них нам гордиться было бы нечем.

Дополнительная выручка позволила нам уверенно смотреть в будущее. Сейчас мы уже не испытываем проблем с финансированием, несмотря на дорогостоящую программу ДПМ — она обошлась примерно в 80 млрд руб., — под которые привлекались кредиты. Особенно непростое было в конце 2014-го — начале 2015 года. Тогда нам нужно было рефинансировать самую дорогую часть долга на более долгий срок. Когда мы только заканчивали 2014 год, соотношение долга к EBITDA по аудированной на тот момент отчетности достигало 8, а на финансовом рынке в какой-то момент полностью исчезли деньги. Мы тогда обещали, что построим все свои объекты и наступит, образно говоря, «коммунизм», но к таким обещаниям банкиры всегда относятся недоверчиво.

Тем не менее мы справились, а сейчас, когда соотношение долга к EBITDA меньше 3, мы вступили в то самое светлое завтра, о котором мечтали. Не осталось проблем с привлечением кредитов даже под более дешевые ставки, чем сегодня имеет компания, более того, мы можем рефинансировать свои долги существенно дешевле. Если сейчас мы этого и не делаем в полном объеме, то только потому, что есть обязательства, заключенные с банками, которые в нас тогда поверили. Мы ценим это доверие, оказанное вовремя, и соблюдаем все договоренности. Долг постепенно сокращается, где-то на 9–10% за год, если будет необходимость, за десять лет мы его погасим почти полностью.

— Как вы смотрите на возможности дальнейших инвестиций в Сибири после конца программы ДПМ?

— Наша деятельность в значительной степени связана с реализацией тепла, а существующая регуляторная база, к сожалению, не позволяет принимать простых и быстрых решений по инвестициям. Проблема в том, что тарифы устанавливаются по методу «затраты плюс»: если мы вкладываем деньги в какой-то актив, снижаем себестоимость производства, то завтра рискуем нарваться на снижение тарифа из-за уменьшившихся расходов. Такой порядок ценообразования делает инвестиционную деятельность бессмысленной. Так что мы связываем свое будущее с новыми условиями расчета тарифов в теплоснабжении, но изме-

Всегда можно сокращать какие-то расходы, но полагать, что генерация может быть такой же надежной и эффективной за меньшие деньги, — значит заниматься самообманом

Электростанция — не только техника, но и люди. Если вывести в консервацию всю станцию, потом будет некем расконсервировать, компетентных людей не останется

Человечество всегда борется со всякими страшными напастями, но потом вдруг борьба надоедает, и — кто бы мог подумать — ничего страшного не происходит

нения происходят медленно. Сейчас готовится к принятию метод тарифообразования «альтернативная котельная», главное преимущество которого в том, что он исключает производ со стороны властей по снижению тарифа. Жаль только, что его применение будет, судя по всему, пока очень ограниченным.

Вернемся к конкретным примерам. Только по Красноярскому краю мы видим возможности для инвестирования в ближайшие три года 8 млрд руб. Это самые разные технические решения, не требующие особых условий оплаты, таких как ДПМ, то есть без дополнительного обременения потребителя. Но для этого нужна активная поддержка власти. Например, в Красноярске на ТЭЦ-3 мы хотим построить еще один блок на 60 МВт. Текущие цены на мощность и электроэнергию, естественно, делают этот блок некупаемым, то есть сам по себе проект закончится небольшим убытком. Но если мы прирастем на станции сбытом тепла, то новая мощность становится сразу же прибыльной. Для этого нужно взять потребителя, который сегодня запитан от местных котельных с тарифом 900 руб./Гкал, и перевести их на эту ТЭЦ, где тариф 600 руб. за 1 Гкал. Но без юридически точного подтверждения со стороны власти того, что потребителя нам передадут, строить масштабные объекты совершенно невозможно.

— Сейчас обсуждаются пилотные регионы по внедрению альтернативной котельной в 2017 году. Могут ли какие-то из ваших городов присутствия стать пилотами?

— Специфика тарифного регулирования — сдерживать цены любыми способами, дать столько, чтобы не остановились котлы в следующую зиму. Отрасль хронически недофинансирована в долгосрочной перспективе, и, если заботиться об оборудовании как положено, денег не хватает. Поэтому аккуратно посчитанный тариф альткотельной (напомню, там существенную роль играют затраты на строительство этой альтернативной котельной) вскроет неприятную истину: хитрые работы систем отопления без приключений — тариф нужно поднимать. Ни федеральной, ни местной власти, конечно, такая перспектива не очень нравится. Наши рассказы о том, что нельзя допускать деградации технического состояния оборудования, наталкиваются на их вполне резонные соображения, что у советской энергетики большой запас прочности и на наш век точно хватит. — Вряд ли города согласятся на заметный рост тарифа...

— Там, где совсем плохо с инфраструктурой, города готовы на любое поднятие тарифов, только приди и сделай. Потому что жить на пороховой бочке каждую зиму, просыпаться в ночи в холодном поту мало кому нравится. Все хотят стабильности, а если случится крупная авария и город останется без тепла, то головы со всех снимут.

— Надеетесь сохранить высокую выработку в 2016 году?

— Выработка будет точно больше, чем в 2013 году, когда было 26 млрд кВт*ч (последний год до периода низкой водности рек. — «Ъ»), мы выйдем сильно за 30 млрд кВт*ч. Потребитель сегодня застыл на месте, он не падает и не растет, но инвестпрограмма вместе с агрессивным трейдингом позволяет удерживать выработку, даже когда гидрогенерация вернется на свои привычные 100 млрд кВт*ч в год.

— А как вы оцениваете причины роста цен выше 1 тыс. руб. за 1 МВт*ч на оптовом энергорынке Сибири, который наблюдался с лета 2014 года?

