



**ВНЕШЭКОНОМБАНК**

ГОСУДАРСТВЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ  
«БАНК РАЗВИТИЯ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ВНЕШЭКОНОМБАНК)»

ПРЕСС-СЛУЖБА

ОБЗОР ПРЕССЫ

**21 июня 2012 г.**

МОСКВА-2012

**СОДЕРЖАНИЕ:**

<b>ВНЕШЭКОНОМБАНК</b> .....	<b>3</b>
НАБСОВЕТ ВЭБа МОЖЕТ 10 ИЮЛЯ ПРОВЕСТИ ПЕРВОЕ ЗАСЕДАНИЕ В ОБНОВЛЕННОМ СОСТАВЕ.....	3
<b>ГРУППА ВНЕШЭКОНОМБАНКА</b> .....	<b>4</b>
ЭКСПЕРТИЗА ОТ ИНВЕСТИТОРОВ .....	4
В ПЕРВОМ ЗАСЕДАНИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКСПЕРТНОГО СОВЕТА РОССИЙСКОГО ФОНДА ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ КРУПНЕЙШИЕ МИРОВЫЕ ИНВЕСТИТОРЫ С СОВОКУПНЫМ КАПИТАЛОМ СРЕДСТВ ПОД УПРАВЛЕНИЕМ ОКОЛО 1 ТРИЛЛИОНА ДОЛЛАРОВ США .....	5
ЭКСПОРТ БЕЗ РИСКА .....	7
ИНВЕСТИРОВАТЬ В РОССИЮ СТАЛО МОДНО .....	11
БОЛЬШОЙ ДОЗОР.....	15
СВЯЗЬ-БАНК ВВЕЛ В СИСТЕМЕ ДБО ВОЗМОЖНОСТЬ ПОГАШЕНИЯ КРЕДИТОВ ДРУГИХ БАНКОВ.....	27
МСП БАНК ПРЕДОСТАВИЛ КРЕДИТНУЮ ЛИНИЮ БАНКУ ГЛОБЭКС ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА .....	28
<b>ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ</b> .....	<b>29</b>
Путин на открытии ПМЭФ расскажет об итогах встречи G20, инвестклимате и энергетике РФ .....	29
ТРИ ТРИЛЛИОНА ПЛОХО ЛЕЖАТ.....	31
БЕЗ ДЕНЕГ НЕ ПОМОЧЬ .....	33
СИТУАЦИЯ НЕОПРЕДЕЛЕННАЯ И ВЯЗКАЯ .....	35
ИПОТЕКА ПОШЛА В РЕГИОНЫ.....	41
ГРАЖДАН И ПЕНСИОННЫЕ ФОНДЫ ОСВОБОДЯТ ОТ НДС ПРИ ПОКУПКЕ ЗОЛОТА .....	42
<b>БИЗНЕС</b> .....	<b>43</b>
БАЙСАРОВ СЧИТАЕТ, ЧТО КУРОРТ ВЕДУЧИ БУДЕТ ПРИБЫЛЬНЫМ, ДАЖЕ ЕСЛИ НА НЕМ БУДУТ ОТДЫХАТЬ ТОЛЬКО ЖИТЕЛИ ЧЕЧНИ.....	43
<b>ПЕРСОНАЛИИ</b> .....	<b>45</b>
СТРУКТУРА ЕЩЕ СЫРАЯ.....	45
<b>РАЗНОЕ</b> .....	<b>48</b>
МЕДИАРЕЙТИНГ РОССИЙСКИХ БАНКОВ: МАЙ-2012 .....	48

# ВНЕШЭКОНОМБАНК

20/06/2012 17:33:00

## **НАБСОВЕТ ВЭБА МОЖЕТ 10 ИЮЛЯ ПРОВЕСТИ ПЕРВОЕ ЗАСЕДАНИЕ В ОБНОВЛЕННОМ СОСТАВЕ**

МОСКВА, 20 июн - РИА Новости. Наблюдательный совет Внешэкономбанка соберется на первое заседание в обновленном после смены правительства составе ориентировочно 10 июля, сказал агентству "Прайм" источник в госкорпорации.

"Предварительно на 10 июля. Вопросы еще находятся в стадии формирования", - сказал собеседник агентства.

Отвечая на вопрос, ожидаются ли изменения в составе руководства ВЭБа после переназначения главы госкорпорации Владимира Дмитриева, источник сказал, что эти вопросы еще пока не обсуждались, и сначала будут оговорены на правлении, а затем на набсовете.

Набсовет ВЭБа, согласно федеральному закону "О Банке развития", возглавляет председатель правительства РФ. В настоящее время эту должность занимает Дмитрий Медведев. В конце мая новыми членами наблюдательного совета были назначены первый вице-премьер Игорь Шувалов, глава Минэкономразвития Андрей Белоусов, вице-премьер Аркадий Дворкович и вице-премьер, полномочный представитель президента РФ в Северо-Кавказском федеральном округе Александр Хлопонин.

Одновременно набсовет покинули бывший первый вице-премьер Виктор Зубков, экс-глава Минтранса Игорь Левитин, глава Минпромторга Денис Мантуров и экс-глава МЭР Эльвира Набиуллина.

В состав совета, помимо Шувалова, Белоусова, Дворковича и Хлопонина, входят председатель правления ВЭБа Владимир Дмитриев, заместитель председателя правительства Дмитрий Козак, заместитель председателя правительства Дмитрий Rogozin и министр финансов Антон Силуанов.

# ГРУППА ВНЕШЭКОНОМБАНКА

Московские новости, Москва, 21 июня 2012

## ЭКСПЕРТИЗА ОТ ИНВЕСТОРОВ

Автор: Ян Рацкниес

В среду, накануне открытия Международного экономического форума, в Санкт-Петербурге состоялось первое заседание Международного экспертного совета Российского фонда прямых инвестиций (РФПИ), в котором приняли участие главы крупнейших в мире суверенных фондов и фондов прямых инвестиций. Общий объем средств под управлением представленных на заседании фондов - около \$1 трлн. По словам Кирилла Дмитриева, генерального директора РФПИ, ряд тем, которые обсуждались на заседании, получат развитие сегодня, в ходе планируемой встречи президента Владимира Путина с членами экспертного совета РФПИ. На вчерашнем заседании речь шла, в частности, примерно о 50 проектах фонда в различных отраслях. Обсуждались также предложения инвестиционного сообщества по повышению инвестиционной привлекательности России.

Пресс-Релизы ПРАЙМ, Москва, 20 июня 2012 17:14:00

## **В ПЕРВОМ ЗАСЕДАНИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКСПЕРТНОГО СОВЕТА РОССИЙСКОГО ФОНДА ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ КРУПНЕЙШИЕ МИРОВЫЕ ИНВЕСТОРЫ С СОВОКУПНЫМ КАПИТАЛОМ СРЕДСТВ ПОД УПРАВЛЕНИЕМ ОКОЛО 1 ТРИЛЛИОНА ДОЛЛАРОВ США**

Санкт-Петербург, 20 июня 2012 г. - Сегодня состоялось первое заседание Международного экспертного совета Российского Фонда Прямых Инвестиций (РФПИ), в котором приняли участие руководители крупнейших в мире суверенных фондов и фондов прямых инвестиций: Китайской инвестиционной корпорации (CIC), Кувейтского инвестиционного агентства (KIA), Корейской инвестиционной корпорации (KIC), фондов Permira, Apollo Global Management, TPG, Arah Partners, Warburg Pincus. Общий объем средств под управлением данных фондов - около 1 триллиона долларов США.

"Мы рады, что Экспертный совет РФПИ собрал элиту международного инвестиционного сообщества, - заявил Кирилл Дмитриев, генеральный директор Российского Фонда Прямых Инвестиций. - Сегодня мы обсудили много важных тем, включая первые итоги работы РФПИ, ближайшие и среднесрочные планы Фонда, меры по повышению инвестиционной привлекательности России". По словам Кирилла Дмитриева, ряд тем получит свое развитие в ходе планируемой встречи Президента России Владимира Путина с членами Экспертного совета РФПИ 21 июня 2012 года.

В ходе заседания, проходившего в Строгановском дворце в преддверии Петербургского международного экономического форума (ПМЭФ 2012), его участники обсудили следующие вопросы:

первые итоги работы РФПИ за год, включая совершенные сделки по приобретению акций ММВБ-РТС, ОГК-5, создание Российско-Китайского инвестиционного фонда;

около 50 инвестиционных проектов, находящихся на рассмотрении РФПИ в отраслях лесопереработки, коммунальной и транспортной инфраструктуры, энергоэффективности, медицины;

другие краткосрочные и среднесрочные планы и инициативы РФПИ, связанные с развитием фондового рынка и сектора прямых инвестиций в России в целом.

В работе Экспертного совета приняли участие:

- Кирилл Дмитриев, генеральный директор РФПИ
- Бадер М. Аль-Саад, Член совета директоров, Кувейтское инвестиционное агентство (KIA), объем средств под управлением около 300 млрд долл. США
- Леон Блэк, Председатель совета директоров, Главный исполнительный директор, Apollo Global Management LLC; управляющий партнер, Apollo Management, L.P. (72 млрд долл.)
- Дэвид Бондерман, Основатель и управляющий партнер, TPG (48 млрд долл.)
- Курт Бьорклунд, Соуправляющий партнер, Permira (28 млрд долл.)
- Майкл Филлипс, Партнер, член исполнительного комитета, APAX Partners (20 млрд долл.)
- Лю Цзивэй, Председатель, главный исполнительный директор, Китайская инвестиционная корпорация (CIC) (410 млрд долл.)
- Чонг-Сук Чой, Президент, главный исполнительный директор, Корейская инвестиционная корпорация (KIC) (37 млрд долл.)
- Джозеф Шуль, Управляющий директор, руководитель европейского подразделения, Warburg Pincus (35 млрд долл.)

Лоран Вижье, Директор по европейским и международным делам Caisse des Depots International и член Наблюдательного совета РФПИ, также принял участие во встрече.

На заседании Международного экспертного совета также обсуждались макроэкономическая ситуация в России и в мире, рост интереса фондов прямых инвестиций к России в контексте нарастающих кризисных явлений в экономике еврозоны, предложения инвестиционного сообщества и меры, предпринимаемые российским правительством по повышению инвестиционной привлекательности России.

Итоги заседания Экспертного совета РФПИ будут обсуждаться в рамках дискуссионной панели "Российский фонд прямых инвестиций: Первые итоги работы", которая пройдет в первый день работы ПМЭФ 21 июня 2012 г. в 11:45, в четвертом павильоне "Ленэкспо", зал 4.1, "Арена".

Российский Фонд Прямых Инвестиций (РФПИ) организован в июне 2011 года с капитализацией в размере 10 млрд долларов США, выделяемых российским правительством, для осуществления доходных инвестиций в капитал компаний на принципах соинвестирования. РФПИ реализовывает проекты прямых инвестиций, преимущественно в России. В рамках каждого инвестиционного проекта РФПИ привлекает инвестиционных партнеров, взнос которых как минимум не меньше взноса самого фонда, что должно стать катализатором роста прямых инвестиций в российскую экономику. Состав Международного экспертного совета РФПИ был объявлен В. В. Путиным в сентябре 2011 г. во время Сочинского международного экономического форума. В него входят руководители крупнейших инвестиционных организаций мира. Сайт - [www.rdif.ru](http://www.rdif.ru)

<http://www.1prime.ru/news/pressreleases/-106/{C914FE3F-566A-473E-9B80-8D7F7BD397F0}.uif?d1=21.04.2012&d2=20.06.2012>



# Российская Газета

ЭКОНОМИКА. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ

## ЭКСПОРТ БЕЗ РИСКА

21 июня 2012  
Российская Газета

Госгарантии позволяют значительно расширить его географию

В 2011 году РОСЭКСИМБАНК оформил госгарантий РФ на сумму в 227,2 млн долл. Общая сумма представленных за период деятельности банка по поддержке национального экспорта гарантий - 1,5 млрд долл. С его помощью реализовано более ста экспортно ориентированных проектов. Каким образом РОСЭКСИМБАНК строит работу с экспортерами? Что дает клиентам банка механизм госгарантий и на каких условиях они предоставляются? Какие ограничения на получение финансово-гарантийной поддержки существуют? Об этом в интервью "РГ" рассказал председатель правления ЗАО РОСЭКСИМБАНКА Николай Гаврилов.

Николай Вячеславович, полное название возглавляемого вами банка - Государственный специализированный Российский экспортно-импортный банк. Какие слова здесь ключевые для понимания сути его бизнеса?

"Экспортно-импортный банк" - это практически устоявшийся термин, который используется в контексте разговора о государственной политике поддержки экспорта. Но для меня ключевым в названии является слово "Российский". Банк действует прежде всего в интересах российских экспортеров. Обеспечивает, в меру своих достаточно скромных ресурсов, решение задач внешнеэкономической политики государства. В течение как минимум десяти лет после развала СССР состав и география российского экспорта складывались стихийно. Из его структуры исчезли многие товары, были практически утеряны традиционные рынки сбыта нашей промышленной продукции. С начала 2000-х годов ситуация начала постепенно меняться, что стало следствием целенаправленной государственной политики. Была создана система гарантийной и кредитной поддержки экспортеров через Росэксимбанк, а в последние годы и механизмы страхования экспорта в рамках деятельности ЭКСАР - экспортного страхового агентства России.

Мы выполняем функции агента правительства по финансово-гарантийной поддержке экспорта промышленной продукции. На практике это означает, что банк занимается экспортным и предэкспортным кредитованием, финансирует различные инвестиционные проекты в интересах российских предприятий, а также обеспечивает предоставление государственных гарантий. Последние являются сегодня основой отечественной системы поддержки экспорта.

В чем суть государственной гарантии? Что она дает экспортеру? И насколько это рыночный инструмент, учитывая, что мы **без** пяти минут в ВТО?

Государственные гарантии - это форма поддержки, при которой государство берет на себя финансовые риски по экспортной сделке. Это не прямое финансирование, а именно обязательство со стороны государства выплатить определенный объем средств, покрывающий риски при расчетах за поставленную на **экспорт** продукцию. Госгарантии предоставляются бесплатно, государство принимает на себя от 85% до 95% **риска** экспортера при поставке им за рубеж продукции. Гарантии могут быть выданы как в пользу отечественных экспортеров или финансирующих их банков, так и в пользу финансовых организаций, работающих с иностранными покупателями. Это абсолютно рыночная, единая для всех развитых стран практика.

Механизм госгарантий позволяет снизить возможные риски как для компании-экспортера, так и для финансовой организации, кредитующей сделку. Сегодня существует множество схем финансирования: лизинг, кредиты продавцу (предэкспортное финансирование), кредиты покупателю ("связанные" экспортные кредиты) и так далее. Но если финансовая организация сочтет экономические или политические риски слишком высокими, то ни одна из них не будет реализована. Особенно это касается сделок в "отраслях высокого передела", где требуются значительные объемы финансирования на длительный срок. Мировая практика строительства крупных морских и воздушных судов, например, показывает, что кредиты даются на 10-15 лет, а финансирование покрывает до 90% стоимости контракта. При этом большинство банков, особенно после кризиса, не готовы выделять средства на таких условиях. Для успешного заключения подобных контрактов сегодня требуются госгарантии.

Для российских экспортеров госгарантии принципиально важны еще и потому, что фактически они минимизируют стоимость денег, которые необходимы экспортеру либо для предэкспортного финансирования, чтобы произвести продукцию на **экспорт**, либо для того, чтобы предоставить эти деньги в той или иной форме импортеру. Госгарантии позволяют также расширить географию поставок российских товаров: в оборот вовлекаются те импортеры, у которых нет финансовых ресурсов, необходимых для того, чтобы сразу оплатить нужную продукцию, и те импортеры, которые находятся в странах, не имеющих инвестиционного кредитного рейтинга, то есть в рискованных юрисдикциях.

Россия имеет неоправданно низкий для страны с такой экономикой кредитный рейтинг, поэтому для российских компаний и банков привлекать кредиты и фондироваться в иностранных валютах достаточно дорого. Я не говорю про рубли, где процентная ставка, вы сами знаете, ниже 8% практически не опускается. Госгарантия позволяет минимизировать стоимость кредитов, предоставляемых российскими банками для импортеров. Банки кредитуют импортеров, получают госгарантию, и они уверены в том, что кредит вернется. Соответственно, и стоимость такого кредита уже отличается от стоимости коммерческого.

Использование госгарантий в системе поддержки национального экспорта выгодно для всех: сделка заключается на более приемлемых для каждой из сторон условиях, позволяет подбирать оптимальные варианты финансирования и экономить на обслуживании кредита. Государство, со своей стороны, получает эффективный малозатратный инструмент развития экспортно ориентированных производств. Замечу, что объем лимитов, предусмотренных в федеральном бюджете для целей государственной гарантийной поддержки экспорта, постоянно растет. На ближайшие три года его ежегодный объем равен 3 млрд долларов.

Продвижение российской продукции каких отраслей вы поддерживаете в первую очередь? Есть ли ограничения при получении финансово-гарантийной поддержки со стороны вашего банка?

Росэксимбанк, как государственный банк, в первую очередь поддерживает высокотехнологичный промышленный **экспорт** и не поддерживает **экспорт** энергоносителей. Мы также не работаем с экспортом оружия, но нам не возбраняется поддерживать производителей продукции двойного назначения. Действующий механизм предоставления госгарантий абсолютно рыночный и очень демократичный. К нам могут обратиться любые российские экспортеры. Если это продукция даже первого или второго передела, можем найти варианты поддержки такого проекта. Мы не устанавливаем никаких ограничений ни в отношении формы собственности, ни в отношении масштабов деятельности наших клиентов-экспортеров. У нас есть клиенты, которым наш банк предоставляет гарантии на сумму несколько сотен тысяч долларов, а есть те, которые обращаются к нам с просьбой организовать финансово-гарантийную поддержку на сотни миллионов долларов. Среди наших проектов - финансирование создания системы космической связи в Республике Ангола, строительство каскада гидроэлектростанций в Республике Эквадор, поставки гражданских самолетов на Кубу. Их общая стоимость превышает 1 млрд долл. США. Одновременно мы предоставили предэкспортные кредиты с использованием госгарантий кожевенному производству в городе Осташков и деревообрабатывающей фабрике Кирова на сумму в несколько миллионов долларов.

Система достаточно гибка и в отношении предоставления гарантий в различных валютах. В

последнее время мы начинаем работать над усилением роли рубля в международных расчетах. Один из примеров - предоставление кредита под госгарантии в российских рублях, хотя, должен признать, кредиты в рублях все-таки являются менее востребованными в силу высоких процентных ставок.

Можно ли добиться через ваш банк софинансирования проекта с участием иностранных инвесторов?

Если это проекты, которые реализуются российскими компаниями в третьих странах, то да. Система господдержки в последние годы сильно эволюционировала в направлении учета интересов российских компаний, участвующих в международной кооперации. Одним из примеров является, естественно, самолет Sukhoi Superjet 100. Другой пример - Ан-148/158, который производится и в России, и на Украине. Российские госгарантии предоставляются в том случае, если доля российского компонента составляет 60% и более от конечной продукции, в этом случае гарантия может покрывать всю сумму сделки. Если доля российского компонента менее 60%, госгарантия предоставляется пропорционально доле.

Сложно ли добиться получения госгарантии?

