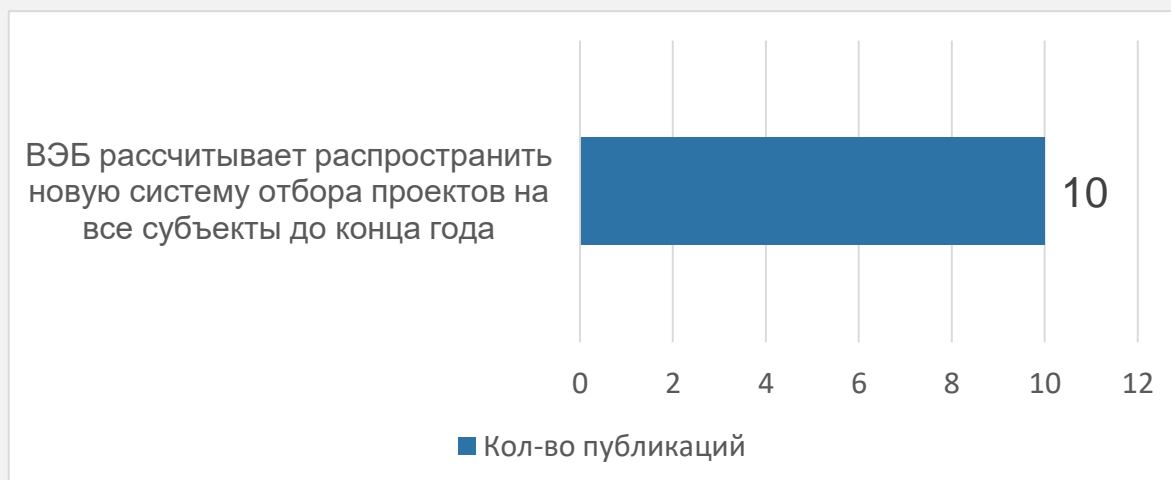


ОБЗОР СМИ

27 апреля 2017 г.

ОСНОВНЫЕ ТЕМЫ:



КЛЮЧЕВЫЕ СООБЩЕНИЯ:

[ВЭБ РАССЧИТЫВАЕТ РАСПРОСТРАНИТЬ НОВУЮ СИСТЕМУ ОТБОРА ПРОЕКТОВ НА ВСЕ СУБЪЕКТЫ ДО КОНЦА ГОДА](#)

Модель работы ВЭБа с регионами предусматривает поиск инвестпроектов в регионах с помощью сертифицированных менеджеров на местах, которые не будут состоять в штате ВЭБа, - сообщил зампред ВЭБа А.Иванченко

ПУБЛИКАЦИИ ПО ТЕМАМ:



ИА Rambler News Service, 26 апреля 2017

ВЭБ РАССЧИТЫВАЕТ РАСПРОСТРАНИТЬ НОВУЮ СИСТЕМУ ОТБОРА ПРОЕКТОВ НА ВСЕ СУБЪЕКТЫ ДО КОНЦА ГОДА

Новая модель отбора региональных проектов для финансирования ВЭБом до конца года может быть распространена на все субъекты Федерации, сообщил RNS зампред ВЭБа **Алексей Иванченко**. Сейчас для пилотного проекта отобраны 23 региона, где существует наиболее широкий круг мер господдержки инвестпроектов. Сама госкорпорация в будущем ставит целью брать на себя не более 30% финансирования.

"Мы собираемся расширить модель работы ВЭБа с регионами на все субъекты Федерации. 23 региона были отобраны по показателям агрегации мер господдержки - это дает нам понимание того, что в данных регионах проекты получают максимальную государственную поддержку. Это значит, что финансовая модель этих проектов будет лучше. Это только пилоты. Мы ставим себе цель, что до конца 2017 года мы эту модель распространим на все регионы Российской Федерации", - рассказал Иванченко.

Модель предусматривает поиск инвестпроектов в регионах с помощью **сертифицированных менеджеров** на местах, которые не будут состоять в штате ВЭБа. В прошлом году ВЭБ закрыл все семь представительств в регионах, в качестве причины председатель госкорпорации Сергей Горьков называл их неэффективность.

"Основная цель новой модели с регионами - создание "широкой воронки" проектов. Мы проанализировали эффективность работы представительств в регионах, картина оказалась печальной: в основном представительства выполняли представительские функции и совершенно не выполняли бизнес-функции, то есть не генерируют потока проектов, которые мог бы финансировать ВЭБ. У нас есть старый портфель, которым мы занимаемся, но есть задача формирования нового портфеля в соответствии с приоритетами, утвержденными в стратегии в конце 2016 года", - пояснил Иванченко причину разработки новой системы отбора проектов.

Пока цели по объемам финансирования таких проектов и количеству предложений нет. Они будут предлагаться исходя из заявок комитету по стратегии, указал Иванченко.

При этом схема, когда регионы или компании сами предлагают проекты продолжает действовать, указал зампред. Но регионы не очень активны, признал он.

"На самом деле, на сегодня они не очень активны. Продолжает действовать система, когда обращения поступают сверху вниз, для нас это очень неудобная схема. Более того, по ряду проектов по заявкам, которые мы рассматриваем, честно говоря, и бизнес-модель уже поменялась несколько раз, и

макроэкономические условия изменились. Сейчас нужно это актуализировать", - добавил Иванченко.

ВЭБ в рамках новой модели отбора проектов в регионах с помощью **сертифицированных менеджеров** обсуждает возможность выплаты им гонорара при успешном прохождении проектом согласований, сообщил Иванченко. Предполагается, что менеджеры будут сами искать проекты, фильтровать их, формировать документы и предлагать ВЭБу.

"В чем уникальность сертифицированных менеджеров, мы не собираемся их брать в штат, то есть они де-факто и де-юре быть в составе и фонде оплаты труда ВЭБа. Мы сейчас находимся в стадии обсуждения системы мотивации, как идея - сделать двустороннюю систему мотивации, то есть так, чтобы сертифицированный менеджер был мотивирован со стороны ВЭБа - например, какая-то success fee (англ. "гонорар за успех". - RNS) - в случае, если проект успешно проходит через кредитный комитет. Это нормально, если ВЭБ хочет оплатить менеджеру success fee, если он привел хороший проект", - рассказал Иванченко.

Предполагается, что менеджеры будут отобраны через платформу Агентства стратегических инициатив Leader-ID и пройдут обучение в ВЭБе. При успешном прохождении предложенного проекта такой менеджер может получать гонорар и от компании, которая реализует проект, говорит Иванченко.

"В то же время мы хотим, чтобы и клиент оплачивал success fee сертифицированному менеджеру, возможно, на дальнейших этапах выдачи денежных средств по мере реализации проекта. Почему мы не хотим, чтобы он был полностью на стороне клиента, - в таком случае он может отстаивать исключительно интересы клиента, что для нас не очень хорошо", - указал зампред ВЭБа.

