



БАНК
РАЗВИТИЯ

ОБЗОР ПРЕССЫ

18 августа 2015 г.

ПРЕСС-СЛУЖБА

МОСКВА-2015

СОДЕРЖАНИЕ:

ГРУППА ВНЕШЭКОНОМБАНКА	3
МСП Банк выделит 145 млн руб. на модернизацию производства керамического кирпича в Красноярске	3
МСП Банк установил ставки 7-го и 8-го купонов по облигациям 2-го выпуска объемом 5 млрд руб. в 10% годовых	4
Банк начал сотрудничество с "ЛСР.НЕДВИЖИМОСТЬ-СЕВЕРО-ЗАПАД" и "ЛЕНСПЕЦСМУ" по ипотеке	5
ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ	6
Минэкономразвития не согласилось с идеей Минфина исключить статью об Инвестфонде из Бюджетного кодекса	6
Субсидии встали на крыло	7
Эмиссия налегке	9
БИЗНЕС	11
"СОЛЛЕРС" и MITSUBISHI прекратили выпуск TOYOTA LAND CRUISER PRADO в России.....	11
«СОЛЛЕРС» остался без LAND CRUISER PRADO	13
ГСС предупредила о проблемах с поставками деталей	15
"МАСШТАБЫ ТРАГЕДИИ СТАЛИ ТАКИМИ, ЧТО СКРЫВАТЬ ИХ УЖЕ СТАЛО НЕВОЗМОЖНО"	16
Деньги в конверте.....	21
Размер вознаграждения топ-менеджеров "Мечела" снова увеличен	25
Биозащита Сергея Чемезова	27
РАЗНОЕ	31
Схемы экс-владельца банка "РОССИЙСКИЙ КРЕДИТ"	31

ГРУППА ВНЕШЭКОНОМБАНКА

17 августа 2015 деятельность Группы ВЭБ была представлена следующим образом:

- количество событий – 58
- количество материалов в СМИ – 159



МСП БАНК ВЫДЕЛИТ 145 МЛН РУБ. НА МОДЕРНИЗАЦИЮ ПРОИЗВОДСТВА КЕРАМИЧЕСКОГО КИРПИЧА В КРАСНОЯРСКЕ

17 августа 2015
AK&M

МСП Банк выделит 145 млн руб. на модернизацию производства керамического кирпича в Красноярске. Об этом говорится в сообщении банка.

Проект реализует предприятие среднего бизнеса ООО "СТОУН". Финансирование предоставлено предприятию на условиях кредитного продукта "МСП-Маневр" через банк "Глобэкс" по ставке 13% годовых.

Средства МСП Банка будут направлены на реконструкцию производственных помещений и приобретение нового оборудования. Реализация проекта позволит предприятию увеличить объемы производства, повысить качество выпускаемой продукции, снизить издержки, а также освоить производство инновационных строительных материалов - керамических камней.

АО "МСП Банк" (бывший Российский **банк развития**, ИНН 7703213534) учреждено в 1999 году. Основной целью его деятельности является финансирование проектов, имеющих приоритетное значение для экономики страны. 100% акций банка принадлежат государственной корпорации "**Банк развития** и внешнеэкономической деятельности (**Внешэкономбанк**)".

Чистая прибыль АО "МСП Банк" по РСБУ в I полугодии 2015 года упала на 24% до 52 млн руб. с 68 млн руб. годом ранее. Прибыль до налогообложения увеличилась до 161 млн руб. с 37 млн руб.



МСП БАНК УСТАНОВИЛ СТАВКИ 7-ГО И 8-ГО КУПОНОВ ПО ОБЛИГАЦИЯМ 2-ГО ВЫПУСКА ОБЪЁМОМ 5 МЛРД РУБ. В 10% ГОДОВЫХ

17 августа 2015
AK&M

МСП Банк установило ставки 7-го и 8-го купонов по облигациям 2-го выпуска объёмом 5 млрд руб. в 10% годовых. Об этом говорится в сообщении банка.

Выпуск включает 5 млн ценных бумаг номиналом 1 тыс. руб. Облигации размещены 23 августа 2012 года по открытой подписке по номиналу. Срок обращения ценных бумаг - 10 лет. Государственный регистрационный номер - 40203340В от 28 ноября 2011 года. По выпуску предусмотрена выплата полугодовых купонов. Ставки 1-6 купонов составляют 9.2% годовых, ставки 9-20 купонов определяет эмитент. Организаторы - Газпромбанк, Райффайзенбанк, **ВЭБ** Капитал.

АО "МСП Банк" (бывший Российский **банк развития**, ИНН 7703213534) учреждено в 1999 году. Основной целью его деятельности является финансирование проектов, имеющих приоритетное значение для экономики страны. 100% акций банка принадлежат государственной корпорации "**Банк развития** и внешнеэкономической деятельности (**Внешэкономбанк**)".

Чистая прибыль АО "МСП Банк" по РСБУ в I полугодии 2015 года упала на 24% до 52 млн руб. с 68 млн руб. годом ранее. Прибыль до налогообложения увеличилась до 161 млн руб. с 37 млн руб.

Пресс-релизы Arb.ru, Москва, 17 августа 2015 12:35

БАНК НАЧАЛ СОТРУДНИЧЕСТВО С "ЛСР.НЕДВИЖИМОСТЬ-СЕВЕРО-ЗАПАД" И "ЛЕНСПЕЦСМУ" ПО ИПОТЕКЕ

Связь-Банк (группа Внешэкономбанка) провел аккредитацию ряда новых объектов в Санкт-Петербурге, возведением которых занимаются компании ООО "ЛСР.Недвижимость-Северо-Запад" и ЗАО Специализированное Строительно-Монтажное Объединение "ЛенСпецСМУ".

Жилье во всех этих новостройках можно приобрести по программам "Военная ипотека" (процентная ставка от 11% годовых), "Ипотека с государственной поддержкой" (от 11,9%) и по классической "Новостройке" (от 14,9%).

Возведение современного ЖК "Сinema" (корпуса 1-4) ведется на проспекте Маршала Блюхера. В пешеходной доступности к комплексу находится большое количество объектов торговой и социальной инфраструктуры.

ЖК "Шуваловский" (корпуса 409.1, 409.2, 409.3) - один из крупнейших проектов комплексной застройки зоны Каменка на юго-западе Приморского района города. Монолитно-каркасный комплекс отличается своими архитектурными и цветовыми решениями.

Недалеко от Кольцевой автодороги в Красногвардейском районе Петербурга строится ЖК "Новая Охта" (корпуса 75.1 - 75.7), который станет первым жилым кварталом нового микрорайона, расположенного между рекой Охта и КАД.

Экологичный ЖК "София" (корпус 21) располагается во Фрунзенском районе города на Южном шоссе. Комплекс находится рядом с искусственными прудами и Парком Интернационалистов и отличается хорошими видовыми характеристиками. В будущем планируется открытие станции метро "Проспект Славы" недалеко от микрорайона.

В Центральном районе города жилье можно приобрести в малоэтажном жилом комплексе повышенной комфортности "Царская столица" (д. 6Б, 6В) на Кременчугской улице. На Уральской улице Васильевского острова находится другой аккредитованный Банком объект: квартал бизнес-класса "Самоцветы".

ЖК "Московские ворота" (корпус 1), расположенный юго-западнее пересечения Заставской улицы с Московским проспектом, также вошел в список объектов, на покупку жилья в которых клиенты Банка теперь могут взять кредит.

В проект застройки микрорайонов также входит озеленение территории, благоустройство детских и спортивных площадок, мест для отдыха и гостевых автостоянок.

http://arb.ru/b2b/press/_-9939971/

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

РОССИЯ-ИНВЕСТФОНД-БЮДЖЕТ-МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ
17.08.2015 14:48:02 MSK

МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ НЕ СОГЛАСИЛОСЬ С ИДЕЕЙ МИНФИНА ИСКЛЮЧИТЬ СТАТЬЮ ОБ ИНВЕСТФОНДЕ ИЗ БЮДЖЕТНОГО КОДЕКСА

Москва. 17 августа. ИНТЕРФАКС - Минэкономразвития обратился в Минфин с предложением сохранить положение об Инвестиционном фонде РФ в новой редакции Бюджетного кодекса РФ, сообщил "Интерфаксу" источник в финансово-экономическом блоке правительства.

По его словам, соответствующее письмо на имя министра финансов РФ Антона Силуанова Минэкономразвития направило на прошлой неделе.

Минэкономразвития, в частности, отмечает, что в проекте новой редакции Бюджетного кодекса исключена статья 179.2, касающаяся наполнения и использования средств Инвестиционного фонда.

При этом министерство напоминает, что после упразднения Минрегионразвития функции по отбору и реализации приоритетных инвестиционных проектов за счет средств Инвестфонда переданы Минэкономразвития.

В настоящее время Минэкономразвития осуществляет мониторинг реализации 51 инвестпроекта, получившего бюджетные ассигнования Инвестфонда.

По словам источника, министерство в своем письме отмечает, что по ряду инвестпроектов выявлена необходимость внесения изменений в их паспорта, в том числе в части корректировки сроков, перечня объектов, объемов финансирования.

Минэкономразвития напоминает, что внесение изменений в паспорта инвестпроектов предусматривает получение повторного заключения Внешэкономбанка, которое должно оплачиваться за счет бюджетных ассигнования Инвестфонда.

Поэтому, Минэкономразвития отмечает, что в случае исключения положений об Инвестфонде из Бюджетного кодекса министерство не сможет выполнять свои полномочия в этой сфере, а также возникнут правовые ограничения, не позволяющие осуществить возврат в Инвестфонд неиспользованных остатков.

В этой связи Минэкономразвития обратилось в Минфин с предложением сохранить в Бюджетном кодексе статью, касающуюся наполнения и использования средств Инвестфонда, а также выделить отдельный код бюджетной классификации "Бюджетные ассигнования Инвестиционного фонда".

СУБСИДИИ ВСТАЛИ НА КРЫЛО

Автор: Кира Камнева

Господдержка лизинга стимулирует развитие региональной авиации

С большими проблемами столкнулись авиаперевозчики, приобретавшие самолеты в финансовый лизинг. Это связано с тем, что для его погашения авиакомпаниями использовались краткосрочные банковские займы, однако после введения санкций доступ на западные рынки фактически закрылся, иностранные кредитные организации стали сворачивать выдачу займов. Лизинговые компании вынуждены искать новые источники фондирования. Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК), например, использует возможности привлечения средств на долговых рынках. Как рассказал заместитель генерального директора ГТЛК по работе с клиентами Владимир Добровольский, недавно принято решение о размещении трех выпусков биржевых облигаций общей суммой 12 млрд руб. "Размещение облигаций является для компании одним из основных способов фондирования, т.к. не требует обеспечения по сделке, а также позволяет диверсифицировать источники заимствований", - отметил эксперт.

Важным и перспективным источником привлечения инвестиций в компании называют и азиатские рынки капитала. Примером в этом направлении может служить финансирование ГТЛК поставки "Аэрофлоту" 8 магистральных судов. Для реализации сделки в Промышленном коммерческом банке Китая (ICBC) открыта кредитная линия на \$800 млн. Этот выход на азиатские финансовые рынки стал дебютным как для ГТЛК, так и для всей отечественной лизинговой отрасли в целом.

"Операционный лизинг по-прежнему является преобладающим инструментом, - отметил директор Управления по развитию международного бизнеса "Сбербанк Лизинг" Павел Пискун. - При этом в связи с ухудшением финансового состояния авиакомпаний возможности реализации сделок финансового лизинга сократились. Новых сделок по приобретению самолетов иностранного производства практически нет, рассматриваются проекты по финансированию самолетов, законтрактованных в предыдущие годы".

Добровольский рассказал, что на фоне падения рынка лизинга в целом смещение спроса со стороны финансового лизинга в сторону операционного стало четко прослеживаться с 2014 года. Происходит это не от хорошей жизни. "Проблемы есть как у лизингодателей, так и у лизингополучателей, и чтобы как-то их решать, необходимо договариваться, идти навстречу друг другу, - отметил Добровольский. - Перевод имущества из финансового лизинга в операционный и увеличение спроса на операционный лизинг является одним из путей решения возникших в результате кризиса проблем". Благодаря операционному лизингу лизингополучатели могут получить во временное пользование дорогостоящую технику, на покупку которой у них нет ни собственных средств, ни доступного кредитования. Развитию операционного лизинга также способствует проблематичность разработки лизингополучателями ближней среднесрочных планов развития в непростых экономических условиях.

С 2009 года действует госпрограмма субсидирования лизинговыми компаниями части затрат по уплате процентов по кредитам, полученным в российских банках и Внешэкономбанке, на закупку воздушных судов для передачи их авиакомпаниям по договорам лизинга. На 2015 год по программе выделено 2,7 млрд руб. Также на субсидии из федерального бюджета могут претендовать авиакомпании (Постановление правительства № 1212) - за счет них возмещается часть затрат на уплату лизинговых платежей за воздушные суда.

