



DIGEST

РОССИЙСКИЙ СОЮЗ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

среда, 21 декабря 2016*

ПУБЛИКАЦИИ

Оценки, прогнозы, статистика

«Норникель» откроет двери инвесторам.....3

Компания обособит ключевые активы, а в остальные готова привлечь партнеров

Россияне хотят верить, что 2017 год будет лучше 2016-го3

Спустя два года с начала кризиса число экономящих на самом необходимом продолжает расти

Минфин объяснил, почему надо отдать систему госзакупок «Ростеху»4

Слишком важный контракт для конкурса

РВК может возглавить соратник Василия Якеменко5

Правительство рассматривает на пост гендиректора кандидатуру Александра Повалко

OneTwoTrip будет продавать путевки для бизнеса.....6

Все больше интернет-сервисов путешествий работает с корпоративным блоком

Бизнес-школы учат пользоваться искусственным интеллектом.....6

Будущим лидерам бизнеса нужно разбираться в методах анализа больших данных

Бюджет получил деньги за 19,5% «Роснефти», прочее чиновникам не важно.....7

Люди, близкие к участнику сделки, и сотрудник Intesa, с которым они помогли связаться, говорят, что банк уже выдал кредит

НПФ Сбербанка может присоединить фонд атомщиков.....7

Сделка позволила бы лидеру пенсионного страхования увеличить резервы, по которым он отстает от лидеров в 20 раз

Бизнес-стратегии

В модернизацию агрохолдинга «Степь» может быть вложено до 3 млрд рублей9

Деньги пойдут на развитие всех четырех основных бизнесов компании

Финансы

Альфа-банк доразместил «вечные» бонды на \$300 млн10

Этому не помешали ни плохие новости, ни фактически закрытый для размещения рынок

«Уралсиб» купил страховщика у «Связного»10

Группа будет параллельно развивать два страховых бизнеса

Сотрудники китайского Sealand Securities заключили несанкционированную сделку на \$1,44 млрд11

Поддельная печать, которой они пользовались, партнеров не смутила

Бондам назначат новую цену12

ЦБ считает биржевые котировки облигаций завышенными. Регулятор заставит инвесткомпаний и банки дисконтировать оценку недостаточно ликвидных бондов, а таких больше половины

Vimpelcom Ltd. сократил 150 человек в штаб-квартире12

Под сокращение попал бывший гендиректор «Вымпелкома» Антон Кудряшов

Топливо-энергетический комплекс

BP снова нацелилась на рост.....14

Разобравшись с последствиями аварии на Deepwater Horizon, компания активно занялась новыми проектами

Две нитки «Турецкого потока» оценены в 7 млрд евро 14

Сумма может измениться, предупреждают эксперты: оценку проекта, вероятно, не пересматривали с 2015 года

«Роснефть» может стать единственным поставщиком топлива для Росгвардии 15

Сейчас компания продает топливо МВД и Следственному комитету

Машиностроение

Cross-версия универсала Vesta будет стоить больше 800 000 рублей 17

Цена самого универсала Vesta не раскрывается, но cross-версии других моделей Lada в среднем дороже на 20%

_Тос470091396 Телекоммуникации и связь

Новые бренды смартфонов завоевывают российский рынок 18

Ими пользуются уже более трети российских абонентов

ОЦЕНКИ, ПРОГНОЗЫ, СТАТИСТИКА

ВЕДОМОСТИ

«Норникель» откроет двери инвесторам

Компания обособит ключевые активы, а в остальные готова привлекать партнеров

В 2013 г. «Норникель» принял стратегию. Компания решила сосредоточиться на «первоклассных активах» с выручкой более \$1 млрд в год, EBITDA выше 40% и запасами более чем на 20 лет. После этого «Норникель» продал почти все иностранные активы. Теперь компания корректирует стратегию, рассказал «Ведомостям» президент и совладелец «Норникеля» Владимир Потанин (интервью с ним см. на стр. 08–09).

«Норникель» будет поделен на четыре кластера. В первый войдут ключевые активы – расположенные в окрестностях Норильска Тагнахская обогатительная фабрика (добывает и обогащает руду), Надеждинский металлургический (медно-никелевый фаянштейн) и Медный (медные катоды) заводы, «Североникель» на Кольском полуострове и финская Nanjavalta (никелевые катоды). Эти предприятия – «ядро «Норникеля», говорит Потанин. Сейчас на них приходится 58% добываемой «Норникелем» руды. Статистика по производству металла не раскрывается.

Все остальные активы будут разделены на три кластера. В каждом из них могут появиться сторонние партнеры или инвесторы, обещает Потанин.

Так, в отдельный кластер будет выделен Быстринский проект в Забайкальском крае, говорит Потанин: «Мы для себя его называем окном на китайский рынок – он рядом расположен, там есть уже китайские партнеры». Быстринское месторождение содержит запасы меди, золота, серебра и железа. ГОК здесь должен быть построен к концу 2017 г. Летом «Норникель» продал 10,3% в проекте китайскому фонду Highland, еще 3% тот должен выкупить в январе 2017 г. В перспективе можно провести IPO Быстринского проекта на азиатских

площадках, рассчитывает Потанин. Бизнесмен не исключает, что в будущем Быстринский проект может быть объединен с расположенным на Чукотке Баимским месторождением меди, золота и молибдена.

«Норникель» направит \$1,1 млрд на дивиденды за 9 месяцев

Этот проект принадлежит совладельцам Evgaz и миноритарным акционерам «Норникеля» Роману Абрамовичу и Александру Абрамову. Запасы Баимского месторождения будут доразведаны до конца 2017 г. Тогда и будет понятна перспектива объединения двух месторождений, говорит близкий к одному из акционеров Быстринского проекта человек.

Объединение Быстринского и Баимского проектов обсуждается, но пока только на самой ранней стадии, сказал президент компании Абрамова «Инвест АГ» Сергей Братухин. Мы верим в долгосрочный потенциал меди и видим ценность в создании специализированной медной компании, добавил он. Представитель Millhouse Абрамовича не ответил на вопросы «Ведомостей».

В Южный кластер войдут остальные активы «Норникеля» на Таймырском полуострове. Он так назван, потому что входящие в него предприятия – рудник «Заполярный», карьер «Медвежий Ручей» и Норильский обогатительный комбинат расположены южнее базовых активов компании. Эти активы Потанин называет «воротами» для освоения как принадлежащего компании Масловского полиметаллического месторождения, так и принадлежащего «Русской платине» Мусы Бажаева месторождения южной части «Норильск-1». Руда с обоих могла бы обогащаться на Норильском обогатительном комбинате и затем переплавляться в металлы на металлургических предприятиях компании, говорит Потанин. Диалог с «Русской платиной» ведется, сказал бизнесмен.

Представитель «Русской платины» подтверждает факт переговоров с «Норникелем».

В четвертый кластер войдут оставшиеся кольские активы (за исключением «Североникеля»). Эта компания будет ориентирована на поставки в Европу, говорит Потанин.

Выделение активов в кластеры – вопрос пока не правовой, а

организационно-методический, отмечает Потанин. Логика в решении распределить активы по кластерам есть, считает начальник аналитического отдела БКС Кирилл Чуйко. «Норникель» вполне логично стремится сосредоточиться на развитии базовых активов, чтобы максимизировать прибыль и привлечь инвесторов для реализации инвестпроектов и разделения рисков.

Разделять финансовые и производственные риски для реализации неключевых инвестпроектов – нормальная практика во всем мире, говорит управляющий активами УК «Капиталь» Дмитрий Постоленко. Во-первых, это позволит менеджменту сосредоточиться на управлении ключевыми активами, а дополнительные проекты реализовывать совместными силами и с привлечением стороннего капитала, продолжает он.

Владимир Потанин создал новое партнерство с Григорием Березкинским

Заполярный филиал – основной источник доходов для «Норникеля», комментирует директор по металлургии и горной добыче Prosperity Capital Management Николай Сосновский. Распределение остальных активов по кластерам и привлечение в них инвесторов – способ минимизировать риски и максимизировать прибыль. При этом компании придется доказывать потенциальным инвесторам, почему им стоит инвестировать в проекты «Норникеля», если сама компания не решилась реализовывать их самостоятельно.

Виталий Петлевой, Александра Терентьева

ВЕДОМОСТИ

Россияне хотят верить, что 2017 год будет лучше 2016-го

Спустя два года с начала кризиса число экономящих на самом необходимом продолжает расти

За два кризисных года (с октября 2014 г. по октябрь 2016 г.) реальные располагаемые доходы населения

сократились на 12,3%, реальные зарплаты – на 8,7%, пенсии – на 7%, подвели итоги эксперты РАНХиГС. По соотношению с прожиточным минимумом среднедушевые доходы отброшены на уровень 2006 г. Реальные зарплаты в октябре были на 8% ниже, чем в октябре 2013 г. Сильнее всех пострадали работники бюджетного сектора: покупательная способность их зарплат упала сильнее, чем в среднем по стране.

Чуть более чем каждая пятая семья (22%) ощущает себя бедной: денег хватает только на еду. В 48 из 85 регионов доля таких семей еще выше, в том числе в 17 регионах – выше в 1,5 раза и более. В целом уровень бедности в январе – сентябре 2016 г. составил 13,9%, немногим меньше, чем за тот же период 2015 г. (14,1%), но больше, чем в 2012–2014 гг.

Численность населения, которое кризис не затронул, в последние 1,5 года остается на уровне 7–8%, доля пострадавших возросла с 66 до 75% за счет тех, кого кризис затронул в сильной степени (их численность выросла с 20 до 31%; число тех, кого кризис затронул незначительно, стабильно на уровне 46%).

В адаптации населения к кризису преобладают пассивные формы – приспособление, отказ от привычных норм жизни, выжидание, отмечали ранее эксперты РАНХиГС. В течение 2016 г. регулярные подработки имели только 7–9%, разовые – 11–15%, нашли вторую работу 5–6%. Россияне продолжают сокращать расходы, экономя на всем: в ноябре 2016 г. на еде сэкономили 52% (в ноябре 2015 г. – 49%), на лекарствах – 26% (19%), на платных услугах – 33% (25%), на развлечениях – 57,5% (51%). Половина экономит на отдыхе внутри страны, 60% – на отдыхе за границей. Доля сбережений сокращается, но сберегать население стремится все еще активнее, чем до кризиса.