Опасности в потенциальном конфликте интересов у такого менеджера в госкорпорации не видят. Прежде всего ВЭБ рассчитывает на сотрудников региональных корпораций развития.

"Прежде всего мы рассматриваем региональные корпорации развития, потому что мы их насоздавали в каждом регионе, а никакой синергии между ВЭБом и региональными корпорациями развития нет, также, как и нет синергии между корпорациями развития и другими институтами развития по ряду направлений, которые отвечают приоритетам ВЭБа. Задача сертифицированных менеджеров будет в том числе в том, чтобы найти эту синергию", - уточнил Иванченко.

Для запуска новой платформы отобраны 23 пилотных региона с высоким уровнем господдержки. Экспресс-оценку региональных проектов предполагается проводить за 10-14 дней, добавил Иванченко. Кандидаты в сертифицированные менеджеры ВЭБ должны быть отобраны к июню 2017 года.

<https://rns.online/finance/VEB-rasschitivaet-rasprostranit-novuyu-sistemu-otbora-proektov-na-vse-subekti-do-kontsa-goda-2017-04-26/>

Также по теме:

- [Инвестиционный портал Удмуртской Республики \(udminvest.ru\)](http://udminvest.ru), Ижевск, 26 апреля 2017
- Новости@Rambler.ru, Москва, 26 апреля 2017
- <https://rns.online/finance/VEB-obsuzhdaet-viplatu-gonorarov-privlechennim-so-storoni-menedzheram-po-otboru-proektov-v-regionah--2017-04-26/>

- [Инвестиционный портал Республики Карелия \(kareliainvest.ru\)](http://kareliainvest.ru), Петрозаводск, 26 апреля 2017
- Belfinance.ru, Белгород, 26 апреля 2017
- [ИА Агентство нефтегазовой информации \(angi.ru\)](http://angi.ru), Нижневартовск, 26 апреля 2017
- [ИА СеверИнформ \(severinform.ru\)](http://severinform.ru), Вологда, 26 апреля 2017
- Nordfo.ru, Санкт-Петербург, 26 апреля 2017
- <https://novved.ru/ekonomika/44639-.html>

ДРУГИЕ ПУБЛИКАЦИИ:



Независимая газета, 27 апреля 2017

ЛУЧШИЕ ЛОББИСТЫ РОССИИ - ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ 2017 ГОДА

Агентство экономических новостей по заказу "Независимой газеты" продолжает регулярное исследование того, насколько эффективна работа представителей коммерческих и государственных структур, депутатов, направленная на лоббирование проектов, которые отражают интересы определенных структур, отраслей, регионов или слоев общества. В российской научной литературе существует несколько подходов к толкованию термина "лоббизм", и мы используем его самую широкую трактовку - деятельность по отстаиванию своих активных интересов. Тем более что именно это понятие лоббизма укоренилось в русском языке и постоянно используется в СМИ. Речь идет о так называемом цивилизованном лоббировании, не подразумевающим подкуп чиновников или депутатов.

Настоящее исследование проводилось по итогам первого квартала текущего года. В группу экспертов входят Михаил Сергеев ("Независимая газета"), Николай Вардуль ("Финансовая газета"); Игорь Харичев (Центр прикладных избирательных технологий), Виктор Ермаков (Российское агентство поддержки малого и среднего бизнеса), Алексей Зудин (политолог), Марк Урнов (политолог), Юрий Бондаренко (фонд "Возвращение"), Александр Тутушкин (аналитик), Сергей Туранов (Агентство экономических новостей), Шод Муладжанов ("Московская правда"), Юрий Якутин ("Экономика и жизнь") и др.

<...>

Отказ ЦБ РФ поддержать законопроект о расширении полномочий **Внешэкономбанка (ВЭБ)** привел к снижению рейтинга его председателя **Сергея Горькова**. Они, в частности, позволили бы Внешэкономбанку выдавать банковские гарантии и привлекать депозиты юридических лиц, контролируемых участвующими в его проектах компаниями. Опасения ЦБ РФ связаны с тем, что реализация законопроекта делает ВЭБ участником процесса денежной эмиссии, что может привести к неконтролируемому Центробанком росту денежной массы.

Лоббисты - "первые лица"

№	ФИО	В I квартале 2017 г.	В IV квартале 2016 г.
Очень сильная эффективность			
1	Миллер АБ. ("Газпром")	4,51	4,43
...
10	Савельев В. Г. (Аэрофлот")	4	4,02
Сильная эффективность			
11	Токарев Н.П. ("Транснефть")	3,97	3,95
...
19	Горьков С.Н. (Внешэкономбанк)	3,58	3,65
...
25	Евтушенков В.П. (АФК "Система")	3,45	3,42

http://www.ng.ru/ideas/2017-04-27/5_6983_lobbi.html

ГРУППА ВНЕШЭКОНОМБАНКА:



РИА Новости, 26 апреля 2017

ДЛЯ ПОЛУЧАТЕЛЕЙ "ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО ГЕКТАРА" СТАРТОВАЛО ЛЬГОТНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

Фонд развития Дальнего Востока (ФРДВ) совместно с "Почта Банком" запустили льготное кредитование для получателей "дальневосточного гектара", сообщает Минвостокразвития РФ.

Отмечается, что заявки на кредит принимаются и рассматриваются в режиме онлайн на сайтах "Почта банка", ФРДВ, Агентства по развитию человеческого капитала (АРЧК).

"До конца года ФРДВ и "Почта Банк" направят на льготное кредитование граждан, получивших в безвозмездное пользование участки на Дальнем Востоке, до 3 миллиардов рублей. Ставка по кредитам - 8,5-10,5% годовых и зависит от результатов скоринговой оценки заемщика. Сумма кредита - от 3 до 600 тысяч рублей. Сроки кредитования - от 6 до 60 месяцев. Кредиты доступны гражданам, которые подали заявку на гектар на сайте НаДальнийВосток.рф и уже получили номер земельного участка или оформили договор безвозмездного пользования", - говорится в сообщении.

После одобрения заявки "Почта Банком" в течение 30 календарных дней гражданин может обратиться в магазины-партнеры банка и выбрать любые товары в рамках лимита. Все расчеты проводятся в безналичной форме.

В проекте участвуют магазины оборудования, электроинструмента, автотехники, строительных материалов (кирпич, пено- и газоблоки, окна, двери). Также к программе льготного кредитования уже присоединились компании, оказывающие услуги по строительству домов. Ассортимент товаров и перечень поставщиков указаны на официальном сайте программы и будут расширяться. "Почта Банк" ведет переговоры с несколькими десятками компаний из разных регионов Дальнего Востока.