"Механизмы господдержки работают, постановление № 1073 активно используется лизинговыми компаниями и позволяет предложить конкурентоспособную процентную ставку, - рассказал Пискун. - Постановление № 1212 является мерой поддержки региональных авиакомпаний, со своей стороны, мы считаем необходимым прямо указать в тексте документа, что самолеты, профинансированные с его помощью, могут быть задействованы на международных воздушных линиях". Несмотря на разъяснения минтранса, в документе указано, что самолеты должны

использоваться для перевозок на региональных линиях, поэтому многие авиакомпании видят в этом риск отзыва субсидии и менее активно прибегают к этому инструменту поддержки.

"Практика субсидирования лизинга в сегменте авиации сейчас применяется весьма активно, мы оцениваем ее положительно, - отметил Добровольский. - Во многом именно благодаря программам субсидирования у нас сейчас развивается региональная авиация, региональные авиаперевозки, на рынок выводятся новые продукты".

СМЕЩЕНИЕ СПРОСА СО СТОРОНЫ ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА В СТОРОНУ ОПЕРАЦИОННОГО СТАЛО ЧЕТКО ПРОСЛЕЖИВАТЬСЯ С 2014 ГОДА
СПРАВКА "РГБ"

По данным RAEX ("Эксперт РА"), за прошлый год сокращение объема сделок с авиатранспортом в сумме новых договоров лизинга составило 44,3%. Как отмечают аналитики агентства, авиационная отрасль в 2014 году столкнулась с заметными проблемами. В частности, на объемах международных авиаперевозок негативно отразилось падение курса рубля, а они, в отличие от внутренних рейсов, давали значительную часть прибыли для авиакомпаний. Кроме того, ослабление рубля сказалось и на росте суммы лизинговых платежей, так как подавляющая часть лизинговых договоров заключена в иностранной валюте.

ЭМИССИЯ НАЛЕГКЕ

Автор: Евгения Носкова

Выпуск облигаций с ипотечным покрытием будет упрощен

Минэкономразвития поддержало предложения Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) по развитию рынка ипотечных ценных бумаг (ИЦБ). Они стали основой изменений в законы "О рынке ценных бумаг" и "Об ипотечных ценных бумагах" (до четверга законопроект проходит публичное обсуждение, а уже в январе 2016 года, как ожидается, должен быть принят). Предлагаемые меры направлены на совершенствование механизмов выпуска облигаций с ипотечным покрытием, чтобы поддержать банки, выдающие ипотечные кредиты. Также они должны обеспечить защиту прав инвесторов, вкладывающих в ИЦБ.

Как отмечают в АИЖК, сегодня основные сдерживающие факторы развития рынка секьюритизации жилищных кредитов - это длительные сроки и высокая стоимость подготовки выпусков ипотечных ценных бумаг. Также рынок тормозит необходимость создавать отдельного ипотечного агента для каждой серии выпусков облигаций, обеспеченных одним ипотечным покрытием. Предлагаемые изменения, как ожидается, позволят кардинально сократить сроки и упростить процедуры эмиссии жилищных облигаций с ипотечным покрытием за счет распространения на них возможности регистрации программ облигаций. Они позволят устранить и риск кросс-дефолта выпусков облигаций, осуществленных одним ипотечным агентом.

По словам юриста практики банковского и финансового права АБ "Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры" Владимира Гоглачева, сократить сроки и упростить процедуры эмиссии жилищных облигаций с ипотечным покрытием можно за счет закрепления возможности регистрировать решение о выпуске жилищных облигаций, состоящее из двух частей: программы жилищных облигаций, содержащей определяемые общим образом права владельцев облигаций и иные общие условия для выпусков облигаций, и конкретных условий отдельного выпуска облигаций в рамках этой программы. "Сроки сокращаются, так как вторая часть утверждается генеральным директором - не требуется решения иных органов эмитента, - пояснил эксперт, - уменьшаются трудозатраты на ее подготовку, регистрация второй части осуществляется за 10 рабочих дней (если одновременно с выпуском не регистрируется проспект)".

Риск кросс-дефолта, по словам Гоглачева, возникает в случае эмиссии ипотечным агентом нескольких выпусков облигаций, обеспеченных разными ипотечными покрытиями.

"В случае недостаточности денег от реализации ипотечного покрытия кредиторы, не получившие удовлетворение в полном объеме, могут попытаться получить удовлетворение за счет иных средств ипотечного агента, в том числе средств, получаемых в качестве исполнения по обеспеченным ипотекой требованиям, составляющим другое ипотечное покрытие. Это может привести к дефолту по соответствующим облигациям", - отметил он.

Падение объемов выдачи ипотечных кредитов в этом году и рост просрочки по ним влияния на рынок секьюритизации практически не оказало, отметил директор департамента секьюритизации брокерской компании "Регион" Сергей Кадук. По его словам, у банков остается возможность секьюритизировать выданные ранее объемы. "Главным фактором, повлиявшим на отсутствие рыночных размещений, стали высокие ставки на рынке облигаций после повышения ключевой ставки ЦБ в декабре 2014 года. Имея портфели со средневзвешенной ставкой в 13 - 13,5%, бессмысленно размещать старшие транши облигаций по 14 - 16%, - пояснил эксперт. - Рост просрочки не сильно отражается на существующих выпусках, так как большинство originаторов выкупают дефолтные кредиты из портфеля ипотечного агента. Запаса структурных элементов (младший транш, резервные фонды) достаточно для поддержания надежности старших траншей".

С начала года на рынке были только выпуски, которые выкупали originаторы для целей РЕПО с ЦБ, либо выпуски по ранее анонсированным АИЖК программам выкупа ИЦБ. Реорганизация

агентства также не способствовала поддержке рынка секьюритизации в 2015 году, считает Сергей Кадук: каждый год АИЖК объявляло по две программы выкупа ИЦБ на 20 млрд руб. каждая, в 2015 году их продолжения не последовало. " После возвращения накопительной части пенсионных накоплений в НПФ мы видим возрастающий спрос со стороны фондов на качественные секьюритизационные выпуски, включая ипотечные ценные бумаги, - рассказал эксперт. - Снижение ключевой ставки до 11% и снижение доходностей по ОФЗ до 10,5 - 11%, в принципе, делают размещения ИЦБ экономически обоснованными".

Поддержку рынку секьюритизации могло бы оказать повторение программы ВЭБ 2010 - 2014 годов, когда банки выдавали льготную ипотеку по ставкам до 11% и рефинансировали старшие транши по ставке 7%. Разница в 3 - 4% между ставками по портфелю и размещения старшего транша необходимы, чтобы заинтересовать участников ипотечного рынка.

БИЗНЕС



Ведомости, Москва, 18 августа 2015

"СОЛЛЕРС" И MITSUI ПРЕКРАТИЛИ ВЫПУСК TOYOTA LAND CRUISER PRADO В РОССИИ

Автор: Владимир Штанов

Toyota решила, что выгоднее поставлять эти машины из Японии

Сборка внедорожника Toyota Land Cruiser Prado на заводе "Соллерс-Буссан" (паритетное СП Mitsui и "Соллерса") во Владивостоке остановлена, обновленная модель будет завозиться из Японии, сообщил представитель Toyota. По его словам, решение было принято по соглашению четырех сторон: "Соллерс-Буссана", Mitsui, "Соллерса" и Toyota. Рассматривались различные сценарии, в том числе переход к сборке полного цикла, но партнеры "не нашли эти решения жизнеспособными" в средне- и долгосрочной перспективе.

Сборка Land Cruiser Prado остановлена в середине июля, сказал представитель "Соллерса". По его словам, инициатором была Toyota, но причины он не комментирует.

Land Cruiser Prado выпускался в России с 2013 г. Мощность завода "Соллерс-Буссан" - 25 000 шт. в год. Транспортировку внедорожника в центральные регионы России по железной дороге дотировало государство.

Досрочно расплатились

870 млн руб.

столько в 2012 г. на пять лет ВЭБ выделил "Соллерс-Буссану" под проект выпуска Land Cruiser Prado. Этот кредит был полностью погашен в 2014 г., сообщил представитель ВЭБа

СП имеет соглашение о промсборке, которое позволяет ввозить автокомпоненты по льготным ставкам. Их поставляла Toyota, она же курировала вопросы качества продукции, производственных процессов, обучения персонала и занималась реализацией готовых машин. По словам представителя Минэкономразвития, соглашение о промсборке с "Соллерс-Буссаном" по-прежнему действует, льготы по нему закончатся только в 2019 г. Инициативы о его расторжении не было, говорит он.

Сокращений на заводе "Соллерс-Буссан" не будет, утверждает представитель "Соллерса". Часть персонала находится в оплачиваемом отпуске, часть переведена в СП "Мазда Соллерс мануфэкчуринг рус", которое работает в режиме полной рабочей недели. "Сейчас мы рассматриваем запуск других проектов на мощностях "Соллерс-Буссана", - сказал он, но каких именно - не пояснил. Изменение долей участников СП, как и выход из проекта Mitsui, не планируется, заверил собеседник.

Представитель Минэкономразвития сказал, что "Соллерс" не обращался в министерство с просьбой включить в соглашение новые модели.

В 2014 г. в России продано 17 369 Land Cruiser Prado с учетом ввезенных из Японии. Это почти на 20% больше, чем в 2013 г. Общие продажи Toyota в России в 2014 г. выросли на 5% до 161 954 шт. при падении рынка на 10,3%, гласят данные АЕБ. Но в 2015 г. ситуация ухудшилась. В январе - июле российские продажи Toyota упали на 37%, рынок сократился на 35,3%. Продажи Land Cruiser Prado тоже падают, но внедорожник остается в числе базовых моделей Toyota на российском рынке, говорит директор по развитию ГК "Автомир" Сергей Вятченков.

Помимо прочего локальная сборка позволяла Land Cruiser Prado участвовать в государственных и муниципальных закупках. "За семь месяцев 2015 г. продажи модели госструктурам составили

2% от корпоративных продаж, или менее 0,5% от общих продаж, - несущественный объем", - рассказал представитель Toyota.

Проект создавался под растущий рынок, но с 2013 г. он сокращается и в этой ситуации Toyota стало выгоднее импортировать, а не собирать машины в России, считает гендиректор Auto-Dealer.ru Олег Дацкив. Слабой стороной проекта было и то, что СП выпускало только одну модель, причем нишевую, замечает он.

Прекращение сборки модели в России не отразится на продажах Land Cruiser Prado, уверен Вятченков: "Цены локально выпускаемых машин и раньше были одинаковыми с импортируемыми". В России модель сейчас стоит от 1,99 млн руб. (в рамках спецпредложения).

У Toyota в России есть собственный завод в Санкт-Петербурге, который выпускает Camry и готовится к производству в 2016 г. кроссовера RAV 4. Завод работает в обычном режиме, остановок производства не планируется, сказал представитель предприятия. Но планов выпуска Land Cruiser Prado нет, добавил он.

Ранее на Дальнем Востоке для оптимизации складских запасов была приостановлена и сборка корейских SsangYong - их по контрактной схеме выпускало СП "Мазда Соллерс мануфэкчуринг рус". Выпуск может возобновиться осенью 2015 г., сказал в понедельник представитель "Соллерса". Остановка сборки Mazda в России не планируется, сообщил он и подтвердил представитель японской марки.

"Соллерс" обещает заменить сборку Land Cruiser Prado новыми проектами

<http://www.vedomosti.ru/auto/articles/2015/08/18/605179-sollers-i-mitsui-prekratili-vipusk-toyota-land-cruiser-prado-v-rossii>

«СОЛЛЕРС» ОСТАЛСЯ БЕЗ LAND CRUISER PRADO

Автор: Яна Циноева

Производство внедорожников Toyota в России закрывается

Дальневосточное СП «Соллерс-Буссан» по производству внедорожников Toyota Land Cruiser Prado прекратило выпуск машин, соглашение о сотрудничестве расторгнуто. В Toyota причиной закрытия проекта называют «экономическую нецелесообразность», эксперты считают, что и другие сборочные СП «Соллерс» во Владивостоке — с Mazda и SsangYong — находятся в зоне риска.

Обновленный внедорожник Toyota Land Cruiser Prado выпускается на заводе Toyota Tahara и будет импортироваться в РФ из Японии, следует из сообщения Toyota. Ранее модель производилась на мощностях завода «Соллерс» во Владивостоке («Соллерс-Буссан» — паритетное СП «Соллерса» и Mitsui & Co.). Как пояснил дистрибутор Toyota в России, сборка была прекращена 26 июня, а четырехстороннее соглашение (между «Соллерсом», «Соллерс-Буссан», Mitsui и Toyota Motor Corp.) уже расторгнуто. В Toyota уверяют, что разрыв договора не связан с текущей рыночной ситуацией и не имеет политической подоплеки: «Партнеры пришли к заключению, что проект экономически нецелесообразен в долгосрочной перспективе». СП работает в рамках соглашения о промсборке на 25 тыс. машин (дает таможенные льготы на ввоз комплектующих). В Минэкономике говорят, что соглашение с «Соллерс-Буссан» продолжает действовать.

