

Курсы валют
ЦБ, 14.02.2019

↓ **₽65,68**
доллар

↑ **₽74,39**
евро

Индекс РТС
Московская биржа
13.02.2019

↓ **1190,79**
пункта

Нефть BRENT
Bloomberg,
13.02.2019 20:00 мск

↑ **\$63,47**
за баррель

Международные
резервы
ЦБ, 01.02.2018

↑ **\$477,7**
млрд

№ 9 (2964)
14 февраля 2019
четверг

РБК

RBC.RU
ежедневная
деловая газета

ТЭК ЛУКОЙЛ сделал Сбербанку предложение о покупке активов группы «Новый поток»

→ 7



NESPRESSO
PROFESSIONAL
ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ КОФЕ
В ЛУЧШИХ ОФИСАХ СТРАНЫ

РЕКЛАМА *ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ

Истина в зерне

Почему ФСБ и ФНС начали массовые проверки агрохолдингов.

→ 10



Подписка: +7 495 363 1101
19009
4 630017 020096

Фото: Анатолий Жданов/Коммерсантъ



NESPRESSO
PROFESSIONAL*



ЧТО ЖЕ ЕЩЕ?

WWW.NESPRESSO.COM/PRO/RU

©Владелец товарных знаков: Société des Produits Nestlé S. A. (Швейцария). ООО «Нестле Россия», Россия, 115054, г. Москва, Павелецкая пл., д. 2, стр. 1. ОГРН 1067746759662

РЕКЛАМА *ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ

Общество

Власти потратили на ЛИКВИДАЦИЮ НЕЛЕГАЛЬНЫХ СВАЛОК в Москве и Подмосковье за 2018 год 1,3 МЛРД РУБ. — в полтора раза больше, чем в 2017-м. По сравнению с 2014 годом суммарные расходы выросли более чем в пять раз.

ЗАТРАТЫ НА ЛИКВИДАЦИЮ НЕЛЕГАЛЬНЫХ СВАЛОК В МОСКВЕ И ОБЛАСТИ ВЫРОСЛИ В ПОЛТОРА РАЗА

Бюджет уходит подчистую



Фото: Кристина Корнильцина/Коммерсантъ

ДАДА ЛИНДЕЛЛ,
ЕВГЕНИЯ КУЗНЕЦОВА,
ЕВГЕНИЙ ТАРАСЕНКО

На ликвидацию незаконных свалок мусора Москва и Подмосковье в 2018 году потратили почти 1,3 млрд руб., подсчитал РБК. Различные районы Подмосковья потратили на уборку нелегально сваленного мусора более 1 млрд руб., Москва — 304 млн руб. С начала 2019 года уже объявлены тендеры или заключены контракты еще на 241 млн руб.

В 2017 году Москва потратила на ликвидацию свалок мусора 125,2 млн руб. — почти в два раза меньше, чем в 2018 году. Рост произошел в основном из-за уборки мусорных свалок в Западном округе. Траты Подмосковья по сравнению с 2017 годом выросли на 40%.

За последние четыре года траты Москвы и Подмосковья на несанкционированные

свалки выросли в пять раз. В 2015 году на это было заложено 527,9 млн руб., через год — 588,1 млн, в 2017 году — 866,1 млн руб.

Увеличение расходов на ликвидацию свалок связано не с ростом их числа, а с мероприятиями по экологическим программам, уверен председатель Российского экологического общества Рашид Исмаилов.

«Такой задачи, как ликвидация свалок, раньше не было, — сказал он. — Сейчас она стоит в соответствии с программой «Экология», в которой с 1 января 2019 года начал работать проект «Чистая страна» — нелегальные свалки должны быть ликвидированы в России до 2024 года».

Кроме того, рост затрат связан и с повышением требований к ликвидации свалок. «Увеличивается и количество мероприятий, их объем, и их стоимость, — пояснил экс-

↑ В прошлом году компания Игоря Чайки «Хартия» получила пять контрактов на вывоз нелегальных свалок в Перово и Измайлово на общую сумму более 81 млн руб.

перт. — Если раньше можно было просто затоптать эту свалку, то теперь оттуда нужно убирать газ, проводить ликвидацию и рекультивацию по повышенным требованиям».

РБК направил запрос в департаменты ЖКХ Москвы и Подмосковья.

СТОЛИЧНЫЙ МУСОР

В Москве борьба с незаконными свалками осуществляет силами районных властей

и ГБУ «Жилищник», которые и объявляют соответствующие тендеры.

Третью объема в прошлом году освоило ООО «ТрансРегионСервис», еще четверть с лишним — ООО «Хартия».

«ТрансРегионСервис» занимался уборкой несанкционированных свалок в Западном административном округе Москвы, а годом ранее провел рекультивацию территории в Печатниках (это

Топ-5 административных единиц Москвы и Подмосковья по затратам на ликвидацию нелегальных свалок в 2018 году, млн руб.

Городской округ Истра	195,45
Ленинский район	118,19
Городской округ Мытищи	102,12
Западный административный округ Москвы	99,00
Городской округ Балашиха	98,05

Источники: zakupki.gov.ru, расчеты РБК

обошлось городу более чем в 2 млрд руб.). Еще один контракт, на 100 млн руб., на вывоз 137 тыс. т мусора в рамках подготовки к чемпионату мира по футболу, «Транс-РегионСервис» получил от ГБУ «Автомобильные дороги ЗАО» (откуда именно вывозился мусор — неизвестно).

В Восточном административном округе Москвы вывоз нелегальных свалок стоил 92,2 млн руб. — это 8% от годовой стоимости вывоза легальных мусорок, которым в этом округе занимается компания «Хартия». Она получила пять контрактов на вывоз нелегальных свалок в Перово и Измайлово на общую сумму более 81 млн руб.

Большая часть других трат на ликвидацию столичного нелегального мусора приходится на Новую Москву.

МУСОРНАЯ ЭНЕРГИЯ

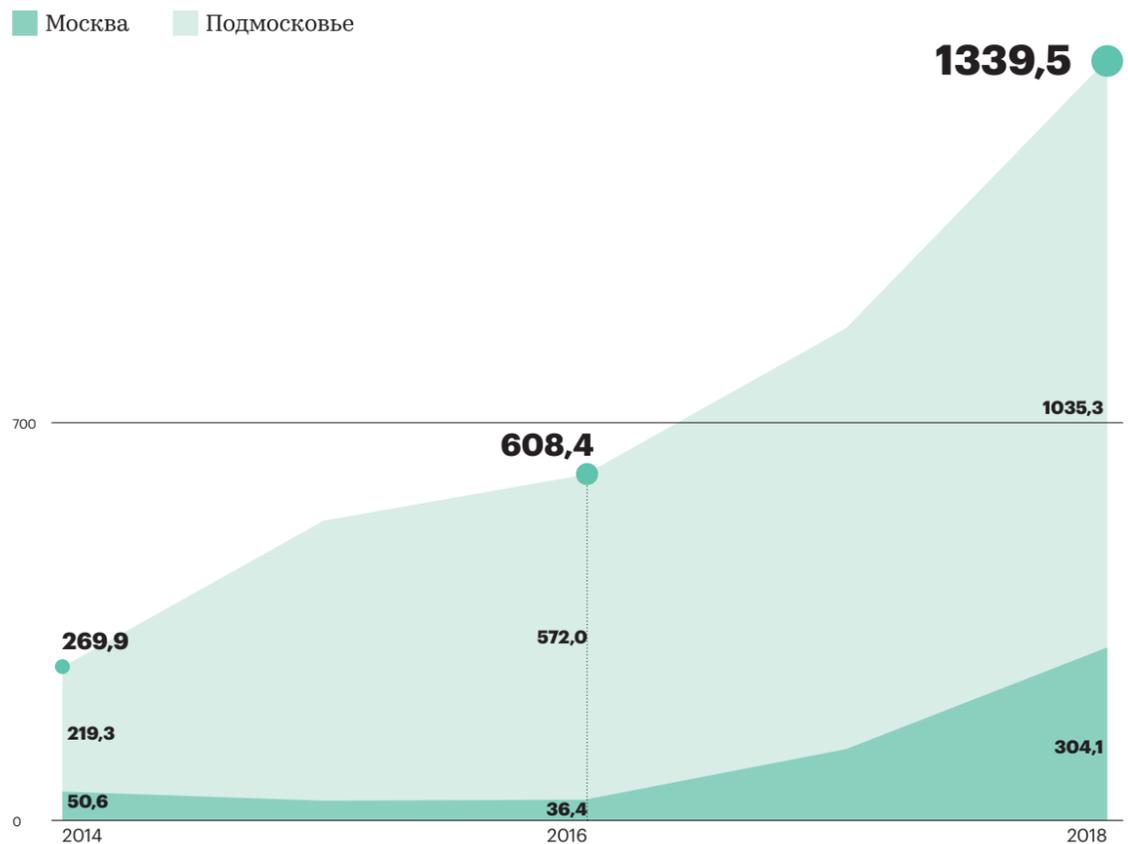
В ближайшие три года в столичном регионе должны заработать четыре мусоросжигательных завода, которые примут на переработку более четверти мусора. Как выяснил РБК, 12 февраля турецкий кон-

церн Renaissance Construction стал соинвестором «Ростеха» и Российского фонда прямых инвестиций в проекте «Энергия из отходов». Проект предусматривает строительство заводов по термической переработке отходов в электроэнергию в Подмосковье и одного в Казани. Совокупную стоимость реализации проекта стороны оценивали в 150 млрд руб.

Соинвесторы проекта сообщали, что совокупная мощность переработки заводов в Московской области составит 2,8 млн т твердых коммунальных отходов (ТКО) в год. Это позволит ежегодно генерировать около 280 МВт электроэнергии.

Предприятие в Казани с установленной электрической мощностью 55 МВт сможет ежегодно перерабатывать до 550 тыс. т ТКО. Первый завод уже строится, его ввод ожидается в течение 2022 года. Согласно плану, реализация проекта должна снизить долю захоронения отходов на территории Московского региона более чем на 25%, в Казани проект позво-

Как росли траты на уборку нелегальных свалок в Московском регионе, млн руб.