"В качестве партнеров программы мы привлекли уже более 100 торговых точек на Дальнем Востоке - от крупных розничных сетей до небольших ИП. Программа полезна не только для активных людей, получивших дальневосточный гектар, но и для самих дальневосточных предпринимателей, которые получили всероссийскую площадку для маркетинга своих товаров и возможность для расширения бизнеса", - говорит генеральный директор ФРДВ **Алексей Чекунков**.

Первого февраля стартовал третий этап реализации закона о "дальневосточном гектаре", по которому любой россиянин может стать обладателем участка земли на Дальнем Востоке. Согласно закону, вступившему в силу 1 июня 2016 года, россияне смогут один раз безвозмездно получить гектар земли в ДФО. Участок предоставляется на 5 лет, он должен быть свободен от прав третьих лиц и находиться в свободном обороте. Через 5 лет при условии освоения земли ее можно будет арендовать или получить в собственность.

<https://ria.ru/society/20170426/1493126919.html>

Нефтегазовая вертикаль, 26 апреля 2017

ГК "ТИТАН" ЗАКЛЮЧИЛА СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОГЛАШЕНИЕ ПО РАЗВИТИЮ НЕФТЕХИМИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

На Красноярском экономическом форуме председатель Совета директоров АО "ГК "Титан" Михаил Сутягинский подписал соглашения о сотрудничестве в рамках инвестиционной деятельности с Агентством по технологическому развитию, **ОАО "Федеральный центр проектного финансирования" (дочерняя структура Внешэкономбанка)** и ООО "ТОНАП-Венчур".

В соответствии с документами стороны намереваются взаимодействовать в целях реализации на территории Омской области инвестиционных проектов, способствующих повышению уровня социально-экономического развития региона. В частности, предполагается создание новых конкурентоспособных производств, а также модернизация уже существующих предприятий, входящих в состав агробиотехнологического и нефтехимического промышленных кластеров, созданных в Омской области в 2016 году по инициативе губернатора региона Виктора Назарова.

Агентство по технологическому развитию взяло на себя обязательства по привлечению стратегических партнеров для локализации технологических

решений на предприятиях ГК "Титан". Соглашение также предусматривает и организацию финансирования для предприятий группы со стороны инвесторов.

Дочерняя компания Внешэкономбанка **ОАО "Федеральный центр проектного финансирования"** планирует уделить особое внимание инвестиционным проектам в области нефтехимии - в том числе создании частного промышленного технопарка на территории региона, а также развитию производств, связанных с дальнейшей переработкой полипропилена.

Ряд предприятий ГК "Титан" входят в состав промышленных кластеров Омской области - Агробиотехнологического (Омский биокластер) и Нефтехимического (Омский НПК). Только в планах последнего - привлечь десятки млрд рублей в строительство новых предприятий, реконструкцию и модернизацию производств. Активно рассматривается вопрос инвестирования и в проекты Омского биокластера.

http://www.ngv.ru/news/gk_titan_zaklyuchila_strategicheskoe_soglashenie_po_razvitiyu_neftekhimicheskogo_klastera_omskoy_obl/



Bankir.ru, Москва, 26 апреля 2017

КИРИЛЛ ЗВЕРЖАНСКИЙ НАЗНАЧЕН ФИНДИРЕКТОРОМ СВЯЗЬ-БАНКА

Он также возглавит службу казначейства кредитной организации

Финансовым директором - руководителем службы казначейства Связь-Банка (группа Внешэкономбанка) назначен **Кирилл Звержанский**. Совмещая эти две должности, он будет курировать планово-экономическую деятельность банка и казначейские операции.

Как говорится в сообщении кредитной организации, Звержанский имеет богатый опыт работы в банковской сфере более 20 лет. Из них более шести лет проработал на различных позициях в Газпромбанке по направлениям кредитования, межбанковского кредитования, казначейства.

С 2003 по 2006 годы Звержанский занимал посты начальника отдела дилинга управления казначейских операций, затем начальника управления казначейских операций в Национальном залоговом банке. В Связь-Банке с 2006 года прошел путь от заместителя начальника управления операций на денежном рынке департамента казначейства до руководителя службы казначейства.

<http://bankir.ru/novosti/20170426/kirill-zverzhanskii-naznachen-findirektorom-svyaz-banka-10126838/>

РИА Новости, 26 апреля 2017

СВЯЗЬ-БАНК ВЫСТУПИЛ В СУДЕ ПРОТИВ МИРОВОГО СОГЛАШЕНИЯ ИК "ТРАНССТРОЙ" С КРЕДИТОРАМИ

Представитель **Связь-банка** (контролируется Внешэкономбанком) в арбитражном суде Москвы выступил против мирового соглашения **ЗАО "Инжиниринговая корпорация "Трансстрой"**, входящего в крупный российский строительный холдинг "Трансстрой", с кредиторами в деле о банкротстве стройкомпании, передает корреспондент РИА Новости из зала суда.

Представитель временного управляющего Эмина Мацаева в среду попросил суд отложить рассмотрение дела о банкротстве по существу, поскольку на 27 апреля назначено первое собрание кредиторов, на котором должно быть принято мировое соглашение должника с большинством кредиторов. Представитель Мацаева сообщил, что на данный момент в реестр требований ИК "Трансстрой" включены требования на 19,8 миллиарда рублей.

Представитель Связь-банка заявил, что, по мнению этого кредитора, восстановление платежеспособности должника невозможно и попросил суд перейти к конкурсному производству. По словам представителя банка, реальная кредиторская задолженность оценивается в 33 миллиарда рублей, имеющуюся дебиторскую задолженность в размере 15 миллиардов рублей взыскать затруднительно, подготовленное мировое соглашение одобрили лишь 54% кредиторов. Он также заявил, что компании трудно будет рассчитывать на восстановление репутации и получение крупных госконтрактов, так как она внесена в реестр недобросовестных поставщиков.

Представитель ИК "Трансстрой" заявил, что большинство кредиторов понимает, что имущества для погашения долгов у компании мало, поэтому целесообразней дать ей возможность продолжить строительную деятельность, за счет которой она рассчитается с долгами. Он уточнил, что мировое соглашение рассчитано до 30 сентября 2019 года. Суд отложил рассмотрение дела на 27 июня.

Процедура наблюдения была введена в ИК "Трансстрой" в мае 2015 года по заявлению ООО "Фонд инвестиционных программ", долг перед которым составлял 3 миллиона рублей. ИК "Трансстрой" является крупным подрядчиком Росморпорта, Росжелдора, Росавиации, Минобороны по реализации важных инфраструктурных проектов. В частности, компания выступала одним из исполнителей госконтракта на строительство третьей взлетно-посадочной полосы в аэропорту "Шереметьево". Арбитраж Москвы в октябре 2015 года по заявлению московского ООО "МБ-Сервис" ввел наблюдение в другой структуре холдинга "Трансстрой" - ОАО "Корпорация "Трансстрой".