Преобладание пассивных форм адаптации имеет под собой ясные институциональные причины, пишут эксперты РАНХиГС. Неорганизованная торговля проиграла крупным сетям; малый бизнес обременен большим числом административных барьеров и не создает рабочих мест. На российском рынке труда кризис проявляется не в росте безработицы, а в сокращении занятости в малом и среднем бизнесе (в крупном занятость сокращается с начала 2000-х гг.). С 2013 г. по середину 2016 г. число занятых на малых и средних предприятиях сократилось на 4%, хотя данные региональной статистики могут быть неточны,

отмечается в мониторинге РАНХиГС. В Москве, на которую в 2013 г. приходилось 12% всех занятых в малом и среднем бизнесе страны, к середине 2016 г. занятость в этом секторе сократилась на 19% из-за роста ставок аренды и борьбы властей с павильонной торговлей у станций метро. Для сравнения: в Петербурге и Московской области, где таких репрессий не было, занятость в малом и среднем бизнесе возросла на 2–5%, пишут эксперты. Растет популярность ведения личного подсобного хозяйства (в мае им занимались 29% россиян, в ноябре – 35%). Однако как вид экономической деятельности, приносящий доход, оно утратило свое значение из-за роста доли городского населения.

Сбербанк дал прогноз на 2017 год

Уровень пессимизма, по данным ВЦИОМа, с пиков начала 2016 г. снизился в ноябре до уровня конца 2015 г., т. е. в целом за год представления россиян о кризисе почти не изменились: чуть менее половины (47%) полагают, что худшие времена еще впереди, по 22% – что самое худшее происходит сейчас или что уже позади. По данным ФОМа, возрастают ощущения стабилизации: с начала года доля считающих, что ситуация в экономике ухудшается, снизилась с 58 до 38%, число считающих, что она не меняется, возросло с 24 до 34% (уровни начала 2014 г.).

В новый 2017 год большинство россиян смотрит с оптимизмом: 45% считают, что он будет лучше 2016 г., 29% – таким же, 10% – хуже. Причины своих позитивных ожиданий оптимисты объясняли верой в лучшее, перечисляет ФОМ ответы респондентов: «хочется в это верить», «надежда умирает последней», «я верю в чудо», «не високосный год», «потому что это будет год Петуха».

Ольга Кувшинова

ВЕДОМОСТИ

Минфин объяснил, почему надо отдать систему госзакупок «Ростеху»

Слишком важный контракт для конкурса

«Дочка» «Ростеха», компания «РТ – проектные технологии», должна стать единственным исполнителем по госконтракту на обслуживание и развитие Единой информационной системы (ЕИС) закупок в 2017–2019 гг., следует из декабрьского письма Минфина в аппарат правительства («Ведомости» ознакомились с текстом, подлинность подтвердил сотрудник правительства). Минфин и «РТ – проектные технологии» не ответили на запрос «Ведомостей».

В секретариате первого вице-преьера Игоря Шувалова письма не видели, говорит его представитель. Оно прорабатывается, объясняет сотрудник правительства.

ЕИС хранит данные о закупках государства, госкомпаний и естественных монополий, их планах, извещениях о закупках, итогах, жалобах, контрактах и их выполнении (запущена с 2016 г.). Это система со сложной технологической инфраструктурой, смена ее разработчика на конкурсе повышает риски снижения работоспособности и потери информации, говорится в письме, подписанном первым замминистра финансов Татьяной Нестеренко. Эти риски несопоставимы с экономией, которую дают конкурсы на развитие и эксплуатацию системы, – в среднем 1% от начальной цены, объясняет она.

В начале 2016 г. Минэкономразвития заметило, что ЕИС во многом основана на иностранном оборудовании и программах, а значит, иностранные компании могут повлиять на ее работоспособность. Тогда готовность участвовать в доработке системы подтвердили «Ланит», Cognitive Technologies, IT-интегратор IBS и «Крок».

Весной Минэкономразвития предложило отдать ЕИС в концессию, чтобы она дорабатывалась за счет не государства, а инвестора. А чтобы вложения окупились – дополнить функциями коммерческую часть.

Но «Ростех» предложил не дорабатывать, а создать систему заново на принципах государственно-частного партнерства, обещая, что каталог, который создаст компания, сэкономит государству 1 трлн руб. Об этом говорилось в октябрьском письме гендиректора «Ростеха» Сергея Чемезова Шувалову. О концессии не может быть и речи, пока ЕИС не будет полностью сформирована и отработана, это разговор не ближайших пяти лет, комментировал ранее замминистра экономического развития Евгений Елин.

Чтобы оформить концессию, нужно поправить законодательство, признавал Чемезов в письме и предлагал пока назначить «дочку» «Ростеха» единственным подрядчиком. Шувалов в ноябре поручил объяснить, почему единственным разработчиком ЕИС должна быть «РТ – проектные технологии», и назвать цену. 350 млн руб. в год, оценил Минфин, но сумму можно пересмотреть, если будет расширяться функционал ЕИС.

Пока разработчика и оператора системы на торгах выбирает Федеральное казначейство. Выигрывает их «Ланит», техподдержкой в 2016 г. занимается компания из группы «Ланита» – «Онланта». Представитель «Ланита» отказался от комментариев.

Конкурс на эксплуатацию системы в первом полугодии 2017 г. уже прошел, его тоже выиграла «Онланта» (на 174,7 млн руб.). На создание системы с нуля и перенос накопленной информации потребуется около 1 млрд руб., оценивал ранее гендиректор Cognitive Technologies Андрей Черногоров. Очевидно, что новый бюджет говорит о модернизации текущей системы, а не о создании новой, полагает он.

«Ростех» получил контракт на создание в Сирии электронного правительства

Непонятно, зачем сейчас передавать ЕИС одному поставщику, комментирует первый проректор НИУ ВШЭ Александр Шамрин. У единственного поставщика закупки должны производиться в строго ограниченных случаях, ответил представитель Минэкономразвития, ограничение конкуренции еще не приводило к повышению качества. 95% закупок госкомпаний приходится на единственного поставщика, пенял руководитель ФАС Игорь Артемьев. В закупках государства его доля меньше (см. график), но президент и правительство сами часто становятся причиной таких

неконкурентных закупок (их решения определили 44% закупок у единственных поставщиков в 2015 г.).

Екатерина Мереминская

ВЕДОМОСТИ

РВК может возглавить соратник Василия Якеменко

Правительство рассматривает на пост гендиректора кандидатуру Александра Повалко

На пост гендиректора Российской венчурной компании (РВК) претендует Александр Повалко, только что оставивший должность заместителя министра образования и науки. О том, что правительство рассматривает его кандидатуру на этот пост, сообщил ТАСС и подтвердил собеседник «Ведомостей» в Минэкономразвития и источник в самой РВК. Другой источник в правительстве говорит, что Повалко проходит проверку ФСБ и решения по его кандидатуре нет. Повалко проходит проверку ФСБ и Росимущества, «так что финального решения нет», подтвердил человек в РВК.

В понедельник премьер-министр России Дмитрий Медведев уволил Повалко с поста замминистра образования и науки «в связи с переходом на другую работу». Соответствующий документ был опубликован на официальном портале раскрытия информации.

Ранее такую проверку дважды не прошел предыдущий кандидат на пост гендиректора – вице-губернатор Самарской области и бывший топ-менеджер «АвтоВАЗа» Александр Кобенко, говорит собеседник в правительстве. О том, что вице-премьер Аркадий Дворкович назначил гендиректором РВК вице-губернатора Самарской области, в октябре успели сообщить «РИА Новости» и подтвердить представитель вице-преьера. Кобенко говорит, что ничего не знает о появлении нового кандидата и, по его сведениям, процедура его оформления на должность продолжается.

Добровольную отставку предыдущего гендиректора РВК Игоря Агамирзяна совет директоров фонда принял 29 июня. Собеседники «Ведомостей» говорили, что Агамирзян покидает пост из-за планируемой интеграции фонда в

«Сколково». По итогам открытого конкурса на должность гендиректора РВК определились три основных кандидата, рассказывал человек, участвовавший в нем, и подтвердили два человека, близких к организаторам конкурса. В шорт-лист соискателей должности Повалко не входил. Тройку кандидатов тогда составили Кобенко, временно исполняющий обязанности гендиректора РВК Евгений Кузнецов и заместитель гендиректора Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд Бортника) Павел Гудков. Результаты рейтингового голосования были переданы в правительство для обсуждения и последующего принятия решения, говорится в материалах Минэкономразвития.

Подбором нового кандидата занималось Минэкономразвития, курирующее РВК. Заявки кандидатов разбирало специальное экспертное жюри. В состав экспертного совета входил и Повалко.

В 2007 и 2008 г. Повалко руководил департаментом стратегического планирования «Ренова-стройгруп». Затем в течение четырех лет занимал пост заместителя руководителя Федерального агентства по делам молодежи Василия Якеменко, известного также как основатель молодежного движения «Наши». Одной из задач Повалко в агентстве было координирование деятельности «сообщества инноваторов» «Futurussia Сколково», которое должно было содействовать созданию в России инновационной среды. В июне 2012 г. Повалко был назначен на пост замминистра образования и науки. В министерстве Повалко, среди прочего, курировал выработку госстратегии в научной, научно-технической и инновационной сферах, а также финансовые вопросы министерства.

Представитель Дворковича, курирующего назначение гендиректора РВК, отказался от комментариев. Так же поступил и сам Повалко.