Источники: zakupki.gov.ru, расчеты РБК



Gett Premium

Поездки бизнес-классом
в приложении Gett



*Премиальный

Реклама 0+

Увеличение расходов на ликвидацию свалок связано не с ростом их числа, а с мероприятиями по экологическим программам

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ РОССИЙСКОГО ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА РАШИД ИСМАИЛОВ

КТО ЗАНИМАЕТСЯ УТИЛИЗАЦИЕЙ МУСОРА

ООО «ТрансРегионСервис» принадлежит бизнесменам Артуру Хадисову и Алексею Потажевичу. Компания регулярно участвует в госзакупках на вывоз и утилизацию отходов. Самый крупный контракт она получила в 2017 году — на вывоз 350 тыс. т мусора с территории возле винзавода в Печатниках. На этом месте построен парк технических

видов спорта, но через месяц после открытия, по информации Village, рядом с ним снова появилась свалка.

Основным бенефициаром ООО «Хартия» является Игорь Чайка (владеет 60% компании через принадлежащее ему ООО «Экогрупп», согласно данным ЕГРЮЛ), еще 40% «Хартии» контролирует Александр Пономарев.

лит достичь уровня «нулевого захоронения» отходов.

ПОДМОСКОВНЫЕ СВАЛКИ

В Общероссийском народном фронте отмечали, что Подмосковье — один из лидеров среди российских регионов как по числу нелегальных свалок, так и по темпам их ликвидации.

Больше всего денег на уборку несанкционированных свалок потратила администрация городского округа Истра — 195 млн руб. РБК направил соответствующий запрос в истринский департамент ЖКХ.

Половину этих средств освоило ООО «Промсистема». Еще 38 млн руб., по подсчетам РБК, на ликвидации несанкционированных свалок в Истринском районе заработало ООО «Истра-Вэйст», связанное с бывшим директором МУП «Истринский полигон ТБО» Алексеем Волошиным.

На втором месте — городской округ Мытищи, где на вывоз нелегальных свалок ушло более 102 млн руб. На третьем — Балашиха. Рядом с Мытищами находится полигон ТБО «Коргашино», который власти обещали закрыть в 2018 году. Рядом с Балашихой — закрытая в 2017 году свалка «Кучино».

В 2019–2020 годах власти Подмосковья планируют открыть три новых мусорных полигона, а мощность еще пяти увеличить в 1,7–9 раз.

Ранее РБК сообщал, что мусор из Москвы в брикетах планируется вывозить в Архангельскую область. На проект будет выделено 10 млрд руб. Планируется, что местный экотехнопарк «Шиес» сможет принимать из столицы до 500 тыс. т твердых бытовых отходов ежегодно в течение 20 лет. ■

При участии Ирины Парфентьевой

3

мусорных полигона планируют открыть власти Подмосковья в 2019–2020 годах. Мощность еще пяти увеличат в 1,7–9 раз

Экономика

МИНФИН ПРОВЕЛ УДАЧНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ ГОСДОЛГА В НОВОМ ФОРМАТЕ

Секрет на 42 миллиарда

Минфин впервые разместил ГОСДОЛГ в новом формате — без объявления планов по объему заимствований. За день ему удалось занять РЕКОРДНУЮ СУММУ почти за год. Это временный успех, считают эксперты, ИНВЕСТОРЫ адаптируются к изменениям.

ЕКАТЕРИНА ЛИТОВА,
ЕВГЕНИЯ ЧЕРНЫШОВА

Министерство финансов 13 февраля опробовало новый формат для размещения внутреннего госдолга — облигации федерального займа (ОФЗ) предлагались на двух аукционах без указания планируемого объема заимствований. В итоге за день Минфин занял в общей сложности 42 млрд руб. Больше удавалось разместить почти год назад — 28 февраля 2018 года было продано облигаций на 50 млрд руб.

На первом аукционе министерство разместило пятилетние ОФЗ на 38,1 млрд руб. при спросе 54,3 млрд руб., сообщило ведомство. Бумаги были размещены под доходность 8,11% годовых с небольшой премией к рынку. Второй аукцион, где предлагались десятилетние ОФЗ, оказался не таким успешным — Минфин удовлетворил заявки на 3,9 млрд руб. под доходность 8,37% (+6 б.п. к предыдущему торговому дню) при общем спросе 30,5 млрд руб.

До настоящего момента Минфин, традиционно предлагающий по средам рынку новые бумаги, во вторник объявлял конкретную сумму планировавшихся к размещению выпусков ОФЗ. Но в течение последнего полугодия аукционы Минфина часто оказывались провальными. Ведомству не удавалось продать рынку желаемые объемы госбумаг, в том числе из-за выхода нерезидентов из ОФЗ на фоне увеличения санкционных рисков и общего снижения привлекательности активов развивающихся экономик в середине 2018 года.

Чтобы решить эту проблему, Минфин 5 февраля сообщил о намерении изменить политику проведения аукционов и отказаться от раскрытия лимитов планируемого размещения. «По мнению Минфина России, данный подход позволит более гибко реагировать на изменения рыночной конъюнктуры, а также удовлетворять в большем объеме поданные неконкурентные заявки», — пояснили в ведомстве. Число удовлетворенных заявок на каж-



После череды неудачных аукционов во второй половине 2018 года Минфин (на фото глава министерства Антон Силуанов) разместил рекордный почти за год объем госдолга — 42 млрд руб.

Фото: Татьяна Макеева/Reuters

дом аукционе будет зависеть от спроса, а также размера запрашиваемой участниками премии к уровню доходности на рынке, указывали в Минфине.

ПРИЧИНЫ УСПЕХА

На успешное размещение ОФЗ, по словам аналитика Райффайзенбанка Дениса Порывая, оказало влияние много факторов:

- новый формат аукционов Минфина;

2,4

трлн руб. запланировал привлечь Минфин в 2019 году

- апгрейд рейтингов России (Moody's повысило рейтинг России до инвестиционного уровня, а S&P подтвердило его инвестуровень);
- стабильный курс рубля;
- возобновившийся аппетит инвесторов к более рискованным активам развивающихся стран на фоне изменения политики ФРС США, которая пересмотрела прежние планы по повышению ставки. «Отсутствие ориентира по [размещаемому] объему

оказало существенное влияние, потому что, когда предлагают большой объем, это отпугивает участников рынка — они понимают, что большой объем не найдет спроса, и поэтому просят премию, а сейчас они не видят, сколько будет предложено бумаг. В итоге отсутствие объема — это неизвестная, которая играет на руку Минфину, а не инвесторам», — поясняет Порывай.

Успех размещения на первом аукционе может быть связан и с выбором комфортной дюрации в пять лет, полагает финансовый аналитик «БКС Премьер» Сергей Дейнека. Размещение десятилетних бумаг всего на 3,9 млрд руб. при спросе 30,5 млрд руб. отражает желание инвесторов получить более существенную премию по доходности в длинных бумагах с учетом того, что в последние дни в новостном поле опять появилась санкционная тема, полагает Дейнека. Минфин, в свою очередь, сохраняет жесткость своей позиции и демонстрирует явную неготовность занимать существенно дороже, резюмирует он.

Делать выводы на основании одного аукциона — занятие неблагодарное, так как уже второй аукцион сегодня получился заметно менее успешным, говорит глава управления рыночных исследований и аналитики Росбанка Юрий Тулинов. Минфину, по его мнению, лишь предстоит выстроить диалог с рынком в новом формате размещения. «По старой схеме, конечно, такого объема ждать не приходилось — Минфин в принципе не предлагал ранее столь существенные объемы в одной бумаге на отдельно взятом аукционе», — подчеркивает аналитик.

На 2019 год Минфин запланировал привлечение 2,4 трлн руб., в том числе на первый квартал — 450 млрд руб. Чтобы выполнить план на квартал, Минфин должен привлекать в среднем 41 млрд руб. в неделю, подсчитывали в «ВТБ Капитале».

В 2018 году план по размещению ОФЗ был выполнен лишь на 60%, и на внутреннем рынке удалось занять только 1 трлн руб. Несмотря на то что на четвертый квар-

“Отсутствие ориентира по [размещаемому] объему оказало существенное влияние, потому что, когда предлагают большой объем, это отпугивает участников рынка — они понимают, что большой объем не найдет спроса, и поэтому просят премию, а сейчас они не видят, сколько будет предложено бумаг. В итоге отсутствие объема — это неизвестная, которая играет на руку Минфину, а не инвесторам»

АНАЛИТИК
РАЙФФАЙЗЕНБАНКА
ДЕНИС ПОРЫВАЙ

тал 2018 года министерство сократило план заимствований до 310 млрд руб. (вместо стандартных 450 млрд руб.), бумаги удалось разместить только на вдвое меньшую сумму — 149 млрд руб.

Первые аукционы Минфина в январе 2019 года прошли удачно (были полностью размещены три выпуска гособлигаций на 35 млрд руб.), но уже через неделю Минфин опять не смог продать весь объем ОФЗ — покупателей в достаточном количестве не нашлось ни на один из предложенных выпусков. На двух последних аукционах, состоявшихся 6 февраля, Минфин предложил инвесторам семилетние и 15-летние ОФЗ — спрос на бумаги оказался неравномерным. Семилетние ОФЗ были размещены на 20 млрд руб. под 8,09% годовых, и спрос превысил предложение почти втрое, а 15-летний выпуск был размещен впритык — Минфин продал бумаги на 15 млрд руб. при спросе 15,57 млрд руб.

ВРЕМЕННАЯ ПОМОЩЬ

Вряд ли сейчас можно рассчитывать на стабильность успеха аукционов по размещению

ОФЗ в течение всего первого полугодия 2019 года с учетом возвращения санкционной риторики, говорит Сергей Дейнека. Тем более что Минфин не готов давать более высокую премию к рынку и занимать больше, но дороже.

