



БАНК
РАЗВИТИЯ

ОБЗОР ПРЕССЫ

23 сентября 2015 г.

ПРЕСС-СЛУЖБА
МОСКВА-2015

СОДЕРЖАНИЕ:

ВНЕШЭКОНОМБАНК.....	3
ВЭБ ПОДДЕРЖАТ ВСЕМ ЭКСПОРТОМ	3
ВЭБ ХОЧЕТ РАЗМЕСТИТЬ ДОЛГОСРОЧНЫЕ ВАЛЮТНЫЕ ОБЛИГАЦИИ НА \$3,5 МЛРД.....	5
ТЕЛЕКАНАЛ «РОССИЯ24», ПРОЕКТЫ РАЗВИТИЯ, 22.09.2015, 9-27	6
ГРУППА ВНЕШЭКОНОМБАНКА.....	8
СВЯЗЬ-БАНК ПРИСОЕДИНИЛСЯ К ПРОГРАММЕ ПОМОЩИ ИПОТЕЧНЫМ ЗАЕМЩИКАМ АИЖК	8
РОСТЕЛЕКОМ УТВЕРДИЛ ВЫКУП 1,2% СОБСТВЕННЫХ АКЦИЙ У РФПИ	9
ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ	10
Санкции Украины в отношении российских банков окажут на них лишь умеренное влияние - S&P	10
Вопрос о направлении части прибыли ЦБ РФ за 2015г на поддержку банков пока не обсуждается -	
Моисеев.....	12
Половина банков с антикризисными субордами просят о пролонгации - замглавы	
Минфина	13
"Японцы быстрее двигаются, а китайцы больше думают"	14
"Не будем торговать ценными бумагами в деревне"	19
БИЗНЕС	23
В Ростове малому бизнесу помогут скооперироваться с крупным	23
Константин Ильковский провел совещание по вопросу финансирования	
инвестиционных проектов Забайкалья	25

ВНЕШЭКОНОМБАНК

22-23 сентября 2015 деятельность Внешэкономбанка и организаций Группы ВЭБ была представлена следующим образом:

-количество событий – 73

-количество материалов в СМИ – 256

Основные темы публикаций:

1. Предложение Минфина разместить долгосрочные валютные облигации;
2. Присоединение Связь-банка к программе помощи ипотечным заемщикам;
3. Оценка S & P санкций Украины в отношении российских банков.

Коммерсант 

Коммерсантъ, Москва, 23 сентября 2015

ВЭБ ПОДДЕРЖАТ ВСЕМ ЭКСПОРТОМ

Автор: Елена Киселева, Дмитрий Ладыгин, Светлана Дементьева, Юрий Барсуков

Госкомпаниям могут предложить его облигации

Минфин нашел новый способ поддержать Внешэкономбанк (ВЭБ) - как стало известно "Ъ", ему предложено разместить долгосрочные валютные облигации минимальным объемом \$3,5 млрд по закрытой подписке среди крупных экспортеров и банков. Сами экспортеры от этого не в восторге, тем более что при покупке бумаг ВЭБа, находящегося под санкциями, следует учитывать риск блокировки расчетов в США или ЕС. Самым вероятным донором выглядит "Сургутнефтегаз", который, по сути, изолирован от Запада и располагает серьезными средствами. Но до сих пор этот резерв не распечатывали даже в самых кризисных ситуациях.

О том, что ВЭБ прорабатывает возможность размещения спецвыпуска долгосрочных валютных облигаций на внутреннем рынке, "Ъ" рассказал источник в правительстве и подтвердил собеседник, близкий к госкорпорации. По словам одного из них, такое предложение обнародовал Минфин в ходе обсуждения мер господдержки ВЭБа в 2016 году (потребность в дополнительном финансировании сам банк оценил в 1,3 трлн руб. - см. "Ъ" от 10 сентября). Предполагается, что бумаги будут размещены по закрытой подписке среди крупных экспортеров и банков, а валюта пойдет на выплаты по внешнему долгу ВЭБа. "Экспортерам предложат поделиться валютой, вернее, частью девальвационной маржи", - поясняет собеседник "Ъ". По его словам, идею уже одобрило Минэкономки.

До конца года ВЭБ должен выплатить по внешнему долгу \$2,5 млрд. Общий объем внешних заимствований оценивается в \$9 млрд, говорил весной глава госкорпорации Владимир Дмитриев. Объем и другие параметры возможного выпуска пока не определены, обсуждалась возможность размещения на внутреннем рынке валютных облигаций ВЭБа на \$3,5 млрд, сообщил чиновник в одном из профильных ведомств. "Думаю, сейчас можно говорить об этой сумме как о минимальной. Этот вариант обсуждался летом, но от него отказались в пользу размещения бумаг ВЭБа на китайском рынке. О сделке на \$10 млрд с Народным банком Китая собирались объявить в начале сентября, но размещение было отложено по техническим причинам", - утверждает собеседник "Ъ".

В Минфине и ВЭБе от комментариев отказались.

Сами экспортеры не в восторге от инициативы Минфина. Источник "Ъ" в одной из госкомпаний прямо заявил, что долгосрочные валютные бумаги ВЭБа ей неинтересны. "Мы предпочитаем тратить излишки валюты на погашение собственного долга", - пояснил он, напомнив о рисках, связанных с инвестированием в долгосрочные бумаги находящегося под санкциями ВЭБа. В "Газпроме", "Роснефти" и АЛРОСА идею Минфина официально не комментируют. Глава Small Letters Виталий Крюков называет "весьма реалистичным сценарием" участие в выкупе облигаций "Сургутнефтегаза". "Думаю, в текущей ситуации в правительстве уже появляются виды на "кубышку" "Сургутнефтегаза", поскольку валютные депозиты этой компании составляют весьма существенную часть всех валютных депозитов корпоративного сектора", - поясняет эксперт. На конец второго квартала долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения "Сургутнефтегаза" составляли 1,8 трлн руб., или \$32,5 млрд.

Государство еще в прошлом году дало понять, что в кризисный момент воспользуется валютными излишками экспортеров. Интеграция госкомпаний в систему исполнительной власти впервые прозвучала в послании Владимира Путина Федеральному собранию 4 декабря, а в конце декабря был введен полуофициальный контроль над выручкой крупнейших экспортеров. Секретной директивой государство обязало их снизить к 1 марта 2015 года объем чистых валютных активов до уровня 1 октября 2014 года без возможности дальнейшего увеличения. И механизм продолжает стоять под парами. "Мы еженедельно отчитываемся перед ЦБ, который до сих пор никаких конкретных шагов по управлению валютной ликвидностью компаний не предпринимал, зато теперь у регулятора есть точная информация по движению валюты", - рассказали вчера "Ъ" в одной из госкомпаний.

Гендиректор УК "Спутник - Управление капиталом" Александр Лосев отмечает, что при размещении временно свободных средств экспортеры стараются избегать рыночных рисков, предпочитая депозиты и сделки валютно-процентных свопов, а не ценные бумаги. Их придется "настойчиво просить" купить бумаги ВЭБа, уверен эксперт.

Зато у российских банков, по его мнению, "экономических препятствий для покупки валютных облигаций ВЭБа нет". Напротив, приобретение подобных бумаг позволит крупным банкам восполнить выпадающие активы в условиях кредитного сжатия. "В банковских пассивах сейчас избыточное количество долларов, и любая возможность вложить их в бумаги надежного заемщика, пусть даже с небольшой маржой, будет в плюс. Тем более что при необходимости можно получить ликвидность в ЦБ под эти облигации через операции ре по", - уточняет господин Лосев. Вместе с тем, напоминает он, при покупке валютных облигаций ВЭБа, который находится под санкциями, следует учитывать риск блокировки расчетов по этим бумагам со стороны американских или европейских банков.

В то же время, как сообщал "Ъ" 18 сентября, вскоре банки столкнутся с ужесточением регулирования своих инвестиций в российский госдолг и долг госструктур, номинированный в валюте, из-за понижения страновой оценки России. На днях проект поправок к инструкции ЦБ опубликован на сайте регулятора для приведения регулирования в этой области в соответствие с требованиями базельского комитета. После вступления поправок в силу взвешивать такие активы банкам придется с коэффициентом 100% вместо 0%. Это значительно повышает давление инвестиций на капитал, достаточность которого в кризисных условиях и так постоянно снижается.



ВЭБ ХОЧЕТ РАЗМЕСТИТЬ ДОЛГОСРОЧНЫЕ ВАЛЮТНЫЕ ОБЛИГАЦИИ НА \$3,5 МЛРД

23 сентября 2015

10:15

Прайм Новости

МОСКВА, 23 сен - ПРАЙМ. **Внешэкономбанк** прорабатывает возможность размещения спецвыпуска долгосрочных валютных облигаций на внутреннем рынке минимальным объемом 3,5 миллиарда долларов по закрытой подписке среди крупных экспортеров и банков, пишет "Коммерсант" в среду со ссылкой на источник в правительстве и источник, близкий к госкорпорации.

По словам одного из источников издания, соответствующее предложение Минфин РФ обнародовал в ходе обсуждения мер господдержки **ВЭБа** в 2016 году. Предполагается, что бумаги будут размещены по закрытой подписке среди крупных экспортеров и банков, а валюта пойдет на выплаты по внешнему долгу **ВЭБа**. "Экспортерам предложат поделиться валютой, вернее, частью девальвационной маржи", - поясняет собеседник газеты. По его словам, идею уже одобрило Минэкономразвития.

