

Число ипотечных сделок в новостройках Москвы уже в 2,5 раза превысило прошлогодний уровень

За последние два месяца 2016 года объем выданных кредитов может быть равен всему объему 2014 года

Причины — снижение ставок и появление недорогих новостроек

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



**Ирина Гармаева,
Екатерина Кудряшова**
Предприниматели

Как заработать
на необычном
мороженом

СВОЙ БИЗНЕС, с. 14

ФОТО: Владислав Шатило/РБК

ПОЛИТИКА

ЭКОНОМИКА

ЛЮДИ

БИЗНЕС

ДЕНЬГИ

24 ноября 2016 Четверг No 218 (2474) WWW.RBC.RU

КУРСЫ ВАЛЮТ
(ЦБ, 23.11.2016)



\$1=
₽63,63



€1=
₽67,54



ЦЕНА НЕФТИ BRENT (BLOOMBERG,
23.11.2016, 20.00 MCK) \$49,11 ЗА БАРРЕЛЬ



ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА,
23.11.2016) 1016,95 ПУНКТА



МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ
РОССИИ (ЦБ, 11.11.2016) \$393,1 МЛРД

ИНВЕСТИЦИИ В России активизировались нелегальные микрофинансовые организации

Опять пирамиды



По всей России работают сотни нелегальных МФО, некоторые из них предлагают ставки по «инвестициям», как они их называют, до 30%

РОМАН МАРКЕЛОВ

Почти 1 млн россиян разместили вклады в микрофинансовые организации, показали опросы ЦБ. При этом, по признанию участников рынка, сотни МФО работают нелегально и предлагают гражданам размещать средства по ставкам выше 30%.

Россияне все активнее размещают средства в микрофинансовых организациях (МФО), следует из данных участников рынка. По оценке Банка России, проценты по вкладам привлекли в МФО уже около 1% взрослого населения страны. Вместе с этим плодятся и теневые компании, которые рассчитывают на низкую финансовую грамотность вкладчиков, признают в ЦБ.

По всей России сейчас могут работать сотни нелегальных и полулегальных МФО, говорит генеральный директор компании «МигКредит» Олег Гришин. Риск роста их количества он оценивает как «высокий». «Мне лично встречались рекламные плакаты, на которых небольшие МФО предлагают ставки по «инвестициям» (как они их называют) до 30% и более за несколько месяцев. Понятно, что ни о каких гарантиях здесь речи не идет и рассчитаны эти объявления, судя по их форме, на население с низкой финансовой грамотностью», — рассказывает Гришин. Такие компании привлекают суммы в размере нескольких тысяч рублей, а работают по принципу финансовых пирамид, считает он. По словам гендиректора MoneyMap Бориса Батина, теневыми МФО предлагают делать гражданам взносы даже от 1 тыс. руб. под сверхвысокие проценты. «Также они заманивают клиентов гарантиями о том, что все инвестиции застрахованы», — добавляет Батин. Нелегально привлекает деньги у населения примерно каждая седьмая компания, считает управляющий директор сервиса онлайн-кредитования «Е заем» Лига Трупа.

Об угрозе псевдо-МФО предупреждал и Банк России. Регулятор отмечал, что практически во всех регионах активизировались юрлица, не являющиеся МФО (не состоят в реестре ЦБ) и привлекающие деньги от граждан под достаточно высокий процент. «Зачастую подобные фирмы используют наименования, схожие до степени смешения с реально суще-

ствующими микрофинансовыми организациями, и имитируют деятельность МФО», — говорится на сайте ЦБ. Как рассказал РБК представитель ЦБ, за девять месяцев 2016 года регулятор поступило больше 500 жалоб и обращений по привлечению денег организациями, не включенными в реестр МФО Банка России.

По оценке Банка России, относительно безопасным можно считать доход от размещения вкладов в МФО около 20% годовых. «Если какая-либо организация предлагает инвестиции под гораздо большие проценты, то велика вероятность того, что она занимается мошеннической деятельностью», — считают в Банке России.

Окончание на с. 9

СМИ

Европа против пропаганды

ПОЛИНА ХИМШИАШВИЛИ,
ЕГОР ГУБЕРНАТОВ

Европарламент принял резолюцию по противодействию российской пропаганде. Президент России поздравил СММИ с хорошей работой. Резолюция не приведет к антироссийской цензуре, но облегчит получение в ЕС средств на контрмеры.

«РЕЗУЛЬТАТИВНАЯ РАБОТА»

«Хочу поздравить журналистов за результативную работу», — прокомментировал президент Владимир Путин принятие Европарламентом резолюции по противодействию пропаганде третьих сторон.

К третьим сторонам в резолюции, принятой евродепутатами в среду в Страсбурге, были отнесены такие российские СМИ, как телеканал RT, агентства Sputnik и «РИА Новости», фонд «Русский мир» и Русская православная церковь, а также ресурсы, используемые запрещенными в России террористическими организациями «Аль-Каида» и ИГИЛ.

В резолюции утверждается, что Россия оказывает финансовую поддержку европейским оппозиционным политическим партиям и организациям, использует фактор двусторонних межгосударственных отношений для разобщения членов европейского сообщества. В документе говорится, что Москва ведет в отношении Евросоюза «враждебную пропаганду». Контакты и встречи с партнерами в ЕС Россия использует для целей пропаганды и публичного ослабления позиции ЕС, а не для установления настоящего диалога, говорится в тексте резолюции.

Окончание на с. 6



ПОДПИСКА: (495) 363-11-01

РБК
ежедневная
деловая
газета

16+

Ежедневная деловая газета РБК

И.о. главного редактора:

Игорь Игоревич Тросников

Арт-директор: Дмитрий Девишвили

Выпуск: вакансия

Руководитель фотослужбы:

Алексей Зотов

Фоторедактор: Наталья Славгородская

Верстка: Константин Кузниченко

Корректура: Марина Колчак

Информационно-аналитический центр:

Михаил Харламов

Инфографика: Андрей Ситников

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК

Соруководители проектов РБК:

Игорь Тросников, Елизавета Голикова

Главный редактор rbc.ru

и ИА РосБизнесКонсалтинг:

вакансия

Главный редактор журнала РБК:

Валерий Игуменов

Руководитель фотослужбы:

вакансия

Первый заместитель главного

редактора:

Кирилл Вишнепольский

Заместители главного редактора:

Дмитрий Ловягин, Юрий Львов,

Ирина Парфентьева

Редакторы отделов

Банки и финансы: Марина Божко

Индустрия и энергоресурсы:

Тимофей Дзянко

Политика и общество: Вячеслав Козлов

Спецпроекты: Денис Пузырев

Медиа и телеком: Анна Балашова

Мнения: Андрей Литвинов

Потребительский рынок: Дмитрий Крюков

Свой бизнес: Николай Гришин

Экономика: Иван Ткачев

Адрес редакции: 117393, г. Москва,

ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1

Телефон редакции: (495) 363-1111, доб. 1177

Факс: (495) 363-1127. E-mail: daily@rbc.ru

Адрес для жалоб: complaint@rbc.ru

Учредитель газеты: ООО «БизнесПресс»

Газета зарегистрирована в Федеральной

службе по надзору в сфере связи,

информационных технологий и массовых

коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства

массовой информации ПИ № ФС77-63851

от 09.12.2015.

Издатель: ООО «БизнесПресс»

117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1

E-mail: business_press@rbc.ru

Директор издательского дома «РБК»:

Ирина Митрофанова

Корпоративный коммерческий

директор: Людмила Гурей

Коммерческий директор

издательского дома «РБК»:

Анна Батыгина

Директор по рекламе

товаров группы люкс:

Виктория Ермакова

Директор по рекламе сегмента авто:

Мария Железнова

Директор по маркетингу:

Андрей Сикорский

Директор по распространению:

Анатолий Новгородов

Директор по производству:

Надежда Фомина

Подписка по каталогам:

«Роспечать», «Пресса России»,

подписной индекс: 19781

«Почта России», подписной индекс: 24698

Подписка в редакции:

Телефон: (495) 363-1101

Факс: (495) 363-1159

Этот номер отпечатан

в ОАО «Московская газетная типография»

123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1

Заказ № 2690

Тираж: 80 000

Номер подписан в печать в 22.00

Свободная цена

Перепечатка редакционных материалов

допускается только по согласованию

с редакцией. При цитировании ссылка

на газету РБК обязательна.

© «БизнесПресс», 2016

ПРАВИТЕЛЬСТВО Владимир Путин лишил Минэкономразвития контроля
над стратегическими резервами

Минэк вышел из запаса

АНТОН ФЕЙНБЕРГ,
СВЕТЛАНА БОЧАРОВА

Президент Владимир Путин вывел из-под контроля Минэкономразвития Росрезерв, управляющий стратегическими запасами государства. Агентство, чья работа во многом засекречена, переподчинили напрямую правительству.

УКАЗ ПРЕЗИДЕНТА

Федеральное агентство по государственным резервам (Росрезерв), которое с 2004 года находилось в подчинении у Минэкономразвития, перешло под прямой контроль правительства России. Соответствующий указ подписал президент Владимир Путин. Документ в среду, 23 ноября, опубликован на официальном интернет-портале правовой информации.

Путин дал поручение о переходе Росрезерва к правительству еще в ноябре 2015 года, сообщило РБК Минэкономразвития, вопрос «прорабатывался» в течение года. При этом решение о выводе из подчинения Минэкономразвития агентства, управляющего секретными стратегическими запасами страны, принято спустя неделю после заключения бывшего министра экономики Алексея Улюкаева под домашний арест и его отставки с формулировкой «в связи с утратой доверия». В указе Путина решение объясняется целями «повышения эффективности управления государственным материальным резервом и оптимизации структуры федеральных органов исполнительной власти». Пресс-секретарь главы правительства Наталья Тимакова переадресовала дополнительные вопросы РБК в Кремль. Пресс-секретарь президента Дмитрий Песков на момент публикации не ответил. Передача Росрезерва правительству сделает менее затратной и более современной систему мобилизационной подготовки экономики, написал у себя в Facebook вице-премьер Дмитрий Рогозин.

В ведении Минэкономразвития остаются четыре агентства — Росимущество, Росреестр, Росакредитация и Роспатент. При этом министерство лишилось функций по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере управления государственным резервом, которые указом Путина также переданы Росрезерву.

Росрезерв в нынешнем виде существует с 2004 года. Его предшественниками были Комитет по государственным резервам (до 1999 года) и Российское агентство по государственным резервам, они подчинялись напрямую правительству. Запасы госрезерва предназначены для мобили-



Решение о выводе из подчинения Минэкономразвития агентства, управляющего секретными стратегическими запасами страны, принято спустя неделю после снятия бывшего главы министерства Алексея Улюкаева.

На фото: премьер-министр Дмитрий Медведев

зационных нужд, ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций, государственной поддержки различных отраслей экономики и регионов России на случай временных перебоев в их снабжении сырьем, топливом, следует из закона о госрезерве. Кроме того, в резерве содержатся запасы продовольствия на случай возникновения диспропорций между спросом и предложением на внутреннем рынке, сказано в документе.

Запасы госрезерва также используются при оказании гуманитарной помощи. В частности, в первой половине ноября по поручению правительства Росрезерв передал МЧС 40 т мясных и рыбных консервов, 136 т сахара и 704 т нефтепродуктов для оказания гуманитарной помощи Северной Корее, пострадавшей от наводнения, сообщается на сайте Росрезерва. Номенклатура и объемы материальных ценностей в госрезерве составляют гостайну, поэтому продажи из резерва и закупки проводятся на закрытых торгах. Как пояснило Минэкономразвития РБК, вопросы определения номенклатуры и накопления запасов в резерве «носят межведомственный характер», а объемы и характеристики запасов формируются на основе предложений органов власти. Используются запасы также в соответствии с запросами заинтересованных ведомств.

ОСОБОЕ ВЕДОМСТВО

В отличие от других крупных государственных заказчиков, Росрезерв никогда и ни при каких

обстоятельствах не раскрывает информацию о товарах, закупаемых на хранение, и о товарах, которые извлекаются из него для «освежения», писал в 2014 году Forbes. Товары из государственного запаса периодически требуется заменять на более свежие, и в этом смысле Росрезерв начинает представлять большой интерес для бизнеса. Но цены на товары, которые Росрезерв решил продать, ниже рыночных на 30–40%, а процедура определения цены непрозрачна. При этом цена, по которой Росрезерв закупает товары, может быть выше рыночной на 15–20%, писал Forbes.

С 2015 года правительство использует материальный резерв как дополнительный источник доходов — продает запасы без немедленного их восполнения в том же количестве. В результате этой временной политики, связанной с ухудшением экономической ситуации, казна получила в 2015 году доход от продажи материальных ценностей из госрезерва на сумму 44,6 млрд руб. (на 23% больше, чем годом ранее), в текущем году ожидает 39,4 млрд руб., следует из бюджетных материалов. Но принятые решения о реализации запасов без одновременного эквивалентного замещения «привели к существенному снижению фактического объема накопления отдельных материальных ценностей и возникновению рисков невозможности поддержания норм неснижаемого запаса по отдельным позициям», отмечало правительство в материалах к проекту бюджета 2017–2019 годов, вне-

сенных в Госдуму в конце октября. Поэтому государство намерено восстановить материальный резерв до уровня по состоянию на 1 января 2015 года и для этого зарезервировало в бюджете на 2017–2019 годы засекреченную сумму ассигнований на восполнение запасов.

При этом из пояснительной записки к бюджету следует, что в 2017 году по направлению «Государственный материальный резерв» будет выделено из бюджета 74,1 млрд руб., из которых в открытой части бюджета видны только 11,7 млрд руб. (остальное описывается секретными приложениями).