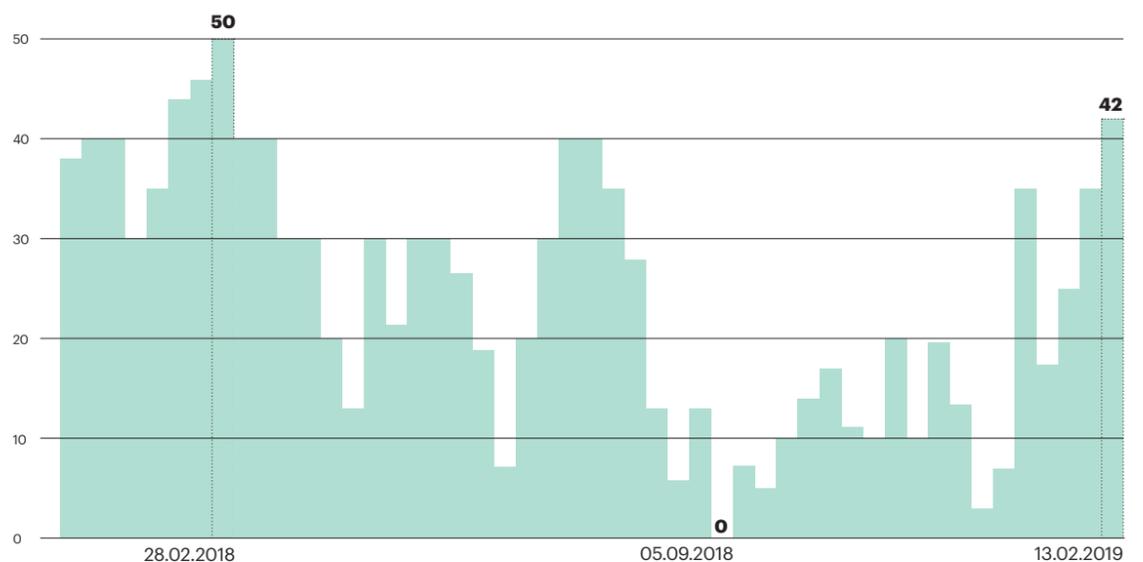
Если Минфин продолжит предоставлять большие объемы, то рынок насытится и спрос участников охладает, так как они будут понимать, что предложение большое и потенциально безлимитное, а это является сильным препятствием для возможного снижения доходностей, развивает тему Денис Порывай. Поэтому отсутствие информации о плановых объемах — это лишь временная помощь для размещения госдолга, а потом участники адаптируются к этому формату, отмечает он.

Пыл покупателей охладится, согласен Юрий Тулинов. «Когда такой объем спроса удовлетворяется на первичном рынке, на вторичном рынке переварить его тяжело», — говорит эксперт.

Вряд ли изменение формата размещений кардинально повлияет на выполнение плана Минфина по размеще-

Сколько средств привлекал Минфин на аукционах по размещению ОФЗ

Объем размещения, млрд руб.



Источник: Минфин

нием, указывает главный аналитик Промсвязьбанка Дмитрий Монастыршин. По его мнению, ключевым драйвером будет интерес нерезидентов, а также внутренние факторы: стоимость фондирования российских банков, уровень

ликвидности в системе, ожидания по ставкам. То есть потенциальный объем размещения ОФЗ зависит не столько от формата, сколько от рыночной конъюнктуры, спроса нерезидентов и локальных игроков, поясняет он. ▀

На 60%
был выполнен план по размещению ОФЗ в 2018 году



**РОССИЙСКИЙ
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ
ФОРУМ**

**14-15
ФЕВРАЛЯ**

rusinvestforum.org

Генеральный спонсор



Стратегический партнер



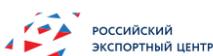
Официальный авиаперевозчик Форума



Официальный автомобиль Форума



Официальные партнеры



Партнеры зон делового общения



Банк-партнер



Реклама (6+)

Банк ВТБ (ПАО); ПАО «Сбербанк»; АО «МСП Банк»; Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности»; ПАО «Почта Банк»; РНКБ Банк (ПАО); АО «Россельхозбанк»

Мнение

Почему у Трампа неплохие шансы на второй срок



ВЛАДИМИР МИЛОВИДОВ,
заведующий кафедрой международных финансов МГИМО, руководитель центра РИСИ

Потребность в жестком разговоре с партнерами, конкурентами и тем более врагами США сохранится и после 2020 года, а Дональд Трамп в этом преуспел.

Начало 2019 года уже вошло в историю США благодаря самому длинному шатдауну, то есть приостановке работы правительственных учреждений из-за отсутствия согласованного бюджетного финансирования. Срок временного перемирия, отведенный для переговоров представителей президентской администрации и конгрессменов, истекает 15 февраля. Поступают данные о некоторых договоренностях, но вне зависимости от того, разрешится ли кризис или нет, противостояние Дональда Трампа и его противников продолжается. Но только ли пресловутая стена и безопасность южных границ США поставлены на карту?

ЧИСТИЛЬЩИК ТРАМП

Трамп считает, что сделать Америку снова великой можно, только трудясь в поте лица над осушением бюрократического болота (draining the swamp) и вычищая мусор (cleaning up the mess). Судя по посланию Трампа конгрессу, в его копилке достижений за два года у власти предотвращение войны с Северной Кореей, налоговая и административная реформы, новое соглашение о свободной торговле между США, Мексикой и Канадой, победа над ИГ (запрещенная в России террористическая организация)

и объявленный вывод войск из Сирии, давление на Китай и введение импортных пошлин, которые дают немалую выгоду бюджету. Он знает себе цену.

Не стоит обвинять Трампа в пустом хвастовстве. Его избрание президентом отразило потребность американцев в переменах. После кризиса 2007–2008 годов стало очевидным, что Америка, создавшая нынешний миропорядок, начала проигрывать конкуренцию новым глобальным игрокам, которые еще лет 50 назад считались отсталыми государствами. На новый уровень развития вышел Китай, вплотную подошедший к США по размеру производимого ВВП, а по паритету покупательной способности даже вышедший на первое место в мире (\$21,2 трлн при \$17,7 трлн у США, по данным на конец 2017 года). Китай первый в мире экспортер и занимает второе место в мире по объему импорта.

Остается одна незабываемая почва экономического могущества США — финансовый рынок и обращающийся на нем частный капитал. Но стремительный рост биржевых котировок, увеличение «бумажного» богатства крайне узкой социальной прослойки вызывают растущий имущественный раскол в обществе. В Колумбийском университете оценили социальные последствия политики количественного смягчения, проводимой в США после финансового кризиса, и признали, что от нее проигрывают наименее обеспеченные слои населения, владельцы преимущественно денежных активов, депозитов, а выигрывают владельцы крупных пакетов акций.

Чтобы изменить ситуацию, нужны нестандартные меры

О поведении Трампа вполне можно говорить, как о перформативном американоцентризме. Сила и могущество Америки утверждается уверенным натиском

и методы: напор, жесткость, непримиримость. Все это свойственно Трампу.

НОВЫЙ АМЕРИКАНОЦЕНТРИЗМ

Вряд ли можно найти американца, который бы не хотел усиления своей страны, повышения безопасности жизни или растущей экономики. Вопрос в методах. Судя по опросам, 40% американцев выбирают напористый лозунг Трампа (Make America great again). Другим, возможно, ближе призыв Обамы делать мир лучше и быть лидером в мире (Make a difference). На примере этих лозунгов видны модели поведения различных групп политических элит США.

С легкой руки американского журналиста и писателя Закария Джонсона распространился термин, призванный охарактеризовать политику Трампа, — перформативная жестокость (performative cruelty). «Он отвратителен, но держит свои обещания», — так Джонсон оценил Трампа. Термин «перформатив» придумал философ языка Джон Остин для обозначения такой фигуры речи, которая равносильна действию. Тот, кто говорит перформативами, хочет выглядеть сильным, решительным и добивающимся своего. Представим лозунги Трампа, сказанные им от первого лица: делаю Америку снова великой, осушаю вашингтонское болото, снижаю налоги, а незаконным иммигрантам запрещаю пересекать границу. А если добавить к этому свойственный сознанию американцев американоцентризм, то есть убежденность в американской исключительности, особой миссии США, то о поведении Трампа вполне можно говорить, как о перформатив-

ном американоцентризме.

Сила и могущество Америки утверждается уверенным натиском. Это отличает Трампа от Обамы, представляющего лагерь идеалистических американоцентристов, готовых отстаивать ведущую роль США через распространение в мире американских идеалов, создавая глобальные альянсы и даже поступаясь экономическими интересами. Какой тип политики победит?

Представляется, что та политическая элита, которая сегодня оппозиционна Трампу, готова и даже ждет возможности, чтобы воспользоваться результатами перформативной жестокости Трампа. Чем больше и заметнее будут результаты политики нынешнего президента, тем явственнее будет агрессивность со стороны его противников. Но в конечном счете решать будут миллионы избирателей в 2020 году. Сейчас трудно предсказывать исход выборов. Но четыре года — слишком короткий срок, чтобы качественно изменить ситуацию и вывести Америку на некую новую траекторию лидерства в мире. Потребность в жестком разговоре с партнерами, конкурентами и тем более врагами сохранится, а Трамп в этом преуспел.

В 2026 году США будут отмечать 250-летие независимости. Эта дата хотя и находится за рамками возможного второго срока Трампа, но является для него важным ориентиром для подведения итогов. По крайней мере после 2020 года он явно рассчитывает продолжить переписывать правила глобального мироустройства. И не исключено, что этой уверенностью он сможет заразить большинство американских граждан.

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

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

И.о. главного редактора: Игорь Игоревич Тросников
Руководитель дизайн-департамента: Евгения Дацко
Ведущий дизайнер газеты: Анатолий Гращенко
Выпуск: Игорь Климов
Руководитель фотослужбы: Алексей Зотов
Фоторедактор: Александра Николаева
Верстка: Константин Кузниченко
Корректура: Марина Колчак
Продюсерский центр: Юлия Сапронова

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК

Соруководители редакции РБК: Игорь Тросников, Елизавета Голикова
Главный редактор rbc.ru и ИА «РосБизнесКонсалтинг»: вакансия
Главный редактор журнала РБК: вакансия
Первый заместитель главного редактора: Петр Канаев
Заместители главного редактора: Вячеслав Козлов, Дмитрий Ловягин, Ирина Парфентьева, Анна Пустякова

РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ

Медиа и телеком: Анна Балашова
Банки и финансы: вакансия
Свой бизнес: Илья Носырев
Индустрия и энергоресурсы: Тимофей Дзядко
Политика и общество: Кирилл Сироткин
Мнения: Андрей Литвинов
Потребительский рынок: Сергей Соболев
Экономика: Иван Ткачев
Международная политика: Полина Химшишвили

Учредитель газет: ООО «БизнесПресс»

Газета зарегистрирована в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-63851 от 09.12.2015.