До конца года **ВЭБ** должен выплатить по внешнему долгу 2,5 миллиарда долларов. Общий объем внешних заимствований оценивается в 9 миллиардов долларов, говорил весной глава госкорпорации Владимир Дмитриев.

Объем и другие параметры возможного выпуска пока не определены, обсуждалась возможность размещения на внутреннем рынке валютных облигаций **ВЭБа** на 3,5 миллиарда долларов, сообщил чиновник в одном из профильных ведомств.

"Думаю, сейчас можно говорить об этой сумме как о минимальной. Этот вариант обсуждался летом, но от него отказались в пользу размещения бумаг **ВЭБа** на китайском рынке. О сделке на 10 миллиардов долларов с Народным банком Китая собирались объявить в начале сентября, но размещение было отложено по техническим причинам", - утверждает собеседник издания. В Минфине и **ВЭБе** от комментариев отказались.

Сами экспортеры не в восторге от инициативы Минфина. Источник газеты в одной из госкомпаний прямо заявил, что долгосрочные валютные бумаги **ВЭБа** ей неинтересны. "Мы предпочитаем тратить излишки валюты на погашение собственного долга", - пояснил он, напомнив о рисках, связанных с инвестированием в долгосрочные бумаги находящегося под санкциями **ВЭБа**. В "Газпроме", "Роснефти", и АПРОСА идею Минфина официально не комментируют.

ТЕЛЕКАНАЛ «РОССИЯ24», ПРОЕКТЫ РАЗВИТИЯ, 22.09.2015, 9-27

Ведущий не указан

Репортаж

Бу АНДЕРССОН, президент "АвтоВАЗ": Я все-таки предпочитаю 1,8: потому что она быстрее разгоняется, и вам доступен более высокий крутящий момент.

КОРР.: Разгон на финишной прямой. Буквально через три дня в Ижевске официально стартует производство Lada Vesta. Президент "АвтоВАЗа" Бу Андерссон осторожно ведет машину по виражам ВАЗовского испытательного трека. Он верит, что этот автомобиль так же уверенно выведен его предприятие на дорогу устойчивого роста.

Бу АНДЕРССОН: Vesta и Xray обладают дизайном мирового уровня, это лучшие показатели безопасности, комфорта, а также лучшие характеристики ходовой. Мы используем лучших российских и международных поставщиков.

КОРР.: Lada Vesta - абсолютно новый автомобиль, начиная от фирменного X-образного стиля, автором которого стал дизайнер "АвтоВАЗа" Стив Матин, в свое время творивший для Mercedes и Volvo, - до новой платформы В, двигателя и салона. С момента, когда публике был представлен концепт-кар, и до начала производства прошло три года, что вполне соответствует стандартам отрасли.

Вячеслав СУББОТИН, автомобильный эксперт. Если говорить о Lada Vesta, то это совершенно новая платформа. С 80-го года на "АвтоВАЗе" не было ничего нового. Так вот, сегодня Lada Vesta - это совсем другая машина, с современной кинематикой. Я подчеркну, именно кинематикой. Подвеска совсем другая, другие силовые агрегаты будут стоять.

КОРР.: Вместе с новым седаном на "АвтоВАЗе" готовятся к старту производства кроссовера Xray. До сих пор в этом сегменте авторынка автомобилей под маркой Lada не было. Реализация этих двух проектов потребовала масштабного перевооружения предприятия, которого не было в новейшей истории концерна.

Олег ГРУНЕНКОВ, руководитель проекта Lada Xray: Был закуплен ряд оборудования, сварочного оборудования для новых деталей Vesta. Были организованы новые посты сборки, модернизированы существующие посты. То, что касается Xray, и здесь тоже потребовалась модернизация и сварочного комплекса, и окрасочного комплекса, и сборочного конвейера.

КОРР.: Все эти перемены проходят на "АвтоВАЗе" в рамках глобальной программы модернизации, рассчитанной до 2020 года. Ее цель - создание передового производства, способного выпускать современные и качественные автомобили. Столь неординарная задача потребовала многомиллиардных инвестиций. По сути, сегодня в России решать подобные задачи инвестирования в долгосрочные инфраструктурные проекты по силам только такому институту развития как Внешэкономбанк.

Андрей САПЕЛИН, первый заместитель Председателя Внешэкономбанка: Наблюдательный совет утвердил лимит финансирования инвестиционной программы. Внутри этой инвестиционной программы в рамках ее предполагалось и сейчас происходит финансирование восьми инвестиционных проектов. Из них семь реализуются на площадке непосредственно самого "АвтоВАЗа", и один проект реализуется на площадке дочернего общества.

КОРР.: Участие Внешэкономбанка в инвестпрограмме - это еще и своего рода знак качества финансовой модели. В ВЭБе наработан большой объем компетенций по реализации сложных инфраструктурных проектов. Каждый пункт бизнес-плана проходит тщательную экспертизу.

Бу АНДЕРССОН: Самая важная вещь между нами и ВЭБом - что есть бизнес-план по каждому проекту. Если взять Lada Xray, общие инвестиции за все годы - 15 миллиардов рублей. И когда мы это говорим, мы должны показать, что у нас будут окупаться эти инвестиции. И это приводит к такой дисциплине, что каждый проект у нас должен иметь финансовую модель.

КОРР.: Vesta выходит на рынок в условиях общего снижения и падения продаж у всех автопроизводителей. Однако в руководстве "АвтоВАЗа" надеются, что сделанные сегодня инвестиции окупятся. Отечественный автомобильный рынок остается одним из перспективных.

Бу АНДЕРССОН: Люди могут сказать, что очень сложно тратить такую сумму денег в такие трудные времена. Мы инвестируем 30 миллиардов рублей в обе модели в этом году, и это на 5 миллиардов меньше, чем мы забюджетировали.

Андрей САПЕЛИН: На сегодняшний день мы финансируем все проекты. Да, они претерпели, некоторые из них претерпели небольшие изменения, что естественно, потому что было бы странно при такой ситуации на рынке не адаптировать инвестиционную программу под рыночную ситуацию. Но в целом проекты реализуются вполне в соответствии с намеченными задачами.

КОРР.: Новые модели должны помочь компании в реализации амбициозных планов - занять 20 процентов отечественного авторынka. В линиях, выведенных Стивом Матином, легко угадывается и экспортный потенциал моделей. Сегодня процент локализации сборки по Vesta составляет 65 процентов, по Xray - 50. На предприятии действует целевая программа, которая направлена на постепенное увеличение доли отечественных компонентов.

Андрей САПЕЛИН: Мы поддерживаем тенденцию руководства и акционеров на смещение сейчас активности на локализованные модели. Потому что именно эти модели в силу эффекта девальвации дадут не только возможность получения достаточной доходности, но и создадут толчок для развития.

КОРР.: Этот конвейер "АвтоВАЗа" приводится в движение еще и усилиями сотен компаний поставщиков, а сам он дает жизнь целому городу. Продажи Vesta должны стартовать в середине ноября. С ними начинается и новая история завода, реализованная благодаря инвестициям, которые были сделаны в последние годы, и масштабные преобразования внутри предприятия.

Программа развития АвтоВАЗ до 2020 г.	
Млрд руб.	
АвтоВАЗ	
Общая стоимость проектов	122
Участие Внешэкономбанка	45,1
Объединённая Автомобильная Группа	
Общая стоимость проектов	16,9
Участие Внешэкономбанка	14,9
Всего участие Внешэкономбанка	60

По данным Внешэкономбанка

Проекты АвтоВАЗ реализуемые с участием Внешэкономбанка	
1. Производство автомобилей на платформе B0	
2. Производство автомобилей на платформе B/C	
3. Производство семейства автомобилей на платформе Kalina	
4. Развитие прессового производства	

По данным Внешэкономбанка

Проекты АвтоВАЗ реализуемые с участием Внешэкономбанка	
5. Производство автомобилей BM-hatch и B-cross	
6. Локализация двигателя H4	
7. Двигатели производства АвтоВАЗ	

По данным Внешэкономбанка

ГРУППА ВНЕШЭКОНОМБАНКА

РИА Новости # Недвижимость (riarealty.ru), Москва, 22 сентября 2015 11:22

СВЯЗЬ-БАНК ПРИСОЕДИНИЛСЯ К ПРОГРАММЕ ПОМОЩИ ИПОТЕЧНЫМ ЗАЕМЩИКАМ АИЖК

Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) начинает сотрудничество с ПАО АКБ "Связь-Банк" (группа Внешэкономбанка) в рамках реализации государственной программы помощи отдельным категориям ипотечных заемщиков, оказавшихся в сложной финансовой ситуации, говорится в сообщении АИЖК.

МОСКВА, 22 сентября - РИА Новости. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) начинает сотрудничество с ПАО АКБ "Связь-Банк" (группа Внешэкономбанка) в рамках реализации государственной программы помощи отдельным категориям ипотечных заемщиков, оказавшихся в сложной финансовой ситуации, говорится в сообщении АИЖК.

"Предусмотренная программой поддержка позволяет заемщикам получить льготный период для восстановления своей платежеспособности. Программа действует для ипотечных кредитов, полученных до 1 января 2015 года, независимо от валюты займа", - напоминает в пресс-релизе.

