

ОПТИМИЗАЦИЯ**Deutsche Bank** продолжает сокращения сотрудников в России

с. 8 →

КОНФЛИКТ

Стали известны подробности перехода Исаакиевского собора в ведение РПЦ

с. 2 →

ПАРТНЕРЫ

Барак Обама в своей прощальной речи назвал Россию и Китай соперниками Америки

с. 4 →



ЕЖЕДНЕВНАЯ
ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА
12 января 2017
Четверг
№ 3 (2500)



Сергей Косенко,
предприниматель

Как заработать на свитерах с оленями

СВОЙ БИЗНЕС, с. 10 →

ФОТО: Олег Яковлев/РБК

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИКА ЛЮДИ БИЗНЕС ДЕНЬГИ

www.rbc.ru

Индекс РТС
Московская биржа, 11.01.2017

1155,5 ↓
пункта

Цена нефти BRENT
Bloomberg, 11.01.2017, 20.00 мск

\$55,14 ↑
за баррель

Международные резервы
России ЦБ, 23.12.2016

\$379,1 ↑
млрд

Курсы валют ЦБ
12.01.2017

\$1= ↑
₽60,16

€1= ↓
₽63,52

СДЕЛКА Исторический универмаг купит альянс российско-китайских инвесторов

Военторгу нашли хозяина



Основного акционера компании Fosun, которая может стать одним из владельцев Военторга, Гуо Гуанчана называют «китайским Уорреном Баффеттом»

АЛЕКСЕЙ ПАСТУШИН,
ДМИТРИЙ КРЮКОВ,
АЛЕНА РУССКИХ

Российская инвесткомпания Avica и китайская Fosun бизнесмена Гуо Гуанчана договорились о покупке знаменитого здания Военторга на Воздвиженке у структуры Дмитрия Рыболовлева. Актив, который продается уже три года, может стоить 9–10 млрд руб.

Покупатель из Шанхая

Гонконгская компания FPH Europe Holdings II Limited полу-

чила одобрение на приобретение ОАО «Торговый дом «Центральный военный универсальный магазин» (ТД «ЦВУМ»), которому принадлежит здание универмага Военторг на улице Воздвиженка, 10 в Москве. Соответствующее решение содержится в базе Федеральной антимонопольной службы и опубликовано 11 января.

FPH Europe Holdings II Limited является совместным предприятием российской компании Avica и китайской Fosun, сказал РБК источник, знакомый с ходом сделки. Об этом также знает директор департамента рынков капитала Colliers International Саян

Цыренов. О распределении долей между партнерами собеседникам РБК не известно.

Получить оперативные комментарии в Fosun не удалось. Официальный представитель Рыболовлева и сотрудники пресс-служб Avica и консалтинговой компании JLL, выступающей брокером сделки, отказались от комментариев.

Avica Property Investors управляет фондами, созданными структурами Рубена Варданяна и RD Group Гагика Адибеяна. Эти фонды владеют расположенным рядом с Военторгом бизнес-центром «Романов двор», а также торговыми центрами «Времена года»

на Кутузовском проспекте и Dream House в подмосковной Барвихе.

Fosun International Limited была основана в Шанхае в 1992 году Гуо Гуанчаном и является одной из крупнейших инвестиционных компаний Китая. Ее капитализация на Гонконгской бирже на 11 января 2017 года составляла \$12,35 млрд. Компания на 71,37% принадлежит Fosun International Holdings, основными владельцами которой по состоянию на 31 декабря 2016 года являлись Гуо Гуанчан (64,45%), Лян Синь Джунь (24,44%) и Ван Кунбин (11,11%).

ОКОНЧАНИЕ НА С. 6 →

АНАЛИТИКА

Важней всего — погода

ОЛЕГ МАКАРОВ

Экологические и геополитические проблемы несут главную угрозу человечеству в 2017 году, считают эксперты форума в Давосе. Крайне вероятны также массовая миграция, крупные теракты и масштабное хищение цифровых данных.

Экологические и геополитические проблемы несут главную угрозу человечеству в 2017 году. К такому выводу пришли эксперты Всемирного экономического форума (ВЭФ) в Давосе, следует из очередного ежегодного доклада форума о глобальных рисках Global Risks Report 2017, с которым ознакомился РБК.

Всего эксперты определили 30 глобальных рисков, а также 13 тенденций, которые могут усилить их или изменить соотношение между ними. Риски подразделяются на пять категорий: экономические, экологические, геополитические, социальные и технологические. По сравнению с предыдущим годом их состав практически не изменился. Единственное исключение — новый риск «неэффективности регионального и глобального управления», определяемый как неспособность региональных и глобальных структур решать экономические, геополитические и экологические проблемы.

В десятке наиболее вероятных рисков 2017 года — три из сферы экологии и три из геополитики, при этом экологические выше: два из них вошли в топ-3 глобальных рисков. Это экстремальные погодные явления и масштабные стихийные бедствия. В десятку вошли также риски антропогенных экологических катастроф.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 3 →



ПОДПИСКА: (495) 363 1101

РБК

ежедневная
деловая
газета

16+

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА РБК

И.о. главного редактора:

Игорь Игоревич ТросниковАрт-директор: **Дмитрий Девяшвили**Выпуск: **вакансия**

Руководитель фотослужбы:

Алексей ЗотовФоторедактор: **Наталья Славгородская**Верстка: **Константин Кузниченко**Корректур: **Марина Колчак**

Информационно-аналитический центр:

Михаил ХарламовИнфографика: **Андрей Ситников**

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК

Соруководители проектов РБК:

Игорь Тросников, Елизавета Голикова

Главный редактор rbc.ru

и ИА РосБизнесКонсалтинг:

вакансия

Главный редактор журнала РБК:

Валерий Игуменов

Руководитель фотослужбы:

вакансия

Первый заместитель главного редактора:

Кирилл Вишнепольский

Заместители главного редактора:

Дмитрий Ловягин, Юрий Львов,**Ирина Парфентьева**

РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ

Банки и финансы: **Марина Божко**

Индустрия и энергоресурсы:

Тимофей ДзячкоПолитика и общество: **Вячеслав Козлов**Спецпроекты: **Денис Пузырев**Медиа и телеком: **Анна Балашова**Мнения: **Андрей Литвинов**Потребительский рынок: **Дмитрий Крюков**Свой бизнес: **Николай Гришин**Экономика: **Иван Ткачев**

Адрес редакции: 117393, г. Москва,

ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1

Телефон редакции: (495) 363-1111, доб. 1177

Факс: (495) 363-1127. E-mail: daily@rbc.ru

Адрес для жалоб: complaint@rbc.ru

Учредитель газеты: **ООО «БизнесПресс»**

Газета зарегистрирована в Федеральной

службе по надзору в сфере связи,

информационных технологий и массовых

коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства

массовой информации ПИ № ФС77-63851

от 09.12.2015.

Издатель: **ООО «БизнесПресс»**

117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78,

стр. 1

E-mail: business_press@rbc.ru

Директор издательского дома «РБК»:

Ирина Митрофанова

Корпоративный коммерческий директор:

Людмила Гурей

Коммерческий директор

издательского дома «РБК»:

Анна Батыгина

Директор по рекламе

товаров группы люкс:

Виктория Ермакова

Директор по рекламе сегмента авто:

Мария Железнова

Директор по маркетингу:

Андрей Сикорский

Директор по распространению:

Анатолий Новгородов

Директор по производству:

Надежда Фомина

Подписка по каталогам:

«Роспечать», «Пресса России»,

подписной индекс: 19781

«Почта России», подписной индекс: 24698

Подписка в редакции:

Телефон: (495) 363-1101

Факс: (495) 363-1159

Этот номер отпечатан

в ОАО «Московская газетная типография»

123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1

Заказ № 0077

Тираж: 80 000

Номер подписан в печать в 22.00

Свободная цена

Перепечатка редакционных материалов

допускается только по согласованию

с редакцией. При цитировании ссылка

на газету РБК обязательна.

© «БизнесПресс», 2017

Материалы на таком фоне опубликованы

на коммерческой основе.



Передача собора РПЦ стала результатом договоренности между главой Смольного Георгием Полтавченко (на фото справа) и патриархом Кириллом. При этом Полтавченко подчеркнул, что дальнейшее содержание Исаакиевского собора будет осуществляться за счет церкви

КОНФЛИКТ Стали известны подробности перехода Исаакиевского собора в ведение РПЦ

Культурная передача

НАДЕЖДА КОНОБЕЕВСКАЯ,
МАРГАРИТА АЛЕХИНА,
ВЛАДИМИР ДЕРГАЧЕВ

Администрация музея «Исаакиевский собор» оценит последствия от его передачи в ведение Русской православной церкви, рассказал РБК директор музея Николай Буров. Между тем в Санкт-Петербурге оппозиция планирует провести 13 января протестный митинг на ступенях собора.

В состав оппозиционной коалиции вошли «Яблоко», «Справедливая Россия», ПАРНАС, «Открытая Россия» и Партия роста, рассказал лидер петербургского отделения ПАРНАС и «Открытой России» Андрей Пивоваров. «Общая коалиция позволит создать массовый протест наподобие того, который был при монетизации льгот. У нас еще есть время, чтобы отменить решение передать собор РПЦ», — заявил он РБК.

Депутат Законодательного собрания Санкт-Петербурга от фракции «Яблоко» Борис Вишнепольский подтвердил РБК, что коалиция планирует в пятницу, 13 января, провести митинг у входа в собор. Акция должна пройти в формате встречи с депутатами. Противники передачи собора также намерены подготовить судебный иск. По мнению депутата, у губернатора Санкт-Петербурга Георгия Полтавченко не было оснований заявлять о подготовке передачи собора церкви. Так, закон «О передаче религиозным организациям иму-

щества религиозного назначения, находящегося в государственной или муниципальной собственности» требует, чтобы заявка от религиозной организации на передачу того или иного объекта, а также соответствующее решение властей были опубликованы в интернете. В случае с Исаакиевским собором этого не произошло, указывает Вишнепольский.