Система существует уже семь лет и на практике доказала свою эффективность. Она не так сложна, как может показаться, если читать соответствующие нормативные акты. Например, соглашение стран - членов ОЭСР по экспортным кредитам и гарантиям, то оно нам покажется совершенно неподъемным и абсолютно неработоспособным. Тем не менее на его базе прекрасно работают экспортные кредитные агентства развитых стран. И этот продукт является более чем востребованным на мировом рынке со стороны экспортеров. Российскому экспортеру достаточно лишь иметь рынок сбыта, понимать, кому он хочет продать свою продукцию, а дальше он может смело обращаться к нам. Мы поможем ему, мы проведем его по всем ступеням, необходимым для получения государственных гарантий.

Как долго оформляется госгарантия?

Сроки зависят от сложности сделки и от того, насколько хорошо подготовил документы экспортер. Пакет документов не отличается от стандартного перечня, необходимого для получения кредита в любом коммерческом банке. Принципиально важным для экспортера при получении государственной гарантии является отсутствие задолженности перед бюджетами всех уровней. Это, пожалуй, единственное требование, которое является дополнительным. Наша первая крупная сделка по поставкам самолетов "Ил" и "Ту" на Кубу заняла больше года. А вот вторая, не менее крупная, была полностью завершена в течение двух месяцев, включая выпуск постановления правительства РФ о предоставлении госгарантий.

Подготовили Евгения Носкова,

Ольга Воскресенская

Справка

Государственная гарантия Российской Федерации, бесплатно предоставляемая при осуществлении экспортной сделки, позволяет:

- максимально снизить финансовые риски;
- минимизировать стоимость экспортной операции;
- привлечь значительные средства и увеличить сроки кредитования;
- существенно расширить географию поставок российских товаров;
- подобрать оптимальные варианты финансирования;

- сэкономить на обслуживании кредита



# Российская Газета

ЭКОНОМИКА. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ

## ИНВЕСТИРОВАТЬ В РОССИЮ СТАЛО МОДНО

21 июня 2012  
Российская Газета

В нашу экономику начали приходить не спекулятивные, а "умные" деньги

Идея создать Российский фонд прямых инвестиций стала одной из главных новостей на Санкт-Петербургском международном экономическом форуме в 2010 году, когда ее впервые озвучил Дмитрий Медведев. В мае 2011 года она получила дальнейшее развитие в ходе встречи Владимира Путина с ведущими иностранными инвесторами, управляющими капиталом в 2 триллиона долларов США. Основной целью РФПИ стало осуществление прямых инвестиций в ведущие российские компании. Удалось ли к Петербургскому форуму-2012 заключить значимые инвестиционные соглашения с зарубежными компаниями? Каким должен быть эффективный лидер? Что может убедить западные фонды инвестировать в Россию? На эти и другие вопросы накануне форума мы попросили ответить генерального директора РФПИ Кирилла Дмитриева.

Кирилл Александрович, вы входите в число молодых глобальных лидеров Всемирного экономического форума в Давосе. Нынешний Международный экономический форум, который стартует 21 июня, главной темой объявил эффективное лидерство. Каким, по вашему мнению, должен быть эффективный глобальный лидер?

Очень важен фокус на результатах. Лидеры - это люди, которые могут показать и сказать, что моя команда и я вместе с ней сделали что-то значительное. Причем очень важно, чтобы это были не абстрактные вещи, а то, что можно показать на конкретных примерах.

Второй аспект - понимание важности репутации и ориентированность на среднесрочную перспективу бизнеса. Абсолютно осязаемый результат работы нашего Фонда - показатель доходности от тех проектов, в которые мы вложили средства. Поскольку нам необходимо достигнуть высоких показателей доходности в горизонте 4-5 лет, у нас есть серьезный стимул, чтобы в течение этого времени повысить капитализацию наших инвестиций, увеличить продажи, снизить расходы, сделать их более конкурентоспособными.

Кроме того, очень важна проактивная жизненная позиция. Часто приходится слышать: вокруг есть проблемы, давайте их обсудим. Наша команда всегда сфокусирована на решениях, а не на проблемах. Проблемы надо знать и предлагать варианты их решения, а просто констатировать, что есть много сложностей, это неконструктивно и неправильно.

Лидеры - те люди, которые занимают проактивную позицию, говорят: Россия - это одна из немногих сейчас стран в мире, которая может обеспечить хороший экономический рост. Мы знаем, что рост в Европе и в США ограничен. Поэтому давайте подумаем, что должно произойти, чтобы этот рост реализовался, как, например, привлекать инвестиции в регионы конкурентоспособного бизнеса, инвестировать в новые, наиболее интересные отрасли.

Каким набором качеств должен обладать эффективный лидер?

В первую очередь, это умение строить команду, которая будет эффективна и состоит из очень энергичных, активных и профессиональных людей. Во-вторых, это умение ставить амбициозные задачи и добиваться их выполнения. Именно они часто мотивируют высокопрофессиональных людей. И наконец, постоянно учиться, быть открытым к чужому мнению. В мире много примеров успешных компаний, успешных людей, успешных подходов. Всегда очень интересны встречи с другими лидерами, каждый из них имеет свои секреты успеха. Постоянное самообучение,

понимание, как развиваться, - это тоже очень важно.

Вы в свое время закончили Стэнфордский университет. Действительно важно, чтобы эффективный лидер получил высококлассное образование?

Нет, не обязательно. Много очень успешных людей, которые открыты к обучению на основании своего опыта или опыта других людей, которые ставят перед собой при этом амбициозные задачи по саморазвитию. Неважно, где они обучались, как обучались, во многом это некий внутренний стержень и желание саморазвиваться, самосовершенствоваться, самоулучшаться. Мы стараемся именно таких людей привлекать к работе в РФПИ, потому что во многом это именно то качество, вокруг которого можно наращивать дополнительные навыки.

Кроме высокого профессионализма и наличия большого количества прикладных навыков нам важно стремление людей к саморазвитию, самосовершенствованию, их ориентация на перфекционизм в хорошем смысле слова.

Сколько человек в вашей команде?

Всего в РФПИ работает 70 человек. Из них непосредственно в инвестиционной команде - порядка 30 сотрудников, которые профессионально занимались инвестициями. Наши директора имеют практический опыт десяти и более лет в прямых инвестициях. Другие наши коллеги - аналитики и эксперты, проработавшие 2-3 года в ведущих консалтинговых, инвестиционных компаниях, в корпорациях, также пришли к нам с определенным багажом, мы их активно обучаем. Мы очень внимательно подходим к отбору людей, проверяем рекомендации, опыт успешных сделок, наличие аналитических качеств. Чтобы быть успешным инвестором, важно сочетать многие факторы - умение общаться с компаниями, умение правильно считать, моделировать будущее, понимать риски. Здесь много взаимосвязанных факторов, которые должны вместе сработать, критичных для того, чтобы человек стал успешным инвестором.

РФПИ был создан год назад. Уже пришло время говорить об успехах. Какими сделками вы можете по праву гордиться?

Хотя о решении создать Фонд было объявлено еще в прошлом году на экономическом форуме в Санкт-Петербурге, нам необходимо было пройти все процедуры, чтобы зарегистрировать закрытый паевой инвестиционный фонд, полностью подготовить нашу организацию к работе. Поэтому только в январе 2012 года наш Фонд смог приступить к инвестиционной деятельности.

За это время мы заключили две сделки на общую сумму один миллиард долларов, из которых 200 млн долларов было инвестировано из РФПИ и порядка 800 млн - из средств наших соинвесторов. Я считаю это очень хорошим соотношением собственных и привлеченных средств.

При этом важно отметить широкую географию этих инвестиций. Нам удалось привлечь соинвесторов как с Ближнего Востока, так и из Австралии. Мы создали важный плацдарм для работы с Китаем, создав Российско-китайский инвестиционный фонд с капиталом в 2-4 млрд долларов.

Вскоре, надеюсь, подтвердится и третья сделка, с крупным европейским фондом. Таким образом, фактически ключевые центры капитала работают с РФПИ уже не теоретически, а в совершенно конкретных сделках - Европа, Ближний Восток, Китай, Австралия.

Считаю не менее важным, что деньги пошли в важные для России индустрии. Первая сделка состоялась в финансовом секторе, где РФПИ вложил деньги в биржу "ММВБ-РТС". Мы верим, что объединенная биржа будет расти, станет еще более эффективной, все больше и больше компаний будут пользоваться ее услугами, проводить размещения акций в России.

Вторая сделка - инвестиции в акции российской энергетической компании "Энел ОГК-5", где мы купили 26,43% акций этого ведущего отечественного производителя энергии. Стоит отметить, что данная сделка, в которой участвовали Русэнерго, Фонд компании Xenon Capital Partners, AGC Equity Partners, а также инфраструктурный фонд Macquarie Renaissance (MRIF), - одна из

крупнейших не только с точки зрения иностранных инвестиций из стран Ближнего Востока в Россию, но и крупнейшая в области прямых инвестиций в энергетический сектор в российской практике. Вырученные от продажи акций деньги "ИНТЕР РАО ЕЭС" планирует направить на финансирование инвестиционной программы по модернизации существующих электростанций, что также важно.

Наконец, сейчас у нас идут активные переговоры по очень важной сделке, связанной с финансированием сети частных клиник в России. Это очередной пример, в рамках которого мы следуем нашему базовому принципу - приводим в отечественную экономику "умные" деньги. Причем мы работаем с зарубежными компаниями, которые раньше не инвестировали в Россию, а вместе с нами готовы инвестировать.

Как вам это удалось? Что вы им наобещали?

Важно, что мы не забываем соинвесторам говорить о наших положительных цифрах и достижениях. Дело в том, что распространенной ошибкой на деловых переговорах стала привычка входить в какое-то самобичевание, самим фокусироваться на негативе. Не говоря уже о том, что в западной прессе бичевание России стало одним из любимых приемов.

На самом деле, когда напоминаешь экспертам факты, многих убеждает, что Россия - крайне перспективный потенциальный рынок для инвестиций. Факты говорят о том, что в России среднего класса (это семьи с доходом более 10 тысяч долларов в месяц) за последние 5 лет стало в три раза больше. Раньше таких семей было меньше 10%, а сейчас более 30%.

Кроме того, у нас соотношение внешнего долга к ВВП - 11%. Для сравнения, в Европе и в Штатах - больше 100%. Также известно, что в России сбалансированный бюджет и самая низкая инфляция за последнее время. Если посмотреть на то, как активно растут регионы России, если посмотреть с инвестиционной точки зрения на показатели страны, то они очень позитивные. Есть очень много перспектив.

Важно правильно вести диалог с ведущими международными фондами, упирая, к примеру, на то, что Россия шестая, самая большая экономика в мире по паритету покупательной способности, с громадным потенциалом роста. Мы фокусируем внимание наших партнеров на инвестиции в те сектора и индустрии, которые они хорошо понимают. Мы также показываем им, что РФПИ - правильный для них контрагент, потому что у нас высокопрофессиональная команда, мы также готовы с ними разделять риски и вкладываться. Мы замотивированы на то, чтобы были доходные инвестиции, для нас очень важна наша репутация.

Все, что я перечислил, - это лишь основные факторы, которые, как мы считаем, кардинально смогут переломить ситуацию с точки зрения инвестиций ведущих фондов. Когда они начнут инвестировать, то и другие за ними потянутся. Причем потянутся не спекулятивные деньги, которые заходят часто в наш рынок по принципу "зашли - вышли". Придут именно долгосрочные вложения с горизонтом инвестиций в 5-7 лет. Именно такие инвестиции очень важны для нашей страны.

Я вряд ли открою тайну, если скажу, что Россия в последнее время становится модной для инвестиций. По результатам недавнего опроса, проведенного компанией Ernst&Young, еще в октябре прошлого года количество иностранных фондов, готовых увеличить объем сделок на рынках России и СНГ, составляло всего 25%. В апреле эта цифра увеличилась до 48%.

Это не просто оптимистичные данные, я считаю, что отчасти в этих цифрах есть заслуга и нашей работы. В связи с нестабильностью на многих рынках инвестиции в Россию действительно входят в моду. И мы будем самым активным образом поддерживать этот тренд.

На предстоящем форуме мы планируем организовать встречу глав крупнейших инвестиционных фондов мира, входящих в наш наблюдательный совет, с руководством нашей страны. Уверен, что по итогам этой встречи появится еще целый ряд причин для инвестиций в Россию.

Беседовала Ольга Бухарова

Досье

Дмитриев Кирилл Александрович, генеральный директор РФПИ

Имеет степень бакалавра экономики с наивысшим отличием Стэнфордского университета и MBA с наивысшим отличием Гарвардского университета (Baker Scholar).

Работал в инвестиционном банке Goldman Sachs в Нью-Йорке и в консалтинговой компании McKinsey&Company в Лос-Анджелесе, Москве и Праге.

С 2005 по 2006 год Кирилл Дмитриев был председателем Российской Ассоциации Прямого и Венчурного Инвестирования (РАВИ). Включен в список Молодых глобальных лидеров (YGL) Всемирного экономического форума в Давосе.

Г-н Дмитриев провел ряд знаковых для российского инвестиционного рынка сделок: продажа DeltaBank компании GE; банка DeltaCredit компании SocieteGenerale; акций СТС Медиа компании Fidelity Investments; компании ТВ 3 холдингу Профмедиа; группы компаний "НКС" холдингу "Базовый Элемент"; акций компании "Компьюлинк" консорциуму инвестиционных фондов; а также продажа НТК банку "Россия".

С 2007 по 2011 год возглавлял фонд прямых инвестиций Icon Private Equity с капиталом под управлением более \$1 млрд. До создания Icon занимал должности соуправляющего партнера и исполнительного директора Delta Private Equity.

В апреле 2011 года назначен на должность генерального директора Российского Фонда Прямых Инвестиций (РФПИ).



Эхо Москвы # Передачи, Москва, 19 июня 2012 21:10:00

## БОЛЬШОЙ ДОЗОР

Автор: Ольга Бычкова , Евгения Письменная

Гости:

Петр Фрадков гендиректор Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций

Российский экспорт: что бы еще продать, кроме нефти?

О.БЫЧКОВА: Добрый вечер, добрый день, это программа "Большой дозор", у микрофона Ольга Бычкова, Евгения Письменная, обозреватель газеты "Ведомости". Добрый вечер.

Е.ПИСЬМЕННАЯ: Здравствуйте.

О.БЫЧКОВА: Сегодня мы будем говорить о том, может ли Россия чем-нибудь торговать еще кроме нефти. И если может, то как это должно делаться эффективно и безопасно. Наш сегодняшний гость - это Петр Фрадков, глава Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций. Добрый вечер.

П.ФРАДКОВ: Добрый вечер.

О.БЫЧКОВА: Ну, мы решили с самого начала с Евгенией, что мы, конечно, в первую очередь спросим вас о том, что это, собственно, за агентство, потому что не все хорошо это понимают. Образовано оно было чуть больше полугодом назад и нужно объяснять.

П.ФРАДКОВ: Совершенно верно. Агентство было образовано около 7 месяцев назад. Это классическое в понимании наших зарубежных партнеров экспортное страховое агентство, или просто экспортное агентство, задачей которого является поддержка национального промышленного экспорта, ну, или экспорта с определенной добавленной стоимостью.

Е.ПИСЬМЕННАЯ: То есть все, что не нефть?

П.ФРАДКОВ: Все, что не сырье, совершенно верно. В общем, задача такая стоит давно перед нашей страной. Много говорилось о поддержке экспорта, необходимости, каким инструментом воспользоваться, как это сделать эффективно, чтобы это было на рыночных условиях, чтобы это было не какое-то, скажем так, искусственное...

Е.ПИСЬМЕННАЯ: Не субсидирование, да?

П.ФРАДКОВ: Не субсидирование, наверное, не прямое, скажем так, субсидирование государства. Вот, собственно, это агентство и инструментальный, который мы сейчас разрабатываем и, в общем, практически разработали, должны дать ответы на те вопросы, которые стоят перед нашими экспортерами и перед банками, которые экспорт финансируют.

О.БЫЧКОВА: А эти вопросы, например?

П.ФРАДКОВ: Вопросов много. Это и стоимость финансирования российского экспорта. Мы все понимаем, что если по каким-то позициям российский экспорт еще более-менее конкурентоспособен, то по вопросу финансовой поддержки экспортера мы, конечно, не конкурентоспособны. Потому что те ставки в первую очередь кредитные, которые предоставляют наши российские финансовые учреждения, они не конкурентоспособны, даже не сравнимы со ставками, скажем, там, крупных государств из Европы или американских банков. Просто потому, что наши российские банки не готовы пока брать на себя риск тех регионов, куда идет российский экспорт. Будем реалистами, это в первую очередь страны, ну, скажем так, не с самым привлекательным инвестиционным климатом, как сейчас модно говорить, экономической ситуацией. Это страны азиатско-тихоокеанского региона, это Африка, это какие-то страны Латинской Америки. Нужна поддержка государства.

О.БЫЧКОВА: А мы что туда продаем?

П.ФРАДКОВ: Ну, в общем, пока до сих пор сохранился определенный перечень промышленных товаров, которые мы поставляем на экспорт.

О.БЫЧКОВА: Военно-промышленных товаров?

П.ФРАДКОВ: Не отменяя и военно-промышленный комплекс.

О.БЫЧКОВА: А оружие тоже по вашей части проходит?

П.ФРАДКОВ: Скажем так, это не является основным приоритетом, но по формальному признаку это не запрещено. Но мы, конечно, делаем упор на продукцию гражданского назначения - это там, где пока наши позиции еще сильны. Это в первую очередь энергетика, это двигателестроение, это электроника. Ну, в общем, определенные позиции, где можно еще конкурировать.

Но опять-таки вопрос возникает в том, что нету достаточного снабжения с точки зрения финансов, с точки зрения капиталов. Мы закрываем риск невозврата платежа или, скажем так, неисполнения своих обязательств контрагентам нашего экспортера, который находится, ну, скажем, или в не очень благополучной стране, или, скажем, контрагенты из себя, может быть, не совсем прозрачную представляют структуру и наш экспортер не очень понимает, насколько он может с ним работать. Мы на себя все эти риски берем и гарантируем нашему экспортеру возврат валютной выручки, исполнение обязательств со стороны его контрагента. При этом говорим: "Уважаемый экспортер, с тебя только одна и главная задача, которую ты должен выполнить, это произвести качественный конкурентоспособный товар в сроки положенные и поставить его, собственно, своему контрагенту.

Е.ПИСЬМЕННАЯ: Вот, ваша страховка - она насколько уменьшает стоимость для экспортера продукции, которую он продает? Вот, если он без вас и, например, с вами?

П.ФРАДКОВ: Она приличная. Эта наша страховка прилично уменьшает стоимость. Я приведу пример, как это работает. Вся логика нашего агентства... Я подчеркну, это государственная мера поддержки экспорта, просто она современная, новая и она полностью соответствует требованиям ВТО - и об этом, я уверен, мы сегодня обязательно поговорим. Мы через нашу страховку предоставляем государственное покрытие, то есть, по сути, предоставляем государственный риск. И надо смотреть стоимость, грубо говоря, риска РФ, суверенного риска. Конечно, этот риск намного меньше, эта стоимость намного меньше, чем стоимость, которую мог бы рассчитать коммерческий банк, исходя из реального риска того проекта, который реализуется за рубежом. Поэтому тут прямая логика, что коммерческий банк, российский банк, зарубежный банк (тут разницы большой нету), который финансирует именно российский экспорт, он оценивает не сложную страну, которую он понять, может быть, не может и не хочет, а именно оценивает наш риск квазисуверенный и, по сути, берет на себя риск России, но, по сути, поставка идет за рубеж.