Государственная программа помощи ориентирована на ипотечных заемщиков, относящихся к социально-приоритетным категориям граждан. Это участники государственных программ приобретения жилья, семьи с двумя и более несовершеннолетними детьми, молодые семьи, имеющие одного и более ребенка (при условии, что возраст каждого из супругов либо родителя в неполной семье не превышает 35 лет), ветераны боевых действий, инвалиды, граждане, имеющие детей-инвалидов, госслужащие, сотрудники научных организаций и градообразующих предприятий, работники ОПК и ряд других льготных категорий, сообщается в материалах.

На сегодняшний день в программе уже участвуют 34 банка.

http://www.riarealty.ru/mortgage_news/20150922/406161832.html

РОСТЕЛЕКОМ УТВЕРДИЛ ВЫКУП 1,2% СОБСТВЕННЫХ АКЦИЙ У РФПИ

Москва. 22 сентября. ИНТЕРФАКС-ТЕЛЕКОМ - Совет директоров ПАО "Ростелеком" на заседании в понедельник проголосовал за выкуп своей "дочкой" ООО "Мобител" 1,2% обыкновенных акций госоператора у структуры РФПИ Kristlan Holdings Limited.

Как сообщалось, два года назад РФПИ и Deutsche Bank приобрели про 1,35% акций "Ростелекома" по 106,3 рубля за бумагу на общую сумму 7,67 млрд рублей. Каждый из покупателей заплатил за свой пакет \$120 млн, что соответствовало 3,8 млрд рублей по тогдашнему курсу. В рамках этой сделки были заключены двухлетние опционные соглашения, привязанные к доллару и гарантирующие доходность инвесторам.

"Мобител" выкупит пакет по цене бумаг на "Московской бирже" в дату заключения новой сделки, следует из сообщения "Ростелекома". Во вторник утром обыкновенные акции оператора на бирже торгуются по 89,85 рубля, что на 15,5% меньше цены, по которой их купил РФПИ два года назад. В долларовом выражении, учитывая более чем двукратную девальвацию рубля, цена акций упала в 2,4 раза.

Госкомпания также заплатит РФПИ разницу между ценой покупки им акций два года назад и текущими котировками. Соглашения с РФПИ и Deutsche Bank предусматривали гарантированную доходность инвестиций на уровне 3% годовых в долларах. Если к октябрю 2015 года акции "Ростелекома" не вырастут в цене соответствующим образом, то оператор будет должен выплатить инвесторам разницу между стоимостью покупки и ценой исполнения опциона. Доходность свыше 15% годовых должна была делиться пополам между инвесторами и "Ростелекомом".

В сумме "Ростелеком" может потратить на сделку с РФПИ около \$120 млн, говорила ранее журналистам старший вице-президент компании Мария Флорентьева.

Совет директоров оператора в понедельник одобрил внутригрупповой заем размером \$100 млн своей "дочке" Rostelecom International Limited сроком на 2,5 года под 4,5% годовых. По словам источника "Интерфакса" в компании, эти средства будут направлены на сделку с РФПИ.

Совет директоров также поручил менеджменту проработать вопрос о дальнейшей продаже "Мобителом" выкупленных у РФПИ акций по цене не ниже цены приобретения. Газета "Коммерсантъ" в сентябре сообщала, что "Ростелеком" рассчитывает найти для выкупленных у РФПИ акций "новых иностранных институциональных инвесторов" и планирует нанять зарубежный банк для подготовки сделки.

Выкуп акций у фонда отразится на денежном потоке, но не на чистой прибыли "Ростелекома", так как переоценка опциона уже учтена в прибыли предыдущих периодов, говорил ранее финансовый директор оператора Кай-Уве Мельхорн. Оператор планирует выкупать бумаги из собственных средств.

Опционное соглашение с Deutsche Bank недавно было продлено до 1 декабря 2017 года. "Ростелеком" не раскрывает текущий размер пакета банка. В прошлом году банк продал значительную часть акций "Ростелекома" в рамках buyback, который оператор проводил по итогам собрания акционеров о реорганизации путем выделения мобильных активов. Обыкновенные акции выкупались по цене 123,93 рубля за бумагу. В buyback участвовал и РФПИ, в результате чего его доля в "Ростелекоме" сократилась до 1,2%.

"Ростелеком" - крупнейший в России оператор фиксированной связи. Крупнейший акционер компании - Росимущество, владеющее 46,99% обыкновенных акций, или 43,07% капитала. Внешэкономбанку принадлежит 4,13% голосов и 3,79% капитала.

Служба финансово-экономической информации

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

САНКЦИИ УКРАИНЫ В ОТНОШЕНИИ РОССИЙСКИХ БАНКОВ ОКАЖУТ НА НИХ ЛИШЬ УМЕРЕННОЕ ВЛИЯНИЕ - S&P

Москва. 22 сентября. ИНТЕРФАКС-АФИ - Санкции Украины в отношении ряда российских юридических лиц, включая Газпромбанк (МОЕХ: GZPR) и Банк Москвы, окажут лишь ограниченное прямое влияние на характеристики кредитоспособности этих банков, полагают аналитики международного рейтингового агентства Standard & Poor's.

Как отмечают эксперты агентства в своем обзоре, за последние несколько лет доля российских банков в активах украинской банковской системы значительно увеличилась - примерно до 10-12%. Однако готовность банков осуществлять деятельность на Украине может существенно снизиться, учитывая геополитические риски и быстрое ухудшение ситуации в украинской экономике.

Помимо Газпромбанка и Банка Москвы (собственника украинского БМ банка), в число крупнейших российских финансовых групп и аффилированных организаций, которые имеют украинские дочерние банки или выдают кредиты украинским заемщикам, входят Внешэкономбанк (собственник украинского Проминвестбанка), Сбербанк России, банк ВТБ и банковская группа Альфа-банка.

На данном этапе сложно оценить, смогут ли украинские заемщики обслуживать свои долговые обязательства и совершать международные операции с российскими банками и финансовыми группами, в отношении которых введены санкции. Украинские активы составляют лишь небольшую долю объема совокупных активов российских банков, однако связанные с ними риски могут обусловить дальнейшее снижение показателей капитализации и прибыльности российских банков в 2015 году, если украинские заемщики не смогут перечислять платежи по своим обязательствам в российские банки, затронутые санкциями, в частности в Газпромбанк.

По данным экспертов, санкции предусматривают замораживание активов ряда банков и приостановку финансовых операций с компаниями, включенными в санкционный список. У банков, в отношении которых введены санкции, могут возникнуть операционные проблемы, особенно при осуществлении финансовых операций между двумя странами, однако банки смогут контролировать эти риски. По оценкам S&P, риски БМ банка, связанные с украинскими активами, оцениваются в 3,1 млрд гривен (около \$144 млн), что составляет менее 1% активов Банка Москвы. В связи с этим даже прекращение всех операций БМ банка на Украине не приведет к существенному ухудшению характеристик кредитоспособности Банка Москвы.

Объем кредитов Газпромбанка компаниям, осуществляющим деятельность на Украине, составляет 202 млрд рублей (\$3 млрд, или 7% совокупного кредитного портфеля-нетто), однако около 65% этих кредитов структурированы таким образом, что представляют собой риск неплатежа материнской структуры банка - "Газпрома". Это может несколько снизить риски, связанные с ведением деятельности на Украине. Тем не менее, по прогнозам, до конца 2015 года Газпромбанк может сформировать дополнительные резервы на потери по кредитам, выданным украинским компаниям, что может оказать негативное влияние на финансовые показатели банка.

По оценкам S&P, совокупный объем активов Внешэкономбанка, Сбербанка, ВТБ, Газпромбанка и банковской группы Альфа-банка, которые подвержены рискам, связанным с ведением

деятельности на Украине, составляет примерно \$23-25 млрд. Эта сумма составляет не более 3% объема их совокупных активов, однако для некоторых банков эта цифра может быть выше. Указанная сумма включает кредиты объемом около \$8 млрд (по украинским стандартам бухгалтерского учета), выданные украинскими дочерними банками. Долю кредитов, предоставленных российскими банками украинским заемщикам, в их совокупном кредитном портфеле сложно определить точно, но их объем может составлять около \$15-17 млрд. Примерно 30-40% этих кредитов хеджированы либо обеспечены гарантиями или активами, которые зарегистрированы за пределами Украины, что частично снижает кредитные риски и уменьшает возможные убытки, полагают эксперты.

Как сообщалось, персональные экономические санкции, введенные президентом Украины Петром Порошенко 16 сентября, затронули 29 российских банков, в том числе Банк Москвы, имеющий 100%-ную "дочку" на Украине - БМ Банк (Киев), а также кредитовавший крупные украинские предприятия Газпромбанк.

Согласно документу, к ним применяется два вида санкций - блокирование активов и остановка выполнения экономических и финансовых обязательств. В первом случае речь идет о временном ограничении права банка пользоваться и распоряжаться принадлежащим ему имуществом, во втором - о запрете предоставлять кредиты, займы, финансовую помощь, гарантии, осуществлять кредитование через покупку ценных бумаг и покупать ценные бумаги.