Поскольку модель и раньше поставлялась из Японии, переход полностью на импорт на цену не повлияет, но она может измениться, поскольку модель обновленная, уточнили в Toyota. Рекомендованные розничные цены на Land Cruiser Prado начинаются с 1,9 млн руб. В «Соллерсе» сообщили, что совместно с Mitsui компания «рассматривает возможность производства» других моделей на «Соллерс-Буссан», поэтому сокращение персонала на заводе не планируется. Источники «Ъ», знакомые с ситуацией, рассказывают, что стороны договорились о том, что Toyota Motor Corp. выплатит «Соллерс-Буссан» часть затрат, связанных с закрытием проекта. Другой собеседник «Ъ» в отрасли утверждает, что решение о расторжении сотрудничества Toyota приняла в одностороннем порядке около полугода назад.

Площадка «Соллерса» на Дальнем Востоке состоит из двух производственных компаний — «Мазда Соллерс Мануфэкчуринг Рус» и «Соллерс-Буссан». Мощность завода — 60 тыс. машин, полная проектная — 100 тыс. машин в год. В 2014 году объем производства составил 68 тыс. машин и остался на уровне прошлого года. «Соллерс-Буссан», основанное в 2010 году, запустило крупноузловую сборку Toyota Land Cruiser Prado в феврале 2013 года. В 2012 году «Соллерс» передал свою долю (50%) в залог ВЭБу по кредиту в 870 млн руб. на срок до пяти лет. В «Соллерсе» сообщили, что кредит погашен год назад. В ВЭБе подтвердили это.

По данным Ассоциации европейского бизнеса, за январь—июль доля Toyota на российском авторынке снизилась на 0,2 п. п., до 6,2%, сами продажи упали на 36,9%, до 89,8 тыс. машин. В 2014 году объем продаж бренда вырос на 5%, до 161,9 тыс. машин, доля продаж Land Cruiser Prado в этом объеме составила 10,7%, или 17,4 тыс. машин (рост на 20%).

Собеседники «Ъ» на рынке считают, что для того, чтобы продолжать получать прибыль от предприятия, необходимы большие объемы производства и локализация. При этом углублять локализацию по одной модели, тем более такой «немассовой», не имеет смысла — это было бы интересно при объемах выпуска от 40 тыс. машин и выше, уверен другой источник «Ъ». При этом у Toyota есть и собственное соглашение о промсборке: компания собирает модель Camry в Петербурге. Совокупный объем инвестиций в завод — 16 млрд руб., в 2014 году производство выросло на 2,6%, до 36,6 тыс. машин (по последним данным, локализация составляет 30%). В рамках обязательств по промсборке в 2015 году компания должна увеличивать мощности с 50 тыс. до 100 тыс. машин в год. В 2016 году в планах запустить в производство модель RAV4 (инвестиции составят 5,9 млрд руб.).

Для «Соллерса» инвестировать в СП также не очень интересно, полагают собеседники “Ъ”: компании нужно серьезно вкладываться в модернизацию УАЗа. Источник “Ъ” полагает, что для «Соллерса» проект был в первую очередь «политическим»: это связано с важным для правительства вопросом развития Дальнего Востока. В сентябре 2014 года Минэкономики и Приморский край подписали соглашение о создании во Владивостоке особой экономической зоны (ОЭЗ) на базе «Соллерса», в конце июля премьер Дмитрий Медведев заявлял, что финансирование ОЭЗ в 2016 году составит 3,5 млрд руб.

Управляющий партнер EURussia Partners Иван Бончев отмечает, что поиск нового партнера для «Соллерса» будет затруднительным: до окончания соглашения о промсборке осталось три года, при этом «рынок тяжелый, быстрого восстановления не ожидается». Мелкие партии машин СП начинало выпускать в режиме крупноузловой сборки как шаг к дальнейшему развитию производства, рассуждает эксперт, но сейчас «Соллерс-Буссан» по соглашению о промсборке необходимо увеличивать локализацию, но ни одна сторона не была намерена вкладывать дополнительные инвестиции. Господин Бончев полагает, что аналогичных расторжений договоров можно ожидать и от других дальневосточных проектов «Соллерса» — с Mazda и SsangYong.

Яна Циноева

<http://www.kommersant.ru/doc/2790429>



Ведомости, Москва, 18 августа 2015

ГСС ПРЕДУПРЕДИЛА О ПРОБЛЕМАХ С ПОСТАВКАМИ ДЕТАЛЕЙ

Автор: Мария Киселева

Из-за санкций производитель SSJ100 столкнулся с проблемами при закупке импортного оборудования

"Гражданские самолеты Сухого" (ГСС, "дочка" ОАК, производитель самолетов Sukhoi SuperJet 100) предупредила о возможных проблемах с поставками иностранных комплектующих из-за введенных против России санкций. Об этом говорится в отчете по РСБУ за II квартал. В отчете за I квартал упоминаний об этом не было.

В первом полугодии доля импортных комплектующих в поставках материалов и товаров составила 83,59%, говорится в отчете. Доля импорта в 2014 г. была 50,83%. Показатель колеблется в зависимости от графика поставок, объясняет представитель ГСС. По его словам, доля иностранных компонентов в каждом самолете составляет около 40%.

Риски создают несколько поставщиков, говорится в отчете. Так, например, французская Thales Avionics SAS с декабря 2014 г. по июль 2015 г. не отгружала вычислители системы самолетовождения из-за кода двойного назначения в составе программного обеспечения. Три блока были поставлены без программного обеспечения - оно "заливалось" отдельно. К августу поставщик разработал программное обеспечение без кода двойного назначения и возобновил поставки. Представители ГСС и Thales не ответили, во сколько обошлась разработка нового кода. Всего ГСС с начала года заключила с Thales сделок на \$3,8 млн и 46 000 евро, следует из отчета компании.

Американская Parker (поставляет, в частности, гидравлические системы) может обязать ГСС подписать сертификат конечного пользователя, где будет указано, что производитель не будет поставлять продукцию в Крым или нефтегазовым компаниям. В противном случае поставки прекратятся. Представитель Parker не ответил, когда может быть подписан такой сертификат. Представитель ГСС сказал, что пока Parker документ не запрашивала. Санкции не влияют на поставки немецкого оборудования Liebherr Linderberg (системы кондиционирования воздуха, управления полетом, гидравлики и шасси), указано в отчете ГСС. Не ожидает авиастроитель связанных с санкциями проблем и с крупнейшим поставщиком - французской PowerJet (СП НПО "Сатурн" и французской Safran), которая производит двигатели для SSJ100. Но ГСС не исключает, что возможны задержки с поставкой.

Сейчас ГСС пытается снизить долю иностранных комплектующих в SSJ100, подчеркивает представитель компании. Совместно с ГСС Минпромторг разработал план импортозамещения компонентов в авиастроении. Для SSJ100, например, планируется заместить 22 вида компонентов.

Смена состава поставщиков, особенно для авионики, может потребовать внесения изменений в сертификат типа самолета, предупреждает исполнительный директор агентства "Авиапорт" Олег Пантелеев. Например, чтобы изменить часть бортового радиоэлектронного оборудования на SSJ100, нужно будет обратиться к Thales. Смена поставщика неоправдана, если не ведет к значительному улучшению характеристик самолета, уменьшению его себестоимости или не открывает путь на новые рынки, считает эксперт.

Сейчас ГСС пытается снизить долю иностранных комплектующих в SSJ100, подчеркивает представитель компании

<http://www.vedomosti.ru/business/articles/2015/08/18/605181-gss-predupredila-o-problemah-s-postavkami-detalei>

"МАСШТАБЫ ТРАГЕДИИ СТАЛИ ТАКИМИ, ЧТО СКРЫВАТЬ ИХ УЖЕ СТАЛО НЕВОЗМОЖНО"

Автор: Иван Сафронов

Гендиректор Центра имени Хруничева рассказал "Ъ", почему "Протон" не летает, а "Ангара" полетит

Генеральный директор Центра имени Хруничева Андрей Калиновский о реформе крупнейшего ракетостроительного предприятия страны

Год назад Государственный космический научно-производственный центр (ГКНПЦ) имени Хруничева впервые за долгие годы возглавил выходец не из космической отрасли - экс-глава "Гражданских самолетов Сухого" АНДРЕЙ КАЛИНОВСКИЙ. В интервью специальному корреспонденту "Ъ" ИВАНУ САФРОНОВУ он рассказал, почему предприятие досталось ему в критическом состоянии и какими усилиями его теперь приходится исправлять, а также объяснил, почему ГКНПЦ отказывается от строительства спутников и будет специализироваться только на производстве ракет.

"Земля в Москве - наш единственный ликвидный актив на сегодняшний день" - Как можете оценить сейчас состояние предприятия? Ровно год назад на всех уровнях - от экспертного до правительственного - оно называлось крайне сложным.

- Год назад с точки зрения финансов мы просто стояли на краю пропасти: у нас были долги не только перед поставщиками, банками и основными заказчиками, еще стали появляться задолженности по уплате налогов. Мы не могли даже платить зарплату. Не хочу сказать, что все сейчас уже кардинально изменилось и проблемы решены, но во всяком случае горизонт планирования отодвинулся от сиюминутного до трех-четырех месяцев. А это значит, что появилась возможность обеспечить производственную деятельность с точностью около 90%. Основная нерешенная проблема - это отсутствие ликвидности, недостаток оборотных средств. Мы получили в конце прошлого года господдержку в размере 5 млрд руб., сейчас работаем с первым траншем от ВЭБа... Это позволило убрать самые злободневные проблемы, в том числе рассчитаться по налоговым отчислениям. - Какой недостаток по оборотным средствам сейчас идет?

- Все наши обязательства перед поставщиками, банками и заказчиками составляют более 100 млрд руб., они снизились где-то на 10%.

- В 2014 году говорилось, что для стабилизации работы предприятия необходимо привлечь кредит от ВЭБа на 38 млрд руб., получить госсубсидии на 9 млрд руб. и еще около 10 млрд руб. инвестировать за счет собственных средств - итого свыше 56 млрд руб. Эта сумма осталась неизменной?

- Предварительно могу сказать, что около 50 млрд руб. точно сохранятся.

- На какие цели эти деньги пойдут?

- Программа разбита на три этапа. Первый - стабилизация. Мы должны решить вопросы с ликвидностью, обеспечить работу производства и рассчитаться с поставщиками. Наши проблемы проецируются и на них: некоторые предприятия серьезно зависят от нашего заказа. Например, завод "Протон-ПМ" в Перми, который производит двигатели для ракет-носителей "Протон-М", это около 80% от загрузки его мощностей. Неплатежеспособность "Хруничева" сказывается и на нем: предприятие также в сложнейшем финансовом положении. Поэтому надо рассчитываться с долгами, что мы планируем закончить в 2016 году. Надеюсь, это позволит обеспечить ритмичную работу производства.

Второй этап - это модернизация производства, то есть системные изменения самого Центра имени Хруничева. Это планируется начать в конце 2016 и завершить в 2019 году. С 2020 года стартует третий этап: процесс реформы завершится и начнет генерироваться прибыль. Тогда мы

сможем начать рассчитываться с кредиторами, поскольку все предоставляемые нам сейчас средства - заемные. Мы их берем с обязательством погашения до 2025 года.

- Что уже успели сделать?

- Начали высвобождение производственных площадей, в этом году на московской площадке освободится порядка 13 га земли, такой же процесс идет и в Омске. Сокращение управленческого персонала, оптимизация производства. Например, в КБ "Салют" идет оцифровка документации для производства "Ангары", ведется обучение персонала.

- Высказывалось предположение, что высвобождаемые земли Центра имени Хруничева будут проданы под застройку жилыми домами частным инвесторам.

- С нашей стороны таких заявлений не было никогда. Мы получаем от ВЭБа кредитные деньги, поэтому под них должно быть заложено обеспечение: в данном случае - земля в Москве. Это наш единственный ликвидный актив на сегодняшний день. И сделать что-то с этой землей без согласования с банком невозможно.

Залог - гарантия возмещения банку средств в том случае, если мы не сможем вернуть деньги. До 2025 года мы должны будем возвращать кредит, а что будет дальше с землей, будем решать вместе с Роскосмосом.

- Как коллектив центра относится к проводимым преобразованиям?