— В Сибири уже полгода как цены рухнули больше чем на 10%, отчего-то этого никто не замечает. Там уже никакой 1 тыс. руб. не пахнет: для Назаровской ГРЭС цена опустилась до 800 руб. за 1 МВт*ч. На неделе с 14 по 20 марта индексы цен в основных узлах в Сибири были ниже на 15% по сравнению с предыдущим годом. Причин много, но основная — это введение АЭС в европейской части страны, они подают ценнопримигающие заявки (только объем выработки, без цен. — «Ъ») и снижают цены.

Чтобы взвешенно судить о росте цен, нужно посмотреть на то, как они вели себя с 2012 года. Тогда цены были на уровне 700 руб. за 1 МВт*ч, а это значит, что рост цен на электроэнергию существенно отстал от инфляции. Еще хуже ситуация с ценой на мощность и ценами на тепло: первая вообще практически не растет, а тепло второй год подряд отстает от инфляции на 8–9%. При этом «железо» станций и сетей требует столько же ремонтов, как и раньше, а эти работы сильно подорожали — в первую очередь из-за резкого роста цен на металл.

— Вы хотите сказать, что необходимые издержки SGK были близки к уровню высоких цен, которые держались в 2015 году?

— К сожалению, да. Безусловно, всегда можно сокращать какие-то расходы, но полагать, что генерация может быть такой же надежной и эффективной за меньшие деньги, — заниматься самообманом. Для этого такой ге-

нерацией должен руководить всезнающий Господь Бог, а не человек из плоти и крови, которым в том числе являюсь и я сам. В качестве примера выживания — Красноярская ТЭЦ-1, далеко не новая станция. Вышел из строя трансформатор 1955 года выпуска, пришлось менять его на аналогичный из аварийного запаса. А этот, в свою очередь, 1957 года выпуска, пока работает. Это запас прочности советской энергетики, но не число приближиться к границе его исчерпания.

Пока регуляторы записывают себе как достижение то, что они заложили индексацию минус 1 процентный пункт (п. п.) от инфляции в долгосрочном конкурентном отборе мощности. Хотелся спросить: а отчето сразу не минус 10 п. п.? Получается, чтобы корова давала больше молока и меньше ела, ее надо меньше кормить и больше доить. Совершенно непонятно, почему решили так индексировать: цены на металл выросли намного выше инфляции (в 2014 году — на 30%), зарплату мы тоже вынуждены повышать опережающими темпами. В 2015 году около 800 млн руб. в ежегодном исчислении пришлось доплатить сверх плановой индексации, а хотелось бы большего, потому что люди уходят. Так что оснований для индексации наших доходов «минус 1 п. п. от инфляции» я не вижу.

А если мы хотим разобраться, почему цены для потребителя растут, надо смотреть на вклад в этот процесс программы ДПМ, не такой уж и нужной потребителю, как выяснилось. Как родилась эта идея? В какой-то момент показалось, что генерация не успевает за растущим спросом, а значит, надо строить новые электростанции. Обычной платы за мощность с трудом хватало, чтобы покрыть основные расходы на содержание, как источник инвестиций всерьез рассматривать ее было нельзя. Повышать оплату мощности, как планировали в начале реформ, стало жалко — а вдруг энергетика чего-то лишнего заработает, — вот и решили сделать особые условия для новых мощностей, нашли такой вот паллиативчик. Но как только создали особые условия оплаты, тут же возник и особый механизм распределения прав на эту оплату, по сути, государственное планирование со всеми минусами этого увлекательного процесса.

В результате огромное количество денег в стране направлено на строительство новых мощностей, которые оказались лишними. Но поскольку новые мощности, если они уже стоят, все же технически эффективнее старых, закономерно возникла идея вывести излишек из эксплуатации. Но техническая эффективность не влечет автоматически такую же экономическую эффективность, как это ни удивительно. Поясню: сравните плату за мощность этих новых ДПМ-блоков и сравните с низкой ценой КоМА (конкурентный отбор мощности. — «Ъ») старых — и поймете, что мы построили новое дорожное, чтобы закрыть старое дешевле. Вот вам и первый парадокс современной энергетики.

— Вернемся к прогнозируемому в конце 2015 года долгосрочному отбору мощности. Какие станции SGK в нем не участвовали, будете ли вы их выводить или консервировать?

— Консервировать станции технически возможно, но практически это означает вывод из эксплуатации навсегда. Станция — это не только техника, но и люди. Если вывести в консервацию всю станцию, потом будет некем расконсервировать, компетентных людей не останется, человеческий фактор, к сожалению, при планировании часто недооценива-

ется. Людей не законсервируешь, их надо сохранять. Им надо работать, чтобы не деградировать как специалистам. Поэтому консервация — это дитя, рожденное в тиши кабинетов, проверку жизнью оно не прошло.

Не получится вывести и часть мощностей на одной станции. Еще до моего прихода в компанию вывели первую очередь на Барнаулской ТЭЦ-2, но сейчас ясно, что это была неразумная мера, условно-постоянные затраты почти не уменьшились. Топливоподача, угольный склад и золоотвал остались те же, что и были. При сокращении мощности станции на 50% вы получаете в теории 25% экономии постоянных затрат, а реально еще меньше.

Закрывать станции целиком все же можно. У SGK во всех городах, кроме Красноярска, излишние мощности по теплу. Мало того что мы котельные можем замещать во всех городах, мы еще и свои собственные ТЭЦ можем заместить или чужие. Практически в каждом городе можем закрыть одну, а то и две ТЭЦ. Причин много: Советский Союз строил с большим резервом, часть пропотребителей пара исчезла, города развиваются не так быстро, происходит фоновое снижение потребления — в отдельных случаях до 2% в год. Но для закрытия станций нужно в первую очередь переложить теплосеть. Очень недешевое удовольствие, впрочем, оно выгоднее содержания избыточной генерации. Но если мы вложимся сейчас в сети и модернизируем станции, то не затратившись от снижения тарифа.

— Сколько целесообразно вывести, по вашим оценкам?

