



БАНК
РАЗВИТИЯ

ОБЗОР ПРЕССЫ

22 апреля 2015 г.

ПРЕСС-СЛУЖБА
МОСКВА-2015

СОДЕРЖАНИЕ:

ВНЕШЭКОНОМБАНК	3
«Мои амбиции – поднять российский экспорт»	3
Первый зампред ВЭБа убежден в необходимости централизованной поддержки экспорта - ГАЗЕТА	12
ВЭБ оценил потребность ракетно-космической отрасли в инвестициях в сотни миллиардов рублей.....	13
Телеканал "Россия 24", ПРОЕКТЫ РАЗВИТИЯ, 21.04.2015, 07:24	14
ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ	16
ОБЗОР - РФ обсудит условия участия в энергопроектах в Аргентине и на Кубе	16
Минэкономразвития РФ разработало законопроект о поддержке экспорта.....	18
ПРАВИТЕЛЬСТВО РОССИИ РЕШИТ СУДЬБУ НАКОПИТЕЛЬНЫХ ПЕНСИЙ.....	19
СОГЛАСОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА СТРАН БРИКС УСКОРЕНО - МИД РФ	21
ГПБ в 2014г получил 13,7 млрд руб. чистого убытка по МСФО против 33 млрд руб. прибыли в 2013г	22

ВНЕШЭКОНОМБАНК



Действующие лица

«МОИ АМБИЦИИ – ПОДНЯТЬ РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТ»

Филипп Стеркин, Елизавета Базанова
22 апреля 2015
Ведомости

Фрадковы – династия государственников: работают чиновниками, госбанкирами. Петр Фрадков со студенческой скамьи во **Внешэкономбанке** – устроиться на работу помог папа, признает он. Амбиций повторить успех отца, Михаила Фрадкова, и дослужиться до премьера у Петра Фрадкова пока нет, но движется он по папиной линии – внешнеэкономические связи (путь отца – от внешней торговли до разведки). С 2011 г. Петр Фрадков возглавляет Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций («Эксар»). С 2011 г. агентство застраховало экспортные поставки объемом более \$6,5 млрд. Теперь он собирается заняться и нефинансовой поддержкой экспорта – упрощать процедуры, консультировать, помогать выходить на новые рынки. В интервью «Ведомостям» он пытается объяснить, как именно.

– Ваш отец помогал вам в вашей карьере?

– Да, конечно, подсказывал что-то мне, советовал в начале моей деятельности.

– Ну кроме советов – продвижение в карьерном смысле?

– Да, после того как я закончил институт, пришел работать на экспертную позицию в уважаемый институт – **ВЭБ**. Это как толчок первый был.

– Ваш отец занимал пост премьер-министра, а у вас какие амбиции? Есть амбиции занять аналогичный пост?

– Неплохо. (Смеется.) Вы меня застали врасплох. Честно говоря, о таком развитии событий даже не думал. (Смеется.) Все мои мысли связаны с поддержкой экспорта. Моя задача – совместить интерес и реализацию амбициозных планов.

– Пока ваши амбиции – поднять российский экспорт.

– Точно...

– Сейчас ваш отец занимается разведкой, возглавляет Службу внешней разведки, вы занимаетесь экспортом. Вы как-то обсуждаете свою работу?

– Нет, его работу я не имею возможности обсуждать. (Смеется.) Ему интересна тема по линии экспорта, все-таки это вопрос внешней торговли, которой он занимался в свои молодые годы, ему это интересно.

Мы не часто видимся, так что всегда есть что обсудить и помимо работы.

– Не хотите ли на государственную службу? Зовут, предлагают?

– Я там не был. Пока предложений не было, а значит, нет и предмета.

«Через себя пропустил»

– В чем основная цель создаваемого Российского экспортного центра?

– В последние два года стало понятно, что требуется консолидация сервисов для экспортеров. Мы вели активно работу напрямую с экспортерами – и при запуске операций «Эксара», и в рамках дорожной карты по поддержке экспорта (дорожная карта «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта», утверждена распоряжением правительства Российской Федерации от 29 июня 2012 г. № 1128-р. – «Ведомости»). Это одна из дорожных карт, которая в свое время была разработана в рамках национальной предпринимательской инициативы. Экспорт в те времена, к сожалению, еще не воспринимался как один из ключевых приоритетов. Тем не менее задача по развитию условий для экспортной деятельности была сформулирована и стала реализовываться. Сейчас уже принята третья редакция этой карты, правительство одобрило ее в начале апреля.

Быстро стало понятно, что для решения поставленной задачи требуется построение единой системы поддержки экспорта. До этого времени мы сегментировали работу с разных точек зрения. Безусловно, свой результат дала работа над финансовыми инструментами поддержки экспорта, включая начинания самого **Внешэкономбанка**: был создан «Эксар», перестроен Росэксимбанк, но этого категорически сейчас недостаточно.

Система поддержки экспорта требует и финансовых и нефинансовых мер. И как раз работа над дорожной картой послужила основополагающим фактором для большой работы по формированию системы. Шли длительные обсуждения с участием [первого вице-преьера] Игоря Ивановича Шувалова, который эту работу возглавил, Андреем Рэмовичем [Белоусовым], который начал работу по созданию дорожной карты и активно принимает участие в ее разработке, с профильными министерствами и лично с министрами. В результате было подтверждено, что невозможно говорить о полноценной системе поддержки экспорта, используя только финансовую поддержку – «Эксар», Росэксимбанк. С другой стороны, развивать отдельно нефинансовый инструментарий тоже нелогично. Нужна единая система управления. Было принято решение создать соответствующий институт – Российский экспортный центр, над запуском которого мы сейчас активно работаем. 13 апреля Дмитрий Анатольевич [Медведев] подписал решение о создании организации в структуре **Внешэкономбанка**.

– А как с Шуваловым решение принималось?

– Центр по поддержке экспорта – это инициатива Игоря Ивановича. Мне кажется, что он эту тему досконально изучил, можно сказать, «через себя пропустил». На совещаниях он часто приводил мнение экспертов, указывающих на Китай, который в условиях санкций в конце 1980-х гг. не «заперся», а, наоборот, либерализовал свой экспорт – законодательство, систему поддержки и т. д. Конечно, нам было проще действовать с такой поддержкой. В том числе и в вопросе решения по корпоративной структуре – логика создания центра на базе **ВЭБа** (у Игоря Ивановича это прозвучало четко), учитывая мандат **ВЭБа** как института развития, и передача центру «Эксара» и Росэксимбанка и выстраивание единой системы стратегического управления экспортным блоком в **ВЭБе** – здесь была очень большая поддержка и единодушие.