- Любые изменения болезненны, это из области человеческой психологии. Мы жили плохо, но привыкли к старым истоптанным тапочкам и выкинуть их не можем. А тут приходят новые люди и говорят:

"Верьте нам, все будет лучше". Первые полгода было реально тяжело. Да и сейчас... Сказать, что образовался коллектив единомышленников, нельзя, но масштабного противостояния уже не чувствуем. Отчасти из-за того, что люди начинают понимать необходимость преобразования центра, видят первые результаты. Например, рост зарплаты.

- В 2014 году средняя зарплата по ГКНПЦ составляла 37 тыс. руб., к 2020 году вы обещали поднять ее до 78 тыс. руб. Обещание сдержите?

- Это одна из наших основных задач.

Коммерческий пуск "Ангары-А5" намечен на 2016 год

- Вам удалось установить, почему предприятие оказалось в столь сложном состоянии?

- Изучив внимательно экономическую и бухгалтерскую отчетность, мы пришли к выводу, что предприятие начало генерировать убытки с 2007 года. Это произошло не по какой-то одной причине, а из-за комплекса проблем: низкая производительность труда, избыточность имущественных фондов... Прибыль была только на бумаге, в отчетности, а в реальной жизни о прибыльности речи не шло.

Вместо того чтобы бороться с причинами, рисовалась картина благополучия, которая только копила и копила проблемы. И в 2014 году наступил коллапс. Реально никто не занимался исправлением ситуации: по документам предприятие находилось в стабильном состоянии, все работало как часы... Надо вот только, чтобы государство еще разок помогло, и Центр имени Хруничева точно будет на коне. Но жизнь не обманешь: в прошлом году масштабы трагедии стали такими, что скрывать это уже стало невозможно.

- В чем смысл создания производства "Ангары" в Омске?

- Там мы создаем принципиально новое производство с теми технологиями, которые не применяются для сборки "Протонов". Невозможно интегрировать производство "Ангары" в технологические цепочки, которые существуют на ракетно-космическом заводе в Москве: например, для "Протонов" используется аргоно-дуговая сварка и все технологии построены вокруг этого. В Омске мы внедряем фрикционную сварку.

- Но ракеты "Ангара-1.2ПП" и "Ангара-А5" собирались в Москве. - На этапе опытно-конструкторских работ первые образцы, как правило, изготавливаются по существующим технологиям, но параллельно практически с нуля разворачиваем новое производство ракет-носителей.

- До какого года планируете производить ракету-носитель "Протон"?

- До 2025 года. Разгонные блоки типа "Бриз-М" и "Бриз-КМ" соответственно тоже. Впоследствии линейка разгонных блоков пополнится КВТК (кислородно-водородным тяжелого класса. - "Ъ"), первый его пуск в составе тяжелой "Ангары" запланирован на 2021 год.

- Почему изделия Центра имени Хруничева за последние пять лет столько раз подводили? Причем не только ракеты-носители, но и разгонные блоки?

- На каком-то этапе потеряно управление технологической и производственной дисциплиной. Иными словами, люди почему-то решили, что выполнение плана производства - это

первоочередная задача, что его нужно сделать любой ценой. Что низкая зарплата позволяет не исполнять свои обязанности должным образом. Но, садясь в автобус, вы не думаете о зарплате водителя. И зарплата водителя никак не снимает с него ответственность за жизнь пассажиров, пока он их везет. В центре произошел спад дисциплины, на это наложилась смена поколений, и, как следствие, пошли аварии.

- Разрыв кооперации с Украиной как-то повлиял на деятельность Центра имени Хруничева? Интересует вопрос эксплуатации конверсионных ракет-носителей "Рокот".

- Здесь свою роль сыграла не только позиция Украины. Эти ракеты были произведены более 30 лет назад, их ресурс не бесконечен, и постоянно продлевать его не просто нельзя, а невозможно. Приостановка их эксплуатации - это совокупность причин. У России есть решения, способные заменить "Рокот": это и наша легкая "Ангара", и "Союз-2.1в", разработки ракетно-космического центра "Прогресс". На "Хруничеве" проблемы с Украиной не сказались: у нас были кооперационные связи, но они достаточно малы и некритичны. - Когда можно ждать следующего пуска "Ангары-1.2"?

- Мы рассчитываем провести его в 2017 году.

- Первый пуск вы провели в 2014-м, а второй собираетесь провести через три года. Из-за чего возникает такой временной разрыв?

- У нас сейчас идет этап опытно-конструкторских работ, "Ангара" еще не запущена в серийное производство, технологии еще не обрели окончательный вид. Поэтому создавать ракету в таких условиях трудоемко, нужно значительное время. Законченный вид производство "Ангары" примет к 2020 году - в Омске, третья ступень будет создаваться в Москве. Надо также понимать, что по результатам первых летных испытаний конструкторы выявляют замечания к работе ракеты, соответственно, надо вносить корректировку в техническую документацию. Поэтому конструкция и технологии производства от пуска к пуску будут совершенствоваться и в конце концов к 2020 году приобретут законченный вид.

- Сейчас ракетно-космический центр "Прогресс" в Самаре планирует создать ракету "Союз-5.1". Конкуренции с ней в будущем не боитесь?

- Однозначно - нет. Вы поймите: спроектировать можно абсолютно любую ракету, вопрос: сколько потребуется времени и средств не только на создание ракеты-носителя, но и инфраструктуры. Необходимо оценить эффективность этих инвестиций, насколько наличие нескольких вариантов ракет-носителей одного класса необходимо государству. При этом я соглашусь, что "Ангара" никоим образом не должна останавливать перспективные разработки в этом сегменте.

- Следующий старт "Ангары-А5" намечен на 2016 год?

- Да, планируем осуществить пуск в следующем году. Он будет коммерческим, сейчас идут переговоры с потенциальным заказчиком.

- Как пришли к варианту модернизации "Ангары-А5" до варианта "Ангара-А5В", при помощи которого будут осуществляться пилотируемые полеты и реализовываться лунная программа? Правда ли, что увольнение гендиректора КБ "Салют" Юрия Бахвалова было связано с несогласием развивать эту разработку?

- Напомню, Центр имени Хруничева не участвовал в конкурсе на разработку сверхтяжелого носителя - заявки подали "Энергия" и "Прогресс". Мы же подготовили предложения о возможности создания усовершенствованного проекта "Ангара-А5В", который благодаря своим модульным решениям, позволял бы быстрее и дешевле достичь поставленных целей. У меня на столе лежало заключение наших ведущих конструкторов, в котором говорилось, что такой вариант реален. Рядом лежал лист с одной единственной подписью, где утверждалось, что вариант "Ангара-А5В" нереализуем.

- Это была подпись Юрия Бахвалова?

- Да. Выбор у меня как руководителя был простой: либо поддерживаю Бахвалова и ставлю под сомнение квалификацию и компетентность всех подписавшихся за разработку "Ангара-А5В", либо принимаю решение другой стороны. Но тогда каково было бы реноме Бахвалова как руководителя? Я занял сторону специалистов, готовых вести этот проект, потому что не верю, что специалисты такого уровня могут все одновременно ошибаться, принять неверное решение. А один как раз может. Поэтому мы с Юрием Олеговичем и расстались. Сейчас я уже могу сказать, что это решение предопределило дальнейшее развитие Центра имени Хруничева до 2025 года и дальше. Мы попали в пилотируемую программу, хотя наши изделия раньше там никогда и не рассматривались. Это было по-настоящему судьбоносное решение.

- Среди экспертов бытует мнение, что эксплуатация "АнгарыА5В" для пилотируемых полетов крайне опасна: при нештатной ситуации водород, используемый в качестве одного из компонентов топлива, мгновенно взорвется, лишив экипаж шансов на спасение.

- Прежде чем посадить людей на "Ангару", весь космический комплекс пройдет полный цикл проверок и испытаний, поэтому не вижу смысла обсуждать домыслы. Если возникнет хоть какое-то сомнение, то людей в корабль никто не посадит, и это абсолютно однозначно.

- От проекта еще более тяжелой "Ангары-А7" окончательно не отказываетесь?

- Надо понимать, для чего мы ее будем делать, какой заказ будет. На сегодняшний день нет программ, для реализации которых требуется данный тип ракеты-носителя. А так технически проект вполне реализуем.

"Создание спутников для нас - низкорентабельный бизнес"

- Почему вы решили отказаться от тематики спутникостроения на предприятии? Например, от разработки аппарата дистанционного зондирования Земли "Обзор-О". Разве это направление не приносит дохода?

- У нас нет инфраструктуры для изготовления космических аппаратов, нет испытательных и сборочных цехов, нет стендового оборудования... Лет десять назад, наверное, можно было бы попытаться что-то изменить, но сейчас уже поздно. В то же время есть предприятия, которые способны производить спутники: ВНИИЭМ, ракетно-космическая корпорация "Энергия", "Информационные спутниковые системы имени Решет нева", ракетно-космический центр "Прогресс". Они сильно продвинулись вперед и обогнали нас в рамках тематики космических аппаратов, это сформировавшиеся на рынке игроки. Есть вопрос: а что такого мы сможем предложить заказчику, чтобы обойти их? В чем наше конкурентное преимущество? Почему мы должны при нехватке тех же оборотных средств пытаться угнаться за ними, инвестировать в создание космических аппаратов? У них собственное производство деталей для спутников достигает 60%! То есть можно понять, какую прибыль они с этого зарабатывают. У нас же глубина производства 20%, то есть основную прибыль получают наши контрагенты. Для нас это низкорентабельный бизнес, лезть в который бессмысленно. Даже попытка нагнать их в этой компетенции крайне сложна, поскольку они всегда будут на шаг впереди.

- Уголовное дело, связанное с приобретением ГКНПЦ в 2008 году компании International Launch Services Inc., отвечающей за маркетинг ракет-носителей "Протон" и "Ангара" на международном рынке, не сказывается на продвижении ракет иностранным заказчиком?

- Нет, это точно нет.

- А как будут развиваться ваши двигателестроительные предприятия, например Конструкторское бюро химавтоматики?

- Развиваться будут обязательно, возможно, в рамках формируемого двигателестроительного холдинга. Но конкретно говорить еще рано. - Определились с планами относительно судьбы Усть-Катавского вагоностроительного завода?

- Строительство трамваев для нас непрофильный бизнес, хотя это направление занимает сейчас там не более 40%. В рамках реализации программы финансового оздоровления мы создаем центры компетенций, и в Усть-Катаве будем работать над созданием сухих отсеков ракет-носителей, штамповок и пр. Постепенно начинаем туда переводить производство и других деталей для ракет но-космической техники. Что касается трамваев, то это может быть совместное предприятие с корпорацией "Уралвагонзавод".

- Минобороны в связи с неудачным пуском в июле 2013 года "Протона-М" подало к вам иск на 1,8 млрд руб. Как будете реагировать?

- Мы подготовили возражения и изложили свои аргументы, в соответствии с которыми считаем иск необоснованным. В настоящий момент мы обратились в Министерство обороны с просьбой урегулировать требование во внесудебном порядке. Но ситуацию надо рассматривать глубже. Ракетно-космическая техника - сложное изделие, во всем мире есть практика ее страхования. А у нас получается парадокс: при доставке ракеты на космодром мы ее страхуем, а при пуске - нет.

- Почему так?

- У меня такой же вопрос. Человеческий фактор присутствует на всех этапах, и исключать ошибку в любой момент просто нельзя.

- Может, пора изменить практику?

- Решение о страховании принимает заказчик, в данном случае - Министерство обороны.

- А в целом как пытаетесь удержать потенциальных клиентов?

- Мы согласовали с Роскосмосом и Объединенной ракетно-космической корпорацией стратегию продаж, она более прогрессивна и ориентирована на клиентов. Раньше не было разницы между

теми, кто сделал заказ на одну ракету, и теми, кто работает с нами десятилетиями. Сейчас идет дифференциация наших клиентов, мы готовы делать постоянным заказчикам различные преференции.

- Финансовые?

- Не только и не всегда. Это и приоритеты в пусковом манифесте, и участие в контроле качества, ряд дополнительных услуг. Эту программу мы презентовали в начале этого года в Вашингтоне, надеемся на скорое заключение новых контрактов.

Сказать, что образовался коллектив единомышленников, нельзя, но масштабного противостояния уже не чувствуем

ЛИЧНОЕ ДЕЛО

КАЛИНОВСКИЙ АНДРЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ

Родился 28 сентября 1963 года в Ижевске. В 1986 году окончил машиностроительный факультет МВТУ имени Баумана, в 2003-м - Международный институт менеджмента в Великобритании. С 1986 года на Ижевском опытно-механическом заводе прошел путь от инженера до заместителя главного инженера. С 2002 по 2007 год занимался организацией производства комбайна "Вектор" на "Ростсельмаше". Также с 2004 по 2006 год занимал пост замглавы компании Klever в Ростове, выпускающей сельхозтехнику. В 2007-2013 годах - гендиректор ОАО "Новосибирское авиационное производственное объединение им. В. П. Чкалова". При нем было налажено серийное производство фронтового бомбардировщика Су-34 и выпуск составных частей фюзеляжа SSJ 100. Параллельно в мае 2011 года был назначен первым вице-президентом по производству - директором филиала ЗАО "Гражданские самолеты Сухого" (ГСС) в Комсомольске-на-Амуре. С февраля 2013 года - президент ГСС. 8 августа 2014 года назначен исполняющим обязанности гендиректора ФГУП "ГКНПЦ им. М. В. Хруничева". С 26 марта 2015 года - гендиректор центра.