БИЗНЕС:



Интерфакс, 26.04.2017

МЕЧЕЛ: ПЕРЕГОВОРЫ С СИНДИКАТОМ ПО РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ДОЛГА ИДУТ СЛОЖНО - СЕО МЕЧЕЛА

"Мечел" в среду отчитался о финансовых результатах 2016 года: EBITDA компании выросла на 45% - до 66,2 млрд рублей, чистая прибыль, зафиксированная впервые с 2011 года, составила 7,1 млрд рублей.

Рост финансовых показателей в 2016 году, сохраняющаяся позитивная конъюнктура рынка коксующегося угля и надежды на закрытие мощностей в Китае позволяют "Мечелу" не отвергать с порога даже идею выплаты дивидендов за прошлый год. Хотя, как заверил глава "Мечела" Олег Коржов, весь дополнительный денежный поток компания по-прежнему будет направлять кредиторам, которые ждут снижения leverage минимум до 4х с нынешних 6,6х.

О том, как компания планирует прожить этот год и чего ждет от рынка, а также о сложностях переговоров с иностранными кредиторами О.Коржов рассказал в интервью "Интерфаксу".

- Как вы оцениваете результаты работы "Мечела" в 2016 году? Ценовая конъюнктура во второй половине года была благоприятной, как это отразилось на EBITDA и уровне долговой нагрузки компании?

- Предыдущий год у нас проходил под знаком значительного колебания цен, но мы закончили его с лучшими показателями за последние пять лет. При этом год был зигзагообразным. Второй квартал нам дал хорошее увеличение цен на металлы, и мы получили приличную маржу от реализации продукции нашего металлургического дивизиона. В конце второго квартала цены начали снижаться, но здесь подоспел уголь. Те цены на уголь, которые установились во второй половине года, дали нам возможность очень хорошо отработать в третьем и четвертом кварталах. Цены были рекордные за последние несколько лет. Поэтому, безусловно, это не могло не сказаться на наших финансовых результатах.

Все это в совокупности дало нам возможность очень хорошо отработать в прошлом году, наша выручка составила 276 млрд рублей и более 7 млрд рублей чистой прибыли. EBITDA составила 66 млрд рублей, рентабельность по EBITDA 24%. В результате этого мы закрываем год в соотношении чистого долга к EBITDA 6,6х.

Для нас эти показатели являются рекордными за последние несколько лет, с 2007-2011 годов мы не добивались таких результатов, поэтому, безусловно, это дало нам возможность позитивно смотреть и на 2017 год.

Отдельно хотел бы отметить, что мы весь прошлый год выполняли все наши обязательства по реструктуризации, платили по графику. Это для нас важный момент, многие не верили, что после подписания мы сможем исполнять условия новых соглашений.

В прошлом году мы продолжили раскручивать наши основные инвестиционные проекты. Мы вышли на объемы производства на рельсобалочном стане на уровне более полумиллиона тонн, это примерно 50% от проектной загрузки стана. Из этого объема 307 тыс. тонн - рельсовая продукция, из них 270 тыс. тонн мы отгрузили РЖД. Рельсы для нас наиболее интересная продукция, так как, начав поставлять РЖД, мы получили стабильного партнера с понятными объемами. Мы усиленно занимались восстановлением горнотранспортной техники, так как до этого долгое время не имели возможности в полной мере выделять необходимые для этого средства, поэтому для нас в 2016 году это была одна из первоочередных задач. А с учетом сложившейся во втором полугодии конъюнктуры рынка угля стало очевидно, что надо срочно увеличивать объемы производства.

- Поговорим про текущий год. Рынок коксующегося угля выглядит позитивно, цены растут. По вашим прогнозам, как долго этот позитив может продлиться и как это отразится на результатах "Мечела" за первое полугодие?

- Первый квартал начался, с одной стороны, несколько не так, как мы ожидали. Цены пошли вниз раньше, чем мы прогнозировали, но, тем не менее, мы успели законтрактоваться по достаточно хорошим спотовым ценам, плюс мы поставляли по годовым контрактам, цена по ним привязана к квартальному бенчмарку, который на первый квартал был установлен на уровне \$285/т. При этом индексы спотовых цен падали до \$150-160/т. Но за счет длинных контрактов мы первый квартал отработали хорошо.

Плюс недавний циклон "Дебби" в Австралии придал нам позитивный настрой, потому что цены пошли вверх. Но по факту основные покупатели металлургического угля - корейцы и японцы - приостановили переговоры на второй квартал по бенчмарку до урегулирования ситуации. Поэтому цены на второй квартал не определены.

По-хорошему, по этим ценам, которые все видели, выше \$300/т, сделок во втором квартале не было. Реальная контрактация шла на более низком уровне, но, тем не менее, мы все равно успели эффект от этой ситуации получить.

На сегодняшний день из четырех основных железных дорог в Австралии три восстановлены. Четвертая, наиболее крупная железная дорога, по ней перевозят половину экспортного угля Квинсленда, запустилась только сегодня. Но все они запущены с ограничениями, поэтому, в любом случае, определенный дефицит угля будет сохраняться. Кроме того, из-за циклона на угольном рынке сформировался дефицит порядка 21 млн тонн угля.

Для сравнения, когда в 2011 году был знаменитый тайфун "Яси", потери по объему добычи были сопоставимы. Тот случай привел к достаточно серьезному росту цен в среднесрочном периоде. Поэтому в нашем понимании наличие дефицита во втором квартале плюс снижение запасов угля в Китае должно отразиться на ценах.

- Какие задачи ставит компания на этот год, в какие проекты вы будете вкладывать?

- Основной упор мы будем делать на дальнейшую раскрутку рельсобалочного стана. Если в 2016 году мы произвели 517 тыс. тонн, на этот год планируем

порядка 700 тыс. тонн, из которых около 400 тыс. тонн придется на рельсовую продукцию и около 300 тыс. тонн будет балка. В этом году мы закончили сертификацию нашей балочной продукции для европейского рынка и занимаемся сертификацией рельсовой продукции, чтобы выйти на рынок Европы. Кроме того, мы планируем освоить в этом году производство рельсов для скоростного и совмещенного движения. Это будет другая ниша, другой вид продукции, другая рентабельность и цены.

По угольной теме мы понимаем, что основное развитие событий продолжает зависеть от Китая. В последние годы Китай сокращал импорт угля за счет интенсивного развития собственной промышленности, но принятие ряда программ по закрытию неэффективных мощностей приводит к тому, что баланс рынка в Китае начинает меняться. Они объявили о закрытии 800 млн тонн неэффективных мощностей до 2020 года, при этом 290 млн тонн уже закрыли в прошлом году, в этом году должны еще на 150 млн тонн мощностей вывести. Я думаю, что в ближайшее время будет некое переосмысление, как все это будет происходить, но в любом случае, в нашем понимании снижение объемов добычи внутри Китая, увеличение импорта в этой стране все равно должно позитивно сказаться на ценовой конъюнктуре и даст нам возможность получить более комфортные цены.