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

Корпоративный коммерческий директор: Людмила Гурей

Коммерческий директор издательского дома «РБК»: Анна Брук
Директор по корпоративным продажам LifeStyle: Ольга Ковгунова
Директор по рекламе сегмента авто: Мария Железнова
Директор по маркетингу: Андрей Сикорский
Директор по распространению: Анатолий Новгородов
Директор по производству: Надежда Фомина

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

Подписка по каталогам: «Роспечать», «Пресса России», подписной индекс: 19781 «Почта России», подписной индекс: 24698
Подписка в редакции: Тел.: (495) 363-1101, факс: (495) 363-1159

Этот номер отпечатан в ОАО «Московская газетная типография» 123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1
Заказ № 0387
Тираж: 80 000
Номер подписан в печать в 22.00

Этот номер также отпечатан в типографии ООО «КубаньПечать», 350059, г. Краснодар, ул. Уральская, 98/2
Тираж: 10 000
Заказ № 393
Свободная цена

Перепечатка редакционных материалов допускается только по согласованию с редакцией. При цитировании ссылка на газету РБК обязательна.
© «БизнесПресс», 2019
Дизайн: Свят Вишняков, Настя Вишнякова

Pro:

PRO.RBC.RU

Авиация

→ 12

Финансы

→ 14

БИЗНЕС

Зачем Александру Лебедеву
люксовые Superjet

Поможет ли краудлендинг
малому бизнесу

КРУПНЕЙШАЯ ЧАСТНАЯ НЕФТЯНАЯ КОМПАНИЯ ПРЕДЛОЖИЛА СБЕРБАНКУ КУПИТЬ АНТИПИНСКИЙ НПЗ

ЛУКОЙЛ пытается направить «Новый поток» к себе



Фото: Сергей Медведев/ТАСС

Антипинский НПЗ не смог закупить нефть и был вынужден остановиться. Сбербанк получил «золотую акцию» завода и ввел своих менеджеров в управление активами «Нового потока», а в конце 2018 года выделил дополнительное финансирование — 29 млрд руб.

ЛУКОЙЛ сделал Сбербанку предложение о покупке активов группы «Новый поток» Дмитрия Мазурова, задолжавшей банку около \$3 млрд, — **АНТИПИНСКОГО НПЗ** и нефтяных месторождений. Однако переговоры пока не привели к успеху.

ТЭК

9

млн т

нефти составляет мощность Антипинского НПЗ

50

млн т

нефти запасено в принадлежащих «Новому потоку» Могутовском, Гремяческом и Воронцовском месторождениях

\$3

млрд

в общей сложности должен Антипинский НПЗ Сбербанку, согласно источникам РБК

\$6

за баррель составляет налоговая субсидия для среднего НПЗ в России

← 7

ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА,
АЛИНА ФАДЕЕВА

НЕУДАЧНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ ЛУКОЙЛ предложил Сбербанку купить Антипинский НПЗ и месторождения группы «Новый поток» Дмитрия Мазурова, рассказали РБК федеральный чиновник и источник, близкий к одной из сторон возможной сделки. Сбербанк — крупнейший кредитор Антипинского НПЗ, все имущество завода находится у банка в залоге. Сбербанк обсуждал продажу за «какую-то небольшую сумму»: ему важно, чтобы новый инвестор смог обслуживать долг завода, рассказывает один из собеседников РБК. Сбербанк привозил сотрудников ЛУКОЙЛа в качестве потенциальных покупателей на завод в конце 2018 года, добавил он. Компания Вагита Алекперова сделала Сбербанку предложение о покупке Антипинского НПЗ и месторождений, но недавно глава госбанка Герман Греф отверг его, говорит другой источник. Неудачу в переговорах подтверждает второй собеседник РБК.

«Банк — непрофильный инвестор в нефтепереработку. Потому мы ведем переговоры с кругом потенциальных инвесторов (о продаже активов. — РБК), но, конечно, детали на этом этапе раскрывать не готовы», — говорил 12 февраля в интервью «Коммерсанту» зампред правления Сбербанка Анатолий Попов. Месторождениями «Нового потока» в Оренбургской области интересовались и корейские инвесторы, но оказались не готовы получить завод с долгами в нагрузку (добычная компания юридически находится в собственности Антипинского НПЗ, и банк предлагает оба актива в комплекте), рассказал РБК другой федеральный источник. Представители Сбербанка, «Нового потока» и ЛУКОЙЛа отказались от комментариев.

Антипинский НПЗ мощностью 9 млн т — основной актив «Нового потока», ему же принадлежат три нефтяных месторождения в Оренбургской

области: Могутовское, Гремяческое и Воронцовское с запасами 50 млн т нефти. Добыча там стартовала осенью 2018 года. В группу также входит Марийский НПЗ мощностью более 1,6 млн т, в управлении находится Афицкий НПЗ мощностью 6 млн т.

Аналитик Raiffeisenbank Андрей Полищук оценил стоимость группы месторождений Бузулукский бор в \$360–720 млн из расчета \$1–2 за баррель. Оценить Антипинский завод очень сложно: это завод с высокой глубиной переработки, его стоимость во многом будет зависеть от размера инвестиций в модернизацию, говорит Полищук. Для оценки НПЗ недостаточно данных: завод раскрывает только отчетность по РСБУ, говорит аналитик АКРА Василий Танурков.

По его мнению, активы Антипинского НПЗ могут предлагаться продавцом дополнительно к привлекательным добычным активам и отдельно от них не заинтересуют инвесторов. «НПЗ могут быть интересны только компаниям, способным найти для их загрузки источники нефти. С учетом проведения налогового маневра и падения маржинальности нефтепереработки есть риск не окупить вложения в такой актив», — считает эксперт.

Сбербанк может предложить завод инвесторам на условиях обслуживания долга в полном размере или с дисконтом — при досрочном погашении, считает аналитик Института развития технологий ТЭК (ИРТТЭК) Сергей Алихашкин. ЛУКОЙЛ снова хочет вернуться к покупкам добычных активов в РФ и за рубежом, а также направлять 80% инвестиций в российские проекты, говорил в марте 2018 года на Дне инвестора в Лондоне президент компании Вагит Алекперов.

ПРОБЛЕМНЫЙ АКТИВ

Сейчас долг Антипинского НПЗ перед Сбербанком превышает \$3 млрд, говорит один из источников РБК. Другой источник утверждает, что долг — чуть меньше \$3 млрд и не весь номинирован в долларах. Представители Сбербанка

Сделка

Продажа нефтеперерабатывающего завода и его активов

ПРЕДМЕТ СДЕЛКИ	Антипинский НПЗ и нефтяные месторождения Бузулукского бора
ПРОДАВЕЦ	Сбербанк
ПОКУПАТЕЛЬ	ЛУКОЙЛ
СУММА СДЕЛКИ	Оценить Антипинский завод сложно: стоимость во многом зависит от размера инвестиций в модернизацию. Аналитик Raiffeisenbank Андрей Полищук оценил стоимость группы месторождений Бузулукский бор в \$360–720 млн из расчета \$1–2 за баррель

«НПЗ могут быть интересны только компаниям, способным найти для их загрузки источники нефти. С учетом проведения налогового маневра и падения маржинальности нефтепереработки есть риск не окупить вложения в такой актив»

АНАЛИТИК АКРА
ВАСИЛИЙ ТАНУРКОВ

и «Нового потока» не комментируют эту цифру. «На текущий момент это самый большой проблемный кредит в банке», — сказал лишь в интервью «РИА Новости» Анатолий Попов. Согласно отчетности Антипинского НПЗ по РСБУ, долг он начал наращивать в 2011 году: с 10 млрд руб. займы и кредиты выросли почти до 250 млрд руб. в 2017 году (\$4,3 млрд по курсу на конец 2017 года, отчетность за 2018 год компания пока не раскрывала). Это больше годовой выручки компании в 1,3 раза и больше операционной прибыли в семь раз.

В 2017 году Мазуров нашел инвестора в обремененный долгами актив, продав долю в «Новом потоке» давнему знакомому — владельцу «Арети» Игорю Макарову. Но партнерство не сложилось: меньше чем через год инвестор решил выйти из бизнеса. Другой потенциальный инвестор — бывший первый вице-президент Газпромбанка Андрей Зокин — был претендентом на долю в компании всего несколько месяцев: в августе 2018 года его назначили президентом, а уже в январе 2019 года Зокин покинул «Новый поток».

В 2018 году Антипинский НПЗ не смог закупить нефть и в декабре был вынужден остановиться. Сбербанк получил «золотую акцию» в НПЗ и ввел своих менеджеров в управление активами «Нового потока», а в конце года выделил дополнительное финансирование для поддержания работы завода — всего 29 млрд руб.

ЧТО СЛУЧИЛОСЬ С ЗАВОДОМ

Проблемы у Антипинского возникли по нескольким причинам. Завод привлек большой заем у Сбербанка в долларах до 2014 года, когда из-за санкций и дешевой нефти рубль обесценился примерно вдвое. Проценты по кредиту выросли, сам долг стал слишком дорогим в обслуживании, говорит один из источников РБК. Другой собеседник говорит, что кредиты были выданы частично в рублях, но соотношение валют не раскрывает.

Сбербанк считает причинами проблем налоговый маневр и «неэффективную работу собственников», сказал 13 февраля «РИА Новости» Анатолий Попов.

В 2015–2017 годах в российской нефтянке прошел так называемый большой налоговый маневр, в результате чего налоговая субсидия для среднего НПЗ снизилась с \$16 до \$6 на баррель, напоминает главный экономист Yugon Consulting Сергей Ежов. Но налоговый маневр не слишком сильно затронул Антипинский НПЗ: завод в основном оставался операционно прибыльным, указывает он. Но в прошлом году из-за высоких цен на нефть и дешевого рубля нефтяники продавали топливо на внутреннем рынке с серьезным дисконтом к экспортной альтернативе, и это могло серьезно ударить по экономике завода, заключает эксперт. ■

«Банк — непрофильный инвестор в нефтепереработку. Потому мы ведем переговоры с кругом потенциальных инвесторов»

ЗАМПРЕД ПРАВЛЕНИЯ
СБЕРБАНКА
АНАТОЛИЙ ПОПОВ
В ИНТЕРВЬЮ
«КОММЕРСАНТУ»

Финансы

«ТРАСТ» ПОПАЛ В ДЕСЯТКУ КРУПНЕЙШИХ ВЛАДЕЛЬЦЕВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Банк плохих активов бьет по площадям

Банк «ТРАСТ», собрав плохие активы санированных банков, вошел в топ-10 крупнейших владельцев КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. Это 1,5 млн кв. м торговых и офисных центров, складов и овощебаз. Их качество вызывает у экспертов вопросы.