– Изначально было – создадим много точек поддержки, чтобы никак не было точек пересечения, теперь возникла идея объединить. Иногда со стороны это воспринимается, что отдельные точки плохо работают.

– Никто не говорит про нехорошо работающие, тут речь идет об отсутствии единой системы. Со временем развития направления приходит понимание, как это должно работать эффективнее. Появляются новые вещи, то, чего раньше не было. За последние годы заработал механизм страхования экспорта, механизм субсидирования – это все новые вещи. Да, в финансовой части много сделано, теперь новый этап по дорожной карте, который нужно организовать. Не работает

– потому что в таком виде еще не запущено. Это новая инициатива, и рано говорить, что она на замену плохой. Это просто новая система, новое качество.

«Стереотип, что экспорта нет, – это неправда»

– Вы говорите, идея возникла два года назад, но сейчас ситуация в экономике, ситуация с экспортом поменялись.

– Два года назад возникла идея не центра, а возникла тема «системной поддержки экспорта». Потому что стало ясно, что существовавшая на тот момент поддержка не в полной мере отвечает требованиям и запросам российских экспортеров. На данный момент мы имеем финансовые институты и ведомства, которые оказывают и нефинансовую поддержку экспорта – сопровождение [экспортных сделок] на внешних рынках, выявление спроса на отечественную продукцию, изучение особенностей работы на тех или иных рынках. Вопросы, связанные с оформлением экспорта, тоже их компетенция. Раньше было как: экспортер, который и хотел бы получить помощь, не обращался за ней к государству – как раз из-за недостаточной структурированности этой системы поддержки. Пришло понимание, что нужно создавать систему «одного окна», через которое экспортер получит весь спектр услуг по поддержке своей продукции на зарубежных рынках, при этом не отбирая функционал у ведомств, а выступая помощником, посредником между экспортером и ведомствами.

– Что значит посредником? То есть лоббистом?

– Посредничество в данном случае – это реакция на то, что функции по поддержке экспорта разбросаны по разным ведомствам. Создаваемый центр будет партнером для экспортера в получении полного комплекса услуг. Центр будет работать таким образом, что, когда экспортер будет обращаться за помощью, он, по большому счету, не должен разбираться, как работает данный механизм, но при этом он имеет возможность получить консультацию по любому вопросу. Получить консультацию и результат – результат может быть выражен в быстром получении финансовой помощи, комплекса нефинансовых услуг, решения точечной проблемы. В итоге нефинансовую услугу окажет ведомство, но уже по запросу Российского экспортного центра, а они [центр и ведомство] уже будут работать над вопросом через четкую систему взаимоотношений – соглашения, акты правительства о взаимодействии и проч.

– Какие нефинансовые услуги будет получать экспортер?

– Перечень достаточно большой. Например, помощь в таможенном оформлении или оформлении возмещения НДС по экспорту.

– Для этого есть налоговая служба.

– Да, налоговая служба и будет продолжать свою работу, но мелкие и средние экспортеры в большинстве своем просто не знают, как им оформить документы на возмещение НДС.

– Но сейчас же есть ускоренная система возмещения налога.

– Тем не менее вопросы возникают, и на сегодняшний день существуют и технические, и содержательные проблемы. Мы прорабатываем вопрос по обращению экспортера в экспортный центр, а уже у центра и ФНС будет свой регламентный порядок по урегулированию данного вопроса. То же самое с таможенной службой, с вопросами продвижения на рынках.

К примеру, у нас существует система торговых представительств за рубежом, их более 50. Но по практике мало кто из экспортеров взаимодействует с торгпредствами. Не потому, что торгпредства не хотят работать с обращениями экспортеров, а в большинстве случаев экспортеры просто физически туда не ходят, и торгпредства не имеют возможности решать конкретные задачи для бизнеса.

В задачи создаваемого центра также будет входить работа по продвижению российской

продукции на внешние рынки и активная проработка запросов экспортеров с торгпредствами, совместное развитие такой проектной бизнес-компетенции торгпредств.

– Сложно представить, что торгпредства способны значимо помочь в продвижении товара на рынок.

– Здесь есть всегда два подхода: можно закрыть и быстро развалить то, что существовало годами, а можно попытаться поэтапно реформировать. Одним из аргументов в пользу создания центра именно в таком виде как раз и служит стремление внедрить и активизировать все государственные механизмы, чтобы они начали работать как единый рыночный механизм. Конечно, никто не говорит о том, что торгпредства должны стать коммерческими организациями с всесторонней рыночной экспертизой – это невозможно, слишком широкое поле вопросов. Центр будет ставить задачу торгпредствам напрямую, есть договоренность о такой возможности, и в форме не просто предоставления всесторонней информации по рынку, а в форме конкретных вопросов по продвижению конкретного товара конкретного производителя на конкретные рынки.

Устоявшийся стереотип, что экспорта нет, российский экспорт неконкурентоспособный, – это все неправда.

Одна из задач центра – сформировать и поддерживать непрерывный поток разнообразных проектов компаний самого разного профиля, потому что взять и развивать 20 проектов крупных компаний – это нетяжело.

– Чтобы оказывать консультации по разного рода вопросам, необходим большой штат. Вы специалистов будете брать в штат или это будут специалисты на аутсорсинге?

– Несомненно, будет комбинация. Не хотелось бы создавать очередную «мусорообразную» структуру, которая занималась бы всем. Исходим из того, что на первом этапе количество людей будет небольшим, должна быть компактная команда. Сам центр будет делать упор на развитие компетенций в части нефинансового инструментария, а финансовая поддержка останется полностью в «Эксаре», Росэксимбанке, **ВЭБе**.

Нефинансовых направлений работы предостаточно: поддержка доступа на рынок, защита интеллектуальной собственности, сертификация, разрешительная документация и т. д. И конечно, один и тот же человек, к примеру специалист по сертификации, не может быть одновременно специалистом по Франции и, скажем, по Йемену. Конечно, мы не будем держать специалистов по каждому направлению деятельности по каждой стране, но определенная группа качественных специалистов в целом по сертификации и спецрегулированию точно будет, будет специальная группа по налогообложению и валютному контролю и т. п. В узкоспециализированных вопросах будем обращаться за помощью к внешним специалистам.

«Министерства никогда не будут клиентоориентированными»

– Как будет проходить капитализация данного центра?

– Пока принято решение о капитализации центра со стороны **ВЭБа**, так как центр создается в его структуре. Банк будет являться единственным акционером центра. Центру будут переданы акции «Эксара» и Росэксимбанка, тем самым капитал центра увеличится. На этапе пилотного запуска центру вполне достаточно собственных ресурсов, и уж точно центр создается не для того, чтобы зарабатывать на экспортере, поэтому денег за свою работу с экспортеров мы брать вначале не планируем. Возможно, если работа центра будет суперэффективной, экспортеры подтвердят, что это им в помощь по разным направлениям – и по финансовым ресурсам, и по консультированию, и по продвижению, – у центра оформится четкий и уникальный на рынке продукт, то будем рассматривать возможность по получению комиссии от экспортера за работу, но это будет точно не на данном этапе. Позже все это будем обсуждать с правительством и экспертами.