Росрезерв станет третьим федеральным агентством, напрямую подчиненным правительству. До сих пор кабинет министров руководил лишь Агентством научных организаций (ФАНО) и Агентством по делам национальностей. Ни одного силового или секретного ведомства в прямом подчинении у правительства нет — всеми такими ведомствами непосредственно руководит Путин. В его ведении находятся девять секретных и специальных служб (в частности, СВР, ФСБ, ФСО, Нацгвардия), а также МВД, Минобороны, Минюст, МИД.

За правительством закреплены 16 «гражданских» министерств, включая Минэкономразвития, Минфин, Минпромторг, Минстрой и т.д., а также четыре службы — ФАС, Росстат, Роспотребнадзор и Ростехнадзор. ■

При участии Ивана Ткачёва, Анны Могилевской

ГОСУПРАВЛЕНИЕ Управделами президента не раскрывает имена чиновников — подписчиков прессы

Читатели повышенной секретности

ИЛЬЯ РОЖДЕСТВЕНСКИЙ,
МАРИЯ ИСТОМИНА

Управление делами президента потратит почти 6,6 млн руб., чтобы оплатить газеты, журналы и электронные подписки на издания для Кремля. Имена высокопоставленных чиновников, для которых предназначается печатная продукция, в этом году скрыты.

Управделами выделило чуть больше 18,3 млн руб. на поставку печатной продукции для администраций президента и правительства, следует из данных «СПАРК-Маркетинга». Часть из этих контрактов еще не опубликованы на портале госзакупок, сведения о них содержатся только в плане ведомства. Обнародована документация только по одному аукциону — «по оформлению подписки и доставке периодических изданий в 2017 году» для аппарата Кремля на 6,6 млн руб.

Управделами объявляет такой конкурс каждый год, но в ноябре 2015 года структура указала имена всех чиновников, а также названия резиденций, архивов и библиотек, для которых требуется печатная продукция. Теперь имена и должности скрыты за порядковыми номерами абонентов, всего их 81. В Управделами не ответили на запрос РБК, почему в конкурсной документации не значатся имена госслужащих.

«Само по себе [засекречивание информации о конечных получателях в Кремле тех или иных СМИ] не является каким-то глобальным событием, — считает обозреватель «Новой газеты» Леонид Никитинский. — Однако это вполне укладывается в общую тенденцию — засекречивать все и вся, начиная с того, что едят чиновники, и заканчивая тем, что они читают».

В общей сложности в конкурсной документации указаны 214 наименований прессы (в 2015 году их было 222). Набор изданий практически не меняется уже несколько лет.

Больше всего выписывают «Коммерсантъ» — 58 экземпляров ежедневной газеты и 55 субботней. Затем идут «Комсомольская правда», «Московский комсомолец», «Известия», «Ведомости» и «Новая газета». Газета РБК на 14-м месте — Управделами заказывает 18 экземпляров. Самый читаемый журнал — «Коммерсантъ Власть» — 33 подписки.

На электронную версию «Ведомостей» подписался лишь один чиновник. Еще один человек попросил оплатить ему доступ к материалам Slon.ru за 11,3 тыс. руб. (сейчас издание называется Republic). На сайте СМИ годовая подписка стоит значительно дешевле — 3,9 тыс. руб.

Если предположить, что, как и в прошлом году, в первой графе указаны издания для Владимира Путина, которые ему доставляют в Кремль, то список прессы изменился лишь на одну позицию: главе государства перестали заказывать журнал «Профиль». По-прежнему в его приемную приносят газету РБК, «Коммерсантъ», «Ведомости», «Известия», «Комсомольскую правду», МК, «Новую газету», «Спорт-Экспресс», «Вокруг света», The New Times и др. — всего 22 экземпляра.

Список изданий обычно составляет пресс-служба, которая исходит из собственного представления о том, какие газеты и журналы нужно мониторить, объясняла ранее в разговоре с РБК бывший директор информационно-аналитического отдела Фонда эффективной политики, основатель проекта BestToday Марина Литвинович. Эти издания редко доходят до высокопоставленных чинов-

ников: они получают справки и доклады, составленные пресс-секретарями, в том числе и на основе СМИ.

В ГК «Урал-Пресс» (в прошлом году компания выиграла аналогичный тендер) подтвердили РБК, что обычно списки формирует канцелярия Управде-

лами президента. «Раньше они были открыты, сейчас закрыли. Кто стоит за «Абонентом» — мы не знаем. Но это не исключительный случай — так во многих организациях делают, в том числе и в частных», — заявил генеральный директор ГК Константин Астафьев.

По словам Астафьева, все зависит от канцелярии. «Некоторые вообще дают единый список и принимают два-три мешка прессы ежедневно, а потом сами сортируют. Другие — их большинство — сортировать просят по отделам. Кто-то по персоналу», — констатировал гендиректор ГК «Урал-Пресс». ■

Издания для Кремля

Как сообщал РБК в 2015 году, в кабинет Владимира Путина Управделами осенью прошлого года заказало 23 издания, включающие самые известные и популярные общественно-политические газеты и еженедельники. Кроме них в списке были оппозиционные издания The New Times и «Новая газета». Журнал Евгении Альбац выписывали для 15 чиновников Кремля и шести чиновников правительства; «Новую газету» заказали 22 кремлевским чиновникам и 15 сотрудникам правительства.

Также для Владимира Путина заказали подписку на газеты «Собеседник» и «Совершенно секретно». Для президентского досуга в заказе на подписку был журнал «Вокруг света», а также издания «Со-

ветский спорт» и «Спорт-экспресс».

Для тогдашнего руководителя администрации президента Сергея Иванова Управделами заказало «Коммерсантъ», «Известия», журналы «Профиль» и «Эксперт». На госдачу в Барвихе Иванову дополнительно доставляли «Спорт-экспресс» и издание «Новые законы и нормативные акты».

Бывшему первому замглавы администрации президента Вячеславу Володину, отвечавшему за внутреннюю политику, помимо классического набора газет заказывали доставку The New Times, «Собеседника», газеты «Наша версия». Начальник управления по внутренней политике Татьяна Воронова, помимо прочего, также читала православный журнал «Фома».

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

БУТИК BREITLING
ПЕТРОВКА 17 СТР.1
МОСКВА
+7 495 621 96 33

BREITLING
1884

INSTRUMENTS FOR PROFESSIONALS™

Реклама

КАДРЫ Почему Дональд Трамп может сделать госсекретарем критика России

Кандидат от оппонентов

ПОЛИНА ХИМШИАШВИЛИ,
АЛЕКСАНДР РАТНИКОВ

Фаворитом Трампа на пост госсекретаря США является Митт Ромни. Критик России и политики Владимира Путина, сторонник свободной торговли сможет уравновесить Трампа и успокоить республиканцев, отмечают эксперты.

УСМИРИТЕЛЬ ДЛЯ ТРАМПА

Дональд Трамп склоняется к тому, чтобы попросить бывшего губернатора Массачусетса Митта Ромни занять пост государственного секретаря, пишет Wall Street Journal со ссылкой на людей, знакомых с обсуждением. Информация, что Ромни предложат этот пост, появилась на прошлой неделе. В выходные Трамп и Ромни провели встречу, однако подробностей разговора не сообщили. В воскресенье избранный вице-президент Майк Пенс сказал, что встреча была «очень содержательной».

В ходе предвыборной кампании Трамп и Ромни резко критиковали друг друга. Но оба, кажется, готовы оставить это в прошлом, пишет Wall Street Journal. Колумнист Washington Post Кэтрин Паркер утверждает, что Ромни будучи спокойным может уравновесить импульсивного Трампа и помочь избранному президенту выработать внешнюю политику. Паркер добавляет: зная Ромни около десяти лет, она может быть уверена — если тому предложат пост госсекретаря, он согласится, потому что так понимает долг служения стране. CNN предполагает, что Ромни может потребоваться Трампу в качестве знающего человека, у которого есть устоявшаяся в мировом масштабе репутация и предсказуемый темперамент. Если в итоге выбор падет на Ромни, это сразу решит несколько проблем: успокоит истеблишмент Республиканской партии, союзников в мире и обеспечит гладкое утверждение его кандидатуры в сенате, где у республиканцев большинство.

ПОСТ ДЛЯ НЕСОГЛАСНОГО

Оставить в прошлом разногласия может быть непросто, так как взгляды на внешнюю поли-



В ходе предвыборной кампании Трамп (на фото справа) и Ромни резко критиковали друг друга. Но оба, кажется, готовы оставить это в прошлом, пишет Wall Street Journal

тику Трампа и Ромни расходятся по многим пунктам. Ромни никогда ранее не занимал постов, напрямую связанных с внешней политикой, однако в 2012 году соперничал с Бараком Обамой на президентских выборах и в ходе кампании четыре года назад сформулировал собственный подход к роли США в мире. Проиграв выборы Обаме, он публичных постов не занимал, однако неоднократно высказывался по вопросам внешней политики.

Так, в 2015 году Ромни написал колонку в USA Today, где призвал Обаму отказаться от соглашения

по ядерной программе с Ираном. Трамп также в предвыборной кампании критиковал соглашение по Ирану.

Республиканец Ромни несколько раз менял свое отношение к проблеме потепления климата. В 2010 году в своей книге «Без извинений» он назвал деятельность человека одной из причин таяния льдов, однако во время предвыборной кампании изменил взгляды и поддержал использование ископаемых видов топлива. А в 2015 году вновь стал заявлять о влиянии человеческого фактора на глобальное потепление. Трамп

обещал вывести США из Парижского соглашения по климату, подписанного в прошлом году. Однако во вторник заявил, что окончательного решения нет, он рассматривает все варианты.

WSJ отмечает, что Ромни выступает за свободную торговлю, а Трамп ее критикует. В начале 2010-х годов Ромни предупреждал об опасностях изоляционизма. Трамп во вторник объявил, что первым делом выведет США из соглашения по созданию зоны свободной торговли с азиатскими странами (Транстихоокеанское партнерство, ТТП), однако добавил, что соглашения о свободной торговле могут заключаться на двусторонней основе.

Иранская сделка и ТТП были одними из главных достижений администрации президента Обамы, в которой пост госсекретаря сначала занимала Хиллари Клинтон, а сейчас Джон Керри.

По Китаю взгляды Ромни и Трампа совпадают. Как и избранный президент, Ромни обещал присвоить КНР статус валютного манипулятора, что позволило бы Вашингтону ввести пошлины на китайские товары.

Ромни в прошлом также допускал использование силы для свер-

Ромни о России

«Важное отличие: бандит Путин убивает журналистов и соперников; наши президенты убивают террористов и боевую силу противника».
(Декабрь 2015 года, Twitter Митта Ромни)

«Наивность президента [Барак Обама] в отношении России, его ошибочные суждения о намерениях и целях России привели к ряду внешнеполитических вызовов, которые стоят перед нами».

«Россия без сомнений наш геополитический соперник номер один. Они при любой возможности поддерживают самых недружелюбных игроков на мировой арене».

«Путин хочет быть авторитарным правителем, а это не то, что нужно миру».

«Они [Россия] не наш враг, но соперник на мировой арене».
(Март 2014 года, интервью CBS News)

«Я не собираюсь смотреть сквозь розовые очки, когда дело касается России или господина Путина».
(Октябрь 2012 года, в ходе президентских дебатов)

«Конечно, самая страшная угроза, которая стоит перед миром, это ядерный Иран. Ядерная Северная Корея тоже вызывает беспокойство, но когда эти злодеи проводят свою политику в мире, а мы обращаемся к ООН в попытке их остановить, когда Асад, например, убивает свой народ и мы обращаемся в ООН, кто всегда заступает за мировых злодеев? Это всегда Россия, обычно вместе с Китаем».
(Март 2012 года, интервью CNN)

жения режима Ким Чен Ына в Северной Корее, критиковал администрацию демократов за недостаточно активное отстаивание интересов союзников Вашингтона в Восточной Европе, а также политику России.

В мире Ромни известен не только своими политическими взглядами, но и промахами. В 2012 году его турне по Великобритании, Израилю и Польше запомнилось многочисленными неловкими ситуациями: на встрече с премьером Дэвидом Кэмероном он публично усомнился в организационных перспективах Олимпиады в Лон-

Миллионер из мормонов

Митт Ромни родился в Детройте 21 марта 1947 года. Его отец Джордж не имел высшего образования, был плотником, продавал алюминиевую краску, но в середине жизни сначала стал президентом корпорации American Motors Company, а потом губернатором Мичигана. Митт Ромни получил высшее образование в университете мормонов Brigham Young, по окон-

чании отправился работать в миссии мормонов во Франции, поэтому свободно владеет французским. Он стал первым кандидатом в президенты — мормоном. Ромни вернулся в США в 1969 году, женился, в браке у него родились пятеро сыновей. По возвращении он также получил MBA Гарвардской школы бизнеса и Гарвардской школы права. Большая часть деловой жизни

Ромни связана с инвестиционным фондом Bain Capital. В 2012 году он задекларировал \$250 млн. Ромни также известен как успешный менеджер Олимпийских игр. Возглавив Олимпийский комитет в 1999 году, он спас Игры в Солт-Лейк-Сити (2002) от финансового краха. В 2002 году победил на губернаторских выборах в либеральном Массачусетсе.

доне, чем вызвал критику тогдашнего мэра столицы королевства Борриса Джонсона. Последний сейчас занимает пост министра иностранных дел Великобритании и будет иметь с Ромни многочисленные деловые контакты, если тот будет утвержден.

WSJ пишет, что, хотя Ромни и является наиболее вероятным кандидатом, обсуждаются и другие кандидатуры. В команде Трампа несколько групп: одна поддерживает Ромни, другая, во главе с бывшим спикером палаты представителей Ньютом Гингричем, — экс-мэра Нью-Йорка Рудольфа Джулиани, третья призывает подождать с определением кандидатуры.