Ракеты "Рокот" были произведены более 30 лет назад, их ресурс не бесконечен, и постоянно продлевать его не просто нельзя, а невозможно

С "Ангарой-А5В" мы попали в пилотируемую программу, хотя наши изделия раньше там никогда и не рассматривались

ДОСЬЕ

ЦЕНТР ИМЕНИ ХРУНИЧЕВА

ФГУП "Государственный космический научно-производственный центр им. М. В. Хруничева" (ГКНПЦ имени Хруничева) было создано распоряжением президента от 7 июня 1993 года на базе двух ведущих предприятий отрасли - Машиностроительного завода имени Хруничева и конструкторского бюро "Салют". Находится в ведении Федерального космического агентства (Роскосмос), в результате стартовавшей в 2013 году реформы космической отрасли перейдет в ведение Объединенной ракетно-космической корпорации. Сейчас в состав предприятия входят Ракетно-космический завод, Завод по эксплуатации ракетно-космической техники, конструкторское бюро "Салют", Завод медицинской техники. Кроме того, предприятие имеет девять филиалов в семи субъектах РФ. Основная продукция ГКНПЦ - ракеты-носители семейств "Протон" и "Рокот", разгонные блоки "Бриз", малые космические аппараты, жидкостные ракетные двигатели. К новым разработкам относится, в частности, семейство ракет-носителей "Ангара". Выручка за 2014 год - 36,5 млрд руб., чистый убыток - 14,97 млрд руб.

ДЕНЬГИ В КОНВЕРТЕ

Автор: Ксения Ковалева

"Почта России" надеется на финансирование из собственного банка. Уже через год в России может появиться новый госбанк на базе "Почты России", и по объему отделений (42 000) и социальной значимости он превзойдет Сбербанк. И хотя окончательное решение о создании банка пока не принято, сам факт проведения переговоров на уровне премьер-министра в присутствии всего кабинета и крупнейших банкиров говорит о сильном желании государства такой банк создать. Наиболее вероятный сценарий - это покупка "Почтой России" готового банка и объединение его с огромной сетью "Почты". Помешать созданию почтового банка могут прежде всего финансовые проблемы самой "Почты России", у которой нет денег на создание банка-гиганта, а также непрофильный характер такого бизнеса.

Банк финансового благополучия

Министр связи Николай Никифоров говорит о почтовом банке как о свершившемся факте, хотя решения Дмитрия Медведева на этот счет пока нет. Никифоров назвал и возможную дату запуска такого банка - 2016 г. Министр связи называет варианты платформ для банка: это "дочки" ВТБ ("Лето банк") и ВЭБа (Почтобанк). Он оценивает даже финансовый результат еще не созданного банка. По его словам, за 8 лет, до 2023 г., появление банка принесет "Почте России" чистый доход не менее 60 млрд руб., то есть по 7,5 млрд руб. в год. Это очень неплохой результат для российской банковской системы в условиях текущего кризиса. Для сравнения: Сбербанк в I квартале 2015 г. заработал 30,6 млрд руб., ВТБ получил убыток 18,3 млрд руб., Газпромбанк - также убыток 4,3 млрд руб., Промсвязьбанк - убыток 2 млрд руб.

В целом банковский сектор в январе - апреле 2015 г. получил убыток в размере 17 млрд руб. против прибыли в 292 млрд руб. годом ранее.

Разговоры о запуске отдельного госбанка с "Почтой России" в качестве акционера идут с 2007 г., но тогда сделка по покупке Связь-банка сорвалась из-за кризиса, а сам банк попал под санацию ВЭБа. Автором идеи выступал экс-гендиректор "Почты России", а также предшественник Грефа на посту президента Сбербанка Андрей Казьмин. Формальная причина создания почтового банка проста: "Почте России" доходы от коммерческого банка с самой большой в России сетью отделений и соответственно самым большим охватом населения помогут заместить госсубсидии и обеспечить постоянный приток финансирования. С учетом кризиса в экономике и отсутствия свободных денег в бюджете переход на самоокупаемость был бы для госорганизации более чем актуальным.

По словам Николая Никифорова, банк нужен "Почте России" для получения дополнительных доходов на развитие, а также на повышение заработной платы персоналу и открытие новых отделений в городах, где их не хватает. Министр также замечал, что государству либо нужно продолжать субсидирование почты, либо создать банк. Решение о создании такого банка, по словам Николая Никифорова, "согласовано на всех уровнях".

Проблема финансирования для "Почты России" стоит довольно остро. Долгосрочная стратегия ее развития не предполагает бюджетного финансирования. "Почта России" с 2015 г. работает в режиме свободного плавания, она получает в 2015 г. 0 руб. 0 коп., никаких субсидий нет. На подписку - нет, на Крайний Север - нет, бюджет не может себе позволить финансировать эти расходы. Это, конечно, очень печально, но, что поделаешь - мы в такой ситуации находимся. Поэтому почте нужно искать другие механизмы", - объяснял ранее сложную ситуацию Николай Никифоров.

В прежние годы компания получала от государства около 5 млрд руб. ежегодно. В прошлом году "Почта России" получила чистую прибыль в размере всего 1,2 млрд руб., выручка оператора за прошедший год выросла на 5,5% до 140,4 млрд руб. По прогнозу гендиректора компании Дмитрия Страшнова, "Почта" будет прибыльной и в текущем году. Такая задача, которую сам Страшнов

считает главной на посту топ-менеджера, для компании трудно выполнима. Многие функции "Почты России", например, доставка корреспонденции в ряде регионов, заведомо убыточны. Отказ от доставки по социальным тарифам привел бы к такому же эффекту, как и отказ РЖД от ряда некупаемых электричек в субъектах. Поэтому наращивание выручки за счет повышения стоимости услуг, в том числе социально незащищенным слоям населения, выходом для компании не было никогда.

Бизнес "Почты" в условиях, когда компания используется прежде всего пожилыми людьми для отправки писем, оплаты счетов и получения пенсий, носит ярко выраженную социальную функцию, которая не всегда совместима с бизнес-задачами. "Очень важно понять сейчас - и в рамках закона это должно быть как-то зафиксировано: "Почта" для России - это что? Бизнес или социальный государственный институт?", - задавался почти год назад стратегическим вопросом Дмитрий Страшнов. Сейчас, кажется, ясность появилась: "Почта России" должна стать не только самокупаемым, но и генерирующим доход бизнесом.

Главный помощник в этом сложном деле - собственный банк. Идея создания почтового банка лежит на поверхности: "Почта" и сейчас оказывает населению финансовые услуги, а также имеет ряд кобрендинговых проектов, например, совместную с банком "Хоум кредит" услугу "Кредит почтовым переводом" или совместную с банком "Русский стандарт" "Почтовую карту". Среди фактически банковских услуг также денежные переводы, прием платежей, в том числе жилищно-коммунальных, услуги по доставке и выдаче пенсий, пособий и других выплат целевого назначения. Наличие самой большой в стране филиальной сети дает банку хороший старт. Основной вопрос теперь лежит в поиске партнера.

Заблудшие "дочки"

Банковский рынок может сегодня предложить инвестору много активов по относительно невысоким ценам. По этой причине момент для входа в банковский бизнес выбран как нельзя более удачный. Большинство кредитных организаций сейчас испытывают серьезное давление на прибыль, поэтому продать неинтересные активы и использовать кризис для консолидации группы выглядит интересной идеей. Оба госбанка - ВТБ и ВЭБ - теоретически могли бы быть заинтересованы в таком варианте развития событий. В ВТБ потенциальную сделку по продаже "Лето банка" пока не комментируют, в ВЭБе отмечают, что участие госкомпании в создании почтового банка не входит в стратегию развития корпорации до конца 2020 г.

ВТБ создал розничный "Лето банк" в 2012 г. в качестве конкурента банкам-монолайнерам (кредитным организациям, ориентированным на определенный сегмент рынка - POS-кредиты, автокредиты, ипотеку, карточные продукты). Среди ближайших конкурентов этой "дочки" ВТБ - "Хоум кредит", "ОТП банк", "ТКС банк", "Русский стандарт" и "Сетелем банк" Сбербанка. При создании ВТБ ставил амбициозные задачи перед новым банком. Так, за 5-7 лет "Лето банк" должен был развить сеть продаж не менее чем из 1000 отделений и нескольких тысяч представительств в магазинах, а также занять значительные позиции в интернет- и мобильном банкинге. Но за последние три года бизнес монолайнеров перестал выглядеть интересным. После прохождения пика прибыльности и 50-процентной маржи рынок необеспеченного розничного кредитования перешел в глубокий кризис. Доходы населения упали, "плохие кредиты" вызрели, и теперь прежние лидеры розницы по прибыльности несут многомиллиардные убытки. Таким образом, монолайнер "Лето банк" при наличии "ВТБ 24", имеющего более консервативную кредитную политику и риск-менеджмент, Группе ВТБ может быть уже не так нужен. По данным 102 формы РСБУ, размещенной на сайте ЦБ РФ, прибыль "Лето банка" за полгода составила всего 71,7 млн руб. против 3 млрд руб. прибыли годом ранее. С другой стороны, остальные активы ВТБ и вовсе были убыточными.

Рыночная стоимость неторгуемого банка традиционно измеряется стоимостью лицензии либо объемом его активов или уставного капитала плюс надбавки за долю на рынке и минус ставка дисконтирования. Важную роль играет качество выкупаемого у банка кредитного портфеля - то есть его основной актив. Впрочем, "Почте России" портфель кредитов "Лето банка" выкупать незачем. По данным на 1 июля, чистые активы "Лето банка" составляли 48,3 млрд руб., из них чистая ссудная задолженность - около 40 млрд руб. При этом уставный капитал банка составляет всего 215 млн руб. Поскольку банк, созданный три года назад, пока сильным брендом и большой долей рынка похвастаться не способен, "Почта России" может добиться дисконта при его покупке, около 10-15%. Наиболее вероятна такая схема: "Почта" выкупит уставный капитал и лицензию, а кредиты, которые ранее выдавал "Лето-банк", просто будут переведены на баланс "ВТБ 24". Таким образом, клиенты группы "ВТБ" останутся в этом банке, а "Почта России" не будет разбираться с кредитами, выданными прежним руководством банка.

Еще более интересным вариантом может выглядеть вхождение "Почты России" в капитал "Лето банка". В этом случае задачу по созданию крупного инновационного госбанка будет реализовать еще проще, ведь "Почте" не придется искать на рынке банковские компетенции, она сможет позаимствовать их у партнера.

"Данное объединение может нести существенный синергетический эффект, как для ВТБ, так и для "Почты России". Первый получит для своей "дочки" самую обширную на территории РФ сеть отделений без огромных капитальных затрат, а "Почта" получит прекрасную возможность монетизации своей сети отделений, которые часто расположены так, что для объединенного банка просто не будет конкурентов, - предполагает аналитик инвестиционного холдинга "Финам" Антон Сороко.

В некоторых регионах банк может занять существенную долю рынка. Тем не менее в ближайшие годы ВТБ и "Почте" потребуются дополнительные инвестиции на интеграцию. Ближайшим конкурентом, скорее всего, будет Сбербанк".

Другой, но менее вероятный с точки зрения аналитиков кандидат на продажу - одна из структур ВЭБа - Связь-банк, "Глобэкс" или небольшой региональный Почтобанк. Связь-банк - довольно крупная кредитная организация, занимающая 22-е место по объему чистых активов с их объемом 383 млрд руб. и уставным капиталом 29 млрд руб. Чистая прибыль Связь-банка составила в прошлом году 1,6 млрд руб., банк уже много лет подряд показывает стабильные финансовые результаты, имеет разветвленную розничную сеть и развивает многие ответственные направления бизнеса, в том числе и ипотеку. Продажа такого банка для ВЭБа вряд ли может быть коммерчески интересной идеей. Другой банковский актив - "Глобэкс" - имеет размеры поменьше.

Этот банк ВЭБ получил на санацию в 2008 г. от банкира Анатолия Мотылева. Объем чистых активов этого банка - 296 млрд руб., уставный капитал - 15 млрд руб. и убыток в 1,5 млрд руб. по итогам I полугодия. Бизнес банка довольно универсален. "Почта России" вряд ли способна осилить покупку одного из этих двух банков.