– Может быть, стоит делать проект как полукоммерческий? Как правило, когда я плачу, я знаю и считаю, что должен получить больше. И тот, кто мне оказывает услугу, понимает, что должен

оказать ее в полной мере.

– Все экспортеры, с которыми мы говорили о создании центра, проявили свою заинтересованность. Но заинтересованность и готовность платить – это разные вещи. Сейчас необходимо начать работать, а чем ближе мы будем к конкретным проектным вопросам, тем проще построить работу и понять необходимость оказания платных услуг.

– Вы говорили, что проводите совещание с экспортерами, у Шувалова проводили совещание, но центр ориентирован не на крупный бизнес, но наверняка на совещания к Шувалову ходил крупный бизнес?

– Когда мы собирались у Игоря Ивановича, упор был сделан как раз на средние компании. При этом, безусловно, никто не говорит, что крупному бизнесу не будет оказана услуга, но будем реалистами – крупные компании имеют возможность сами решать свои вопросы, у них есть свои ресурсы. Наша задача – донести информацию до малых и средних компаний об инструментарии, о существующих для них возможностях.

– Как донести информацию такому массовому количеству экспортеров – это действительно вопрос.

– Вопрос непростой, но решаемый. За моими плечами уже опыт «Эксара». Представьте, три года назад появился механизм, который никто в принципе не понимал. Ну как, к примеру, если бы три года назад появилось такое понятие, как «кредит». Сейчас все с этим понятием живут, и то иногда возникают вопросы, а тут какое-то страхование экспорта появилось. И конечно, иногда воспринималось агрессивно, как будто это очередная попытка развести на дополнительные траты. Но вопрос коммуникации решался за счет разъяснений, десятков, сотен семинаров, встреч с экспортерами, финансовыми структурами. Я сам тоже проводил такие встречи. Поэтому считаю, что в задачи центра, особенно на первом этапе, должен входить вопрос коммуникации с регионами, разъяснения инструментария, в комплексе финансового и нефинансового, необходимо услышать регионы, узнать их потребности, сформулировать необходимые изменения среды для системного решения вопросов поддержки экспорта. Сейчас такой структуры нет, есть только перечень министерств, которые работают в своей нише.

– Для этого существует Министерство экономического развития.

– С одной стороны – да, с другой стороны – нет. Возьмите и посмотрите распределение полномочий Минэкономразвития, Минпромторга. А еще Минфин, ФНС, ФТС работают в сфере экспорта, Росфиннадзор и многие другие.

– Герман Греф часто критикует систему управления, и одно из его предложений было вывести все реформирование из традиционной бюрократической системы и создать свой институт. Здесь опять же принимается решение вынести вопросы формирования среды – что нужно экспорту – и создать новый институт на базе нескольких существовавших, но, видимо, неэффективно работающих. То есть побеждает парадигма, что существующая машина управления не способна адекватно отвечать интересам участников рынка?

– Здесь речь о другом, и, насколько я знаю, это практика очень многих стран. Министерства никогда не будут клиентоориентированными. Задачи министерства – отрабатывать четко прописанный функционал и обеспечивать конкретную госфункцию. Ведь министерства – это нормотворчество и правоприменение. Это линейное предоставление функций. Клиентской, сервисной функции у министерства быть не может.

Поэтому мы должны будем за предпринимателя идти и лоббировать его интерес в тех же ведомствах.

Санкции – главный мотиватор

– Кто возглавит центр?

– Так как структура создается в **ВЭБе**, что было однозначно решено, так как **ВЭБ** является **банком развития**, и в силу того, что я курирую тему экспорта, не исключено, что я буду заниматься данным центром.

– Вы будете курировать центр, оставаясь первым заместителем председателя **Внешэкономбанка**?

– Да, взаимодействие с **ВЭБом** крайне важно.

– Как экспортеры выживают в условиях санкций? Как вы им помогаете?

– Что касается санкций, то это в большей степени финансовый вопрос. Я не вижу тут возможности оказывать какие-то нефинансовые меры, для этого есть минимум пространства. Наверное, фокус будет сделан на юридическую часть, но опять-таки с точки зрения экспорта как такового, если мы не говорим про продукцию двойного назначения, здесь каких-то юридических проблем не должно быть. Нюансы возникают, когда мы говорим о финансировании экспорта, мы с ними работаем, например, помогаем найти финансовое решение для выхода на другие рынки. Будут ли санкции ограничителем для работы центра? Точно нет, наоборот, экспортеру нужна еще большая помощь. Санкции, можно сказать, и стали главным мотиватором усиления нашей работы по поддержке экспорта. Пока каких-то других вопросов, которые напрямую не связаны с привлечением финансирования под экспортные сделки, в финансовом блоке мы не видим, проекты многие продолжаются, но с фокусом на другие рынки – СНГ, Юго-Восточную Азию, Латинскую Америку.

– А есть уже какие-то интересные контракты, заключенные на азиатском рынке?

– Да, конечно. Достаточно много. В прошлом году экспорт в страны АТР, включая Индию, составил \$114 млрд, а внешнеторговый оборот с регионом, по данным таможи, по объему – второй после Европы. Много и крупных проектов, к примеру, поставки турбин российского производства, и также много совсем небольших стоимостью в сотни тысяч долларов, и этот сегмент поддержки малого и среднего экспорта нужно усиливать.

– Мы часто слышим, что Китай – наш партнер. Но когда выступают банкиры и компании, они говорят об одном – никто нас в Китае не ждет, никто финансирование давать не будет и Китай ориентирован на развитие внутреннего рынка. Ваша оценка возможности продвижения нашего экспорта в Китае?

– Китай – это контрагент, с которым нужно вести долгие и подробные переговоры. До того как я перешел в «Эксар», я занимался в **ВЭБе** вопросом привлечения ресурсов. С китайцами мы проводили долгую и кропотливую работу – десятки и сотни встреч. Но с момента принятия решения никто не работает так быстро, как китайские коллеги. В итоге в портфеле заимствований **Внешэкономбанка** китайский ресурс представлен мощно, никто в те времена не давал на такие сроки и по таким ставкам, как удалось привлечь **ВЭБу**. Экспорт в Китай есть, но на фоне общего торгового оборота его доля теряется в силу других товарных групп. Китай – это определенно приоритетное направление, и здесь важен вопрос выстраивания отношений.