Е.ПИСЬМЕННАЯ: Я понимаю, что, вроде как, нехорошо спрашивать, но, вот, вы, например, ваше агентство берет риск революции в каких-то других странах.

П.ФРАДКОВ: Политический риск, да.

Е.ПИСЬМЕННАЯ: Политический риск. Вы застраховали очень много продукции, например, в Африку. А в Африке началась во всех странах арабская весна. И вы что? Вот, условно говоря, вы выплачиваете эти деньги и дальше что, разоряетесь? Как это вообще работает?

П.ФРАДКОВ: Немножко сложнее выглядит механизм. Я повторюсь, это не линейная поддержка бюджетная или гарантийная, это именно коммерческий механизм. При оценке риска, который мы должны закрыть, по которому мы должны выдать страховой полис, мы, конечно, проводим оценку. Конечно, мы оцениваем реальную ситуацию в стране с точки зрения экономической, макроэкономической, политической. Мы оцениваем риск контрагента, по которому мы работаем, мы оцениваем его кредитную историю, его историю взаимоотношений с конкретным нашим экспортером, какие-то другие параметры, мы оцениваем сам риск сделки и, конечно, выносим какое-то мотивированное суждение и, в общем, делаем вывод, поддержать или не поддержать. Мы можем не поддержать. Но в любом случае, в случае, если мы поддерживаем, мы, конечно, это делаем на более солидных основаниях, чем это могли бы сделать остальные, ну, имея в виду, что больше кроме нас этого не делает никто.

О.БЫЧКОВА: А уже были такие примеры за эти полгода? Или вы еще не успели?

П.ФРАДКОВ: Ну, у нас есть несколько сделок. Я скажу честно, что мы, конечно, сейчас на это не делаем такой большой упор, потому что для нас сейчас главное - создать нормативную базу. Мы практически это тоже сделали, потому что, по сути, это вид деятельности, страхование экспортных кредитов - он в стране полгода назад отсутствовал, его не было как понятия просто, по большому счету. Вот, мы провели несколько законов, подзаконных актов, которые в хорошем

смысле формировали вот этот базис, который позволяет нам действовать именно с точки зрения страхования экспортных кредитов. И я думаю, что в течение еще пары месяцев мы добьем окончательно эту работу.

О.БЫЧКОВА: Вы примеры приведите.

П.ФРАДКОВ: Примеры. При этом мы не забываем про сделки, совершенно верно. У нас есть поставки во Вьетнам, у нас есть поставки в Индию, причем не одна, которую мы застраховали, есть поставки в Белоруссию, есть поставка в Колумбию, например, латиноамериканскую страну. То есть география показывает, что...

Е.ПИСЬМЕННАЯ: А где риск больше, в Белоруссии или Колумбии? (смеется)

П.ФРАДКОВ: Опять-таки, это комплекс, нельзя так сказать. Я бы так ответил, что этот риск и там, и там приемлем нам. Но это более глубокая оценка, чем просто риск Колумбии или просто риск Белоруссии.

Е.ПИСЬМЕННАЯ: Ну хорошо, вот у вас шкала же существует, я так понимаю, какая-то шкала риска. Вот, ноль и там линейка, и что в конце? Там, 10, 7?

П.ФРАДКОВ: Опять-таки, не совсем такой подход. То есть ситуация же тоже меняется. Нельзя это как догму воспринимать. Есть определенная так называемая 7-балльная оценка ОЭСР, насколько вы знаете. Это оценка ОЭСР, где некоторые страны по формальному признаку находятся в 7-й категории, и это страны-банкроты по большому счету, в состоянии дефолта. 1-я категория...

Е.ПИСЬМЕННАЯ: Греция, например, - сейчас она в семерке?

П.ФРАДКОВ: Ну, сейчас не помню. Мне кажется, нет. Она там 5-я или 6-я, если не ошибаюсь. Может быть, 5-я, может, 4-я. Даже не важно. Но мы этот вопрос не берем для себя как догму, потому что мы не члены ОЭСР и мы работаем, исходя из своей логики.

Е.ПИСЬМЕННАЯ: Но мы туда стремимся вступить.

П.ФРАДКОВ: Мы туда стремимся вступить, совершенно верно. С момента присоединения к ОЭСР мы будем эти нормы формально выполнять. Но мы сейчас в таком хорошем находимся положении, потому что мы, с одной стороны, не обязаны нормы выполнять, но мы всю нашу законодательную базу подвели под норматив ОЭСР. То есть формально мы ее имеем как готовую, но некоторые нюансы можно...

Е.ПИСЬМЕННАЯ: То есть вы делали агентство по некоей кальке, которая существует международная, да? На кого вы похожи? Кто ваш брат?

О.БЫЧКОВА: С кого срисовывали?

П.ФРАДКОВ: Все агентства плюс-минус похожи, конечно. Это, в общем, такая практика, которая существует в мире достаточно давно. Вообще первые агентства появились еще там в Бельгии и в Англии, когда началась Первая мировая война, которая, в общем, просто поставила под угрозу реализацию торговых контрактов и так далее. И тогда государства решили взять на себя некоторые обязательства по страхованию в первую очередь политических рисков. Это, в общем, развивалось много-много лет. Есть разные немножко форматы, но главное одно - что это обязательства государства по большому счету, эта деятельность регулируется международными организациями, в первую очередь ОЭСР и ВТО. И соответственно существуют минимальные границы, поставки в том числе, за которые выходить нельзя. Но вот если брать по самой уже внутренней структуре, они могут отличаться. Мы похожи достаточно на агентство SACE - это итальянское агентство, одно из крупнейших в мире. Вот мы с ними достаточно плотно работали. Японское агентство NEXI - тоже, в общем, наш в этом смысле прообраз.

Но логика заключается, может быть, даже немножко в другом (я имею в виду, логика создания нашего агентства). Помимо того, что надо создавать современные институты поддержки экспорта, это наше присоединение к ВТО. Это большая достаточно вещь, потому что присоединяясь к ВТО, мы, вы знаете, берем на себя определенные обязательства. Я не хочу сейчас идти в детали, потому что эксперты, наверняка, и выступали, и, в общем, будут еще выступать по этому поводу. Понятно, мы где-то теряем, где-то приобретаем, как говорят, опять-таки, эксперты. Очень сильно зависят в России плюсы и минусы присоединения к ВТО от отрасли, от региона. Это, в общем, понятно. Но пример того же Китая и, в общем, многих стран, которые находились в подобной ситуации, показал, что минусы присоединения к ВТО могут быть компенсированы внедрением экспортоориентированной модели развития экономики, то есть вот таким форсированным развитием экспортных инструментов развитие экономики.

Но, опять-таки, мы говорили о том, что по ВТО прямые формы поддержки запрещены.

Е.ПИСЬМЕННАЯ: А через агентство можно?

П.ФРАДКОВ: Агентство страхования экспортных кредитов - это, на самом деле, в чистом виде единственная форма, разрешенная ВТО и ОЭСР. Потому что ВТО и ОЭСР в этом плане

действуют на основании одних и тех же правил. В принципе, я не могу сказать, что существующие меры господдержки в прямом виде запрещены. Но они требуют кардинальной модернизации. Например, прямое госфинансирование, ну, когда Россия предоставляет госкредит, предположим, Вьетнаму на сооружение атомной станции. Если мы говорим о нормах ОЭСР, то, в принципе, это разрешено, но существует такое огромное количество "но", которые нужно доработать, что они инструмент немножко искажают. То есть там технические вопросы. Субсидирование процентной ставки, которое сейчас есть российским экспортерам - то же самое.

Е.ПИСЬМЕННАЯ: Это через Росэксимбанк вы имеете в виду?

П.ФРАДКОВ: Нет, это через программу, которая реализуется Министерством промышленности, это субсидирование процентной ставки экспортерам, кредиты. Тоже нельзя сказать, что в прямом виде понятие субсидирования запрещено, но именно в таком виде ОЭСР существует, что наша система требует тоже достаточно серьезной новации. Система, которую предоставляет Росэксимбанк, это прямое... Ну, он действует как агент правительства, предоставление прямых госгарантий, ну, такие, точечные достаточно сделки, которые покрывают очень большие или такие, достаточно рискованные сделки в сложных регионах.

Е.ПИСЬМЕННАЯ: Ну, как раз, в основном, оборона.

П.ФРАДКОВ: Ну, в общем, в таком формате, да.

Е.ПИСЬМЕННАЯ: Что-то такое, сомнительного характера.

П.ФРАДКОВ: И ВТО говорит, что если мы присоединимся к ВТО, то, понятно, есть минусы, есть плюсы, надо эти плюсы использовать. Но если мы говорим об экспорте, об экспортных кредитах в самом широком смысле, то прямого вмешательства быть не должно - может быть вмешательство такое, косвенное. Косвенное - это таможенное регулирование, в первую очередь снятие каких-то административных процедур. Вот, если взять статистику Всемирного банка, вы знаете, они там делают некоторые анализы так называемых...

Е.ПИСЬМЕННАЯ: Doing business?

П.ФРАДКОВ: ...doing business в том числе. Вот, есть таможенное оформление при экспорте. Тема такая, для нас не стандартная, потому что когда мы обсуждаем таможенную, мы обычно говорим об импорте. Понятно, что мы - импортоориентированная экономика в плане продукции с добавленной стоимостью.

О.БЫЧКОВА: Потому что с их стороны больше, в ту сторону.

П.ФРАДКОВ: Ну, с добавленной стоимостью - конечно, да. Конечно.

Е.ПИСЬМЕННАЯ: А сейчас импорт остановился. Так что давайте экспорт туда переваливать. (смеется)

П.ФРАДКОВ: Ну вот что касается экспорта, то по оценке Всемирного банка для того, чтобы оформить товар при экспорте требуется около 20-25 дней. В некоторых странах ОЭСР это там при самых сложных процедурах не более 10 дней. То есть там это разрешено. Налоговое, административное. Например, там нулевая ставка по НДС при экспорте или снятие валютного контроля. Вот эти все темы, которые встают, это все новые темы, которые, в общем, разрешены ВТО.

Е.ПИСЬМЕННАЯ: Я так понимаю, вы увлеклись этой предпринимательской инициативой то что сейчас называется и так модно, что мы по doing business должны переползти со 120-го места, на котором сейчас находимся гордо, на 20-е в течение, я забыла, там какого-то очень короткого срока времени. Такую задачу поставил...

П.ФРАДКОВ: До 2018 года.

О.БЫЧКОВА: Да, до 2018-го года президент Владимир Путин. И все очень увлеклись вот этим переползанием, да? Вот, я так понимаю, вы работаете над одной дорожной картой, этой предпринимательской инициативой как раз по упрощению вот этих процедур экспортных, да? И что? По вашему, вот то, что касается экспортного перехода, насколько можно все ускорить вообще и какие перспективы?

П.ФРАДКОВ: Ну, вы совершенно правы, да, есть такая сейчас дорожная карта. Это пилотные проекты. Было всего 4 дорожных карты - энергетика, строительство, таможенная как отдельная карта и поддержка экспорта, и доступ на рынок. Так получилось, что я возглавлял эту рабочую группу по этой дорожной карте. Огромный интерес, во-первых. Просто я даже был немножко удивлен, потому что думал, что это такие, знаете, на фоне тех карт такие, достаточно теоретические какие-то изыскания. На самом деле, это оказалась очень реальная и живая работа с подключением практически всех (НЕРАЗБОРЧИВО).

Е.ПИСЬМЕННАЯ: А интерес от кого? Вот, что вас удивило?

П.ФРАДКОВ: Бизнес. Что бизнес. Причем, бизнес малый.

Е.ПИСЬМЕННАЯ: Вот.

П.ФРАДКОВ: Вот. Малый бизнес. Малый и средний бизнес. Это отдельная тема, и вообще весь дух дорожной карты, и в том числе задачи, которые перед нашим агентством стоят, потому что я здесь не отделяю, как говорится, эти вещи - это развитие нового направления, это государственная поддержка малого и среднего бизнеса, что, кстати, тоже ВТО и ОЭСР, в принципе, разрешено как основное из направлений деятельности. Огромный интерес.

О.БЫЧКОВА: Они, прямо, к вам пришли и заявили о своем интересе?

П.ФРАДКОВ: Вы знаете, там не все пришли. Была сформирована рабочая группа. Конечно, как любая рабочая группа она сформирована из представителей разных групп. Они пришли, заявили о своем интересе, то есть эта работа была в течение двух месяцев практически ежедневная.

О.БЫЧКОВА: А кто пришел? Какие бизнесы?

П.ФРАДКОВ: Совершенно разные. Региональные небольшие компании.

О.БЫЧКОВА: Что они могут предложить?

П.ФРАДКОВ: Ну, предположим, вот один коллега был в рабочей группе из Самары. Они - одни из монополистов. Среднее предприятие, одни из монополистов по поставкам продукции, которая позволяет очищать сточные воды, в Казахстан.

Е.ПИСЬМЕННАЯ: Инновационная продукция.

П.ФРАДКОВ: Инновационная продукция, среднее предприятие. При этом настолько продвинутое правильное среднее предприятие, что если взять наш машинотехнический экспорт в Казахстан, я не удивлюсь, если они 1% занимают, может быть, 3% вообще нашего машинотехнического экспорта в Казахстан. То есть, на самом деле, есть потенциал и есть такие предприниматели, которые понимают на месте, в чем проблема, что надо. И, вот, собственно, суть дорожной карты - свести воедино вот таких предпринимателей из регионов, крупные компании в том числе. Были представлены и крупные компании, потому что о них забывать тоже нельзя, представители разных деловых кругов и был применен такой интересный инструмент так называемого краутсорсинга. Это новый инструмент, мне он, на самом деле, очень понравился. То есть все наши идеи, которые мы озвучивали, они тут же вводились в определенную базу и посредством технологии моментально мы получали мнения, предложения. То есть по факту в рабочей группе принимало участие много больше людей. При этом, конечно, я не должен сказать, что мы что-то отбрасывали, что-то принимали. Но общая идея была такая. Поэтому сейчас дорожная карта - она имеет право на существование как минимум, она сводит воедино вот эти принципы, которые... Ну, наверное, может быть, там глобально нового нет ничего. Мы просто как-то ранжировали вот эти приоритеты создания инфраструктуры поддержки экспорта, инфраструктуры финансовой, инфраструктуры организационной, инфраструктуры информационной. Это отдельным блоком вот эти вот таможенные, административные вопросы, фискальные вопросы. Там третьим блоком промоутерская работа и консультационная работа с точки зрения поддержки того же малого и среднего бизнеса, предложения в хорошем смысле (такое слово, сложное к нему относятся) лоббистская торгово-политическая деятельность. В общем, это применяют все страны мира и ничего в этом специального, как говорится, нет. И, вот, исходя из целей дорожной карты, мы заложили, что к 2015 году, скажем, количество малых средних предприятий... Из всего числа малых средних предприятий 15% должно быть экспортоориентировано. К 2017 году - 20%. То есть это все элемент расчета, это не наши там хотелки, и некоторые другие вещи.

Е.ПИСЬМЕННАЯ: То есть не будет такого (извините, просто чтобы было понятнее людям), как президент же говорил, да? Вот, стоит грузовик и он там 15 дней, а надо, чтобы он проезжал за 3 дня, чтобы там не испортилось то, что в грузовике. Ну, кажется, в этот момент говорил об импорте, а не об экспорте.

П.ФРАДКОВ: Это говорил про импорт, да.

Е.ПИСЬМЕННАЯ: Да, про импорт. Но вот вы для себя что-то такое установили, какие-то такие показатели, насколько это все ужимается, чтобы нам ползти на это 20-е место?

П.ФРАДКОВ: Наша карта очень детальная. Там есть пошаговое прямо, по направлениям, что мы должны в цифре получить, какие конечные результаты. Все разбито по периодам. Разные совершенно показатели, там, по дням, что касается таможенных процедур. Скажем так, если мы говорим о диверсификации экспорта, то есть понимая, какой мы должны достичь результат, тоже все в цифре, как говорится, есть.

Е.ПИСЬМЕННАЯ: Ну вот можете пример привести?

П.ФРАДКОВ: Ну, например, то есть мы говорим, что к 2015 году... Вот там опять какой-то индекс такой есть, он рассчитываемый. Индекс диверсификации российского экспорта должен по 10-балльной шкале достичь 6.

Е.ПИСЬМЕННАЯ: А сейчас?

П.ФРАДКОВ: А сейчас там 2. 6 - это уровень Австралии, то есть той страны, которая имеет промышленное производство, которая экспортирует достаточно большое количество продукции с добавленной стоимостью, но является сырьевой страной так или иначе. Канада.

Е.ПИСЬМЕННАЯ: В общем, будем страусов выращивать. (смеется)

П.ФРАДКОВ: Ну, в принципе, почему бы и нет? Как говорят, очень прибыльное дело.

Е.ПИСЬМЕННАЯ: Будете поддерживать выращивание страусов?

П.ФРАДКОВ: У нас есть. В нашей стратегии (я имею в виду агентство) есть большое направление - это поддержка сельхозпродукции в том числе. Да, это тема большая. Но страусы - конечно, это вопрос такой, отдельный.

Е.ПИСЬМЕННАЯ: Ну вот я уже, кажется, предлагала вам что надо поддерживать куриные окорочка и завалить ножками Путина Америку назло врагам.

П.ФРАДКОВ: Мы не исключаем поддержку сельхозпроизводителей. Но вся логика агентства заключается в том, что мы приватизируем наши подходы с точки зрения продукции с максимальной добавленной стоимостью. Но не исключаем, в общем, и более такие, упрощенные подходы.

О.БЫЧКОВА: Сразу несколько человек спрашивают, не возрождается ли советский Внешторг? Риски покрываются госбюджетом.

П.ФРАДКОВ: Не совсем так. Именно логика всей этой системы заключается в том, что бюджет не используется. Вот я сейчас поясню, в чем вопрос. И Внешторг тоже не совсем создается. То есть если мы в советские времена поддерживали экспорт всеми возможными способами...

О.БЫЧКОВА: Внешторг сам находил партнеров.

П.ФРАДКОВ: Ну, это были и политические аспекты. Понятно, да. Но это была такая, в общем, политическая в первую очередь задача, которая имела эффект еще экономический - поступление валюты в страну. Сейчас, конечно, немножко другая стоит задача - сейчас стоит задача модернизировать экономику, потому что мы живем в отличие от советского Внешторга в условиях такой, глобальной конкуренции. И для того, чтобы модернизировать экономику, мы должны производить качественную, конкурентоспособную продукцию. Ну, или наоборот, да? Это понятно. И для того, чтобы эта продукция пользовалась спросом, надо создавать инструментарий, который бы естественным образом был рыночным. Потому что качественная продукция порождает рыночные предложения по финансированию и так далее, и так далее. А что касается бюджета, этот вопрос достаточно формальный. Да, это государство в итоге отвечает по обязательствам агентства, потому что у агентства должен быть суверенный рейтинг и риски агентства должны быть сравнимы с бюджетом, но это только гарантия как некая такая пассивная часть.

О.БЫЧКОВА: Внешэкономбанк.

П.ФРАДКОВ: Нет, бюджет РФ.

О.БЫЧКОВА: Сделаем сейчас перерыв на несколько минут, на новости и рекламу. Я напомню, что с нами Петр Фрадков, руководитель экспортного страхового агентства.