О том, что петербургские власти решили передать РПЦ Исаакиевский собор, губернатор Георгий Полтавченко рассказал 10 января. Он отметил, что собор сохранит «музейно-просветительскую функцию». Передача собора РПЦ стала результатом договоренности между главой Смольного и патриархом Кириллом. При этом Полтавченко подчеркнул, что дальнейшее содержание Исаакиевского собора будет осуществляться за счет церкви.

Процедура перехода

Схема передачи Исаакия будет такой же, как и в случае с Сампсониевским собором (также входившим в состав государственного музея-памятника «Исаакиевский собор»), рассказал РБК начальник юридического отдела ГМП Николай Сидоров. Сампсониевский собор — памятник архитектуры XVIII века, в котором находятся три сохранившихся иконостаса (Исаакиевский собор — памятник архитектуры XIX века). «Поэтому в распоряжении комитета имущественных отношений Санкт-Петербурга о передаче здания было

указано условие: документ вступает в силу с момента заключения договора между музеем и приходом об обеспечении сохранности икон, являющихся предметами государственного музейного фонда. Договор был согласован в Минкультуры, согласование мы получили в конце декабря, был издан приказ, и на его основании договор вступил в силу», — отметил Сидоров. По его словам, завершит процесс договор безвозмездного пользования о передаче здания церкви.

В случае с Сампсониевским собором процедура проходит с января 2016 года и должна завершиться в конце января — начале февраля 2017 года, уточнил Сидоров. Процедура передачи Исаакия будет достаточно долгой, так как впервые в музее будет проводиться оценка имущества по рыночной стоимости, добавил юрист, воздержавшись от предварительных оценок.

Музейный фонд

«Музей «Исаакиевский собор» создавался, чтобы обеспечить правильную эксплуатацию и музейную сохранность здания-памятника. Нельзя забывать, что внутри Исаакиевского собора находится большая часть убранства, которая является предметами музейного фонда. Само здание, конечно, строилось как собор, и там должны проходить службы, но сохранять его можно только при музее», — пояснил РБК заместитель председателя Санкт-Петербургского отделения Всероссийского общества охраны памятников истории и культу-

ры Антон Иванов. По его словам, в случае сохранения музейной деятельности пока остаются неясными источники финансирования.

«Мы начали производить примерные подсчеты последствий передачи собора РПЦ, но это непросто сделать при годовом бюджете в 800 млн руб. Я бы хотел понять позицию моего города и правительства, которое приняло такое решение», — подчеркнул директор ГМП «Исаакиевский собор» Николай Буров. Он пояснил, что 800-миллионный бюджет в 2016 году полностью складывался из средств музея, полученных от уставной деятельности. Из них на реставрацию только Исаакиевского собора, по словам Бурава, ушло более 90 млн руб., около 70 млн руб. — на инженерные работы (замену подсветки, вентиляционного оборудования и др.). «Мы полагаем, что при передаче Исаакиевского собора сохранение за ним нынешних музейных функций возможно лишь теоретически. Совместное использование музея и действующего храма сопряжено с целым рядом сложностей, в том числе кардинальным различием предметов реализации музейных и религиозных функций», — отметили в пресс-службе Минкультуры в ответ на запрос РБК. В ведомстве отметили, что вне зависимости от принятого решения пользователь будет следить за сохранностью объекта, поддержанием в надлежащем состоянии и проводить реставрационные работы. ■

При участии Елены Смирновой и Александры Трифоновой

АНАЛИТИКА Эксперты Давоса назвали главные риски для человечества в 2017 году

Важней всего — погода

→ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1

В прошлом году в сфере изменения климата был достигнут значительный прогресс: более ста стран, в том числе ведущие экономики мира — США и Китай, ратифицировали Парижское соглашение по климату 2015 года, регулирующее меры по снижению углекислого газа в атмосфере, отмечается в докладе. Тем не менее изменения в политической сфере Европы и Северной Америки несут угрозу этим достижениям, предупреждает ВЭФ.

Между державами доверия нет

Вторая по значимости категория рисков — геополитика. Среди них самый опасный — крупные теракты, за ними следуют межгосударственные конфликты и неэффективное госуправление. Возрастают геополитические риски способствует целый ряд факторов, уверены эксперты ВЭФ. В их числе односторонний подход к решению международных вопросов вместо необходимых коллективных усилий мирового сообщества. Кроме того, страны открыто обвиняют друг друга во вмешательстве в свои внутренние дела. «Годами президент Путин обвинял США в стремлении подорвать стабильность мировой системы и суверенитет России, а в 2016 году Агентство национальной безопасности США обвинило Россию во вмешательстве в президентские выборы в Америке», — отмечается в докладе.

Геополитической напряженности способствует и неэффективность государственных властей. В Сирии она спровоцировала гражданский конфликт, который заставляет людей мигрировать в

страны, испытывающие серьезные экономические проблемы, такие как замедляющийся рост ВВП и усиливающееся неравенство, приводят пример эксперты ВЭФ. Разногласия мировых держав парализуют работу ООН, препятствуя прекращению конфликта и оказанию гуманитарной помощи находящемуся в зоне боевых действий мирному населению.

Риски конфликтов усугубляются технологическими новшествами. В таких сферах, как военная робототехника и искусственный интеллект, ускоряется гонка вооружений, следует из доклада ВЭФ. На этом фоне эксперты форума отмечают инертность и медлительность институтов, ответственных за обеспечение глобальной безопасности.

Болезненный поиск идентичности

На третьем месте — риски технологические: мошенничество с личными или служебными данными или их хищение, достигшее «беспрецедентных масштабов».

В числе наиболее вероятных технологических рисков ближайшего десятилетия эксперты назвали масштабные кибератаки (шестое место в десятке). Они также сходятся во мнении, что в ближайшие годы деструктивное влияние технологий на непродовольственные отрасли экономики лишь усилится: стремительное развитие робототехники, сенсоров и машинного обучения будет вытеснять человеческий труд из сферы услуг.

В десятку также вошли риски социальные и экономические — масштабная вынужденная миграция и незаконная торговля (включая отмывание денег, контрабанду и т.д.) соответственно. Внезапный приток мигрантов увеличивает давление на социальные системы и ресурсы, следует из доклада. Так, в 2015 году в Европу прибыли 1 млн мигрантов — это в четыре с лишним раза больше, чем в 2014 году. Кроме того, поддержка гражданами Великобритании выхода страны из ЕС была расценена как реакция на неконтролируемый приток гастарбайтеров, считают эксперты ВЭФ.

Вопросы идентичности и культуры лежат в основе самых кардинальных перемен в политической жизни Запада в 2016 году — победы республиканцев на партийных выборах и их кандидата на выборах президента в США и Brexit в Великобритании, утверждают авторы доклада. Они отмечают укрепление позиций национально ориентированных партий в ЕС и рост поддержки их идеологии. К ключевым социальным тенденциям за пределами ЕС эксперты ВЭФ отнесли усиление поляризации общества в Турции (в июле в стране была предпринята попытка военного переворота), а также утверждение Россией своей национальной политической идентичности посредством проведения все более жесткой международной политики.

В десятку наиболее вероятных рисков 2017 года эксперты ВЭФ включили также незаконную торговлю. Под этой формулировкой они подразумевают целую серию противоправных действий: незаконное движение финансовых средств, уклонение от уплаты на-

логов, работоторговля, производство и распространение контрафактной продукции, а также организованная преступность — факторы, подрывающие социальное взаимодействие, региональное и международное сотрудничество, а также рост мировой экономики.

В число 13 тенденций, которые могут усилить глобальные риски или изменить соотношение между ними, эксперты ВЭФ включили стареющее население, изменение роли международных структур (ООН, МВФ, НАТО), изменения климата, ухудшение состояния окружающей среды, приток среднего класса в странах с формирующейся экономикой, усиление национально ориентированных настроений, усугубляющуюся поляризацию общества, рост числа людей, страдающих хроническими болезнями, увеличение зависимости от цифровых технологий, растущую географическую мобильность населения, увеличение разницы в доходах между бедными и богатыми, смещение центров силы, а также усиливающуюся урбанизацию. ■

Самые вероятные угрозы человечеству по прогнозам разных лет экспертов Давоса

	2013	2014	2015	2016	2017
1	Острое неравенство доходов	Неравенство доходов	Межгосударственные конфликты с региональными последствиями	Масштабная вынужденная миграция	Экстремальные погодные явления
2	Хронические бюджетные дисбалансы	Экстремальные погодные явления	Экстремальные погодные явления	Экстремальные погодные явления	Масштабная вынужденная миграция
3	Рост выбросов парниковых газов	Безработица и неполная занятость	Неэффективность госуправления	Неэффективная политика в сфере смягчения последствий изменения климата и адаптации к нему	Масштабные стихийные бедствия
4	Кризис в области водоснабжения	Изменение климата	Распад государств или кризисы власти	межгосударственные конфликты с региональными последствиями	Крупные теракты
5	Неадекватная политика в сфере старения населения	Кибератаки	Высокая структурная безработица или неполная занятость	Масштабные экологические катастрофы	Мошенничество с данными или их хищение

«Источник: Global Risks Report 2017»

ПРАВО Госдума поддержала декриминализацию побоев в семье

Родственникам допускают насилие

ВЕРА ХОЛМОГорова

Депутаты Госдумы в среду, 11 января, в первом чтении поддержали законопроект единороссов о декриминализации побоев в семье. «За» проголосовали 368 человек — в оппозиции заявили о рисках усиления семейного насилия.