— Мы предварительно оценивали, можно было бы вывести до 800 МВт только по нашим городам присутствия. Кстати, надежность теплоснабжения от этого только повысилась бы. Многие из этих станций сейчас получают плату как вынужденные генераторы, то есть существенно выше рыночных ставок. Как правило, это станции, не загруженные по теплу и получающие перекрестное субсидирование на рынке электроэнергии. Повторюсь, закрытие этих вынужденных — экономически оправданный процесс, мешает реализовать эти идеи непредсказуемая тарифная политика.

— Планирует ли SGK начать корпоративную трансформацию, чтобы структура стала понятнее инвестору?

— Это вопрос к акционерам, но большой нужды в стратегических инвесторах нет. Сегодня наши возможности по привлечению кредитов превышают возможности для инвестирования. И даже если альткотельная заработает и у нас появятся пресловутые стимулы для вложения в энергетику, я думаю, мы в состоянии будем справиться, потому что для банка SGK сейчас интересный заемщик. Размещать акции — такой задачи нет. Вообще, мы считаем, что теплоэнергетика, и угольная генерация в частности, сейчас на минимуме, она обязательно будет расти. Вопрос, сколько это лет займет, конечно. — Какова целевая структура SGK после завершения программы ДПМ? Планируете консолидировать активы?

— Целевая структура выглядит просто: каждая станция — отдельное юридическое лицо, которым владеет SGK. Сейчас структура очень неоднородная, сложилась, скорее, исторически. Многие банки давали кредиты вместе с запретом на выделение активов или реорганизацию. Кроме того, налоговые льготы на имущество практически везде привязаны к существующим юрлицам. Одним словом, хватает юридиче-

ских проблем на ближайшие несколько лет, чтобы эту работу даже и не начинать. Дождемся хотя бы окончания льготного периода, чтобы начать разводить наши активы по отдельным юрлицам.

— Как вы относитесь к идее вице-премьера Юрия Трутнева создать «безуглеродную зону» в Сибири и ввести налог на выбросы?

— Безуглеродная Сибирь невозможна. Во-первых, я бы сказал, что борьба с глобальным потеплением мне напоминает встречу 2000 года в энергетике. Тогда предварительное РАО ЕЭС извело миллиарды рублей на решение «проблемы 2000». Помните такую, нет?

— Мне было десять лет...

— Ой, я вам расскажу. Считается, что компьютеры, когда наступит 2000 год, сойдут с ума и будет глобальный коллапс. Все директора, главные инженеры новый 2000 год встречали на станциях и ждали этого армагеддона. Он не случился, но миллиарды на борьбу не пойми с чем были потрачены. Это глобальное потепление очень сильно мне напоминает эту деятельность. Человечество всегда с чем-то борется — с озоновыми дырами, со всякими страшными напастями. Но потом вдруг борьба надоедает, и — кто бы мог подумать — ничего страшного не происходит.

Возвращаясь к безуглеродной теме: во-первых, не совсем понятно, чем тогда топить дома. Во-вторых, хорошо бы задуматься о том, какие экономические последствия должны наступить. В Сибири энергетики сжигают 70–90 млн тонн угля в год. Чтобы их перерабатывать на предприятиях углехимии, нужно вложить около \$100 млрд, поскольку уголь все равно должен перерабатываться, не закрывать же разрезы и шахты — там сотни тысяч человек работают, между прочим. Потом нужно заместить угольные станции по электрике — построить ГЭС и АЭС, это еще \$70–80 млрд. Предположим, мы вводим налог на выбросы — \$15 за 1 тонну CO2. Чтобы все это в Сибири построить, придется собирать его 100 лет. Но можно по-другому поступить — собирать с рынка электроэнергии эти деньги, чтобы за десять лет все построить. Придется поднять платежи за электроэнергию в три раза для конечного потребителя. Не представляю, кому это понравится.

А теперь последнее соображение: что будет с ценой на тепло. Если принять налог на тонну CO2 в \$15, то за тонну сжогенного угля надо платить \$45, а это при известных расходах угля на производство тепла приведет к росту тарифа на 550 руб. за 1 Гкал. Но это же практически двукратный рост коллекторных тарифов! Приведу пример: в 2015 году мы потратили массу сил на дискуссии с властями Красноярского края в надежде уговорить использовать всего то 0,6% допустимого роста тарифа и не преуспели в этом.

Ну и замечание про углехимию: построенные предприятия тоже будут выделять парниковые газы, так что на круг выбросы сократятся всего-навсего на 1–2% от общероссийского уровня. Зачем весь сыр-бор ради таких мизерных результатов? Если это делается для соблюдения международных обязательств по сокращению выбросов к 2035 году, то уже сейчас нет сомнений, что мы не превысим обещанные президентом уровни. Мы не верим, что эти идеи куда-то далеко пройдут в силу их абсурдности.

Интервью взяла Анастасия Фомичева

полная версия kommersant.ru/11670

ЛИЧНОЕ ДЕЛО КУЗНЕЦОВ МИХАИЛ ВАРФОЛОМЕЕВИЧ

Родился в 1968 году в Тюмени. Учился в физико-математической школе №16 при МГУ им. М. В. Ломоносова (вместе с Андреем Мельниченко), окончил физический факультет МГУ. В начале 1990-х годов работал в банках «Премьер» и МДМ. В декабре 1995 года был избран депутатом Госдумы второго созыва, являлся зампредом комитета по бюджету, налогам, банкам и финансам. В декабре 1999 года избран в Госдуму третьего созыва. В 2001 году возглавил наблюдательный совет ООО «Мелькомбинат „Псковский“». С 2004 по 2009 год — губернатор Псковской области. В 2013 году стал гендиректором и председателем правления Сибирской генерирующей компании, принадлежащей Андрею Мельниченко.

Мастер спорта международного класса по парашютному спорту, двукратный призер чемпионатов мира. Хобби — охота, история Древнего Рима. Женат, воспитывает двух сыновей и дочь.