Председатель ЦБ РФ Эльвира Набиуллина заявила 17 сентября, что санкции Украины против российских банков не подорвут устойчивость банковской системы РФ. "Это решение, конечно, не в состоянии подорвать устойчивость банковской системы", - сказала Э.Набиуллина.

ВОПРОС О НАПРАВЛЕНИИ ЧАСТИ ПРИБЫЛИ ЦБ РФ ЗА 2015Г НА ПОДДЕРЖКУ БАНКОВ ПОКА НЕ ОБСУЖДАЕТСЯ - МОИСЕЕВ

Москва. 22 сентября. ИНТЕРФАКС-АФИ - Вопрос о направлении части прибыли Центробанка РФ за 2015 год на поддержку банковского сектора пока не обсуждается, сказал журналистам замминистра финансов Алексей Моисеев.

"Пока такой вариант не обсуждался вообще", - сказал он.

"Когда встанет вопрос, тогда будет (обсуждаться). Пока 2015 год еще не кончился, ЦБ еще прибыль свою не посчитал", - добавил он.

Власти РФ приняли закон, по которому 15% чистой прибыли ЦБ РФ по итогам 2014 года (27,5 млрд рублей) должно быть перечислено в виде имущественного взноса в ВЭБ. Предполагалось, что эти средства пойдут на укрепление финансовой стабильности банковской системы России.

Премьер-министр РФ Дмитрий Медведев в июле этого года подписал постановление, которое разрешало ВЭБу направить эти средства в капитал дочерних структур. Через несколько месяцев правительство внесло изменения в правила использования прибыли ЦБ, разрешив ВЭБу использовать средства "для финансового обеспечения реализации Внешэкономбанком (МОЕХ: VEBM) целей, предусмотренных законом "О банке развития" и меморандумом о финансовой политике Внешэкономбанка". По сути, госкорпорация получила право направить эти деньги не в капитал дочерних структур, а на компенсацию собственных выпадающих доходов.

"Мы находимся в процессе согласования существующих нормативных документов с тем, чтобы эта прибыль осталась во Внешэкономбанке и была использована на компенсацию нам тех выпадающих доходов, которые образовались из-за разницы процентных ставок по ранее выданным кредитам или по кредитам, по которым у нас есть уже обязательства, и ставкам, по которым мы привлекаем ресурсы у ЦБ", - говорил "Интерфаксу" в сентябре глава ВЭБа Владимир Дмитриев.

Направлять 15% прибыли ЦБ за прошлый год на поддержку дочерних банков ВЭБа предложил Минфин. У ЦБ была другая позиция по этому вопросу, говорил журналистам в июне замминистра финансов РФ Алексей Моисеев. Сам ЦБ лишь сообщил, что эти средства используются в порядке, установленном правительством РФ. В законе не предусмотрено согласование указанного порядка с Банком России.

РИА Новости # Все новости (Закрытая лента), Москва, 22 сентября 2015 13:19

ПОЛОВИНА БАНКОВ С АНТИКРИЗИСНЫМИ СУБОРДАМИ ПРОСЯТ О ПРОЛОНГАЦИИ - ЗАМГЛАВЫ МИНФИНА

МОСКВА, 22 сен - РИА Новости/Прайм. Около половины банков, имеющих в капитале антикризисные суборды, обратились за обменом их на новые, но пока необходимого для реализации этого механизма постановления правительства не принято, сообщил замглавы Минфина РФ Алексей Моисеев.

ВЭБ во время финансового кризиса 2008-2009 годов предоставлял банкам РФ субординированные кредиты, которые теперь разрешено конвертировать в привилегированные акции для увеличения капитала первого уровня, госбанки получили также возможность пролонгировать суборд. Частные банки в свою очередь не хотят конвертировать кредиты в префы, чтобы не допускать государство в капитал, некоторые из них просили разрешить им пролонгацию.

Минфин в феврале текущего года принял решение о пролонгации субордов, выданных **ВЭБом** в кризис частным банкам, однако практические формы реализации этого решения не озвучивались. "Технически несколько банков попросили, примерно половина из тех, которые остались, но пока постановление правительства соответствующее не принято. Там будем именно не продление (субордов - ред.), а обмен, чтобы они соответствовали требованиям Базеля, так как они считаются капиталом второго уровня до 2022 года", - сказал Моисеев.



Коммерсантъ, Москва, 23 сентября 2015

"ЯПОНЦЫ БЫСТРЕЕ ДВИГАЮТСЯ, А КИТАЙЦЫ БОЛЬШЕ ДУМАЮТ"

Автор: Татьяна Едовина

Вице-премьер и полпред президента в ДФО Юрий Трутнев рассказал "Ъ" об итогах Восточного форума

Юрий Трутнев об итогах Восточного экономического форума

В ходе Восточного экономического форума (ВЭФ) подписаны соглашения на 1,8 трлн руб., из которых на договоры с участием иностранных компаний приходится треть. Об особенностях работы китайского и японского бизнеса, о том, как руководство округа относится к инвесторам и как взаимодействует с коллегами по правительству, в интервью "Ъ" рассказал вице-премьер и полпред в Дальневосточном федеральном округе ЮРИЙ ТРУТНЕВ.

- По окончании ВЭФ что бы вы назвали самым большим успехом форума, а что хотели бы поменять?

- Прежде всего, мы смогли сказать на весь мир, что есть новое место, куда можно приходить с инвестициями, - это Дальний Восток России.

Судя по числу обращений на сайт - около 182 млн, - практически пол планеты (если говорить о деловых людях) узнало о том, что есть целенаправленная политика правительства РФ по привлечению инвестиций в регион. После форума люди звонят и спрашивают: а можно встретиться с вами, а можно проект реализовать на Дальнем Востоке, к кому обращаться, какую территорию выбрать? Практически каждый день у меня проходят такие встречи. Все это и есть самый главный результат форума.

Что касается того, что надо исправлять. На 1 тыс. мест участников у нас было около 5 тыс. заявок. Мы попали в странную ситуацию: всех зовем на Дальний Восток, а принять и разместить можем каждого пятого. Постараемся подготовиться в будущем году заблаговременно. На этом форуме мы планировали 1 тыс. участников, приняли 2,5 тыс. На будущем - постараемся принять все делегации и компании, но ограничения по количественному составу останутся. Я, кстати, не вижу в этом ничего страшного - через три дня после завершения форума на Дальнем Востоке летал в Далянь на "летний Давос", у них тоже есть ценз, тоже на форум не все могут попасть. - Форум дал какое-то новое представление о том, чего еще не хватает инвесторам? Или, наоборот, в каких-то сферах интерес оказался выше, чем ожидалось?

- Ответ на этот вопрос мы сможем дать примерно через год, необходимо обработать тот приток инвестиционного спроса, который образовался по результатам форума. Надо сделать так, чтобы каждый инвестор нашел территорию, чтобы ему выделили землю, подвели инфраструктуру, чтобы чиновники его не мучили, чтобы проект состоялся. В процессе этой работы мы, конечно же, столкнемся с препятствиями, неготовностью тех или иных людей быстро работать, быстро принимать правильные, необходимые для бизнеса решения. На форуме таких диссонансов, чтобы инвестор вышел и сказал, что ему не нравятся те оболочки, которые мы предлагаем, не было. Но их и не должно было быть, потому что мы не придумали ничего нового - те предложения, которые на Дальнем Востоке приняты законодательно, созданы на основе мирового опыта. Но шлифовать придется много. - Пока среди подписанных на форуме соглашений значатся в основном проекты российских госкомпаний, как строительство Амурского ГПЗ, стоимость которого оценивалась в 710 млрд руб. В следующем году это соотношение изменится?

- По нашим подсчетам, всего на форуме было подписано соглашений на 1,8 трлн руб. Из этой суммы 750 млрд руб. - соглашения с участием иностранных инвесторов. Я считаю, что такое соотношение - грубо более трети - более чем достаточно. Прежде всего, мы должны создавать

условия для отечественных инвесторов, иначе и иностранные не придут. Поэтому мне кажется, что 1/3 к 2/3 - оптимальное сочетание.

- Повестка была ориентирована на Китай и деньги китайских инвесторов, а представители бизнеса говорили о высокой активности японских компаний. Какая из этих составляющих более важна и обещает большую отдачу?

- Мы не делили гостей, не заявляли, что будем работать с какой-то конкретной страной, и открываем сейчас ворота для инвестиций всех наших коллег. Дэн Сяопин как раз говорил: "Не важно, какого цвета кошка, главное, чтобы она хорошо ловила мышей". Но объективно должен согласиться: сегодня Япония активнее. Китай больше, китайская делегация была самая крупная на форуме, но если говорить о конкретных инвестиционных проектах, то японцы быстрее двигаются, а китайцы больше думают. Это их выбор, мы их подталкивать не можем, все будет происходить в соответствии с инвестиционными интересами.

- Ждете, что форум станет федеральной площадкой не только по уровню участников, но и по обсуждаемой проблематике, или хотели бы сохранить узкую тематическую направленность?

- У нас в любом случае федеральная повестка. Форум проходит под патронажем президента. По аудитории - это мировая площадка. Российский бизнес собрался практически весь, крупняк был абсолютно вне зависимости от места локализации... Кто-то приехал, потому что уже работает в регионе, кто-то потому, что собирается. К примеру, создан новый фонд с участием "Роснано", они еще ничего не начали делать, но уже сказали: будем работать на Дальнем Востоке.