#### НОВОСТИ

О.БЫЧКОВА: Продолжаем программу "Большой дозор", у микрофона - Ольга Бычкова, Евгения Письменная, обозреватель газеты "Ведомости". Наш гость - Петр Фрадков, глава экспортного страхового агентства. Мы говорим о российском экспорте, о его поддержке и, собственно, о том, что компании должны расширять, безусловно, свои возможности. Ну и вот у нас тут соответственно спрашивают на эту тему, очень много вопросов задают. Вот мне нравится такой вопрос: "Почему все надо обязательно продавать за бугор? Неужели нельзя наладить внутренний рынок?" Ну, есть такое принятое мнение, что у нас продается за бугор гораздо меньше, чем можно было бы и нужно было бы, а, в основном, все покупается. Насколько вот этот баланс у нас сейчас нарушен, по вашим оценкам?

П.ФРАДКОВ: Ну, баланс, к сожалению, нарушен достаточно сильно и, к сожалению, динамика внешнеторгового оборота России не очень свидетельствует о том, что Россия является поставщиком качественной экспортной продукции. Если брать поставки на экспорт вообще всей нашей продукции, скажем, в 2011 году там почти 70% - это была нефть, нефтепродукты, и продукция с высокой добавленной стоимостью, даже машинотехническая продукция, ну, промышленная продукция - это 5% всего. 3% - это продукция с высокой добавленной стоимостью, причем из них половина - это военка, которую мы затронули ранее, и вторая половина - это атомная отрасль. То есть диверсификация очень низкая. Конечно, это просто в разы, в порядки меньше, чем у развитых стран. И, к сожалению, если брать вообще весь мировой экспорт промышленных товаров, Россия там составляет где-то, наверное, около полпроцента. Ну, это просто несерьезно с точки зрения того, о чем мы говорим.

О.БЫЧКОВА: Полпроцента - это с кем нужно сравнить?

П.ФРАДКОВ: Ну, это...

О.БЫЧКОВА: С Лихтенштейном?

П.ФРАДКОВ: Это несравнимо, да. Это очень низко, и там, если я не ошибаюсь, Китай - это процентов до 10.

О.БЫЧКОВА: Ой, про Китай мы вас сейчас спросим, вот, прямо немедленно спросим. Только еще буквально...

П.ФРАДКОВ: Просто можно? Я прошу прощения, я немножко еще добавлю, что, все-таки, важно продавать на экспорт качественную продукцию, потому что экспортная продукция, которая востребована на внешнем рынке, она конкурентоспособная, качественная продукция. Это значит, что у нас эффективные производства, это значит, что на внутренний рынок тоже поставляется качественная продукция, которая, в общем, спрос удовлетворяет. Это очень важно.

Е.ПИСЬМЕННАЯ: Но сейчас уже Минэкономразвития подготовило прогноз длительный, и он показывает, что нефтедобыча у нас - она сейчас 510 миллионов тонн и, собственно, она не растет. То есть нефтедобыча будет либо стагнировать, либо оставаться на этом уровне. Это и есть основа нашего экспорта. То есть это значит, что, собственно, мы экспортировать нефть будем, хотим мы этого или не хотим, мы будем экспортировать меньше. Потому что у нас внутреннее потребление - оно растет. Все-таки, у нас есть там рост ВВП, там, 4-5%, было 7% в хорошие времена. И получается, что мы вынуждены будем заменять вот это падение нефти ростом экспорта другой продукции, высокой технической, я не знаю там, куриных окорочков.

П.ФРАДКОВ: Ну, можно тоже взять как одну из предпосылок.

Е.ПИСЬМЕННАЯ: Либо это будет стагнация.

П.ФРАДКОВ: Но я бы абстрагировался все равно от нефти, я бы поставил отдельную задачу, что мы должны наращивать именно объемы машинотехнического экспорта, потому что... Ну, опять-таки, мы говорили, что Россия вступает в ВТО, Россия потенциально вступает в ОЭСР. Мы тем или иным образом объективно становимся вот этой частью цепочки такой глобальной добавленной стоимости. То есть зарубежные компании, крупные, средние, в принципе, готовы в России организовывать свои предприятия, совместные предприятия для того, чтобы поставлять продукцию не только на российский рынок, но и на экспорт. Это факт, и мы с этим уже сталкиваемся, и это касается в том числе и автопроизводителей крупнейших. Ну, там все названия есть - я, в общем, не буду их озвучивать, все это понятно. Вот это цель, которую мы должны преследовать, и вот в этом настоящий плюс присоединения России к ВТО - это открытость нашей экономики с точки зрения потенциала развития конкретных предприятий, грубо говоря.

О.БЫЧКОВА: Вот еще спрашивает Сибиряк42 (это ник слушателя, который на сайт "Эха Москвы" свой вопрос отправил). Вот вы сказали про долю продукции в машиностроении в общем объеме экспорта, 5% вы назвали. Но он еще спрашивает про динамику за последнее десятилетие.

П.ФРАДКОВ: Да, динамика, к сожалению, тоже ухудшается. И даже если мы берем 2000-й год, то эта доля была около 9%. В советские времена она была процентов 25, наверное.

О.БЫЧКОВА: То есть за 2000-е годы, за нулевые, то что называется, в 2 раза упало все это, да?

П.ФРАДКОВ: Да. Это, к сожалению, факт. И, в общем, поэтому...

Е.ПИСЬМЕННАЯ: Ну, может быть, потому что мы в советские времена очень много даром все давали? Ну, имеется в виду, как бы, давали им кредит, а потом под этот...

П.ФРАДКОВ: Ну, там был немножко другой подход.

Е.ПИСЬМЕННАЯ: Да, совсем другой механизм.

П.ФРАДКОВ: Евгения, вы правильно говорите. Вот, мы про это говорили, что, конечно, я бы не сравнивал с советским. Просто здесь абсолютная цифра, но это был такой, линейный подход в условиях отсутствия конкуренции, такой, политический частично, с какими-то экономическими предпосылками, ну такой, торгово-политический, будем говорить. Сейчас мы говорим о выстраивании именно современного механизма, такого задела на будущее, когда мы говорим о поддержке рыночно-правильных предприятий, конкурентных предприятий, которые не просто пользуются как раз поддержкой бюджета напрямую и государства, а пользуются ею только при условии, что они занимаются эффективным производством, что они занимаются (как есть новый термин модный) бережливым производством. Они вводят новые стандарты качества, которые просто жизнь требует, грубо говоря. И это все вместе - это такая цепочка, которую, в общем, можно долго продолжать, но основным каналом является экспорт. И это очень важно. И мне кажется, вот тот интерес, который есть сейчас к теме экспорта в целом, и к новым инструментам, он, в общем, оправдан вот этими показателями.

О.БЫЧКОВА: Вот еще Томас прислал вопрос, который, как мне кажется, выглядит довольно обидно. Но тем не менее, он спрашивает: "Как вы полагаете, экспорт России носит структуру импортного замещения страны третьего мира? Или структура экспорта России является прогрессивным средством подавления внутренней инфляции?"

П.ФРАДКОВ: Интересный очень вопрос.

О.БЫЧКОВА: Мудреный.

П.ФРАДКОВ: Я бы сказал бы, и ни то, и ни другое, по большому счету. Совершенно я бы так вот здесь не стал увязывать эти вопросы. С одной стороны, мы точно не являемся первым вариантом. Как там было сказано? Импортзамещение третьей страны? Что-то такое?

О.БЫЧКОВА: Да. Ну, то есть покупают, что могут себе позволить, и все.

П.ФРАДКОВ: Точно, нет. Это совершенно не так. И более того, если мы импортируем какую-то продукцию (это тоже факт), мы часто импортируем для того, чтобы создать экспортоориентированное, опять-таки, производство. И это тоже одно из направлений, которое мы поддерживаем. Ну, если, скажем, эта продукция не производится в России. Это с одной стороны.

С другой стороны, опять-таки, объемы экспорта не такие у нас критические для того, чтобы говорить, какое это влияние на макроэкономические показатели, в том числе на инфляцию.

О.БЫЧКОВА: А вот Борис спрашивает: "В каких отраслях, по вашему мнению, растет в последние годы уровень конкурентоспособного российского экспорта?"

Е.ПИСЬМЕННАЯ: Самолеты не считать.

О.БЫЧКОВА: Да, про оружие говорить не будем - это отдельная (НЕРАЗБОРЧИВО) совершенно.

Е.ПИСЬМЕННАЯ: Кстати, была интересная цифра. В 2009 году государственная поддержка на один выпускаемый самолет была больше, чем стоил самолет на рынке. То есть мы столько в самолеты вкачиваем денег, и все равно даже плохо их продаем при всем при этом.

П.ФРАДКОВ: Я с вами согласен по самолетам совершенно, поэтому вот этот инструмент - он просто не позволяет, грубо говоря, прийти к такой ситуации. А что касается нашего качественного экспорта, экспорта, качество которого повышается, я бы назвал это энергетическое машиностроение. Это всегда было нашим коньком и, в общем, я могу железно сказать, что это направление развивается очень активно. И более того, даже те совместные предприятия, которые в России создаются, это показатель. Например, вы знаете, Дженерал Электрик, ИнтерРАО, например и многие другие примеры. Говорит о том, что эта отрасль, на самом деле, очень интересная и в будущем очень перспективная.

Ну и, в общем, я бы назвал еще транспортное машиностроение в самом широком смысле этого слова.

Е.ПИСЬМЕННАЯ: Это вагоны?

П.ФРАДКОВ: Это подвижной состав в том числе. Это...

О.БЫЧКОВА: Уралвагонзавод.

П.ФРАДКОВ: Уралвагонзавод в том числе. Почему бы и нет?

Е.ПИСЬМЕННАЯ: Ваш клиент?

П.ФРАДКОВ: Мы активно сейчас себя, скажем так, презентуем Уралвагонзаводу, у нас хорошие отношения. И я думаю, что мы, конечно, в ближайшее время выйдем на системное решение по поддержке продукции, которую производит Уралвагонзавод.

Е.ПИСЬМЕННАЯ: То есть эти вагоны будем продавать куда?

П.ФРАДКОВ: Ну, насколько я знаю структуру экспорта Уралвагонзавода, это рынки СНГ, той же Белоруссии, Казахстана. Ну, в общем, это такие, приоритетные для нас рынки.

Е.ПИСЬМЕННАЯ: А почему мы будем субсидировать ставку, ну, то есть страховать продукцию, например, вы говорите Белоруссия, Казахстан, если у нас единое таможенное пространство, границ, как бы, нету и мы вообще единое...

П.ФРАДКОВ: Но вопрос же не про таможенные, а вопросы привлечения финансирования по большому счету. Поэтому ставка объективно так или иначе, если вы приходите в коммерческий банк, ставка на ту же Белоруссию...

Е.ПИСЬМЕННАЯ: То есть таможенное пространство - оно включается в это?

П.ФРАДКОВ: Ну, в принципе, да, конечно. И как, например, в ЕС никто не отменял работу между двумя странами-членами ЕС, двух экспортных агентств. То есть это норма, это практика, потому что, опять-таки, покрываются же риски разные, в том числе риски неплатежа по коммерческим причинам. Их никто не отменял.

О.БЫЧКОВА: А танки Уралвагонзавода экспортируются?

П.ФРАДКОВ: Не знаю, не обсуждали с ними эту тему. Мы говорили про подвижной состав.

О.БЫЧКОВА: Секреты сохраняете, наверное. Не рассказываете.

Е.ПИСЬМЕННАЯ: А можно вот такой практический вопрос? Вот, например, я - производитель дамских шляпок, и они у меня очень удачно получаются, и я их могу уже экспортировать. Я могу к вам обратиться, чтобы застраховать, например, и продавать эти свои шляпки в Индию, например?

П.ФРАДКОВ: Да, вполне-вполне.

Е.ПИСЬМЕННАЯ: А как я это? Что, я на сайт должна? Я какое-то письмо вам должна написать?

О.БЫЧКОВА: Как они находят вас вообще?

П.ФРАДКОВ: Что, вот, собственно, как я должна? Вот, маленький там, средний бизнес и не Уралвагонзавод, который уже и полпред, и Путин, и все тут вместе, и, как бы, ходят друг к другу на приемы.

О.БЫЧКОВА: Он просто давно существует и давно известен.

П.ФРАДКОВ: Конечно. Это очень хороший вопрос. Но вот это огромная задача, которую мы сейчас решаем. Мы разрабатываем и принимаем так называемые продукты для разных категорий разных клиентов. Потому что требуется покрытие разных рисков, разные сроки. И они как-то так систематизированы по нескольким категориям. Мы их принимаем сейчас. Все они, там, один уже продукт принят, еще пару на выходе, все они в публичном доступе. То есть они все будут на сайте несомненно, и любой экспортер малый, средний или крупный просто по формальному признаку находит себя там, и уже у него полная, по сути, такая...

Е.ПИСЬМЕННАЯ: То есть фактически я как в банк? Ну, вот, я когда прихожу получать ипотеку в банке...

П.ФРАДКОВ: Это как продукт банковский, совершенно верно. То же самое. Это банковский продукт.

Е.ПИСЬМЕННАЯ: То есть я как предприниматель могу прийти в ваше агентство и по набору, там, по своим критериям найти, на какую поддержку я могу рассчитывать, да?

П.ФРАДКОВ: Совершенно верно. Вы выбираете просто, по большому счету, как, вот, правда, небольшой супермаркет такой получается. Вы выбираете... Ну, это наша такая цель. Но вот как это работает в других странах? Вы выбираете рынки, потому что вы понимаете, что ваш продукт, может быть, был бы востребован там или там. При этом мы вас снабжаем информацией, какие есть сложности по доступу данного товара российского на данный рынок. Вы смотрите, что бы вы хотели застраховать, какой вид риска. То есть это уже второе, как бы, условие. Третье условие, что бы вы хотели привлечь (НЕРАЗБОРЧИВО). То есть это такой некий набор функций, который вы... Совместно с нами можно. Если вы уже опытный, скажем так, пользователь, самостоятельно просто набираете для себя и в итоге получается какая-то и стоимость, и понимание процесса, и вы это реализуете.

Е.ПИСЬМЕННАЯ: То есть я могу забить в интернете типа счетчики, да? Или как это называется? Калькулятор.

П.ФРАДКОВ: Это наша цель. Конечно, по таким, крупным, серьезным проектам мы это сделать не сможем. Но опыт других стран показывает (и мы, конечно, к этому будем двигаться), чтобы, зайдя на наш сайт... Ну, проще, когда мы уже с вами имели опыт работы, мы знаем вас. Вот, забив какие-то определенные критерии, опять-таки, страна, категория товара, сроки, какие-то вещи. Вы уже плюс-минус понимаете, на что вы можете рассчитывать и, по большому счету, уже оформление - это просто вопрос техники.

О.БЫЧКОВА: Вот Таня спрашивает про экспорт и позволяет мне перейти к вопросу на любимую тему: "Покупают то, что не производит Китай?" - спрашивает Татьяна. У нас покупают.

П.ФРАДКОВ: Ну, покупают и то, что производит Китай.

О.БЫЧКОВА: Хотя, что не производит Китай, большой вопрос.

П.ФРАДКОВ: Ну, тема Китая - это всегда тема большая, несомненно. Но, конечно, в этом и вся логика, что должны покупать то, что производят в других странах. Это вот логика продвижения нашего национального экспорта. Потому что если это монопольная продукция, ну, какие-то, может, исключения там совсем редкие есть, то это не эта, конечно, тема, это существует само по себе. Здесь логика в конкурентной рыночной борьбе на международном рынке - предложить такие условия и по качеству, и по стоимости, чтобы покупатель в итоге выбрал российский товар. Поэтому, конечно, это будет всегда конкуренция и по товару, и по всему. Просто покупатель будет выбирать.

Но китайская тема, правда, не зря затронута, потому что она большая.

О.БЫЧКОВА: Ну вот только что был государственный визит в Китай, и я читала, что вы с соответствующим китайским агентством заключили разные соглашения. Чему мы можем у них научиться? И что следует у них взять?

Е.ПИСЬМЕННАЯ: Как я понимаю, вы по сравнению с китайским агентством - микроб. (смеется)

П.ФРАДКОВ: Не только мы, не только мы.

О.БЫЧКОВА: Много таких.

П.ФРАДКОВ: Не только мы. Ну, я хотел бы сначала сказать, что мы работаем со многими агентствами, в том числе и в первую очередь с европейскими, потому что, все-таки, мы ближе по формальным многим признакам к ним. Но нам важно было установить контакт именно с китайским агентством, потому что это, конечно, одно из крупнейших в мире, с одной стороны. С другой стороны, внешнеторговый оборот России и Китая огромный так или иначе. Поэтому нам важно было с ними найти общие точки соприкосновения. Ну, просто для примера, китайское агентство, включая Россию, в год страхует 200 миллиардов долларов экспорта. В год. Это, ну, в общем, комментарии излишни. При этом, конечно, должен все равно отметить, что это 10% от всего экспорта китайского машинотехнической продукции, я подчеркиваю. То есть китайский экспорт в год составляет 2 триллиона долларов, но это вот...

О.БЫЧКОВА: А остальные они не страхуют?

Е.ПИСЬМЕННАЯ: А остальные просто так идут, без страховки?

О.БЫЧКОВА: Остальными просто без страховки заваливают весь мир.

П.ФРАДКОВ: Ну, практика такая, что в мире, опять-таки, страховые агентства не покрывают 100% экспорта, потому что экспортерам можно отказаться от услуг агентства, если ему не требуется покрытие, если он принимает риск, если он там работает давно. Ну, много разных причин, почему агентство может быть не востребовано. То есть это, грубо говоря, тот экспорт, который требует поддержки государства, по большому счету.

О.БЫЧКОВА: Более рискованные, скажем.

П.ФРАДКОВ: Более рискованные или там по каким-то формальным признакам.

О.БЫЧКОВА: Но 200 миллиардов долларов в год - это против наших, в смысле ваших скольких?

П.ФРАДКОВ: У нас по всем нашим нормативным документам... Мы созданы недавно, я напому. По всем нашим нормативным документам мы должны к концу 2014 года застраховать 500 миллиардов рублей. Но здесь важный аспект, который я хотел бы отметить, что в процентном соотношении это чуть меньше, чем те же 10% нынешних российского машинотехнического экспорта. То есть если с точки зрения абсолютных выражений, мы, в общем, идем в тренде, как говорится.

О.БЫЧКОВА: А китайцы сколько лет уже этим занимаются?

П.ФРАДКОВ: Ну, они занимаются этим где-то 15-20 лет, если я не ошибаюсь. Хотя, они не самые, конечно, в этом плане агрессивные и старые в смысле как опытные. Но просто большая экономика, экспортоориентированная, с чего мы начинали разговор, что они на это просто сделали ставку. При этом просто обращу внимание, например, экспортное кредитное агентство Германии Гермес... Германия тоже, в общем, на полных основаниях называется экспортоориентированной экономикой. Они страхуют до 30-35% своего экспорта, то есть это может варьироваться, по большому счету.

О.БЫЧКОВА: Ну вот у китайцев, все-таки, действительно, деньги большие, объемы физически огромные, как мы знаем. И срок тоже такой, солидный, да? 15-20 лет, вы сказали - это, действительно, большой опыт. Вот, что нужно у них сразу брать, немедленно и прямо встраивать к нам?

П.ФРАДКОВ: Процедуры в первую очередь, потому что они в хорошем смысле такие, упрощенные. И вся наша задача - сделать, чтобы продукт для экспортера, условия, с которыми экспортер к нам приходил, он достаточно быстро получал качественную услугу. Вот, у них это доведено просто до идеала. По большому счету, это автоматизм, причем автоматизм в массовом размере. То есть все те десятки тысяч экспортеров, которые к ним обращаются, они эту услугу, что называется, потребляют достаточно быстро, оперативно и на очень высоком, качественном уровне.