Исходя из этого, мы свою задачу видим в увеличении объемов добычи. При этом горное дело достаточно инертное, мы не можем быстро вложить деньги и быстро получить их обратно, поэтому основные усилия мы направим на восстановление существующей техники и приобретение новой, чтобы уже в 2018 году увеличить объемы производства.

Безусловно, мы планируем рост добычи и на нашем Эльгинском месторождении. Если в прошлом году мы добыли там 3,7 млн тонн, то на этот год мы уже запланировали 4,5 млн тонн. В 2018 году планируем выйти на объем производства порядка 5,2 млн тонн.

- Видит ли "Мечел" возможности нарастить поставки в Китай, позволяет ли инфраструктура это сделать?

- Для всех производителей угля в РФ рынок, ориентированный на страны АТР, является одним из ключевых. Всего из порядка 140 млн тонн экспортного угля, который был реализован в 2016 году, порядка 80 млн тонн были направлены на восток. Наша компания в 2015 году реализовала в Китай порядка 4,7 млн тонн, в 2016 году уже 5 млн тонн угля. Вообще у нас в 2016 году доля экспорта в общей реализации на третьих лиц составила 74%. При этом из экспортного угля порядка 30% - это Китай, порядка 25% - Корея, 20% - Япония, 10-13% - Европа, интересные для нас рынки - Вьетнам, Индонезия, Малайзия, Индия - где-то еще 5-6%.

С точки зрения логистики у нашей компании, безусловно, есть преимущество. У нас в основном на экспорт идут именно якутские угли, для которых логистика достаточно короткая - 2 тыс. километров и мы уже находимся на Дальнем Востоке, остальным приходится везти с Южного Кузбасса, и это основная проблема для перевозчиков и для продавцов.

Во-вторых, у нас все-таки есть свои перевалочные мощности - порт Посъет, а также есть порт Ванино, с которым у нас соглашение о перевалке всех необходимых нам объемов. Так что мы не видим больших проблем по продаже

в страны АТР. Очень показателен был в этом плане четвертый квартал. При увеличении цен на мировых рынках и падении спроса на внутреннем рынке все производители переориентировались на восточное направление. И мы тоже практически все объемы развернули на экспорт - и все, что мы хотели продать на восток, мы все продали.

- Сколько вы планируете продать в Китай в этом году?

- Все будет зависеть от конъюнктуры рынка. Мы в этом плане достаточно гибко вели себя в третьем-четвертом квартале: переориентировались на экспорт, когда поняли, что цены начинают расти. Сегодня порядка 50% мы продаем по длинным контрактам, порядка 50% - на споте. Это дает нам возможность быть гибкими: если контрактные цены растут, внутренние цены становятся менее интересны, тогда мы увеличиваем экспортные поставки на споте, и наоборот. Поэтому цифры в этом году вряд ли будут другие, мы сохраняем объемы добычи, соответственно, на Китай, скорее всего, пойдет порядка 5-5,5 млн тонн.

- Что касается Эльгинского проекта: в конце прошлого года вы подписали меморандум о поставке угля с китайцами, что предполагает этот документ?

- Это рамочный контракт на поставку продукции с угольных предприятий "Мечела", включая и эльгинский уголь. Проблема в том, что если уголь нерюнгринский всем известен, это своего рода бренд, то эльгинские угли на сегодняшний день рынку неизвестны. У нас пока нет большой необходимости продавать этот уголь на экспорт, потому что мы сейчас обеспечиваем им, прежде всего, собственное потребление. Сейчас у нас стоит задача начинать приучать к нашему эльгинскому углю потребителей, в том числе и китайских, которые уже изъявили желание его посмотреть и попробовать в производстве.

- Что касается развития Эльгинского проекта, на какой стадии находятся переговоры с ВЭБом по финансированию? Руководство ВЭБа говорило, что сделка должна быть трансформирована, о какой новой структуре финансирования может идти речь?

- С **ВЭБом** у нас переговоры состоят из двух процессов. Первое - мы должны урегулировать долг по кредиту на \$167 млн. На сегодняшний день мы провели серию переговоров с **ВЭБом**, нашли понимание, как этот долг может быть реструктурирован.

По Эльге основная проблема была в том, что мы пытались ту кредитную линию, которая была подписана ранее, на \$2,5 млрд, реанимировать и запустить. Но ситуация по самому активу поменялась по многим причинам: конъюнктура рынка стала другой, поменялись собственники - 49% владеет Газпромбанк. Плюс у нас пока не решен вопрос по железной дороге. А проектное финансирование на \$2,5 млрд предусматривало все - и достройку дороги, и возведение обогатительных мощностей. Поэтому, когда мы пытались в новых условиях реанимировать старую кредитную линию, мы получали недопонимание от всех сторон.

В итоге мы пошли двумя путями. Кредит на \$167 млн реструктурируем, сейчас готовим ряд документов для **ВЭБа**, и они будут выносить сделку на одобрение набсовета. По остальным вопросам мы встречались с **ВЭБом**, у них остается желание и возможность инвестировать в инфраструктуру Эльгинского проекта и

его развитие. Но для этого нам надо сделать определенную перезагрузку. Нам надо синхронизировать вопрос с железной дорогой, строительство обогатительных мощностей и мощностей по добыче. Пока для нас железная дорога является краеугольным камнем.

По самому разрезу у нас есть проекты, пройдена Главгосэкспертиза, есть абсолютное понимание профиля объекта, геологии, какую технику можем купить, какую обогатительную фабрику поставить. У нас три этапа строительства обогатительных мощностей - по 9 млн тонн каждый. Комай, обогащай, главное - вывозить.

Поэтому с **ВЭБом** у нас рабочая обстановка. Они готовы с нами общаться, готовы рассматривать вопрос финансирования.

- Какой вариант передачи РЖД ветки до Эльги рассматривается в настоящее время как приоритетный? Продолжает ли обсуждаться вариант концессии, о котором ранее говорили РЖД? Как может быть структурирована эта сделка?

- Изначально основным нашим желанием было эту дорогу продать РЖД. Это дало бы нам возможность погасить часть долга на ее строительство и, может быть, какую-то часть денег направить на инвестиции в сам Эльгинский проект.

Мы понимаем ситуацию в РЖД. Сумма достаточно большая для них, с ликвидностью сейчас у всех проблемы.