– А сколько контрактов было заключено по самолету Sukhoi Superjet, сколько планировали и готов ли его кто-то купить?

– На данный момент **ВЭБ** совместно с «Эксаром» реализовали проект по поставке в Индонезию, крупный проект по поставкам в Мексику. Сейчас поставлено 13 самолетов, в заказе как минимум семь. Проект хороший и в то же время сложный в части финансирования. Он финансируется зарубежным банком совместно с **ВЭБом**, и используется покрытие трех экспортных кредитных агентств – «Эксара», Soface (Франция) и Sace (Италия). Сейчас ведутся переговоры с мексиканцами по поставкам еще 10 самолетов. Также прорабатывается вопрос поставок в другие страны Азии – во Вьетнам, Лаос.

– Скажите, не проще ли будет каким-то небольшим компаниям получить поддержку здесь и создать какое-то производство в рамках политики импортозамещения, чем выходить на внешние рынки?

– Для того чтобы выйти на внешние рынки нужно производство, поэтому я исхожу из того, что импортозамещение и экспортная деятельность – звенья одной цепи. Наоборот, вижу в этом максимальную синергию.

– Как показывает статистика, политика импортозамещения привела к падению уровня несырьевого экспорта. Потому что российские аналоги дороже либо их нет.

– Я бы не связывал это напрямую с вопросами импортозамещения. За 2014 г. объем несырьевого экспорта составил более \$250 млрд, а весь экспорт – \$500 млрд. Возможно, по каким-то параметрам есть падение, но значительную половину экспорта составляют несырьевые товары. Единственный вопрос – что ставить впереди телеги: экспорт или импорт, вот в этом-то и вопрос.

– А вы что ставите впереди?

– Я, конечно, поставил бы экспорт.

– То есть вы с Минэком солидарны?

– Я солидарен с той задачей, которая передо мной поставлена.

«Все, что не сырье»

– Есть у центра какие-то приоритеты по отраслям?

– Все, что не сырье.

– Если помогать всем, это значит, не помогать никому. Шувалов все время говорит, нужно выбрать приоритеты.

– С точки зрения центра, здесь я необходимости в приоритизации адресатов поддержки не вижу. Людям, которые будут обращаться к нам, и будет оказана поддержка – будь то среднее или малое экспортирующие предприятия. Определенные приоритеты поддержки есть у «Эксара», **ВЭБа**, Росэксимбанка – это и критерий высокой добавленной стоимости и размера самого экспортного проекта. Центр – универсальный инструмент поддержки для всех экспортеров.

– К примеру, возьмем IT-сектор с наиболее высокой добавленной стоимостью, они, не имея и будучи не привязаны к каким-то серьезным средствам, переносят свой бизнес из России в Белоруссию, к примеру, в Казахстан, Израиль, кто-то еще дальше – в Сингапур и т. д. Как сделать так, чтобы остановить данный процесс, будет ли это в компетенции создаваемого центра? Так как данные компании не видят среды для развития своего бизнеса в России.

– Это как раз одна из тем, которую хотелось бы развивать и которой бы центр поспособствовал. Это должна была быть структура/центр с данной компетенцией и пониманием специфики этой бизнес-среды. Сейчас такой структуры, образно – «Министерства по экспорту», нет, и нет такого центра, который тем или иным образом аккумулировал бы все вопросы, связанные с экспортом. Все вопросы кардинально разные, и они не могут ложиться в рамки компетенций одного из действующих министерств. Одна из идей центра создать такой орган или площадку, который будет не просто в силу своих знаний, а в силу закона выступать инициатором изменений, влияющих на среду экспортной деятельности российских предприятий.

– Как оценивается спрос на российский экспорт? В каких странах большой спрос?

– Он совершенно разнообразный, очень большая доля стран СНГ, Юго-Восточная Азия,

Индонезия и в последнее время – Латинская Америка.

– Какой эффект ожидаете от работы центра в течение 2–3 лет?

– Это системное упрощение регулирования в зоне экспорта, упрощение экспортных процедур, конечно, рост в целом экспорта несырьевой продукции. Президентом поставлена задача – обеспечить ежегодный рост на 6% в год, так что будем работать.

– Здесь, наверное, вклад центра важный, но не должен быть очень большим в принципе? Все-таки более конкретные KPI?

– Цифровых показателей нет, потому что центр не будет отвечать за «штуки». Нефинансовый KPI будет привязан к индикаторам и результатам дорожной карты. В этом логика и есть: те задачи и показатели, которые есть в дорожной карте, они опять-таки разрозненно отнесены по ведомствам, как принято говорить, «по принадлежности». Центр должен помочь их реализовать, помогать сводить позиции, а с другой стороны, это должно все привести к росту экспорта.

– Как вы будете себя оценивать?

– Будем проводить исследования удовлетворенности, опросы клиентов.

– Как вы оцениваете работу «Эксара»?

– «Эксар» за прошлый год поддержал наш несырьевой экспорт почти на \$4 млрд, покрывая коммерческие и предпринимательские риски. Это и поставки самолетов «Sukhoi Superjet 100» в Мексику, высокотехнологичного энергетического оборудования в Польшу, поставки вагонов метро в Белоруссию, зерноуборочных комбайнов в Казахстан и много чего еще. Поддержка в 2014 г. была предоставлена в общей сложности 112 экспортерам. Компании три года, и она вышла на подобные цифры. На следующие три года поставлена задача ежегодного роста объемов поддержанного экспорта на 50%. Главное, что создана система, есть более 100 проектов, которые реализуются, поставки идут. Это и есть критерий оценки и цифры, от которых надо отталкиваться.

– Вы проводили опросы удовлетворенности клиентов работой «Эксара»?

– Такой опрос сейчас в процессе. Это один из KPI «Эксара». Предприниматели, которые обращались в агентство, достаточно позитивно оценивают сотрудничество. Сейчас есть огромное количество возможностей как для экспортеров, так и для коммерческих банков. «Эксар» стал реальным источником привлечения ресурсов – под полис «Эксара» банки рефинансируются в ЦБ, что немаловажно в текущих условиях финансового рынка. Рефинансируются под льготные ставки, это прошло само собой, но это для нас стопроцентно инновационная вещь, мы ее создали с нуля для банковской системы, по большому счету – новый вид обеспечения, который позволяет банкам льготно финансироваться. Для клиентов тоже много своих возможностей, ради которых они идут финансироваться в банк. Для клиентов залог полиса «Эксара» – очень комфортный залог. Сейчас принято решение отдельные сделки страховать на 100%, что снимает риск с экспортеров и банков, а в Госдуму внесены еще предложения по предоставлению гарантий. В общем, процесс идет.