Наконец, пермский Почтобанк, который уже даже имеет подходящее название, занимает аж 609-е место по объему чистых активов (всего 1,37 млрд руб.) и имеет уставный капитал 232 млн руб. Его цена значительно уступает потенциальной стоимости "Лето банка", поэтому пока это наиболее бюджетный и приемлемый вариант для "Почты России". Важно понимать, что "Почте" при покупке банка придется купить лицензию.

Стоимость лицензий небольших банков составляет основу цены сделок. Дороже всего лицензии, дающие право на операции в рублях и валюте, а также на привлечение вкладов населения. Стоимость лицензии сегодня достигает 300 млн руб. При покупке банка "Почте России" со 100-процентной вероятностью придется его докапитализировать, поскольку минимального капитала купленного небольшого банка на тот объем бизнеса, который намерен охватить почтовый банк, не хватит. Чтобы войти хотя бы в тридцатку крупнейших банков и приблизиться к своим конкурентам, почтовому банку потребуется около 25-30 млрд руб. акционерного капитала.

По подсчетам руководителя аналитического департамента компании AMarkets Артема Деева, капитал почтового банка должен быть на уровне 200-300 млрд руб., то есть быть сравнимым с Альфа-банком и "ВТБ 24". При этом он считает, что покупка "Лето банка" для "Почты России" будет слишком дорогой. "У государства, наверное, сейчас нет таких свободных средств, чтобы купить "Лето банк" или Связь-банк по такой цене, по какой их захотят ему продать, так что этот процесс затянется. Целесообразно покупать банк за 100-200 млн долларов", - уверен он. По оценке Артема Деева, почтовый банк в первые годы жизни может рассчитывать на 3-4% рынка, основным конкурентом его при этом будет Сбербанк.

"Клон" Грефа

Успех проекта во многом будет зависеть от того, кто возглавит почтовый банк. Это должен быть человек, имеющий банковскофинансовый и политический опыт и одновременно - определенные знания и вкус в связи и IT. Сам министр связи Николай Никифоров, комментируя требования к кандидату, заявил, что хотел бы видеть на посту главы почтового банка управленца, разделяющего идею продвижения в банковской сфере современных IT-систем. "Банк должен быть современным, то есть работающим на базе современных банковских технологий", - сказал он. При этом Никифоров не хочет увидеть в итоге "банк с мраморными колоннами". Модель нового госбанка должна быть простой, но технологичной.

"Мне кажется, что такой сложный, амбициозный и на 80% провальный проект может возглавить только очень опытный человек. Большинство таких людей руководит частными компаниями.

Например, Олег Тиньков с такой задачей справился бы. Это человек, который делал бизнес с нуля и разбирается в банковской сфере", - уверен Антон Павлов из Абсолют Банка.

Возможно, почтовым банком мог бы заинтересоваться сегодняшний председатель совета директоров "МДМ банка" Олег Вьюгин, эксзампред ЦБ РФ и фигура на банковском рынке легендарная. Напомним, что "МДМ банк" сейчас находится в процессе поглощения Бинбанком.

Новые правила

Появление нового банка - для России явление довольно экзотическое. В последние годы команда сегодняшней главы ЦБ Эльвиры Набиуллиной активно этот рынок "зачищала", в результате чего к 1 июня число банков достигло минимума - 810 кредитных организаций против 958 двумя годами ранее, до прихода Набиуллиной. Те банки, у которых лицензия не отзывалась, но которые испытывали проблемы с капиталом и ликвидностью, в последние два года также часто санировались - сейчас на санации находится около 20 банков. Благодаря массовому уходу с рынка представителей "горячего капитала" 90-х и активному внедрению жестких Базельских стандартов сам формат российского банковского рынка изменился. Теперь на нем нет 100-процентной маржи, зато есть зарегулированность, что делает его менее прибыльным и значительно более ответственным.

Недавний отзыв лицензии у четырех банков группы Анатолия Мотылева подтверждает то, что экономист Евгений Ясин назвал "закатом семибанкирщины". ЦБ последовательно искоренял эту "семибанкирщину", для которой нормой были игра не по правилам, предоставление недостоверных отчетностей, офшорные счета и круговое хождение капитала. Чего стоит только то, что у того же Мотылева банковский бизнес отнимался дважды: в 2008 г. банк "Глобэкс" был санирован Внешэкономбанком, в 2015-м лицензии лишился "Российский кредит" со всеми своими аффилированными банками.

В новых условиях жесткого банковского регулирования и абсолютной прозрачности капиталопотока России много банков не нужно. Глава группы "ВТБ" Андрей Костин отмечает, что стабильно функционировать банковская система в России может и при наличии всего 100 банков. Аналитики с Костиным в основном согласны: от мелких "отмывочных контор" пользы финансовому рынку и населению нет. Однако вопрос о составе "золотой сотни" нужных и полезных с точки зрения банковского регулирования организаций остается открытым. Пока очевиден тренд на повышение доли госактивов в системе. С уходом с рынка мелких игроков и повышением капитализации первой десятки, в которой четыре банка являются государственными (Сбербанк, группа "ВТБ", Газпромбанк и РСХБ), этот процесс протекает сам собой.

По данным рэнкинга агентства "РИА Новости" на 1 июля, чистые активы четырех крупнейших госбанков составляют 40 трлн руб., что более чем на 10 трлн руб. превышает активы всех прочих банков первой сотни, вместе взятых. Кстати, околосударственные банки есть и среди менее крупных организаций, например, "дочки" ВЭБа "Глобэкс" и Связь-банк, активные в Крыму Крайинвестбанк и РНКБ и даже подконтрольный Московской патриархии и Торгово-промышленной палате АКБ "Пересвет". Госбанки удобны регулятору: их проще контролировать и таким образом избежать угроз финансовой стабильности. С другой стороны, государство как акционер берет на себя обязательства по докапитализации банков в случае повышения рисков в экономике, как это случилось, например, в конце прошлого года. Таким образом, прозрачность и контролируемость это хорошо, но огромные, триллионные финансовые обязательства в условиях, когда средств бюджета не хватает даже на индексацию пенсий, - это уже сложный вопрос.

Мощное присутствие государства в банковской сфере - не редкость в банковских сферах разных стран мира. Например, огромный китайский рынок банковских услуг полностью разделен между четырьмя гигантскими госструктурами - Industrial and Commercial Bank of China (ICBC), Agricultural Bank of China (ABC), China Construction Bank (CCB) и Bank of China. Каждый банк имеет собственную традиционную для него сферу влияния и полностью контролируется государством. Великобритания, Франция, Бельгия, Италия, Испания, Япония, Китай, Корея и многие исламские страны также имеют крупные государственные банки, через которые управляют счетами госкомпаний и даже инвестируют в международные проекты. При этом США - страна, которая дала миру таких гигантов, как Bank of America, Citibank и JPMorgan Chase, - в капитал коммерческих банков не вмешивается.

Известия, Москва, 18 августа 2015

РАЗМЕР ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ "МЕЧЕЛА" СНОВА УВЕЛИЧЕН

Автор: Эльдар Ахмадиев

Во II квартале 2015 года выплаты членам совета директоров горно-металлургической компании "Мечел" выросли на 10% по сравнению с I кварталом. Это следует из отчетности "Мечела" по РСБУ. В I квартале размер выплаченного вознаграждения топ-менеджерам составил 20,986 млн рублей, а всего за первое полугодие - 44,017 млн. Следовательно, во II квартале 2015 года директора "Мечела" получили вознаграждение в сумме 23,031 млн. В состав совета директоров компании входят девять человек, в том числе и основной владелец компании Игорь Зюзин (председатель совета, контролирует 67% акций компании). Таким образом, средний доход на одного директора вырос с 2,3 млн до 2,5 млн рублей. За весь 2014 год члены совета директоров "Мечела" заработали 69,45 млн рублей, но, судя по темпам роста выплат в этом году, этот показатель будет перекрыт.

- Изменение зарплат членов совета директоров в рублевом выражении вызвано изменением курса доллара США, в которых номинирована зарплата членов совета директоров. В долларовом выражении зарплата членов СД не менялась, - пояснил "Известиям" представитель "Мечела".

Напомним, что "Мечел" является одной из самых закредитованных российских компаний.

На прошлой неделе Арбитражный суд Москвы зарегистрировал заявление о банкротстве "Мечела" от московского ООО "РБПФ Проектное финансирование". Представители "Проектного финансирования" и "Мечела" отказались от официальных комментариев.

В июле вступило в законную силу решение арбитража Москвы о взыскании с "Мечела" в пользу "РБПФ Проектное финансирование" около 732 млн рублей. Из материалов дела следует, что РБПФ и "Мечел" в сентябре 2012 года заключили договор на оказание консультационных услуг по организации финансирования реализуемых предприятиями группы "Мечел" проектов от ВЭБа. В результате оказанных услуг наблюдательный совет Внешэкономбанка в сентябре 2013 года одобрил выделение кредитов ООО "Эльгауголь" на общую сумму \$2,65 млрд на завершение первой очереди проекта строительства и обустройства Эльгинского угольного месторождения.

Входящая в группу "Мечел" компания "Эльгауголь" и ВЭБ в 2013-2014 годах подписали три кредитных соглашения: с лимитами на \$150 млн, на \$2,085 млрд и на \$418,7 млн. По условиям соглашения с РБПФ вознаграждение консультанта составляло 50 тыс. рублей за каждое подписанное предприятием группы "Мечел" с Внешэкономбанком кредитное соглашение, дополнительное вознаграждение за оказанные услуги составляло 0,663% от суммы кредитного лимита, установленного соответствующим соглашением.

Поскольку "Мечел" консультационные услуги не оплатил, "Проектное финансирование" обратилось в суд. Арбитраж Москвы в феврале 2015 года полностью удовлетворил иск РБПФ. Апелляция в июле оставила это решение без изменения, после чего оно вступило в законную силу.

- Вероятнее всего подача этого иска имеет целью побудить "Мечел" оперативно погасить долг, чтобы не скатываться в процедуру банкротства. Ведь в случае если действительно будет процедура банкротства, компания "Проектное финансирование" будет слишком маленьким кредитором, чтобы получить хоть сколько-нибудь от конкурсной массы по сравнению с госбанками, перед которыми долги "Мечела" исчисляются миллиардами рублей, - отметил "Известиям" управляющий партнер "Дювернуа Лигал" Егор Носков.

Ранее (в начале июля) Сбербанк заявлял, что собирается банкротить три "дочки" "Мечела" - "Челябинский металлургический комбинат", холдинговую компанию "Якутуголь" и "Братский завод ферросплавов".

Однако пока иски о банкротстве в базе данных арбитражного суда не зарегистрированы.

На 31 декабря 2014 года долг "Мечела" в долларовом выражении составлял \$6,77 млрд, из которых на долю банка ВТБ приходится \$1,15 млрд, Сбербанка - \$1,36 млрд, Газпромбанка - \$2 млрд. Компания ведет переговоры о реструктуризации с начала 2014 года.

В конце июня заместитель гендиректора по финансам "Мечела" Андрей Сливченко, комментируя вопрос о реструктуризации задолженности перед госбанками, отмечал, что компания "находится по двум кредиторам (Газпромбанк и ВТБ) в процессе реализации тех договоренностей о реструктуризации долгов, которые подписали". Генеральный директор "Мечела" Олег Коржов тогда же говорил о том, что компания заинтересована в нахождении компромиссных решений со Сбербанком до конца лета.

Чистая прибыль управляющей компании "Мечела" по РСБУ в первом полугодии составила 1,636 млрд рублей. Выручка компании сократилась на 66% - до 1,36 млрд рублей. Снижение выручки стало следствием отсутствия доходов от реализации ценных бумаг и дивидендов по акциям, говорится в отчетности.

По американским стандартам учета чистый убыток "Мечела" в I квартале 2015 года снизился на 31%, до \$99 млн, по сравнению с I кварталом 2014 года, выручка сократилась на 34%, до \$1,113 млрд, следует из отчетности компании.

Как сообщали "Известия", доход топ-менеджеров "Мечела" в I квартале 2015 года вырос по сравнению с аналогичным периодом прошлого года с 21,3 млн до 25,2 млн рублей. Об этом сообщалось в отчетности компании по РСБУ. При этом убыток компании за квартал составил 2,9 млрд рублей. Уже тогда эксперты и кредиторы заявляли, что увеличение расходов "Мечела" на топ-менеджеров выглядит странным на фоне многомиллиардных долгов компании перед банками.

БИОЗАЩИТА СЕРГЕЯ ЧЕМЕЗОВА

Автор: Наталья Кузнецова

Прививка от жадности

Сергей Чемезов монополизировал поставки вакцин

"Ростех" создал вакцинную монополию

После присоединения Крыма к России госкорпорация "Ростех" и ее руководитель Сергей Чемезов стали настойчиво пугать руководство страны тем, что Россия останется без вакцин, поскольку иностранные производители перестанут их поставлять.