Кирилл Седов, Александра Прокопенко

ВЕДОМОСТИ

OneTwoTrip будет продавать путевки для бизнеса

**Все больше интернет-сервисов
путешествий работает с
корпоративным блоком**

OneTwoTrip запустила онлайн-сервис для бизнеса OneTwoTrip for Business, рассказал «Ведомостям» представитель компании. Юридические лица, заключив договор с OneTwoTrip, могут приобрести через сервис билеты на поезд и самолет, а также страховку, забронировать отель, арендовать автомобиль. Кроме того, корпоративным клиентам будет доступна услуга бронирования групповых поездок, сказано на сайте OneTwoTrip.

В октябре сервис для бизнеса был запущен в тестовом режиме, с декабря работает на постоянной основе, говорит представитель OneTwoTrip. По его словам, у компании уже около 100 корпоративных клиентов, в том числе турагенты; их имена он не назвал.

Сейчас на продажи корпоративным клиентам приходится около 6% выручки OneTwoTrip, сказал ее представитель. В следующем году доля этого подразделения должна вырасти в 1,6–2,5 раза, а к концу 2018 г. – достичь 30% выручки, из которых 40% – трэвел-агенты, зарабатывающие на комиссии, остальное – нетуристические компании, отметила представитель сервиса. Финансовые показатели представитель OneTwoTrip раскрыть отказался. По данным Forbes на март 2015 г., оборот OneTwoTrip составлял 27 млрд руб., а максимальная комиссия со стоимости одного билета достигала 3%; газета «Коммерсантъ» писала о комиссии в 4–7% стоимости билета. Соответственно, выручка OneTwoTrip могла составлять от 800 млн до 1,9 млрд руб.

Другие онлайн-агентства путешествий – Ozon.Travel, Anywayanyday, Ostrovok.ru – уже работают с корпоративными клиентами, говорят их представители: они продают билеты на поезд и самолет, отели и страховки. Ostrovok.ru предоставляет только бронирование отелей, уточнил управляющий директор компании Феликс Шпильман.

У Ozon.Travel на корпоративный сегмент приходится около 3,5% оборота – компания работает с небольшими клиентами, которые в среднем тратят на деловые поездки 50 000 руб. в месяц, поясняет гендиректор Ozon.Travel Дмитрий Яковлев. У OneTwoTrip суммарный оборот одного из его крупных клиентов за неполный декабрь составил более 5 млн руб., а самый маленький чек – 5700 руб. за два рейса лоукост-авиакомпания, уточнил представитель этого сервиса. В 2016 г. рост корпоративного сегмента у Ozon.Travel составил 30%, в 2017 г. сервис ожидает увеличения еще на 20%, отметил Яковлев. У Anywayanyday, по словам ее представителя, в 2016 г. корпоративные продажи выросли на 20% и сейчас на них приходится 15% оборота; у Ostrovok.ru рост составил 3,5 раза до 30–35%, сказал Шпильман.

Для деловых поездок клиенты предпочитают комбинацию онлайн- и офлайн-сервисов, считает гендиректор холдинга «Випсервис» Дмитрий Горин. Онлайн-решения значительно упрощают взаимодействие онлайн-агентов и корпоративных клиентов, поэтому больше клиентов ставит обязательным условием наличие у провайдеров онлайн-платформ, объясняет он.

По данным Всемирного совета по туризму и путешествиям, в 2015 г. на корпоративный сектор пришлось 19,8% туристического рынка России, или 618,2 млрд руб. В 2016 г. совет ожидает роста на 8,9% до 672,9 млрд руб., а в течение 10 лет – до 1 трлн руб.

Анастасия Иванова

ВЕДОМОСТИ

Бизнес-школы учат пользоваться искусственным интеллектом

**Будущим лидерам бизнеса нужно
разбираться в методах анализа
больших данных**

Искусственный интеллект постепенно входит в программу ведущих бизнес-школ. Harvard Business School, Sloan School of Management Массачусетского технологического института, INSEAD и многие другие включают в расписание курсы по изучению алгоритмов и приложений для

поддержки принятия решений. Все больше компаний стараются применять для управления анализ больших объемов данных и инструменты помощи руководителям в принятии решений.

Бизнес-школы отказываются от разбора академических кейсов

Топ-менеджеры должны владеть методами создания алгоритмов анализа в разных сферах бизнеса, уверен профессор Kellogg School of Management Северо-Западного университета Брайан Уцци. Он принимал участие в разработке трех курсов по искусственному интеллекту для программ MBA. Эти курсы соответствуют спросу со стороны студентов, добавляет профессор. «Они хотят попасть на работу в лучшие технологические компании планеты; хотят строить бизнес, опирающийся на анализ данных; хотят быть лидерами и творцами», – говорит Уцци, приводя в качестве примера компанию Tesla Motors и ее руководителя Илона Маска.

В апреле Kellogg планирует ввести в расписание 10-недельный факультативный курс по искусственному интеллекту, говорит преподаватель Kellogg Адам Па. Студенты будут проходить традиционные персональные тесты, а затем сравнивать их результаты с собственным профилем, составленным компьютерным алгоритмом на основе активности студента в Facebook. Преподаватели попросят студентов определить, какой из профилей точнее отражает их личность. Кроме того, студенты узнают, как использовать созданные алгоритмом профили для формирования команд с оптимальным сочетанием личных качеств и профессиональных навыков. Цель курсов состоит не в подготовке менеджеров-инженеров, а в донесении до будущих лидеров идеи, что решения можно принимать с помощью машин, объясняет Уцци.

Профессор информатики и технологий Graduate School of Business Университета Стэнфорда Мохсен Баяти хочет видеть на своем курсе «Организация бизнес-процессов и большие данные» только подготовленных студентов: для записи на курс им придется сдать экзамен по статистике и теории вероятности. На занятиях студенты будут разбирать проблемы из таких сфер, как здравоохранение, финансы, маркетинг и управление доходами, а также создавать модели решения этих проблем. Например, Баяти дает студентам общедоступную базу данных о 100 000 потребителей: о доходах, месте

жительства, владении жильем, кредитном рейтинге. Студентам нужно разработать маркетинговый план, как получить от этих потребителей благотворительные пожертвования, создать модели для определения наиболее вероятных жертвователей, а затем обратиться к ним самым экономичным и эффективным способом.

Перевела Надежда Беличенко

Джон Саймонс

ВЕДОМОСТИ

Бюджет получил деньги за 19,5% «Роснефти», прочее чиновникам не важно

Люди, близкие к участнику сделки, и сотрудник Intesa, с которым они помогли связаться, говорят, что банк уже выдал кредит

Официальный представитель банка Intesa Sanpaolo в понедельник сообщил, что участие банка в финансировании приватизационной сделки с 19,5% акций «Роснефти» «до сих пор в фазе рассмотрения» (цитата по Il Sole 24 Ore). В пятницу Financial Times писала, что регуляторы в Риме проверяют, соответствует ли условиям санкций участие Intesa Sanpaolo в финансировании сделки. Intesa – консультант «Роснефтегаза» (продавец акций «Роснефти») в сделке, а на него не распространяются санкции, говорил гендиректор Intesa Карло Мессина (цитата по Bloomberg).

Два человека, близкие к участнику сделки, говорят, что итальянский банк уже финансирует сделку. Сотрудник Intesa, участвующий в сделке (его контакт предоставил другой участник сделки), утверждает, что решения, принятые советом директоров Intesa в отношении этой сделки, исполняются безусловно, детали технические вопросы осуществляются в рамках установленных банком процедур. Intesa уже участвует в сделке, знает и федеральный чиновник.

Представитель Intesa не ответил на вопрос. Представитель «Роснефти» отказался от комментариев.

Структура сделки

«Роснефтегаз» продает 19,5% акций «Роснефти» консорциуму Glencore и

Катарскому инвестиционному фонду (QIA), сообщил президенту Путину председателю совета директоров «Роснефтегаза» и главный исполнительный директор «Роснефти» Игорь Сечин 7 декабря. О консорциуме известно, что он создан Glencore и QIA на паритетной основе. Сумма сделки – 10,2 млрд евро (692,4 млрд руб.), еще 18,4 млрд руб. холдинг решил перечислить в бюджет в виде дивидендов. Новые акционеры «Роснефти» должны были предоставить 2,8 млрд евро, остальное – кредит Intesa и синдиката банков, сообщил Glencore. Человек, близкий к «Роснефти», говорил, что Intesa финансирует большую часть кредита. Glencore указывал, что в сделке участвуют и российские банки. Ее могли профинансировать Газпромбанк и ВБРР, говорили «Ведомостям» несколько источников.

16 декабря «Роснефтегаз» отчитался о перечислении денег в бюджет, это подтвердил Минфин. «Роснефтегаз» планировал продать 19,5% «Роснефти» самой «Роснефти» и получить рубли, а «Роснефть» – консорциуму за валюту, говорил «Ведомостям» знакомый топ-менеджеров «Роснефти» и Газпромбанка. Как деньги поступили в бюджет, он не знает. Продажа была прямой: «Роснефтегаз» продал акции консорциуму, уверяет высокопоставленный чиновник. В ожидании кредита Intesa сделку мог профинансировать Катарский инвестиционный фонд, считает знакомый топ-менеджера Газпромбанка. Накануне сделки «Роснефть» экстренно разместила облигации на 600 млрд руб., бумаги на 173 млрд мог купить Газпромбанк. Бумаги включены в ломбардный список ЦБ, банки могут под их залог получить кредит от ЦБ.

10 декабря «Роснефть» опубликовала сообщении о существенном факте – успешном завершении сделки. Но до сих пор ни «Роснефть», ни «Роснефтегаз», ни новые акционеры не сообщили в раскрытии о новом распределении долей в «Роснефти».

Информация о смене собственника пакета акций должна быть раскрыта в течение двух дней после закрытия сделки, но раскрывается только факт смены собственника, структура не раскрывается, говорит партнер юридической компании Art de Lex Евгений Арбузов. Информация в ЦБ направляется в течение десяти дней. Представитель ЦБ не ответил на запрос.