Американские СМИ и эксперты разошлись в оценках перспектив назначения Ромни и эффективности его возможного сотрудничества с Трампом. По словам Гингрича, Ромни может стать дипломатом, похожим на действующего госсекретаря Джона Керри, основная деятельность которого заключается во встречах с высокопоставленными иностранными чиновниками в пятизвездочных отелях: «Трампу нужен кто-то жесткий во главе государственного департамента, кто-то, кто сможет противостоять иностранным лидерам, кто-то, кто скажет: «Подождите секунду, я представляю Соединенные Штаты Америки». ■

ПРОДАЖИ Зарубежные компании уменьшили цены на 12 жизненно необходимых лекарств

Фармацевты отпускают со снижением

ПОЛИНА ЗВЕЗДИНА

Зарубежные фармкомпании снизили цены на 12 дорогостоящих жизненно необходимых лекарств, сообщили РБК в ФАС. Эти препараты применяются для лечения редких генетических и онкологических заболеваний.

Иностранные фармацевтические компании снизили цены на 12 дорогостоящих жизненно необходимых лекарств, сообщили РБК в Федеральной антимонопольной службе.

В конце сентября ФАС опубликовала список из 48 жизненно необходимых и важнейших препаратов, цены на которые в России, по данным ведомства, были завышены. Список был подготовлен после сравнительного анализа цен на лекарственные препараты, проведенного ведомством.

Антимонопольная служба обещала отменить регистрацию цен на все 48 лекарств, если производители откажутся от их снижения. Это привело бы к исчез-

новению препаратов в России: по закону лекарства, входящие в перечень жизненно необходимых и важнейших препаратов, не могут обращаться на рынок без фиксированной цены. Среди производителей, завысивших цену, фигурировали Astellas, Sandoz, Johnson & Johnson, Bering, Novartis, TEVA, Roche, KRKA, Selgen и др.

Владельцы и держатели регистрационных удостоверений лекарственных препаратов снизили цены на лекарства в добровольном порядке, уточнили в ФАС. 21 ноября 2016 года по заявлениям производителей цены были уменьшены на 12 лекарственных препаратов.

Так, компания Sandoz снизила предельные отпускные цены на все лекарственные препараты, попавшие в список антимонопольной службы: на «Циклоспорин Сандоз» — на 22–54% (зависит от дозировки), на «Микофенолат Сандоз» — на 53%. Novartis снизила цену препаратов «Такросел» на 29–46% (зависит от дозировки) и «Май-

фортик» на 10%. Astellas Pharma на 12% снизила цену на лекарство «Програф».

«По остальным препаратам служба ведет расследование и готовит решения об отмене ранее согласованных цен», — сообщил начальник управления социальной сферы и торговли Тимофей Нижегородцев.

Переговоры, которые сейчас ведет ФАС с производителями по снижению цен, довольно жесткие, рассказал РБК исполнительный директор Ассоциации иностранных производителей (АИРМ) Владимир Шипков. «Я бы даже переговорами их не назвал. Скорее это констатация факта о необходимости снижения цены», — замечает он.

Зарубежные производители могут снизить цены в России, полагает Шипков, но взаимодействие между государством и компаниями по этому вопросу должно выстраиваться по другому принципу — по принципу диалога и сотрудничества. Зарубежному фармбизнесу нужна гарантия, что их инвести-

ции в страну не напрасны и они смогут свободно работать здесь в долгосрочной перспективе.

В октябре стало известно, что правительство намерено существенно снизить цены не только на препараты для лечения редких заболеваний. Чиновники начали переговоры с фармкомпаниями, которые производят лекарства для лечения онкозаболеваний, ВИЧ и гепатитов.

Жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты — это перечень лекарств, которые закупает государство для льготных категорий населения. Этот список обновляется каждый год.

Цены на медикаменты устанавливает ФАС. В списке на 2016 год 646 международных непатентованных наименований, это примерно 23,5 тыс. торговых марок. По данным аналитической компании DSM Group, продажи медикаментов из списка ЖНВЛП в 2015 году составили половину всего рынка — 532 млрд из 1,064 трлн руб. ■

Такса будущего

«Юлмарт» привлекает клиентов инновационной программой лояльности

В начале июня в российском онлайн-ритейле заработала первая программа лояльности форвардного типа для физических лиц. Запустил ее лидер отечественной онлайн-торговли «Юлмарт». Чуть раньше он запустил аналогичную систему для корпоративных клиентов. Покупатели оценили технологичность и удобство предложенных инструментов, позволяющих настраивать индивидуальную программу скидок и сервисов.

По последним данным «Юлмарта», 17% новых клиентов ритейлера предпочитает сразу приобретать ТАКСУ — такое название носит программа лояльности для физлиц. Корпоративные клиенты пользуются КИТом — «Конструктором индивидуальных тарифов». Обе системы построены на одной платформе, но набор вариантов, из которых клиент может сконструировать персональную программу лояльности, для физлиц и корпоративных клиентов разный.

Покупатели новую программу лояльности оценили: «Юлмарт» реализовала уже 100 000 ТАКС. По статистике компании, частота покупок у пользователей ТАКСЫ в полтора раза выше, чем у тех, кто не участвует в программе, а средний чек выше в два-три раза.

В группе компаний считают, что секрет успеха — в принципиально новом подходе к взаимоотношениям с потребителем. Если традиционная программа лояльности предусматривает, как правило, предоставление бонусов или скидок без учета реальных потребностей покупателя и основана на ретроспективе, то форвардные предложения опираются на предпочтения и желания клиента относительно будущего. Программа прозрачна и понятна, пользователь сам выбирает, что для него предпочтительнее, исходя из планов на будущее — минимальная цена или максимальный сервис. Скидки по программе действуют с момента покупки ТАКСЫ или КИТА.

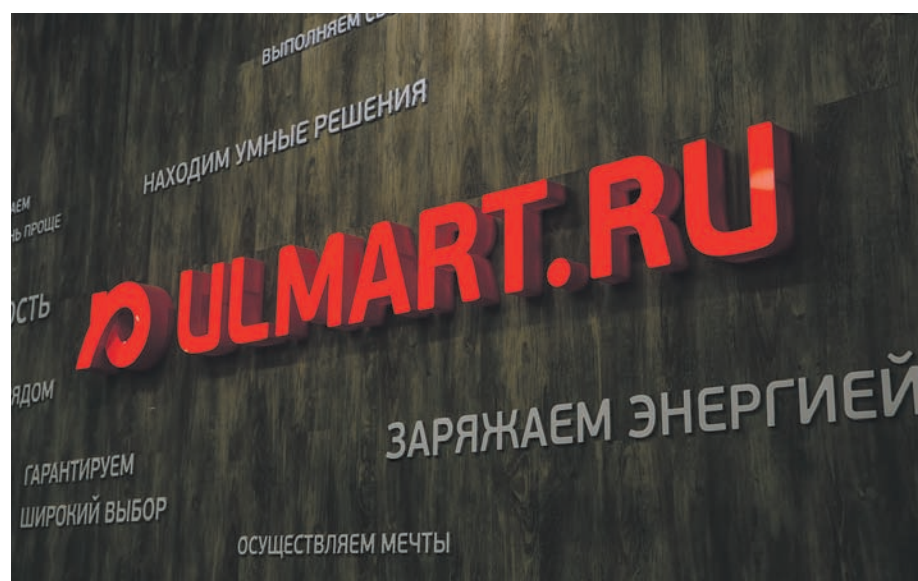
В среде маркетологов бытует мнение о том, что потребителю уже неинтересно копить баллы или следить за сроками про-

ведения акций. Предпосылками для разработки ТАКСЫ и КИТА для «Юлмарта» стало как раз изучение потребительского поведения. «На это ушел примерно год», — вспоминает сейчас директор метапродукта «Ретейл» группы компаний Олег Пчельников. По его словам, основными предпосылками для внедрения новшества стали «стратегия на персонализацию, детальное изучение поведения клиентов, перенасыщение рынка однотипными предложениями повышения лояльности».

Ранее действовавшая в «Юлмарте» программа, по мнению лидера рынка, уже не отвечала современным запросам потребителей. Скидки были фиксированы, предоставлялись при покупке товаров на заранее оговоренную сумму, действовали в течение квартала и не предусматривали дополнительных привилегий. Теперь всё изменилось.

Как рассказывает Пчельников, нынешняя программа лояльности готовилась «исходя из изучения поведения клиентов, обратной связи, глубинных и количественных исследований». Пользователи принимали участие в тестировании интерфейса, давали ритейлеру рекомендации по желаемым опциям программы.

Как результат, максимальный срок действия программы продлен до года, объем покупок, на который она распространяется, — до 1,5 млн. рублей. Увеличен срок возврата денег и резервирования товаров. Судя по первым результатам, ритейлер попал в точку — физлица, как отмечает Пчельников, предпочитают увеличенный период



резервирования товаров, корпоративные клиенты настраивают опции формата оплаты. Но «основное новшество — это индивидуальный расчет цен и сервисов для каждого клиента в реальном времени на нашей витрине», — добавляет он.

Вообще, участник ТАКСЫ сейчас может формировать наиболее выгодную для себя цену товара, получая на выбор 20 её вариаций. Корпоративные клиенты, в свою очередь, выбирают из 640 предложений.

Олег Пчельников уверяет, что это не предел: «Сейчас список опций ограничен, но мы рассчитываем его расширить в начале следующего года». В перспективе же, говорят в компании, клиенты получат от 10 тысяч вариаций формирования индивидуальной цены.

«Юлмарт» — не единственная торговая компания, запустившая программы лоя-

льности форвардного типа. На этой же идее построены программы лояльности в двух других компаниях, акционером которых является предприниматель Дмитрий Костыгин. Покупатели сети «Опто-клуб РЯДЫ», например, могут настроить под себя клубную программу, выбрав подходящие опции по стоимости, объему закупок и времени посещения. А в программе лояльности компании «РозТех» (сети «Дикая Орхидея», «Бюстье» и «Де-филе»), лидера на рынке белья, клиентам предлагают выбирать размер скидки, способ доставки товара из интернет-магазина и дни посещения розничных магазинов.

Похоже, тренд на персонализацию предложения для клиентов набирает обороты.

Герман ПАВЛОВ

На правах рекламы

СМИ Чем грозит России резолюция Европарламента

Европа против пропаганды

➔ Окончание. Начало на с. 1

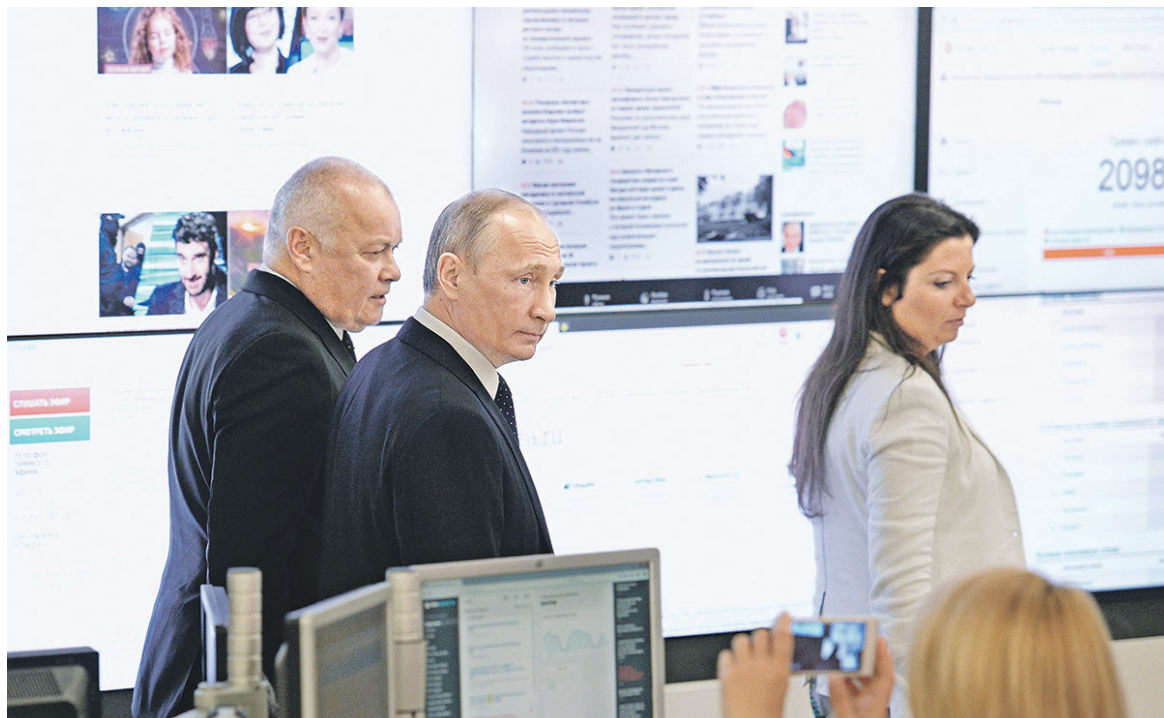
Автором документа стала евродепутат из Польши Анна Фотыга, член польской консервативной партии «Право и справедливость». К проекту резолюции было подано отдельное мнение испанского депутата Хавьера Кусо, который указал на то, что ставить на одну доску Россию и ИГИЛ безответственно. Всего за резолюцию проголосовали 304 депутата из 691, против — 179, воздержались — 208.

Путин в принятой резолюции увидел «совершенно очевидную деградацию в политическом смысле этого слова представлений о демократии в западном обществе».

СМИ ГРОЗЯТ СУДОМ

Юристы Sputnik и RT изучают возможность обращения в суд ЕС из-за нарушения резолюцией Европарламента нормативов в сфере прав человека и свободы прессы, заявила главный редактор агентства и телеканала Маргарита Симоньян. Резолюция Европарламента является прямым нарушением свободы СМИ и прав человека, в связи с чем агентство Sputnik призывает ЕС не допустить введения государственной цензуры, говорится в заявлении пресс-службы агентства. Резолюция, говорится в релизе, содержит ряд беспочвенных обвинений, в том числе сравнивает деятельность таких СМИ, как Sputnik, с деятельностью террористической группы ИГИЛ.