ПЕРВЫЙ ЗАМПРЕД ВЭБА УБЕЖДЕН В НЕОБХОДИМОСТИ ЦЕНТРАЛИЗОВАННОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА - ГАЗЕТА

ТАСС
22 апреля 2015
04:14
ИТАР ТАСС

Создание единого Центра поддержки экспорта поможет дальнейшему развитию экспортной деятельности в России. Такое мнение в интервью газете "Ведомости" высказал сегодня первый заместитель председателя **Внешэкономбанка** Петр Фрадков.

"За последние годы заработал механизм страхования экспорта, механизм субсидирования - это все новые вещи. Да, в финансовой части много сделано, теперь новый этап, который нужно организовать. Не работает - потому что в таком виде еще не запущено. Это новая инициатива, и рано говорить, что она на замену плохой. Это просто новая система, новое качество", - считает Фрадков.

По его словам, возникла тема системной поддержки экспорта, так как стало ясно, что существовавшая на тот момент поддержка не в полной мере отвечает требованиям и запросам российских экспортеров.

"Пришло понимание, что нужно создавать систему "одного окна", через которое экспортер получит весь спектр услуг по поддержке своей продукции на зарубежных рынках, при этом не отбирая функционал у ведомств, а выступая помощником, посредником между экспортером и ведомствами", - сказал он.

Центр поддержки экспорта, по представлениям Фрадкова, будет небольшим. "Не хотелось бы создавать очередную "мусорообразную" структуру, которая занималась бы всем. Исходим из того, что на первом этапе количество людей будет небольшим, должна быть компактная команда. Сам центр будет делать упор на развитие компетенций в части нефинансового инструментария, а финансовая поддержка останется полностью в "Эксаре", Росэксимбанке, **ВЭБе**", - сказал он изданию.

По его словам, нефинансовых направлений работы предостаточно - поддержка доступа на рынок, защита интеллектуальной собственности, сертификация, разрешительная документация и т. д.

"И конечно, один и тот же человек, к примеру, специалист по сертификации, не может быть одновременно специалистом по Франции и, скажем, по Йемену. Конечно, мы не будем держать специалистов по каждому направлению деятельности по каждой стране, но определенная группа качественных специалистов в целом по сертификации и спецрегулированию точно будет, будет специальная группа по налогообложению и валютному контролю и т. п.", - добавил он.

При этом Фрадков не исключил, что будет в той или иной степени заниматься новым центром. "Так как структура создается в **ВЭБе**, что было однозначно решено, так как **ВЭБ** является **банком развития**, и в силу того, что я курирую тему экспорта, не исключено, что я буду заниматься данным центром, - сказал он. - Это будет дополнительная функция первого заместителя председателя **Внешэкономбанка**, поскольку "взаимодействие с **ВЭБом** крайне важно".



ВЭБ ОЦЕНИЛ ПОТРЕБНОСТЬ РАКЕТНО-КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В ИНВЕСТИЦИЯХ В СОТНИ МИЛЛИАРДОВ РУБЛЕЙ

ТАСС
21 апреля 2015
15:17
ИТАР ТАСС

Российская ракетно-космическая отрасль нуждается в инвестициях на несколько сотен миллиардов рублей, заявил сегодня директор департамента инноваций и высоких технологий **Внешэкономбанка /ВЭБ/** Олег Демидов, выступая на конференции Satellite Russia/"Сателлит Раша"/в Москве.

Он напомнил, что недавно при участии банка была запущена программа финансового оздоровления Центра им. Хруничева, выпускающего ракеты-носители "Протон-М" и "Ангара". Стоимость этой программы оценивается в 37,5 млрд рублей, уточнил Демидов.

"Потребности всей нашей космической отрасли, включая создание полезной нагрузки, самих аппаратов, средств выведения, инфраструктуры и так далее, я не ошибусь, если оценю в несколько сотен миллиардов рублей", - отметил представитель **ВЭБа**.

"Вопрос, который перед нами стоит, это каким образом мобилизовать этот ресурс, чтобы все эти программы состоялись", - подчеркнул он.

Как сообщалось ранее, Центр заключил с **ВЭБом** соглашение о получении кредита в 37 млрд рублей со сроком погашения до 2025 года. По словам главы предприятия Андрея Калиновского, кредит в основном "пойдет на выполнение наших финансовых обязательств перед поставщиками". Погашать его планируют за счет средств, заработанных Центром, в том числе с помощью коммерческих запусков "Протона" и "Ангары".

ТЕЛЕКАНАЛ "РОССИЯ 24", ПРОЕКТЫ РАЗВИТИЯ, 21.04.2015, 07:24

Ведущий не указан

Репортаж

КОРР.: Центр управления космическими аппаратами на Шаболовке. Данные телеметрии поступают на эти компьютеры непрерывно в реальном времени. По ним специалисты ЦУПа следят за техническим самочувствием нового спутника.

- На левом мониторе мы видим состояние оборудования космического аппарата. Что можете отметить, что состояние оборудования - все исправно, абсолютно зеленое.

КОРР.: Ракета "Протон-М" с космическим аппаратом "Экспресс-АМ7" стартовала с Байконура 19 марта. Когда 582 секунды полета прошли штатно, и разгонный блок с новым спутником отделился от ракеты, сотрудники Государственного предприятия "Космическая связь" и французские коллеги облегченно выдохнули. Перед этим два запуска иностранных аппаратов закончились неудачей.

Юрий ПРОХОРОВ, генеральный директор ФГУП Космическая связь: Космический аппарат Экспресс-АМ7 - это уникальный космический аппарат. Он создавался в рамках федеральной Космической программы, в рамках федеральной программы по развитию телерадиовещания. И это первый тяжелый космический аппарат зарубежного производства, который войдет в состав орбитальной группировки.

КОРР.: АМ7 был изготовлен французской компанией Airbus Defence&Space - давнего партнера национального оператора связи.

Франсуа ОК, член правления группы Airbus, глава отделения космических систем: Экспресс-АМ7 - это самый современный, самый надежный и самый мощный телекоммуникационный спутник. И мы гордимся тем, что мы поставили этот технологический "бриллиант" такой знаменитой российской компании.

КОРР.: Новый аппарат станет одним из космических долгожителей, его время работы рассчитано на пятнадцать лет. Мощную платформу насытили до предела, установив 80 транспондеров, что позволит национальному оператору связи существенно расширить спектр предоставляемых услуг. Телевидение, широкополосный интернет, подвижная связь, телефония будут доступны на территории России, Европы, Ближнего Востока, Индии и Африки.

Юрий ПРОХОРОВ: Мы надеемся, что ввод этого космического аппарата позволит нам наращивать экономические способности нашей компании. Компания достаточно хорошо себя чувствует на непростом рынке спутниковой связи. По результатам прошлого года мы увеличили объем выручки на 30 процентов и свое присутствие на зарубежных рынках на 5 процентов пунктов. Все это происходило на фоне стагнации и зачастую серьезных потерь ведущих операторов спутниковой связи.