Поэтому сегодня одним из основных вариантов является договор концессии. Мы проводим переговоры, в них участвуют РЖД, Газпромбанк, мы и ряд консультантов, кто реализовывали до этого различные концессионные проекты. Есть варианты по самой концессии. Переговоры проходят динамично, и мы очень рассчитываем, что в неотдаленном будущем найдем вариант решения. Все участники процесса в этом заинтересованы, так как в таком случае финансирование будет привлекаться специальной проектной компанией и оно не будет увеличивать долговую нагрузку инвесторов.

- Возможно, что решение будет уже в этом году?

- Конечно. Пока мы общую концепцию не согласовали, но самое главное, что есть понимание РЖД о необходимости идти в этом направлении. Мне сложно говорить про детали. Надеемся, что в ближайшее время найдем компромиссный вариант.

Проект дорогой, требующий дополнительных капитальных вложений, и что самое важное - прописывая концессионные обязательства по этой железной дороге, мы должны прописать определенные объемы, которые должны будем возить. Нам, чтобы подписаться под объемами перевозки, важно понимать, где мы возьмем деньги на увеличение этих мощностей? Поэтому задача многоходовая, но мы понимаем все вопросы и проблемы, которые есть, и надеемся, что в конечной точке все вместе сойдемся и будем реализовывать этот проект.

*- То есть переговоры с **ВЭБом** можно будет активизировать только после того, как у вас будет понимание по концессии?*

- Если коротко, то да. **ВЭБ** пока ждет, какое будет решение по железной дороге.

- Давайте поговорим про финансовое положение компании. Соотношение чистого долга к EBITDA составило 6,6х на конец прошлого года, каков целевой показатель на этот год? Сколько "Мечел" должен будет вернуть кредиторам в этом году? Изучаете ли вы варианты рефинансирования долга или будете его гасить?

- Как я уже сказал, у нас подписаны договоры реструктуризации на 70% долга, остался нереструктурированным только синдикат и кредит ВЭБа. Все наши обязательства по реструктуризации мы выполняем в полном объеме. По этому году мы планируем, что объемы наших финансовых обязательств составят порядка 60-65 млрд рублей, сюда входят и лизинговые платежи, и проценты, и тело долга, и публичный долг.

Если говорить про соотношение чистого долга к EBITDA, то по итогам года хотелось бы выйти на уровень 5-5,5х.

Если конъюнктура рынка позволит нам получить дополнительный денежный поток, то мы его направим на дополнительное погашение перед банками. Это прописано и в кредитных соглашениях с банками, и есть у нас в головах, потому что мы действительно хотим снизить нашу долговую нагрузку, которая на сегодняшний день для нас тяжелая.

- Когда компания рассчитывает завершить реструктуризацию долга с иностранными кредиторами?

- Мы изначально предполагали, что на синдикат будем выходить, только когда полностью договоримся с госбанками. Сегодня у нас проходят переговоры, в мае мы будем в очередной раз разговаривать по теме реструктуризации, но пока процесс идет достаточно сложно. Тем не менее, мы исходим из того, что хотим реструктурировать долг синдиката на условиях не хуже и не лучше, а на аналогичных реструктуризации с госбанками. Но здесь у нас есть определенные противоречия, потому что сам синдикат хотел бы более хорошие условия. Безусловно, это не устраивает банки с госучастием, поэтому здесь нам надо найти какой-то совместный компромисс.

Сроки назвать сложно, с синдикатом непросто договариваться. К сожалению, достаточно сложная конструкция у синдиката, так что без большинства, 75%, мы не можем решить этот вопрос.

- На каких условиях реструктурирован долг с госбанками?

- Ключевая ставка ЦБ + 1,5%. Отсрочка начала погашения долга до апреля 2020 года, потом гасим в течение трех лет и 8,75%, которые нам начисляются по этой ставке, мы платим, а все остальное капитализируется и будет платиться вместе с общим долгом. Эти 8,75%, которые мы платим сейчас, привязаны к соотношению чистого долга к EBITDA. То есть при одном соотношении мы платим 8,75%, а если мы начинаем зарабатывать денег больше, соотношение долг к EBITDA снижается, мы начинаем увеличивать наши процентные платежи. Основные условия такие.

- Иностранные банки в ходе реструктуризации поднимают вопрос о переоценке залогов?

- Банки хотят, чтобы мы дали дополнительное обеспечение под эти кредиты, но здесь у нас есть определенные возражения. Все будет зависеть от условий, желание такое у них есть.

- *"Мечел" в 2016 году впервые за долгое время показал чистую прибыль. Обсуждается ли выплата дивидендов на "префы" за прошлый год?*

- Вопрос сложный. В соответствии с уставом "Мечела", размер дивиденда на привилегированные акции составляет 20% от чистой прибыли по данным годовой консолидированной отчетности по МСФО. Будем направлять или нет, пока для нас не совсем понятно, это зависит от нескольких факторов.

Во-первых, это должно одобрить собрание акционеров. С одной стороны, безусловно, дивиденды положительно скажутся на котировках компании, с другой стороны, мы понимаем, что компания находится пока еще в недостаточно стабильном финансовом положении, рынки продолжают оставаться волатильными, поэтому говорить про итоги 2017 года можно, но с определенными ограничениями. Поэтому, с одной стороны, неплохо было бы нашим акционерам эти деньги отдать, с другой стороны мы понимаем, что отдавая их, мы снижаем возможность финансировать нашу операционную деятельность и сокращать долговую нагрузку.

Во-вторых, у нас есть ограничения по выплате дивидендов по условиям соглашений с кредиторами. Поэтому мы не можем их выплачивать, не получив согласие банков. И здесь, с одной стороны, банку должно быть интересно, что стоимость компании увеличится. С другой стороны, банки настроены на то, чтобы мы им заплатили деньги сегодня и сейчас. В любом случае это будет разговор с банками, этот процесс нам еще предстоит. У нас есть определенное время для того, чтобы обратиться к банкам за согласованием выплаты дивидендов и вынести данный вопрос на собрание акционеров. Поэтому пока у нас нет ответа на этот вопрос.

- *"Мечел" зарегистрировал программу биржевых облигаций - планируете ли выходить на рынок в этом году?*

- Нет. Мы это сделали, чтобы иметь возможность оперативно в случае необходимости воспользоваться этим инструментом. Пока у нас таких планов нет.

- *То есть пока основной акцент компания делает на погашение долга, говорить о реструктуризации кредитного портфеля рано?*

- Наша задача - завершить реструктуризацию оставшегося долга, добиться того, чтобы был понятный денежный поток, сократить соотношение чистого долга к EBITDA до уровня, при котором банки могут быть заинтересованы в том, чтобы выдавать нам деньги. В перспективе, безусловно, у нас есть желание после стабилизации существующего кредитного портфеля попытаться найти и привлечь деньги, которые бы нам оптимизировали его структуру. Мы будем пытаться найти инвесторов и кредиторов, которые бы дали нам деньги под более низкие проценты. Это наш второй этап, но пока про дальнейшую реструктуризацию сложно говорить.