Законная непрозрачность

«Роснефтегаз» может вообще не сообщать о смене акционеров, уверен партнер Tertychny Agabalyan Иван Тертыхный: «У компании

меньше 500 акционеров, она не имеет биржевых облигаций, ее акции не торгуются». «Роснефть» по положению ЦБ обязана раскрывать сделку, если сменилась контролирующая организация (более 50% в капитале или возможность назначать большинство членов совета директоров или единоличный исполнительный орган), говорит он. Но этого не произошло, у «Роснефтегаза» остался контроль. Тертыхный говорит, что компания может признать сделку «имеющей существенное влияние на цену акций» и все же раскрыть ее, но это остается на усмотрение самой компании.

Топ-менеджер компании с премиальным листингом на Лондской бирже утверждает, что, если депозитарные расписки компании торгуются на Лондонской бирже, компания обязана раскрывать смену собственников от 5%.

Кто сейчас владеет акциями «Роснефти», получил ли этот пакет консорциум, представители Glencore, «Роснефти» и премьер-министра Наталья Тимакова комментировать отказались. Представитель QIA не ответил на вопрос.

Несколько высокопоставленных чиновников сказали, что раз деньги от сделки уже в бюджете, остальное не важно.

В подготовке статьи участвовали Александра Прокопенко и Виталий Петлевой.

Алина Фадеева, Маргарита Папченкова, Галина Старинская

ВЕДОМОСТИ

НПФ Сбербанка может присоединить фонд атомщиков

Сделка позволила бы лидеру пенсионного страхования увеличить резервы, по которым он отстает от лидеров в 20 раз

НПФ Сбербанка с весны ведет переговоры по покупке подконтрольного структурам «Росатома» НПФ «ВНИИЭФ-гарант», рассказал человек, близкий к НПФ Сбербанка, и подтвердил человек, близкий к «ВНИИЭФ-гаранту». По его словам, в активную фазу переговоры вступили в сентябре. Формат сделки собеседники «Ведомостей» обсуждать не стали. «Ранее речь шла о передаче

[обязательств фонда], его присоединении. Возможно, будут уплачены какие-то символические деньги», – говорит человек, близкий к НПФ Сбербанка. Представители Сбербанка и «Росатома» отказались от комментариев.

Российский федеральный ядерный центр (ВНИИЭФ, этот ФГУП, подведомственный «Росатому», создал НПФ – отсюда и название), как основной учредитель и инициатор создания фонда, отказываться от него не собирается, заявила представитель ядерного центра. По ее словам, рассматривается возможность укрупнения НПФ, в котором 30 000 участников (получают в нем негосударственную пенсию). «Обсуждается расширение сотрудничества с НПФ Сбербанка с целью привлечения новых участников. Будет ли это в виде передачи акций или иной форме, говорить преждевременно», – утверждает она.

На фоне НПФ Сбербанка «ВНИИЭФ-гарант» кажется карликом: по данным ЦБ, его пенсионные резервы на 30 сентября составляли 3 млрд руб., а пенсионных накоплений не было. В НПФ Сбербанка 350,8 млрд руб. накоплений – больше всех в стране, но резервов всего 17 млрд руб. Таким образом, сделка увеличила бы пенсионные резервы фонда Сбербанка на 18%.

«НПФ Сбербанка за счет гармоничного роста достаточно агрессивно создает базу по пенсионным накоплениям», – объясняет аналитик Аналитического кредитно-рейтингового агентства Юрий Ногин. Он предполагает, что за счет этой возможной покупки лидер рынка обязательного пенсионного страхования хочет развить свою корпоративную программу. По размеру пенсионных резервов он занимает 8-е место (вровень с Ханты-Мансийским НПФ), но примерно в 20 раз отстает от «Газфонда» и «Благосостояния», резервы которых – 360,4 млрд и 326,1 млрд руб. соответственно. «Таким образом, для НПФ частично это имиджевая сделка: присутствие на рынке пенсионных накоплений для него вещь очевидная и неоспоримая, на рынке пенсионных резервов он выглядит достаточно скромным», – утверждает Ногин. Оценить стоимость «ВНИИЭФ-гаранта» никто из опрошенных «Ведомостями» экспертов не взялся.

«Маленький, чистый фонд при корпорации», – характеризует «ВНИИЭФ-гарант» человек, близкий к НПФ Сбербанка. Он один из немногих брал у компаний, управляющих его резервами, гарантию сохранения их номинала, рассказывает бывший контрагент «ВНИИЭФ-гаранта», из-за этого «они судились с рядом управляющих,

которые давали необеспеченные гарантии».

Группа «Ренова» купила НПФ «Санкт-Петербург» – «Коммерсантъ»

«ВНИИЭФ-гарант» размещал резервы через УК «Интерфин» из группы Анатолия Мотылева. В 2015 г. ЦБ заблокировал «Интерфину» операции с деньгами НПФ. «ВНИИЭФ-гарант» держал в этой компании 125 млн руб., рассказывал исполнительный директор фонда Александр Галузин: 50 млн руб. было размещено в ценные бумаги, 75 млн – в «АМБ банке» Мотылева (лицензия отозвана в июле 2015 г.). «Инвестиционная деятельность подвержена рискам, но убытков в фонде сейчас нет: у него хороший портфель – никаких мусорных бумаг», – уверяет человек, близкий к фонду, добавляя, что были расторгнуты договоры с двумя УК и оставлены «Регион эссет менеджмент» и «Газпромбанк – управление активами».

Запрос в НПФ Сбербанка остался без ответа, «ВНИИЭФ-гарант» и его миноритарные акционеры (2,4% – у Саровбизнесбанка, 2,1% – у профсоюза ядерного центра, 4,2% – у «Горводоканала» Сарова, 6,3% контролирует Дмитрий Зорин) не предоставили комментариев, либо связаться с ними не удалось.

Илья Усов

БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ

ВЕДОМОСТИ

В модернизацию агрохолдинга «Степь» может быть вложено до 3 млрд рублей

Деньги пойдут на развитие всех четырех основных бизнесов компании

В 2017 г. агрохолдинг «Степь», основной владелец которого АФК «Система» Владимира Евтушенкова, намерен вложить от 1 млрд до 3 млрд руб. в органическое развитие, рассказал «Ведомостям» представитель агрохолдинга. Окончательная сумма будет зависеть от рыночной конъюнктуры и дат начала реализации проектов, пояснил он. Компания инвестирует во все основные направления своего бизнеса: производство молока, овощеводство, садоводство, растениеводство, уточнил гендиректор «Степи» Константин Аверин.

Согласно плану «Степь» начнет поэтапно увеличивать рассадный комплекс агрокомбината «Южный», крупнейшего тепличного предприятия России: в 2017–2018 гг. он будет расширен вдвое до 12 га. Это позволит оптимально использовать все площади теплиц, говорит Аверин, в результате валовой сбор и продажи помидоров и огурцов увеличатся, особенно в период межсезонья, когда цены на пике (ноябрь – апрель). В сезон 1 кг помидоров в опте стоит около 30 руб., а в период высоких цен его стоимость может достигать 150 руб./кг, приводит данные президент Национального плодовоощного союза Сергей Королев. Обычно, по его словам, в современных комплексах рассадное отделение проектируется с запасом, чтобы иметь возможность увеличивать производство в межсезонье, но «Южный» старой постройки. Поэтому логично начинать модернизацию тепличного комплекса с увеличения рассадного

отделения, рассуждает Королев. Дополнительные 6 га рассадного комплекса могут обойтись агрохолдингу примерно в 1,2 млрд руб., по расчетам Плодовоощного союза.

Также «Степь» инвестирует в молочное животноводство. В 2017 г. агрохолдинг введет в эксплуатацию новую молочно-товарную ферму в Павловском районе Краснодарского края на 1900 голов дойного стада. Такая ферма может стоить 1,9 млрд руб., оценивает исполнительный директор Союзмолока Артем Белов. Она позволит «Степи» увеличить общее поголовье на 47% до примерно 13 000 голов, дойное – на 52% до 5500 голов, говорит Аверин.

За 2016 г. «Степь», по собственным данным, нарастит производство молока на 12,5% до 35 000 т год. Как вырастет производство в 2017 г., Аверин не говорит. «Степь» – лидер по производительности молока в России: 10,6 т молока в год на одну дойную корову, напоминает Аверин. Получается, с учетом нового поголовья дополнительно агрохолдинг сможет выпускать около 20 000 т молока в год.

Стратегический план агрохолдинга на 2022 г. – достичь годового производства 200 000 т в год. С таким показателем «Степь» станет одним из лидеров: примерно по 200 000 т молока в 2015 г. произвели лидеры рынка – «Эконива» Штефана Дюрра и Агрокомплекс им. Н. И. Ткачева, говорит Белов. Инвесторы неохотно вкладываются в проекты по производству сырого молока – срок окупаемости вложений здесь 12–15 лет, сказал Белов. Выйдя на производство в 200 000 т, компания станет одним из драйверов развития отрасли, считает он.

Кроме того, «Степь» в 2017–2019 гг. расширит фруктохранилища с 20 000 до 29 000 т. Новые мощности нужны агрохолдингу в связи с закладкой новых садов начиная с 2017 г.; планы по закладке он не уточняет. Каждая 1000 т фруктохранилищ обходится примерно в 60 млн руб., знает президент Ассоциации садоводов России Игорь Муханин. Следовательно, на новые мощности агрохолдинг может потратить около 540 млн руб. В 2016 г. агрохолдинг

заложил 150 га яблоневых садов, доведя их общую площадь до 780 га.

Также «Система» продолжит наращивать земельный банк, говорит ее представитель. Сейчас под управлением «Степи» 214 000 га плюс еще 99 000 га – у совместного предприятия АФК «Система» и членов семьи Луи-Дрейфус компании RZ Agro, согласно презентации АФК для инвесторов по итогам девяти месяцев 2016 г. Покупать новые земли «Степь» будет в регионах присутствия – Краснодарском, Ставропольском крае и Ростовской области, говорит Аверин. Эти регионы выгодны как с точки зрения климата, так и логистики, объясняет он. В долгосрочной перспективе цель «Системы» – увеличить земельный банк до 500 000 га, не раз заявляло ее руководство. В этих регионах покупка земель в собственность может обойтись в 100 000–200 000 руб. за 1 га, говорит управляющий директор BEFL Владислав Новоселов.