COMPANY PROFILE ООО «СИБИРСКАЯ ГЕНЕРИРУЮЩАЯ КОМПАНИЯ»

Производит электроэнергию и тепло в Алтайском и Красноярском краях, Кемеровской области, в Хакасии и Туве. Занимает 17–20% рынка тепла и электроэнергии в Сибири. Сибирская генерирующая компания (SGK) — управляющая компания 19 дочерних обществ, холдинг включает энергоактивы «Кузбассэнерго» (ТЭК-12) и Енисейской ТЭК (ТЭК-13), выделенных при реформе РАО «ЕЭС России». 99,9% SGK принадлежит кипрской Siberian Energy Investments Ltd предпринимателя Андрея Мельниченко. Установленная мощность ТЭС — 7,8 ГВт по электроэнергии и 15,3 ГВт. Гкал/ч по теплу, протяженность теплосетей — 4,4 тыс. км. В 2015 году выработка электроэнергии выросла на 18%, до 37 млрд кВт*ч. Численность персонала — 20 тыс. человек. Не имеет консолидированной финансовой отчетности.



В ЦТИ «Фабрика» открылась выставка скульптора Александра Кутового «Метамеханика». Подробности — в следующем номере „Ъ“

ФЕСТИВАЛЬ КИНО

Сказочник прозаической эпохи

Маттео Гарроне на фестивале N.I.C.E.

В Москве и Санкт-Петербурге открылся фестиваль итальянского кино N.I.C.E. В его программе — ретроспектива Маттео Гарроне, который сам представляет свои картины. О творчестве важнейшего современного режиссера, в связи с которым говорят о ренессансе кино Италии, рассказывает АНДРЕЙ ПЛАХОВ.



На фестивале итальянского кино N.I.C.E. чествуют Маттео Гарроне, чей последний фильм с Сальмой Хайек в главной роли рассказывает кровавые барочные сказки
ФОТО CINEMAPRESTIGE.RU

Даже по формальным признакам Гарроне режиссер XXI века. Он начал еще в самом конце прошлого, а первым большим успехом стал фильм «Таксидермист» (2002). Гарроне разыграл самый фантастический любовный треугольник, который только можно представить: официант модельной внешности, карлик-таксидермист и стоящая на пути их счастья заурядная красавица. Картина художественно решена с оглядкой на grandi maestri итальянского кино — от Феллини до Бертолуччи. Как некогда «Одержимость» Висконти, она становится метафорой душного общественного климата. Италия была провинциальной при фашизме, потом пару десятков лет восхищала мир своей литературой и кинематографом, чтобы опять на рубеже веков погрузиться в маргинальную дрему. Урбанистические пейзажи, наводящие смутную тревогу, засняты с настроением и искусством, достойным Антониони. Слово в пантеоне великих или безумном коллективном мавзолее, смешиваются все эпохи, все стили — неореализм, модернизм и постмодернизм. И даже тень политического кино 1970-х годов оказывается некрофильской. Если трупы жертв мафии имели обыкновение закатывать в бетон но востроек, теперь их балзамируют и используют для наркотрафика или выставляют на общее обозрение — в соответствии с массовым спросом на смерть. Чучела и мумии — подлинные персонажи искусства нового века, похоронившего и своих гениев, и свои чувства.

Следующий фильм Гарроне, обманчиво банально названный «Первая любовь» (2004), еще одна печальная сказка нашей прозаической эпохи. Очевидно, что индустрия гламура, производящая из нормальных женщин скелеты, близка, так ска-

лодом подружку, тело девушки освобождается от бременной плоти и, по сути, становится совершенным материалом для искусства, для идеальной инсталляции (будь то скульптура или кинематограф). Культ бесполого общества потребления, питающихся травкой и минводой без газа, страдающих остеопорозом и вот-вот готовых рассыпаться в жарких объятиях своих спонсоров, — привел Гарроне к рефлексии по поводу тяжести тела. Для этого режиссера, уроженца Рима, огромную роль играет «гений места», где происходит действие. В данном случае герои замыкаются от мира почти буквально в башне из слоновой кости — в старинной

башне, окруженной зелеными холмами Венеции и выглядящей почти так же мифологично, как этруская старина в «Туманных звездах Большой Медведицы» Висконти. Эта область Италии отличается также особым перфекционистским отношением к труду. Работа с золотом — квинтэссенция трудового процесса, в результате которого отсекается все лишнее, бременное и рождается «вечная ценность». Вершиной биографии Гарроне на сегодняшний день стала «Гоморра» (2008) — поставленная по книге Роберто Савиано эпическая картина, которая по-новому заставила взглянуть на аутичную и герметичную эстетику режиссера. Фильм по-

лучил награду в Канне и стал главным прокатным хитом на родине, завоевал приз европейского кино, был выдвинут от Италии на «Оскар». Гоморра — это эвфемизм Каморры, мафиозной структуры Неаполя, влияние которой распространяется на все сферы жизни — от фешен-индустрии до кинематографа. В «Гоморре» параллельно развиваются несколько историй с разными героями, но все они оказываются подчинены интересам преступного сообщества. Антропологическое исследование, анализ преступности как модуса поведения и способа жизни. В связи с «Гоморрой» заговорили о возрождении итальянского политического кино, но если и так, оно