КОРР.: Отдел управления космическими аппаратами зарубежного производства был создан в ЦУПе на Шаболовке всего несколько месяцев назад. Сейчас здесь готовятся принять управление первым иностранным спутником.

Александр БОРИСОВ, начальник отдела управления космическими аппаратами зарубежного производства: На текущий момент управление аппаратом производится из Центра управления в городе Тулуза. Центр управления производителя космического аппарата. Задача нашей дежурной смены сейчас - смотреть по реальной телеметрии происходящие события, состояние оборудования.

КОРР.: Общий объем финансирования проекта составил 153 миллиона евро, из них цена самого аппарата - 144 миллиона. По поручению председателя правительственной комиссии по связи Сергея Иванова финансирование осуществлялось с привлечением ресурсов Внешэкономбанка. Участие ВЭБа компенсировало значительную часть затрат. Была открыта кредитная линия на 123 миллиона евро со сроком погашения в течение семи лет.

Олег ДЕМИДОВ, директор Департамента инноваций и высоких технологий Внешэкономбанка: Мы с очень большим энтузиазмом решили поддержать нашего в то время основного и единственного оператора спутниковой связи, потому что, во-первых, эти проекты

очень капиталоемкие, но в то же время они очень понятны с точки зрения финансовой модели, наличия выручки, в том числе и валютной выручки.

КОРР.: К слову, наличие у французов готовой методики, которая была разработана при участии отечественного заказчика, позволило сэкономить порядка 1 миллиарда рублей. Программа сотрудничества предусматривала не только создание космического аппарата, но и подготовку отечественных специалистов. Всего стажировку во Франции прошли сорок российских инженеров. Сложная экономическая ситуация и санкционный запрет на передачу России технологий двойного назначения не повлияли на планы французских коллег изготовить в этом году еще один аппарат.

Франсуа ОК: Мы считаем, что сотрудничество с Россией у нас лежит в наших генах. Мы настроены на стратегическое долгосрочное сотрудничество. Поэтому мы поддерживаем существующие связи и надеемся, что в дальнейшем они будут развиваться.

КОРР.: Вместе с тем сейчас во Внешэкономбанке прорабатываются проекты по созданию новых площадок для локализации строительства современных спутников в России.

Олег ДЕМИДОВ: К сожалению, опять же ряд компетенций именно по строительству особенно тяжелых спутников телекоммуникационных, в последнее время были утрачены. И основная часть полезной нагрузки закупается за рубежом. Мы сейчас смотрим над тем, чтобы профинансировать проекты по созданию новой космической техники.

КОРР.: Экспресс-AM7 заменит на геостационарной орбите старый спутник Экспресс-AM1. Таким образом, российская государственная компания проводит плановое обновление орбитальной группировки. Все это необходимо для дальнейшего развития цифрового телевидения и широкополосного доступа в интернет на всей территории России, ликвидации цифрового неравенства регионов и создания единого информационного пространства в масштабах страны.

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ



ОБЗОР - РФ ОБСУДИТ УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ В ЭНЕРГОПРОЕКТАХ В АРГЕНТИНЕ И НА КУБЕ

РИА Новости
21 апреля 2015
20:43
РИА Новости

МОСКВА, 21 апр - РИА Новости. Обсуждение совместных проектов РФ в двух латиноамериканских странах – Кубе и Аргентине - пройдет на этой неделе в Москве. Среди заявленных тем проекты в электроэнергетической отрасли: в Аргентине российская компания "Интер РАО - Экспорт" будет участвовать в строительстве ГЭС "Чиуидо-1", с Кубой обсуждается строительство четырех энергоблоков по 200 МВт.

Обсуждение проектов планируется в рамках российско-кубинской межправкомиссии в среду и визита президента Аргентины Кристины Фернандес де Киршнер, который начался во вторник.

АРГЕНТИНА ЖДЕТ ФИНАНСИРОВАНИЯ

В декабре 2014 года министр планирования Аргентины Хулио де Видо и министр экономики страны Аксель Кисильоф говорили, что "Интер РАО - Экспорт" примет участие в строительстве ГЭС "Чиуидо-1" в аргентинской провинции Неукен.

По их словам, в результате тендера на строительство ГЭС победил консорциум аргентинских компаний Helport Chediack, Panedile, Eleprint, Hidroeléctrica Ameghino и испанской Isolux Ingeniería совместно с российской "Интер РАО – Экспорт", которая является номинированным субподрядчиком по поставкам оборудования. ГЭС "Чиуидо-1" на реке Неукен будет иметь четыре турбины, общая мощность которых составит 637 МВт.

В рамках проекта, по словам де Видо, российская сторона (в лице **Внешэкономбанка**) предоставит заем на 1,5 миллиарда долларов на 20 лет. Во вторник аргентинские ресурсы сообщили, что стройка требует дорогостоящих вложений, из которых **Внешэкономбанк** внесет 85%. В понедельник для уточнения деталей состоялась встреча де Видо и первого вице-президента **ВЭБа** Петра Фрадкова. Подписание конкретного соглашения по финансированию, по данным аргентинских СМИ, ожидается к июню.

Группа "Интер РАО" участвовала в нескольких проектах, в которых заемные средства зарубежным заказчикам выделялись российскими банками. Так, **ВЭБ** предоставлял заем в 11,7 миллиона долларов Государственной электроэнергетической компании Кубы в рамках проекта поставки энергооборудования и запчастей. Росэксимбанк предоставил Государственной электроэнергетической компании Эквадора кредит в 123,3 миллиона долларов на поставку оборудования для ТЭС "Тоачи Пилатон" и кредит в 195 миллионов долларов в рамках проекта увеличения мощности ТЭС "Мачала" со 130 до 308 МВт.

С КУБОЙ ПОКА ИДУТ ПЕРЕГОВОРЫ

Одним из ключевых проектов для развития бизнеса компании в Латинской Америке в "Интер РАО - Экспорт" называют строительство на Кубе четырех блоков по 200 МВт. "Наши специалисты совместно с кубинскими коллегами прорабатывают технические решения, коммерческие и прочие условия его реализации. Учитывая значимость и масштаб проекта, он находится не только на повестке заседаний межправительственной комиссии (российско-кубинской – ред.), но и обсуждается в других форматах двустороннего сотрудничества России и Кубы", - сообщил РИА Новости представитель "Интер РАО - Экспорт".