ПАВЕЛ КАЗАРНОВСКИЙ,
НАДЕЖДА ФЕДОРОВА

Банк «Траст», на базе которого ЦБ в 2018 году создал банк непрофильных активов (БНА), стал одним из крупнейших операторов коммерческой недвижимости в России, рассказал на пресс-конференции его президент Александр Соколов. В БНА передавали проблемные активы «ФК Открытие», Бинбанк и Промсвязьбанк, отправленные на санацию во второй половине 2017 года. В итоге «Траст» аккумулировал активы почти на 2 трлн руб. по балансу, а под его управлением оказалось 1,5 млн кв. м коммерческой недвижимости, сообщил Соколов.

По его словам, задача «Траста» — выжать из объектов максимальную эффективность, реформировать пул арендаторов, обеспечить стабильный рентный поток и дальше уже продать как бизнес. «Банк будет продавать недвижимость на пике доходности и планирует распродать активы в этой сфере за пять лет», — поделился планами глава банка. По этой причине «Траст» отказался от срочной распродажи недвижимости (fire sale), хотя на это и рассчитывал рынок, добавил Соколов.

Он не назвал текущую доходность объектов, отметив, что в целом по рынку доходность на капитал в коммерческой недвижимости составляет от 10 до 20% в зависимости от расположения.

Доля недвижимости на балансе банка составляет 14%, основная часть приходится именно на коммерческую недвижимость. «Это одна из наиболее эффективных для нас частей портфеля. Там, естественно, и переоцененные

активы, но тем не менее этот актив понятен», — отметил Соколов.

ПОПАЛ В ДЕСЯТКУ

Если предположить, что в портфель БНА входит только качественная недвижимость, то, по подсчетам Knight Frank, такой показатель ставит «Траст» на седьмое место по объему портфеля среди собственников коммерческой недвижимости в России. На первом месте среди крупнейших собственников сейчас группа «Сафмар» семьи Гучериевых (3 млн кв. м), которая передала часть активов в «Траст» вместе с Бинбанком. Также в тройке британская Raven Property Group (основная часть портфеля — складская недвижимость) с 1,9 млн кв. м и «Киевская площадь» Зараха Илиева и Гола Нисанова с 1,8 млн кв. м.

«С точки зрения объемов доставшейся [«Трасту»] недвижимости портфель существенный, но качество этого портфеля не позволяет считать [банк] значимым игроком с точки зрения влияния на рынок, поскольку многие активы требуют существенных дополнительных инвестиций и управленческих решений по формированию коммерчески ликвидных активов», — считает руководитель департамента рынков капитала Cushman & Wakefield Алан Балоув.

«Для банков управление недвижимостью — это, как правило, непрофильная деятельность, слабо пересекающаяся с основными банковскими бизнес-процессами. Но во всем мире, не только в России, складывается парадоксальная ситуация, когда банки являются одними из самых крупных владельцев недвижимости», — говорит директор депар-



фото: Гавриил Гаврилов/ТАСС

↑ Банк будет реализовывать недвижимость на пике доходности и планирует распродать активы в этой сфере за пять лет, сообщил президент «Траста» Александр Соколов

тамента финансовых рынков и инвестиций компании Knight Frank Игорь Роганович. По его словам, для эффективного управления портфелем и дальнейшей продажи объектов «Трасту» понадобится нанять или взять на аутсорсинг специализированные команды юристов, службы эксплуатации, брокеров, финансистов и т.п. Если банк не планирует становиться профессиональным участником рынка в долгосрочной перспективе, то формировать полностью самостоятельную команду для этих целей будет затратно и менее эффективно, рассуждает Балоув.

ЧТО ЕСТЬ У «ТРАСТА»

Полный список недвижимости, попавшей в «Траст» в качестве непрофильных активов санированных банков, неизвестен. Как сообщили РБК в пресс-службе банка, из 1,5 млн кв. м коммерческой недвижимости примерно треть (472 тыс. кв. м) приходится на торговые объекты. По 20% от общей площади приходится на овощебазы (343 тыс. кв. м) и офисные объекты (324 тыс. кв. м). Еще 219 тыс. кв. м занимают складские помещения, 107 тыс. кв. м — авторинки, 46 тыс. кв. м — многоэтажное строительство и 13 тыс. кв. м — гостиницы.

Среди столичных объектов, перешедших «Трасту», есть, например, бизнес-центр Dominion Tower — единственное коммерческое здание в Москве, построенное по проекту архитектора с мировым именем Захи

Хадид (выставлен на продажу за 2,7 млрд руб.), семиэтажный бизнес-центр в Ветешном переулке в 100 м от Красной площади, а также особняк на Коровьем Валу близ метро «Добрынинская» (продается за 2,9 млрд руб.).

Часть активов «Траста» выставлена на торги на Единой электронной торговой площадке. Самый дорогой лот — бизнес-центр «Негоциант» на Большой Якиманке в центре Москвы, который оценивается «Трастом» в 8,2 млрд руб. Компания, построившая здание, обанкротилась в 2016 году, после чего объект забрал кредитор «ФК Открытие». Как непрофильный актив бизнес-центр в итоге оказался в «Трасте». В прошлом году объявления о продаже «Негоцианта» за 6,6 млрд руб. были размещены на портале ЦИАН, но и эту оценку эксперты называли завышенной почти в два раза.

В базе торгов «Сбербанк-АСТ» банк «Траст» разместил три лота на продажу объектов недвижимости в Москве, Геленджике и Долгопрудном на 8 млрд руб. А в целом в списке реализуемого имущества банка «Траст», опубликованном 1 февраля, находятся 24 объекта, в том числе бизнес-центры, торговые и складские помещения, а также овощебазы «Вегетта» и «Курьяновское» (выставляются по 3 млрд руб. каждая).

Стоимость десяти более мелких зданий из списка составляет 1,6 млрд руб. ■

«Задача «Траста» — выжать из объектов максимальную эффективность, реформировать пул арендаторов, обеспечить стабильный рентный поток и дальше уже продать как бизнес»

2

трлн руб. активов аккумулировал «Траст»

Сельское хозяйство

ТРИ ВОПРОСА О ПРОВОДИМЫХ ФСБ И ФНС ПРОВЕРКАХ АГРОХОЛДИНГОВ

Истина в зерне

ФСБ и ФНС проводят **МАСШТАБНУЮ ПРОВЕРКУ** российских агрохолдингов в 13 регионах и у **КРУПНЕЙШИХ ИГРОКОВ РЫНКА** — «Русагро», «Черкизово» и других. Проверки — продолжение двухлетней борьбы налоговой с **СЕРЫМИ СХЕМАМИ** в АПК.

ЕЛЕНА СУХОРУКОВА,
ЕГОР ГУБЕРНАТОРОВ,
АЛЕКСАНДРА САВКИНА,
ИРИНА ПАРФЕНТЬЕВА

О том, что сотрудники управления «К» Службы экономической безопасности Федеральной службы безопасности (ФСБ) и Федеральной налоговой службы (ФНС) проводят обыски и выемку документов на предприятиях крупных российских агрохолдингов, стало известно утром в среду, 13 февраля. Оперативная работа началась сразу в 13 российских регионах: в Москве, Санкт-Петербурге, Тамбовской, Челябинской, Свердловской, Воронежской, Московской, Саратовской, Пензенской, Ленинградской, Белгородской, Липецкой областях и Мордовии. Проводимые проверки официально подтвердили крупнейшие игроки российского агро рынка, в частности «Черкизово» и «Русагро». Источники РБК сообщили о проверках в ГК «Настюша», также приводились данные о проверках на Волховском комбикормовом заводе, Синявинской птицефабрике, предприятиях ГК «Здоровая ферма».

Как сообщал «Интерфакс» со ссылкой на источник, действия силовиков связаны с возможным уклонением от уплаты налогов, незаконным возмещением (неуплатой) НДС, а также несоблюдением компаниями договоренностей, достигнутых при подписании Хартии в сфере оборота сельскохозяйственной продукции.

Что стало предметом интереса правоохранительных органов и налоговиков, разбирался РБК.

₽57,4 млрд

составила общая сумма выгоды бюджета за второе полугодие 2017 года и первое полугодие 2018-го от комплекса мер по зачистке рынка АПК от серых схем (по результатам декларационных кампаний участников зерновой отрасли, согласно данным налоговиков)

ВТБ стал владельцем почти половины акций Объединенной зерновой компании



Совладелец группы «Сумма»
Зиявудин Магомедов

Банк ВТБ стал владельцем пакета в Объединенной зерновой компании (ОЗК) в размере 50% минус одна акция, сообщается на сайте Центра раскрытия корпоративной информации. Ранее этой долей владела группа «Сумма» бизнесмена Зиявудина Магомедова, находящегося под арестом с марта 2018 года по делу о мошенничестве и хищении. Другие подробности сделки не приводятся.

Пресс-служба ВТБ подтвердила РБК эту информацию, уточнив, что этот пакет ранее находился в залоге у банка.

«Таким образом была урегулирована значительная часть обязательств группы «Сумма» в сфере строитель-

ства перед банком», — пояснили в ВТБ.

Летом ВТБ получил 22,25% в капитале основного актива ОЗК, Новороссийского комбината хлебопродуктов (НКХП), в августе Федеральная антимонопольная служба разрешила банку приобрести еще 10,93% у «Суммы». Об изменении участия «Суммы» в капитале ОЗК в октябре рассказывала в интервью РБК член совета директоров ОЗК Лейла Маммедзаде.

«Сумма» сейчас не может быть полезной в развитии этого актива. Разговор о том, что ОЗК необходимо приватизировать, шел много лет. Я искренне верю в то, что если она станет частной компа-

нией, то скорость принятия решений в ней увеличится и это еще более позитивно подействует на ее деятельность», — говорила она.

Зиявудин Магомедов стал совладельцем ОЗК в мае 2012 года, выкупив допэмиссию компании за 5,95 млрд руб., при этом контрольный пакет принадлежал государству. ОЗК владеет 17 элеваторами и хлебоприемными предприятиями, в которых может храниться 2,1 млн т зерна, восемь перерабатывающими предприятиями мощностью 1,2 млн т зерна в год и двумя портовыми элеваторами по перевалке зерна — в Калининграде и Новороссийске.