Лоббистские усилия "Ростеха" не остались напрасными: в июне "дочка" "Ростеха" "Национальная иммунобиологическая компания" (НИК, "Нацимбио") распоряжением правительства объявлена единственным поставщиком и производителем всех вакцин для реализации Национального календаря профилактических прививок, годовой бюджет которого превышает 11 млрд руб. И у НИК большие планы на другие лекарственные препараты и медоборудование. Правда, пока НИК сама производить эти вакцины не может, она будет поставлять государству продукцию других принадлежащих "Ростеху" предприятий - это прежде всего НПО "Микроген", ООО "Форт" и курганское ОАО "Синтез".

Как выяснил "Ко", участниками формирующегося кластера производителей отечественных вакцин стали компании экс-заместителя главы Минздрава РФ Антона Катлинского и Александра Винокурова, сына экс-главы ГУП "Столичные аптеки". В новом деле активно поучаствовал и экс-губернатор Самарской области Владимир Артяков.

Стоит отметить, что четыре года назад похожий проект - национальный фармакологический кластер - планировала реализовать компания "Медфармтехнология", 30% которой владеет Станислав Чемезов, сын главы "Ростеха" Сергея Чемезова.

Правда, этот проект предполагал участие зарубежных производителей. Но проект "завис", в том числе и из-за санкций Европы и США. Сергей Чемезов входит в ближайший круг президента Владимира Путина, они знакомы еще с 80-х годов прошлого века, когда жили в одном подъезде в Дрездене, в ГДР, работая в КГБ. Сергей Чемезов также находится под санкциями США.

Удвоение календаря

АО "Национальная иммунобиологическая компания" в составе "Ростеха" было учреждено в конце 2013 г., и сразу после этого бюджет массовых обязательных вакцинаций, проводимых в России за счет средств обязательного медицинского страхования, вырос почти вдвое. Удвоение произошло в основном за счет введения обязательной вакцинации против пневмококковой инфекции. Если в 2012-2013 гг. бюджет Национального календаря профилактических прививок составлял более 6 млрд руб., то в 2014 г. - 11,2 млрд руб. В 2015 г. бюджет может вырасти за счет новых прививок, но предварительно он запланирован на уровне 10,3 млрд руб. Правда, в 2014 г. НИК не участвовала в закупках вакцины против пневмококковой инфекции, и 4 млрд руб. прошло мимо нее: соответствующие тендеры Минздрава в результате острой борьбы выиграли американская Pezer и российская "Петровакс Фарм". В 2014 г. НИК больше занималась поставками лекарств и медизделий для тюрем. Распоряжением правительства НИК определена единственным поставщиком лекарств и медизделий для ФСИН России в 2014-2016 гг. Общая сумма поставок составляет 3,5 млрд руб. Но в 2015 г. портфель госзаказов НИК для ФСИН, по данным сервиса "Контур-Фокус", вырос еще почти на 1 млрд руб. Задел для роста оборотов НИК в госбюджете был сделан.

Когда НИК только создавалась, ее сразу планировали сделать "вакцинной монополией", и генеральный директор НПО "Петровакс Фарм" Аркадий Некрасов выразил возмущение этим проектом: "Мне трудно представить, как такое возможно. Мы поставляем гриппозную вакцину много лет и имеем опыт выполнения государственного заказа". Директору ФГУП "ПИПВЭ им. М.П. Чумакова"

Айдару Ишмухаметову не нравится сама идея единственного поставщика всех вакцин Нацкалендаря: "Любая монополизация вредна рынку".

Но НИК уже начинает раскручиваться: в августе она выиграла два тендера Минздрава на поставки антигриппозной вакцины на 1,6 млрд руб.

Производить эти вакцины будут компании "Форт" и "Микроген". Президент НПО "Петровакс Фарм" Елена Архангельская отмечает, что взрослые антигриппозные вакцины "Микрогена" и "Форты" - соответственно "Совигрипп" и "Ультрикс" - никогда не применялись для массовой вакцинации населения и никогда не поставлялись по Национальному календарю профилактических прививок. А "Ультрикс", которая ранее именовалась "Гриффор", была запрещена для массового применения в 2008 г. главным государственным санитарным врачом России Геннадием Онищенко. В 2014 г. объем поставок вакцины "Ультрикс" составил примерно 350 000 упаковок, "Совигрипп" - около 30 000 упаковок. "Этого явно недостаточно для подтверждения клинической эффективности и безопасности препаратов для применения в масштабных государственных программах по иммунизации населения. Но в этом году будет поставлено "Совигриппа" 15,9 млн доз и "Ультрикса" - 2 млн доз (69% от общего количества госконтракта). "Ультрикс" - это единственная вакцина для профилактики гриппа, высокая эффективность и безопасность которой были подтверждены клиническими исследованиями на 10 000 добровольцах, - возражает представитель компании "Форт". - Это беспрецедентно! Ни одна из противогриппозных вакцин других производителей не прошла подобных исследований".

У "Национальной иммунобиологической компании" большие планы на будущее. Если верить стратегии развития компании НИК до 2020 г., компания собирается не только поставлять вакцины для нужд Национального календаря прививок, но и стать единственным поставщиком противотуберкулезных лекарств, препаратов крови и средств для лечения ВИЧ и гепатитов. Бюджетные закупки этих препаратов, по данным журнала *Vademecum*, в 2013 г. составляли около 60 млрд руб.

На горизонте и другие источники доходов: обсуждается законопроект о запрете госзакупок некоторых видов импортного медоборудования, а также импортных презервативов и некоторых видов протезов. Ну а НИК как раз управляет компанией "Московское производственное объединение "Металлист", производящей комплектующие к протезам. Пока только комплектующие, но Чемезов уже озвучивал планы наладить на "Металлисте" производство протезов. Если закон о запрете на закупки импортных протезов будет принят, "Металлист" может значительно увеличить свою долю на рынке, которая сегодня в стоимостном выражении составляет 10-12%.

Мировой лидер по производству протезов, компания *Otto Bock*, более 20 лет работает в России, и представитель МПО "Металлист" отмечает, что российским компаниям будет сложно заместить всю ее продукцию.

Как растет "Нацимбио"

Проект "НИК" называют "фармкластером" и связывают с ним запуск десяти новых инновационных производств лекарств и вакцин. Так, в сентябре 2014 г. НИК и фармацевтическая компания "Генфа" договорились создать совместное предприятие ООО "Нацбиофарм" для выпуска около 60 препаратов, мощностью в 1 млн упаковок в год. Инвестиции в проект планировались на уровне \$100 млн. ООО "Генфа" - "дочка" швейцарской *Genfa Global Laboratoires Biopharmaceutiques*, которая принадлежит отцу и сыну Винокуровым. Отец, Семен Винокуров, - экс-глава ГУП "Столичные аптеки", Александр Винокуров - экс-президент группы "Сумма". Еще один участник проекта - Сергей Жуковский, экс-глава российского офиса израильской компании *Teva Pharmaceutical*.

До конца прошлого года партнеры планировали найти площадку для производства медпрепаратов, но, как следует из годового отчета НИК за 2014 г., от сотрудничества с "Генфой" НИК решила отказаться. Гендиректор "Генфы" Александр Оськин ответить на вопрос "Ко" о причинах выхода из СП не смог. С апреля этого года партнером НИК по "Нацбиофарму" является ООО "Санта Дэни", 95% которого принадлежит тому самому Александру Винокурову, совладельцу "Генфы", и которое не имеет никакого отношения к фармацевтической отрасли, а занимается строительством и продажей недвижимости. Стороны отказались комментировать причину развода партнеров. Связаться с Винокуровым не удалось.

Производством вакцин, которые "Нацимбио" станет поставлять в лечебные учреждения, в ближайшее время будут заниматься компании "Микроген" и "Форт".

Отечественные производители

ООО "Форт" только на 25% принадлежит "Ростеху", а 75% - у "Мегард групп" Антона Катлинского, бывшего замминистра здравоохранения РФ, ныне - директора "Форты" (по данным сервиса "Контур-Фокус"). Антон Катлинский пять лет (с 1998 г. по 2003 г.) занимался регулированием рынка в Минздраве. Потом на кредит ВЭБа он построил фабрику по производству вакцин "Форт" в Рязанской области, очень горд ее инновационными технологиями и возможностью принять участие в импортозамещении. Рязанская область предоставила новому предприятию налоговые льготы. При этом Катлинский публично отрицал свою связь с компанией "Форт". В настоящее время "Форт" производит только антигриппозную вакцину "Ультрикс", "единственную российскую вакцину, выпускаемую в рамках полного цикла производства в соответствии с международными стандартами GMP", подчеркивает представитель компании.

НПО "Микроген" способно производить 70% вакцин, необходимых населению, согласно Национальному календарю профилактических прививок. Компания выпускает вакцины против гриппа, коклюша, столбняка и гепатита В, дифтерии, туберкулеза, краснухи и т. д., всего 350 наименований. У компании 9 заводов, в ней работают 6500 сотрудников, в том числе 200 ученых. По словам министра здравоохранения РФ Вероники Скворцовой, это "стратегическое предприятие национальной безопасности". В 2013 г. выручка "Микрогена" составила 7,6 млрд руб., чистая прибыль выросла более чем в 4 раза и достигла 1,032 млрд руб.

С марта 2014 г. руководителем НПО "Микроген" стал Петр Каныгин, до того руководивший ОАО "РТ-Биотехпром", стопроцентной "дочкой" "Ростеха", выполнявшей роль управляющего холдинга "Ростеха" в сфере биотехнологий и фармацевтики. Именно через "РТ-Биотехпром" "Ростех" владеет 25% компании "Форт". И чтобы понять, что будет происходить с "Микрогеном", стоит посмотреть, как управлялся "РТ-Биотехпром". Это своего рода предшественник НИК. До 2013 г. компания строила большие планы по созданию совместных предприятий с иностранцами по выпуску медоборудования и лекарственных препаратов с последующим выходом на IPO. Но в 2013 г. выручка "РТ-Биотехпром" упала больше чем в три раза по сравнению с 2012 г. - до 530 млн руб. (за 2014 г. отчет до сих пор не опубликован). Чтобы исправить ухудшившееся финансовое положение, "Ростеху" предлагалось выкупить акции "РТ-Биотехпром" на 4,8 млрд руб.

Интересно, что больше всего медтехники у "РТ-Биотехпром" купила Самарская область в 2011-2012 гг. - на 956 млн руб. В это время губернатором Самарской области был Владимир Артяков. После ухода в отставку, в 2012 г., Артяков стал заместителем главы "Ростеха" и вошел в совет директоров "РТ-Биотехпром". Артяков был куратором проекта "НИК", вел вопросы взаимодействия с российским правительством и реализации инновационных проектов. Стоит отметить, что Сергей Чемезов и Владимир Артяков знакомы еще с начала 90-х. Когда "Ростех" управлял "АвтоВАЗом", Артяков как президент "АвтоВАЗа" получил бонус в 1,5 млрд руб за 2006 год. По данным газеты "Ведомости", у Чемезова и Артякова есть загородные резиденции в одном подмосковном коттеджном поселке - Акулинино. Сделки "РТ-Биотехпром" по закупке лекарств кредитовал Новикомбанк, где старшим вице-президентом управления по работе с корпоративными клиентами работал младший брат экс-губернатора Самарской области Юрий Артяков.

Оптовик-инноватор

У компании "РТ-Биотехпром" большой опыт монополизации товарных потоков в отрасли. Из отчетов компании известно, что в 2013 г. "РТ-Биотехпром" совершила крупную сделку по приобретению и реализации продукции "Микрогена" на 1,89 млрд руб. Общий размер поставок в дальнейшем может составить 7 млрд руб. Таким образом, "РТ-Биотехпром" стала выполнять роль оптового поставщика продукции "Микрогена". Интересно, что те предприятия, кому "РТ-Биотехпром" будет поставлять продукцию "Микрогена", сами тоже фармдистрибьюторы. Это АО "Мединторг", ООО "Эпидбиомед-Импэкс", ООО "МФК "Биоритм", ООО "ФК Гранд капитал" и др. При этом почти все эти компании имеют прямые договоры на дистрибуцию лекарств с производителями, в частности МФК "Биоритм" сама была официальным дистрибутором "Микрогена". Выходит, что "РТ-Биотехпром" - просто еще один посредник для уже существующих поставщиков. Партнеры воздержались от комментариев по вопросам, зачем все это нужно и как такая "комбинация" влияет на цену.

Представитель "Ростеха" на вопрос "Ко", зачем нужен еще один поставщик продукции "Микрогена", если фармдистрибьюторы до сих пор делали это сами, ответил, что "на этом рынке должны остаться логистические операторы, которые являются партнерами отечественных производителей и обладают не только современным складским и транспортным оборудованием, но и профессиональным персоналом".

Вероятно, в рыночной конкуренции такие компании, как "НИК", не имеют шансов на выживание, поэтому "Ростех" добивается максимально льготного режима госзакупок и запрета на импорт. А прибыль, скорее всего, извлекут бывшие чиновники и знакомые Сергея Чемезова.