совсем другое, чем то, что заполняло экраны мира 30–40 лет назад. Более холодное, рациональное, пессимистичное и без иллюзий. Здесь никого не замуровывают в бетон, не пытаются горячим утюгом, здесь даже редко повышают голос и никогда не матерятся. Если показано убийство, то как рутинный, без всякого пафоса, бизнес. А мафиозные «крестные отцы» похожи на аристократов Висконти. Проблема современного политического кино в одном: его форма резко контрастирует с содержанием. Оно лишено той страсти и демократической коммуникативности, которая делала фильмы 30–40-летней давности событиями, способными понастоящему всколыхнуть общество. Впрочем, Гарроне убежден, что возможно сделать кино для всех, сохраняя верность своим авторским принципам. В этой убежденности он снимает «Страшные сказки» — по-пури по сказкам Джамбаттисты Базиле с их привкусом извращенности и декаданса. Он в избытке находит его в барочной стихии XVII века — и кто скажет, что она выглядит архаичной? Три королевства меряются чудачествами: один король предается сексуальным оргиям; другой выращивает из блохи фантастического зверя; королева, чтобы забеременеть, съедает сердце подводного монстра. За монархами тянутся их подданные: так, две старухи-сестры готовы содрать с себя изношенную кожу, чтобы вернуть молодость. Фильм полон ужасов и чудес, которые переключаются с причудами современной медицины и косметологии, с сегодняшними маниями и психозами. Он населен фриками и звездами — от Сальмы Хайек и Венсана Кассела до Джона Си Райли и Ширли Хендерсон, великопленной в роли старухи с молодым сердцем. Картина снята по-английски, оснащена бюджетом \$15 млн, и можно сказать, что Гарроне справился с ним. Хотя коммерческих ожиданий фильм все же не оправдал. Вот это и будет самое интересное в дальнейшей биографии режиссера: увидеть, как сложится его отношения с современной публикой. Ибо она в конечном счете решит, можно ли считать ренессанс итальянского кино реальностью или мифом.

ФЕСТИВАЛЬ ТЕАТР

Пушкин в прямом эфире

Театры Ярославля и Ижевска на «Золотой маске»

В конкурсной программе продолжающегося в Москве фестиваля «Золотая маска» свои спектакли по классическим произведениям русской драматургии показали ярославский театр имени Федора Волкова и ижевский Русский драматический театр. Рассказывает РОМАН ДОЛЖАНСКИЙ. Спектакли, приезжающие на «Золотую маску» из регионов, по традиции оказываются в центре внимания заведующих фестивалем, поскольку московские и петербургские премьеры прошлого сезона новостями, как правило, уже не являются. Эти спектакли, опять же как правило, служат причиной головной боли экспертов: за пределами столиц не всегда удается найти достаточное количество работ, способных составить конкуренцию столичным театральным ньюсмейкерам. В нынешнем году на недород вроде бы грех жаловаться: в двух номина-

циях драматического театра представлены театры из Минусинска и Новосибирска, Ярославля и Уфы, Ижевска и Красноярска и даже из никогда прежде не входивших в поле внимания экспертов Серова и Новиковой-Бышевска. При всей условности такого деления попадающие в конкурс спектакли из больших и малых российских городов можно разделить на две категории. Первая — это театры, в которых заметен устойчивый союз творческого лидера и труппы, они попадают на «Маску» неоднократно, они на слуху в столице, и именно по этим адресам в первую очередь направляются «за товаром» заботливые эксперты. Такие театры хорошо знают в Москве, их показы проходят ровнее, да и в самих спектаклях чувствуется большая внутренняя устойчивость. Таковы, например, Воронежский камерный (его руководитель Михаил Бычков на сей раз,

правда, не номинант, а — бери выше! — председатель жюри драматического театра), театр из Минусинска под руководством Алексея Песегова, ярославский Театр имени Федора Волкова и его худрук Евгений Марчелли. (Быывает, кстати, что именно успех спектакля того или иного постановщика в Москве приводит к укреплению союза режиссера и театра — а значит, к новым и новым приглашениям.) На сей раз Марчелли пригласили на фестиваль с его «Месецем в деревне». Хоть и дал Тургенев когда-то своей пьесе жанровое определение «комедия», издавна повелось на русской сцене ставить ее как лирическую драму о разбитых чувствах — с пресловутыми «психологическими кружевами» и ностальгическими интонациями. В Театре имени Волкова она поставлена как комедия о любовных страстях. То, что героиня Наталья Петровна (от-



личная работа номинантки «Маски» Анастасии Светловой) влюблена в студента, учителя своего сына, она сама осознает как тяжелый диагноз. К тому же поведенческие коды, выбранные Марчелли для героев Тургенева, переносят действие из русской усадьбы позапрошлого века в городское предместье времен к нам гораздо более близких — здесь и слова звучат более выпукло, и объект страсти, одетый как пэтэушник и с дырявыми носками, может быть легко застигнут героиней со спущенными штанами возле ее соперницы. Страсти скорее смешные, чем роковые, будто изнутри разогревают фанерную сцену-коробку с засыпанным песком полом. А диалоги из уст «перегретых» героев перепрыгивают на стену, превращаются в титры. Всякой роли здесь найдено свое запоминающееся решение, все они хорошо сыграны, и умеренный радикализм Марчелли надежно опирается на фундамент взаимопонимания с актерами. Чаше, впрочем, встречаются ситуации противоположного свойства, и, пока спектакль доезжает до «Золотой маски», творческий роман

театра и режиссера оказывается исчерпан. А иногда речь и вовсе идет о ролевой постановке, и тогда театр, отнюдь не обласканный вниманием наблюдателей федерального размаха (а то и просто безвестный, десятилетиями живущий вне рейтингов и знаков внимания), вдруг падает под пристальные, испытующие взгляды столичного зрительного зала. Такие показы на «Маске» всегда проходят гораздо драматичнее, раскалывая зал на болельщиков спектакля и его придирчивых критиков, блюдущих гамбургский счет. Правда и то, что такие спектакли, как правило, более уязвимы: набег режиссуры на соответствующее сонное царство вдохновлены желанием взбудоражить, встряхнуть труппу и публику города. В сегодняшней же Москве представляется о способах «оживления» и о чувстве меры могут быть иными. Режиссер Петр Шерешевский извлек «Маленькие трагедии» Пушкина из вневременных абстракций и поместил в знакомые нам обстоятельства времени — туда, где «Монархом и Сальери» может быть названо кафе, а «Скупой рыцарем» — банк.