Агробизнес развивается успешно и является одним из основных драйверов роста «Системы», подчеркивалось в презентации корпорации по итогам ее финансовых результатов за девять месяцев (см. врез). В октябре основной владелец АФК «Система» Владимир Евтушенков в интервью телеканалу «Россия 24» не исключал IPO агрохолдинга в ближайшие несколько лет. Инвесторы из ОАЭ, Саудовской Аравии, Китая уже интересовались этим бизнесом, отмечал еще раньше, летом 2016 г., в интервью «Ведомостям» президент «Системы» Михаил Шамолин.

Чтобы заинтересовать инвесторов, агрохолдингу необходимо увеличить выручку на порядок, считает директор аналитического центра «Совэкон» Андрей Сизов. Кроме того, по его мнению, пока агробизнес выглядит как несколько разрозненных активов в разных отраслях, не имеющих общей стратегии. Их необходимо консолидировать в том числе технически и юридически, чтобы он стал понятнее, считает эксперт.

Екатерина Бурлакова

ФИНАНСЫ

ВЕДОМОСТИ

Альфа-банк доразместил «вечные» бонды на \$300 млн

Этому не помешали ни плохие новости, ни фактически закрытый для размещения рынок

Во вторник Альфа-банк доразмещал бессрочные евробонды на \$300 млн. Спрос на бумаги превышал \$375 млн, рассказал «Ведомостям» один из управляющих, получивший предложение банка купить евробонды. Затем спрос превысил \$440 млн, передавало агентство Reuters. Организаторы сделки – Альфа-банк и UBS. Параметры выпуска будут соответствовать основным условиям первого выпуска банком «вечных» бондов: первый колл-опцион назначен на 3 февраля 2022 г., ставка купона до первого колл-опциона 8% годовых (выплата ежеквартальная).

Альфа-банк доразместит бессрочные евробонды в долларах – СМИ

Впервые вечные евробонды Альфа-банк разместил в октябре этого года на \$400 млн, спрос на бумаги превысил \$500 млн. Первый колл-опцион был предусмотрен через 5,25 года, ставка купона на это время была зафиксирована на уровне 8% годовых (выплата ежеквартальная). Это был первый выпуск бессрочных бондов, который соответствует «Базелю III» (подразумевает включение средств в добавочный капитал первого уровня). Дополнительный выпуск «вечных» бондов будет объединен с уже торгующимися бумагами 3 февраля 2017 г., говорится в меморандуме.

Российские банки начали выпуска бессрочные бонды в 2012 г. Тогда летом «вечные» еврооблигации на \$1 млрд под 9,5% годовых выпустил ВТБ, включив их в расчет капитала первого уровня. Затем госбанк доразмещал «вечные» бонды на \$1,25 млрд с доходностью 9,42% годовых. Вторым после ВТБ бессрочные евробонды разместил Газпромбанк на \$1 млрд по ставке 7,875%. Альфа-банк стал третьим банком, который разместил «вечные» еврооблигации.

Рублевые займы в последние два года проводил Россельхозбанк, а недавно о готовящемся размещении объявил «СМП банк» братьев Аркадия и Бориса Ротенбергов. РСХБ последний раз доразмещал такие бумаги в октябре на 5 млрд руб., а в августе он провел размещение на 10 млрд руб. со ставкой первых 20 полугодовых купонов на уровне 14,5% годовых. Затем банк признавал, что возможности дальнейших подобных размещений сильно ограничены высокой стоимостью.

Альфа-банк отложил размещение бондов на 5 млрд рублей на неопределенный срок – СМИ

На 1 декабря норматив достаточности основного капитала Н1.2 у Альфа-банка был 9,01%, а с учетом надбавок к капиталу, которые УВЕЛИЧАТСЯ с января будущего года, минимальный уровень у Альфа-банка должен быть 7,6%, говорит аналитик Fitch Александр Данилов. В результате предыдущего размещения запас капитала у банка подрос и 1,4% сверх требуемого уровня – достаточно комфортно, указывает он. «Но с учетом планов по росту или возможных выплат дивидендов, дополнительный капитал ему не помешает – у банка будет больше пространства для маневра», – заключает он.

Акционеры Альфа-банка эффективно используют капитал и могут ориентироваться на более высокую норму, чем 7-8% годовых, поэтому им может быть выгоднее структурировать капитал банка таким образом, говорит аналитик Moody's Семен Исаков: «Если акционеры могут заработать где-то больше, то есть смысл привлечь в капитал банка сторонних инвесторов».

Альфа-банк 12 апреля разместит облигации в размере 5 млрд рублей

«Исходя из текущей позитивной динамики российской экономики, банк планирует достаточно значимый рост кредитного портфеля в следующем году, поэтому «лишний» капитал будет нелишним», – говорил накануне размещения представитель банка. Банк доволен результатами размещения как с точки зрения стоимости (доходность 7,76% годовых), так и с точки зрения инвесторов: в сделке приняло участие большое количество институциональных инвесторов из Европы, Великобритании,

Швейцарии, Азии и России, приводятся в сообщении банка слова его зампреда парвления Алексея Чухлова. «То, что нам удалось закрыть подобную сделку в нестандартный для рынков капитала период (конец декабря) и в отсутствие позитивного международного новостного фона, говорит о том, что инвесторы внимательно следят за деловой активностью Альфа-банка и готовы быстро реагировать на предложения качественного эмитента», – заключил он.

Дарья Борисяк

ВЕДОМОСТИ

«Уралсиб» купил страховщика у «Связного»

Группа будет параллельно развивать два страховых бизнеса

Группа компаний «Связной» нашла покупателя для своей страховой компании – ее приобрела финансовая корпорация «Уралсиб». В реестре Центробанка содержится запись об изменении названия компании на «Уралсиб страхование». Свои страховые активы «Уралсиб» не объединяет: входящая в него страховая группа «Уралсиб» и новая компания будут работать как отдельные юрлица, пояснил представитель страховой группы.

«Уралсиб страхование» (ранее – «Связной страхование») действительно вошло в состав финансовой корпорации «Уралсиб», подтвердила гендиректор страховой компании Мария Мальковская. По ее словам, экс-компания «Связного» займется развитием нового бизнеса и сосредоточится на корпоративном страховании – личных видах страхования, страховании ответственности, имущества и грузов, а также перестраховании.

Гендиректор ритейлера «Связной» Евгений Давыдович подтвердил продажу страховщика, но сумму сделки не уточнил. По его словам, ритейлер хочет сконцентрироваться на своем основном бизнесе. Сейчас «Связной» продает страховые полисы партнеров – «ВТБ страхования», «АльфаСтрахования», ВСК, «Ренессанс страхования» и др. – через свои розничные магазины и

онлайн. Продукты собственного страховщика занимали незначительную долю в их обороте (в апреле он оценивал ее в 0,5% в общей прибыли от продажи страховок в 2 млрд руб.).

Компания может сотрудничать с новоиспеченным «Уралсиб страхованием» как партнер, но это будет зависеть в том числе от того, какие условия страховщик предложит клиентам «Связного», замечает Давыдович.

Стоимость такой компании минимальна и, по сути, составляет стоимость лицензии, замечает управляющий директор Национального рейтингового агентства Павел Самиев: «Такие сделки сейчас заключаются в пределах 40–50 млн руб.». Зачем «Уралсибу» понадобилась такая компания, представитель финансовой корпорации не уточнил. «Уралсиб» постепенно сокращает объемы страхового бизнеса, в том числе в сегменте ОСАГО, который убыточен в некоторых регионах России. Екатерина Толстова из S&P напоминает, что в сегменте ОСАГО у компании была ограничена лицензия в связи с неприсоединением к единому страховому агенту и это был целенаправленный шаг страховой компании. Компания постепенно продает определенные направления бизнеса – например, медицинский страховщик «Уралсиба» был выставлен на продажу осенью этого года. Компания сократила розничное направление и сосредоточилась на корпоративном страховании и банкостраховании.

«Возможно, у «Уралсиба» появились планы по развитию бизнеса, для которых потребовалась еще одна компания: есть примеры финансовых банковских и страховых групп, включающих несколько организаций с одного рынка», – рассуждает Самиев. У группы могут быть планы по специализации своих компаний, когда каждая из них работает в каком-то одном сегменте, так ими удобнее управлять, предполагает он. По его словам, наиболее привлекательные сегменты для развития на рынке страхования помимо страхования жизни – страхование имущества физлиц и каско. А также корпоративное страхование – у нового акционера есть сторонние бизнесы, замечает Самиев.

Татьяна Ломская

ВЕДОМОСТИ

Сотрудники китайского Sealand Securities заключили несанкционирован ную сделку на \$1,44 млрд

Поддельная печать, которой они пользовались, партнеров не смутила

Инвестиционный банк Sealand Securities, занимающий с \$7,2 млрд активов 31-е место в секторе, может получить «огромный убыток» по сделке с облигациями на 10 млрд юаней (\$1,44 млрд), сообщает FT со ссылкой на The Beijing Times. Топ-менеджер облигационного подразделения Sealand Securities Чжан Ян и еще один сотрудник, имя которого не раскрывается, подписали несанкционированные контракты с партнерами банка, пользуясь поддельной печатью.

О случившемся Sealand Securities уведомил Шэньчжэньскую фондовую биржу, на которой котируются его акции. Торги акциями Sealand Securities приостановлены с прошлого четверга, а Чжан сбежал из Китая, пишет The Beijing Times. Расследованием инцидента занимается сам банк, а также местный финансовый регулятор и полиция.

Фальсифицированные контракты представляли собой законную и весьма популярную в Китае схему: банк-кредитор на свои деньги покупает для заемщика облигации и держит их какое-то время. За это заемщик платит кредитору комиссионные. Если облигации за это время дорожают, заемщик получает прибыль. До коррекции, начавшейся на прошлой неделе, китайский рынок облигаций рос несколько лет и покупка бондов на заемные средства была главной движущей силой.