По повестке формат менять не собираемся: странно будет перетягивать одеяло с Петербургским и Сочинским форумами. Организационную часть надо отработать, чтобы она была четче. Но с точки зрения содержания мы не можем себе позволить пригласить снова людей, а потом сказать им: помните, мы территории опережающего развития (ТОР) создавали, вот мы вас снова... невозможно! Мы должны предложить новый продукт, год поработать так, чтобы сказать: улучшились условия, выгоднее стало работать, показать, как работают уже инициированные проекты, - это совсем не детская задача, но интересная. - Во многих странах Азии есть особые зоны с весьма комфортными условиями для ведения бизнеса...

- Бизнес зависит не только от налоговых и административных режимов. Если вам скажут, что где-то на краю света, в тридесатом государстве, есть замечательное место, где маленькие налоги и чиновники транспарентные, быстрые и эффективные, вы захотите там что-то построить? Сомневаюсь. Надо понять, где рынки сбыта, сколько везти сырье и продукт, как предприятие будет расположено на пересечениях логистических коридоров, сколько стоит энергия, вода, рабочая сила... У Дальнего Востока преимущества связаны не только и не столько с ТОР или механизмом свободного порта Владивостока. В рамках подготовки к форуму мы еще раз проанализировали наши ресурсы, и могу сказать, что по запасам леса, пресной воды, ценных пород рыб, газа, нефти, ряда полезных ископаемых мы имеем очень серьезные возможности. Дальний Восток всегда вызывал интерес с точки зрения возможности инвестиций, создания предприятий, развития туризма.

Единственное, что мы изменили за два года, - сделали так, чтобы наши фискальные и административные ресурсы тоже поддерживали эту работу. - Изначально идея Корпорации развития Дальнего Востока предполагала большую самостоятельность в экономической, налоговой политике. Насколько то, что получилось, близко к реальным потребностям развития Дальнего Востока и чего до сих пор не хватает?

- Мы думаем не столько о чиновничьих регламентах, сколько о том, как будет проще, эффективнее, правильнее для экономики, для конкретных проектов. Получается у нас это или нет? Я бы сказал, на 70% получается. На 30% наши коллеги пытаются выставлять ограничения, усложнять процедуры. Будем продолжать с этим бороться. Мы знаем, где человек спотыкается, и хотим создать режим, где этих спотыканий не будет, где чиновник будет реально служить интересам развития экономики России и бизнеса. Наверняка найдутся какие-нибудь удивительные люди, которые будут пытаться мешать проектам, препятствия создавать. Но в этом отношении как раз объем полномочий достаточен: мы этих чиновников будем быстренько брать за шиворот и выкидывать - не только из процесса, а вообще из государственного сектора.

Те режимы, которые существуют, позволяют работать. Хороший пример - свободный порт Владивостока. Там все полномочия органов исполнительной власти собраны в наблюдательном совете. Он будет заинтересован только в одном - развивать порт. Сейчас готовится постановление правительства о создании этого совета, и я принял предложение его возглавить: правильный механизм регулирования настолько важен, что лучше этим заниматься самому. Хочу быть уверен, что быстро и четко работает таможня, что людям выделяют землю без проволочек

и коррупции, что разрешение на строительство и на все остальные виды деятельности выдаются тоже быстро и незамедлительно.

- Как оцениваете инициативу Минэкономики запретить создавать ТОР во второй половине года для удобства раскассирования бюджетных средств?

- Как очередное чиновничье ограничение, чтобы мешать людям работать. Министерству надо заниматься расширением экономических свобод для развития страны, а не придумывать очередные заковырки. Считаю абсолютно недопустимым даже рассмотрение этой инициативы - это деструктивная идея, она будет мешать стране развиваться.

- Но пока губернаторам важнее трансферты из центра, чем налоги от новых проектов, а Минвостокразвития просит у правительства полномочий для принуждения губернаторов к выполнению инвестобязательств и готовит для этого "карательные" поправки к Бюджетному кодексу. Как мотивировать местные власти для работы с инвесторами?

- Мотивировать их, мне кажется, надо совершенно простыми вещами, своим примером. Когда они видят, что мы заинтересованы в проектах, они понимают: любая другая позиция с их стороны будет нарушением правил хорошего тона и приведет к изменению отношения к ним лично. В целом губернаторы реагируют на нашу работу позитивно - с разной степенью активности, но все заинтересованы, чтобы у них были новые инструменты, чтобы пришли инвестиции. Им же перед населением отчитываться. Если вокруг идет развитие, а где-то его нет, деньги не приходят, внимание не уделяется, кому такой губернатор нужен? У нас в хорошем смысле соревнование, и все более или менее в него вписываются. Девять регионов - немного, все видно. Кто-то пожестче конкурирует, как Хабаровский край и Приморье.

- Недавно после трех лет фактического простоя заработал Фонд развития Дальнего Востока. Он должен наполняться из дальневосточных налогов. Вы говорили, что процесс займет два-три года. Владимир Путин на форуме заявил, что докапитализация должна быть ускорена. Как?

- Поручение президента РФ надо выполнять беспрекословно. Это пока домашняя заготовка, но мы придумали, как сделать докапитализацию быстрее, чем за два-три года. Предложения будут рассмотрены руководством правительства, президентом, если они будут приняты, то мы вполне в состоянии вписаться в поставленную задачу сделать так, чтобы уже в 2016 году фонд был докапитализирован. - Что будет делать агентство по продвижению Дальнего Востока?

Как будут разграничены полномочия с Корпорацией развития Дальнего Востока - управляющей компанией ТОР, Фондом развития?

- Смотрите: фонд - это вообще отдельная история, он дает достаточно дешевый (под 10% годовых) и длительный ресурс под важные для Дальнего Востока проекты. Остальные институты ориентированы на работу новых инструментов - ТОР прежде всего. Структура управления, которая сейчас есть, - калька с мировой. Считается, что работать с человеческим капиталом надо отдельно от привлечения инвестиций и управления территориями. Многие коллеги предлагают объединить эти функции в один институт. Если какие-то функции можно объединить, сделаем, это даст небольшой объем экономии административных расходов.

Но сейчас пока у нас просто нет такого опыта работы. Мы не знаем, как развивать человеческий капитал под инвестиционные проекты. Понятно, что надо создать условия для жизни людей, обучать. Некоторые предлагают передать эти функции Минтруду, но вряд ли он дотянется до конкретного инвестпроекта, когда придет инвестор и попросит 2,5 тыс. специалистов под новое предприятие.

- Как обстоит ситуация со строительством инфраструктуры в ТОР?

- Решение принято по девяти ТОР, мы начинаем проектные работы по инфраструктуре. Будет объявлен тендер, выбраны исполнители работ, выделено финансирование. Авансы по проектным работам в этом году составят около 1,5 млрд руб.

Отмечу, что есть разница между инструментами поддержки инвестпроектов и ТОР. Инвестпроекты - это целевая инфраструктурная поддержка государства, по ним мы деньги даем конкретным инвесторам - сам у себя никто красть не будет. Кого нанять, как обеспечить эффективность, что делать, если инфраструктура окажется дороже, чем планировалось, - все это становится проблемой инвестора, это его риски. Поскольку объем госучастия в этом случае точно не будет превышать 10% стоимости проекта, будет очень странно загубить 90% собственных инвестиций, чтобы своровать 10%. Это хеджирует наши риски.

По ТОР же базового инвестора нет - есть несколько якорных. Там эти работы, к сожалению, придется выполнять Корпорации развития Дальнего Востока. Каких-то особых механизмов хеджирования нет - придется подбирать правильных людей и внимательно следить за тем, как эти процессы идут.