«Мотивация для побоев разная»

Выступая в поддержку законопроекта, сенатор Елена Мизулина подчеркнула, что «наказания не должны противоречить системе социальных ценностей». По ее словам, «закон о шлепках» нарушил принцип соразмерности [наказания], внутрисемейные побои по степени опасности стали бо-

лее опасными, чем побои чужих людей». Мизулина уверена, что декриминализация побоев «позволит оградить семью от необоснованного вторжения», а также защитить «традиционную семью».

В свою очередь, член комитета по законодательству, соавтор закона депутат Ольга Баталина («Единая Россия») отметила, что предусматриваемое поправками административное наказание «тоже достаточно жесткое»: штраф до 30 тыс. руб., административный арест до 15 суток или обязательные работы до 120 часов. При этом, добавила она, смысл принятия закона — уравнивать наказания для всех побоев, потому что «мотивация для побоев бывает разная».

Депутат Оксана Пушкина («Единая Россия») призвала перед принятием закона во втором чтении организовать в Госдуме кру-

глый стол с участием экспертов и адвокатов для обсуждения документа, напомнив, что, по данным МВД, «ежегодно 600 тыс. женщин в России подвергаются домашнему насилию».

Юрий Синельников (КПРФ) заявил, что коммунисты воздержатся от голосования за поправки. По его словам, после принятия закона «не понесет уголовной ответственности отец, который в пьяном угаре швырнул своего семимесячного сына и тот отделался легкими ушибами», но будет наказан за «шлепки» тот, кто при этом выкрикивал разного рода идеологические лозунги.

А спаворосс Олег Нилов отметил, что надо «даже за шлепок или затрещину привлекать гораздо жестче, чем сейчас, не говоря уж о синяках». «Докладчик сказал, что синяк заживет. А кто-то в этом

зале ходил неделю с синяком?» — добавил депутат.

Что приняли

Внесенные в минувшем году группой депутатов и сенаторов поправки в УК исключают «близких лиц» из перечня тех, за драку с кем будет светить уголовная статья. После принятия закона по ст.116 УК (побои) будут наказывать лишь за нетяжкие побои по мотивам политической, расовой, религиозной или социальной ненависти.

По действующим законам побои, совершенные вне семьи и не повлекшие тяжких телесных повреждений, наказываются как административное правонарушение, а в отношении «близких лиц» — сразу по Уголовному кодексу (ст.116), наказанием вплоть до двух лет лишения свободы.

В соответствии с поправками лишь первый случай семейной ссоры с применением силы будет наказываться как административное правонарушение. Если же тот, кто уже привлекался за подобное административное правонарушение, совершит его повторно, наказание ему уже будет грозить по Уголовному кодексу.

О необходимости декриминализации побоев в семье заявила летом 2015 года сенатор Елена Мизулина. В ранее подписанном президентом законе о декриминализации побоев драки в семье не выводили из уголовного законодательства. Из-за серьезного общественного резонанса в Думе решили не поддержать инициативу Мизулиной, а внести «юридически более проработанный» документ, сообщила РБК Баталина. ■

Уходящий президент США в своей прощальной речи назвал Россию и Китай соперниками Америки

Обама подвел итоги

ПОЛИНА ХИМШИАШВИЛИ,
АЛЕНА МАХУКОВА,
АЛЕКСЕЙ МИТРАКОВ

Барак Обама выступил в среду, 11 января, с прощальной речью. В ней уходящий президент назвал Россию и Китай соперниками, которые не могут сравниться со Штатами по влиянию в мире. Своим достижением Обама назвал вывод страны из кризиса.

Барак Обама продолжил традицию американских президентов и выступил с прощальной речью. Местом для выступления он выбрал Чикаго, где началась его политическая карьера. Большую часть почти часового выступления Обама посвятил не перечислению своих достижений, а перечислению угроз процветанию Соединенных Штатов и демократии в стране, заочной полемике с избранным президентом Дональдом Трампом.

Преодоление депрессии

«Если бы я сказал вам восемь лет назад, что Америка справится с великой депрессией, перезагрузит нашу автоиндустрию, начнет самый долгий период создания рабочих мест в истории... Если бы я сказал, что мы откроем новую главу с кубинским народом, покончим с иранской программой по ядерному оружию без единого выстрела и уничтожим вдохновителя атак 11 сентября... Если бы я сказал, что мы добьемся равенства в браке и обеспечим право на медицинскую страховку еще для 20 млн человек — вы могли бы сказать, что мы витаем в облаках», — перечислил Обама свои основные достижения.

Когда Обама принес присягу в январе 2009 года, уровень безработицы в США был самым высоким с 1983 года (9,9%), однако все последующие годы он снижался и к концу его пребывания на посту составил 4,7%. Всего с начала 2010 года было создано 15,8 млн рабочих мест.

Никаких цифр, говорящих об экономическом росте, Обама в речи не привел. Однако известно, что в основном экономика США при нем оправилась от экономического кризиса и перешла к росту. Если в 2008 году темпы роста ВВП были отрицательными (-0,29%), то начиная с 2009 года рост стал положительным и в 2015 году составил 2,6%, по данным World Bank. ВВП на душу населения рос на протяжении почти всего времени работы Обамы: снизившись в 2009 году ниже отметки \$48,5 тыс. в год к 2016 году вырос до \$57,17 тыс. на душу населения в год. Совокупная капитализация публичных компаний при Обаме увеличилась более чем в два раза: в 2008 году общий показатель составлял \$11,6 трлн, а в 2015 году — \$25,07 трлн. Почти на \$1 трлн сократился дефицит



Свое почти часовое выступление Барак Обама, покидающий пост президента США, закончил под аплодисменты словами: «Да, мы смогли. Да, мы сделали. Да, мы можем»

бюджета (с \$1,4 трлн в 2009 году до \$438 млрд в 2015 году). Однако вырос общий долг федерального правительства. В последний год президента Джорджа Буша-младшего он составлял 67,7% ВВП, а к 2015 году достиг 101,8%. В этом году управление менеджмента и бюджета Белого дома прогнозирует его увеличение до 105,2% ВВП.

Однако американские эксперты спорят о роли президента в достижении этих показателей. Сработала программа администрации Обамы по инвестициям в инфраструктуру: рабочие места появились не только в строительстве,

но в смежных отраслях, заявила Элис Гулд, старший экономист в Economic Policy Institute NBC. Однако споры о роли администрации Обамы в США продолжают-

но и в смежных отраслях, заявила Элис Гулд, старший экономист в Economic Policy Institute NBC. Однако споры о роли администрации Обамы в США продолжают-

но и в смежных отраслях, заявила Элис Гулд, старший экономист в Economic Policy Institute NBC. Однако споры о роли администрации Обамы в США продолжают-

Слова о передаче власти Трампу публика

в зале встретила недовольными возгласами.

В начале выступления Обаме скандировали:

«Еще четыре года!» «Я не могу этого сделать», — ответил он со сцены

но и в смежных отраслях, заявила Элис Гулд, старший экономист в Economic Policy Institute NBC. Однако споры о роли администрации Обамы в США продолжают-

но и в смежных отраслях, заявила Элис Гулд, старший экономист в Economic Policy Institute NBC. Однако споры о роли администрации Обамы в США продолжают-

большая часть взносов, указывает американист, доктор исторических наук Иван Курилла.

Трампу обещал первым своим указом отменить реформу здравоохранения.

Климат, борьба с терроризмом и Россия

В своей прощальной речи Обама попытался защитить соглашение по климату ООН, которое было заключено в конце 2015 года в Париже. Избранный президент Трамп в ходе кампании не раз ставил под сомнение как глобальное потепление, так и необходимость выполнять взятые по соглашению обязательства по сокращению выбросов. «Без более жестких действий у наших детей не будет времени спорить о существовании изменения климата: они будут заняты борьбой с его последствиями», — считает Обама. Дискуссии следует закончить, а с проблемой бороться с присущим американцам духом инноваций и практическим подходом.

Он также заявил, что благодаря действиям его администрации удалось убить лидера «Аль-Каиды» Усаму бен Ладена и предотвратить новые атаки террористов на американской территории. Необходимо продолжать и борьбу с терроризмом, заявил Обама, назвав главным врагом ИГИЛ (террористическая организация запреще-

на в России). Террористы угрожают американскому порядку, заявил Обама. «ИГИЛ попытается убить невинных людей, но они не смогут победить Америку, пока мы сами не предадим нашу Конституцию и принципы, за которые мы боремся. Соперники, как Россия или Китай, не могут сравниться с нашим влиянием в мире, если мы сами не откажемся от того, за что стоим, и не станем еще одной страной, которая задирает меньших соседей», — заявил Обама. Больше к российскому вопросу он в речи не возвращался.

Угрозу мировому порядку, по его словам, также представляют фанатики, которые утверждают, что говорят от имени ислама, и автократы в иностранных столицах, «которые видят свободный рынок, открытую демократию и гражданское общество как угрозу своей власти». Конкретные страны он при этом не назвал.

В этих условиях Америка, уверен уходящий президент, не может отказаться от сражений на мировой арене за расширение демократии, соблюдения прав человека, прав ЛГБТ. Ослабление демократических ценностей грозит войнами, объяснил он. Трамп во время предвыборной кампании говорил о том, что Америке следует заниматься больше домашними делами.

В начале своего президентства Обама получил Нобелевскую премию мира, он обещал сократить американское военное присутствие за рубежом. В 2008 году, по данным Минобороны США, за рубежом находились более миллиона военнослужащих, в 2016 году — 277 тыс. США вели две военные кампании в Ираке и Афганистане, постепенно передавая ответственность за безопасность местным армиям и правоохранительным органам.