«Маленькие трагедии» Пушкина ижевский Русский драматический театр перенес в знакомые нам обстоятельства времени ФОТО АНДРЕЯ КОКШАРОВА

В предложенной режиссером композиции отсутствует «Пир во время чумы». Но именно этим названием может быть описано большое, живущее словно в предположении неминучей катастрофы общество, которое представлено на сцене, — с ростовщиками, которых охраняют миллиционеры, с рокерами в косухах и отвязными домашними вечеринками, со смертью старого «скупого рыцаря» в прямом эфире телевизионного ток-шоу и с номенклатурным композитором Сальери, отмечающим юбилей на государственном уровне. Именно «Моцарт и Сальери» служит сюжетной рамкой, внутри которой рождаются истории «Каменного гостя» и «Скупого рыцаря». И пусть спектакль кажется избыточным, перенасыщенным не всегда убедительными подробностями и музыкальными вставками — свой вечер славы на московской сцене ижевский театр, безусловно, заслужил.

Коммерсантъ + hh Академия

оформите подписку на любое издание ИД «Коммерсантъ» до 30 апреля 2016 г. и получите в подарок два обучающих курса от проекта «Академия»* по цене одного

*проект «Академия» — это онлайн-уроки в формате вебинаров по различным тематикам бизнес-направленности с привлечением топ-менеджеров крупнейших компаний

Комфортное обучение
Обучайтесь в любое время в любом месте: курсы «Академии» доступны на любых устройствах

Престижный сертификат
По окончании обучения вы получите электронный сертификат и сможете прикрепить его к резюме. Для работодателей это будет служить веской причиной, чтобы рассмотреть именно вашу кандидатуру

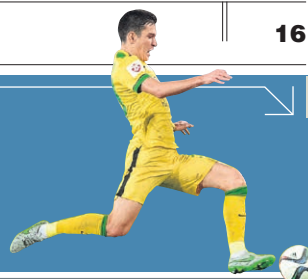
Новая профессия
Получите новую профессию, не прибегая к поступлению в вуз. Востребованные на рынке труда специальности вы можете освоить в «Академии»

как получить подарок?

- Оформить и оплатить подписку в редакции на любое издание ИД «Коммерсантъ» в печатном или электронном виде:
 - на сайте **kommersant.ru**
 - по телефону **8 800 200 2556** (бесплатно по РФ)
- Сообщить свой e-mail для получения сертификата* с промо-кодом:
 - на сайте **kommersant.ru**
 - по QR-коду
 - по телефону **8 800 200 2556** (бесплатно по РФ)

* вместе с сертификатом вы получите подробную инструкцию по использованию промо-кода

Каждый участник акции получает бонус — бесплатную ознакомительную подписку для iPad или Android на «Власть», «Деньги» и «Огонь» на май 2016 года.



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ БОКС

Мэнни Пакьяо снимает золотые перчатки

Знаменитый филиппинец покидает ринг не с пустыми руками



В Лас-Вегасе на арене MGM Grand завтра состоится, видимо, последний бой с участием одного из самых знаменитых боксеров современности — Мэнни Пакьяо. Соперником 37-летнего филиппинца в поединке в категории до 63,5 кг будет американец Тимоти Брэдли, с которым он встретится уже в третий раз. Ожидается, что после этого боя Мэнни Пакьяо, становившийся чемпионом мира в восьми весовых категориях и заработавший на ринге почти \$0,5 млрд, покинет профессиональный ринг и окончательно сфокусируется на карьере политика.

Бойцов, которые по своим достижениям сравнимы с Мэнни Пакьяо, в истории мирового бокса совсем немного. Филиппинец даже можно считать уникальной личностью, поскольку никому, кроме него, не удалось стать чемпионом мира в восьми разных весовых категориях — начиная с наилегчайшей (до 50,8 кг) и заканчивая первой средней (до 69,9 кг). То есть можно сказать, что чем су-

щественнее прибавлял в весе Мэнни Пакьяо, тем все более становилась его уникальная коллекция чемпионских поясов. При этом четырежды подряд (с 2008 по 2011 год) он признавался лучшим боксером мира вне зависимости от весовой категории по версии авторитетного журнала The Ring. И вот, кажется, настало время уходить.

Бой с американцем Тимоти Брэдли, который пройдет на ринге MGM Grand, самой статусной боксерской арене, анонсирован как заключительный в карьере Мэнни Пакьяо. В ближайшем будущем великий левша, обожавший крушить оборону соперников своими фирменными жуками в ближнем бою, собирается окончательно перекалвалифицироваться

в политики. Пока он избирался только в Палату представителей филиппинского парламента, в которой заседают 286 депутатов, а в мае намерен побороться за выборы в высшую палату — Сенат, состоящий из 24 человек.

Правда, насколько успешно пойдет дело на новом поприще у аса мирового бокса, неясно. Пока Мэнни Пакьяо считается консервативным христианским политиком, способным на неоднозначные шаги. Например, в феврале он заявил, что гомосексуалисты «хуже, чем животные», после чего компания Nike практически мгновенно расторгла с ним контракт. В итоге пришлось делать то, к чему чемпион на ринге категорически не привык, — извиняться.