- Электроэнергия на Дальнем Востоке дороже, чем в Центральной России, а Минэкономики против инициативы "РусГидро" повысить оптовые цены, чтобы помочь восточной энергетике. Владимир Путин на форуме поручил разобраться с тарифами. Как можно это сделать?
- У нас есть изолированные энергосистемы на Дальнем Востоке, тарифы по ним неприличные, и развивать там бизнес при этих тарифах невозможно. Сейчас идет обсуждение вместе с Минэнерго, с помощником президента Андреем Белоусовым, где и до какого уровня снижать. Принципиальная задача - сделать тарифы конкурентными, они должны обеспечивать инвестпривлекательность этих территорий. Бюджетную поддержку в этом случае задействовать, на мой взгляд, нерационально. Если тариф на всей территории Дальнего Востока сделать конкурентным, это приведет к увеличению тарифа в целом на 2 коп. Эти 2 коп. никто не почувствует, но это решит проблему Дальнего Востока. Я считаю, что это и экономически оправданно, и социально справедливо: люди на Дальнем Востоке не виноваты, что там огромные расстояния и меньше станций.
- Несколько лет назад природоохранные организации констатировали, что только каждое пятое бревно уходит с Дальнего Востока на экспорт законно. Что делается для борьбы с теневым сектором, с браконьерством?
- Это другой блок нашей работы.
- Мы можем добавить к лесу судостроение, рыбную отрасль, и в каждой из них будем видеть кучу проблем. Вообще-то, у нас есть в правительстве министерства, которые за эти отрасли отвечают. И было бы очень хорошо, чтобы они эту задачу все-таки начали более эффективно решать. Пока, на мой взгляд, уровень эффективности слабоват, мягко выражаясь.
- Если не дождемся результатов от них, будем разбираться в этом сами. Работа уже началась, провели ряд совещаний по рыбе, намечены некоторые действия. Насколько я знаю, тема будет обсуждаться на совещании под руководством президента, будем готовить перечень предложений. В лесу примерно та же ситуация: все немного заблудились. Есть целый ряд изъянов, связанных с неэффективностью госконтроля использования лесных ресурсов, с отсутствием системы поддержки инвестпроектов. Специальные программы есть у Минпрома, но получить лесной участок практически невозможно. Люди хотят построить деревоперерабатывающий бизнес, подают заявку, но получают участки не они, а фирмы, которые ближе к местной власти. Если мы это не сломаем, то надеяться на то, что в лесу все станет нормально, не приходится. Я честно должен покаяться, что пока мы только начинаем этим заниматься.
- Минвостокразвития выступило с инициативой выдавать участки под глубокую переработку леса без аукциона. Как будет проводиться отбор арендаторов?
- Сейчас, чтобы начать работу, надо получить статус приоритетного инвестпроекта, к чиновникам походить, согласовать. Какая-то безумная история. Зачем? Если мы хотим предоставить льготы под инвестиции, давайте сделаем этот механизм объективным и не зависящим от чиновников. Надо только посмотреть, как отличить реального инвестора от того, после которого в лесу останутся одни пеньки. Надо просто подумать над этим всем вместе, потому что работа наших уважаемых коллег из Минприроды и Минпрома здесь пока плохая.
- Планируется ли снижение экспортной пошлины на лес на Дальнем Востоке с 25% до 12-13%?
- Не стоит выдергивать отдельный вопрос и рассматривать его вне общего комплекса. Конечно, очень хотелось бы, чтобы у нас в России выросли, к примеру, целлюлозно-бумажные комбинаты. Но спрос в мире на бумагу уменьшается. По грубой оценке, мы можем треть лесных ресурсов перерабатывать и две трети продавать. Во всяком случае, на Дальнем Востоке. Если это так, то тогда и ответ получается очень простой - мы должны сказать компаниям: будете 30% перерабатывать, на каждый метр кубический переработанного здесь мы дадим возможность вывезти два. Тогда можно снижать и пошлины.
- Какую конфигурацию регулирования рыбной отрасли вы считаете наиболее рабочей?
- Идеальной системы управления не существует. На мой взгляд, будет Росрыболовство под Минсельхозом или под правительством - второстепенный вопрос. Как сделать так, чтобы у нас строились рыболовческие суда, перерабатывалась та часть рыбы, которую можно переработать, чтобы эта рыба попадала на стол к россиянам? Пока мы не найдем ответы на эти вопросы и пока они не будут прописаны в соответствующих нормативных актах, мы не сможем считать, что рыбная отрасль нормально работает. Скажу откровенно: там сложилась закрытая клановая структура с отсутствием конкуренции, войти в нее со стороны почти невозможно. Квоты распределены, все разделено. Не надо все ломать, но рост конкуренции в отрасли точно не повредит. И люди будут бодрее, будут думать о том, как быть эффективнее.
- Как продвигается программа бесплатного выделения по 1 га неосвоенной земли жителям Дальнего Востока?

- Идет общественное обсуждение закона. Посмотрим результаты обсуждения, учтем все предложения, будем выходить с поправками к законам на правительство. Сервисная оболочка уже готова - как только будет принят закон, начнем процесс выдачи участков, это начало 2016 года.

Наверняка найдутся какие-нибудь удивительные люди, которые будут пытаться мешать проектам. Мы этих чиновников будем быстренько брать за шиворот и выкидывать

ЛИЧНОЕ ДЕЛО

ТРУТНЕВ ЮРИЙ ПЕТРОВИЧ

Родился 1 марта 1956 года в Перми. Окончил Пермский политехнический институт (1978).

Трудились инженером, младшим научным сотрудником Пермского научно-исследовательского и проектного института нефтяной промышленности. С 1981 года - инструктор Пермского горкома, затем обкома ВЛКСМ. С 1985 года - завотделом студенческой молодежи обкома, затем зампред областного спорткомитета. В 1988 году создал и возглавил кооператив "Контакт" (поставки спортивного инвентаря). С 1990 года - руководитель компании ЭКС (импорт продуктов питания и других товаров). С 1994 года - депутат Пермской гордумы. В 1996 году избран мэром Перми, в 2000 году - губернатором Пермской области. С 9 марта 2004 года - министр природных ресурсов, с 12 мая 2008-го - министр природных ресурсов и экологии РФ. С 21 мая 2012 года - помощник президента РФ. 31 августа 2013 года назначен вице-премьером - полпредом президента в Дальневосточном федеральном округе. Сопредседатель Российского союза боевых искусств. Член "Единой России". Награжден орденом Почета.

Тарифное регулирование и экономически оправданно, и социально справедливо: люди на Дальнем Востоке не виноваты, что там огромные расстояния и меньше станций

Мы должны сказать компаниям: будете 30% перерабатывать, на каждый метр кубический переработанного здесь мы дадим возможность вывезти два

ДОСЬЕ

ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ

Образован 13 мая 2000 года. Объединяет девять субъектов РФ - Якутию, Приморский край, Хабаровский край, Амурскую область, Камчатский край, Магаданскую область, Сахалинскую область, Еврейскую автономную область и Чукотский автономный округ. Занимает площадь 6,22 млн кв. км (36,4% территории РФ). Население - 6,44 млн человек (4,9% населения РФ). Основные национальности - русские (78,9%) и якуты (7,5%). По данным за первое полугодие 2015 года, ДФО занимает 1-е место среди девяти округов по средней зарплате (41,9 тыс. руб.) и пенсии (14,3 тыс.), 8-е место по численности безработных (222,3 тыс.), 7-е место по инвестициям в основной капитал (309,7 млрд руб.). Поступление налогов и иных платежей в консолидированный бюджет РФ в 2014 году составило 559,8 млрд руб. (6-е место, 4,5% от общего объема). Основные отрасли - нефтеи газодобыча (проекты серии "Сахалин"), золотодобыча ("Полюс Золото", ГК "Петропавловск"), судостроение (Дальневосточный центр судостроения и судоремонта), добыча и переработка рыбы ("Южморрыбфлот"), а также лесная промышленность.



Газета РБК , Москва, 23 сентября 2015

"НЕ БУДЕМ ТОРГОВАТЬ ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ В ДЕРЕВНЕ"

Автор: Елена Тофанюк

Почтовый банк начнет работу в начале 2016-го: в перспективе он может появиться в каждом из 42 тыс. отделений "Почты России". Глава нового банка Дмитрий Руденко рассказал РБК, сколько времени и денег уйдет на новый проект.

Создание Почтового банка обсуждалось с 2007 года, сейчас проект запущен на базе "внучки" ВТБ - розничного Лето Банка. До конца года ВТБ и "Почта России" подпишут акционерное соглашение, по которому ВТБ получит в Почтовом банке 50% плюс одну акцию. В начале сентября стало известно, что предправления Лето Банка Дмитрий Руденко возглавит новый банк и попытается сделать его прибыльным.

Почтовый банк постоянно сравнивают со Сбербанком, у которого сейчас 16,6 тыс. отделений. "Это будет не Сбербанк, хотя по масштабам соизмеримый", - настаивает Руденко.

Без субсидий государства

- Давайте сразу быка за рога. Вы сами-то верите в проект Почтового банка?
- Конечно, верю. Почему я должен сомневаться, если активно участвовал в развитии этой идеи?
- Этот проект уже длится многие годы и уже превратился в миф.
- Это правда, обсуждают проект давно. Но при этом Почтовый банк как таковой никогда не был создан. Несколько попыток предпринимали Связь-банк, НОМОС-банк и банк "Русский стандарт", потом был период, когда руководители "Почты России" думали о создании собственной банковской структуры, и в итоге, мне кажется, они пришли к правильному решению о создании совместного предприятия с банком, в котором доля собственности принадлежит государству.
- Потому что околোগосударственное предприятие может иметь неограниченные убытки, правильно?
- Нет, конечно. В стратегии развития "Почты России" заложено, что предприятие не планирует брать субсидий у государства и при этом создает Почтовый банк, который поможет ему выйти на прибыль и решать свои задачи без госучастия. Это колоссальное достижение. Да, почта не сверхприбыльная компания, но она несет огромную социальную нагрузку, обеспечивая базовую инфраструктуру логистических услуг для населения всей страны, в том числе в малых населенных пунктах. Основной вызов России - это инфраструктура, размер страны помноженный на качество коммуникаций. Бизнесмен легко может отказаться от невыгодных регионов, но такая позиция заставит ограничиться городами-миллионниками, а еще лучше - только Москвой и Питером. Но люди живут по всей стране, им надо получать письма и посылки, поэтому почта будет работать по всей стране.
- Я не сомневаюсь в том, что почта будет работать. Мои сомнения связаны с работой Почтового банка.
- Возвращаемся к банку. Представим себе, что банк находится в интернете, а почта - это точка контакта, где можно будет подписать договор. Нам часто задают вопрос, как мы будем работать в маленьких деревнях и поселках. Дело в том, что мы не планируем открывать там полноценный офис, ставить банкомат. Это нецелесообразно. Вполне возможна технология, при использовании которой сотрудник почты является агентом банка. Наша идея заключается в том, чтобы создать базовый сервис - клиент сможет открыть счет, депозит, внести деньги, получить проценты, снять наличные, и в этом ему поможет сотрудник почты. Конечно, этот специалист не сможет провести кредитное интервью, но сможет оформить заявку на кредитный продукт, а сотрудник банка потом свяжется с клиентом. Мы постараемся все смарт-сервисы консолидировать на банковской стороне. Сейчас время изменилось: проникновение интернета высокое, мобильной связи - 100%,

и это говорит о том, что базовые сервисы можно продавать удаленно. Конечно, мы не собираемся в глухих деревнях торговать, например, ценными бумагами.