«Вот эта бумажка (резолюция. — РБК) — это свидетельство информационного преступления», — заявила Мария Захарова,



Юристы Sputnik и RT готовы пойти в суд ЕС из-за нарушения резолюцией Европарламента нормативов в сфере прав человека и свободы прессы, заявила главный редактор агентства и телеканала Маргарита Симоньян (на фото она с Владимиром Путиным и Дмитрием Киселевым)

официальный представитель МИД. По ее словам, преступно «при наличии реальной угрозы в виде терроризма, фундаментализма, мало того, питательной среды в виде национализма, ксенофобии уводить взгляд международного сообщества совершенно в другую сторону».

Если Евросоюз дойдет до введения «реальной цензуры» против российских СМИ и противодействия Россотрудничеству, России придется принимать ответные меры, не исключил председатель международного комитета Госдумы Леонид Слуцкий.

СИГНАЛ БЮРОКРАТАМ

Резолюции Европарламента носят рекомендательный характер, власти ЕС не обязаны четко их выполнять. Тем не менее Европарламент рекомендовал усилить Оперативную группу по стратегическим коммуникациям на Востоке (East StratCom Task Force), превратив ее в полноценное ведомство в составе Европейской службы внешних связей (EEAS, фактический МИД Евросоюза). East StratCom существует чуть более года и пока насчитывает

11 постоянных сотрудников из разных стран Европы, возглавляет структуру британский дипломат Джэйлс Портман. Оперативная группа призвана решать три задачи: оказывать информационную поддержку политике ЕС в отношении стран Восточного партнерства, поддерживать в этих странах независимые СМИ и противостоять «внешней дезинформации».

«[Хотя] резолюция носит рекомендательный характер, однако такие резолюции играют важную роль в заявлении позиции

и формировании общественного мнения. Я не уверена, что исполнительные власти ЕС реализуют все призывы резолюции, например, превратят East StratCom Task Force в полноценное ведомство. Это будет зависеть в том числе и от повышения (или нет) градуса российской пропаганды», — сказала РБК Татьяна Костуева-Жан, руководитель Центра Россия/СНГ Французского института международных отношений (IFRI). Эксперт обращает внимание на то, что пропаганда стала восприниматься как реальная угроза национальной безопасности каждой из стран ЕС, поэтому есть попытки как на национальном уровне, так и на уровне всего ЕС организовать противодействие. Однако российским государственным СМИ вряд ли угрожает запрет на вещание за рубежом, говорит Костуева-Жан: возможно, власти будут тщательнее их проверять, запретят чиновникам общаться с их представителями, но для радикальных шагов нужна какая-то сильная эскалация конфликта между Россией и Евросоюзом.

С помощью этой резолюции страны Европейского союза могут получать дополнительное финансирование программ информационного противодействия России, указывает Тимофей Бордачев, директор Евразийской программы фонда клуба «Валдай». Документ Европарламента, по его словам, это определенный политический приоритет, к нему всегда можно апеллировать, он становится дополнительным плюсом для развития программ. ■

Новые имена для вашего бизнеса

www.ваше_имя

уже сделали выбор:

artlebedev.moscow
metropolis.moscownlo.marketing
taxovichkoff.taxi

- club
- center
- online
- moscow
- москва

и еще более 300 доменов
на nic.ru/new

Реклама 18+

МНЕНИЕ



ФОТО: из личного архива

ПАВЕЛ ВОЛЧКОВ,
заведующий лабораторией геномной инженерии МФТИ

Чего ждать от технологий редактирования генома

Редактирование генома позволит лечить многие тяжелые заболевания и упростит трансплантацию органов. В США и Китае разработчики этих технологий уже активно привлекают инвесторов.

Сейчас в области редактирования генома происходят настоящие соревнования, которые напоминают происходившую в 50–70-х годах прошлого века космическую гонку между СССР и США. Только на смену первому полету в космос и запуску спутников пришли генетические эксперименты, а место Советского Союза занял Китай. На днях китайцы впервые осуществили редактирование генома человека с помощью нашумевшей технологии CRISPR/Cas9.

ТЕХНОЛОГИЯ

Ученые из госпиталя университета провинции Сычуань провели экспериментальное лечение больного с онкологическим заболеванием в последней стадии — метастазировавшим раком легких. У пациентов с таким диагнозом обычно крайне плохой прогноз, поскольку привычные методы лечения для них

малоэффективны. Поэтому именно им в первую очередь и предлагают еще не проверенные способы.

Подход, который использовали китайцы, на самом деле известен давно. Он заключается в отключении белка PD1, который подавляет иммунитет клеток и ускоряет рост опухоли. В случае его успешной инактивации клетки начинают вести себя крайне агрессивно и нападать на новообразования.

Повысить эффективность этой методики удалось как раз за счет технологии CRISPR/Cas9. Она позволяет направленно редактировать ДНК организма, не затрагивая остальных участков генома. Китайцы вынули клетки, которые содержат PD1-белок, и «десантировали» в них систему CRISPR/Cas9. Она быстро расправилась с PD1-рецептором, и затем эти же клетки были инъецированы обратно пациенту.

Точные результаты станут известны через полгода, но, скорее всего, все получится. Конечно, стопроцентного излечения не будет, но в таких тяжелых случаях продление жизни даже на несколько месяцев уже большое достижение. Технология еще сырая, но в любом случае это уже медицинский инструмент настоящего, а не будущего.

ОСМЫСЛЕННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Мир начинает осознавать, что редактирование генома становится по-настоящему важным делом. Сейчас спрос на эти технологии быстро растет, поэтому и первоначальные ожидания инвесторов очень высокие. Безусловно, они завышены и, скорее всего, не оправдаются полностью: в «науках о жизни» ничего не происходит мгновенно.

Исключение можно сделать лишь для тех, кто в этот бизнес попадает первым. Как, например, венчурный фонд Third Rock Venture, который вложил в исследовательскую компанию Editas Medicine \$50 млн, когда у той еще ничего не было создано. Однако в EM стали поступать средства и из других венчурных фондов, и не только венчурных. Проект вобрал в себя намного больше, чем действительно нужно для развития, — в десять, а то и в сто раз. Эти вложения, скорее всего, не будут пропорциональны прибыли, и какая-то часть денег будет потеряна.

Необходимое для создания технологии время является фактором «схлопывания» и ведет к крушению первичных ожиданий. Как бы мы ни хотели рассчитывать и планировать, с любыми разработками на деле выходит иначе. В своих инвестициях люди руководствуются консервативным опытом, строят расчеты на завтрашний день на основе происходящего сегодня.

МИРОВЫЕ ЛИДЕРЫ

Китайцев не особо заботит то обстоятельство, что у них мало патентов и они уступают в этой области другим «игрокам»: на данном этапе они не ориентированы на продажу. Для них принципиально важно первыми встроить CRISPR-технологии в терапевтические платформы. С населением 1,5 млрд человек несложно представить, какое широкое медицинское применение

может получить эта технология. В первые 20–30 лет они могут ориентироваться только на свой, вполне самодостаточный рынок и развиваться внутри страны без особых проблем.

Подобная ситуация складывается и в Америке с поправкой на другие рыночные условия и правила игры в сфере интеллектуальной собственности. Именно американцы за счет более взвешенного и проработанного технологического подхода являются на сегодняшний день настоящими лидерами в области редактирования генома. Уже сейчас они готовятся к эксперименту, который будет аналогичен китайскому. Эксперимент уже зарегистрирован, и на него выделено как минимум \$250 млн.

CRISPR-терапия развивается и в Европе. Так, например, компания CRISPR therapeutics получила серьезную поддержку от так называемой Big Pharma, группы крупнейших фармацевтических компаний мира. Но в странах Евросоюза крайне консервативное законодательство, поэтому в сложных технологических вопросах сделать что-либо быстро невозможно. Даже первый европейский генно-терапевтический препарат GYBERA Европейское агентство лекарственных средств одобрило только спустя три года после подачи первой заявки. С другой стороны, европейцы, которые работают в таких областях исследований, — настоящие пионеры. Они тащат за собой всю организацию процесса и сразу определяют, как это должно регулироваться и регламентироваться. Поскольку это первые кейсы, то вместе с ними создается и законодательная база.

КЛЕТОЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В РОССИИ

У нас всего несколько месяцев назад был принят федеральный закон «О биомедицинских клеточных продуктах». Полноценно работать

он начнет лишь в 2018 году, если получится принять все необходимые подзаконные акты.

Наш тормоз не в законах. Двигатель инноваций — это всегда деньги, в данном случае те компании, которые вкладываются в генную инженерию. В Америке эта ветвь технологий уже стала бизнесом, в Китае — бизнесом с государственной поддержкой и огромными инвестициями. В России же на данный момент нет ни таких денег, ни таких компаний.

Понятно, что мы уже сильно опаздываем. Проблема в том, что наши государство и предприниматели не начнут финансировать то, что еще не засветилось на Западе. Процесс запустится лишь тогда, когда в той же Америке о новой технологии будет знать чуть ли не каждый второй прохожий.

Как бы мы этого ни хотели, в России пока не сформировался рынок в сфере геномного редактирования. Это продиктовано историей нашего бизнеса — отсутствием прозрачности и понятных правил инвестирования. Вкладывать во все и всегда приходится крайне аккуратно. Этот консерватизм при крайне малых по сравнению с США и Китаем инвестициях для нас не так уж и плох. Но одновременно он не позволяет венчурным фондам развиваться.

ПЕРСПЕКТИВЫ

Редактирование генома с помощью технологии CRISPR/Cas9 помимо онкологии, скорее всего, можно будет использовать в лечении аутоиммунных, а также хронических инфекционных заболеваний, а в более отдаленном будущем и при трансплантации органов. Реальные границы применимости еще до конца не изучены, и значит, есть время проанализировать, куда же движется технологический поезд.

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

РБК КОНФЕРЕНЦИИ

Деловой завтрак с лидерами строительной отрасли

Новые тренды в архитектуре и технологиях строительства

30 ноября,
TIMEOUT ROOFTOP BAR*

Генеральный партнер



Андрей Белюченко
Министерство строительства и ЖКХ



Ольга Архангельская
Компания EY*



Сергей Ольницкий
ТехноНИКОЛЬ



Олег Шапиро
Wowhaus*



Илья Байбус
RD Construction*



Андрей Мушта
Самолет Девелопмент

РАСХОДЫ Глава ПФР рассказал о пользе бюджету от повышения пенсионного возраста

Как сэкономить на пенсионерах

АЛЬБЕРТ КОШКАРОВ,
АНТОН ФЕЙНБЕРГ

Постепенное повышение пенсионного возраста поможет бюджету сэкономить с 2030 года до 638 млрд руб., следует из презентации Пенсионного фонда. Для этого возраст выхода на пенсию мужчин должен быть повышен до 65, а женщин — до 60 лет.

МАНЕВР ДЛЯ БЮДЖЕТА

Пенсионный фонд (ПФР) раскрыл расчеты, согласно которым постепенное повышение пенсионного возраста позволит госбюджету снизить расходы на выплату пенсий. Об этом говорится в презентации (есть в распоряжении РБК), которую в среду, 23 ноября, представил глава ПФР Антон Дроздов во время выступления в Финансовом университете при правительстве РФ.

Согласно расчетам Пенсионного фонда, если начиная с 2019 года власти будут постепенно повышать пенсионный возраст мужчин (на три месяца каждый год, до 65 лет) и женщин (на шесть месяцев в год, до 60 лет) и одновременно увеличат возраст для выплат социальной пенсии (для мужчин — до 70 лет, а для женщин — до 68 лет), это позволит с 2030 года снизить расходы бюджета на выплаты пенсионерам на 638 млрд руб. Сейчас государство ежегодно перечисляет на эти цели трансферт Пенсионному фонду. В 2016 году размер поддержки ПФР должен составить 1,03 трлн руб. В следующие три года будет чуть менее 1 трлн руб., говорится в «Основных направлениях бюджетной политики РФ на 2017–2019 годы». «Несмотря на реализацию отдельных мер, направленных на обеспечение сбалансированности бюджета Пенсионного фонда, снижение его зависимости от трансфертов из федерального бюджета в долгосрочной перспективе с учетом складывающихся демографических тенденций остается главной задачей», — отмечается в документе.

В презентации ПФР отмечается, что в 2019 году на трансферт ПФР бюджет может потратить 955 млрд руб. В документе также приведены расчеты Минэкономразвития, согласно которым с 2,6% ВВП, которые сейчас государство тратит на помощь Пенсионному фонду, через три года поддержка бюджета должна сократиться до 2,2% ВВП. С учетом повышения пенсионного возраста, озвученного главой ПФР, расходы государства на пенсионеров могут снизиться до 1,4% ВВП.

«Озвученная руководителем ПФР информация о повышении пенсионного возраста не является предложениями Пенсионного фонда, а является темой для обсуждения в экспертном сообществе», — сообщили РБК в пресс-службе ПФР. Представитель фонда также доба-



В пресс-службе ПФР сообщили, что озвученная Антоном Дроздовым информация о повышении пенсионного возраста является не предложением фонда, а темой для обсуждения

вил, что «ПФР на регулярной основе проводит большое количество актуарных расчетов, в том числе относительно расходов на выплату пенсий в случае реализации сценария повышения пенсионного возраста».

В презентации Дроздова не было слайда об обсуждении властями повышения пенсионного возраста, речь шла только о предложениях экспертов, сказал РБК участник форума, присутствовавший на выступлении главы ПФР. Сам Дроздов также не говорил, что власти обсуждают этот вопрос, добавил другой собеседник, также присутствовавший на мероприятии.