О.БЫЧКОВА: То есть если к ним, например, приходит Женя как производитель шляпок пресловутых, или вот эти люди из Самары, или из Саратова, которые производят оборудование для очистки, то тогда весь их путь и срок общения - он во что превращается, выливается?

П.ФРАДКОВ: Опять-таки, зависит от продукта.

О.БЫЧКОВА: Ну, к чему надо стремиться-то нам?

П.ФРАДКОВ: Если мы говорим о массовом продукте малого и среднего бизнеса, это вопрос дней. Если мы говорим о каком-то крупном проекте, вот, крупном - это может быть конечно, и месяца два. Ну, это, опять-таки, структурный проект. Но я говорю о массовом продукте.

О.БЫЧКОВА: Это у китайцев в идеале?

П.ФРАДКОВ: В идеале, да.

О.БЫЧКОВА: А у нас сейчас как это выглядит?

П.ФРАДКОВ: Сейчас этого пока никак нет, потому что это только формируется. Но вот те сделки, которые мы структурировали, мы пытались их делать в течение месяца. Но это, опять-таки, пилотные достаточно сделки.

О.БЫЧКОВА: А проблема в чем, что вот так вот происходит?

П.ФРАДКОВ: Неотстроенные механизмы просто на таком, на общегосударственном уровне, как говорится. То есть это давно уже в менталитете и китайских экспортеров, и банкиров, и принимающих решения, что это приоритет. Это приоритет с точки зрения федеральной власти, если мы говорим про Россию, приоритет региональной, приоритет, в общем, развития экономики. Сейчас там больше факультатив для нас, по большому счету.

О.БЫЧКОВА: То есть к ним приходит такой предприниматель и они его принимают как родного, да?

П.ФРАДКОВ: Они его обязаны принять.

О.БЫЧКОВА: Потому что они живут ради того, чтобы помогать таким людям.

П.ФРАДКОВ: Они обязаны, потому что они ему предоставляют монопольную государственную услугу. Это их обязанность святая поддержать своего экспортера. Но при этом если он по каким-то параметрам не соответствует, они могут и отказать. Они должны отработать быстро и, в общем...

О.БЫЧКОВА: Не тянуть резину.

П.ФРАДКОВ: Не тянуть резину, совершенно верно. И пока у нас этого не будет на всех уровнях понимания, конечно, мы, наверное... Пока рано будет говорить о...

О.БЫЧКОВА: У нас нет такого понимания на всех уровнях.

П.ФРАДКОВ: Наша задача - его сформировать.

Е.ПИСЬМЕННАЯ: Петр, расскажите, как вы команду формировали? Где людей-то брали, собственно?

П.ФРАДКОВ: Это очень сложный вопрос, на самом деле.

Е.ПИСЬМЕННАЯ: Сложный вопрос, да.

П.ФРАДКОВ: Сложный вопрос, потому что, опять-таки повторюсь, такого вида деятельности не было никогда. Так, если вот брать коммерческий страховой рынок, то понятие страхования кредитного существует, но если взять объем сделок по страхованию кредитов в России, то это там 1% от всего рынка страхования (ну, это ерунда). А если говорить вообще об экспортном кредитном страховании, то это просто несерьезно. Поэтому, конечно, специалисты - они были, они есть, но их очень мало и, в общем, точно мы подбирали команду по разным компаниям, в том числе страховым, банки. Потому что здесь просто уже что мы больше, страховая компания или банк, потому что мы работаем с кредитами, с одной стороны. С другой стороны, мы применяем методологию страховую. Причем, страховую, которой в России не существует, а больше зарубежную. Поэтому мы набирали людей из зарубежных экспортных кредитных агентств.

Е.ПИСЬМЕННАЯ: А чем же вы их заманивали? Большими зарплатами? Как вот? На что они покупались-то, эти люди?

П.ФРАДКОВ: Вы знаете, здесь комплекс. Я бы сказал, что зарплаты, соответствующие рынку (я бы так бы сказал, наверное, потому что люди, все-таки, приходят, в основном, из бизнеса и из коммерческих структур). Но, опять-таки, из-за того, что этот рынок очень маленький, специалистов вот этих узких не так много. Для них это, знаете, как каста такая в хорошем смысле, для них это профессиональный, в настоящем смысле профессиональный челлендж, потому что они это знают, они этим всегда занимались, они на этом воспитаны. И когда есть возможность поучаствовать в создании своего национального игрока в России, это, конечно, ну, не умаляя, конечно, роль и дохода, и каких-то, может быть, профессиональных вещей, это такой вот просто интерес, по большому счету. Мне кажется, вот такой сплав всего у нас и вышел. Вот.

Е.ПИСЬМЕННАЯ: Можно я пойду на потребу наших слушателей?

О.БЫЧКОВА: Пойди, но очень быстро иди в ту сторону. И немедленно возвращайся.

Е.ПИСЬМЕННАЯ: Я по поводу папы. Потому что очень много спрашивают, помогал папа, не помогал? Давайте мы ответим, все-таки, людям. Собственно, роль вашего отца в вашей карьере. Михаил Фрадков - собственно, он был премьер-министром и сейчас занимает высокий пост. Может быть, он вам, наоборот, говорит "Петр, зачем ты вот этим занимаешься? Пошел бы в службу безопасности".

О.БЫЧКОВА: В бизнес в нормальный пошел бы.

П.ФРАДКОВ: Нет, ну, наверное, тоже, так как, я понимаю, лимит во времени, я, конечно, не могу сказать, что он мне не помогал, потому что он - мой отец, который мне по жизни с самого детства во многом помогает и, я надеюсь, будет долго помогать и советом, и в общем, каким-то

правильным примером. Ну, наверное, я не буду, правда, лукавить, что вот такого прямого какого-то совсем административного действия со стороны его не было никогда. Вот, в прямом смысле этого слова если понимать. Конечно, какие-то косвенные есть.

Е.ПИСЬМЕННАЯ: Вы очень похожи. (смеется) И некоторые путали.

П.ФРАДКОВ: Да-да-да. Я этим не пользуюсь, я этим не пользуюсь. Но тут, конечно, будет неправильно с моей стороны, что это совсем не так. Но, вот, такая ситуация. Поэтому я в этом смысле буду на его поддержку рассчитывать и дальше как своего отца в первую очередь.

О.БЫЧКОВА: Петр Фрадков, руководитель экспортного страхового агентства был гостем программы "Большой дозор". Спасибо вам.

П.ФРАДКОВ: Спасибо большое.

<http://echo.msk.ru/programs/dozor/900261-echo/>

Rosinvest.com, Москва, 20 июня 2012 18:17:00

## **СВЯЗЬ-БАНК ВВЕЛ В СИСТЕМЕ ДБО ВОЗМОЖНОСТЬ ПОГАШЕНИЯ КРЕДИТОВ ДРУГИХ БАНКОВ**

Связь-Банк ввел возможность погашения задолженности по кредитам, выданным другими банками, через собственную систему интернет-банкинга "Мегапэй" и платежные терминалы. О новом сервисе говорится в сообщении на сайте Связь-Банка.

В перечень кредитных организаций, в пользу которых можно осуществить такие платежи, входят Альфа-Банк, КБ "Ренессанс Капитал", банк "Русский Стандарт", Хоум Кредит Банк, Русфинанс Банк, Пробизнесбанк, банк "Открытие", Московский Кредитный Банк.

Для перечисления денежных средств на счет банка-кредитора необходимо в меню системы "Мегапэй" в разделе "Оплата услуг" выбрать подраздел "Погашение кредитов других банков", ввести соответствующие реквизиты и подтвердить операцию сеансовым ключом. Клиентам рекомендуется вносить очередной платеж по кредиту за три рабочих дня до установленной даты погашения, чтобы не возникало просрочки платежей.

Кроме того, осуществить очередной платеж по кредиту любого стороннего банка можно в офисах Связь-Банка.

ОАО "АКБ "Связь-Банк" - крупный столичный финансовый институт, образованный в 1991 году. В настоящее время его основным акционером выступает госкорпорация "Внешэкономбанк", которой принадлежит 99,47% акций. Связь-Банк активно наращивает кредитный портфель и нацелен на усиление розничного направления. В планах Связь-Банка существенно увеличить свою довольно широкую сеть подразделений в рамках создания совместно с Почтой России почтового банка.

По данным Банки.ру, на 1 июня 2012 года нетто-активы банка - 252,26 млрд рублей (23-е место в России), капитал (рассчитанный в соответствии с требованиями ЦБ РФ) - 37,72 млрд, кредитный портфель - 140,52 млрд, обязательства перед населением - 18,58 млрд.

<http://rosinvest.com/novosti/936778>

Пресс-Релизы ПРАЙМ, Москва, 20 июня 2012 11:08:00

## **МСП БАНК ПРЕДОСТАВИЛ КРЕДИТНУЮ ЛИНИЮ БАНКУ ГЛОБЭКС ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

МСП Банк (группа Внешэкономбанка) открыл кредитную линию банку "ГЛОБЭКС" в размере 500 млн рублей сроком на 5 лет. Кредитная линия предоставлена в рамках кредитного продукта "ФИМ Целевой", согласно условиям которого банк "ГЛОБЭКС" направит эти ресурсы на реализацию инновационных, модернизационных или энергоэффективных проектов малого и среднего предпринимательства. Малый и средний бизнес получит средства по Программе финансовой поддержки МСП по ставке не выше 12,5% годовых, на срок до 5 лет.

Банк "ГЛОБЭКС" является постоянным участником Программы финансовой поддержки МСП. Благодаря средствам, предоставленным по Программе МСП Банка, предприниматели смогут получить долгосрочные ресурсы на приемлемых условиях для модернизации производства, внедрения инноваций или осуществления ресурсосбережения и реализации проектов энергоэффективности на своем предприятии.

Открытое акционерное общество "Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства" (ОАО "МСП Банк") было учреждено в 1999 г. Сто процентов акций МСП Банка принадлежат государственной корпорации "Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)". Международные кредитные рейтинги МСП Банка: Standard & Poor's (BBB) и Moody's InvestorsService (Baa2).

<http://www.1prime.ru/news/pressreleases/-106/{C79B225B-A7A6-4683-9274-3E458086EE3B}.uif?d1=21.04.2012&d2=20.06.2012>

# ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ



Главные новости

## ПУТИН НА ОТКРЫТИИ ПМЭФ РАССКАЖЕТ ОБ ИТОГАХ ВСТРЕЧИ G20, ИНВЕСТКЛИМАТЕ И ЭНЕРГЕТИКЕ РФ

Мкртчян Наталья Алексеевна  
РИАН  
21 июня 2012  
06:26  
РИА Новости

МОСКВА, 21 июн - РИА Новости. Президент РФ Владимир Путин расскажет в четверг участникам Петербургского международного экономического форума об итогах встречи лидеров G20, инвестклимате и энергетике. Выступление главы российского государства откроет пленарное заседание 16-го по счету ПМЭФ, проходящего в этом году под девизом "Эффективное лидерство".

Как сообщили в пресс-службе Кремля, Путин подведет итоги завершившейся в Мексике встречи "Большой двадцатки", проанализирует антикризисные меры, принимаемые мировым сообществом, а также остановится на первоочередных мерах по развитию российской экономики, финансового сектора, улучшению инвестиционного климата.

В статье мексиканской газеты "El Universal" в преддверии саммита G20 Путин заявил, что рост нефтегазового дефицита России достиг максимального уровня, поэтому власти намерены ускорить преобразования как для обеспечения устойчивого развития, так и для снижения сырьевой зависимости нашей экономики. По его словам, руководство страны будет добиваться радикального улучшения инвестиционного климата, выполняя при этом взятые на себя социальные обязательства.

Главным итогом встречи лидеров "двадцатки" можно назвать решение о выделении дополнительных 450 миллиардов долларов для увеличения резервов Международного валютного фонда (МВФ), которые могут быть использованы для обеспечения финансовой стабильности и преодоления последствий экономического кризиса. Россия, которой в декабре перейдет председательство в G20, готова предоставить в распоряжение МВФ до 10 миллиардов долларов.

Программу Путина в Санкт-Петербурге продолжит рабочий завтрак с лидерами иностранных государств, приехавших на форум, на который, в частности, приглашены президент Финляндии Саули Нийнистё, президент Киргизии Алмазбек Атамбаев, премьер-министр Кении Райла Амоло Одинга, премьер-министр Македонии Никола Груевски.

Энергетическая тематика будет в центре встречи президента России с 50 главами ведущих зарубежных и российских энергетических компаний и с лауреатами премии "Глобальная энергия" 2012 года - британцем Роднеем Джоном Алламом и россиянами Борисом Каторгиным и

Валерием Костюком. Владимир Путин, в частности, расскажет о перспективах развития российского энергетического сектора. Президент также будет присутствовать при подписании ряда соглашений по энергетическому сотрудничеству по линии крупнейшей российской нефтяной компании "Роснефть".

Кроме того, в программе участия Путина в форуме предусмотрены краткие рабочие встречи с известным общественным и политическим деятелем США Генри Киссинджером и членом Постоянного комитета Политбюро ЦК КПК Хэ Гоцяном, который возглавляет китайскую делегацию на форуме.

Вопросам совершенствования инвестиционного климата в России и защиты прав инвесторов будет посвящена встреча президента России с главами зарубежных инвестфондов, в которой примут участие, в частности, главы Morgan Stanley, Goldman Sachs, Citigroup. Этот диалог был начат 18 мая 2011 года по инициативе Российского фонда прямых инвестиций (РФПИ). Планируется, что Путин проанализирует первые результаты работы Фонда. Встреча пройдет в формате свободной дискуссии.

РФПИ создан по инициативе президента РФ. Управляющая компания фонда образована в июне 2011 года в качестве 100%-й "дочки" **ВЭБа**. Правительство РФ предоставляет в капитал фонда 10 миллиардов долларов. Ключевым принципом работы фонда является соинвестирование: в любой проект должен соинвестировать партнер из числа ведущих мировых фондов прямых инвестиций.

Коммерсант, Москва, 21 июня 2012

**ТРИ ТРИЛЛИОНА ПЛОХО ЛЕЖАТ**

Автор: Александра Баязитова

Счетная палата предлагает найти для Фонда национального благосостояния нового управляющего

Счетная палата недовольна резким падением доходов от управления Фондом национального благосостояния. Вложения в депозиты Центрального и Внешэкономбанка и ранее не радовали своей прибыльностью, а в 2011 году и вовсе упали в два раза по сравнению с 2009-м. Ведомство Сергея Степашина предлагает найти более эффективного управляющего почти 3 трлн руб. и расширить ему инвестдекларацию.

О результатах аудита эффективности использования средств Фонда национального благосостояния (ФНБ) за период 2009-2011 годов глава Счетной палаты проинформировал правительство (соответствующее письмо и сам отчет о результатах проверки есть в распоряжении "Ъ"). Хотя прямых оценок в документах ведомство избегало, из них следует, что результат проверки на эффективность скорее отрицательный, чем положительный. За три года совокупный процентный доход от управления средствами ФНБ упал почти в два раза. Если в 2009 году этот показатель составил 92,5 млрд руб., то в 2011 году - всего 55,1 млрд руб.

Конкретного виновника такой ситуации Счетная палата не называет, просто указывая в отчете, что управление средствами ФНБ осуществляется Министерством финансов. По данным аудиторов, несмотря на то, что законодательство предлагает довольно широкие возможности для инвестирования средств ФНБ (долговые обязательства, паи инвестиционных фондов), все управление фактически свелось к покупке валюты и размещению ее на депозитах в ЦБ и ВЭБе. В разрешенные рублевые активы не было вложено ни копейки. "Они просто испугались рискнуть", - заявил "Ъ" зампред Счетной палаты Валерий Горегляд.

Фонд национального благосостояния был создан 1 февраля 2008 года. Совокупный капитал фонда на 1 января 2012 года составил 2,79 трлн руб. Из них на счетах ЦБ находится 2,12 трлн руб., ВЭБа - 675,38 млрд руб. Для вложения денег фонда в конкретные инструменты готовятся специальные постановления правительства или приказы Минфина.

Активы, в которые были инвестированы средства фонда, особого дохода не принесли. Так, процентный доход от размещенных депозитов (свыше 2 трлн руб.) в Центральном банке в прошлом году составил всего лишь 24 млрд руб. (в 2009 году - 63,4 млрд руб.). Дело в том, что проценты на депозиты ЦБ начисляет постфактум - на основании индексов доходности обращающихся на открытом рынке выпусков долговых бумаг иностранных государств. Если падает доходность этих бумаг, то падает и доход по депозитам. Такой порядок был определен договором между Федеральным казначейством и Центральным банком. "Между тем концепцией создания фонда предполагалось, что его средства будут размещаться в финансовые активы, приносящие более высокую доходность", - указывает в письме в правительство глава Счетной палаты Сергей Степашин.

Не лучше обстоят дела и со средствами, переданными для инвестиций в ВЭБ. Их доходность составила в 2011 году 31 млрд руб. (в 2009 году - 29 млрд руб.). При этом на депозите в ВЭБе находится свыше \$6,2 млрд, от размещения которых ФНБ пока не получил ни копейки. Согласно договору, уплата процентов производится в день возврата депозита (конец 2012-го - начало 2013 года). Счетная палата сочла такой подход нерациональным и предложила выплачивать проценты хотя бы раз в шесть месяцев. Впрочем, в ВЭБе с этим не согласны. "Госкорпорация считает не целесообразным внесение изменений в условия договора", - сообщили "Ъ" в пресс-службе ВЭБа.

Использование средств ФНБ ВЭБом на поддержку малого и среднего бизнеса - для этого там размещен депозит на 30 млрд руб. - также вызывает претензии аудиторов. Так, например, Россельхозбанк, получив кредит на поддержку малого предпринимательства, стал использовать

его по целевому назначению только через два месяца после получения денег. Причем по ставкам, которые в два-три раза превышали ставки привлечения средств, не говоря уже о взимаемых комиссиях за выдачу займов, хотя сам банк аналогичные комиссии не платил, следует из документов Счетной палаты. Впрочем, в МСП-банке (дочерний банк ВЭБа, осуществляющий программу поддержки малого и среднего бизнеса) это отрицают. По словам председателя правления МСП-банка Сергея Крюкова, приведенный пример в отчете Счетной палаты не совсем корректен. "Мы тщательно контролируем, по каким ставкам банки-партнеры выдают кредиты, в среднем их маржа составляет около 4%, - заявил он "Ъ". - Россельхозбанк работает в довольно сложном регионе - на Северном Кавказе, у него выше затраты и, как следствие, процентные ставки. Однако он в любом случае в итоге кредитует по ставкам ниже рыночных".

Во всех задействованных направлениях инвестирования средств ФНБ нареканий не вызвали, пожалуй, лишь субординированные кредиты, выданные банкам для их поддержки в кризис. Однако не исключено, что претензии могут возникнуть позже: в ряде случаев проценты получатели займов должны оплатить только в конце договора. При этом уже известны случаи конвертации долга банков по субординированным кредитам перед ВЭБом в акции (Газпромбанк). Хотя конкретных адресатов описанных в документах претензий Счетная палата не называет, в той или иной мере они, похоже, есть ко всем. Как сообщили "Ъ" в ведомстве Сергея Степашина, целесообразно было бы передать функции по инвестированию средств ФНБ более эффективной структуре, а заодно и расширить его инвестдекларацию за счет акций иностранных и отечественных эмитентов. "Наша позиция заключается в том, что управление средствами фонда, сохраняя гарантии их сохранности, должно обеспечивать более высокую доходность, - пояснил "Ъ" аудитор Счетной палаты Михаил Бесхмельницын. - Таким инструментом может стать создание Российского финансового агентства, которое бы специализировалось на инвестициях государственных средств". Очевидно, что профессиональные сотрудники агентства смогут обеспечить более высокую доходность, чем чиновники, заключил он.