Даже проиграв главный бой жизни — с Флойдом Мейуэзером, Мэнни Пакьяо (справа) не растерялся репутацией боксера, умеющего лучше других конвертировать свои способности в популярность у болельщиков и денежные доходы

ФОТО AFP

Впрочем, весь долгий путь, который прошел Мэнни Пакьяо в профессиональном боксе, доказывает неординарность характера и таланта этого атлета, который между прочим начинал с самых низов. За свой первый профессиональный четырехраундовый бой, состоявшийся 25 января 1995 года на острове Миндоро в присут-

КОТЕКСТ SHOWTIME ЗАПЛАТИТ \$1 МИЛЛИОН ЗА БОЙ АЛЕКСАНДРА ПОВЕТКИНА

Американский телеканал Showtime заплатит около \$1 млн за трансляцию боя за титул чемпиона мира по версии Всемирного боксерского совета (WBC) между россиянином Александром Поветкиным и американцем Деонтеем Уайлдером. Об этом сообщил организатор поединка, руководитель промоутерской компании «Мир бокса» Андрей Рябинский. «С Showtime у нас нормальный диалог. Сейчас идет разговор о том, что они у нас будут покупать трансляцию

этого боя в Америке. Когда был бой Александра Поветкина с Владимиром Кличко, телеканал RTL выкупил у нас права на Германию за €5,5 млн. Сейчас для Showtime это будет в пределах \$1 млн», — сказал господин Рябинский. Поединок Поветкина с Уайлдером состоится в московском спорткомплексе «Мегаспорт» 21 мая. В послужном списке американца 36 побед (35 нокаутом) и ни одного поражения. На счету Поветкина 30 побед (22 нокаутом) и одно поражение. ТАСС

СКАНДАЛ

Омоложивающий эффект

Замену юниорской сборной России по хоккею приписывают мельдонию



Федерация хоккея России официально подтвердила замену команды, которая отправится на юниорский чемпионат мира в США. Вместо игроков 1998 года рождения решено отправить хоккеистов на год моложе. В ФХР не пояснили, что стало причиной беспрецедентного решения. Источники, знакомые с ситуацией, утверждают, что к замене команды федерацию побуждало обстоятельство, что большая ее часть провалила тестирование на мельдоний.

Команде Виталия Прохорова (на переднем плане), которую специально готовили к юниорскому чемпионату мира, так и не удалось поехать на первенство

ФОТО КРИСТИНЫ КОРМИЛИЦЫНОЙ/ТАСС

Федерация хоккея России (ФХР) обнародовала списки хоккеистов, которые отправятся в США, где с 14 по 24 апреля пройдет юниорский чемпионат мира. Решение ФХР смело можно назвать беспрецедентным. Ведь вместо специально подготовленной к этому весьма престижному турниру команды под руководством Виталия Прохорова, составленной из игроков 1998 года рождения, на мировое первенство решено отправить команду, сформированную в основном из хоккеистов 1999 года, которую тренирует Сергей Голубович.

Команда Виталия Прохорова еще недавно воспринималась как образец подготовки молодых игроков. Они тренировались вместе целый год (клубы специально передавали молодых игроков в сборную), выступали в чемпионате Молодежной хоккейной лиги (МХЛ), где по итогам регулярного чемпионата стали вторыми в своей конференции. Успехи сборной Виталия Прохорова даже вызвали некоторое беспокойство у руководства ФХР. В частности, вице-президент федерации Роман Ротенберг выражал недоумение в связи с тем, что 17-летние хоккеисты идут в лидерах, притом что играть приходится с командами, составленными из игроков на три года старше. Неудивительно, что сборная России считалась одним из фаворитов чемпионата мира.

На этом фоне заявление господина Прохорова о том, что ни его команда, ни она сам в США не поедут, а также что соответствующее решение согласовано с министром спорта РФ Виталием Мутко, получилось резонансным. При этом Виталий Прохоров отказался сказать, что

же все-таки побудило ФХР принять скандальное решение. В федерации также, по сути, не пояснили мотивов своих действий. Президент ФХР Владислав Третьяк лишь повторил, что решение «согласовано с Министерством спорта», а «молодые ребята очень рвутся в бой и хотят показать себя на высшем уровне», и призвал «не спекулировать на том, что произошло».

Между тем источники уверены, что сборная стала жертвой допинга. Авторитетный канадский портал TSN сообщил, что больше половины из 30 игроков сборной провалили допинг-тест — в их пробах якобы были обнаружены следы мельдония, из-за которого временное отстранение подвергнется уже целый ряд известных отечественных спортсменов. Другие источники поддерживали эту версию.

Российская сторона, правда, выступала с ее опровержениями. Так, член правления МХЛ Герман Скоропупов заявил «Р-Спорт», что не верит в то, что игроки сборной принимали допинг, потому что «в этом нет логики». Сергей Голубович отказался комментировать случившееся. А управляющий директор МХЛ Алексей Морозов лишь дал понять, что жесткого и регулярного допинг-контроля даже вызывали некоторое беспокойство у руководства ФХР. В частности, вице-президент федерации Роман Ротенберг выражал недоумение в связи с тем, что 17-летние хоккеисты идут в лидерах, притом что играть приходится с командами, составленными из игроков на три года старше. Неудивительно, что сборная России считалась одним из фаворитов чемпионата мира.

На этом фоне заявление господина Прохорова о том, что ни его команда, ни она сам в США не поедут, а также что соответствующее решение согласовано с министром спорта РФ Виталием Мутко, получилось резонансным. При этом Виталий Прохоров отказался сказать, что

ШАХМАТЫ

Сергей Карякин отложил партию на осень

Он отказался ехать на турнир к Магнусу Карлсену

Российский шахматист Сергей Карякин, который в марте выиграл московский кандидатский турнир и получил статус официального претендента на титул чемпиона мира, оказался в центре скандала. Организаторов престижного норвежского турнира в Ставангере возмутил отказ гроссмейстера — несмотря на уже подписанный контракт — от участия в соревнованиях, где он должен был встретиться со своим будущим соперником по чемпионскому матчу Магнусом Карлсеном. В команде Сергея Карякина заявили, что разрыв соглашения связан с изменившимися после победы на кандидатском турнире спортивными планами шахматиста.

Глава оргкомитета престижного турнира Altibox Norway Chess, который открывается 18 апреля в Ставангере, Йоран Аулин-Янссон обнародовал заявление, в котором в резкой форме осудил поведение сильнейшего российского шахматиста Сергея Карякина. Он назвал его «проявлением неуважения как к организаторам, так и к участникам турнира».