Однако сокращение военного присутствия обернулось тем, что в странах, откуда вывели войска, усилились антиамериканские настроения, в части Ирака фактически продолжается гражданская война, говорит Курилла.

Ухудшается и ситуация с безопасностью в Афганистане, где все больше территорий переходит под контроль антиправительственных сил.

Угрозы демократии

США остаются исключительной страной, потому что показали способность меняться, заявил Обама. Однако, по его словам, за процветание для всех американцев нужно продолжать бороться, для него необходимо развитие американской демократии. Последняя, по оценке Обамы, сталкивается с несколькими угрозами. Ее развитие невозможно без равных экономических возможностей для всех. «Экономика не работает хорошо, когда немногие процветают за счет растущего среднего класса», — указал Обама. Он обратил внимание,

что, в то время как 1% населения собрали большую часть богатства и дохода, многие семьи, живущие в маленьких городках вдали от побережья и в сельских районах, не смогли воспользоваться преимуществами новой экономики. От том, что недовольство таких граждан нынешними условиями позволило победить на выборах Дональду Трампу, говорится в многочисленных исследованиях результатов американских выборов.

Вторая угроза США, по мнению Обамы, — это расовая дискриминация. Первый чернокожий президент в истории США признал, что ситуация в последние годы улучшилась, однако работу необходимо продолжать: «Если каждый экономический вопрос преподносится как борьба между трудолюбивым белым классом и неза заслуживающими меньшинствами, тогда рабочие всех цветов будут бороться за крохи, а богатые будут все более замыкаться в своих частных анклавах». Обама призвал не экономить на образовании для детей иммигрантов, потому что именно они будут обеспечивать процветание детей, рожденных в США.

Уходящий президент считает необходимым принятие законов против дискриминации при найме на работу, в образовании и других областях.

В своей речи Обама не раз возвращался к вопросам толерантности и признания чужой точки зрения. Возможность взглянуть на мир глазами белого или чернокожего, по его словам, помогла бы преодолению расового раскола.

Если бы Обама шел на переизбрание, он мог бы победить, Клинтон проиграла из-за собственных недостатков, голосование за Трампа не имело отношения к успехам Обамы, для части американцев голосование в пользу Трампа было реакцией на доминирование либеральной повестки дня, часть страны остается скрыто расистской, раскол в обществе сохраняется, избрание Трампа стало реваншем белого населения Америки, говорит Курилла.

Третьей угрозой 44-й президент США назвал тренд на уход людей в комфортные для них сообщества, в том числе в социальных сетях, и отказ от принятия информации, которая им неприятна. По его словам, избранному политику нельзя извинять этические промахи собственной партии и обрушиваться на другую, которая допустила те же самые.

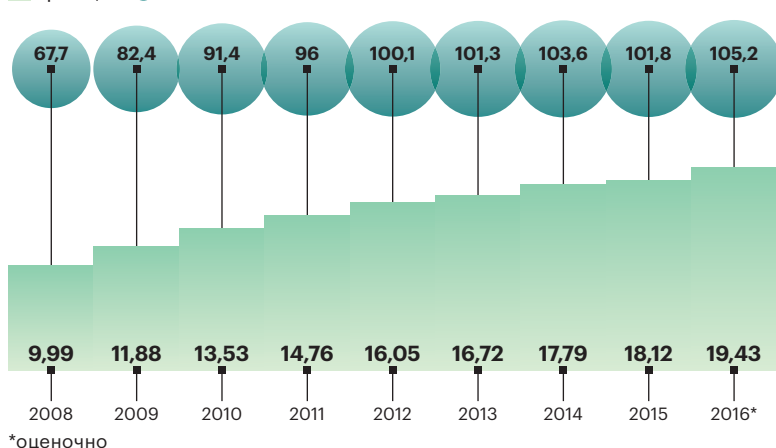
Администрация обеспечивает как можно более мягкую передачу власти, как это сделал президент Джордж Буш-младший, заявил Обама. Это общая задача — сделать так, чтобы правительство могло помогать людям справляться с вызовами, объяснил Обама. Слова о передаче власти Трампу публика в зале встретила недовольными возгласами. В начале выступления Обама скандировала: «Еще четыре года!» «Я не могу этого сделать», — ответил он со сцены.

Свою речь Обама закончил выражением благодарности семье и вице-президенту Джо Байдену. Речь под аплодисменты закончил словами: «Да, мы смогли. Да, мы сделали. Да, мы можем», напомнив таким образом свой предвыборный лозунг. ■

Экономические показатели США в годы президентства Барака Обамы

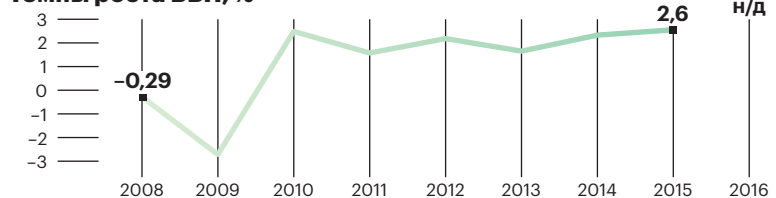
Общий долг федерального правительства

■ трлн \$ ● % ВВП



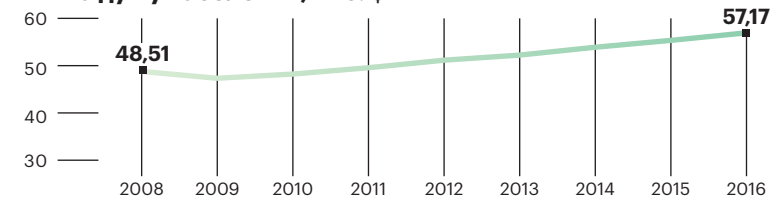
Источник: Управление менеджмента и бюджета Белого дома

Темпы роста ВВП, %



Источник: World Bank

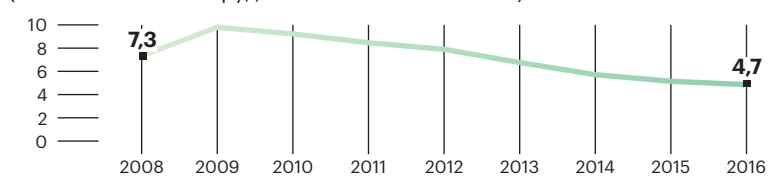
ВВП на душу населения, тыс. \$



Источник: Управление менеджмента и бюджета Белого дома, Бюро переписи населения США (U.S. Census Bureau)

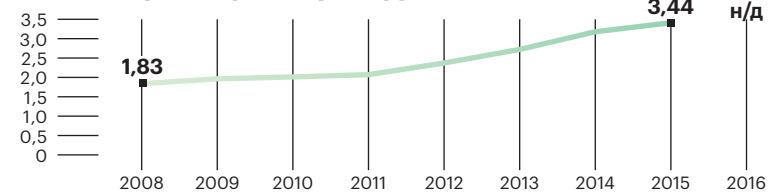
Уровень безработицы

(% от численности трудоспособного населения)



Источник: Министерство труда США

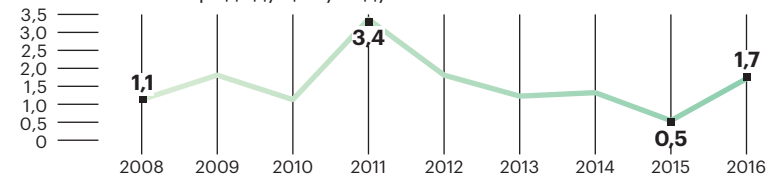
Добыча сырой нефти, млрд барр.



Источник: Управление по энергетической информации Министерства энергетики США

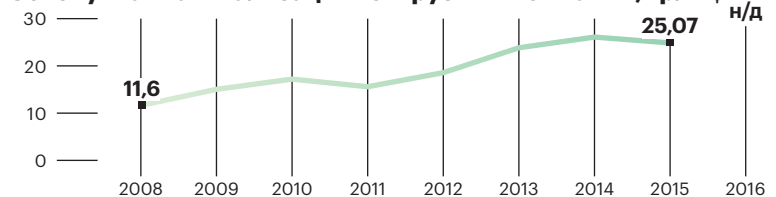
Индекс потребительских цен

изменение в % к предыдущему году



Источник: Министерство труда США

Совокупная капитализация котируемых компаний, трлн \$



Источник: World Bank

Дональд Трамп дал первую пресс-конференцию в ранге избранного президента

«Мы либо поладим, либо нет»

ПОЛИНА ХИМШИАШВИЛИ

Избранный президент США Трамп на первой с июля пресс-конференции заявил, что Россия стояла за хакерскими атаками на серверы Демпартии. Он заявил, что информация о якобы наличии у России компромата на него — ложь.

Отношения с Россией

Большая часть первой с июля прошлого года пресс-конференции Дональда Трампа была посвящена его якобы имеющимся связям с Россией. До Трампа будущий пресс-секретарь Белого дома Шон Спайсер и будущий вице-президент Майк Пенс заявили, что BuzzFeed и CNN опубликовали ложную информацию о Трампе, утверждая, что у российских властей есть компромат на него. Трамп заявил, что этот материал не должен был быть опубликован, а саму новость назвал «фейковой». Трамп отказался обсуждать свою встречу со спецслужбами, на которой его проинформировали о наличии этого досье. «Это позор, что эта информация вышла. Это все выдуманные новости», — повторил Трамп.

Трамп поблагодарил российские власти за то, что те опровергли информацию, опубликованную BuzzFeed. Ранее, во вторник, пресс-секретарь президента России Дмитрий Песков заявил, что у Кремля нет компромата на избранного президента США, как и на его соперницу на прошедших президентских выборах Хиллари Клинтон. Опубликованный накануне изданием BuzzFeed доклад о компромате на Трампа Песков охарактеризовал как «очередную фальшивку».