Почему проверяют аграриев?

Схемы уклонения от уплаты налогов, о которых идет речь, просты и известны, они связаны с так называемым фальшивым НДС, пояснил РБК директор «Совэкона» Андрей Сизов. «Создается фирма-однодневка, появляется входящий НДС. Вы потом предъявляете НДС к возмещению, государство вам его возмещает, будь вы экспортер или разработчик. Фирма-однодневка, которая его «нарисовала» (купила у колхозника по 100 руб., а продала по 110 руб.), исчезла, а с тех 10 руб. НДС государству не заплатила. Схема была довольно распространена многие годы, в прошлом году ее побороли благодаря активной борьбе налоговой с ней. Зачем опять массово начинать всех пугать и кошмарить — мне не понятно», — сказал Сизов.

Еще в начале 2017-го ФНС, оценив ежегодные потери бюджета от серых экспортных операций с зерном в 65 млрд руб., а от операций по внутренним контрактам еще в 100 млрд руб., начала менять правила игры для сельхозкомпаний. Уже к маю налоговая инициировала создание и подписание Хартии в сфере оборота сельскохозяйственной продукции (сейчас у хартии более 3,5 тыс. участников). Ее миссия — «восстановление добросовестной конкуренции на всем сельхозрынке и формирование нетерпимого отношения к компаниям, нарушающим налоговое законодательство России». Подписавшие документ компании обязались отказаться от получения конкурентного преимущества за счет неуплаты налогов или участия в схемах организации незаконного возмещения НДС. Также они должны приобретать сельскохозяйственную продукцию непосредственно у производителей, переработчиков и «других добросовестных участников рынка», чтобы исключить махинации с возмещением НДС.

С августа 2017-го также вступила в силу ст. 54.1 Налогового кодекса, которая «направлена на предотвращение использования «агрессивных» механизмов налоговой оптимизации». В результате, как отмечали в ФНС, с этого времени «экспортный рынок полностью перестроился и незаконных схем по возмещению НДС на нем сейчас практически нет». Но на внутреннем рынке они оставались. «В частности, в животноводстве, комбикормовой промышленности. Дочищаем мукомольную промышленность, хотя, я думаю, по итогам третьего квартала на мукомольном рынке таких схем уже практически не будет», — рассказывала в ноябре прошлого года Варвара Бурлевич, начальник отдела анализа налоговых рисков и планирования налоговых проверок контрольного управления ФНС. По результатам декларационных кампаний участников зерновой отрасли, согласно данным налоговиков, за второе полугодие 2017 года и первое полугодие 2018-го общая сумма выгоды бюджета составила 57,4 млрд руб.

Именно на рынке внутренней переработки сельскохозяйственного сырья продолжают действовать менее крупные региональные и межрегиональные площадки, деятельность которых приводит к недоплате налогов, пояснила проходящая сейчас проверка ФНС. «В настоящее время выявлены пять наиболее крупных площадок недобросовестных поставщиков, деятельность которых направлена на создание условий для легализации НДС, заявляемого в составе налоговых вычетов переработчиками зернового рынка», — сообщили в службе.

Как крупные агрохолдинги могут быть связаны с налогоплательщиками?

И в «Русагро», и в «Черкизово» подчеркнули, что проводимые оперативные действия — это плановая проверка контрагентов компаний в рамках деятельности хартии. «Все свои операции группа «Черкизово» ведет на территории Российской Федерации и, соответственно, в полном объеме и своевременно всегда выплачивает все налоги и сборы. Компания не только является добросовестным налогоплательщиком, но и сотрудничает с ФНС», — пояснил, в частности, представитель «Черкизово».

То, что в рамках проверки фирм-однодневок могут упоминаться и привлекаться к проверке крупные агрохолдинги, следует из первого вступившего в силу в ноябре прошлого года судебного акта по ст. 54.1 Налогового кодекса. Тогда суд решил взыскать почти 1 млрд руб. с трех компаний — «Сельхозкапитал», «Парустрейд» и «Эммер трейд», поскольку признал их виновными в использовании схемы ухода от налогов при торговле зерном. В материалах суда как поставщики этого зерна при этом упоминались в том числе «Агрокомплекс им. Ткачева», «Элеватор Порошинский» и другие известные компании. Проводились ли проверки при этом, например, в «Агрокомплексе им. Ткачева», в материалах суда не указано, получить комментарий компании на момент публикации не удалось.

Какими могут быть последствия?

В ФНС анонсировали, что по результатам проводимых мероприятий будет дана оценка степени вовлеченности крупнейших мукомольных, животноводческих, комбикормовых и прочих заводов-переработчиков в незаконную схему минимизации налоговых обязательств и «получения тем самым ими необоснованного конкурентного преимущества над остальными участниками рынка, которые ведут прозрачную закупочную деятельность, без наличия налоговых рисков».

Проверки крупных агропромышленных холдингов — скорее «понууждение к миру» предприятий, которые не смогли перестроить свою деятельность, отмечает гендиректор платформы Smartseeds Кирилл Подольский. «Экспортеры подписали хартию о том, что они не будут использовать схемы незаконного возмещения за счет разницы между ЕСКН и обычной системой. [Они] восприняли угрозы ФНС серьезно и действительно перестроили свою работу, стали сотрудничать с налоговой не на словах, а в реалиях, — рассказывает Подольский. — Когда ФНС пошла на внутренний рынок, где тоже незаконное возмещение, многие компании решили, что они

неприкасаемы и налоговая не сможет принудить их вести себя добросовестно в плане налогов. Но ФНС показала, что претензии могут предъявить кому угодно — к «Русагро», «Черкизово» и ко всем крупным игрокам. Они декларируют сотрудничество с ФНС, но не захотели это делать. Я надеюсь, что они разберутся и никто не пострадает по-настоящему».

В случае если будет доказано, что организации действительно применяли подобные незаконные схемы для целей уклонения от уплаты налога, им будут доначислены суммы налогов (НДС и налог на прибыль организаций) и пени, а также такие организации будут привлечены к ответственности в виде штрафов в размере от 20 до 40% от неуплаченных сумм налогов, напоминает партнер адвокатского бюро «Деловой фарватер» Сергей Варламов. «Более того, должностные лица указанных организаций могут быть привлечены к уголовной ответственности по ст. 159 (мошенничество) и ст. 199 УК РФ (уклонение от уплаты налогов, сборов, подлежащих уплате организацией, и (или) страховых взносов, подлежащих уплате организацией)», — отметил он. ■

“ Проверки крупных агропромышленных холдингов — скорее «понууждение к миру» предприятий, которые не смогли перестроить свою деятельность, отмечает гендиректор платформы Smartseeds Кирилл Подольский

Авиация



← По словам Александра Лебедева, для пассажиров авиакомпания будет работать по клубному принципу, например путем размещения гарантийного возвратного депозита в НРБ

Фото: Марина Лыцева/ТАСС

АЛЕКСАНДР ЛЕБЕДЕВ ДОГОВАРИВАЕТСЯ О СОЗДАНИИ VIP-АВИАКОМПАНИИ

Superjet получит суперважных пассажиров

Бизнесмен АЛЕКСАНДР ЛЕБЕДЕВ нашел партнеров для создания новой авиакомпании на базе SSJ-100 в VIP-комплектации. Проект может быть реализован с совладельцем Внуково Виталием Ванцевым, ОАК и «ВЭБ-Лизингом».

ВАЛЕРИЯ КОМАРОВА,
ПЕТР КАНАЕВ,
МАРИЯ КОКОРЕВА

КАКУЮ КОМПАНИЮ СОЗДАЕТ ЛЕБЕДЕВ

Владелец Национального резервного банка (НРБ) и британской газеты The Independent Александр Лебедев, который ранее занимался авиационным бизнесом, нашел партнеров для создания новой авиакомпании. Она будет спе-

циализироваться на чартерных корпоративных перевозках на базе самолетов Sukhoi Superjet-100 (SSJ-100). Партнерами Лебедева станут Объединенная авиастроительная корпорация (ОАК, ее «дочка» «Гражданские самолеты Сухого» выпускает SSJ-100), «ВЭБ-Лизинг» (собственник и арендодатель самолетов), аэропорт Внуково (один из ключевых центров бизнес-авиации в России) и авиакомпания «Азимут», с которой планируется разработать «единый концептуаль-

25 тыс.

рейсов в год на сумму более \$1 млрд — объем корпоративных и VIP-перевозок, совершаемых зарубежными бизнес-джетами на российском рынке, считает Лебедев

ный подход и механизмы его реализации», рассказал источник РБК, знакомый с проектом соглашения между сторонами.

Источник в ОАК сообщил РБК, что ведутся переговоры с Лебедевым и другими партнерами о создании нового чартерного перевозчика на базе SSJ-100, но подробностей не раскрыл. Обсуждается реализация проекта в такой конфигурации, добавил источник, близкий к ВЭБу. Представитель Внуково сообщил, что соглашение между ВЭБом, ОАК и «Азимутом» будет подписано на Сочинском экономическом форуме, который начинается в четверг, 14 февраля. В «ВЭБ-Лизинге» отказались от комментариев.

Лебедев подтвердил РБК, что договорился с этими партнерами, однако отказался от дополнительных комментариев.

Об идее создать новую авиакомпанию для корпоративных частных перевозок Лебедев рассказал РБК еще в мае

2018 года. Тогда он говорил, что обратился в правительство с предложением модифицировать 100 SSJ до люксовой категории. Если парк будет сформирован, то Лебедев готов на их базе создать авиакомпанию, ориентированную на перевозки пассажиров с повышенным комфортом «по цене на 10% выше VIP-билетов «Аэрофлота». «Если требующийся парк самолетов будет сформирован, я готов рискнуть оборотными средствами», — говорил тогда предприниматель.

В письме Лебедева на имя премьера Дмитрия Медведева от ноября 2018 года (у РБК есть копия) говорилось, что бизнес-модель новой авиакомпании может быть структурирована через создание управляющей компании в формате государственно-частного партнерства: государство вносит самолеты SSJ-100, а частный инвестор финансирует интерьерную часть, то есть переоборудует их для

корпоративных и VIP-перевозок. Прибыль будет распределяться между акционерами в соответствии с размером долевого участия, писал он. В правительстве такого письма не видели, сообщили РБК в его пресс-службе.