Теперь 22 партнера Sealand Securities, среди которых есть коммерческие и инвестиционные банки, требуют, чтобы он выполнил условия контракта, заключенного Чжаном. Подробности этих переговоров утекли в интернет, пишет FT. Судя по этим записям, представитель Sealand Securities утверждает, что партнеры должны были сами проверять печать банка, подписывая документы. Партнеры

же говорят, что попытки переложить всю вину на двух сотрудников выглядят со стороны Sealand Securities безответственно.

Поскольку кредиты дешевы, а хороших объектов для инвестиций в реальном секторе экономики нет, рынок вкладывал средства в китайские гособлигации. Цены на них росли: доходность 10-летних китайских госбондов снизилась с 4,6% годовых в январе 2014 г. до 2,65% в конце октября 2016 г. «Это типичный кэрри-трейд: возьми кредит на день и купи бонды с большим сроком обращения, – цитирует FT стратега BNP Paribas в Шанхае Шана Куна, – но для этого нужны стабильность на рынке и низкие ставки. Любые изменения денежной политики спровоцируют скачки на рынке, поскольку все торгуют в одном и том же направлении».

Так и получилось после повышения ставки Федеральной резервной системы США на четверть пункта до 0,5–0,75%. Это произошло в среду, 14 декабря, а на следующий день китайский рынок, как и другие рынки госбондов, охватила распродажа. Доходность 10-летних гособлигаций поднималась до 3,3%. А после того как фьючерсы на 10- и пятилетние бонды подешевели на 2 и 1,2%, регуляторы были вынуждены приостановить торги ими. Народный банк Китая (НБК) предоставил участникам денежного рынка краткосрочную ликвидность на \$86 млрд. Эта распродажа может быть предвестником еще большего падения на рынке облигаций, говорят аналитики. Тем более что инвесторы еще не успели забыть кризис на фондовом рынке Китая летом 2015 г., когда за три недели он потерял \$5 трлн капитализации. По мнению экономистов, опрошенных WSJ, если произойдет худшее, по своему масштабу крах на рынке китайских госбондов будет сопоставим с ипотечным кризисом в США в 2008 г.

Поскольку китайский финансовый рынок регулируется слабо, невозможно сказать, какую долю в нем составляют заемные средства. Например, управляющие активами используют бонды в качестве залога, чтобы купить больше бондов, пишет WSJ со ссылкой на источники, и то, что произошло с Sealand Securities, лишь первая ласточка.

У НБК достаточно ресурсов, чтобы предотвратить обвал на рынке бондов, говорят экономисты, тем более что большая часть госдолга номинирована в юанях. «До окончания кризиса еще далеко, – говорит управляющий Chongqing Nuoding Asset Management Цзэн

Сяньчжао, – НБК интервенциями успокоил рынок, но проблему не

решил».

Татьяна Бочкарева

ВЕДОМОСТИ

Бондам назначат новую цену

ЦБ считает биржевые котировки облигаций завышенными. Регулятор обяжет инвесткомпания и банки дисконтировать оценку недостаточно ликвидных бондов, а таких больше половины

ЦБ хочет отойти от практики, когда оценка малоликвидных облигаций производится исходя из биржевых котировок, он рассчитывает заменить их данными о ликвидности из ценовых центров, заявил на репо-форуме первый зампред ЦБ Сергей Швецов.

Биржевые котировки по неликвидным ценным бумагам не отображают справедливую стоимость, но до сих пор активно использовались. «В международных стандартах отчетности первым критерием является не наличие или отсутствие биржевой котировки, а наличие или отсутствие активного рынка», – объяснил Швецов (цитата по «Интерфаксу»).

Оценка облигаций на неактивном рынке для надзорных целей и рынка репо будет основана на сравнительных моделях, добавил он, в остальных случаях оценивать малоликвидные облигации будут ценовые центры, которые создаются для справедливой оценки неликвидных бумаг.

Ценовые центры собирают и обрабатывают информацию о ценах на финансовые инструменты, определяют их стоимость и предоставляют эту информацию участникам рынка, говорится в комментарии пресс-службы ЦБ на запрос «Ведомостей». Справедливая стоимость бумаги используется профучастниками для налогообложения, оценки стоимости портфелей ценных бумаг и оценки стоимости обеспечения по кредитам. Деятельность ценовых центров не требует лицензирования.

«Когда ценовые центры научатся это определять, будет правильнее учитывать данные о ликвидности рынка, чем цены на малоликвидном рынке, где они нерепрезентативны», – добавляет президент СРО «Национальная финансовая

ассоциация» (НФА) Константин Волков.

Самый активный из действующих центров оценки у Национального расчетного депозитория – Ценовой центр НРД (ежедневно отслеживает 1500 ценных бумаг). Для оценки неликвидных ценных бумаг он использовал методику НФА. В этом году руководство НРД выкупило действующую методику расчета у партнеров и сформировало экспертный совет для создания новой методики оценки, в который помимо ЦБ вошли ВТБ, Сбербанк, группа «Открытие» и АИЖК.

По оценке Георгия Урютова из НРД, более 60% выпусков облигаций являются неликвидными – из 1300 выпусков облигаций ликвидными окажутся только 300–400, уточнил он.

«Сейчас оценка ликвидности находится в компетенции трейдеров, которые определяют, рыночная облигация или нет. Чтобы доверить этот вопрос машине, нужно смотреть структуру держателей бумаги, движение на внебиржевом рынке. Эта информация есть только у центрального депозитария», – говорит вице-президент НРД Александр Диаковский. НРД, по его словам, рассчитывает разработать оценку стоимости и для ипотечных ценных бумаг в партнерстве с АИЖК.

Крупные и средние банки часто используют перекрестные выпуски облигаций (два банка выкупили бонды друг друга на эквивалентную сумму) для получения ликвидности в ЦБ. Среди таких, например, были «Пересвет» и Татфондбанк. Один из сотрудников последнего оценивал объем таких бумаг на балансе в 7 млрд руб. По словам его контрагента, во вторник он получил письмо из ЦБ о том, что облигации Татфондбанка, входящие в ломбардный список, теперь учитываются по нулевой ставке, т. е. не учитываются при расчете нормативов вообще.

«Понятно, что ЦБ пытается избежать манипуляций рынком. Практика покажет, насколько оценка окажется жизнеспособной по сравнению с котировками – возможно, рынок более адекватен, чем многие привыкли думать, нужно проверить, что будет работать лучше», – говорит портфельный управляющий УК «Капиталь» Дмитрий Постоленко.

Нововведение может увеличить размер дисконта при залоге ценных бумаг в ЦБ. «Такой подход может повлиять на стоимость финансирования, допускает Роман Бернацкий из БКС. «В будущем

оценка бумаг станет более консервативной. В том случае, если облигации, которые есть на балансе банка и оцениваются по номиналу на 100%, экспертом будут оценены в 60% от номинальной цены, нововведение может оказать влияние на нормативы банков», – говорит руководитель службы казначейства Связь-банка Кирилл Звержанский. Но основную цель регулятора он видит в другом – сократить избыток денежной массы и уменьшить профицит ликвидности: «Вероятно, регулятор готовится к циклу понижения ставок в следующем году и хочет заранее ограничить риск игры против рубля».

Ольга Адамчук

ВЕДОМОСТИ

Vimpelcom Ltd.

сократил 150

человек в штаб-квартире

Под сокращение попал бывший гендиректор «Вымпелкома» Антон Кудряшов

Vimpelcom Ltd. провел масштабное сокращение в штаб-квартире. Об этом «Ведомостям» рассказал человек, знакомый с менеджерами оператора, и два человека, близких к компании. По словам двух последних, речь идет о 150 позициях. Штат компании последние два года был раздут, превышал 450 человек, требовалась оптимизация этой структуры, рассказывает один из собеседников «Ведомостей». Он знает, что после сокращения, которое состоялось на прошлой неделе, многие функции перешли от штаб-квартиры к региональным менеджерам (блоки Россия и Италия подчиняются Шелло Йонсену, блоком Евразия руководит Михаил Герчук, а блоком развивающихся стран – Джон Эдди). Другой собеседник подтверждает: Vimpelcom Ltd. перешел к новой модели управления, в которой регионам отведена более существенная роль. Эта модель направлена на цифровизацию компании, утверждает источник. Он говорит, что в головном офисе было сокращено 20% сотрудников.

Под сокращение попал в том числе бывший гендиректор «Вымпелкома» – исполнительный директор по бизнес-развитию и управлению активами Vimpelcom Ltd. Антон Кудряшов, говорит собеседник «Ведомостей»: контракт с ним не был

продлен, а функции менеджера компания передала финансовому директору. Кудряшов вчера сменил статус в социальной сети LinkedIn, сообщив о том, что закончил работать в холдинге.

Vimpelcom Ltd. находится в процессе трансформации из оператора, работающего на падающем рынке, в лидирующую технологическую компанию, говорит представитель компании Ли Стоун. По словам Стоуна, новая операционная модель нужна, чтобы компания могла перейти к следующему уровню. На этой неделе Vimpelcom Ltd. действительно сократил избыточные рабочие места в Амстердаме и Лондоне. Стоун не называет цифр, но напоминает, что Vimpelcom также провел реструктуризацию активов, создал совместное предприятие в Италии, сильно улучшил финансовые показатели. Стоун также

подтвердил, что функции M&A, а также развития бизнеса переходят к главному финансовому директору Эндрю Дэвису, а Кудряшов покинет компанию.

На встречах с аналитиками менеджмент Vimpelcom признавался, что его затраты на содержание штаб-квартиры составляли до нескольких сотен миллионов долларов в год, говорит аналитик «ФК Открытие» Александр Венгранович. По его словам, эти затраты сопоставимы со свободным денежным потоком, который генерирует российский актив. Сокращение этих затрат на 20–30% может быть значимым, сказал он.