«Я думаю, что это была Россия, но я думаю, что мы подвергаемся хакерским атакам и со стороны других стран. У нас много хакерских атак», — прокомментировал Трамп обвинения в адрес российских властей в организации хакерских атак, с которыми выступил президент США Барак Обама. Трамп рассказал, что недавно встречался с ведущими представителями компьютерной индустрии, и пообещал разработать систему защиты от подобных атак. По его словам, Национальный комитет Демократической партии был открыт к атакам, так как не был должным образом защищен.

Прокомментировал Трамп и свои отношения с президентом России Владимиром Путиным. «Я надеюсь, что мы с ним поладим. Но есть и немалая вероятность того, что это не получится <...> Если Путин говорит, что высоко меня ценит, — это актив, а не пассив», — заявил он. Он также выразил уверенность в том, что если бы

у Путина был компромат на Трампа, тот бы его опубликовал. Избранный президент также заверил собравшихся в том, что у него не было и нет сделок в России.

В бумагах, опубликованных BuzzFeed, сообщалось, что за Трампом в московском отеле следили. Он заявил, что всегда предупреждает своих сотрудников быть осторожными в отелях, так как в любой стране в них возможна слежка.

Говоря о будущих отношениях России и США, избранный президент заявил, что Путин не будет больше организовывать хакерские атаки. Перегрузкой отношений, подобной проведенной в начале президентства Барака Обамы, Трамп не пообещал: «Мы либо поладим, либо нет». Трамп уверен, что Россия, Китай, Япония, Мексика — все страны будут уважать США гораздо больше, чем при предыдущих администрациях.

Планы президента

В начале пресс-конференции Трамп поблагодарил американские автомобильные компании, в частности Ford, за их намерение построить новые заводы на территории США. Он также заявил, что в страну нужно вернуть и фармацевтическое производство, а также ввести новую процедуру госзакупки медицинских препаратов. Он повторил свое предвыборное обещание пересмотреть реформу здравоохранения, принятую президентом США Бараком Обамой. Уходящий президент в прощальной речи накануне заявил, что реформа позволила предоставить страховку 20 млн человек. Никаких пояснений, как он будет проводить реформу, Трамп не дал.

Трамп также не отказывается от своего обещания построить стену на границе с Мексикой. Соседняя страна в той или иной форме заплатит за нее, уверил он. Днем ранее МИД Мексики заявил, что не будет финансировать это строительство.

На время работы в Белом доме Трамп уйдет со всех постов в своей компании Trump Organization, сообщила на пресс-конференции его юрист Шери Диллон. «Все инвестиции и бизнес-активы в Trump Organization уже были или будут переданы в траст до 20 января», — рассказала она. Развитием бизнеса будут заниматься сыновья президента. Трамп пообещал, что компания не будет совершать сделок в других странах, чтобы избежать любого конфликта интересов.

На пресс-конференции Трамп повторил постулаты, которые выдвигал во время президентской кампании, без новой конкретики, отмечает американист Арег Галстян. По российскому вопросу его риторика стала более осторожной, но в целом он повторил ранее сказанное о необходимости развития отношений, указывает эксперт. ■

СДЕЛКА Исторический универмаг купит альянс российско-китайских инвесторов

Военторгу нашли хозяина

→ Окончание. Начало на с. 1

Основного акционера Fosun называют «китайским Уорреном Баффеттом». Как рассказывал сам Гуанчан, Баффетта «он взял за образец при построении стратегии своего конгломерата, инвестирующего страховые резервы в диверсифицированные бизнесы». По оценке журнала Forbes, в 2016 году бизнесмен занимал 22-е место в рейтинге богатейших людей в Китае (270-е в мире) с состоянием в \$5,8 млрд.

Fosun инвестирует в недвижимость, страхование, туризм, металлургию, фармацевтику, медиа и другие отрасли. В частности, среди ее активов французская курортная сеть Club Med, доли в цирковой компании Cirque du Soleil и туристической Thomas Cook. Однако до сих пор компания не вкладывалась в недвижимость в России.

Сумма сделки может составить 9–10 млрд руб., считает Цыренов. По его словам, на итоговую сумму мог повлиять готовящийся переезд компании Samsung, которая занимает в Военторге 5,8 тыс. кв. м. Ранее РБК писал о том, что универмаг намерен покинуть еще один крупный арендатор — «Детский мир». Вместо этого ретейлер планировал открыть флагманский магазин в торговой галерее «Модный сезон» на Охотном Ряду. В пресс-службе самого «Детского мира» тогда подтвердили интерес к «Модному сезону», но заявили,

Универмаг в цифрах

В **1913** году

было построено историческое здание Военторга (тогда Дом Экономического общества офицеров)

До **27** тыс. руб.

за квадратный метр в год снизилась средняя ставка аренды в Военторге в 2016 году против 32,6 тыс. руб. в середине 2015 года

10

млрд руб.

может выручить от продажи здания его нынешний собственник **Дмитрий Рыболовлев**

\$140 млн

инвестировал **Тельман Исмаилов** в строительство нового многофункционального комплекса Военторг

90 лет

просуществовало историческое здание Военторга, пока его не снес новый владелец — группа АСТ Тельмана Исмаилова

35 тыс. кв. м —

половина площадей Военторга — сдаются в аренду под торговые помещения и офисы

Источники: Cushman & Wakefield, РБК

КРЕДИТЫ Сотовые операторы начали сотрудничать с микрофинансовыми организациями

Абонентам предложили займы

РОМАН МАРКЕЛОВ,
МАРИНА БОЖКО,
АННА БАЛАШОВА

Сразу два мобильных оператора — «Билайн» и МТС — начали работать с микрофинансовыми компаниями. Потенциально этот новый для рынка продукт очень интересен как для сотовых операторов, так и для МФО, отмечают участники рынка.

«ВымпелКом» (бренд «Билайн») предлагает абонентам получить моментальные микрозаймы в размере от 3 тыс. до 15 тыс. руб. Оператор осуществил по своей клиентской базе СМС-рассылку, уведомляющую об «удобном способе быстро получить деньги». Получить средства можно как на телефон, так и на банковскую карту.

До сих пор «ВымпелКом» предлагал клиентам пополнить счет с помощью услуги «доверительного платежа» (например, стоимость

«активации» доверительного платежа в размере 500 руб. составляет 50 руб.).

В компании подтвердили, что в конце 2016 года разместили на сайте информацию о сервисе микрозаймов. Представитель «ВымпелКома» отметил, что данный сервис оказывает не сам оператор, а его партнер — ООО «МКК Ваш Успех» (бренд «Просто Кредит 24»). «Цель «ВымпелКома» — простимулировать потребление услуг связи через дополнительную возможность пополнения абонентского счета клиента», — добавил представитель «ВымпелКома». Другие условия договора с «МКК Ваш Успех» в компании не называют, ссылаясь на конфиденциальность.

Микрозаймы на любые цели выдаются под 2% в день на срок от 7 до 30 дней, следует из информации на сайте «ВымпелКома».

Микрофинансирование — новый для рынка продукт, потенциально он очень интересен, признают опрошенные эксперты. Количе-

ство активных клиентов «ВымпелКома» в третьем квартале 2016 года составляло 58,1 млн человек, уточнили РБК в компании. Для сравнения, по данным ЦБ, за три квартала 2016 года МФО заключили с физлицами 4,99 млн договоров микрозайма. Среднерыночная полная стоимость микрозайма до 30 тыс. руб. на срок до 30 дней без обеспечения составляет 596,4%, свидетельствуют данные ЦБ РФ.

Почти одновременно с «ВымпелКомом» начал выдавать своим абонентам микрокредиты МТС. Как сообщил РБК представитель этого сотового оператора, в начале декабря 2016 года МТС стала делать это в рамках пилота. Абоненты могут получать небольшие суммы для пополнения счета на телефоне как на оплату услуг связи, так и на другие сервисы мобильной коммерции. Объемы кредитования в МТС не раскрыли, назвав их «небольшими».

«В более масштабную стадию проект войдет весной этого

года, микрокредиты будут одной из функций единого приложения для финансовых услуг под брендом МТС», — отметили в МТС.

Среднерыночная полная стоимость микрозайма до 30 тыс. руб. на срок до 30 дней без обеспечения составляет 596,4%, свидетельствуют данные ЦБ РФ

года, микрокредиты будут одной из функций единого приложения для финансовых услуг под брендом МТС», — отметили в МТС.

В конце августа газета «Ведомости» сообщила, что микрозаймы МТС будут зачисляться на виртуальную банковскую карту в смартфоне, который должен поддерживать технологию бесконтактных платежей NFC (Near Field Communications).

В МТС не смогли во вторник, 10 января, уточнить, через кого оказывают подобную услугу — через партнера в лице МФО или родственный МТС-банк.

Третий участник «большой тройки» — «МегаФон» — пока не вышел на рынок микрокредитования. Компания «МегаФон» микрозаймов не предоставляет, сообщил РБК представитель компании. Еще один оператор — Tele2 — сейчас анализирует спрос на услуги микрокредитования среди своих абонентов, рассказали РБК в компании.

Сотрудничество мобильных операторов с микрофинансовыми организациями может быть и «прощупыванием» новых рынков, и маркетинговым экспериментом, считают два собеседника РБК на телеком-рынке. По их мнению, интерес МФО и других компаний, предоставляющих займы, к сотовым операторам — большие базы данных потенциальных клиентов. При этом собеседники РБК не исключают, что по условиям со-

МНЕНИЕ

Как вести бизнес,
когда в экономике
«все плохо»

с. 9 →

что при этом сеть собирается сохранить магазин в Военторге.