Причиной появления этого заявления стало письмо, которое Йоран Аулин-Янссон получил от Российской шахматной федерации (РШФ). В нем она уведомила его об отказе Сергея Карякина от участия в турнире. Менеджер шахматиста Кирилл Зангалис объяснил его изменением спортивного планов гроссмейстера. В марте Сергей Карякин, заняв первое место на кандидатском турнире в Москве, вернул России после десятилетне-



Сергей Карякин (на фото) решил, что встреча с Магнусом Карлсеном до чемпионского матча не вписывается в его планы

ФОТО КРИСТИНЫ КОРМИЛИЦЫНОЙ

го перерыва шанс завоевать титул чемпиона мира. Для этого господину Карякину нужно будет одолеть в ноябре в чемпионском матче в Нью-Йорке нынешнего обладателя титула норвежца Магнуса Карлсена, безусловно лидера мировых шахмат, который значится среди участников ставангерского турнира. Его противостояние с Сергеем Карякиным позиционировалось как главный хит соревнования.

По словам Кирилла Зангалиса, Сергей Карякин после свое-

го московского триумфа решил «полностью сконцентрироваться на подготовке к матчу за титул чемпиона». Менеджер уточнил, что Сергей Карякин до него выступит лишь в трех соревнованиях: в конце весны и начале лета он сыграет в азербайджанском Мемориале Вугара Гашимова и матче Россия—Китай, а в сентябре — на Всемирной шахматной олимпиаде в Баку. «Остальное время займут тренировочные сборы», — отметил господин Зангалис.

Проблема в том, что в соответствии с шахматной практикой контракт на выступление в Altibox Norway Chess Сергей Карякин подписал заранее. Йоран Аулин-Янссон подчеркнул, что «подписывая его, он не указал, что может сняться, если квалифицируется на чемпионский матч в ноябре».

Источники «Ъ» в шахматном мире выдвигали вчера версию, по которой демарш Сергея Карякина мог быть мстостью норвежским организаторам. Турнир в Ставангере проводится четвертый раз. В первых двух соревнованиях именно Сергей Карякин занимал первое место, опережая даже Магнуса Карлсена. Естественно, предполагалось, что он сыграет и в третьем турнире. Но в прошлом году турнир вошел в новую коммерческую серию Grand Chess Tour, и под предложением корректировки в связи с этим регламента организаторы фактически отделили двукратного победителя. Сергею Карякину, имевшему не очень высокий рейтинг Международной шахматной федерации (ФИДЕ), предложили пробиться в основную сетку через квалификацию — как шахматисту второго эшелона, а не суперзвезде. Господин Карякин предпочел не играть в ней. При этом он дал понять, что обижен на норвежцев: «Организаторы меня лич-

но приглашали, но затем отказались от собственных слов, сославшись на то, что у них помешались регламент».

Вчера, впрочем, Сергей Карякин отверг предположение о мести. «Мое решение, выработанное совместно с РШФ, — не мстительное и не каприз, а необходимость. Мне нужно как следует отдохнуть перед тяжелой работой», — сказал он «Ъ».

Йоран Аулин-Янссон уверен, однако, что договор должен быть выполнен. Он выразил надежду, что «советники шахматиста поймут, что нельзя просто так отказаться от него из-за подготовки к матчу, который стартует через полгода». Однако, как считают в команде Сергея Карякина, никакие негативные последствия для спортсмена невыполнение контрактных обязательств иметь не будут. Источники «Ъ», знакомый с деталями договора, отметил, например, что «про неустойку в нем нет ни слова»: «Там лишь написано, что все вопросы организаторы и участники должны решать в дружеской обстановке, идя навстречу друг другу».

Алексей Доспехов

РЕЗУЛЬТАТ

Футбол

Лига чемпионов

1/4 финала. Первые матчи. «Вольфсбург» — «Реал» 2:0 (Родригес, 18 (пен.); Арнольд, 25). ПСЖ — «Манчестер Сити» 2:2 (Ибрагимович, 41; Рабьо, 59 — Де Брейне, 38; Фернандinho, 72). Ответные матчи — 12 апреля.

Баскетбол

Чемпионат НБА

«Вашингтон» — «Бруклин» 121:103. «Индиана» — «Кливленд» 123:109 (Мозгов, 4 очка; Кэун (оба — «Кливленд»), 2 очка). «Орландо» —

«Детроит» 104:108. «Бостон» — «Нью-Орлеанс» 104:97. «Нью-Йорк» — «Шарлотт» 97:111. «Даллас» — «Хьюстон» 88:86. «Портленд» — «Оклахома» 120:115. «Лос-Анджелес Лейкерс» — «Лос-Анджелес Клипперс» 81:91.

Единая лига ВТБ

«Зенит» (Россия) — «Калев» (Эстония) 101:69.

Хоккей

Чемпионат НХЛ

«Торонто» — «Колумбус» 1:5 (Борковский («Колумбус»), отразил 26 бросков из 27). «Детроит» — «Филадельфия» 3:0. «Эдмонтон» — «Ванкувер» 6:2.

КОТЕКСТ МЕЛЬДОНИЙ НАШЛИ В ЖЕНСКОМ ФУТБОЛЕ

Запрещенный препарат мельдоний обнаружен в допинг-пробах игроков женской сборной России по футболу, сообщает телеканал «360» со ссылкой на двух источников, знакомых с ситуацией. Телеканал отмечает, что проверка на допинг была проведена в рамках сбора национальной команды в преддверии отборочного матча чемпионата Европы со сборной Венгрии, который состоится 12 апреля в Санкт-Петербурге. Количество спортсменов, уличенных в применении запрещенного препарата, не уточняется. Ранее официальный сайт РФС сообщил, что из-за травм не смогли прибыть в расположение команды вратарь Эльвира Тодуа и защитница Анна Беломытцева. «Р-Спорт»