- *На каком уровне вы видите долговую нагрузку, которая позволит более комфортно разговаривать с банками?*

- Банки от нас ждут, я думаю, минимум 4х чистый долг к EBITDA. Но мы в любом случае будем выходить и пытаться оптимизировать кредитный портфель. Просто мы понимаем, что при определенном уровне долговой

нагрузки рефинансировать задолженность будет легче - мы для себя этот порог видим как 4х.

Также по теме:

<http://ru.reuters.com/article/businessNews/idRUKBN17S26D-ORUBS>



Rusbonds.ru, 26 апреля 2017

РОСТЕЛЕКОМ РАЗМЕСТИЛ БОНДЫ ОБЪЕМОМ 10 МЛРД РУБЛЕЙ

ПАО "Ростелеком" завершило размещение облигаций серии 001P-02R объемом 10 млрд рублей, говорится в сообщении эмитента.

Сбор заявок на облигации прошел 19 апреля. Во время премаркетинга "Ростелеком" ориентировал инвесторов на диапазон ставки 1-го купона на уровне 8,8-8,95% годовых, в ходе book building ориентир дважды снижался и в финале составил 8,65% годовых.

Ставка 1-го купона установлена в размере 8,65% годовых. Ставки 2-10-го купонов приравнены к ставке 1-го купона. Объявлена 5-летняя оферта.

Срок обращения бумаг - 10 лет, номинал - 1 тыс. рублей. По выпуску предусмотрена выплата полугодовых купонов.

Организаторами размещения выступили Sberbank CIB, Газпромбанк (MOEX: GZPR), "ВТБ Капитал" и Росбанк (MOEX: ROSB).

Мосбиржа 21 апреля зарегистрировала данный выпуск под номером 4B02-02-00124-A-001P.

В предыдущий раз "Ростелеком" разместил облигации в сентябре 2016 года, выпустив бонды серии 001P-01R объемом 15 млрд рублей со ставкой 1-го купона на уровне 9,2% годовых.

В декабре 2015 года "Московская биржа" зарегистрировала две программы биржевых облигаций "Ростелекома" общим объемом 300 млрд рублей. Объем первой программы составляет 100 млрд рублей, второй программы - 200 млрд рублей. Максимальный срок обращения биржевых облигаций, размещаемых в рамках первой программы, составит 30 лет, а размещаемых в рамках второй программы - 10 лет. Срок действия двух программ - бессрочный.

В рамках программы на 200 млрд рублей планируется выпускать бумаги более простой структуры, не предполагающей call-опционы и put-опционы, тогда как программа на 100 млрд рублей предполагает в том числе возможность выпуска бумаг с call-опционами и put-опционами.

В настоящее время в обращении также находятся 3 биржевых выпуска компании на 25 млрд рублей и 5 классических выпусков на 40 млрд рублей.

"Ростелеком" - крупнейший в России оператор фиксированной связи. Компания контролируется государством. Росимущество владеет 48,71% обыкновенных акций и 45,04% уставного капитала оператора, **Внешэкономбанк - 4,29%** и 3,96% соответственно. Остальные акции принадлежат дочернему "Мобителю".

<http://rusbonds.ru/nwsinf.asp?id=4517883>

РАЗНОЕ:



ИНФОРМАЦИОННОЕ
АГЕНТСТВО РОССИИ

ТАСС, 26 апреля 2017

В ТАТАРСТАНЕ СОЗДАЮТ НОВУЮ АВТОНОМНУЮ СТРУКТУРУ ДЛЯ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА

Банки, работающие по законам шариата, не могут выдавать классические займы под проценты из-за запрета на ростовщичество

Новая автономная структура для партнерского банкинга, основанного на канонах шариата, создается в Казани, сообщила ТАСС руководитель Агентства инвестиционного развития Татарстана **Талия Минуллина**.

Ранее Центр партнерского банкинга, пилотный проект в рамках дорожной карты Банка России по развитию в стране исламских финансов, был создан на базе местного Татагропромбанка, но у того в апреле была отозвана лицензия. Новыми партнерами, как предполагается, станут федеральные банки, однако Минуллина не уточнила, какие именно.

"Я уже сейчас могу сказать, что это будет новая автономная структура, которая не будет связана с предыдущим Центром. Мы будем рассматривать партнерство с некоторыми федеральными банками в этом проекте, однозначно", - сказала Минуллина.

Она отметила, что уже сейчас крупные федеральные банки в этой работе крайне заинтересованы: "Исламские финансы мы в Татарстане воспринимаем как инструмент возможной диверсификации финансовых продуктов, поэтому сначала хотели бы создать так называемые партнерские окна. Сейчас уже в этой работе крайне заинтересованы крупные наши банки (Сбербанк, **Внешэкономбанк**, Газпромбанк)", - отметила она.

По словам Минуллиной, уже есть концепция нового центра. "Есть идея, есть даже команда, которая подбирается, можно сказать, по крупицам - это наши друзья из Азербайджана, которые успешно развивают партнерский бандинг, из Казахстана, федеральные наши коллеги. Всех вместе собираем здесь, и думаем, что этот сложный и амбициозный проект у нас получится. В этом году планируем активизироваться", - сказала она.

Минуллина уточнила, что на опыте работы прошлого Центра партнерского банкинга в Казани стало понятно, что это направление имеет большие перспективы. У центра появилось около 500 клиентов с момента открытия (то есть, с марта прошлого года), в основном - верующие мусульмане.

Отделить исламские активы

Ранее директор Российского центра исламской экономики и финансов при Российском исламском институте Искандер Исхаков говорил, что возможности для развития исламского банкинга в Татарстане есть.

"Единственное, я считаю, рановато говорить о создании полноценного исламского банка, надо начинать с малого, продуктов определенных, и уже

постепенно, наращивая объемы, перечни услуг можно будет говорить о создании полноценного исламского банкинга", - отмечал он.

Советник по исламской экономике и финансам Совета муфтиев России, исполнительный секретарь Российской ассоциации экспертов по исламскому финансированию Мадина Калимуллина подчеркивает, что исламские финансы не должны базироваться на активах существующих банков, у которых вполне возможно есть какие-то проблемы: нехватка ликвидности, нарушения и так далее.

"Необходимо сначала выделить активы в отдельную структуру, или отдельный филиал, или корсчет и уже только с данными активами проводить операции исламского финансирования", - сказала она ТАСС.