Последний актив

Военторг, расположенный в 500 м от Кремля, является одним из самых известных советских магазинов. Здание в стиле модерн было построено в 1913 году. В 2002 году его купила группа АСТ Тельмана Исмаилова. Через год тогдашний мэр Москвы Юрий Лужков подписал постановление о реконструкции здания, которое фактически означало его снос. Площадь нового здания составила 70 тыс. кв. м — почти в четыре раза больше, чем у старого. АСТ вложила в проект \$140 млн. В 2009 году Исмаилов продал здание компании «Нафта Москва» Сулеймана Керимова. Сделка оценивалась в \$300 млн. Через год Военторг достался Дмитрию Рыболовлеву в качестве оплаты части сделки по продаже его доли в «Уралкалии», писали «Ведомости».

Рыболовлев, который уже несколько лет живет в Монако, стал распродавать свои активы с 2008 года, когда начался его бракоразводный процесс с супругой Еленой. От продажи 63,5% «Уралкалия» и 20% «Сильвинита» бизнесмен мог выручить около \$7 млрд, подсчитали «Ведомости». По итогам 2016 года журнал Forbes оценил состояние Рыболовлева в \$7,7 млрд (12-е место в списке богатейших людей России), что на \$1,1 млрд меньше, чем в 2014 году. Военторг является последним крупным активом миллиардера в России. Здание было выставлено на продажу еще в начале 2014 года.

Как говорили тогда источники РБК в консалтинговых компаниях, миллиардер планировал получить за актив \$500 млн. Источник,

знакомый с риелторами продавца, в октябре 2015 года говорил РБК, что стоимость была ниже: до лета 2014 года здание оценивалось примерно в «\$350 млн плюс», но затем стало стоить «более \$200 млн». На оценку повлиял обвал курса рубля.

На Военторг претендовали практически все активные инвесторы в сфере недвижимости. Так, среди претендентов были O1 Properties Бориса Минца, UFG Asset Management и Accent Александра Самонова. В декабре 2015 года стало известно, что Военторгом заинтересовалась группа БИН (сегодня — «Сафмар») семьи Гучериевых и Михаила Шишханова. По информации собеседников РБК, она была готова заплатить за здание 12–13 млрд руб. (\$171–185 млн по курсу ЦБ на тот момент). Однако в мае 2016 года «Ведомости» написали, что группа БИН была вынуждена отказаться от сделки, поскольку ей не удалось привлечь кредит на покупку объекта.

Если сделка с Fosun будет закрыта, она станет одной из крупнейших на рынке коммерческой недвижимости с участием иностранных компаний. По данным CBRE, в 2016 году в офисы, торговые центры, склады и гостиницы в России было инвестировано \$4,5 млрд. При этом на долю иностранцев пришлось меньше 5%, а около 40% вложили компании с государственным участием. Для сравнения: в 2015 году на долю иностранцев пришлось больше 15% инвестиций в коммерческую недвижимость, а в 2014-м — больше 37%. Правда, в 2017 году аналитики CBRE ожидают обратный тренд: доля иностранных компаний должна начать расти, а общий объем инвестиций в рынок достигнет \$5 млрд. ■

трудности мобильные операторы могут получать от своих партнеров комиссии по итогам продаж кредитных продуктов.

По словам гендиректора сервиса онлайн-займов «Робот Займер» Сергея Седова, основные преимущества «мобильных» займов — удобство оформления и внушительная база потенциальных заемщиков. «Этих факторов уже достаточно, чтобы считать подобные проекты серьезными потенциальными конкурентами для традиционных микрофинансовых компаний», — полагает он. Однако одним из вероятных сценариев развития таких проектов Седов называет достаточно быстрый старт за счет доступности услуги для абонентов.

Успех услуги будет зависеть от эффективности скоринговых алгоритмов, а также от правильного клиентского продвижения, считает директор по продуктам компании MoneyMan Андрей Сыцко. Седов добавляет, что считает предложение микрозаймов клиентам со-

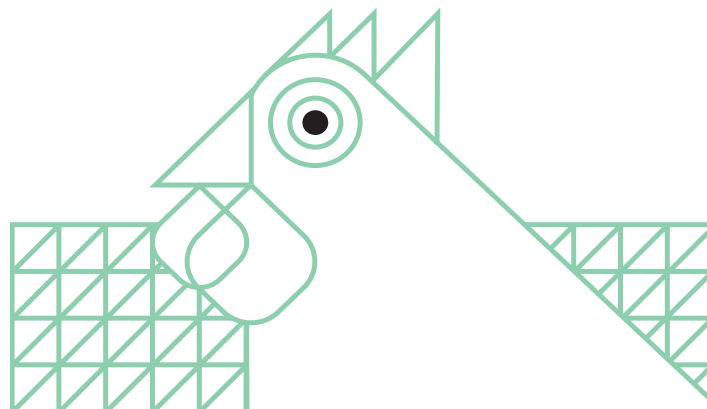
товых операторов переходным этапом в интеграции всех счетов и кошельков каждого человека.

Сотовые операторы, выходя спомощью партнеров на рынок микрозаймов, скорее всего, тестируют интересный для себя рынок, добавляет главный эксперт Frank Research Дмитрий Тарасов. «По сути, для грамотной оценки рисков у них достаточно своих массивов данных, однако они могут осторожно входить на этот рынок для минимизации потерь», — говорит он. Тарасов напоминает, что банки все еще весьма осторожно наращивают потребкредитование. «Сотрудничество с МФО может помочь сотовым операторам решить вопрос увеличения продаж техники», — добавил он.

Операторы подтверждают, что готовы расширять сотрудничество с МФО. «В будущем мы не исключаем появления на новом сайте и других организаций, представляющих кредиты населению», — сказал РБК представитель «ВымпелКома». ■

РБК КОНФЕРЕНЦИИ

Календарь мероприятий 2017



12-14 января	Деловой завтрак РБК в рамках Гайдаровского Форума
09 февраля	Налоговые маневры 2017: Новое в законодательстве и практике
16 февраля	Форум директоров по закупкам
21 февраля	Логистика. Инвестиции в эффективность
27 февраля	Программа РБК в рамках Международного Инвестиционного Форума «Сочи-2017»
14-17 марта	РБК на MIPIM* 2017
15 марта	Деловой завтрак. Телеком 2017: Новые вызовы
22 марта	От компании к экосистеме: трансформация и устойчивое развитие организации
28-31 марта	РБК на BATIMAT Russia*
13 апреля	Форум административных директоров
19 апреля	Деловой завтрак РБК для лидеров рынка недвижимости «Правовые вопросы развития рынка недвижимости в России»
22 апреля	Уголовно-правовые риски при принятии управленческих решений
24-28 апреля	РБК на Hannover Messe*
16-20 мая	РБК на ПМЮФ 2017
24 мая	Ежегодный Форум РБК «Недвижимость в России»
1-3 июня	РБК на ПМЭФ 2017
15 июня	PR & Marketing* Форум
6-12 июля	РБК на Московском Урбанистическом Форуме

По вопросам сотрудничества:

Дарья Иванникова — d.ivannikova@rbc.ru
Юлия Веселова — jveselova@rbc.ru
Валентина Гвоздева — vgvozdeva@rbc.ru
+7 (495) 363-03-14, bc@rbc.ru, bc.rbc.ru

* MIPIM, BATIMAT Раша, Ганновер Мессе, Пиар и маркетинг. Реклама. 18+

ОПТИМИЗАЦИЯ Deutsche Bank продолжает сокращения сотрудников в России

Кадровое отступление

АЛЬБЕРТ КОШКАРОВ,
МАРИНА БОЖКО,
ЕКАТЕРИНА МАРХУЛИЯ

В российской «дочке» Deutsche Bank в конце 2016 года прошла новая волна сокращений. Всего с 2015 года, когда банк объявил о планах масштабной оптимизации бизнеса в России, было уволено около 200 человек.