Справка

Национальный календарь профилактических прививок определяет сроки и типы вакцинаций, проводимых бесплатно, в массовом порядке в соответствии с программой Обязательного медицинского страхования. Поставщик Нацкалендаря получает гарантированный госзаказ. Речь идет о рынке лекарственных препаратов стоимостью около 11 млрд руб. в год.

Кто займется импортозамещением

"Нацимбио", или НИК - стопроцентная "дочка" Ростеха. Компания создана в 2013 г. с целью импортозамещения вакцин для профилактики инфекционных заболеваний, противотуберкулезных лекарств, препаратов для лечения ВИЧ и вирусных гепатитов В и С, плазматических препаратов крови, инновационных лекарств, медизделий. НИК - совладелец двух фармацевтических компаний - 50% ООО "Нацбиофарм" (предприятие по разработке, трансферу и производству инновационных лекарств) и 25% АО "Биомедика" (реализация бактериофагов), согласно данным сервиса "Контур-Фокус". "Ростеху" принадлежат 100% НПО "Микроген" (70% лекарств Нацкалендаря), 32,39% ОАО "Синтез" (г. Курган), 25% ООО "Форт" (инновационные препараты). Номенклатура лекарственных препаратов, выпускаемых на предприятиях НИК, включает 387 лекарственных препаратов. Выручка в 2014 г. - 3,1 млрд руб.

Неродившийся фармкластер

НИК - не первая попытка "Ростеха" создать фармкластер. В 2010 г. появилась идея построить фармкластер "Фармаполис". Управляющей компанией этого проекта стало ООО "Медфармтехнология", мажоритарным пакетом которого в 30% владеет Станислав Чемезов, сын генерального директора ГК "Ростех" Сергея Чемезова.

Проект курируют ГК "Ростех" и Минпромнауки Московской области. Кроме Станислава Чемезова, владельцами ООО "Медфармтехнологии" являются другие авторитетные в медицинской отрасли люди - например, экс-руководитель Росздравнадзора Николай Юргель (26,25%), совладелец российско-французского СП по производству инсулинов "Санофи-Авентис Восток" Сергей Докучаев (21,25%) и его дочь Ирина Рысь (5%). До июля прошлого года 17,5% было у крупнейшего акционера фармдистрибутора "СИА интернейшнл" Игоря Рудинского, однако в октябре 2014 г. Рудинский умер.

"Фармаполис", по замыслу "Ростеха", должен был стать первым фармацевтическим кластером Московской области. Для строительства был выбран Волоколамский район, где находится один из четырех таможенных постов Московской области, рядом авто- и железнодорожные магистрали, кроме того, здесь расположены филиалы московских медицинских вузов и научных центров. В 2011 г. "Фармаполис" был включен в инвестиционную программу правительства Московской области "Развитие промышленных округов на территории Московской области до 2015 г.". Согласно документу, проект должен быть реализован в 2012-2015 гг. на участке площадью 180 га.

В "Ростехе" утверждают, что "Фармаполис" - не их проект. Процесс формирования пула резидентов "Фармаполиса" растянулся более чем на четыре года, это продемонстрировало, что сделать его сверху - дело вовсе не такое простое, как могло показаться его инициаторам.

РАЗНОЕ



Агентство федеральных расследований (flb.su), Москва, 17 августа 2015 11:44

СХЕМЫ ЭКС-ВЛАДЕЛЬЦА БАНКА "РОССИЙСКИЙ КРЕДИТ"

Автор: Обзор Flb Flb

FLB: СК подозревает: Мотылев сознательно вложил пенсионные деньги в неликвидные земельные участки, подконтрольные родственникам Михаила Касьянова "Экс-владелец банка "Российский кредит" Анатолий Мотылев, а также его бизнес-партнеры могут стать фигурантами уголовного дела, сообщают "Известия". По инициативе Центробанка и Агентства по страхованию вкладов (АСВ) Следственный комитет начал проверку финансовой деятельности "Российского кредита" и нескольких подконтрольных Мотылеву негосударственных пенсионных фондов (НПФ). У следователей есть основания полагать, что Мотылев сознательно вложил средства более 1 млн будущих пенсионеров в переоцененные и неликвидные земельные участки в элитном Одинцовском районе Подмосковья, которые контролируют структуры родственников председателя партии ПАРНАС Михаила Касьянова - бизнесмена Тимофея Клиновского и его сына Андрея.

Фото: RBK

В начале августа Центробанк отозвал лицензии у НПФ Мотылева "Солнце. Жизнь. Пенсия", "Адекта-пенсия", "Уралоборонзаводский", "Защита будущего", "Солнечное время", в которых хранились накопления более чем 1 млн человек. "Солнце. Жизнь. Пенсия" считается одним из крупнейших НПФ в России, объем фонда которого оценивается более чем в 34 млрд рублей, а число клиентов превышает 820 тыс. человек. В общей же сложности Мотылеву доверили свои пенсионные накопления почти 1,4 млн человек на общую сумму в 60 млрд руб.

Как выяснилось, пишут "Известия", пенсионные средства были инвестированы через ипотечные сертификаты в проекты в престижном Одинцовском районе Подмосковья - "Берег Луны", "Берег моря" и "Берег мечты". Сертификаты были выпущены компанией "ФортТрейд". Силовики полагают, что за сделками с землей стоял Мотылев, а "ФортТрейд" была тесно связана с банком "Российский кредит".

У правоохранительных органов также есть подозрение, что стоимость земельных участков была завышена в разы, поэтому по такой цене они стали фактически неликвидными. Только лишь участки без объектов недвижимости не могли приносить никакой прибыли. В разгар кризиса строительство особняков и их последующая продажа стали нерентабельными, поэтому активы превратились в неликвиды.

Следователи полагают, что к махинациям "Российского кредита" и НПФ с землей в Одинцовском районе могли иметь отношение родственники лидера партии ПАРНАС Михаила Касьянова - бизнесмены Тимофей и Андрей Клиновские.

Тимофей Клиновский и его сыновья уже много лет курируют практически все значимые земельные и девелоперские проекты в Одинцовском районе Подмосковья.

По стопам отца?

Как писал Forbes, Анатолий Мотылев - представитель советской золотой молодежи, сын Леонида Мотылева, который почти 13 лет возглавлял единственную страховую компанию в СССР - "Госстрах". В ней Мотылев-младший и начал свою карьеру сначала помощником президента, а затем вице-президентом. При участии "Росгосстраха" (преемник "Госстраха") Мотылев в 1992 году создал свой первый банк - "Глобэкс". Издание "Деловой квартал - Красноярск" прослеживает, как "серийный банкир" построил пирамиду по кредитованию самого себя.

Империя Анатолия Мотылева состояла из четырех банков, пишет "ДК" : "Российский кредит", АМБ, М-Банк и "Тульский промышленник" и семи негосударственных пенсионных фондов: "Солнце. Жизнь. Пенсия", "Уралоборонзаводский", "Солнечное время", "Адекта-Пенсия", "Защита будущего", "Сберегательный" и "Сберфонд Солнечный берег". Мотылеву доверили свои пенсионные накопления почти 1,4 млн человек на общую сумму в 60 млрд руб. Сумма депозитов физлиц в банках - 75,5 млрд руб. Из них 61,9 млрд руб. застрахованы, 13,6 млрд - нет.

Первые три банка лишились лицензии в июле за высокорискованную кредитную политику и предоставление недостоверной отчетности. В "Тульском промышленнике" введена временная администрация.

Нынешняя ситуация - не первая. То, что случилось с "Глобэксом" в 2008 году уже позволяло судить стиле ведения дел Мотылева: "Глобэкс" банк привлекал депозиты от граждан, которые Мотылев размещал в собственных проектах.

История повторяется

Из-за панического оттока вкладов в 2008 году "Глобэкс" был продан государственному Внешэкономбанку за символические 5 тыс. руб. и подвергся санации. На спасение банка ВЭБ потратил 80 млрд руб.: на эти деньги были куплены активы банка, связанные со строительством и недвижимостью: акции ОАО "Новинский бульвар, 31", ОАО "Торгово-развлекательный комплекс "Сибирский молл"" (Новосибирск), "Слава бизнес-центр" и ряда других компаний приобрела подконтрольная ВЭБу компания "ВЭБ-инвест". Ликвидность банка была восстановлена.

Виталий Вавилин, новый глава банка, назначенный ВЭБом позднее рассказывал, что "Глобэкс" был нацелен на финансирование и обслуживание проектов и бизнесов его владельца, Анатолия Мотылева, которому через аффилированные структуры принадлежали многочисленные объекты недвижимости, находившиеся на разной стадии развития. Проекты были долгосрочными в том числе, из-за бюрократических издержек.

Тем не менее, проблем у "Глобэкса" не было: ЦБ включил его в систему страхования вкладов, банк входил в двадцатку крупнейших депозиторов для физических лиц.

Кредиты сам себе Мотылев выдавала через технические компании. "Допустим, "Глобэкс" выдал 100 единиц кредитов фирме с реальными активами на балансе, скажем, на реконструкцию завода "Слава". А этот проект подвис на несколько лет. Но кредит-то надо обслуживать. Что делать? Создается техническая структура, "Глобэкс" выдает ей свежий кредит, а она уже финансирует фирму - владельца завода "Слава", которая на эти деньги обслуживает свой кредит в "Глобэксе", - пояснял Вавилин. Подобная система работала безотказно, но со временем количество технических компаний стало катастрофически расти, сроки получения согласований постоянно продлевались, и чтобы "старые" фирмы могли нормально обслуживать кредиты, им самим стали нужны деньги от новых технических компаний.

Новая управленческая команда "Глобэкса" закрыла около 500 таких компаний. При этом компаний с реальными активами было всего несколько десятков, технических - сотни. Эти "прослойки" создавали мультиплицированную стоимость кредитов, выданных "Глобэксом", и из-за этого цена покупки "Глобэкса" была в два-три раза выше рыночной.

В итоге ВЭБ спас "Глобэкс", сейчас банк принадлежит ВЭБу почти на 100%, но история Мотылева на этом не закончилась. В 2015 году построенная занова банковская группа Мотылева опять рухнула. "Мотылев создал прецедент на российском банковском рынке и за последние восемь лет потерял второй банк входящий в число пятидесяти крупнейших в стране", - пишет Forbes, имея в виду банк "Российский кредит". Мотылев снова привлекал депозиты и снова размещал их в собственных проектах. Отличие только в том, что в этот раз задействованными оказались еще и пенсионные накопления граждан из ссн НПФ.

Во что инвестировал Мотылев?

После продажи "Глобэкса" Мотылев не ушел из банковского бизнеса, а начал строить новую банковскую империю. В 2009 году, он создал АМБ-банк на базе бывшего опорного банка медиахолдинга РБК - РБК-банка. Затем приобрел в составе группы инвесторов банк "Российский кредит" у Бидзины Иванишвили и других продавцов несколько других банковских активов. В 2014 году помимо "Российского кредита" он был бенефициаром М-банка, АМБ-банка, банка "Тульский промышленник".

Так же как и в случае с "Глобэксом" Мотылев инвестировал аккумулированные на депозитах средства в недвижимость. Финансирование шло через долговые инструменты и ипотечные сертификаты участия. Например, большим направлением была комплексная малоэтажная застройка комфорткласса на 100 тыс. кв м проекта "Большой Рогачевский квартал" рядом с

городом Лобня в Московской области. В конце прошлого года почти треть активов фондов были вложены в сертификаты.

Но недвижимостью на этот раз дело не ограничилось. По сведениям РБК, деньги вкладывались и в промышленные объекты: например, в шахту "Анжерская-Южная", которая до прихода Мотылева накопила долги по зарплате, и губернатор области Аман Тулеев призывал завести на них уголовное дело. Мотылев возобновил добычу и в общей сложности планировал вложить в нее больше 60 млн руб.

Еще одна инвестиция Мотылева - Ефремовская птицефабрика в Тульской области, тоже стоявшая на грани банкротства. "Мертвых птицефабрик в России множество и они не представляют производственного интереса. Как правило, их трудно реанимировать", - говорил РБК Альберт Давлеев, президент Agrifood Strategies.

Вложения в неликвидные объекты и привели к тому, что НПФ, подконтрольные Мотылеву, начали задерживать перевод накоплений в другие фонды, предполагает Forbes. "Конечные активы не ликвидны и переоценены - в итоге денег нет нигде", - пишет издание.

Деятельность Мотылева в этот раз может обойтись государству более, чем в 30 млрд руб, поскольку, по оценке ЦБ, как минимум две трети из накоплений НПФ (34 млрд руб.) неликвидны, а дыра в балансе четырех банков - не меньше 50 млрд руб. Экономического смысла в санации банков ЦБ пока не видит."

<http://flb.ru/infoprint/59758.html>