- Почему же?

- Я имею в виду, что такие возможности не будут доступны в наиболее удаленных точках, где необходимы только базовые услуги. При этом будут создаваться и продвинутые отделения. В такой конфигурации планируются дополнительные расходы на создание сети - это установка программного обеспечения, маркетинговые материалы, которые мы доставим "Почтой России", обучение сотрудников почты и их мотивация. Ведь сегодня эти сотрудники продают карточки других банков.

1000 точек за первый год

- На что вы собираетесь потратить 16 млрд руб.?

- Мы заложили эту сумму на поддержку сети и планируем расходовать в трех направлениях. Во-первых, на подготовку бэк-офиса (усиление сервисных мощностей, рост call-центра и службы по работе с должниками). Это расходы головного офиса и службы телефонистов. Нам, вероятно, понадобится еще один call-центр в регионе. Второй блок расходов связан с торговыми менеджерами, с поддержкой отделений, с маркетингом. Третий блок - это затраты на коммуникацию и инфраструктуру, связь, доставку карточек и т.д.

- То есть доставка маркетинговых материалов все же будет стоить денег?

- Безусловно. Мы сейчас обсуждаем, какие это будут деньги. Например, есть разница между выпуском виртуальной карты и последующей пересылкой конкретному адресату или рассылкой в 42 тыс. отделений ящиков с картами. Этот простой маневр экономит сотни миллионов рублей. Но сейчас мы только планируем первоначальный продуктовый ряд, поэтому конкретные примеры привести сложно.

- Но сумма инвестиций уже есть.

- Это наш максимум, который нужно стараться сэкономить.

- Давайте посчитаем. Вы потратите 16 млрд руб. На сколько точек?

- На 15 тыс. точек.

- Примерно 1 млн на каждую точку. Сколько будет таких точек?

- Мы планируем 2000-2500.

- К 2016 году? На пресс-конференции назывались три даты: 2016, 2023 и 2025 год.

- Нет. Модель рассчитана на десять лет, при этом обозримый горизонт - первые три года, когда сеть должна быть подключена. В первый год мы бы хотели открыть 1000 точек разного формата. При этом мы учитываем различные факторы. Например, в отделениях почты сейчас используется два типа программного обеспечения, при этом идет замена старого на новое. Так вот, к старому мы не будем подключаться, потому что его все равно заменят, а это 70% сети. Или другой пример - из 42 тыс. отделений почты некоторые пока не имеют связи.

- Вообще?

- Да. В деревне, в которой нет никакой связи, сотрудники почты тоже оказывают услуги. У почты есть федеральная программа: за три года оснастить такие отделения телефоном и компьютером, потому что компьютеров там тоже нет, только кассовые аппараты. Наверное, в таких отделениях продавать банковские услуги преждевременно, и мы пока это не планируем.

"Это будет не сбербанк"

- Кстати, к вопросу о Лето Банке. Когда вы его запускали, то говорили, что за три года банк окупится.

- Нет, мы говорили, что через три года банк выйдет на прибыль по МСФО. По итогам августа мы прибыльны, но по итогам года прибыли, конечно, еще не будет. Бизнес-план-2015 строился уже с учетом кризисных явлений в экономике, поэтому мы закладывали в него больше расходов на резервы, меньший объем продаж по сравнению с моделью 2012 года. Как итог, бизнес-план по 2015 году все еще предполагает убытки. Примерно минус 2,5 млрд руб. Мы отстаем от модели в которой планировалось 2015-й окончить с небольшой прибылью, но в этой модели доллар стоил 31 руб., а его рост предполагался до 34 руб. Это во-первых. Во-вторых, первый кредит был выдан 23 августа 2012 года, то есть ровно три года назад, а к концу 2012 года тогда у нас было 20 точек. Реально банк и существует три года, а не четыре.

- Почему все так затянулось?

- Не затянулось. Идея создать банк - это начало 2012 года, приобретение ВТБ24 Бежица-банка, преобразование лицензии - это середина 2012 года, команду мы набрали в мае-июне, первый кредит выдали в августе. Так стремительно еще никто не взлетал, но мы, сфокусировавшись, это сделали. Но при этом мы отстаем от модели, а не от бизнес-плана примерно на полгода.

- Но теперь мы не сможем проверить ваши слова.
- Почему?
- Лето Банк превратится в Почтовый банк.
- Сможем. Прибыль будет получена с учетом прибыли Лето Банка. Почтовый банк, выдав первый кредит в январе 2016 года, конечно, не сможет стать прибыльным в том же году.
- То есть прибыль, которую получит Лето Банк, будет приписана Почтовому банку?
- Совершенно верно. Финансовый результат будет уже у объединенного банка.
- Как-то это некрасиво...
- Почему? Не согласен. Допустим, вы хотите купить бизнес, приходите к человеку, который этот бизнес запустил, вышел на прибыль, но ему не хватает возможностей роста, чтобы совершить рывок, вы видите в этом удачную возможность, входите в капитал. А почему вы не должны получать прибыль? Конечно, невозможно представить себе, что активы Лето Банка достигнут 600 млрд только благодаря выдаче маленьких кредитов. Возьмите любого игрока sub-prime кредитования - они не особо-то и растут. На этом рынке достигнут потолок, POS-кредиты не могут составлять больше, чем 25% рынка электроники, продающейся в стране.
- Так куда же вы идете? Вот мы и подошли к главному вопросу.
- Мы выбрали другой формат. И хотим сохранить кредитный бизнес. В формате Почтового банка мы получаем сеть дистрибуции, которая увеличивается в десятки и сотни раз.
- Чтобы больше продавать POS-кредитов?
- Нет, кредитов наличными и кредитных карт. Кроме того, мы получаем точки, в которых есть постоянный клиентский поток. Лето Банк никогда не мог позволить себе такой рекламы, как у больших банков, в силу своих финансовых возможностей. На почту каждый год приходят десятки миллионов человек. При таком потоке, если клиентам предложить рациональный продукт, например коммунальные платежи через банк, которые будут дешевле, они станут его использовать.
- Вы хотите сказать, что рассчитываете на комиссионный доход?
- Конечно. Наш банк уже не будет кредитным монолайнером, поэтому и имидж меняется. Мы хотим перейти в режим, когда базовыми элементами станут текущий счет и дебетовая карта, а также право человека решать, нужен ли ему кредит или депозит. Это проект по банкоризации страны, в которой уровень проникновения финансовых услуг - 50%.
- То есть вы хотите забрать часть комиссионного дохода почты, заплатив ей за это какие-то деньги?
- Это не совсем так. Рынок и технологии очень быстро развиваются. Наивно думать, что на почту ходят только пенсионеры. Возвращаясь к теме доходов Почтового банка. Для почты основной бизнес - доставка посылок и корреспонденции. Если у компании есть основная задача, она никогда не будет лучшей в дополнительной задаче, как бы вы ни хотели. Почте надо либо инвестировать миллиарды в команду, технологии и лицензии, позволяющие удовлетворить новые запросы клиентов, либо найти партнера, который эти расходы разделит.
- Либо вообще отказаться от этой идеи, потому что есть Сбербанк.
- И такой вариант возможен. Если почта отказывается от этой идеи, она сразу же становится дотационным предприятием. Финансовые услуги приносят почте деньги, но ее доля на рынке будет сокращаться из-за конкуренции с новыми операторами либо банками, которые много инвестируют в современные технологии. У почты есть два выхода: ничего не делать и в течение пяти лет уйти из этого бизнеса, оставшись только в деревнях, которые денег не приносят, и существовать только на дотации от государства или начать предоставлять конкурентоспособные финансовые услуги.
- То есть вы - спасатель почты?
- Не я, а мы все вместе должны объединить дистрибуцию почты и банковские технологии и построить на этом...
- Сбербанк.
- Это будет не Сбербанк, а другой банк. Хотя по масштабам соизмеримый. Но формат точек Сбербанка - полноценное отделение банка. У нас будет банк нового типа, с акцентом на текущие счета, расчеты и оплату коммунальных услуг. Мы предоставим доступ к базовым кредитным и дебетовым продуктам широким слоям населения. Эта цель реализуема только в лоукост модели. Для этого Лето Банк даже сменит имя.
- За счет чего вы получите прибыль?