Ранее Пенсионный фонд опроверг сообщение СМИ о том, что в правительстве обсуждается постепенное повышение пенсионного возраста в 2019 году. ПФР не получал от правительства поручений провести расчеты динамики расходов на выплату пенсий при условии повышения пенсионного возраста, заявили в пресс-службе фонда. Пресс-секретарь вице-преьера Ольги Голодец подтвердил, что повышение пенсионного возраста не обсуждается в правительстве. «В правительстве не обсуждается вопрос повышения пенсионного возраста, у ПФР нет таких предложений», — сказал он.

В Минэкономразвития сообщили, что не получали по этому поводу поручений правительства, в Минфине не ответили на запрос РБК.

ТЕМА ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

В ПФР пояснили, что тема повышения пенсионного возраста широко обсуждается в экспертном сообществе и эксперты обращаются в ПФР за помощью в получении оценок результатов предлагаемых мер по совершенствованию пенсионной системы. Источник в социальном блоке не исключил, что расчеты ПФР могли быть сделаны для Центра стратегических разработок (ЦСР), возглавляемого экс-министром финансов Алексеем Кудриным. Центр был создан в 1999 году по инициативе Владимира Путина и с тех пор занимается разработкой экономических программ по заказу правительства, в том числе и в области пенсионного обеспечения.

«Идея повышения пенсионного возраста может быть воспринята обществом, только если это приведет к росту размеров пенсий», — считает исполнительный директор НПФ «Сафмар» Евгений Якушев. Кроме того, по его словам, необходимо будет системно решать вопросы комфортной занятости для лиц предпенсионного возраста.

В июне глава ЦСР Алексей Кудрин в интервью РБК рассказал, что договорился с социальным вице-премьером Ольгой Голодец вместе просчитать варианты будущей пенсионной реформы, создав специальную рабочую группу. По его словам, пенсионная система остается одной из важнейших

структурных проблем в России: несбалансированность Пенсионного фонда приводит к ежегодной необходимости значительных трансфертов из бюджета, а пенсионные накопления граждан заморожены уже три года подряд. Решить проблему, по мнению Кудрина, можно за счет повышения пенсионного возраста, пересмотра льготных пенсий и порядка начисления пенсий.

Центр подобных видов работ у ПФР не заказывал, сообщил РБК представитель ЦСР.

Предложения по повышению пенсионного возраста для граждан неоднократно высказывались чиновниками разного уровня. Наиболее последовательно за повышение пенсионного возраста выступают в экономическом блоке. В апреле 2016 года Минфин предложил реформировать пенсионную систему, в том числе повысив пенсионный возраст и снизив ежегодную индексацию пенсионерам. Ведомство предложило повысить пенсионный возраст до 65 лет у мужчин и женщин. В частности, эта необходимость созрела, по мнению Минфина, в связи с тем, что средняя ожидаемая продолжительность жизни только с 1995 года выросла на 5,2 года для женщин и на семь лет — для мужчин.

Предложения Минфина поддерживают и в Минэкономразвития. Согласно докладу министра, представленному в мае на заседании президиума Экономиче-

ского совета при президенте, ведомство считает необходимым повысить пенсионный возраст до 63 или 65 лет для обоих полов. «Это нужно не только и не столько с точки зрения балансирования пенсионной системы, сколько для продления периода продуктивной жизни будущих пенсионеров и снижения дефицита трудовых ресурсов на рынке», — писал РБК, ссылаясь на материалы доклада.

Против повышения пенсионного возраста выступает социальный блок правительства. «В ближайшее время наша стратегия определена, определяется план действий в отношении пенсионной реформы. И до 2018 года мы не планируем повышать пенсионный возраст», — говорила в июне Ольга Голодец.

Главная причина споров чиновников в постепенном ухудшении демографической ситуации: доля работоспособного населения страны снижается, а пенсионеров — растет. Если в 2015 году доля пенсионеров составляла 24% населения, то, по прогнозу Росстата, к 2030 году этот показатель достигнет 27,5%. Из-за этого объем взносов от работающего населения в пенсионную систему сокращается, а обязательства Пенсионного фонда растут. Согласно расчетам МЭР, расходы Пенсионного фонда к 2019 году должны превысить 9 трлн руб. В 2016 году ожидаемые расходы ПФР составят 7,8 трлн руб. ■

ИНВЕСТИЦИИ В России активизировались нелегальные микрофинансовые организации

Опять пирамиды

➔ Окончание. Начало на с. 1

Сейчас в отдельных случаях ставки в МФО могут достигать и 30–32% годовых, говорит Трупа. При этом проценты по доходу облагаются НДФЛ, после чего реальная ставка приближается к 20%. Вклады в МФО в отличие от банковских государством не страхуются.

«Если говорить про рынок в целом, то основным драйвером роста послужило прежде всего само снижение ставок по банковским депозитам. Это повлияло на активизацию крупнейших игроков рынка МФО», — отмечает Андрей Бахвалов, главный исполнительный директор компании «Домашние деньги». По сравнению с максимальной процентной ставкой по рублевым вкладам в банках из топ-10 по объему депозитов ставки в МФО могут быть выше в четыре раза. По данным ЦБ, в первой декаде ноября 2016 года она составляла только 8,735%, упав по сравне-

нию с началом 2015 года почти в два раза.

С тех пор население увеличивало объем размещенных в МФО средств, следует из обзора Банка России по микрофинансовым организациям за апрель — июнь. Так, только во втором квартале 2016 года МФО привлекли от физлиц 3,6 млрд руб., что в семь раз больше, чем во втором квартале 2015 года, говорится в обзоре. По оценке Батина, за десять месяцев 2016 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года объем размещенных физлицами в микрофинансовых компаниях средств, а также количество новых инвесторов увеличилось более чем в два раза.

Число желающих вложиться в МФО будет расти и дальше, считает Трупа. «Это уже видно по результатам первых двух кварталов 2016 года. В дальнейшем это может быть и кратный рост: кризисные явления в экономике уже не так заметны, граждане, с одной стороны,

предпочитают сохранять средства, а с другой — готовы инвестировать в нетрадиционные инструменты», — полагает она.

В прошлом году в России на вкладах в МФО свои деньги разместили 0,8% взрослого населения страны, говорилось в первом обзоре Банка России по состоянию финансовой доступности. Таким образом, количество инвесторов приблизилось к 1 млн человек. По оценке ЦБ, активно размещали деньги в МФО жители Москвы и Санкт-Петербурга, а также жители городов с населением до 50 тыс. человек и поселков городского типа. Активно несли свои средства в МФО, по данным ЦБ, и малообеспеченные слои населения (из семей, где доход составляет меньше 3 тыс. руб. на человека в месяц). В МФО размещали средства в форме договора займа также лица старше 66 лет и пенсионеры (в том числе по инвалидности).

По мнению ЦБ, пожилых россиян привлекла возможность

получить высокий процентный доход, что говорит о неумении сопоставить риски и возможную выгоду, а также о низкой финансовой грамотности. Замдиректора СРО «МиР» Андрей Паранич допускает, что это могут быть и так называемые серийные вкладчики, накопившие ранее капитал, но не имеющие сейчас постоянных источников дохода.

По ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» МФО не могут привлекать от физлиц меньше 1,5 млн руб., если они не учредители и не акционеры компаний. «Людей, которые делают такие значительные вложения, сложно назвать непрофессиональными инвесторами», — считает Батин. По данным Лиги Трупа, в основном в МФО вкладываются мужчины с высшим образованием и среднего возраста, чей доход составляет от 150 тыс. руб.

По прогнозу Батина, по итогам 2017 года объем размещенных в МФО россиянами вкладов увеличится минимум в два раза.

С 29 марта 2017 года микрофинансовый рынок окончательно разделится по уровню капитала на микрофинансовые (МФК) и микрокредитные (МКК) компании. Первые смогут и дальше привлекать средства от физлиц, не являющихся их участниками и акционерами, деньги начиная с суммы в 1,5 млн руб. Вторые такое право потеряют.

«Мы предполагаем, что микрофинансовыми компаниями смогут стать от 40 до 90 МФО, возможно, немногим более сотни», — заявил РБК представитель Банка России. Сейчас на рынке есть две организации, получившие статус МФК, добавил он.

По данным на 23 ноября 2016 года в реестр ЦБ входили 2914 МФО. До конца декабря Банк России выведет из него около 400 компаний, сказал представитель регулятора. По оценке всех опрошенных РБК участников рынка, ограничение круга микрофинансовых компаний в следующем году только увеличит приток инвесторов. ■



* Хайтэк. Реклама 18+

foresight.rbc.ru

Архитектурно-градостроительный
форсайт «Петербург 2026: пространство
утопии и прагматики»

Принцип пазла

синтез
градостроительства
и экономики,
социологии
и hi-tech*

Молодость и опыт

40 участников
из 7 вузов,
известные
эксперты,
авторитетное жюри

Медиа

трансляция
прогрессивных
идей в городские
сообщества,
обратная связь

Практический эффект

вовлечение
властей и бизнеса,
воплощение идей
в жизнь

Учимся, играя

аналитический
задел
для развития
мегаполиса

Ипотечный рынок России в 2016 году

1437

ипотечных кредитов в новостройках Москвы выдал Сбербанк за первые 10 месяцев 2016 года



1,15
трлн руб.

составил совокупный объем ипотечных кредитов, выданных россиянам за январь—октябрь 2016 года

Около **675** тыс. семей

взяли ипотечные кредиты в январе—октябре 2016 года

12,7%

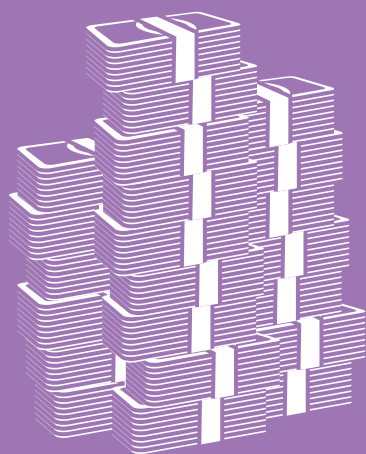
составила средняя ставка выдачи ипотеки в январе—июле 2016 года (14% — в первом полугодии 2015 года)

35%

достигла доля ипотеки в общем объеме продаж застройщиков квартир и апартаментов в Москве в 2016 году

На **44%**

вырос рынок ипотеки в первом полугодии 2016 года по сравнению с аналогичным периодом 2015 года



На **9** п.п.

увеличилась доля ипотечных сделок на рынке новостроек Москвы в третьем квартале 2016-го по сравнению с аналогичным периодом прошлого года



Источники: АИЖК, аналитический центр ЦИАН, «РИА Новости», РБК

У рынка жилищных кредитов в Москве — лучший год с начала кризиса

Ипотека возвращается

АЛЕКСЕЙ ПАСТУШИН,
ИГОРЬ ОРЛОВ

Текущий год станет наиболее успешным для рынка ипотеки с начала кризиса, подсчитали эксперты. Количество ипотечных сделок в новостройках Москвы уже в два с лишним раза превысило прошлогодний уровень.

ГОД ЗА ДВА

Количество выданных ипотечных кредитов в новостройках Москвы по итогам десяти месяцев 2016 года превысило 8 тыс., подсчитали эксперты аналитического центра ЦИАН на основе данных Росрееста. Это более чем вдвое превышает показатель всего 2015 года (тогда на первичном рынке было выдано 3,5 тыс. кредитов) и в три раза — 2014 года (2,6 тыс. кредитов). В исследовании участвовали только строящиеся жилые комплексы в пределах Старой Москвы.

Если такая динамика сохранится, то за оставшиеся два месяца 2016 года объем выданных ипотечных кредитов может быть равен всему 2014-му,

а в целом по году превзойти его в четыре раза, прогнозируют авторы исследования.

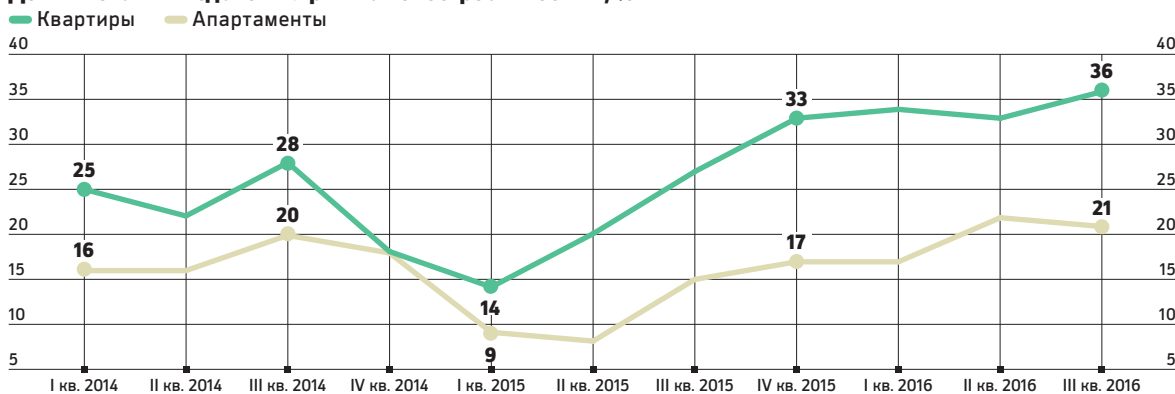
Доля ипотеки в общем объеме продаж застройщиков квартир и апартаментов в Москве, по данным аналитического центра ЦИАН, достигла 35% в 2016 году. Для сравнения: в 2014 году этот показатель составлял 18%. Бурный рост на рынке начался после первого квартала 2015 года, когда доля ипотечных сделок достигла исторического минимума в 12%. По итогам 2015 года их доля составляла уже 28%.

Восходящий тренд подтверждают и данные компании «Милль»: если в первом квартале 2015 года на ипотечные сделки приходилось 24%, а в целом по году — 47%, то по итогам прошедших месяцев 2016 года этот показатель вырос почти до 52%, причем в октябре достиг 58%.