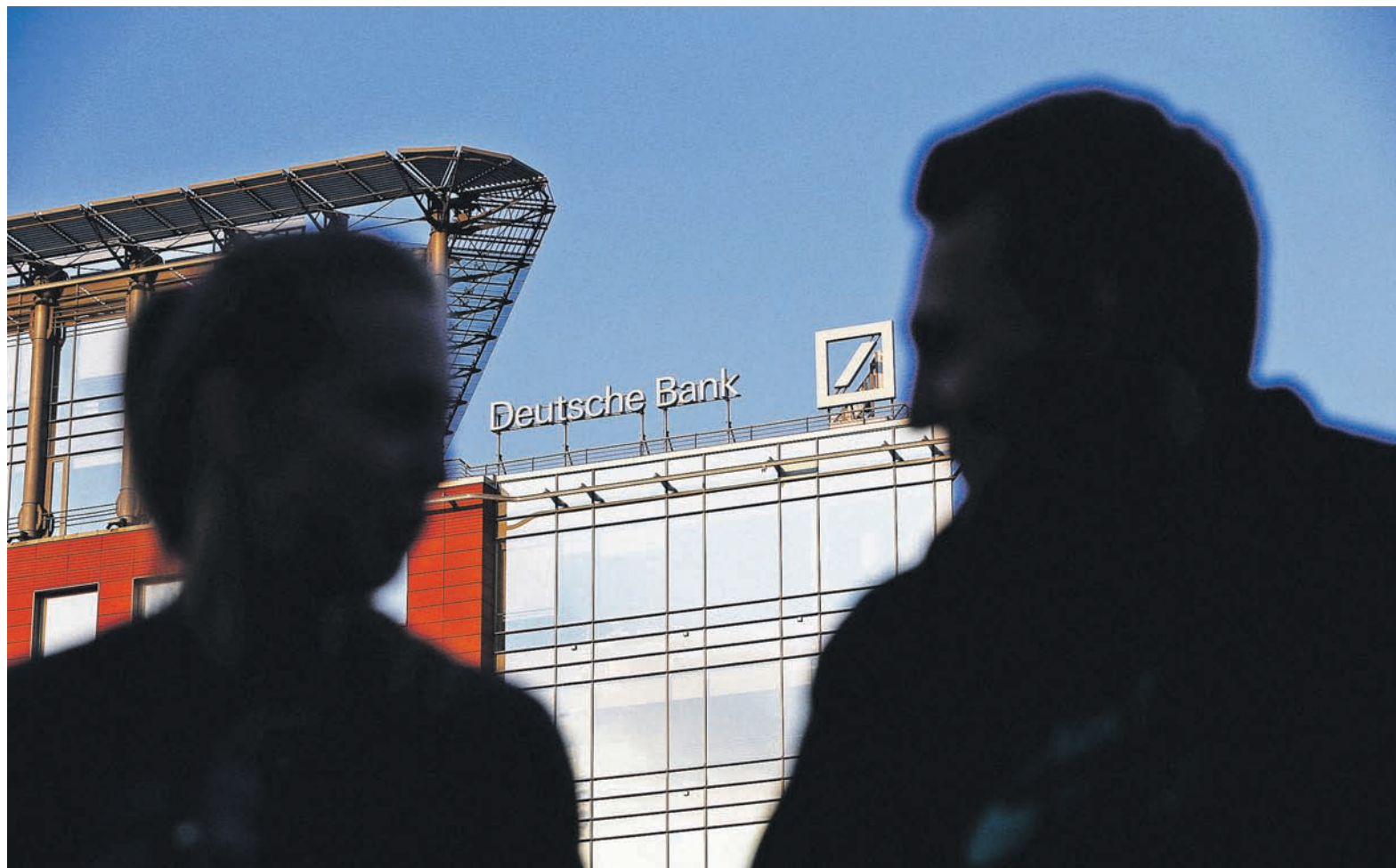
В конце 2016 года в российском офисе Deutsche Bank прошла очередная волна сокращений сотрудников, рассказали РБК два источника на банковском рынке. «В основном это коснулось инвестиционных подразделений и бэк-офиса. Всего с осени 2015 года было сокращено около 200 человек», — уточнил один из собеседников. Человек, близкий к Deutsche Bank, добавил, что сокращения персонала также коснулись депозитария. «Это была реализация плановых решений, о которых банк объявлял больше года назад», — сказал финансист.

«Оптимизация в России идет по плану. Банк сосредоточил внимание на оказании глобальных услуг для корпоративных клиентов», — сообщили РБК в пресс-службе Deutsche Bank. Официальный представитель банка также уточнил, что сейчас в российском подразделении работает около 1,2 тыс. сотрудников. В основном это IT-специалисты технологического центра, которые обслуживают глобальный бизнес банка, их около тысячи человек, рассказал бывший топ-менеджер банка.

«Подразделения по работе на глобальных рынках капитала и инвестиционно-банковский департамент «переехали» в Лондон фактически год назад, в России сейчас остались технические специалисты и клиентские менеджеры», — говорит один из бывших сотрудников Deutsche Bank.

Представитель Deutsche Bank подтвердил, что, согласно планам, операции на глобальных рынках капитала и услуги для эмитентов и институциональных клиентов в России банк предлагает из своих западных офисов. Услуги по доверительному управлению активами состоятельных клиентов банк также сосредоточил за рубежом. В России останется корпоративный банковский бизнес, включая торговое финансирование, управление денежными средствами, пополнение оборотных средств и валютные операции, сообщил РБК представитель Deutsche Bank.

Сокращения в российском офисе Deutsche Bank началось после того, как банк объявил в 2015 году о сворачивании в РФ инвестбанковского бизнеса. В сентябре 2015 года пост главы предправления Deutsche Bank в России покинул Йорг Бонгартц, который проработал в этой должности девять лет.



Сейчас в российском подразделении банка работают около 1,2 тыс. сотрудников: в основном это IT-специалисты технологического центра, которые обслуживают глобальный бизнес банка

Летом прошлого года стало известно, что Павел Теплухин покинет пост главного исполнительного директора банка, а несколько сотрудников Deutsche Bank перейдут в P.S.Capital, контролируемую братьями Алексеем и Дмитрием Ананьевыми. В частности, как писала газета «Ведомости», туда перешли семь менеджеров Deutsche Bank, в том числе Максим Ложевский, с 2015 года руководивший департаментом торговых операций в Deutsche Bank, и Роман Суль-

на сокращение расходов. Как правило, это происходит после очередного кризиса, но с определенным запаздыванием», — считает главный инвестиционный директор Prosperity Capital Management Александр Бранис.

Deutsche Bank объявил об оптимизации российского подразделения инвестиционно-банковских услуг в рамках пересмотра географии своего присутствия. «Такое решение было принято в целях упрощения процессов, миними-

контроля, предназначенной для предотвращения отмывания денег.

Весной 2015 года ряд СМИ опубликовали информацию о начале в банке внутреннего расследования в связи с выявленными сомнительными операциями с деривативами в Лондоне. Благодаря так называемым зеркальным сделкам с акциями клиенты банка могли вывести из России \$10 млрд. В декабре 2015 года Банк России оштрафовал ООО «Дойче Банк» на 300 тыс. руб. за нарушение правил внутреннего кон-

троля, предназначенной для предотвращения отмывания денег. Весной 2015 года ряд СМИ опубликовали информацию о начале в банке внутреннего расследования в связи с выявленными сомнительными операциями с деривативами в Лондоне. Благодаря так называемым зеркальным сделкам с акциями клиенты банка могли вывести из России \$10 млрд. В декабре 2015 года Банк России оштрафовал ООО «Дойче Банк» на 300 тыс. руб. за нарушение правил внутреннего кон-

ник Deutsche Bank Юрий Хиллов, который вместе с участниками схемы получил доход от манипулирования в 255 млн руб. Как было установлено в ходе проверки, трейдер совершал сделки со своими родственниками, которые открывали счета в крупных брокерских компаниях. Родственники Хилова приобретали акции, используя для этого заемные средства брокера, которые затем по выгодной цене от имени Deutsche Bank приобретал Хиллов. Затем от имени физлица выставлялась заявка на обратную покупку акций, которую также удовлетворял Deutsche Bank. В частности, банк обеспечивал комфортный уровень цены на бумаги в течение нескольких минут, когда совершались сделки.

Deutsche Bank в последние годы испытывает серьезные финансовые и юридические проблемы. По итогам 2015 года банк впервые с 2008-го получил убыток — \$6,8 млрд, главным образом из-за высоких судебных расходов и падения доходов от инвестиционного бизнеса. Чтобы улучшить ситуацию, в банке приняли программу глобальной реструктуризации бизнеса, которая предусматривает сокращение числа офисов по всему миру. В октябре 2015 года банк сообщил, что в рамках стратегии «2020» собирается сократить 9 тыс. сотрудников и уйти из десяти стран. В целом сокращения должны были коснуться 35 тыс. служащих. ■

Согласно планам банка в России останется корпоративный банковский бизнес, включая торговое финансирование, управление денежными средствами, пополнение оборотных средств и валютные операции

жик, возглавлявший в московском офисе Deutsche Bank подразделение торговли срочными финансовыми инструментами. Член совета директоров Промсвязьбанка Владислав Хохлов подтвердил РБК, что они в настоящее время работают в P.S.Capital.

Топ-менеджер американского инвестбанка говорит, что точечные сокращения были в большинстве иностранных банков в России, но в отличие от кризисного 2014 года они не носили масштабный характер. «Это скорее следствие глобальной политики банков

затрат и рисков и эффективного использования капитала», — говорилось в официальном сообщении банка. Часть бизнеса банк планировал перевести в свои офисы во Франкфурте и Лондоне. По словам источника РБК, близкого к головному офису банка во Франкфурте-на-Майне, решение закрыть инвестиционный бизнес в России связано с санкциями и плохой системой контроля в московском офисе. Как отмечал Bloomberg, внутренняя проверка в банке установила «системный провал в процедуре внутреннего

контроля, допущенное московским офисом. Расследование в отношении сделок Deutsche Bank проводили также европейские и американские регуляторы. На фоне скандалов было уволено несколько сотрудников Deutsche Bank, в том числе глава отдела по торговле акциями Тим Уизвелл.

Последний скандал вокруг российского подразделения Deutsche Bank был связан с манипулированием акциями крупных компаний в 2013–2015 годах, расследование которого проводил Банк России. Сделки совершал бывший сотруд-

МНЕНИЕ

Как вести бизнес, когда в экономике «все плохо»

Владимир Коровкин,
эксперт Института
исследований
развивающихся рынков
бизнес-школы «Сколково»



ФОТО: ИЗ Личного архива

Кризис в силу своей динамичности создает системные перекося: кому-то лучше, чем другим; возникают возможности для бизнеса. В депрессии таких возможностей нет.

В начале нового года всегда хочется заглянуть в будущее и представить себе, что произойдет в ближайшие 12 месяцев. Конечно, как сказал Нильс Бор, «предсказывать тяжело, а будущее — в особенности», но все же: можем ли мы сейчас разглядеть какие-то тренды наступающего экономического года в России? Да, можем, если обратимся к некоторым примерам из относительно недавней экономической истории.

Что лучше: депрессия или кризис?

Кажется, что декабрь прошлого года дал ряд поводов для оптимизма. Укрепление рубля напомнило золотые дни середины 2000-х годов. Инфляция — на рекордно низком для страны уровне. Продолжают снижаться ставки по банковскому кредиту. И наконец, «кризис не может не закончиться» — говорит простая логика.