Vimpelcom Ltd. и проблемы конкуренции

Сокращение персонала даже в крупных и успешных компаниях сектора IT и телекоммуникаций не редкость, в 2015 г. их проводили, в

частности, Microsoft и Twitter, говорит замдиректора аналитического департамента Альпари Наталья Мильчакова. Передача управленческих полномочий в регионы часто позволяет улучшить качество управления, но успеха такая стратегия не гарантирует, предупреждает она. При передаче части управленческих функций в региональные филиалы прозрачность компании ухудшается, что может вызвать вопросы у акционеров. С другой стороны, менеджмент может обосновать передачу части полномочий в региональные филиалы тем, что компания хочет быть ближе к потребностям клиентов в каждом конкретном регионе и городе, повысить гибкость и конкурентоспособность на местах, заключает эксперт.

Елизавета Серьгина

ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

ВЕДОМОСТИ

BP снова нацелилась на рост

Разобравшись с последствиями аварии на Deepwater Horizon, компания активно занялась новыми проектами

BP заключила серию сделок в последние недели, которые указывают на ее стремление снова расширять бизнес. Последние шесть лет компания, наоборот, сокращала его после трагической аварии на платформе Deepwater Horizon в Мексиканском заливе.

Последний пример – инвестиция почти на \$1 млрд в огромное газовое месторождение у побережья Африки, о которой было объявлено в понедельник. Этой сделке с техасской Kosmos Energy в субботу предшествовало соглашение на \$2,2 млрд о покупке 10%-ной доли в нефтяных месторождениях ОАЭ. Также за последний месяц BP приобрела долю в гигантском газовом месторождении Зоур в Египте и увеличила участие в газовом проекте Тангу в Индонезии. Кроме того, компания приобрела права на исследование двух блоков в Северном море и одобрила нефтяной проект стоимостью \$9 млрд в Мексиканском заливе.

В этом году BP наконец удалось разобраться с финансовыми последствиями аварии на Deepwater Horizon в 2010 г., в результате которой погибли 11 человек и был нанесен огромный ущерб окружающей среде. Компания была вынуждена продать активы примерно на \$50 млрд, чтобы использовать вырученные средства для покрытия судебных и других связанных с аварией издержек, которые в итоге превысили \$60 млрд. Усугубил финансовое положение BP обвал цен на нефть, начавшийся в 2014 г. В результате ее добыча уменьшилась с 4 млн баррелей нефтяного эквивалента в день в 2009 г. до 3,3 млн баррелей в день в 2015 г. Но в июле гендиректор Боб Дадли объявил о готовности BP к «новой фазе роста»,

так как она «подвела черту под обязательствами, связанными с Deepwater Horizon».

Недавние сделки свидетельствуют о том, что долгосрочная стратегия компании «начинает приносить плоды», заявил представитель BP: «Это все часть стратегии: больше заниматься газом, сосредоточиться на нефтяных проектах с низкими издержками, развивать партнерские отношения».

Кроме того, ноябрьское соглашение ОПЕК о сокращении добычи способствует росту цен на нефть, что тоже выгодно BP. «Чтобы выжить, им приходилось подниматься по отвесному склону. Но теперь они уже на другой стороне горы», – отмечает Фадель Гейт, управляющий директор инвесткомпания Orpenheimer & Co.

По большей части недавние сделки BP – относительно небольшие, но они свидетельствуют, что энергетические компании постепенно снова начинают инвестировать, а восстановление цен на нефть вселяет в них определенную уверенность. «После двух лет резкого сокращения расходов у компаний теперь более устойчивое финансовое положение, и они способны думать не только о выживании, но и о том, как снова расти. Сделки BP – очень хороший пример этого», – утверждает старший аналитик Wood Mackenzie Том Эллакот.

Соглашение BP с Kosmos Energy позволит ей изучить месторождение Торту у побережья Мавритании и Сенегала, которое, по некоторым оценкам, может содержать 50 трлн куб. м газа. Это соответствует стратегии BP больше инвестировать в добычу газа на фоне ужесточения требований в мире к выбросам углекислого газа. По прогнозам BP, к 2020 г. на долю газа будет приходиться около 60% ее добычи.

Перевел Алексей Невельский
Сара Кент, Брэдли Олсон

ВЕДОМОСТИ

Две нитки «Турецкого потока» оценены в 7 млрд евро

Сумма может измениться, предупреждают эксперты: оценку проекта, вероятно, не пересматривали с 2015 года

Инвестиции в морскую часть трубопровода «Турецкий поток» составят около 7 млрд евро. Это сумма затрат на две нитки, говорится в финансово-экономическом обосновании к законопроекту о ратификации межправительственного соглашения между Россией и Турцией по проекту газопровода. Она включает ранее понесенные затраты на морской участок проекта «Южный поток», сообщается в документе. Сумма этих затрат не раскрывается. Представитель «Газпрома» не ответил на вопросы. Представитель Минэнерго отказался от комментариев.

«Турецкий поток» пройдет по дну Черного моря в Турцию. Мощность каждой из двух ниток – 15,75 млрд куб. м газа. Первая нужна для поставок на турецкий рынок, вторая – в страны Южной и Юго-Восточной Европы. Газопровод должен снизить транзитные риски и обеспечить выполнение контрактных обязательств «Газпрома» по поставкам газа в Турцию и страны ЕС после 2019 г., говорится в пояснительной записке к законопроекту. От поставок газа только по первой нитке российский бюджет, как ожидается, получит около \$750 млн экспортных пошлин. Сопоставимые поступления может обеспечить вторая нитка, если будет построена и в зависимости от перечня стран – покупателей газа, который может пойти транзитом через Турцию.

Сумма инвестиций ожидаема и сопоставима с предварительными оценками, говорит аналитик «Сбербанк СИБ» Валерий Нестеров. Изначально «Газпром» планировал

построить «Турецкий поток» в четыре нитки общей мощностью 63 млрд куб. м в год и оценивал его в 11,4 млрд евро. Первая нитка обойдется в 4,3 млрд евро (без НДС), говорил в августе 2015 г. заместитель начальника департамента «Газпрома» Алексей Серебряков. Эта сумма уже учитывала затраты, понесенные на «Южный поток», которому «Турецкий» пришел на смену. Для «Южного потока» были заказаны трубы для двух ниток на 2 млрд евро. Большая их часть находится в болгарских портах Бургас и Варна. Труб достаточно для строительства первой нитки, говорил «Ведомостям» представитель проектной «дочки» «Газпрома» South Stream Transport. Подрядчик Allseas по плану приступит к укладке во втором полугодии 2017 г. Завершить строительство обеих ниток концерн намерен до конца 2019 г. Кроме того, «Газпром» заплатил около \$300 млн за простой судов Saipem, которая должна была строить сначала первую нитку «Южного», а затем первую нитку «Турецкого потока». Контракт с подрядчиком был расторгнут, Saipem требует в международном арбитраже от South Stream Transport около 680 млн евро компенсации.

По сути, смету не пересматривали со времен «Южного потока», если учесть, что он планировался вдвое мощнее и вдвое дороже, полагает аналитик АКРА Василий Танурков. «Это говорит о том, что ее могут уточнить еще не раз», – сказал он. Подрядчики, скорее всего, будут европейские, поэтому логично, что цена в евро, говорит Танурков. Российские подрядчики могли бы удешевить проект. Проект стал немного дороже, чем в те времена, когда проектировался «Южный поток», считает Нестеров. С тех пор условия привлечения внешнего финансирования для российских компаний ухудшились, а «Газпром» намерен финансировать морскую часть сам.

«Газпром» с заявленного пути не свернет, уверен Нестеров, но у проекта немало рисков. Отношения с Турцией нестабильны, в том числе в части газа: страна пытается диверсифицировать источники поставок, активно судится по цене на газ с российской стороной, указывает он. «Мы строим трубу, а принципы ценообразования не согласованы окончательно», – говорит Нестеров. – Трубопровод строится в эпоху низких цен на газ – цен в \$400–500 за 1000 куб. м уже не увидим, это отражается на экономике проекта». Не решены принципиальные вопросы со второй и последующей нитками трубы. Но

при наличии политической воли руководства обеих стран проблемы преодолемы. Официальная позиция президентов России и Турции – продолжение экономического сотрудничества, несмотря на теракт 19 декабря, напоминает портфельный управляющий GL Asset Management Сергей Вахрамеев.

Алена Махнева

ВЕДОМОСТИ

«Роснефть» может стать единственным поставщиком топлива для Росгвардии

Сейчас компания продает топливо МВД и Следственному комитету

Директор Федеральной службы войск национальной гвардии России (Росгвардия) Виктор Золотов и главный исполнительный директор «Роснефти» Игорь Сечин подготовили письмо президенту Владимиру Путину (с копией ознакомились «Ведомости»). В нем они предлагают распоряжением правительства назначить «Роснефть» и ее «дочек» единственными поставщиками моторных топлив в 2017–2018 гг. для Росгвардии. Содержание проекта письма подтвердил федеральный чиновник.

Росгвардия была образована в марте указом президента путем выделения из МВД внутренних войск (ВВ), управления вневедомственной охраны, полицейских силовых спецподразделений ОМОН и СОБР, авиаотрядов ВВ и МВД, а также лицензионно-разрешительных отделов МВД. Как заявлял в августе Золотов, после завершения всех мероприятий в 2018 г. численность службы составит 340 000 человек. При этом только ВВ располагали в 2014 г., по заявлению Золотова, тогдашнего первого замминистра внутренних дел, 4000 тяжелых грузовиков. Кроме того, на вооружении войск Росгвардии состоят сотни бронетранспортеров и специальных автомобилей. Вневедомственная охрана МВД располагала, по словам сотрудника МВД, около 40 000 легковых автомобилей, а авиационные подразделения ВВ и МВД – десятками летательных аппаратов от легких вертолетов до военно-транспортных самолетов Ил-76. По

словам источника, близкого к Военно-промышленной комиссии, закупки моторных топлив для Росгвардии в 2017–2018 гг. составят примерно 10 млрд руб.