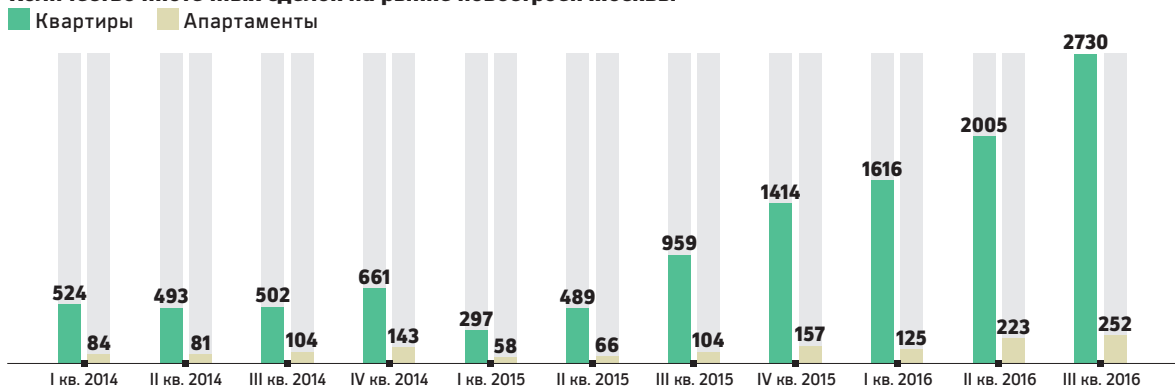
По статистике ФСК «Лидер», доля ипотечных сделок увеличилась с 41% в 2014 году до 62% по итогам десяти месяцев 2016-го. При этом данная динамика наблюдается на фоне снижения общего числа сделок, отмечает руководитель управления ипотеки и субсидий ФСК «Лидер» Павел Тимошенко.

Как меняется спрос на ипотеку в новостройках

Доля ипотечных сделок на рынке новостроек Москвы, %



Количество ипотечных сделок на рынке новостроек Москвы



Источники: Аналитический центр ЦИАН

НОВЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ

Основной причиной оживления ипотеки опрошенные РБК эксперты называют появление на рынке новых жилых комплексов в недорогих сегментах. За два года объем предложения новостроек в Москве вырос на 80%, а за последний год — на 24%, рассказала РБК директор ипотечного центра компании «Миэль-Новостройки» Татьяна Гусева. По ее оценкам, если в конце 2014 года в столице продавалось 1,3 млн кв. м жилья в новостройках, то в конце 2015-го — уже 1,9 млн, а сейчас — 2,4 млн кв. м.

На этом фоне средняя цена на первичном рынке столицы (без учета Новой Москвы) снизилась с 240,5 тыс. руб. за метр до 195,6 тыс. руб., то есть примерно на 20%, подсчитала Гусева.

В сообщении Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), посвященном итогам первых десяти месяцев 2016 года, отмечается, что ставки «вернулись на докризисный уровень»

На спрос также повлияло снижение средней площади квартир, на которое пошли девелоперы в условиях жесткой конкуренции, обращает внимание управляющий партнер «Метриум Групп» Мария Литинецкая. «В результате порог входа в столичные проекты стал сопоставим с подмосковными — минимальная цена квартиры в старых границах Москвы начинается от 2,7 млн руб.», — констатирует эксперт. Кроме того, ипотека стала более привлекательной на фоне продолжающегося падения платежеспособности населения, чьи реальные доходы с начала года снизились на 5,3%, добавляет Литинецкая.

Впрочем, девелоперы свидетельствуют о популярности ипотеки не только в бюджетном, но и в более высоких ценовых сегментах. Например, в элитном ЖК «Садовые кварталы» традиционно ипотекой пользовались не больше 10–12% клиентов, однако в 2016 году доля таких сделок увеличилась до 18%, отмечает директор департамента продаж

риелторской компании «Магистрат» (входит в ГК «Интеко») Ольга Павлова.

СТАВКА НА Понижение

Еще один фактор роста ипотечного рынка — повышение доступности кредитов, отмечают участники рынка. С августа 2015 года Центральный банк изменил ключевую ставку с 11 до 10% с возможностью ее дальнейшего снижения в первом-втором кварталах 2017 года. Вслед за регулятором крупнейшие банки тоже стали снижать ставки по договорам ипотечного кредитования.

В сообщении Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), посвященном итогам первых десяти месяцев 2016 года, отмечается, что ставки «вернулись на до-

кризисный уровень». По оценкам АИЖК, на рынке вторичного жилья они начинаются от 11,9% годовых, а в новостройках, где действует программа государственного субсидирования, — от 10,9%.

По данным ЦИАН, в среднем ипотечная ставка для квартир сейчас составляет около 11,5%, а для апартаментов, которые не подпадают под программу государственного субсидирования, — примерно 12,5%. Это привело к тому, что в среднем доля ипотечных сделок с апартаментами примерно на 10 п.п. ниже, чем с квартирами, отмечают аналитики ЦИАН.

По их оценкам, в 2017 году участникам ипотечного рынка будет сложно сохранить достигнутый уровень. Из-за прекращения госпрограммы субсидирования ипотеки в первой половине 2017 года на рынке стоит ожидать спада. Впрочем, его можно будет избежать, если ЦБ продолжит снижать ключевую ставку, констатируют авторы исследования. ■

Москва отличилась

Большинство банков увеличили количество застройщиков, с которыми ведут работу. Если в 2014 году ипотечные кредиты выдавались под покупку недвижимости в 68 строящихся жилых комплексах Москвы, то в 2015-м количество аккредитованных жилых комплексов увеличилось до 98, а по итогам первых 10-ти месяцев 2016 года — до 124, свидетельствуют данные ЦИАН. При этом в 16 жилых комплексах ипотеку предлагают более 10 банков, и конкуренция между ними усиливается. Если два года назад ипотеку в одном жилом комплексе выдавали в среднем 3,2 кре-

дитные организации, то сейчас — 4,6.

По данным ЦИАН, лидером по количеству ипотечных сделок в Москве стал банк ВТБ24, являющийся практически монополистом в проектах компаний «Галс-Девелопмент» и «Дон-строй Инвест». Его доля по количеству ипотечных сделок на рынке за два года увеличилась с 35,8 до 45,6%. На втором месте следует Сбербанк с долей 17,4%, третье — у банка «Возрождение» с 6,5%. Впрочем, в регионах, включая Московскую область, безоговорочным лидером по-прежнему остается Сбербанк, отмечают аналитики ЦИАН.

ПРЕМИЯ РБК 2016

Смотрите 7 декабря

на телеканале РБК

awards.rbc.ru

Ауди — официальный
автомобиль Премии



Бизнес-партнер

Mercury



КамАЗ теряет СНГ: за девять месяцев 2016 года на этот рынок было поставлено 1343 автомобиля и сборочных комплектов деталей, что на 48% меньше результатов аналогичного периода 2015 года

ЭКСПОРТ Российский производитель грузовиков ищет новые рынки сбыта

КамАЗ уезжает в Азию

ВАЛЕРИЯ КОМАРОВА

КамАЗ заявил об активизации работы на новых для себя рынках — в частности, в Юго-Западной Азии и Африке. Эта мера связана с резким снижением популярности продукции автозавода в странах СНГ — за девять месяцев 2016 года продажи КамАЗа на этом рынке упали почти вдвое.

Согласно квартальному отчету КамАЗа, за январь—октябрь 2016 года компания экспортировала 3328 автомобилей и сборочных комплектов деталей (СКД), что на 10,15% ниже показателей аналогичного периода 2015 года. Кроме этого в общей доле экспорта автотехники бренда наблюдается перераспределение долей. КамАЗ продолжает терять СНГ: за девять месяцев 2016 года на этот рынок было поставлено 1343 автомобиля и СКД, что на 48% меньше результатов аналогичного периода 2015 года. Доля стран СНГ в общем объеме экспорта продукции КамАЗа за этот период снизилась с 69,7 до 40,4%. Значительный спад отмечается в Казахстане: по данным компании, экспорт автотехники в эту страну снизился на 61,1% (за девять месяцев 2016 года продано 488 грузовиков и СКД). Подобная картина наблюдается и в других странах СНГ.

Главной причиной сокращения экспорта КамАЗа эксперты называют экономический кризис в странах СНГ. По данным МВФ, в 2015 году ВВП стран СНГ снизился на 2,8%, прогноз на 2016 год — дальнейшее сокращение еще на 0,26%. Ухудшение экономической ситуации спровоцировало снижение спроса и на коммерческие, и на легковые автомобили. Согласно данным АА «Автостат», авторынок Казахстана в январе—сентябре сократился на 74,2% по сравнению с девятью месяцами 2015 года. Рынок новых легковых и легких коммерческих автомобилей Белоруссии за десять месяцев сократился на 34%. Авторынок Украины в 2016 году демонстрирует некоторое восстановление (по данным Укравтопрома, за десять месяцев продажи выросли на 5,2%), но это происходит после сокращения его объемов в несколько десятков раз с 2008 по 2015 год.

«Рынки СНГ сокращаются, поэтому вслед за ними сокращаются и наши продажи», — отмечает руководитель пресс-службы КамАЗа Олег Афанасьев. Что касается конкуренции, то, как заявляет Яковлев, на рынке СНГ, как и на других рынках, КамАЗ конкурирует со всеми брендами.

РАШИРЯЮТ ГОРИЗОНТЫ

23 ноября КамАЗ распространил пресс-релиз о том, что ищет новые рынки сбыта продукции в дальнем

зарубежье. «Мы стараемся компенсировать снижение экспорта в страны СНГ за счет продаж на рынках дальнего зарубежья», — подтверждает Афанасьев. Приоритетными рынками для КамАЗа становятся страны Юго-Восточной Азии, арабские страны, Африка и Южная Америка (Венесуэла, Куба, Колумбия, Перу), расска-

Главной причиной сокращения экспорта КамАЗа эксперты называют экономический кризис в странах СНГ. По данным МВФ, в 2015 году ВВП стран СНГ снизился на 2,8%, прогноз на 2016 год — дальнейшее сокращение еще на 0,26%. Ухудшение экономической ситуации спровоцировало снижение спроса и на коммерческие, и на легковые автомобили

зывает Афанасьев. Об активной экспансии свидетельствуют и показатели экспортных продаж КамАЗа. Согласно квартальному отчету, за девять месяцев компания продала на экспорт 1985 грузовиков и сборочных комплектов деталей, что на 76,8% больше показателей за аналогичный период 2015 года (январь—октябрь 2015-го — 1123 штуки). При этом доля экспорта в страны дальнего зарубежья за девять месяцев выросла с 30,3 до 59,6%. Лидирующие позиции сохраняет за со-

бой Вьетнам, где за девять месяцев было продано 1333 «КамАЗа». Как отмечается в отчете, «хорошая ритмичность поставок и успешная работа дистрибьютора на рынке позволили уже в третьем квартале превзойти на 30% самые оптимистичные прогнозы экспорта во Вьетнам на 2016 год (1 тыс. автомобилей)».

на данный момент новых продвижений по этому поводу нет», — рассказывает Олег Афанасьев.

А ДОМА ЛУЧШЕ

Несмотря на активное расширение рынков сбыта за рубежом, основной доход КамАЗу приносит российский рынок. Согласно годовому отчету КамАЗа, за 2015 год выручка от продаж составила 97,455 млрд руб., что на 12% меньше, чем в 2014 году. Внутренний рынок принес компании 83% выручки (80,812 млрд руб.), на экспортные продажи пришлось всего 16,643 млрд руб.

Такие доходы обеспечивают стабильный рост продаж грузовиков КамАЗа в России. Несмотря на стагнирующий российский рынок, КамАЗ на фоне своих конкурентов активно наращивает продажи. Как сообщает АА «Автостат», КамАЗ по итогам десяти месяцев 2016 года продал 15,8 тыс. грузовиков, что на 15,5% лучше показателей годовой давности. Не все его конкуренты могут похвастаться такими результатами. Scania по итогам января—октября продала на 16,8% меньше грузовиков, продажи MAZa сократились на 9,8%, а продажи Hyundai снизились на 42,5%. По итогам десяти месяцев 2016 года рынок новых грузовых автомобилей в России составил 40,9 тыс. штук, что на 0,8% ниже, чем за аналогичный период 2015 года. ■

«На текущий момент продолжаются переговоры с Малайзией, Индонезией и африканскими странами. Также мы вели переговоры с Аргентиной, но у них очень высокий порог входа на рынок, в обязательном порядке требуется создание производства непосредственно в этой стране с достаточным высоким уровнем экологической безопасности Евро-5. Это очень большие инвестиции, поэтому мы рассматривали создание производства совместно с каким-либо местным игроком. Но

МНЕНИЕ



ФОТО: из личного архива

ОЛЕГ ЯНКЕЛЕВ,
Председатель совета директоров УК «ФинЭкс Плюс»

АЛЕКСЕЙ АРТАМОНОВ,
вице-президент НАУФОР

Как найти деньги для российской экономики

Упаковка банковских активов в прозрачные и пригодные для инвестирования пулы может стать технологией быстрого насыщения рынка ценных бумаг.

Одно за другим приходят сообщения о том, что банковская система России находится в хорошей форме. Об этом говорит президент Путин, рейтинговое агентство Moody's изменило прогноз состояния банковского сектора с «негативного» на «стабильный».