Впрочем, по мнению экспертов, такой выход из ситуации вряд ли будет оптимальным. Дело в том, что Российское финансовое агентство ранее предлагал создать и сам Минфин при себе же. "Сомнительно, что специализированное агентство при Минфине сможет обеспечить более высокую доходность, чем сам Минфин", - считает зампред комитета по бюджету Госдумы Оксана Дмитриева. В Минфине на запрос "Ъ" не ответили. Правда, в случае если идея будет реализована, а инвестдекларация расширена, российский фондовый рынок может получить дополнительный приток капитала за счет средств ФНБ.

Глава Счетной палаты Сергей Степашин не видит причин столь низкой доходности инвестиций Фонда национального благосостояния.



Ведомости, Москва, 21 июня 2012

## БЕЗ ДЕНЕГ НЕ ПОМОЧЬ

Автор: Максим Товкайло, Евгения Письменная, ВЕДОМОСТИ

### Фонд для бизнеса

Агентство стратегических инициатив (АСИ) хочет помогать предпринимателям не только лоббизмом, но и деньгами. Оно просит у бюджета 20-30 млрд руб. для создания фонда поддержки среднего бизнеса. Минфин против: это помешает конкуренции, да и денег в казне нет. Президент Владимир Путин поручил АСИ, Минфину, Минэкономразвития и ВЭБу разработать меры финансовой поддержки проектов, которые отбирает наблюдательный совет АСИ, рассказал "Ведомостям" директор агентства по направлению "Новый бизнес" Артем Аветисян. Меры будут готовы до конца лета и вынесены на заседание набсовета.

Правительство создало АСИ в 2011 г. по инициативе Путина. Агентство разрабатывает меры по улучшению инвестклимата и поддерживает проекты среднего бизнеса, отобранные набсоветом во главе с Путиным (см. таблицу на [www.vedomosti.ru](http://www.vedomosti.ru)). Изначально предполагалось, что АСИ будет оказывать в основном административную поддержку. Оно организует встречи с руководством регионов, федеральных ведомств и потенциальными покупателями, иницирует через правительство изменение законодательства и техрегламентов, помогает структурировать проект, чтобы привлечь частного инвестора или кредит. Деньгами АСИ пока не помогает.

Но большинство предпринимателей, которые обращаются в АСИ, нуждаются в инвестициях, признает Аветисян: не хватает капитала, а без этого невозможно привлечь кредит. АСИ может предложить государству входить в капитал проектов, создав фонд объемом 20-30 млрд руб. или приняв специальную программу с аналогичными объемами финансирования. "Через несколько лет можно выйти из проектов, заработав на продаже своей доли. Государство выступит как инвестор", - объясняет Аветисян. По его словам, доля государства не должна превышать средства инициатора проекта, а это, как правило, не больше 10-20% капитала.

Софинансирование поможет тиражировать успешные инновационные проекты, считает Аветисян. АСИ планирует сформировать список уже реализующихся успешных проектов и предлагать их предпринимателям в других регионах. По словам Аветисяна, возможность софинансирования можно дополнить госгарантиями - сейчас этот инструмент заточен под крупный бизнес. А субсидирование ставок по кредиту используется при поддержке многих отраслей, отмечает Аветисян.

За рубежом фонды прямых инвестиций, в том числе с госучастием, давно используются для поддержки среднего бизнеса, говорит президент "Деловой России" Александр Галушка. По расчетам Всемирного экономического форума, на \$1, вложенный таким фондом, приходится еще \$10 от других инвесторов. Получить кредит практически невозможно, рассказывает инициатор проекта по производству резинового гранулята (включен АСИ в список успешных) Константин Воронцов: банки оценивают залоговый фонд с понижающим коэффициентом и требуют личных поручительств.

В ближайшее время планируется проработать варианты финансовой поддержки с ведомствами и ВЭБом, говорит Аветисян. ВЭБ изучает возможность создания гарантийного фонда, говорится в ответе его представителя. Директор департамента Минэкономразвития Сергей Беляков поддерживает идею АСИ. Высокопоставленный чиновник Минфина скептически: "Бюджет - не инструмент раздачи бесплатных денег бизнесу. Все же у бизнеса, даже среднего, должны быть окупаемые проекты, и их поддержка - сфера действий банков, а не бюджета". Государство не должно создавать неконкурентную среду даже в сегменте среднего бизнеса, считает собеседник "Ведомостей". В бюджете денег нет, лаконичен он.

Для крупного - уже есть

В 2011 г. правительство создало Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ) для стимулирования инвестиций в лидирующие компании быстро растущих секторов. Вклад государства - \$2 млрд, планируется увеличить его до \$10 млрд. РФПИ выступает соинвестором с крупнейшими институциональными инвесторами.



Ведомости, Москва, 21 июня 2012

## СИТУАЦИЯ НЕОПРЕДЕЛЕННАЯ И ВЯЗКАЯ

Автор: Евгения Письменная, Максим Товкайло, ВЕДОМОСТИ

Андрей Белоусов, Минэкономразвития: "У нас патерналистская модель не работает и не работала"

Андрей Белоусов рассказал "Ведомостям", почему он является противником раздувания бюджетного дефицита

Новый министр экономического развития еще не освоился в своем кабинете. "Эти пафосные вещи не успел убрать", - тихо говорит он, показывая на статуэтку быка из камня ценной породы и картину с лирическим пейзажем, оставшиеся еще от Германа Грефа. Очень много дел, надо успеть все сделать, хорошо подготовиться к рывку в новое качество экономики, рассказал Белоусов "Ведомостям" в своем первом интервью в качестве министра. - Ваш предшественник Герман Греф слыл ярким либералом, Эльвира Набиуллина явно придерживалась более консервативной политики. Но оба придавали большое значение стимулированию государственного спроса. А вот о вас ходит слава как о государственнике.

- Вы намекаете на негативный тренд: от либерала к государственнику?  
- Хотим разобраться, каких взглядов придерживается новый министр экономического развития.  
- Я либерал. Говорю это с некоторым вызовом. Понимаю, что либералом сегодня быть не очень популярно.

- Неожиданно. И как в политике будет проявляться ваш либерализм?  
- Экономическая политика должна всегда быть адекватна времени. В определенных ситуациях вмешательство государства необходимо, где-то оно даже должно расширяться. Сегодня есть три обстоятельства, которые существенным образом определяют формы, характер и динамику вмешательства государства в экономическую жизнь, - это низкая производительность труда, плохой инвестклимат и устаревшая социальная система. Мы находимся в уникальной ситуации: надо сделать рывок в эффективности (речь идет как раз о повышении производительности труда) и кардинально модернизировать социальную сферу. Причем эту задачу надо решить в достаточно ограниченные сроки - за 5-10 лет. Обычно эти задачи разносятся во времени, решаются последовательно.

А России придется обе задачи решать одновременно. Такая у нас историческая судьба.

- Почему?  
- Сейчас ВВП на душу населения по паритету покупательной способности составляет около \$20 000. В принципе, это высокий уровень, но, по прогнозам, к началу двадцатых годов мы достигнем уровня в \$30 000. А это уже уровень южных европейских стран. Но так не бывает, чтобы люди потребляли, как в Европе, а работали с эффективностью в 2-2,5 раза хуже. Если растет уровень жизни (ВВП на душу населения), значит, уровень производительности труда должен ему соответствовать. Эта задача зафиксирована в указе президента: повышение производительности труда к 2018 г. в 1,5 раза. Одновременно с этим нас ждет радикальная модернизация социальной сферы - здравоохранения, образования. Два десятилетия мы откладывали эту задачу. Но больше откладывать нельзя. - Что с пенсионной системой?

- Все вопросы должны быть решены в рамках бюджетного процесса до октября. Сейчас идут дискуссии, и я пока не хотел бы фиксировать нашу позицию. Могу сказать одно - решение пенсионной проблемы не должно повлечь за собой повышение нагрузки на бизнес.

- Вы сказали, что нужно проводить радикальную модернизацию социальной сферы. Значит ли это, что государство откажется от современной патерналистской модели?

- В России патернализм специфический. Классический патернализм предполагает взаимную ответственность государства и граждан. А в России патернализм несколько однобокий: от государства ждут покровительства, но сами ответственности по отношению к государству часто

нести не готовы. Это означает, что у нас патерналистская модель не работает и никогда не работала, по большому счету. - Какая же у нас модель социальной сферы?

- Слабо модернизированная и очень окостеневшая система советского времени. Эта система крайне неэффективна и для своего функционирования требует все больше и больше ресурсов. А ресурсов нет. Мы объективно не можем содержать всю эту огромную неэффективно работающую махину. Ресурсов критически не хватает, поэтому эффективность еще больше снижается. В результате она еще сильнее деградирует, хорошие специалисты всеми правдами и неправдами стараются уйти. Все так и накручивается по спирали. Разорвать эту спираль - главная задача.

- Вы имеете в виду метафору "деньги в обмен на реформы"?

- Да. Очень точная метафора. Это и есть формула разрыва спирали: надо повысить зарплату врачам, младшему и среднему медперсоналу, учителям, работникам вузов до достойного уровня и одновременно запустить реформы.

- Под реформами вы предполагаете увольнение неэффективных работников?

- В том числе. Нужно вычистить неэффективность. Надо сделать так, чтобы услуги этих секторов - прежде всего здравоохранения и общего образования - были заточены на потребности человека. Система должна работать не на себя, а на тех, кто ею пользуется. Это и есть основа реформ социального сектора. Плюс к этому пенсионная реформа. Вот основной узел. И не забывайте, что мы живем и будем продолжать жить в формате жестких бюджетных ограничений.

- Вы, кстати, поддерживаете низкий уровень дефицита бюджета?

- Я категорический противник раздувания бюджетного дефицита. Считаю, что в идеале бюджет должен быть сбалансирован, допустимый дефицит не превышает одного, от силы полутора процентов ВВП.

- Добавьте туда модернизацию военной системы.

- Обязательно. Без всякой иронии. Так что проводить реформы придется на узком ресурсном пространстве. Нужно научиться очень точно определять приоритеты и механизмы их воплощения в повседневной практике. Абсолютно все бюджетные расходы должны идти согласно приоритетам. До сих пор таких выверенных действий не получалось. И само по себе ничего не получится, не выскочит из неизвестности решение задачи как черт из табакерки. Нас ждет кропотливая работа выстраивания системы стратегического управления. Четко эту задачу, кстати, сформулировал Алексей Леонидович Кудрин.

Он всегда подчеркивал, что у нас отсутствует система стратегического управления, хотя разных стратегий, концепций и программ куча. А за каждой программой, по сути, стоит только одно: "Дай денег". Так что задача Минэкономразвития - создать работающий инструмент выработки и реализации приоритетов. Есть еще одна задача - разобраться с крайне низкой эффективностью госуправления. Приведу пример: в 2009-2010 гг. объемы финансовой помощи от государства авиастроению в расчете на один самолет превышали стоимость выпускаемого самолета. Хорошо, что сейчас это уже не так. Но все равно возникает вопрос: сколько же надо бюджетных денег для того, чтобы это все работало?

#### НАЙТИ ИСТОЧНИКИ РОСТА

- Итак, первое, что вашему ведомству нужно сделать, - создать механизм реализации приоритетов. Все?

- Нет, конечно. В ближайшие годы тема инвестиционного климата начинает играть совершенно по-новому. Надо отдавать себе отчет, что Россия входит в очень длительный период отсутствия роста нефтедобычи. Добыча нефти даже в среднесрочном прогнозе стабилизируется на уровне где-то 510 млн т в год. Это при том что внутреннее потребление нефти и нефтепродуктов будет постепенно расти. Это значит, что экспорт нефти станет сжиматься. То есть что нефтяной экспорт из фактора роста превращается в фактор торможения.

- И как быть?

- Найти другие источники роста.

- Есть же экономисты, которые говорят, что реформы можно разменять на низкие темпы роста.

- Я жесткий сторонник высоких темпов экономического роста. Реформы невозможны без высоких темпов роста по той простой причине, что мы не сможем их проводить без денег. Если рост будет низким, бюджет станет завязан только на выполнение текущих обязательств.

- Какой рост вы считаете высоким?

- В нынешних условиях - 5-6% в год. Но если нефть перестает быть драйвером роста экономики, то возникает вопрос: что же другое может быть таким драйвером?

- Как же - целых четыре года говорили про модернизацию, а до этого что-то было про дебиюкратизацию.

- Честно говоря, я не умею де бюрократизацию переводить в темпы роста ВВП, хотя есть и такие специалисты. Но умею переводить инвестиции в темпы роста. Повышение нормы инвестиций до уровня 25-27% ВВП является для нас императивом, другого источника для развития у России нет. Чтобы компенсировать замедление экспорта, нужно, чтобы что-то росло существенно быстрее, чем ВВП.

- И что?

- Инвестиции.

- Во что?

- В российской экономике огромные недокапитализированные секторы, вложения в которые могут приносить доход. На наших глазах такими секторами стало сельское хозяйство, строительство. А есть еще услуги, переработка - при огромном российском рынке. И источники инвестиций есть. Норма валовых сбережений в российской экономике - одна из самых больших в мире: немногим меньше 30% ВВП. А норма валовых накоплений - только 25% ВВП. Эту дыру надо закрывать. И здесь ничего не придумаешь, кроме избитого: надо улучшать предпринимательский климат.

Другого пути нет. Если мы в ближайшие годы не улучшим кардинально предпринимательский климат, свалимся в стагнацию со всеми вытекающими неприятными обстоятельствами.

- Об улучшении предпринимательского климата говорят уже 20 лет. Даже уже неудобно как-то.

- Главная причина нерешения этой задачи лежит на поверхности: мы довольно быстро улучшили качество законов, но сама система по ним не работает. Например, антимонопольное законодательство в России - одно из самых лучших в мире, а конкуренция слабая. Очень много монополизированных рынков, в том числе локальных. При решении любой задачи мы наталкиваемся на наличие окостеневших структур, которые отторгают новые законы.

- Как с этим бороться?

- Способы есть. По сути, национальная предпринимательская инициатива, которая была провозглашена в декабре прошлого года, и есть новая модель подхода к улучшению предпринимательского климата. И, на мой взгляд, она работает эффективно. Идея состоит из трех частей. К процессу подключен потребитель процесса, т. е. сам предприниматель. Ведомства мотивированы на реальное изменение климата. И все должно быть изложено в проектной форме, с конкретными целями, задачами и мероприятиями, ответственными, - это те самые "дорожные карты".

- Получается, что теперь задача "№ 1 для Минэкономразвития - улучшить инвестклимат?

- Сложно сказать, какая самая важная задача. Все переплетено: и система стратегического управления, и реформирование социальной сферы и системы госуправления, и улучшение климата. Меня радует, что есть реальные подвижки в улучшении инвестклимата. Я принимал участие в запуске первых пяти "дорожных карт" по национальному предпринимательскому климату. И вначале мало кто верил, что мы сможем так далеко продвинуться. Напор со стороны бизнеса оказался эффективным. И даже такая консервативная структура, как Федеральная таможенная служба, в какой-то момент стала работать очень конструктивно.

- Наверное, только вы, разработчики, пока и по- чувствовали эффект от предпринимательской инициативы. А ваша задача, как представляется, в том, чтобы почувствовали все мы.

- Да, все только в самом начале. Нужно время. Хотя первая инициатива, которая была запущена с некоторым упреждением в сентябре, связанная с предпринимательским климатом в регионах, уже начала давать эффект, люди уже стали его чувствовать. Лиха беда начало.

#### СИСТЕМНАЯ УТЕЧКА

- Кудрин говорил недавно, что вторая волна кризиса, которую он прогнозировал в 2009 г., уже началась. А вы как считаете?

- Сейчас наиболее худшая и опасная фаза из всех, которая может быть. Ситуация очень неопределенная и вязкая. Иногда кажется, что лучше бы кризис начался, тогда были бы запущены антикризисные меры и мы начали из него выбираться. А пока фиксируем некоторые очень тревожные моменты. Например, в Европе происходит движение вкладчиков из южных банков в северные. В Германии - стране, которая считается оплотом Евросоюза, - падают показатели PMI ниже 50%. Но есть и признаки надежды на поворот ситуации в лучшую сторону. То, что банкам Испании обещают дать 100 млрд евро, немного запоздалая, но позитивная реакция на ситуацию. Что касается долгового кризиса вообще, мне кажется, ситуация пока обратима. Мы не прошли точку, когда обратной дороги нет.

- А когда такой момент может наступить?

- Когда рухнет один из крупных европейских банков. Пока этого не произошло. Но, к сожалению, ситуация не разрешена и, похоже, далека от разрешения. Для нас такая неопределенность чревата двумя моментами: оттоком капитала и падением цен на нефть и сырьевые товары.

- Уже и так фиксируется большой отток капитала из России.

- Отток начал замедляться. Хотя, вы правы, достиг достаточно высоких значений. Если брать показатель оттока с октября по март, отток составлял более \$13 млрд в среднем за месяц - это много. Но в апреле отток снизился до \$7 млрд, а в мае стал меньше \$6 млрд.

- Может быть, наш капитал уже убежал весь, вот и темпы его оттока падают?

- Есть еще порох в пороховницах (смеется).

- Вы считаете, что есть тенденция к остановке утечки капитала?

- Мы вышли на новый уровень системной поддержки, который определяется границами движения курса рубля и границами оттока капитала. Если не будет, конечно, внешних потрясений. Все боялись, что рынок пересечет сакральное значение верхней границы стоимости бивалютной корзины - 38,15 руб. Но ЦБ сказал: "граница отодвигаться не будет, начинаются интервенции" - и рынок остановился, не дойдя до верхних значений.

- Из-за чего капитал уходит из России: из-за мирового финансового кризиса или из-за нашей политической ситуации?

- Утечка носит системный характер. Сейчас отток фиксируется в первую очередь с развивающихся рынков, в том числе и с нашего. И нельзя, конечно, отрицать, что политические факторы сыграли свою отрицательную роль.

- Да уж, рискованная Россия страна, что говорить.

- Особенно если вы рискуете не своими деньгами, а чужими. А рыночные игроки, как правило, распоряжаются чужими капиталами.

- Дальше что будет с оттоком?

- Промежуточного дна мы сейчас достигли. Если в ближайшее время цены на нефть существенно не упадут, мы будем находиться примерно на этом же уровне. Могут быть, конечно, небольшие отскоки в одну и другую сторону, но уровень не изменится.

- А поведение населения вас не беспокоит?

- Население ведет себя достаточно спокойно. Нет никакой паники, долларизации сбережений. Была небольшая волна, когда люди стали сбрасывать евро, переводить их в доллары, но рублевых активов это почти не коснулось. Кто-то бросился недвижимость покупать, но на системном уровне это никак не проявилось. А вот заимствования на внешних рынках - это составляющая чистого оттока капитала - сильно сократились. Вырос вывоз капитала из нефинансового сектора. Это тоже факт. Корпоративные игроки ведут себя не то чтобы нервно, я бы сказал, рационально. Посмотрим, что будет дальше. Мы считаем, что отток замедлится.