Собеседница привела в пример финансовый дом "Амаль", работающий с 2010 года, основные активы которого не связаны с банком-партнером. "У них никаких рискованных операций, никаких производных финансовых инструментов, никаких облигаций. Когда у них возникла проблема с Булгар Банком - банком-партнером - они просто заключили договор с другим учреждением. И таким образом проблемы, которые возникли у банка, опять же не связанные с деятельностью исламского финансового дома, они их не коснулись", - пояснила эксперт.

В Татарстане пробуют себя в направлении исламских финансов и другие банки. Ак Барс Банк работает в этом направлении самостоятельно без привлечения ресурсов других банков.

"В 2011 и 2013 годах банком были реализованы первые в СНГ сделки в рамках исламской синдикации в сегменте крупного бизнеса. Банк обладает необходимой экспертизой в работе экспертных групп и комиссий по разработке возможностей для продуктов партнерского банкинга", - отметили ТАСС в пресс-службе кредитной организации.

Там добавили, что сейчас в линейке Ак Барс Банка отсутствуют продукты исламского финансирования для физических и юридических лиц. "Банк внимательно отслеживает клиентские запросы и будет готов предоставить данный сервис по мере возникновения реального спроса среди клиентов", - добавили в пресс-службе.

Исламские финансы и кризис банков в Татарстане

Банки, работающие по законам шариата, не могут выдавать классические займы под проценты из-за запрета на ростовщичество. Они используют другие формы: финансирование на принципах продажи в рассрочку, лизинга, долевого финансирования.

Центр партнерского банкинга был филиалом Татагропромбанка, который занимал 400-е место по величине активов в РФ, согласно данным отчетности на 1 марта 2017 года. Он стал четвертым банком в Татарстане, у которого ЦБ отозвал лицензию в этом году. До этого, 3 марта, регулятор отозвал лицензии на осуществление банковских операций у Татфондбанка, Интехбанка и Анкор банка. По величине активов Татфондбанк на 1 февраля 2017 года занимал 42-е место в банковской системе РФ; Интехбанк занимает 138-е место, Анкор банк - 231-е.

<http://tass.ru/ekonomika/4211354>



Интерфакс, 26.04.2017

ВТБ ПОКА НЕ ОЧЕНЬ УСТРАИВАЮТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ О ПОКУПКЕ ЕГО УКРАИНСКОЙ "ДОЧКИ"

ВТБ пока не очень устраивают поступившие предложения о покупке его украинской "дочки", сообщил журналистам первый зампред ВТБ **Василий Титов**.

"У нас есть ряд предложений, они нас не очень устраивают, мы работаем над этими предложениями. Для нас принципиальны две вещи. Первое - мы ни в коей мере не хотели бы навредить бизнесу и клиентам, которые нам доверяют, поэтому никаких резких движений, хлопанья дверью, криков "все, спасибо, мы пошли" не будет. Мы учитываем те реалии, которые сложились сегодня в Украине, они не комфортны для работы. Они вынуждают нас думать о выходе оттуда, но выходить мы будем цивилизованно", - заявил В.Титов.

Глава ВТБ **Андрей Костин** в свою очередь, выступая на годовом собрании акционеров, отметил, что то, как будет уходить с украинского рынка ВТБ, будет зависеть от того, какие возможности у банка будут.

"Из-за известных событий мы понесли там (на Украине - прим. ИФ) существенные потери. Хотя иногда бывает в интернете пишут, что мы поддерживаем кого-то и прочее, ерунда это, безусловно, потому что наша единственная задача всегда была на Украине - минимизировать наши убытки, максимально вернуть выданные деньги и, фактически, "заморозить" нашу деятельность там. Но, к сожалению, как вы знаете, украинские власти пошли на обострение ситуации здесь и в прошлом месяце ввели ограничительные меры против российских банков с государственным участием, ввели новые санкции, которые, по существу, делают сейчас необходимым для нас уход с украинского рынка. Нас часто спрашивают, когда, как мы уйдем, что продадим. Это довольно сложный процесс, тем более что украинские власти продолжают нам ставить палки в колеса и в этом процессе. Но тем не менее, ситуация понятная - мы будем закрываться, будем уходить, постепенно или сразу, будет зависеть от того, какие возможности у нас будут и как дадут оттуда уйти", - сказал он.


ВТБ в мае прошлого года заявил о намерении продать дочерний банк на Украине в случае появления интересных предложений. Однако уже в июне руководство российского банка сообщило, что приостановило активный поиск покупателей. Разговоры об уходе группы с украинского рынка возобновились в марте после того, как Киев ввел санкции в отношении украинских банков с российским государственным капиталом. Ограничения запрещают им осуществлять любые финансовые операции в пользу материнских структур.

Потери группы ВТБ в случае реализации негативного сценария в отношении украинской "дочки" оцениваются в 10-20 млрд рублей, в позитивном сценарии группа может немного заработать, говорил в марте первый зампред ВТБ Юрий Соловьев.

Отвечая на вопрос, как изменилась работа "дочки" ВТБ после введения санкций, В.Титов сказал: "Как работали, так и работаем. У них задача - обслуживать клиентов, возвращать долги".

ВТБ также рассчитывает продать украинский БМ банк (достался группе вместе с Банком Москвы), на который претендуют две группы покупателей. В.Титов сообщил, что сделка пока не завершена.

"Там все в комплексе, нет ничего простого, к сожалению. Украинские власти на него смотрят как на часть группы, поэтому требования к нему как к части группы, а не просто к лицензии. Мы над этим работаем, я думаю, что мы решим эту задачу", - сказал В.Титов.

 Российская Газета
Российская газета, 27 апреля 2017

ЦЕНА ПРИРОДЫ

Сергей Донской предложил внедрять "зеленые облигации"

Глава Минприроды Сергей Донской считает, что в России надо шире внедрять "зеленые облигации", средства от которых пойдут на финансирование экологических проектов, и находить дополнительные источники финансирования этой сферы. Свои предложения Донской изложил вчера в ходе выступления на "правительственном часе" в Совете Федерации.

"Совместно с Минфином считаем необходимым внедрять "зеленые облигации" и банковское проектное финансирование", - сказал он и добавил, что такая практика широко применяется во всем мире. "За три года рынок "зеленых облигаций" вырос в 15 раз", - подчеркнул министр. "Пример работы этого инструмента у нас пока можно пересчитать по пальцам", - посетовал он. Кроме того, Минприроды собирается возродить в России экологические фонды. "На сегодня считаем задачей первостепенной важности восстановление институтов экологических фондов. Сейчас мы проработали концепцию соответствующего нормативного акта. Уверен, что это актуально не только в целях ликвидации накопленного экологического ущерба, но и для финансирования целого комплекса экологических проектов", - сказал он. Одним из первых должен стать фонд для реализации проекта по очистке Волги, министерство, по словам Донского, подготовило проект документа, который воссоздает фонд и предусматривает финансирование в размере 200 млрд рублей.