СКОВАННЫЕ РИСКАМИ

И все же банковский сектор пока явно не способен решить задачу по финансированию экономического роста. Трудно заниматься делом, когда ты давно привык к легким деньгам. Особенно когда у тебя к тому же оказались выкручены руки. Это и произошло с российскими банками: они быстро перешли из ситуации кредитного бума, связанного с массированным притоком капитала, в затяжную стагнацию, когда риски энергозависимой экономики России реализовались. Капитальные потоки иссякли, цена на нефть упала, а Банк России был вынужден строже заниматься надзором на фоне разрастания дыр в банковских балансах. Наступил «отлив» — и выяснилось, что банки не могут выполнять функцию финансирования экономики страны из-за большой доли плохих долгов, высоких требований по капиталу и отсутствия воз-

можности брать на себя риск. По данным ЦБ, за счет банковского кредита финансируется лишь 8% инвестиций в основной капитал. Вопреки расхожим политическим клише, кредитно-денежная политика в целом и ставка процента в частности здесь вторична — те же проблемы видны у европейских банков (при сверхмягкой денежной политике ЕЦБ). Российская модель финансового

«В любой стране банковское финансирование проциклично: поток доступных ресурсов иссякает в кризис, так как банки вынуждены сокращать доступность кредитов, чтобы снизить нагрузку на капитал, да и регулятор, озабоченный соображениями макроэкономической стабилизации, зачастую ужесточает требования к финансовому состоянию банков»

сектора построена с оглядкой на континентальный образец, основной чертой которого является доминирование кредитных организаций. В ЕС 60% финансирования приходится на банки, но в последние годы в условиях отсутствия роста риски кредитования таковы, что банки скорее готовы платить ЦБ за размещение пассивов (размещать под отрицательную ставку процента), чем начать кредитовать экономику и формировать соответствующие резервы.

В любой стране банковское финансирование проциклично: по-

ток доступных ресурсов иссякает в кризис, так как банки вынуждены сокращать доступность кредитов, чтобы снизить нагрузку на капитал, да и регулятор, озабоченный соображениями макроэкономической стабилизации, зачастую ужесточает требования к финансовому состоянию банков. К примеру, структурные банковские реформы в США и Великобритании направлены на расчистку балан-

сов банков от рисков, не относящихся непосредственно к кредитованию. Банки «режут» ставшие непрофильными подразделения либо наращивают капитал в ответ на требования регулирования. Пока просвета с банковским финансированием не видно ни в России, ни в ЕС.

Неужели все, что нам остается, — это ждать, пока возобновление экономического роста вновь даст банкам вздохнуть чуть свободнее и вернуться к кредитованию? Может ли российский финансовый сектор найти другие

пути развития? Полагаем, что неиспользованные резервы есть среди небанковских источников финансирования. Единственный ключ к решению проблемы найти невозможно — но принципиально важно обеспечить две составляющие: предложение качественных финансовых активов на организованном рынке и формирование внутреннего спроса на них.

ВЕРНУТЬ ДОВЕРИЕ

Наивно рассчитывать, что в России быстро появится класс новых эмитентов, настольно крупных и щедрых, чтобы взять на себя оплату раздутых издержек финансовой отрасли. Учитывая небольшой размер большинства российских предприятий, высокие издержки по привлечению капитала на рынке и низкую информационную прозрачность, единственный реальный путь по созданию предложения финансовых активов — это секьюритизация. Упаковка банковских активов в прозрачные, диверсифицированные и пригодные для инвестирования пулы может стать технологией быстрого улучшения ситуации. Конечно, это не самая простая задача для профессиональных участников финансового рынка, однако другого способа быстро насытить рынок ценных бумаг, возможно, нет. Кроме того, секьюритизация должна начать нормально работать как инструмент расчистки банковских балансов, и здесь понадобятся изменения в законодательстве.

Очевидно, что индустрии придется преодолеть скептическое отношение регулятора к этому инструменту ввиду очевидно негативной оценки роли, которую сыграли производные ценные бумаги в начале кризиса 2007–2009 годов. Однако мы считаем, что скепсис регулятора и инвесторов может быть нейтрализован за счет большей прозрачности новых инструментов — например, наличия детальной публичной информации об индивидуальных кредитах, составляющих единый пул. Принимая во внимание современный уровень развития информационных технологий, нет сомнений в том, что появятся эффективные платформенные решения, позволяющие быстро получать неискаженную оценку

уровня риска для таких инструментов, независимо от рейтинговых агентств, чья репутация была серьезно подмочена прошлым кризисом.

Второй составляющей должно стать стимулирование спроса со стороны внутреннего инвестора. Накопление средств институциональных инвесторов ограничено из-за затянувшейся реформы и принудительной «стрижки» пенсионной системы. Общая сумма активов физлиц на фондовом рынке составляет лишь 0,5 трлн руб., серьезного притока средств «новых частных инвесторов» пока не ощущается. Как его стимулировать? Финансовая индустрия хотела бы смягчения регулятивного пресса, расширения налоговых льгот и участия государства в создании системы страхования на рынке ценных бумаг. Напротив, Банк России выдвигает предложения, формально направленные на защиту частных инвесторов от самих себя. Подразумевается, что, избавившись от страха, частный инвестор начнет активнее инвестировать, а срок его работы на рынке кратно возрастет. Предложения ЦБ брокерским сообществом пока встречены в штыки, но для долгосрочного развития индустрии важно найти баланс между собственными интересами и интересами клиентов (возможно, через стандарты СРО), сняв опасения регулятора.

Сейчас рынок вновь стоит на исторической развилке. Сумеет ли российский финансовый сектор сделать столь необходимый шаг к диверсификации или останется в полной зависимости от состояния банков? Какие конкретные меры предпринять для стимулирования внутреннего инвестора? Как обеспечить прозрачность и эффективность работы «конвейера секьюритизации»? Нужно ли государству затевать структурные реформы, направленные на ограничение собственных операций банков на финансовых рынках? Вот лишь некоторые из вопросов, которые предстоит решить профессиональному сообществу и регуляторам.

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



**КОНГРЕСС
ПРЕДПРИЯТИЙ
НАНОИНДУСТРИИ**

Международный мультимедийный пресс-центр
МИА «Россия сегодня», Москва, Зубовский бульвар, 4

1

декабря
2016

Пленарная панель

Эволюция технологического
предпринимательства:
от героев-одиночек до конвейерного
производства стартапов

16+

Реклама

Партнеры конгресса



Стратегический партнер



Генеральный партнер



Генеральный радио-партнер



Деловой партнер



Информационные партнеры



Генеральный партнер



Генеральный партнер



Генеральный радио-партнер



Деловой партнер



Как из убыточного мороженого сделать необычное

Десерт со здоровыми амбициями



Производители мороженого Екатерина Кудряшова (на фото слева) и Ирина Гармаева (справа) сделали ставку на необычных потребителей — йогов, спортсменов и веганов — и новые каналы сбыта, включая фитнес-центры

РЕГИНА САДЫКОВА

Две девушки купили убыточное производство мороженого, сделали ставку на необычные вкусы и нестандартные каналы продаж. Сейчас мороженое для веганов и любителей здорового образа жизни приносит 5 млн руб. выручки в месяц.

Бренд-менеджер производителя игрушек и детской одежды Gulliver Ирина Гармаева и руководитель отдела продаж сети «Комус» Екатерина Кудряшова мечтали забыть об офисной рутине и заняться делом по душе. Таковым им показался бизнес по производству и продаже мороженого под брендом IceCro. Они выкупили его в июле 2015 года. А это оказалась неработающая модель, которая тут же начала съедать их деньги. «Когда мы до конца осознали экономическую ситуацию в только что приобретенном нами бизнесе, то схватились за голову», — вспоминает Екатерина Кудряшова.

Девушки отдали за ООО «Иль Мио Мороженко» 3 млн руб. Компания была основана в 2010 году

Анной и Надеждой Борода. Они хотели создать сеть мини-кафе с мороженым в торговых центрах и поставлять туда собственную продукцию. Производили мороженое в небольшом цехе на севере Москвы. Но дело не пошло — в 2014 году компанию выкупили Дмитрий Скрябин и Илья Васюнин. Однако и они вскоре решили избавиться от компании. «У нас были другие проекты, этот проект был не самым приоритетным. Заниматься мороженым нам стало неинтересно», — вспоминает Илья Васюнин.

Но Кудряшова и Гармаева неудачи предшественников не остановили. «Мы такие активные, что иногда сначала сделаем, а потом подумаем», — смеются девушки. Подруги познакомились летом 2010-го во время отдыха на Кипре. С тех пор часто встречались и вместе отмечали праздники. «Мы всегда знали, что наша энергия должна найти выход, все время думали о собственном деле. Встречались вечерами, сидели в кафе, придумывали, чем заняться», — вспоминают предпринимательницы. У них были мысли организовать доставку детской одежды из Ки-

тая, еще — открыть свой ресторан. В итоге остановились на кафе-мороженом. Тогда только что открылся Центральный детский магазин (ЦДМ), и подруги всерьез решили открывать точку именно там. Однажды они наткнулись в интернете на объявление о продаже бизнеса по производству мороженого. «Мы решили съездить посмотреть. В итоге нас все заворожило, поняли, что это наше», — говорит Гармаева.

Деньги собирали по всем знакомым. Кудряшова продала свой BMW X5, а Гармаева пошла по родственникам. Кто-то одолжил 50 тыс. руб., кто-то — 100 тыс. руб., самым щедрым оказался дедушка, живущий в деревне под Улан-Удэ, откуда родом Ирина, — он дал 300 тыс. руб. Дедушка не мог придумать, как передать деньги, в итоге к нему за наличкой приехал дядя предпринимательницы.

ДИЕТИЧЕСКАЯ СТРАТЕГИЯ

Подругам достался бренд IceCro, оборудование для производства 100 кг мороженого в сутки, права на аренду цеха площадью 60 кв. м с небольшим офисом и два ми-

ни-кафе в торговых центрах. Оказалось, что выручка обоих кафе не отбивает не только стоимость аренды, но даже и затраты на производство. Бизнес-модель не работала. «Кафе тянули весь бизнес вниз, а мы лихорадочно придумывали, как же нам быть», — вспоминает Екатерина.

Решили сделать ставку на производство мороженого в стаканчиках, а от розничных точек избавиться вовсе. «Я решила, что смогу привлечь какую-нибудь сеть, а Ирина начала активно разрабатывать упаковку и новые сорта», — говорит Екатерина.

Любимым делом девушек стало придумывание новых вкусов мороженого, они не могут остановиться до сих пор. «Экспериментировали с алкогольным мороженым. За 20 минут придумали 15 разных вкусов и названия к ним: «Французская Ривьера», «Клубника с шампанским», «Первачок», «Самогон», — смеется Ирина.

Развитие новой линейки девушки начали, впрочем, не с «Первачка», а с линии Yoga: это диетическое мороженое без сахара, жира и с добавлением пробиотиков, а

также специй и пряностей. Далее последовала линейка Sport — протеиновое (с высоким содержанием белка) мороженое и Vegan — без лактозы и ингредиентов животного происхождения. Помогло профильное образование Гармаевой: в 2007 году она окончила Восточно-сибирский государственный технологический университет по специальности «инженер-технолог пищевой промышленности». «Нам было важно, чтобы у любого человека, будь он веган, спортсмен или аллергик, была свобода есть то, что ему нравится», — объясняет Гармаева.

Чтобы продавать необычное мороженое, требовались сертификаты. Тут возникли проблемы. «Никто не понимает, что это за мороженое и как писать ТУ с таким составом. Мы даже несколько раз сертифицирующие органы меняли», — жалуются предпринимательницы. Получение сертификатов заняло четыре месяца.

Выжить бизнесу в первые месяцы удалось за счет контрактов на поставку мороженого в кафе и рестораны — «наследства» от предыдущих владельцев. Мороженое продавалось в «Меркато», «Хайт»,

Сладкий экспорт

46,5
млрд руб.

— объем рынка мороженого в денежном выражении в 2015 году в России

12%

— среднегодовой рост рынка с 2010 года

33,7%
рынка

контролируют небольшие локальные производители

4,5%

произведено в России мороженого экспортируется

18 юаней
(180 руб.)

стоит российский пломбир в вафельном стаканчике в Китае, в России — 40–50 руб.

ФОТО: Владислав Шатило/РБК

«Март» и на детских развлекательных площадках в торговых центрах. В это время партнеры искали новых поставщиков, подходящую упаковку, разрабатывали дизайн стаканчиков. «Упаковку мы разработали буквально за три недели — без брендбука и изменения логотипа — нужно было срочно запустить производство», — говорит Кудряшова. Чтобы работать с розничными сетями, пришлось докупать фасовочную линию. Сайт заказали у знакомых за 60 тыс. руб.

Пока Гармаева разрабатывала дизайн, Кудряшова вела переговоры с сетями и старалась попасть на городские мероприятия, где можно было бы продвинуть бренд. Например, только купив бизнес, девушки арендовали точку на выставке цветов, проходившей в парке «Музеон», но восемь из десяти дней выставки выдалось дождливыми, отбить затраты удалось только за последние два дня, когда выглянуло солнце.

Благодаря сотрудничеству с фитнес-клубами продажи выросли в несколько раз — сейчас они составляют порядка 5 млн руб. в месяц при рентабельности около 35%.

Но всю прибыль предпринимательницы реинвестируют в покупку холодильников и расширение мощности производства — сейчас она составляет до 2 т мороженого в сутки (была 100 кг).

Летом 2015-го департамент торговли правительства Москвы предоставил возможность предпринимателям, прошедшим конкурс, бесплатно арендовать торговые точки в рамках фестиваля «Московское мороженое». Девушки получили на две недели «торговый домик» на одной из площадок фестиваля в центре Москвы. Продажи шли хорошо, но и лето заканчивалось.

Первым крупным клиентом стала «Азбука вкуса». Кудряшова считает, что договориться с закупщиками сети помогло не только разнообразие ассортиментной линейки, но и тренд на импортозамещение. Многие зарубежные премиальные марки вытеснились российскими аналогами — хотя мороженое от «Иль Мио Мороженко» позиционируется как премиальное и стоит не дешевле западных сортов: в рознице 75-граммовая баночка IceCro стоит около 120 руб.