ПОЧЕМУ ВЫБОР ПАЛ НА SSJ

Новую авиакомпанию Лебедев планировал создать с парком из 100 самолетов SSJ-100 в VIP-комплектации. Первоначально будут летать шесть лайнеров — три в компоновке 19 кресел (VIP) и еще три по 40–60 кресел (All Business Class), сообщил РБК источник, близкий к одному из участников проекта. По оценке экспертов, которая приводится в письме, «уже сегодня» объем корпоративных перелетов внутри страны загрузит 20 SSJ в бизнес-компоновке.

Сейчас авиакомпании не способны зарабатывать на SSJ-100 на регулярных перевозках, объяснял ранее Лебедев. Средний налет таких самолетов — всего 3,5 часа в сутки, что почти вдвое ниже уровня окупаемости, а из-за западных санкций есть ограничения по экспортным поставкам. По его оценке, поддержание в летной годности простаивающих примерно 70 лайнеров SSJ-100 стоит «несколько миллиардов рублей в год, а летающие еще сто [самолетов] генерируют убытки в 5–15 млрд руб. [в год]». Поэтому Лебедев предлагал «выдернуть» SSJ-100 из конкурентной среды с более вместительными и эффективными Boeing и Airbus и «поместить» в рыночную нишу корпоративных и VIP-перевозок. Установка в самолеты интерьеров в конфигурации

БАНКИР-АБИАТОР

У Александра Лебедева есть опыт ведения бизнеса с компаниями из авиационной отрасли. С 2003 по 2013 год он был акционером «Аэрофлота», но не смог найти взаимопонимания с руководством авиакомпании. Бизнесмен также был совладельцем лизинговой компании «Ильюшин Финанс» и созданной на ее базе авиакомпании Red Wings. Но в апреле 2013 года Лебедев продал 100% перевозчика и долю в лизинговой компании.

19 и 40–60 кресел позволит выиграть рынок у зарубежных бизнес-джетов, перевозки на которых в России составляют 25 тыс. рейсов в год на сумму более \$1 млрд, считает бизнесмен.

Новый перевозчик, скорее всего, будет использовать действующий сертификат эксплуатанта авиакомпании «Азимут», сказал один из собеседников РБК. «Выбор был между авиакомпаниями Red Wings, «Сириус» и «Азимут». «Виталий Ванцев (совладелец Внуково и «Азимута». — РБК) проявил интерес к проекту. Осуществлять полеты перевозчик будет из Внуково», — добавил он.

Владелец Sirius Aero Николай Уланов подтвердил РБК факт переговоров. По его словам, переговоры продолжаются, но итоговые договоренности еще не достигнуты. РБК направил запрос в Red Wings.

НА КОГО РАССЧИТАНА УСЛУГА

Корпоративные перелеты востребованы среди российских спортивных команд (РФПЛ, КХЛ и Олимпийский комитет

России), участников мероприятий «Росконгресса» (организатор Сочинского и Петербургского экономических форумов и еще около 20 мероприятий), среди представителей российского шоу-бизнеса и в игорных зонах, отмечалось в письме Лебедева. К тому же услугами новой компании заинтересовать топ-менеджеры 50 российских госкорпораций, логистика которых «не совместима с расписанием регулярных рейсов». Они смогут «избавиться от излишества владения» иностранными лайнерами и взамен приобретать услугу на «более комфортном самолете» (за счет переоборудования салона) отечественного производства «в разы дешевле», аргументировал Лебедев.

SSJ-100 в VIP-версии (19 кресел) также способен создать в России, Европе и на Ближнем Востоке новый рынок «покресельных чартеров», на котором сейчас доминирует американская компания Jet Smarter, говорилось в письме. РБК направил запрос в пресс-службу Jet Smarter.

Для пассажиров авиакомпания будет работать по клубному принципу, говорил Лебедев РБК в мае 2018 года. «Один из вариантов — размещение гарантийного депозита в НРБ, например на 400 тыс. руб. Депозит будет возвратным», — пояснял он.

С КАКИМИ РИСКАМИ СТОЛКНЕТСЯ ПРОЕКТ

Проект, несомненно, яркий, но излишне оптимистичный, считает глава российского представительства авиакомпании Global Jet (занимается чартерными бизнес-перевозками) Евгений Клочков. «В этом проекте смешиваются две разные маркетинговые ниши — бизнес-

авиация (VIP-сегмент) и коммерческая авиация уровня бизнес-класса», — пояснил он. К тому же вызывает вопросы ставка новой компании на SSJ-100: для финансовой модели с высокой уверенностью подтвердить реальные показатели надежности этого самолета практически невозможно, и нет коммерческого опыта использования в них VIP-интерьеров. «Все выполненные проекты VIP-интерьеров существенно отличаются от того, к чему привыкли клиенты бизнес-авиации», — сказал он.

По словам управляющего партнера экспертной группы Veta Ильи Жарского, достоверных данных об объеме рынка бизнес-авиации в России нет, на нем работает около 20 компаний. «Одно можно сказать наверняка: участников этого рынка с флотом из 100 современных ближнемагистральных самолетов сейчас просто нет и в обозримом будущем не появится», — отметил он. Спрос на услуги бизнес-авиации в корпоративных перевозках сейчас формируют несколько десятков крупнейших компаний.

Заместитель директора рейтингового агентства АКРА Александр Гушин согласился, что эксплуатация SSJ-100 несет определенные риски из-за того, что VIP-перевозки подразумевают круглосуточную доступность самолета и использование лайнеров других типов (например, Gulfstream). Уход от классической модели бизнес-авиации может привести к тому, что компания не попадет в целевую нишу, когда услуга будет недостаточно эксклюзивной для одних потенциальных клиентов и слишком дорогой для других, предупредил эксперт. ■

«Уход от классической модели бизнес-авиации может привести к тому, что компания не попадет в целевую нишу, когда услуга будет недостаточно эксклюзивной для одних потенциальных клиентов и слишком дорогой для других»

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА РЕЙТИНГОВОГО АГЕНТСТВА АКРА АЛЕКСАНДР ГУШИН



Крупнейший российский регистратор доменов для бизнеса*

Выбирайте и регистрируйте на nic.ru

Финансы

ПОМОЖЕТ ЛИ КРАУДЛЕНДИНГ МАЛОМУ БИЗНЕСУ

Коллективное сознательное кредито

₽11,1 млрд

— объем российского рынка краудфандинга за первые девять месяцев 2018 года, по данным пресс-службы ЦБ

₽7,6 млрд

составлял объем российского рынка краудфандинга с января по сентябрь 2017 года

₽104 млн

за девять месяцев 2018 года пришлось на сделки между частными лицами, остальное — на краудлендинг

На 30%

вырос объем краудлендинга за девять месяцев 2018 года по сравнению с таким же периодом 2017-го



Иллюстрация: Oivind Hovland/Getty Images

Несколько российских банков и один крупный онлайн-ритейлер запустили **КРАУДЛЕНДИНГОВЫЕ ПЛАТФОРМЫ**, кредитующие малый и средний бизнес. Однако стать их клиентами получится лишь у высокомаржинальных предприятий.

СВЕТЛАНА РОМАНОВА,
КСЕНИЯ МЕЛЬНИКОВА

В январе стало известно, что Сбербанк готовится запустить платформу краудлендинга — онлайн-кредитования компаний физическими лицами. Это не первый проект такого рода. За последние несколько лет свои платформы, предлагающие инвестировать в проекты, в том числе в малые предприятия, создали Модульбанк, Альфа-банк и онлайн-ритейлер Ozon, кроме того, услугу краудлендинга стал поддер-

живать и банк «Точка». Означает ли это, что российские предприниматели наконец получили эффективный и выгодный источник финансирования?

В ПОИСКАХ ДЕНЕГ

Когда предпринимателям требуются средства на развитие, далеко не каждый из них может получить кредит в банке. Особенно неохотно банки кредитуют ИП: их доход часто нестабилен, а в их распоряжении часто нет никакой собственности, которую

« В нынешних экономических условиях многие компании легко разоряются. Если у средней компании выручка два года подряд была 1 млрд руб., а теперь она занимает 3 млн руб., это уже звоночек

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ВИКТОР ЦВЕТКОВ

можно было бы представить в виде гарантий. Штат работников обычно также невелик, а банки охотнее выдают кредиты предпринимателям, у которых много постоянных сотрудников, так как это говорит об определенной устойчивости и масштабе бизнеса.

31-летний индивидуальный предприниматель из Саранска Денис Тюрин с середины 2017 года поставляет в российские госучреждения различные товары по выигранным им тендерам: бахилы, трубы, компьютерную технику. Чи-

стая прибыль от его деятельности в 2018 году составила 1 млн руб. Тюрин уверен, что госзакупки — одна из самых высокомаржинальных сфер деятельности малого бизнеса в России: по его словам, норма прибыли его бизнеса составляет минимум 30%.

Однако специфика работы малого бизнеса в сфере госзакупок такова, что предпринимателю часто требуются деньги на приобретение товара и одновременное выполнение нескольких услуг до оплаты по контракту. Если у бизнесмена несколько проектов, денег то и дело не хватает. Тюрин пробовал обращаться в банк и даже брал кредит. Но невозможность получить деньги достаточно быстро, а затем погасить заем досрочно его не устраивали. В конце 2017 года Модульбанк, клиентом которого был Тюрин, предложил ему принять участие в краудлендинговом проекте «Модульденьги» в качестве заемщика.

Тюрину было нужно 500 тыс. руб. на закупку корпусной мебели для Фонда социального страхования в Нижнем Новгороде и зарплату рабочим, которые ее собирали. Он подал заявку на эту сумму на платформе «Модульденьги». Средства были собраны всего за два дня. С тех пор предприниматель неоднократно пользовался услугами платформы. Поначалу ставка по кредиту для него составляла 36% годовых, но сейчас как для надежного заемщика она опустилась до 26% (еще 2% берет в качестве комиссии сам Модульбанк). Достаточной гарантией владельцы платформы и инвесторы сочли тот факт, что у Тюрин были выполненные госконтракты.