В июле 2014 года во время визита в Гавану президент РФ Владимир Путин сообщал, что общая стоимость строительства четырех энергоблоков для ТЭС "Максима-Гомес" и "Восточная Гавана" составляет 1,2 миллиарда евро. По итогам переговоров в присутствии Путина и председателя Госсовета и совмина Кубы Рауля Кастро "Интер РАО - Экспорт" и Union Electrica заключили меморандум о взаимопонимании по подписанию контракта на строительство на Кубе четырех энергоблоков мощностью по 200 МВт.

Это не единственный проект группы "Интер РАО" с кубинскими энергетиками. С 2009 по 2014 год исполнены 22 контракта между "Интер РАО" и кубинской компанией Energoimport на поставку на Кубу энергетического оборудования и запасных частей.

"По этой линии мы также развиваем сотрудничество и работаем над новыми контрактами. Мы видим хорошие перспективы российско-кубинского сотрудничества в области электроэнергетики, учитывая, что значительное количество генерирующих мощностей на Кубе было построены с участием советских специалистов с использованием отечественного оборудования и технологий", - сообщил представитель "Интер РАО - Экспорт".



МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РФ РАЗРАБОТАЛО ЗАКОНОПРОЕКТ О ПОДДЕРЖКЕ ЭКСПОРТА

РИАН
21 апреля 2015
21:14
РИА Новости

МОСКВА, 21 апр - РИА Новости/Прайм. Минэкономразвития России разработало законопроект о поддержке российского экспорта, сообщается на едином портале информации о разработке нормативных правовых актов РФ.

"Проект федерального закона "О поддержке экспорта" разработан в целях совершенствования системы государственной поддержки экспорта, предоставления конкурентоспособных и доступных для широкой массы предпринимателей мер государственной поддержки экспорта. Проект подготовлен на основе анализа потребностей российских экспортеров и их партнеров с учетом мировой практики поддержки экспортных проектов", - говорится в пояснительной записке к документу.

В действующем законодательстве отсутствует комплексное нормативно-правовое закрепление недавно созданной госсистемы поддержки экспорта и механизма взаимодействия государственных и негосударственных институтов поддержки экспорта, при этом наблюдается дублирование норм в действующих законодательных актах, регулирующих отдельные аспекты внешнеэкономической деятельности, объясняет министерство необходимость принятия закона.

"Разбросанность и разрозненность правовых норм, регламентирующих вопросы поддержки экспорта, по отдельным нормативным правовым актам, регулиющим внешнеэкономическую деятельность, осложняет их эффективное применение для предпринимателей ввиду большого массива актов", - говорится в записке.

Законопроект определяет цели и принципы государственной политики в области поддержки экспорта, функции и полномочия в области поддержки экспорта правительства РФ, уполномоченного федерального органа исполнительной власти по поддержке экспорта, субъектов РФ и **ВЭБа**, а также его дочерних лиц.

"Принятие законопроекта позволит сформировать единую нормативную базу, регулиующую систему государственной поддержки экспорта на уровне правительства РФ, федеральных органов исполнительной власти и субъектов РФ, а также институтов развития", - отмечается в пояснительной записке.

РИА Новости # Все новости (Закрытая лента), Москва, 22 апреля 2015 0:02

ПРАВИТЕЛЬСТВО РОССИИ РЕШИТ СУДЬБУ НАКОПИТЕЛЬНЫХ ПЕНСИЙ

МОСКВА, 22 апр - РИА Новости. Премьер-министр Дмитрий Медведев проведет совещание, на котором может быть принято окончательное решение о сохранении или отмене в России обязательных накопительных пенсий.

Общий размер отчислений в Пенсионный фонд России, составляет сейчас 22% от зарплаты работника. 16% из них идут в солидарную часть и используются для выплат пенсий нынешним пенсионерам, а кроме того сумма этих взносов влияет на размер страховой пенсии, которую будет получать сам работник. Оставшиеся 6% формируют накопительную часть, они не тратятся на текущие выплаты, а инвестируются и должны создавать доход, который дополнит будущую пенсию работника.

В 2014 году правительство России ввело мораторий на формирование накопительной части пенсий, все пенсионные взносы за этот год были перечислены в страховую часть. Затем мораторий был продлен на 2015 год.

Социальный блок правительства, в частности вице-премьер Ольга Голодец и глава Минтруда Максим Топилин, неоднократно предлагали полностью отказаться от обязательных накопительных пенсий и зачислять все пенсионные платежи в страховую часть, а формирование индивидуальных пенсионных накоплений сделать сугубо добровольным. Против отмены обязательных пенсионных накоплений выступают вице-премьер Игорь Шувалов, Минфин,

Минэкономразвития и Банк России. Представители экономического блока предлагают полностью восстановить обязательный накопительный компонент. По словам главы Минфина Антона Силуанова, это необходимо сделать уже с 2016 года.

АРГУМЕНТЫ СТОРОН

Сторонники отмены обязательных накопительных пенсий говорят о том, что в нынешнем виде они не отвечают интересам граждан, которым гарантирован только возврат номинального размера этих взносов без учета инфляции. Будущий доход от накопительных взносов определяется по результатам их инвестирования, в то время как страховые пенсии ежегодно индексируются на уровень инфляции за прошлый год.

Перевод накопительных взносов в страховую часть позволит увеличить размер будущих гарантированных страховых пенсий, в то время как возможность получить более высокий доход, инвестируя эти средства на рынке, вызывает сомнения. Так, по данным ПФР, средняя доходность частных управляющих компаний в 2014 году составила 0,94% при инфляции в 11,4%, доходность государственной управляющей компании "Внешэкономбанк" по расширенному портфелю составила 2,68%.

Представители соцблока не видят инструментов, способных в долгосрочной перспективе обеспечить доходность при инвестировании накопительных средств на уровне выше инфляции.

Таким образом, по расчетам экспертов соцблока, размер будущих пенсий россиян при сохранении накопительной части окажется через 20 лет ниже, чем при переводе этих средств в страховую часть.

Кроме того, отказ от обязательных накопительных пенсий позволит сэкономить средства федерального бюджета за счет снижения трансферта в Пенсионный фонд. В бюджете 2014 года за счет

"заморозки" пенсионных накоплений образовалась экономия в 243 миллиарда рублей, а в 2015 году мораторий сэкономил для бюджета еще 309 миллиардов рублей. Указывают в соцблоке и на отсутствие обязательных накопительных пенсий в развитых странах.

Представители экономического блока напоминают, что при отказе от накопительных пенсий эти средства не поступят в экономику в виде инвестиций от негосударственных пенсионных фондов и управляющих компаний, что особенно чувствительно сейчас, когда из-за санкций доступ российских компаний к западным рынкам капитала ограничен.