Вторым крупным заказчиком стала кейтеринговая компания, поставляющая еду для Singapore Airlines. Представители компании сами вышли на предпринимательниц — их заинтересовал ассортимент. Переговоры длились два месяца, авиакомпания трижды проводила аудит производства и в итоге начала сотрудничать. Но появление первых крупных клиентов обернулось новыми проблемами. «Оба контракта — и с «Азбукой вкуса», и с Singapore Airlines — мы подписали 1 сентября 2015 года, — вспоминает Кудряшова. — Нам нужно было производить мороженое, покупать сырье, а деньги кончились. Все сети работают по постоплате до 45 дней».

На производство партии не хватало около миллиона рублей, и предпринимательницы решили взять кредит в банке. «Мы подали заявки в пять банков, потратили уйму времени, но нам никто не одобрил кредит», — говорит Екатерина Кудряшова. Пришлось привлечь инвестора — знакомый Юрий Никульшин вложил недостающие деньги и получил треть компании. Девушки уверяют, что договор с ним таков: вернут долг с процентами, и тогда Юрий выйдет из состава учредителей.

По данным СПАРК, выручка компании в 2015 году выросла в 1,5 раза и составила 7,3 млн руб., прибыль — 523 тыс. руб. Это было только начало.

НЕСТАНДАРТНЫЙ ПОДХОД

Весной 2016 года у «Иль Мио Мороженко» появился еще один крупный клиент — сеть «ВкусВилл». «Там, конечно, не самые выгодные

растет, и очевидно, что тренд в ближайшее время не изменится». Этим летом сеть продавала 4–5 тыс. упаковок мороженого в неделю и хотела было заказать больше, но не хватило мощностей производства. Осенью продажи снизились в два раза. Сейчас сеть совместно с производителем разрабатывает новые вкусы к сезону 2017 года.

Для IceCro девушки придумали новый канал продаж — начали переговоры с фитнес-клубами. Те были не против продавать ЗОЖ-мороженое, но им были нужны морозилки. «Мы долго анализировали, считали — выходило, что морозилка окупается только после четвертой поставки, но все-таки мы решили поставить их», — рассказывает Кудряшова. Обходится каждая морозилка в сумму около 25 тыс. руб., зато сегодня мороженое IceCro можно купить в фитнес-клубах «Зебра», «Онегин», «Дельфин», «Твой фитнес», Some on Gym и др. Этот канал приносит уже до 50% продаж. Линию Vegan также начали продавать веганские магазины SasaCow, «Этика», Harry Vegan Team, веганское кафе «ЭкоДиван», аптека Organic и даже клиника Slim House.

Стратегия оказалась рискованная. Один дистрибьютор из Ростова-на-Дону заказал десять морозилок и партию мороженого в общей сложности на 500 тыс. руб., а заплатил только 250 тыс. руб. предоплаты. Потом уверил, что продажи не пошли, а вернуть холодильники не может уже год. Екатерина собирается в командировку в Ростов-на-Дону вызывать торговое оборудование.

Благодаря сотрудничеству с фитнес-клубами продажи выросли в несколько раз — сейчас они составляют порядка 5 млн руб. в месяц при рентабельности около 35%. Но всю прибыль предпринимательницы реинвестируют в покупку холодильников и расши-

Рынок мороженого

По данным исследования маркетингового агентства MaksiOma, производство мороженого в 2015 году в России составило 359,2 тыс. т, что на 4,9% ниже уровня 2014 года. Однако в 2016 году по прогнозам производство вырастет на 8%. При этом девальвация рубля позволила производителям увеличить экспорт в 2015 году на 7%. По итогам 2015 года в пятерку крупнейших стран — покупателей мороженого из России входят: Казахстан,

Монголия, Украина, Белоруссия и Грузия. Но самый перспективный рынок — Китай. Один из крупнейших российских производителей мороженого, «Петрохолд», в конце прошлого года открыл представительство в Пекине и сейчас активно наращивает продажи. Если в 2010 году китайский рынок мороженого составлял \$4,07 млрд, то в 2016 году достигнет \$6,65 млрд, судя по отчету Assessment of the Indo-China Ice Cream Market 2016.

рение мощности производства — сейчас она составляет до 2 т мороженого в сутки (была 100 кг). На производстве уже работают восемь человек, хотя на старте трудился всего один.

Несмотря на практически промышленные масштабы, стартап все еще на ручном управлении. Например, 2 января 2016 года Екатерине позвонил заказчик и сказал, что перепутал вкус мороженого в заказе на 3 тыс. банок. Он заказал «клубнику со сливками», а оказалось, что нужно «с шоколадным печеньем». «Поставщики, до которых я чудом дозвонилась, на своей машине привезли нам сырье. А мы побежали в ближайшие магазины, купили там пакетами молоко, сливки, масло», — вспоминает Ирина. «Я в это время обзванивала круглосуточные типографии, которые распечатывают упаковку», — говорит Екатерина. В итоге вся команда 2 января переклеивала этикетки, а заказ был все-таки выполнен.

Не исключено, что работать в авральном режиме сотрудникам «Иль Мио Мороженко» скоро придется постоянно — поставками необычного мороженого заинтересовались китайцы.

«Как только мы купили бизнес, я подумала, что мы начнем экспортировать в Монголию, а там и в Китай», — говорит Гармаева. О бизнесе в КНР она мечтает с тех времен, как жила в Бурятии. Весной этого года девушки отправились в Тяньцзинь на выставку Icecream China, где представили свой бренд. «На нас там просто напали — китайцы раскупили всю продукцию за час!» — вспоминает Кудряшова. Об оптовых поставках сразу договориться не удалось, но спустя 12 дней девушки снова попали в Китай в составе делегации Российского экспортного центра — на этот раз на Russian GastroWeek, проходившую в Пекине и Гуанчжоу. «Мы повезли перспективных российских производителей пищевой продукции в Китай, чтобы они провели дегустационные сессии для представителей розничных сетей и ресторанно-гостиничного бизнеса», — говорит Ирина Алпатова, эксперт по внешним коммуникациям Российского экспортного центра. Во время второй поездки «Иль Мио Мороженко» удалось заключить предварительный договор о поставках мороженого с внешнеторговой компанией «Тяньгао» на \$1,2 млн. ■

Соорганизатор
МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Минтранс России

**ЮБИЛЕЙНЫЙ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ФОРУМ И ВЫСТАВКА**

30 ноября – 2 декабря 2016
Комплекс «Гостиный Двор», Москва

TRANSWEEK.RU

+7 (495) 988 18 00
info@transweek.ru

Как инвесторам заработать на больших распродажах

Акции на «черный» день

ДАНИЛ СЕДЛОВ

«Черная пятница», которая в этом году приходится на 25 ноября, открывает в США сезон рождественских распродаж. В этот период ретейлеры делают до 30% годовой выручки. Чьи акции вырастут благодаря праздничному ажиотажу?

Любители шопинга по всему миру готовятся к «черной пятнице», которая в этом году выпадает на 25 ноября. В этот день стартует традиционный рождественский сезон распродаж, когда крупнейшие торговые сети и онлайн-гипермаркеты назначают значительные скидки на большинство товаров. Особой популярностью «черная пятница» пользуется в США — именно там придумали этот праздник потребления, который, как правило, растягивается на три дня, захватывая выходные.

По прогнозам, за весь сезон распродаж, то есть с ноября по декабрь, покупатели в США потратят на подарки около \$655,8 млрд

Ожидается, что в этом году американские покупатели будут еще активнее, чем годом ранее. По оценкам Национальной федерации ретейлеров США (NRF), в 2016 году покупки во время трехдневных распродаж совершат 137,4 млн американцев, что на 3,6% выше прошлогоднего показателя (135,8 млн). Прогнозируется, что за весь сезон распродаж, то есть с ноября по декабрь, покупатели потратят на подарки около \$655,8 млрд, то есть заметно больше, чем в 2015 году, когда их расходы составили \$626,1 млрд. В докладе NRF поясняется, что ключевым фактором роста станет увеличение доли молодых покупателей, готовых тратить деньги на гаджеты и модную одежду. Предполагается, что до 86% всех покупок в эту пятницу совершат американцы в возрасте от 18 до 24 лет.

Влияние «черной пятницы» на бизнес торговых сетей и производителей потребительских товаров трудно переоценить. Большинство ретейлеров в США получают до 30% годовой и 40% квартальной выручки именно за счет распродаж в конце ноября, указывает в своем обзоре аналитик исследовательской компании Zacks Investment Research Индрадип Гош. Поэтому покупка акций торговых сетей с сильными фундаментальными показателями может оказаться неплохой пред-



ВЫБОР РОССИЙСКИХ ЭКСПЕРТОВ

Аналитик ГК «Финам» Вадим Сысоев считает, что на вышеперечисленных пяти компаниях список бенефициаров «черной пятницы» не исчерпывается. Эксперт советует инвесторам обратить внимание на акции крупнейшей в США сети универмагов Macy's, чья средняя скидка в период распродаж составит 63,4% по сравнению со скидкой в размере 56% в 2015 году. Также он отмечает, что с каждым годом увеличивается доля интернет-покупок во время «черной пятницы». В прошлом году онлайн-продажи выросли на 14,3%, в этот сезон распродаж ожидается их рост еще на 13,3%.

В связи с этим самым логичным выбором для инвестора, говорит Сысоев, станут акции крупнейшего интернет-ретейлера США Amazon.com и онлайн-гипермаркета eBay. «За последние десять лет бумаги Amazon.com в период распродаж с ноября по декабрь росли в девяти случаях из десяти», — поясняет аналитик. Сысоев также выделяет бумаги службы доставки товаров United Parcel Service (UPS), чьи котировки за последние десять лет также показывали положительную динамику в девяти случаях из десяти во время «черной пятницы».

Начальник департамента торговых операций ИК «Фридом Финанс» Игорь Ключнев добавляет к этому списку акции крупнейшей сети гипермаркетов в мире — Walmart. Эта компания активно развивает сегмент интернет-торговли, что в перспективе позволит ей конкурировать не только с торговыми сетями, но с ведущими онлайн-ретейлерами, подчеркивает финансист. «Недавно Walmart пережила довольно сильную коррекцию. Ее акции снизились с максимума в \$87,5 за бумагу до отметки \$70. Это хорошая возможность для покупки, потому что в следующем году мы ожидаем рост их цены до \$90», — говорит Ключнев. Эксперт также советует инвесторам вложиться в биржевой инвестиционный фонд SPDR S&P Retail ETF (XRT), в портфеле которого наиболее ликвидные акции десяти американских ретейлеров. «На этой неделе этот фонд уже прибавил в цене почти 4%. В ближайшее время его бумаги продолжат рост», — отмечает он.

Руководитель учебного центра ПАО «Санкт-Петербургская биржа» Павел Пахомов, в свою очередь, выделяет акции компаний-дискаунтеров — таких как Dollar General. «Это сеть недорогих магазинов, которые работают в 43 американских штатах. Они и в обычное время устраивают большие скидки, а в сезон распродаж их конкурентное преимущество усиливается», — заключает он. ■

праздничной инвестицией, отмечает эксперт.

ДОХОДНЫЕ РЕТЕЙЛЕРЫ

Главными бенефициарами предстоящего потребительского бума Zacks Investment Research считает сеть магазинов бытовой электроники и гаджетов Best Buy, производителя и дистрибьютора детской одежды The Children's Place, обувного ретейлера DSW, второго по величине дискаунтера США

Target Corp и сеть магазинов одежды Nordstrom.

Согласно прогнозу Zacks, в 2016 году компания Best Buy может увеличить прибыль в годовом выражении на 16,7%, The Children's Place — на 40,5%, Target — на 11,3%, а Nordstrom — на 2,1%. У продавца обуви DSW не столь радужные перспективы: по итогам года его прибыль может снизиться на 12%. А вот финансовые результаты ретейлера за четвертый квартал 2016 года должны порадовать инвестора, считают в Zacks, — прибыль

компании в этот период должна вырасти на 37%. При этом в следующем финансовом году ожидается рост чистой прибыли DWS на 6,92%.

По итогам прошлого года сезона рождественских распродаж (с 24 ноября по 25 декабря) акции Best Buy выросли на 47,8%. За 2015 год они, впрочем, потеряли в цене около 20%, но уже в январе 2016 года возобновили рост и с тех пор подорожали на 64%. Бумаги The Children's Place в прошлый сезон распродаж прибавили в цене 6%. За 2015 год их котировки выросли на 8,6%, а с января 2016 года поднялись еще на 60%.

Акции Target с предыдущей «черной пятницы» до Рождества показали символический рост на 0,4%, но по итогам 2015 года они подорожали на 6,6%. С начала 2016 года котировки незначительно просели — на 0,7%. Капитализация сети магазинов Nordstrom, напротив, снижалась в период рождественского бума: в ноябре—декабре акции компании упали почти на 10%. За 2015 год котировки Nordstrom и вовсе опустились на 55%. С начала текущего года акции компании возобновили рост, поднявшись на 17%. Бумаги обувного ретейлера DSW в прошлогодний сезон распродаж выросли на 3%, а по итогам 2015 года — просели на 32%. В 2016 году они демонстрируют слабый рост — на 3,5% с января.

Самые перспективные акции для покупки перед рождественскими распродажами в 2016 году

Компания	Стоимость акции, \$*	Ожидаемый рост прибыли в 2016 году, %**	Прогнозная цена на акцию, \$**
Amazon.com	785,33	295,09	915
Best Buy	46,6	16,7	53
Dollar General	79,3	13,47	87
DSW	24,9	-12,02	28
eBay	29,06	1,11	32
Macy's	44,46	-13,26	48
Nordstrom	57,9	2,1	60
Target	77,87	11,3	90
The Children's Place	104,3	40,5	110
United Parcel Service	114,63	6,9	115
Walmart	70,12	-6,05	74

* Цена на момент закрытия торговой сессии 23.11.2016

** Согласно консенсус-прогнозу аналитиков Zacks Investment Research на 2016 год

Источник: Zacks Investment Research, ИК «Фридом Финанс», ГК «Финам», Санкт-Петербургская биржа