- То есть Россия будет жить в состоянии перманентной, небольшой утечки капитала?

- Очень важный момент состоял в том, что у нас не произошло существенного сокращения по сальдо текущих операций. Были опасения, что в этой области будет существенное снижение. Но в I квартале остановился импорт. Почти все стояло за исключением импорта оборудования по уже подписанным контрактам. А в потребительском импорте, пищевом были отрицательные тренды. Сейчас начинается оживление, импорт опять начинает расти.

#### ЭКОНОМИСТАМ ВЕРИТЬ НЕЛЬЗЯ

- Какова вероятность ухудшения внешних условий, например падения цены на нефть до \$80?

- Есть три фактора, существенно влияющих на цену нефти.

Первый, фундаментальный, - баланс спроса и предложения. Спрос на нефть в основном зависит от роста экономики Китая. Из ежедневного прироста добычи нефти на 1 млн баррелей порядка 600 000 приходится на эту страну. Второй фактор - курс доллара, поскольку нефть торгуется в долларах. Как только доллар ослабевает, то цены идут вверх. Производители и трейдеры стараются хеджировать риски и возможные убытки. Если брать первые два фактора, то ничего страшного не происходит. Замедление китайской экономики не фатально - она продолжает расти примерно на 8-8,2% в год. Кроме того, там сильно снизилась инфляция, растут экспорт и инвестиции - все это позитивные новости, которые подстегивают цены на нефть. Есть еще один фактор: многие ближневосточные государства после "арабской весны" увеличили социальные расходы, и теперь их бюджеты балансируются при цене на нефть в \$80-90 за баррель. Считаю, что вероятность снижения цены на нефть ниже \$90 за баррель существенно меньше 50%. Однако она есть - если будет поток негативных новостей и они наложатся друг на друга, все возможно. Тут следует помнить о третьем факторе, который сейчас играет существенную роль при определении цены нефти, - спекулятивном.

- Как оцениваете ситуацию в еврозоне?

- Европейцы понимают ответственность за развитие событий и строят рубеж обороны на уровне Испании и Франции. Дальше этих стран проблема плохих долгов распространиться не должна. В зоне риска Испания, Португалия и, безусловно, Греция. С Грецией ситуация кажется тупиковой, кто бы ни пришел в этой стране к власти. Причина не только в долге, но и в гигантской безработице - 20%. Это люди, которых государству нужно содержать, что ограничивает правительство в фискальной консолидации. Экономисты склоняются к мнению, что вероятность выхода Греции из еврозоны ниже, чем вероятность ее сохранения там.

Я это мнение разделяю, хотя американцы говорят, что экономистам верить нельзя. Они считали, что падение Lehman Brothers не приведет ни к чему плохому: все купирруется, а финансовая система оздоровится. Вот и оздоровились!

- То есть вам верить нельзя?

- Я не экономист, я чиновник (смеется).

- Вас не беспокоит, что ВВП падает второй месяц подряд, а промышленность стагнирует?

- За I квартал был рост 0,3%, а в апреле падение на 0,1% - в пределах статистической погрешности, а в мае первые данные указывают на рост. Что касается промышленности, то у нас был интенсивный рост и замедление в апреле - чисто конъюнктурная вещь, и никакой драмы нет. В мае - увеличение производства с учетом сезонного фактора на 0,6% по сравнению с апрелем, по данным ЦМАКП. Считаю, на внутреннем рынке ситуация стабильная. Беспокойство носит фантомный характер: все ожидают плохих новостей из Европы - и эта напряженность периодически прорывается скачками валютного курса и котировок рынка акций. Но в целом, повторяю, все нормально.

- Рубль ослабевает - не собираетесь повышать прогноз инфляции?

- Ослабление рубля могло повлечь за собой рост цен на непродовольственные товары. Этого не произошло: недельная динамика остается на уровне 0,1 процентного пункта, что в пределах нормы. Но серьезно дорожает плодоовощная продукция. Не скрою, у нас есть внутренние дискуссии по этому поводу. Некоторые коллеги считают, что она растет нормальными темпами, но я считаю - несколько аномально. Отчасти это связано с фактором засухи на юге страны. За исключением этого обстоятельства инфляция держится в приемлемых рамках - 3,6% в годовом выражении, что ниже, чем в прошлом году. Так что в 6% мы пока укладываемся с запасом. - Правительство приняло амбициозную программу приватизации, в которой зафиксированы планы продажи активов топливно-энергетического комплекса (ТЭК). С другой стороны, президент подписывает указы о возврате этих компаний в список стратегических и возможном вхождении "Роснефтегаза" в их капитал.

Как это понимать?

- Наличие указа о возврате компаний в перечень стратегических не отменяет планов по их продаже. Президент просто поставил этот вопрос под свой контроль. Важно понимать, что включение крупных активов не только из ТЭКа, но и из других отраслей в программу приватизации вовсе не значит, что правительство бросится их продавать, невзирая на конъюнктуру. Это означает только запуск достаточно длительной процедуры предпродажной подготовки: отбор консультанта, формулирование общих условий продажи, работа консультанта, выбор способа продажи, получение предложений от покупателей. То есть процедура очень громоздкая, что позволяет не допустить ошибки. И только в самом конце принимается решение об отчуждении актива. - И все-таки в капитал каких компаний может войти "Роснефтегаз"?

- Это вопрос не ко мне, а к компании - куда она хочет вкладывать ресурсы. Дело в том, что продажа активов ТЭКа всегда рассматривалась в контексте реализации стратегических интересов. В случае с "Роснефтью" эти интересы наиболее выпуклы - компания владеет лицензиями на шельфе и является одним из основных операторов его разработки. Конечно, принятие каких-либо решений о ее приватизации будет осуществляться с учетом этого обстоятельства. Более того, считаю, что из него будет исходить логика всех принимаемых решений по этому вопросу.-

"Я жесткий сторонник высоких темпов экономического роста"

\*\*\*

Отдыхать не привык

Когда Белоусова спрашиваешь, как он отдыхает, он сразу теряется, не находит, что ответить.

"Уже и забыл, когда последний раз был в отпуске", - хмурит лоб он.

"Не отделяю работу от отдыха. И то и другое составляющая образа жизни", - обосновывает свою заминку с ответом Белоусов. Говорит, что старается активно заниматься спортом. Предпочитает атлетический фитнес.

Белоусов гордится, что год назад в спортзал привел своего сына, а тот уже выиграл соревнования и получил второй разряд по пауэрлифтингу: "Считаю, тут есть и моя небольшая заслуга".



Ведомости, Москва, 21 июня 2012

## ИПОТЕКА ПОШЛА В РЕГИОНЫ

Автор: МАРИЯ ДРАНИШНИКОВА

Продажи жилья с банковской помощью кое-где достигают доли в 60%

Кредиты помогают

Все больше квартир в регионах продается с использованием ипотеки, отмечают участники рынка. Группа "СУ-155" за пять месяцев 2012 г. продала по программам ипотечного кредитования жилья в регионах на 3 млрд руб., сообщила компания. В зависимости от региона это 25-60% от общего объема продаж, указывает застройщик. В регионах растут продажи с использованием ипотеки, говорит представитель "СУ-155", но, сколько было продано квартир в ипотеку за аналогичный период прошлого года, он не раскрывает.

В столице в январе - мае было 25,5% ипотечных сделок, а годом ранее - почти 20%, свидетельствуют данные Росреестра по Москве. В Москве по-прежнему много сделок с наличными и по серым схемам, объясняет низкую долю ипотечных продаж в столице представитель "СУ-155".

Число ипотечных сделок растет, подтверждают опрошенные "Ведомостями" участники рынка. Гендиректор производственно строительной ГК "Кварц" Дмитрий Кузин сообщил, что за I квартал доля ипотеки в продажах жилья АН "Кварц" (входит в одноименную девелоперскую группу) составила 60 против 42% в 2011 г. и 27% в 2010 г.

Менеджер АН "Магистрат Дон" (работает с крупнейшим застройщиком Ростова ЗАО "Патриот", дочкой "Интеко") говорит, что по ипотеке продается почти 40% квартир, а годом ранее - около 30%.

Эмма Пономарева, замдиректора департамента розничных операций Инвестторгбанка, выделяет две причины для роста числа ипотечных сделок в регионах. Первая - реализация отложенного спроса населения на улучшение жилищных условий при росте инвестиционной привлекательности строящегося жилья. Вторая - отсутствие у людей денег, позволяющих купить жилье без привлечения кредита. Росту числа ипотечных сделок на первичном рынке способствовала государственная программа **Внешэкономбанка**, позволившая некоторым банкам предоставлять кредиты на этапе строительства под низкие ставки, отмечает Пономарева.-

Помощь **ВЭБа**

**ВЭБ** обещал в 2010- 2013 гг. предоставить банкам и Агентству по ипотечному жилищному кредитованию 150 млрд руб. для выдачи ипотечных кредитов населению. Предполагалось, что ставки по таким кредитам составят 11% годовых, но в реальности они выше.

В ПОДГОТОВКЕ СТАТЬИ УЧАСТВОВАЛИ СЕРГЕЙ ДРУЖИНИН, ЕВГЕНИЙ РАКУЛЬ

Известия # Москва, Москва, 21 июня 2012

## ГРАЖДАН И ПЕНСИОННЫЕ ФОНДЫ ОСВОБОДЯТ ОТ НДС ПРИ ПОКУПКЕ ЗОЛОТА

Автор: Татьяна ШИРМАНОВА

Новый законопроект должен повысить привлекательность драгметалла как средства инвестирования

В Госдуме разрабатывается законопроект, отменяющий налог на добавленную стоимость (НДС) на операции с золотом для граждан и пенсионных фондов. Об этом "Известиям" сообщил один из авторов инициативы, депутат от КПРФ Андрей Тычинин. Такое послабление призвано повысить привлекательность драгоценного металла как средства инвестирования. Сейчас НДС в размере 18%, уплаченный гражданами при покупке золотых слитков в банке, не возвращается в случае их продажи, говорит Тычинин. Это снижает актуальность инвестиций в золото, поскольку полученный от них доход только при долгосрочных вложениях перекроет издержки, связанные с уплатой налога.

- Отмена НДС будет актуальна также для пенсионных фондов, которые смогут использовать данный инструмент - инвестиции в золото - в качестве средства сохранения и приумножения капитала будущих пенсионеров, - говорит Тычинин.

Для пенсионных фондов инициатива отмены НДС на золото актуальна в связи с рассмотрением в Думе другого законопроекта, расширяющего инструменты инвестирования пенсионных накоплений. В частности, этой весной Тычинин внес в Думу другой проект - об инвестировании накопительной части пенсии в драгоценные металлы: золото, серебро, платину и палладий. Ожидается, что это позволит защитить средства будущих пенсионеров от инфляции. Пока же Внешэкономбанк, под управлением которого находится более 1,3 трлн рублей пенсионных накоплений, работает с отрицательной доходностью, приводятся аргументы в пояснительной записке к законопроекту.

По словам Тычинина, за последние восемь лет сумма первоначального пенсионного взноса гражданина сократилась в результате инфляции на 29,23%. Если ВЭБ продолжит распоряжаться пенсионными средствами с такими же финансовыми результатами, то к 2022 году от накоплений останется только треть. В то же время за те же восемь лет - с 2004 по 2011 год - доходность инвестиций в золото составила 72,5%, в серебро - 124,4%, согласно данным официального сайта Сбербанка.

В условиях нестабильности, сложившейся на финансовых и фондовых рынках, расширение инструментов инвестирования для пенсионных накоплений, в том числе за счет золота, актуально, говорит гендиректор УК "КапиталЪ" Вадим Сосков. При условии, что данный инструмент не станет для пенсионных фондов преобладающим, добавил эксперт. "Инвестиции в золото сопряжены как с риском волатильности, так и с валютным риском, поскольку цена драгметалла привязана к доллару", - пояснил Сосков. По его словам, для учета рисков, связанных с инвестициями в драгметалл, потребуется больше внимания уделять системе риск-менеджмента.

Вопрос об отмене НДС на операции с золотом поднимается не первый год. В конце 1990-х годов с подобным предложением выступило правительство, но оно не нашло поддержки у депутатов. Они опасались, что это приведет к развитию черного рынка ювелирной продукции, что нанесет ущерб легальной промышленности. В ноябре 2005 года с предложением пересмотреть политику выступил Владимир Путин. Правда, речь тогда шла не о полной отмене НДС, а лишь о снижении его ставки. Нецелесообразным освобождение операций с золотом от налога тогда посчитал Минфин. Осенью 2008 года Дмитрий Медведев, являясь президентом, поручил Минфину вновь вернуться к вопросу о налоге на добавленную стоимость при покупке золота гражданами, но к результату это не привело.

# БИЗНЕС

Advis.ru, Санкт-Петербург, 20 июня 2012 9:35:00

## **БАЙСАРОВ СЧИТАЕТ, ЧТО КУРОРТ ВЕДУЧИ БУДЕТ ПРИБЫЛЬНЫМ, ДАЖЕ ЕСЛИ НА НЕМ БУДУТ ОТДЫХАТЬ ТОЛЬКО ЖИТЕЛИ ЧЕЧНИ.**

Срок окупаемости создаваемого в Чечне совладельцем "Русской медной компании" Русланом Байсаровым горнолыжного курорта "Ведучи" составит 8 лет, сказал сам Р.Байсаров журналистам в понедельник.

"Окупаемость нашего проекта - 8 лет. Если 1% населения Чечни будет пользоваться нашим курортом, то это 13 тыс. катающихся на лыжах. Этого нам достаточно, чтобы "Ведучи" окупить. Вот наш самый плохой прогноз, если никто не поедет на курорт из иностранцев и из других регионов России", - сказал Р.Байсаров, который также является председателем совета директоров ООО "Ведучи".

При этом, по его словам, 90% жителей Чечни хотели бы отдохнуть на новом горнолыжном курорте. "Что касается местных жителей, то мы неоднократно проводили опросы, которые показали, что 90% жителей не просто готовы, они рвутся туда (в "Ведучи" - ИФ). Чеченцы люди активные, а на Кавказе негде отдохнуть, поэтому они будут ездить. А 75 км - ехать час. И многие будут ездить отдыхать", - считает бизнесмен.

Он отметил, что общая сумма инвестиций в проект строительства всесезонного горнолыжного курорта "Ведучи" в Итум-Калинском районе Чечни составит 14,5 млрд рублей. При этом 30% (около 4,2 млрд рублей) вложит сам Р.Байсаров, остальные 70% (10,2 млрд рублей) планируется привлечь в виде кредита Внешэкономбанка.

"Мною уже вложено порядка 1 млрд рублей в этот проект. Деньги пошли на создание необходимой инфраструктуры и проектирование", - сообщил председатель совета директоров ООО "Ведучи".

Он подчеркнул, что в настоящее время "Ведучи" - это исключительно коммерческий проект без участия государства, и ВЭБ планирует выдать именно коммерческий кредит на строительство инфраструктуры курорта и его развитие. "Это кредит. Там нет никакого проектного финансирования, нет никаких бюджетных денег, это чистый коммерческий кредит, без каких-либо льгот", - сказал Р.Байсаров.

По его словам, теоретически горнолыжный курорт "Ведучи" может войти в туристический кластер Северного Кавказа, управляемый госкомпанией "Курорты Северного Кавказа", но окончательного решения по этому вопросу еще нет. "Есть письмо-обращение главы республики Кадырова на имя президента России с целью включить проект "Ведучи" в кластер. Это письмо отписано в аппарат (полпреда - ИФ) Хлопонина, и там готовится решение. Какое оно будет, пока неизвестно", - сказал бизнесмен.

По его словам, проект горнолыжного курорта включает в себя создание гостиничного комплекса на 400 номеров, поселка из шале, выполненных в национальном архитектурном стиле, рекреационной зоны с озером, открытого бассейна с подогревом и прочих объектов для комфортного отдыха в течение всего года. Особенностью курорта является то, что горнолыжный сезон там длится более 6 месяцев - с ноября по май. Курорт может принять одновременно около 4,8 тыс. отдыхающих.

По словам председателя совета директоров ООО "Ведучи", в первые годы на курорте будут отдыхать в основном россияне, а затем будет сделана ставка на иностранных туристов. "Первый год процентов 10 будут у нас иностранцы, а потом мы планируем поднимать до максимума", - сказал Р.Байсаров.

Он добавил, что пропускной способности международного аэропорта Грозного хватит для всех потребностей курорта "Ведучи". После прилета в этот аэропорт туристы будут добираться до курорта в течение часа на автомобиле, а VIP-персон будут перевозить вертолеты. "В бизнес-проект входят две вертолетные площадки на территории "Ведучи". Между аэропортом Грозного и

"Ведучи" будут курсировать три вертолета для VIP-персон и один медицинский вертолет на всякий случай", - сообщил Р.Байсаров.

Как сообщалось ранее, о своей готовности построить горнолыжный курорт в селе Ведучи в Итум-Калинском районе Чечни Р.Байсаров заявил 1,5 года назад и создал под этот проект ООО "Ведучи".

Курорт в Чечне должен появиться в 2014 году. Планируется построить 19 трасс протяженностью 46 км пропускной способностью 12 тыс. лыжников в час. В Ведучи также будут построены отель уровня "пять звезд" на 400 номеров и 20 шале.

Включение строящегося курорта в Чечне в кластер под управлением КСК позволит Р.Байсарову получить от государства дополнительные льготы. Если власти РФ одобряют это предложение, в Ведучи будет создана особо экономическая зона, а инвестор станет ее резидентом. В этом случае компании положены льготы, в частности, отмена налога на имущество сроком на 10 лет и на землю на 5 лет, пониженные ставки аренды на участки. Включение проекта в кластер также автоматически должно привести к снижениям затрат на инфраструктуру - финансирование этой части проекта берет на себя КСК.

[http://www.advis.ru/php/view\\_news.php?id=98AD3661-ADC8-7F4A-9D45-D4E862D0D5AA](http://www.advis.ru/php/view_news.php?id=98AD3661-ADC8-7F4A-9D45-D4E862D0D5AA)

# ПЕРСОНАЛИИ

**Коммерсант**®

Коммерсант, Москва, 21 июня 2012

## СТРУКТУРА ЕЩЕ СЫРАЯ

Автор: ИРИНА НАГОРНЫХ

Новая структура администрации президента - люди и должности  
Как будет организована работа администрации президента  
Формирование основных подразделений и руководящего состава новой администрации президента (АП) в целом завершено. В структуре администрации заложена система сдержек и противовесов, что выразилось в дублировании функций на стратегических направлениях. Пока это вызывает некоторое напряжение между чиновниками, но, как надеются собеседники в Кремле, "год-полтора - и все окончательно рассядутся".

Формирование новой кремлевской администрации началось еще до того, как Владимир Путин был избран президентом. После подведения итогов выборов в Госдуму глава АП Сергей Нарышкин стал спикером Госдумы. Его сменил бывший вице-премьер Сергей Иванов, который получил публичный карт-бланш на сохранение поста и после выборов. Фактически поменялись местами первый заместитель главы АП Владислав Сурков и вице-премьер, курирующий аппарат Белого дома Вячеслав Володин (господин Сурков сначала работал в ранге вице-преьера, курирующего науку и образование). Вячеслав Володин тут же начал реформы политического блока Кремля, которые еще не завершены. Господа Иванов и Володин стали гарантами плавной передачи дел от команды одного президента команде другого.

Массовые назначения и утверждение новых структурных подразделений прошли после инаугурации Владимира Путина. Команда Дмитрия Медведева по большей части отправилась вслед за ним, а в АП пришли чиновники из правительства (см. таблицу). Под них до сих пор "заводится" функционал. Последний крупный блок, информационный, сформирован на этой неделе.