Сомневаются представители экономического блока и в устойчивости пенсионной системы России при переходе на распределительную систему без накопительного компонента. С увеличением числа пенсионеров и сокращением количества работающих она, по их мнению, не сможет обеспечить нынешний уровень выплат пенсионерам в реальном выражении. Правительству придется пойти либо на сокращение пенсий, либо поддерживать размер выплат за счет бюджета, что повлечет за собой сокращение других расходов и в конечном итоге может оказаться для бюджета неподъемным.

В правительстве подчеркивают, что какое бы решение ни было принято, это не повлияет на судьбу тех средств, которые граждане уже перевели в негосударственные пенсионные фонды и управляющие компании. Они продолжают инвестироваться и планов их конфискации нет. Однако в случае отказа от обязательного накопительного компонента накопительные средства будут пополняться только за счет добровольных отчислений граждан.

БУДЕТ ЛИ РЕШЕНИЕ

Глава правительства 19 марта уже провел одно совещание по накопительным пенсиям, однако решений на нем принято не было. В

Кремле от дискуссии по этому вопросу устранились.

Пресс-секретарь президента Дмитрий Песков заявил, что вопрос полностью находится в компетенции правительства. "Решение принимается правительством и будет обнародовано правительством", - сказал он.

Голодец заявила, что определиться с вопросом накопительных пенсий правительство должно в апреле - начале мая, поскольку это решение должно быть увязано с подготовкой проекта федерального бюджета на 2016-2018 годы. По ее словам, предстоящее совещание должно стать финальным. "Премьер обещал, что да", - ответила Голодец РИА Новости на вопрос, будет ли на совещании в среду поставлена окончательная точка в дискуссии о накопительных пенсиях.

В то же время участники финансового и пенсионного рынка, опрошенные РИА Новости, говорят, что окончательного решения по накопительным пенсиям в среду может и не быть.

"Медведев не может сейчас поддержать ту или иную сторону, так как это будет означать отставку одного из блоков. Скорее всего, решение будет "ни вашим, ни нашим", вопрос отправят на доработку", - сказал представитель пенсионной индустрии, пожелавший остаться неназванным.

Второй собеседник агентства сообщил, что на рынке ходят слухи, будто бы прорабатываются не менее пяти вариантов решения этого вопроса и работа над ними еще не завершена. "К обсуждению вопроса подключены многие финансовые ведомства. Если будет принято какое-то решение, то оно будет непростым. Будут какие-то варианты", - предположил он.



СОГЛАСОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА СТРАН БРИКС УСКОРЕНО - МИД РФ

ТАСС
22 апреля 2015
07:47
ИТАР ТАСС

Процесс согласования рассчитанной на период до 2020 года Стратегии экономического партнерства стран БРИКС /Бразилия, Россия, Китай, Индия, Южная Африка/ускорен. Это отмечается в ежегодном отчете о работе МИД РФ в 2014 году, размещенном сегодня на сайте дипведомства.

"Одной из главных задач оставалась подготовка к председательству России в объединении БРИКС, - отмечается в документе. - В рамках договоренностей с партнерами по БРИКС в фокусе внимания оставалась скорейшая ратификация и вступление в силу Соглашения о банке развития и договора о создании пула виртуальных валютных резервов стран БРИКС с выходом на скорейший запуск деятельности этих структур".

"Ускорен процесс согласования рассчитанной на период до 2020 года Стратегии экономического партнерства стран БРИКС, в которой будут определены ключевые сферы инвестиционной активности наших стран с прицелом на многосторонние проекты", - подчеркивается в отчете.

ГПБ В 2014Г ПОЛУЧИЛ 13,7 МЛРД РУБ. ЧИСТОГО УБЫТКА ПО МСФО ПРОТИВ 33 МЛРД РУБ. ПРИБЫЛИ В 2013Г

Москва. 21 апреля. ИНТЕРФАКС-АФИ - Группа Газпромбанка (МОЕХ: GZPR) (ГПБ) в 2014 году получила чистый убыток по МСФО в размере 13,7 млрд рублей против прибыли в 33 млрд рублей в 2013 году, следует из отчета банка.

"Основными факторами, приведшими к отрицательному финансовому результату группы за 2014 год, явились дополнительное создание резервов под возможное обесценение ссудной задолженности и отрицательная переоценка долговых ценных бумаг", - говорится в пресс-релизе банка.

Как говорится в сообщении кредитной организации, факторы, повлиявшие на прибыль, были вызваны общим ухудшением экономической ситуации в РФ в 2014 году, а также девальвацией российского рубля и снижением рынков ценных бумаг в декабре 2014 года.

Расходы по созданию резервов под возможное обесценение процентных активов за 2014 год увеличились в 4,4 раза по сравнению с предыдущим годом и составили 54,2 млрд рублей по сравнению с 12,4 млрд рублей в 2013 году. В результате показатель стоимости риска за 2014 год составил 1,8% по сравнению с 0,5% за 2013 год.

Отрицательный результат по операциям с ценными бумагами в 2014 году составил 0,7 млрд рублей по сравнению с прибылью в размере 24,3 млрд рублей по аналогичным операциям в 2013 году.

Как говорится в пресс-релизе, политика оптимизации операционных расходов группы привела к снижению расходов на заработную плату в 2014 году на 13,4% и сдержанному росту прочих расходов на 13%.

Активы Газпромбанка увеличились в 2014 году на 30,8%, достигнув на конец года 4,769 трлн рублей. "Рост активов группы в течение 2014 года отражает как органическое увеличение объемов банковских операций группы, так и результат девальвации рубля во второй половине 2014 года", - поясняется в пресс-релизе.

Кредитный портфель в 2014 году вырос на 30,5% - до 3,177 трлн рублей. Объем корпоративного портфеля увеличился на 32,6% и составил 2,847 трлн рублей.

Объем розничного кредитования вырос до 330,4 млрд рублей, увеличившись на 14,9%.

По итогам 2014 года совокупный капитал Газпромбанка, рассчитанный в соответствии со стандартами "Базель II", увеличился на 13,4% - до 533,9 млрд рублей.

"Основным фактором роста совокупного капитала явилось привлечение в 2014 году субординированных еврооблигаций второго уровня на сумму 350 млн швейцарских франков", - говорится в пресс-релизе банка.

В сообщении также отмечается, что в декабре 2014 года прошло размещение привилегированных акций банка в пользу министерства финансов РФ на сумму 39,95 млрд рублей, которые были оплачены за счет досрочного погашения размещенного в банке субординированного депозита ВЭБа (МОЕХ: VEBM). В результате группе удалось улучшить структуру капитала, увеличив капитал первого уровня на 9,5% - до 386,3 млрд рублей,

Газпромбанк по итогам первого квартала 2014 года занимает 3-е место по размеру активов в рейтинге "Интерфакс-100", подготовленном "Интерфакс-ЦЭА".