Сейчас «Роснефть» – единственный поставщик топлива для Следственного комитета и МВД. Контракт с МВД истекает в конце 2016 г. Это сотрудничество «позволило обеспечить гарантированное и бесперебойное снабжение качественными нефтепродуктами войск, получить прозрачные, экономически обоснованные цены на них, без участия посредников», говорится в письменном ответе Росгвардии «Ведомостям». Указанные преимущества позволили сделать выбор в пользу «Роснефти» и ее «дочек», а компания со своей стороны выразила готовность обеспечить подразделения Росгвардии топливом, отмечено в сообщении. Топливо будет поставляться с НПЗ «Роснефти», региональных нефтебаз, а также через собственную и партнерскую розничные сети АЗС (АЗК) с использованием топливных карт.

«Традиционно не комментируем служебную переписку», – сказал пресс-секретарь президента Дмитрий Песков. Представитель «Роснефти» на запрос не ответил.

ФАС знает об этом предложении, сказал «Ведомостям» начальник управления службы Дмитрий Махонин. Служба согласует проект распоряжения, если он поступит в ФАС, отметил он, но добавил, что ведомство выступает за развитие биржевой торговли, тендерных процедур. Целесообразно, чтобы цена таких контрактов формировалась на конкурсной основе, отметил он.

Минэкономразвития согласовало совместное обращение Золотова и Сечина на имя президента, говорится в письме замминистра Евгения Елина (с его содержанием ознакомились «Ведомости»). При подготовке проекта распоряжения правительства необходимо обосновать цену контракта в соответствии с законом о контрактной системе закупок для госуслуг, указывает Елин. Представитель Минэкономразвития отказался от комментариев.

При подготовке распоряжения о закупке у единственного поставщика к нему прилагается обоснование цены контракта – как правило, на основе анализа рыночных цен на идентичную продукцию, говорит гендиректор некоммерческого партнерства «Объединение профессиональных специалистов в области

государственных, муниципальных и корпоративных закупок» Георгий Суходольский. Средняя цена за девять месяцев 2016 г. 1 т бензина

«Роснефти» составляла 37 900 руб., дизтоплива – 30 200 руб., керосина – 27 500 руб., следует из данных компании.

Галина Старинская,
Никольский

Алексей

МАШИНОСТРОЕНИЕ

ВЕДОМОСТИ

Cross-версия универсала Vesta будет стоить больше 800 000 рублей

Цена самого универсала Vesta не раскрывается, но cross-версии других моделей Lada в среднем дороже на 20%

Универсал Lada Vesta Cross, который во второй половине 2017 г. начнут выпускать на автозаводе «Lada Ижевск», будет стоить «чуть-чуть больше 800 000 руб.», рассказал президент «АвтоВАЗа» Николай Мор (его слова приводит портал kolesa.ru). Комплектации и их стоимость будут определены в следующем году, сказал представитель «АвтоВАЗа».

Ценовой ориентир для cross-версии универсала Vesta выбран удачно, считает исполнительный директор «Автостата» Сергей Удалов. Новинка не будет мешать продажам высокого

хэтчбэка Lada Xray, который компания позиционирует как кроссовер (стоит 589 000–779 000 руб. без учета допций и скидок, в ноябре в России было продано 2175 шт., по данным АЕБ), и будет дешевле конкурентов-иномарок – например, кроссовера Renault Kaptur (859 000–1 149 990 руб., продажи в ноябре – 2327 шт.). Продажи Vesta Cross будут меньше конкурентов, поскольку это не полноценный кроссовер, считает Удалов. У подобных версий Lada отличие от «обычных» моделей в увеличенном дорожном просвете, накладках «под кроссовер». Увеличить продажи компания сможет, если выведет новинку до «обычного» универсала (его также начнут выпускать в Ижевске во второй половине 2017 г.), замечает Удалов. Окончательное решение об очередности начала выпуска и продаж универсала Vesta и его cross-версии еще не принято, говорит представитель «АвтоВАЗа».

Продажи «АвтоВАЗа» в ноябре выросли на 18,2%

Сейчас «АвтоВАЗ» выпускает внедорожные версии универсалов Kalina (от 512 100 руб.) и Largus (от 654 200 руб.). С учетом состояния дорог в России cross-версии

популярны на рынке, их реализация доходит до трети от продаж «обычных» моделей Lada, говорит топ-менеджер дилера «АвтоВАЗа». В целом кроссоверы – второй по величине сегмент на рынке (около 40%, по данным «Автостата»). По словам дилера, расширение списка таких моделей поддержит продажи Lada, которые лишь несколько месяцев назад возобновили рост. В целом рынок легковых автомобилей и LCV в России, сокращавшийся с 2013 г., начал расти в ноябре.

Сколько будет стоить универсал Vesta, не раскрывается. Начальные комплектации cross-версий по сравнению с «обычными» моделями в среднем дороже на 20%. Если «АвтоВАЗ» применит такой же подход и в отношении Vesta Cross, начальная цена универсала может быть на уровне 650 000 руб. По оценке дилера, продажи универсала Vesta будут сопоставимыми с основным конкурентом – Largus. По итогам 11 месяцев в России было продано 26 460 машин этой модели (включая фургоны) – это более 10% общих продаж Lada в стране за этот период.

Владимир Штанов

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ И СВЯЗЬ

ВЕДОМОСТИ

Новые бренды смартфонов завоевывают российский рынок

**Ими пользуется уже более трети
российских абонентов**

В октябре 2016 г. на локальные бренды (так называемые новые, или В-бренды), каждый из которых занимает небольшую долю российского рынка смартфонов, в общей сложности пришлось 18,6% продаж этих устройств в России. Это следует из материалов компании – партнера нескольких производителей оборудования. В отчете эти бренды относятся к категории «другие». Эта категория – самая быстрорастущая на российском рынке: годом ранее на нее приходилось только 12,7% рынка. Ни один из отдельно взятых крупных производителей, в частности, известных международных брендов (так называемых А-брендов), не смог так расширить свою долю, следует из материалов.

Данные о росте доли брендов второго эшелона на 5,9 п. п. год к году до 18,6% подтверждаются материалами другой компании – партнера нескольких производителей. Из них 1,8% рынка приходится на смартфоны Tele2, столько же – на Meizu и Dexp, следует из них.

Данные по росту доли «других» брендов в октябре 2016 г. в сравнении с октябрём 2015 г. совпадают с данными МТС, говорит ее представитель Дмитрий Солодовников. К категории «других» производителей отнесены как уже существовавшие на рынке в 2015 г. В-бренды Dexp и Sensit, так и появившиеся в 2016 г. новые В-бренды: Xiaomi, Meizu, BQ-Mobile и другие более мелкие бренды, рассказывает он.

Покупатели пока предпочитают мультибрендовую сотовую розницу монобрендовой

Смартфонами В-брендов пользуется 37% российских абонентов, следует из опроса, проведенного Deloitte летом 2016 г. По его данным, в 2015 г. смартфоны локальных брендов были у 28% респондентов, в 2014 г. – у 24%. Самыми популярными В-брендами 2016 г. Deloitte называет Lenovo (ими пользовалось 6% опрошенных), Fly (5%) и Alcatel (4%). К А-брендам Deloitte относит Samsung, Apple, Nokia, HTC, LG и Sony. По данным Deloitte, смартфоны Samsung летом 2016 г. были у 24% пользователей, Nokia – у 15%, Apple – у 10%.

В 2016 г. в Россию вышли новые компании, из них самые заметные – Meizu и Xiaomi, рассказывает представитель «Связного» Сергей Тихонов. Есть производители, которые расширили свое присутствие в России или сохранили прошлогодние позиции, в частности, за год увеличились продажи таких брендов, как Jinga, Senseit, Ginzzu и др., говорит он. По его словам, новые бренды влияют на продажи известных в России компаний. Например, покупатели охотно берут смартфоны Xiaomi вместо различных моделей флагманов от А-брендов. Бюджетные же устройства Senseit для многих становятся первым смартфоном, утверждает Тихонов.

Смартфоны Meizu и Xiaomi появились в продаже только в первом полугодии 2016 г., их доля на рынке в штуках тогда составила 0,4 и 0,1%, рассказывала ранее представитель «Евросети» Ульяна Смольская. Представитель «Вымпелкома» Анна Айбашева говорила, что количество пользователей смартфонов Xiaomi в сети оператора с сентября 2015 г. по сентябрь 2016 г. выросло в 9 раз – с десятков тысяч до сотен тысяч устройств по всей России. Собеседник «Ведомостей» в одном из ритейлеров отмечал осенью 2016 г., что доля Xiaomi в продажах на российском рынке смартфонов по итогам сентября 2016 г. составила примерно 1% как в штуках, так и в

рублях, что для нового, по сути, неизвестного широкому кругу покупателей бренда является отличным результатом.

Рост доли «других» производителей вызван как появлением новых В-брендов, так и сокращением доли одних из них под давлением других, отмечает Солодовников.

В сегмент «другие» попадают локальные бренды с ограниченным присутствием на российском рынке – доля этого сегмента довольно изменчива, рассказывает представитель «М.видео» Валерия Андреева. Ряд брендов со временем приобретают популярность среди российских покупателей и выходят из категории «другие» – как, например, Huawei или Meizu. По ее оценке, за 10 месяцев 2016 г. доля «других» брендов практически не изменилась как в денежном, так и в натуральном выражении по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Kodak выпустил фотосмартфон под брендом Ektra

Росту спроса на В-бренды в России способствует то, что китайские производители в отличие от многих А-брендов смогли удержать цены на свои смартфоны, – они заняли нишу относительно недорогих и качественных устройств, отмечает директор по продажам ZTE в России и СНГ Евгений Ладьгин.

Ведущий аналитик Mobile Research Group Эльдар Муртазин считает, что рост доли производителей, до последнего времени мало известных в России, связан с ценовой войной, развернувшейся на рынке российского сотового ритейла в 2015–2016 гг. Эта война сопровождалась разрывом отношений с Samsung крупных ритейлеров: «Связного», «Евросети» и ее акционеров – «Вымпелкома» и «Мегафона» («Вымпелком» возобновил продажи в августе 2016 г.). «Евросеть» и «Связной» лишились доступа к Samsung и вынуждены были искать замену его смартфонам.

Валерий Кодачигов