"Структура еще сырая, - говорят источники "Ъ". - Перераспределение обязанностей возможно, утрясается функционал. Заложено много дублирования, но год полтора - и все рассядутся".

Некоторые нюансы уже заметны. Сергей Иванов получил больше аппаратных возможностей, чем его предшественник. Это произошло за счет появления сразу двух первых заместителей - Вячеслава Володина и Алексея Громова (в прежней АП был один первый заместитель). "Два первых и два простых зама - это решение в копилку системы сдержек и противовесов", - говорит один из сотрудников "Ъ" в Кремле. Увеличилось количество помощников и советников президента, а поскольку Владимир Путин не может регулярно общаться с ними, эту функцию напрямую исполняет глава АП, который одновременно и курирует все подчиненные помощникам управления.

Должность помощника приобрела дополнительный вес за счет закрепления за ними управлений АП. Так, специально для Татьяны Голиковой создано управление по социально-экономическому сотрудничеству со странами СНГ, Абхазией и Южной Осетией. Без управлений пока два помощника - курирующий образование и науку Андрей Фурсенко и Игорь Щеголев (развитие интернета, цифровые технологии). По сведениям "Ъ", без структурных подразделений они не останутся. Не у всех советников президента пока четко определены обязанности, так, как у Александра Абрамова (спорт), Владимира Толстого (культура), Михаила Федотова (совет по правам человека), Вениамина Яковлева (судебная система).

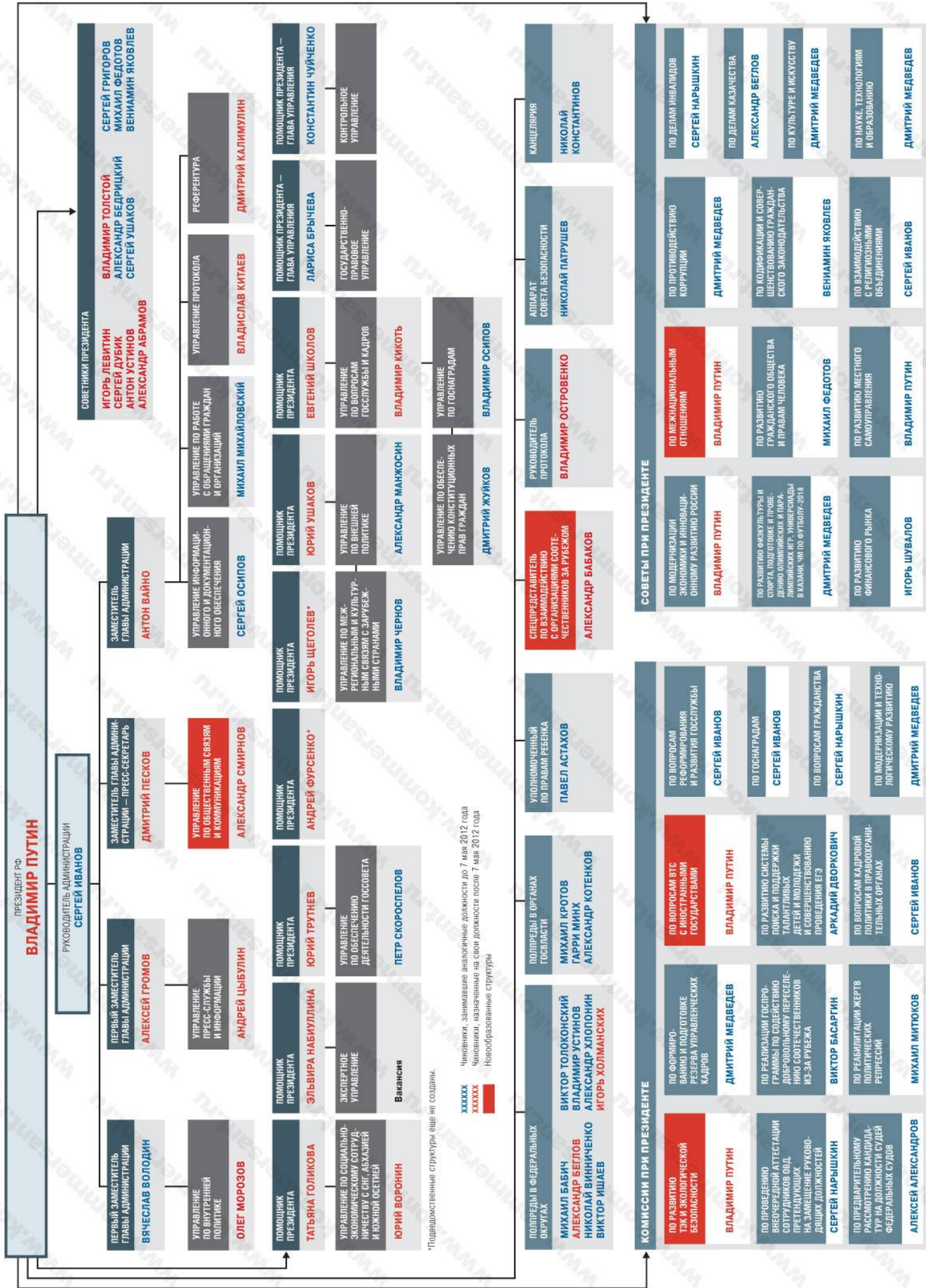
Между заместителями главы АП, а отчасти и Белым домом существует определенное напряжение - пока определяются зоны влияния. Вячеслав Володин получил от Владимира Путина мандат на определение внутренней политики. К примеру, источники "Ъ" в Министерстве регионального развития говорят о том, что ведомству строго-настроено запрещено выходить за рамки исполнительной вертикали и "влезать в политические дела". Такие ожидания были после того, как вслед за Владиславом Сурковым в правительство перешел полпред президента в ЦФО Олег Говорун, а за ним и часть сотрудников управления внутренней политики. Другой первый заместитель - Алексей Громов, который в числе прочего курировал президентский протокол, передал эту функцию заместителю Антону Вайно. За господином Вайно закреплены вопросы документооборота, обращения граждан. Источники "Ъ" поясняют, что референтура президента также пока закреплена за ним (в правительстве нынешний глава референтуры Дмитрий Калимулин работал под началом господина Вайно). Другие сотрудники "Ъ" утверждают, что ситуация может измениться, референтуру может напрямую курировать господин Иванов. Также "участие в пределах своей компетенции в подготовке текстов публичных выступлений президента" записано в положении об управлении общественных связей и коммуникаций (куратор - заместитель руководителя администрации Дмитрий Песков).

Господин Громов преуспел в распределении полномочий внутри информационного блока. Он не только добился закрепления за собой крупного управления пресс-службы и информации, но и, судя по всему, аппаратно усилится, если будет создано отдельное управление для Игоря Щеголева. А для заместителя руководителя администрации, пресс-секретаря Дмитрия Пескова создано новое управление по общественным связям и коммуникациям. Возглавил его Александр Смирнов, который с мая 2008 года руководил департаментом пресс-службы и информации правительства. В положении об управлении фактически закреплены взаимодействие управления с пресс-службами госорганов власти, чем раньше занималось управление пресс-службы, и взаимодействие с региональными властями ("доведение до сведения федеральных органов госвласти, органов госвласти субъектов РФ и СМИ основных направлений государственной информационной политики, определяемых президентом"). Между двумя управлениями много пересечений. Деятельность идеологического управления по коммуникациям соприкасается и с работой УВП, которое занимается информационной политикой. Направление закреплено за замуководителя УВП Павлом Зеньковичем, работавшим под началом Дмитрия Пескова в правительстве.

Кадровую политику курируют силовики: за помощником президента - бывшим замминистра МВД Евгением Школовым закреплены три управления (такое же закрепление было и за его предшественником Олегом Марковым). При этом создан кадровый департамент в УВП, который будет заниматься чиновниками, назначаемыми в регионах.

Дублирование функций помогает уравновешивать всю конструкцию АП. "Стандартная путинская схема и осмысленная политика, когда крупные группы влияния балансируют и противостоят друг другу, - полагает политолог Евгений Минченко. - С другой стороны, поощряется создание более мелких групп влияния, которые помогают управлению и уравновешивают конструкцию". "Даже в самой сплоченной команде присутствуют конкуренция и плюрализм, это как раз хорошо для выполнения общих задач", - говорит заведующая кафедрой сравнительной политологии МГИМО Оксана Гаман-Голутвина. "Дублирование - черта 2012 года. Это происходит на всех уровнях системы: администрация дублирует правительство, дублируется работа власти в регионах", - полагает политолог Михаил Виноградов, увязывая это с "попыткой сократить самостоятельность каждой группы в отдельности, снизить риск раскола элит".

# СХЕМА АДМИНИСТРАЦИИ ПРЕЗИДЕНТА РФ



---

# РАЗНОЕ

Banki.ru, Москва, 20 июня 2012 15:40:00

## МЕДИАРЕЙТИНГ РОССИЙСКИХ БАНКОВ: МАЙ-2012

Автор: Медиалогия

Компания "Медиалогия" специально для Banki.ru составила медиарейтинг российских банков за май 2012 года. Основой для построения рейтинга стал Индекс Информационного Благоприятствования (ИИБ)\*. Лидерами рейтинга по качественному показателю ИИБ в мае 2012 года стали Сбербанк, ВТБ и ВЭБ.

Главные события, повлиявшие на медиарепутацию Сбербанка:

- Сбербанк опубликовал отчетность за первый квартал по международным стандартам, согласно которой за данный период банк заработал 92,2 млрд руб. чистой прибыли - такой результат на 6,2% превышает прибыль первого квартала 2011 года и на 53,4% - прибыль четвертого квартала 2011 года;

- французско-бельгийская группа Dexia официально сообщила о вступлении в эксклюзивные переговоры с ОАО "Сбербанк России" по поводу продажи турецкого Denizbank;

- в апреле Сбербанк заработал рекордную месячную доналоговую прибыль - 47,5 млрд руб. Основной причиной увеличения прибыли стал бурный рост розничного кредитования - на 14,45% с начала года.

ВТБ занял вторую позицию благодаря следующим сообщениям СМИ:

- компания Polyus Gold, являющаяся материнской для крупнейшего золотодобытчика России - "Полюс Золота", объявила о продаже 2,5 процента своих акций ВТБ;

- участники обратного выкупа акций ВТБ вернули группе 3,2 млрд руб., полученных за продажу своих акций. Еще 73 млн. руб. ВТБ получит в виде дивидендов на выкупленные акции;

- ВТБ попал в список компаний, которые согласно директиве премьер-министра Владимира Путина должны принять экологические программы и регулярно отчитываться об их реализации.

СМИ сообщали о следующих событиях с участием ВЭБа:

- ВЭБ опубликовал итоги управления пенсионными накоплениями граждан в первом квартале 2012 года. Доходность инвестирования средств расширенного инвестиционного портфеля - в нем сосредоточены средства "молчунов" - за квартал составила 10,17%, за предшествующие 12 месяцев - 6,54% годовых;

- по заявлению первого вице-премьера Игоря Шувалова, развивать Дальний Восток и Сибирь может быть поручено дочерней компании ВЭБа - Фонду развития Дальнего Востока и Байкальского региона;

- ВЭБ может выкупить долги Байкальского ЦБК у крупнейших кредиторов предприятия - Альфа-банка и структур "Базового элемента".

Самые заметные перемещения в рейтинге продемонстрировали:

"Санкт-Петербург" (+10)

- East Capital увеличил долю в банке "Санкт-Петербург" с 3,2 до 8,6% акций.

"Возрождение" (+10)

- Банк проинформировал об изменениях в структуре управления - от Дмитрия Орлова, действующего председателя правления и члена Совета Директоров банка, поступило предложение о досрочном сложении с себя полномочий председателя правления с последующим выдвижением своей кандидатуры на должность председателя совета директоров.

НБ "Траст" (+10)

- Банк усилил правление командой из Юниаструм Банка - в правление вошли трое бывших менеджеров Юниаструм Банка: Евгений Туткевич, Сергей Ларченко и Василий Кузнецов.

**Восточный Экспресс Банк (+25)**

- Дочерняя компания РЖД ОАО "Федеральная пассажирская компания" планирует начать продажу билетов в кредит совместно с ОАО "Восточный экспресс банк". Услуга позволит оформить билет на любое направление в кредит с 55-дневным периодом беспроцентного погашения.

**"Северный Морской Путь" (+21)**

- По итогам 2011 года СМП-банк нарастил чистую прибыль в 2,7 раза, до 1,116 млрд руб., свидетельствует отчетность банка по международным стандартам.

**"Петрокоммерц" (+13)**

- Чистая прибыль банка "Петрокоммерц" в 2011 г. по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) составила 446,542 млн руб., увеличившись в два раза по сравнению с аналогичным показателем за 2010 г. (215,860 млн руб.).

Банки, которые вошли в топ-50 медиарейтинга в мае 2012 года, но не были представлены в рейтинге в предыдущем месяце (с указанием заметных событий, которые освещали СМИ):

**"Российский Кредит" (20 место)**

- Владелец группы "Уникор" Борис Иванишвили, избавляющийся от российских активов, нашел покупателя на банк "Российский Кредит" - за \$352 млн его приобрели бывший владелец санированного банка "Глобэкс" Анатолий Мотылев с партнерами.

**"КИТ Финанс" (30 место)**

- Пенсионный фонд РЖД "Благосостояние" инвестировал в дефолтную ипотеку дочернего банка "КИТ Финанс". Сделка позволяет фонду заработать хорошую доходность при минимальном риске, а банку - расчистить баланс.

**"Банк24.ру" (34 место)**

- Facebook планирует запустить в России новый сервис по оплате услуг, а также систему денежных переводов между пользователями - сообщается, что совместный проект будет реализован с привлечением банков "Русский Стандарт" и "Банк24.ру".

**"Россия" (36 место)**

- По сообщениям СМИ, совладелец Gunvor Геннадий Тимченко и совладелец банка "Россия" Николай Шамалов намерены развивать в Петербурге бизнес-авиацию. Принадлежащая им "Авиа групп Норд" приобрела знаковое здание аэровокзала Пулково-2.

**СКБ-Банк (38 место)**

- Александр Пумпянский вошел в совет директоров екатеринбургского СКБ-Банка, говорится в сообщении кредитной организации. Это сын Дмитрия Пумпянского, члена совета банка и основного владельца Трубной металлургической компании, занимающего 43-е место в последнем списке Forbes с состоянием в \$2 млрд.

**Связной Банк (39 место)**

- Оборот группы компаний "Связной" в I квартале 2012 г. вырос более чем вдвое - до 99,1 млрд руб. с 48,3 млрд. годом ранее. Оборот от финансовых услуг увеличили в основном операции по пополнению карт Связного Банка - количество этих операций увеличилось более чем в 5 раз, достигнув рекордного уровня в 36,7 млрд. руб.

**Кредит Европа Банк (43 место)**

- По сообщениям СМИ, французская группа Auchan и франко-японский альянс Renault-Nissan будут создавать банки в России совместно с материнскими структурами своих давних российских партнеров. Таким образом, отмечают федеральные СМИ, у Кредит Европа Банка (партнера Auchan на отечественном рынке) и ЮниКредит Банка повышаются шансы на сохранение сотрудничества с международными группами после создания ими в России собственных банковских структур.

**МТС-Банк (44 место)**

- МТС-Банк совместно с оператором мобильной связи МТС и системой MasterCard начинают продажу sim-карт МТС с интегрированной банковской картой "МТС деньги", рассказал первый вице-президент АФК "Система" Феликс Евтушенков.

**ОТП Банк (46 место)**

- СМИ сообщали о появлении в сети Интернет сервиса онлайн-кредитования "Все в кредит". Партнерские соглашения уже заключены с Райффайзенбанком, РосЕвроБанком, "Русским Стандартом" и ОТП Банком.

**Мастер-Банк (49 место)**

- Член совета директоров финансовой организации Игорь Путин в интервью "Независимой газете" и РИА РБК рассказал об особенностях и перспективах сотрудничества банка с китайскими компаниями.

Бежица-Банк (50 место)

ВТБ 24 представил концепцию нового банка: на базе брянского Бежица-Банка будет создан "легкий банк" для работы с нижним массовым сегментом - людьми с уровнем доходов средним и ниже среднего.

Топ-50 банков:

Место в рейтинге	Перемещение в рейтинге за месяц	Банк	ИИБ	
1	0	Сбербанк	17275.61	
2	0	ВТБ	5647.34	
<b>3</b>	<b>0</b>	<b>ВЭБ</b>	5230.08	
4	+1	Альфа-Банк	4671.47	
5	-1	ВТБ 24	2985.10	
6	+2	НОМОС-Банк	2766.30	
7	0	Промсвязьбанк	2622.52	
8	+1	Citi	1973.80	
9	+10	Санкт-Петербург	1598.37	
10	+2	Райффайзенбанк	1382.12	
11	+10	Возрождение	1284.37	
12	+10	Траст	1265.51	
13	+7	МДМ Банк	1251.44	
14	-4	Русский Стандарт	1196.66	
15	0	ЮниКредит Банк	1088.29	
16	+1	Росбанк	1008.99	
17	+1	Уралсиб	987.93	
18	+6	Тинькофф Кредитные системы	982.12	
19	-5	Россельхозбанк	971.33	
20	new	Российский кредит	925.84	
21	-8	Абсолют Банк	920.06	
22	+25	Восточный экспресс банк	888.64	
23	-17	Газпромбанк	650.38	
24	-8	ТрансКредитБанк	612.70	
25	+21	Северный морской путь	610.38	
26	+13	Петрокоммерц	556.87	
27	+4	Ю Би Эс Банк	554.10	
28	0	Московский областной банк	547.13	
29	+3	Бинбанк	529.54	
30	new	КИТ Финанс	511.95	
31	-2	ХКФ Банк	503.11	
32	+4	РосЕвроБанк	500.19	
33	+4	Глобэкс	488.02	
34	new	Банк24.ру	437.88	
35	-9	МСП Банк	436.22	
36	new	Россия	428.96	
37	-14	Дойче Банк	415.96	
38	new	СКБ-банк	396.91	
39	new	Связной Банк	384.80	

40	-5	Открытие	384.21	
41	-1	Ханты-Мансийский банк	352.25	
42	-15	Нордеа Банк	345.29	
43	new	Кредит Европа Банк	332.18	
44	new	МТС Банк	322.97	
45	+5	"ДельтаКредит"	317.23	
46	new	ОТП банк	311.83	
47	-17	Связь-Банк	299.08	
48	-17	Московский кредитный банк	274.98	
49	new	Мастер-Банк	272.95	
50	new	Бежица-банк	268,38	

\* Индекс информационного благоприятствования (ИИБ) отражает не только количественное, но и качественное присутствие компании в информационном поле. ИИБ зависит от влияния СМИ, заметности сообщения, яркости упоминания объекта, цитирования, конфликтности, характера упоминания в СМИ и других параметров.

Методика:

1. В рейтинге участвовали банки, работающие на территории РФ.
2. Рейтинги построены на основе базы СМИ системы "Медиалогия", которая включает на данный момент более 9 000 влиятельных российских и зарубежных источников: ТВ, радио, газеты, журналы, информационные агентства, интернет-СМИ и блоги.
3. Всего проанализировано 66 633 сообщений.
4. Данные для рейтинга рассчитаны 18.06.12.

<http://www.banki.ru/news/research/?id=3894335>