- Если мы говорим о ситуации в 2016 году, то наша цель заключается в том, чтобы прибыль Лето Банка могла перекрыть расходы, которые понесет Почтовый банк. Не уверен, что это будет просто сделать, но стараться надо.
- Так. А в долгосрочной перспективе?
- В долгосрочной перспективе будет всего три источника дохода. Это расчеты, кредитование и депозиты. Какой из этих продуктов принесет деньги, сложно сказать. Но банк должен зарабатывать прибыль.
- Секундочку. Депозиты - это ваши расходы, вы по ним платите.
- Да, в этом заключается разница между активами и пассивами.
- Прибыль вам приносят активы в первую очередь. Мои дремучие представления о банковском бизнесе таковы.
- Человек, который возглавляет департамент привлечения пассивов, с вами бы поспорил. Он бы сказал, что привлекает пассивы, а казначейство у него их покупает и потом продает коллегам из департамента кредитования. Но в реальности маржу можно получить на привлечении средств и перераспределении их в сферу кредитования. Таким образом, первый источник доходов - кредиты. Второй - комиссионный доход от транзакций, например платежей и операций по погашению кредитов других банков.
- Это два, а какой третий источник дохода?
- Допустим, мы начнем привлекать пассивы, а выдавать кредиты не сможем, тогда у нас будет избыток пассивов. Их можно продавать: может быть, на межбанковском рынке, может быть, в рамках группы ВТБ.
- Где вы собираетесь брать качественных заемщиков? Всех уже выбрали.
- Это не совсем так. Во-первых, кредиты не бывают бесконечными. Рынок сейчас серьезно меняется, потому что многие банки просто остановились: их портфель ухудшается, растет просрочка, кредиты не выдаются. И, наконец, незакредитованных клиентов так же много, как и закредитованных. Всегда найдутся люди, которые не хотят пользоваться кредитами, считая их спекулятивными.

БИЗНЕС



РосБизнесКонсалтинг (rbc.ru), Москва, 22 сентября 2015 19:15

В РОСТОВЕ МАЛОМУ БИЗНЕСУ ПОМОГУТ СКООПЕРИРОВАТЬСЯ С КРУПНЫМ

Автор: Юлия Смолянова

В сложной экономической ситуации власти Ростова решили поддержать малый и средний бизнес за счет кооперации с крупным. Эксперты считают, что проблемой может стать "ненадежность" субъектов МСБ.

По мнению представителей власти и бизнеса, собравшихся на конференции "Сделано на Дону: инструментарий для производителя", организованной журналом "Эксперт-ЮГ", в новых экономических условиях малый и средний бизнес как никогда нуждается во взаимодействии с крупным. Создание такой системы кооперации с одной стороны обеспечит заказами МСБ, а с другой будет способствовать импортозамещению в производстве.

"Крупные компании несмотря на кризис чувствуют себя неплохо, иногда они даже не справляются с тем большим объемом заказов, который у них есть, и готовы работать на аутсорсинге с МСБ, которому, в свою очередь, гораздо легче с одним крупным заказчиком, чем на открытом рынке", - рассказал управляющий банком ВТБ в Ростове-на-Дону Юрий Авдеев.

Примеры такой кооперации в Ростове уже есть. По словам директора департамента экономики Ростова-на-Дону Светланы Камбуловой, сегодня на своих заказах дают заработать малому и среднему бизнесу такие крупные компании как "Южтехмонтаж", "Эмпилс", "Алмаз" и др. Для того, чтобы тиражировать этот опыт, необходимо организовать обмен информацией между компаниями, а также проработать алгоритм их взаимодействия.

По словам Камбуловой, в той или иной степени акценты на подобную кооперацию найдут отражение в программе стимулирования экономической активности и поддержки предпринимательства Ростова уже в 2016г. До этого времени власти решили сосредоточиться на анализе самих потребностей.

"В этом году мы заключили муниципальный контракт на то, чтобы провести анализ потребности в кооперации субъектами МСБ. Мы увидели, что донские компании готовы производить все, что необходимо Ростову, однако им необходима информация о том, что именно требуется производить сегодня и в каких объемах", - сообщила Камбулова.

Она также добавила, что опрошенные в рамках исследования предприниматели нуждаются в механизме заключения трехсторонних кооперационных соглашений с крупными предприятиями с участием администрации города.

Однако, по мнению экспертов, если МСБ такое взаимодействие выгодно в любом случае, то представители крупного бизнеса готовы к нему не всегда. В частности, главным риском для них является проблема несоблюдения стандартов субъектами малого бизнеса и ненадежность поставщиков.

"МСБ может обеспечить локализацию для крупного бизнеса, что экономически выгодно. С другой стороны, поставьте себя на место крупного предприятия - оно хочет "от и до" контролировать свое производство, ведь от заказов, выполняемых небольшими ИП, зависит его репутация", - подчеркивает директор представительства госкорпорации Внешэкономбанк в ЮФО Вадим Украинцев. По его словам, сегодня не только нужно искать пути обмена информацией между МСБ и крупным бизнесом, но и создавать условия для того, чтобы продукция малых производителей была качественной и конкурентоспособной.

По мнению финансового директора ООО "Амилко" (которое уже сотрудничает с МСБ) Александра Початовского, подобные проблемы со временем решаются в ходе рыночных отношений между компаниями.

"Иногда производственную необходимость можно закрыть и менее качественной местной продукцией, которая имеет приемлемую цену. Компании достаточно сравнить предложения МСБ и стоимость аналогичной продукции, поставляемой по курсу евро", - считает Початовский. Он также добавил что крупное предприятие, готовое к сотрудничеству с МСБ, может консультировать и обучать своих малых контрагентов для того, чтобы в будущем были соблюдены все стандарты. Однако в этом вопросе важна активность и самого МСБ.

По мнению руководителя НП "Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства" Натальи Крайновой, еще более эффективным, чем аутсорсинг может стать так называемый промышленный коворкинг.

"Качество продукции малого бизнеса часто страдает из-за того, что у него нет денег на модернизацию, решить этот вопрос может промышленный коворкинг. Поэтому, на мой взгляд, задача власти сегодня - изучить те промышленные площадки и оборудование в городе, которые имеют потенциал для их предоставления МСБ", - считает Крайнова.

<http://rostov.rbc.ru/rostov/22/09/2015/56016a7f9a79478c6dde9d4b>

Официальный сайт Забайкальского края (забайкальскийкрай.рф), Чита, 22 сентября 2015 12:52

КОНСТАНТИН ИЛЬКОВСКИЙ ПРОВЕЛ СОВЕЩАНИЕ ПО ВОПРОСУ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ЗАБАЙКАЛЬЯ

Автор: Губернатор Забайкальского края

22 сентября губернатор Забайкальского края Константин Ильковский провел совещание по вопросу финансирования инвестиционных проектов региона за счет средств фонда развития Дальнего Востока и Байкальского региона. В мероприятии участвовали вице-премьер правительства края Сергей Новиченко, представители профильных министерств региона, а также забайкальские предприниматели. Фонд представляли генеральный директор ведомства Алексей Чекунов, его первый заместитель Михаил Полковов и директор инвестиционного департамента фонда Петр Шелахаев.

Константин Ильковский отметил, что встреча с представителями фонда развития Дальнего востока и Байкальского региона - это возможность для предпринимателей края рассказать о своих проектах и услышать мнение и опыт фонда лично.

"Сегодня в Забайкальском крае реализуются проекты разной направленности: в области сельского хозяйства, которое традиционно является приоритетной отраслью в крае, в областях горнодобывающей, перерабатывающей промышленности. Также в области инфраструктуры, потому что мы понимаем без нее проекты вряд ли смогут стать успешными и востребованными", - сказал он.

Глава региона подчеркнул, что за период с 2008 по 2014 годы общий объем инвестиций в Забайкалье вырос почти на 40%. Однако эти показатели в два раза ниже среднероссийских, в полтора раза ниже показателей по Сибирскому федеральному округу и в три раза ниже показателей Дальневосточного федерального округа.

"Видя широкий потенциал проектов Забайкальского края, которые также представлены с разной стоимостью от десятков миллиардов до нескольких миллионов, думаем, что фонд пополнится забайкальскими инвестпроектами", - добавил он.

Алексей Чекунов рассказал, что фонд развития Дальнего Востока и Байкальского региона - это государственный институт со 100% акций Внешэкономбанка. В настоящее время капитал фонда составляет 16 миллиардов рублей.

"Деньги фонда возвратные, но они дешевле рыночных - процентная ставка составляет 10,5% годовых. Сроки инвестиции мы калибруем в зависимости от рентабельности проекта. Если проект рентабелен и он готов к запуску, то инвестиции могут предоставляться на пять-семь лет. Если проект инфраструктурный, но он дает экономический рост, то сроки могут быть увеличены до 15 лет", - отметил он.

Гендиректор уточнил, что проекты, которые рассматривает фонд, в итоге одобряет правительство РФ посредством специально созданной комиссии по инвестициям. По его словам, также деятельность фонда ориентирована на совместную работу с приграничными странами, направленную на привлечение зарубежных инвестиций в Россию.

Участники совещания представили фонду следующие проекты: строительство Рудника № 6 и проекты, направленные на диверсификацию экономики моногорода Краснокаменск, строительство ГОК "Александровский" в Могочинском районе, освоение Березовского месторождения железных руд в Нерчинско-Заводском районе. Также представители фонда заслушали проекты о строительстве и реконструкции сооружений Смоленского и Сибирского водозаборов, об организации предприятия по производству молочной продукции в селе Улеты Забайкальского края, о поднятии целины в Чернышевском районе и о выращивании картофеля в регионе.

<http://www.забайкальскийкрай.рф/news/2015/09/22/29654.html>