Хотя комиссия оказалась вполне сопоставима с той, которую берут российские банки, Тюрин остался доволен, так как выплатил заем досрочно, через два месяца. «Банки не устраивают меня не высокими ставками по кредиту, а тем,

вание

ЧТО ТАКОЕ КРАУДЛЕНДИНГ

Краудлендинг — разновидность краудфандинга, способ финансирования, при котором заемщик и инвестор взаимодействуют через онлайн-платформу. Заемщик здесь, как правило, компания или индивидуальный предприниматель, а инвесторы — физические лица. За рубежом такие платформы существуют с начала 2010-х, и многие из них специализируются именно на кредитовании малого и среднего бизнеса, например запущенная в 2011 году американская платформа CircleUp. Для России краудлендинг — относительно новый вид привлечения капитала.

что вынуждают брать деньги на длительный срок и не дают возможность погасить заем досрочно и без штрафов», — объясняет предприниматель. «Предприниматели, которые к нам обращаются, обычно выигрывают тендер, нанимают субподрядчика и берут в аренду технику под конкретный контракт, но не держат ее для себя, ведь контракты бывают разные, невозможно иметь все необходимое. Предприниматель не может показать банку ни активов, ни сотрудников в штате», — говорит руководитель «Модульденег» Леонид Шевченко. Платформа дает займы только предпринимателям, работающим в сфере госзакупок, так как существует публичная информация об их опыте выполнения контрактов и текущем контракте, поясняет Шевченко. Ставка колеблется, но в среднем составляет 31%. «Второй важный плюс тех, кто работает с госконтрактами, — деньги им нужны на небольшой срок, и они могут переварить высокие процентные ставки», — поясняет руководитель платформы.

По его словам, в отличие от других краудлендинговых площадок у «Модульденег» нет менеджеров, которые выезжали бы к заемщику и изучали его бизнес, осматривая производство, склады и т.п. Все проверки при отборе происходят автоматически и онлайн: компания подает заявку

на заем, а платформа публикует отчетность и опыт исполнения контрактов за последние два года. Инвестор, которым может быть любое физическое лицо, самостоятельно решает, в какой именно проект вкладывать средства. В 2018 году в «Модульденег» за ссудами обратились 885 предпринимателей, но получили только 225, говорит Шевченко.

С МИРУ ПО НИТКЕ

На малом бизнесе специализируется и запущенная Альфа-банком в феврале 2016 года платформа «Альфа Поток». В отличие от инвесторов «Модульденег» пользователи этой краудлендинговой платформы не выбирают, в какой именно проект вложить деньги, — система автоматически распределяет средства кредитора между 20 заемщиками. Минимальная сумма инвестиций — 10 тыс. руб.

Москвичка Ольга Мельникова стала пользователем «Потока» в сентябре 2018 года, предоставив сервису 250 тыс. руб. «В личном кабинете я вижу сводную таблицу: название каждой компании, чем она занимается, сколько взяла у меня в долг. Проценты с каждой компании начисляются ежедневно — примерно по 10–50 руб.».

По словам Мельниковой, пока система работает без сбоев. «Из минусов — все время скачет ставка: в среднем она составляет 17,8%, но может двигаться от 16,5 до от 18%. Чем больше заемщиков, тем выше конкуренция за деньги кредиторов и, следовательно, выше ставка. Кроме того, невозможно посчитать, сколько ты в итоге заработаешь, потому что процент устанавливается годовой, но займы предприниматели берут на разные сроки. За четыре месяца Мельникова получила 13 тыс. руб. процентов. А сам «Поток» почти за три года работы выдал 3,3 тыс. займов на общую сумму более 2 млрд руб.

У созданной в 2016 году платформы SimplyFi 5 тыс. клиентов — собственных и привлеченных из банка «Точка», с которым она сотрудничает. Компания была основана Алексеем Басенко (сейчас он является ее гендиректором) и Кэмпбеллом Бетвейтом, управляющим партнером Redstone Capital. Басенко

«Банки не устраивают меня не высокими ставками по кредиту, а тем, что вынуждают брать деньги на длительный срок и не дают возможность погасить заем досрочно и без штрафов»

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ДЕНИС ТЮРИН

17,8%

годовых составляет средняя ставка вкладов на платформе «Альфа Поток», по словам инвесторов

много лет трудился в банковской сфере и не понаслышке знал о том, как неохотно банки кредитуют малый бизнес. Сейчас в день приходит в среднем по десять заявок, говорит Алексей Басенко. Возможность подать заявку на финансирование проекта получают 7–10% пользователей этой платформы, что в два-три раза выше, чем у других финансовых организаций, считает Владислав Кочетков, президент-председатель правления ГК «Финам».

Ставка у SimplyFi колеблется от 20 до 25% и зависит от репутации заемщиков. Система отбора, по словам Басенко, основана на анализе показателей финансово-хозяйственной деятельности клиента: кредитная история, транзакционная активность, данные из открытых источников, например СПАРК «Интерфакса» и др. Сейчас SimplyFi проводит пилотный проект с Тинькофф Банком, а в ближайшее время начнут сотрудничество и с другими банками, у которых, как и у «Точки», нет собственного кредитного продукта.

В отличие от упомянутых платформ новый проект онлайн-ритейлера Ozon, начавший работу в декабре 2018 года, нацелен не на открытый рынок заемщиков, а на выдачу займов поставщикам и продавцам, которые уже присутствуют в классической части интернет-площадки Ozon. Пока что Ozon Invest только формирует пул инвесторов и предпринимателей. По словам представителя пресс-службы Ozon Дарьи Чаловой, платежеспособность

малого бизнеса будут проверять за счет данных, которые уже есть у Ozon: кредитная история, история арбитражных дел и т.п. Первые займы платформа планирует выдать в первом квартале 2019 года.

НЕ СУДИТЬ ПО ОТЧЕТНОСТИ

43-летний предприниматель Виктор Цветков сам когда-то брал кредиты в банках. Но в сентябре 2018 года решил поехать и на другой стороне баррикад: в октябре 2018 года инвестировал первые деньги в один из проектов платформы «Модульденег». Сейчас общая вложенная Цветковым сумма составляет 3 млн руб. С 28 из 49 проектов он вовремя получил свои вложения с процентами, денег от остальных приходится ждать сверх оговоренного времени.

Цветков доволен таким уровнем просрочки, но считает его заслугой не только краудлендинговой платформы, а во многом и своей собственной. Несмотря на то что «Модульденег» проверяют потенциального заемщика, Цветков ищет информацию о каждом проекте, в который собирается вложить больше 50 тыс. руб. «Я могу судить по отчетности о «Газпроме», но не о малом и среднем бизнесе. Поэтому занимаюсь «социальным инжинирингом»: звоню предпринимателю с фейковыми заказами, проверяю аккаунты в соцсетях, смотрю на фотографии родственников, читаю сайты с отзывами сотрудников», — рассказывает инвестор. Цветков уверен, что информации из баз недостаточно. ■

«Платформа «Модульденег» дает займы только предпринимателям, работающим в сфере госзакупок, так как существует публичная информация об их опыте выполнения контрактов и текущем контракте»

ТЕМНАЯ СТОРОНА КРАУДЛЕНДИНГА

1 Привлечение денег через краудлендинг обходится дороже, чем банковский кредит.

Малый бизнес платит проценты и комиссию площадке. Высокая ставка, которую предлагают краудлендинговые площадки, позволяет становиться их клиентами только тем компаниям, у которых очень высокая рентабельность — минимум 30%, а лучше 50%, потому что делать бизнес, чтобы только платить кре-

дит, было бы странно. Низкомаржинальный бизнес, увы, не получит денег ни в банке, ни на краудлендинговой платформе.

2 Краудлендинговые площадки проводят скрупулезный отбор проектов.

Они ведь должны инвесторам досконально рассказывать все, что происходит в компаниях. К такому уровню открытости, пусть он и ниже того, который требуют банки, российский малый бизнес не привык.

3 Досрочное погашение, которое предлагают некоторые площадки, невыгодно инвесторам.

Наш краудлендинговый рынок менее развит, чем на Западе, и у инвесторов пока нет выбора, где инвестировать. Но, когда такой выбор появится, площадки, борясь за инвесторов, начнут менять условия досрочного погашения или отменять такую возможность совсем.

Владислав Кочетков, президент-председатель правления ГК «Финам»

РЭЦ на Российском Инвестиционном Форуме 2019



14-15 февраля, Сочи

Программа:

Экспортный акселератор. Учимся торговать глобально

Панельная сессия

16:00 – 17:15

14 февраля, Главный
медиацентр Олимпийского
парка, конференц-зал № 14
(«Толстой»)

В мировой практике акселерация является одним из важнейших инструментов поддержки компаний в вопросах выхода на внешние рынки. Наиболее успешные страны уже используют инструмент экспортной акселерации. В настоящее время менее 1% от общего числа МСП являются экспортерами. Для сравнения — в западных странах этот показатель достигает значения в 5-7% и признается недостаточным. Перед нами стоит задача по созданию исчерпывающего набора инструментов и стимулов для массового вывода российских компаний на экспорт.

Экспорт — это объективный критерий конкурентоспособности компании, в т.ч. поэтому, на входе в акселерационную программу, компания должна проходить всестороннюю диагностику на предмет соответствия экспортной готовности по направлениям: конкурентоспособность продукта, маркетинг, человеческие ресурсы, опыт экспортной деятельности, финансовые возможности.

В России уже существуют практики пилотных апробаций экспортных акселераций: программа «Акселератор экспортного роста» (Минэкономразвития России, РЭЦ), программа «Practicum Global shift» (МШУ «Сколково»), акселерация региональных компаний силами профессиональных трекеров (РЭЦ, Нижегородская область), стартовал первый онлайн экспортный акселератор (РЭЦ, ПАО Сбербанк) и др.

Интурист как драйвер развития городского пространства. Как привлечь?

Деловой завтрак

8:00 – 9:45

15 февраля, Radisson Blu
Resort & Congress Centre

Экспорт туристических услуг — прямая статья доходов для бюджетов различных уровней и частного бизнеса. В связи с тем, что туристская индустрия подразумевает комплекс услуг, развитие туризма выступает локомотивом для целого ряда отраслей экономики и городского хозяйства, а выгодоприобретателями развития въездного туризма становятся жители популярных у туристов населенных пунктов и страна в целом. Точками развития городского пространства становятся инфраструктура событийного туризма (в первую очередь — деловые центры), спортивная инфраструктура, культурно-исторические объекты, ресторанный и гостиничный бизнес, транспортная система и проч.

Подробнее: www.rusinvestforum.org