Про кризис — верно. Не только здравый смысл, но и экономическая история свидетельствуют о том, что два-три года — предельный срок жизни экономического кризиса, период, когда по тем или иным причинам экономика начинает возвращаться к росту. Однако в России нет (и не было с 2009 года) экономического кризиса. Страна три года находится в экономической депрессии. Достаточно сравнить динамику ВВП и промышленного производства в 1998–2000 годах (классический кризис) и в 2014–2016 годах (депрессия).

В случае кризиса относительно быстро (полгода-год) достигается дно, после которого идет рост со скоростью, примерно равной скорости падения. В результате уже максимум через два года после начала кризиса экономика оказывается в устойчивом плюсе.

Депрессия: когда «все плохо»

Динамика депрессии совершенно иная. Собственно, никакой динамики и нет: рост колеблется около нуля, периоды вялого оживления сменяются столь же небольшими падениями. В каждый момент времени кажется, что депрессия «лучше», чем кризис. Однако у депрессии есть одна чрезвычайно опасная особенность: она может быть почти бесконечной. Классическая депрессия современной экономики — «Великая японская депрессия» 1990-х годов — выгля-

дела как 15 лет нулевого роста при отчаянных усилиях правительства по его оживлению. Есть основания полагать, что экономика России движется по этому сценарию.

В условиях депрессии именно те показатели, которые радуют в кризис: снижение инфляции, укрепление валюты, удешевление кредита, — являются сигналами опасности. Когда экономика «встает», все ее участники начинают работать над сокращением издержек. Цены падают, инфляции нет, но нет и возможностей для роста. Кризис в силу своей динамичности создает системные перекося: кому-то лучше, чем другим. Возникают возможности для бизнеса. Вспомните, как взлетела, скажем, российская пищевая промышленность в начале 2000-х годов. В депрессии таких возможностей нет, всем одинаково не то чтобы совсем плохо, но очень нехорошо. Наиболее точное бытовое описание состояния: «все плохо», где ключевое слово — «все», нет ни одного радостного момента.

Стимулы? Не помогают

Обычно надежды на выход из депрессии связываются с государственным стимулированием: если экономике не хватает сил самостоятельно подняться, надо «залить» туда деньги. Прием далеко не всегда работает: Япония в 1990-е годы создала себе самый большой госдолг среди развитых стран (почти 200% ВВП), однако не добились практически ничего.

Причина? Государство не создает ценность в экономике, оно может только перераспределять. Все, что государство способно «вливать», было непосредственно перед этим изъято из той же самой экономической системы — либо в виде налогов и сборов, либо в виде займов (которые сокращают текущее потребление кредиторов). Единственное исключение — внешние заимствования, через них в экономику действительно могут прийти «новые» деньги. В значительной степени именно через этот механизм была запущена «рейганомика» в Америке 1980-х годов.

Однако в нынешней внешнеполитической ситуации масштабное эффективное внешнее заимствование для России практически исключается. Мировые кредиторы не дадут, да и внутри страны такая политика не вызовет понимания. Другие попытки вмешательства государства могут быть оправданы, если деньги берутся у неэффективно работающих участников экономики и вкладываются в эффективных. Но российское государство сейчас изымает средства из частного сектора через прямые и косвенные налоги и инвестирует в государственный через стимулы

и преференции госкорпорациям.

В российской экономике сейчас нет качественного механизма распределения денег. Свидетельство тому — ситуация в финансовом секторе, очень характерная для затяжной депрессии. Ставки кредитования предприятий упали практически до уровня 2013 года (в кризис ставки растут), при этом кредитный портфель банков стоит на месте. Причина? Банки панически боятся (и вполне обоснованно) просроченной задолженности. У них нет работающих инструментов отделения потенциально успешных заемщиков от неуспешных. Без них вливание денег в экономику чревато банковским кризисом.

Чем грозит долгая депрессия?

В итоге депрессия гораздо «хуже» кризиса. Нулевой рост на протяжении десяти и более лет — страшный удар и по качеству жизни, и по конкурентоспособности бизнеса в стране. Японская промышленность вошла в 1990-е годы уверенным мировым лидером в ряде передовых отраслей, прежде всего — в электронике. Сейчас эти позиции во многом утеряны. Нынешние Sony или Panasonic — бледные тени самих себя двадцатилетней давности.

А у России к тому же нет такого запаса прочности. Мы входили в депрессию с теряющей конкурентоспособность промышленностью и довольно хрупким сектором услуг. Если для Японии 1990-х пятнадцать лет депрессии было серьезным, но в целом посильным испытанием, для России такое будущее означает прочное погружение в экономический и технологический «третий мир» с понятными социальными и политическими рисками.

Мы привыкли в целом к социальному обеспечению в духе welfare state — «государства всеобщего благоденствия». У нас дорогая социалка, дорогая наука, дорогая оборона, дорогая инфраструктура и т.д. Эти системы могут качественно работать лишь в относительно богатой стране — как минимум на четверть более богатой (по ВВП на душу населения), чем Россия сейчас. В свое время задача «догнать Португалию» ставила совершенно правильный ориентир. Он был почти достигнут в 2013 году, когда Россия вышла на 50-е место в мире по ВВП на душу по паритету покупательской способности (ровно на строчку ниже Португалии). Но теперь цель ускользает. Несмотря на серьезные проблемы малых экономик ЕС, разрыв между Россией и Португалией в 2016 году составлял уже шесть позиций.

Поэтому России не сильно поможет даже вялый рост экономики в 1–2% в год. Минимальная осмысленная цель — более 3%, причем на протяжении не менее десяти лет. Пока что совершенно неясно, что могло бы обеспечить выполнение этой задачи. Ситуация с ценами на нефть в мире, единственным известным локомотивом российского роста, категорически поменялась. Сланцевая добыча в США включает сильнейший механизм противодействия сверхдорогой нефти, которая нас кормила с середины 2000-х годов.

Где выход?

В отсутствие внешних стимулов единственным выходом является сложная работа над структурой всей социально-экономической системы. Вероятнее всего, в итоге будет использовано болезненное, но проверенное в мире средство тотальной приватизации. Не просто продажа предприятий в частные руки, а уход государства из ключевых социальных секторов. Российское общество сейчас

«России не сильно поможет даже вялый рост экономики в 1–2% в год. Минимальная осмысленная цель — более 3%, причем на протяжении не менее десяти лет. Пока что совершенно неясно, что могло бы обеспечить выполнение этой задачи»

категорически не готово к такому сценарию, и он будет восприниматься как коллапс управления. С начала 2000-х государство успешно внушало, что его размер — главное мерило эффективности. Сейчас эра «большого государства» подошла к своему ресурсному концу. Лучшее, что можно сделать, — подготовить продуманное отступление государства из экономики, превращение в компактную сервисную платформу, с адресной защитой уязвимых слоев населения. Попытка жедлить эпоху нулевого роста по принципу «зато не становится сильно хуже» почти наверняка выведет экономику на траекторию позднего СССР с совершенно симметричными политическими рисками.

К чему готовиться?

Как в этой ситуации вести себя частному бизнесу? Во-первых, не строить иллюзий, что скоро экономика пойдет в рост. Безусловно, такая вероятность есть, однако пусть лучше она будет приятным бонусом. «Проспать» экономический подъем трудно,

а вот совершить преждевременные инвестиции в его ожидании и разориться — легко. Во-вторых, стараться получать максимально возможную сейчас прибыль. Если у вас есть активы, работающие в нуле или тем более в небольшом минусе в расчете на будущий рост, посмотрите на них под следующим углом: готов ли я терпеть нынешнюю ситуацию на протяжении пяти–десяти лет? Если нет, то базовая финансовая логика говорит, что ваше нынешнее терпение, скорее всего, никогда не окупится с точки зрения возврата на инвестиции. В-третьих, постоянно продолжайте сокращать издержки. Если вам кажется, что уже все сократили, подумайте, что будет, если цена на вашу продукцию упадет за год на 5% (дефляция является постоянным спутником длительных депрессий). В-четвертых, ищите выходы на рынки вне России. Экспорт в современном мире вовсе не обязательно «зарезервирован» для крупных корпораций. Мировой идеал здесь Германия, в которой 65% малых и средних предприятий являются экспор-

терами. Но есть и пример Китая, малый бизнес которого стремительно наращивает присутствие на мировых рынках.

Наконец, в-пятых: прикиньте, какие угрозы и возможности в вашем бизнесе могут возникнуть в силу быстрого и масштабного «отступления» государства. В какой мере вы, ваши потребители и поставщики завязаны на субсидии, тарифы и т.д.? Что произойдет, если они исчезнут или радикально сократятся? Предсказать временной горизонт указанного отступления невозможно, оно зависит от политической воли больше, чем от экономической логики. При определенном взгляде на соотношение рисков и выгод приватизации нынешнее положение может быть продлено лет на десять. С другой стороны, есть вероятность, что магическая дата, 2018 год, принесет действительно важные изменения.

Точка зрения авторов, статьи которых публикуются в разделе «Мнения», может не совпадать с мнением редакции.



ФОТО: Олег Яковлев/РБК

«Оказалось, что свитера гораздо круче продаются, чем эти пледы с рукавами! Мы делали столько усилий, чтобы объяснить людям фишку с пледами, а можно было просто поставить свитера, кассу и девушку, чтобы она чеки выдавала», — сетует Сергей Косенко

Как заработать на свитерах с оленями

Бизнес по нитке

РЕГИНА САДЫКОВА

К 29 годам Сергей Косенко успел построить карьеру топ-менеджера в банке, потратить все сбережения на неудачную бизнес-модель и, наконец, наводнить Москву свитерами с оленями. Бизнес сезонный, зато очень маржинальный.

«Мы совершили все ошибки, которые только можно. Я был уверен, что стоит найти за рубежом крутую идею, привезти ее к нам в Россию и бизнес погнет. На деле я просто тратил все свои накопления в надежде, что вот-вот мы начнем получать большие прибыли», — говорит Сергей Косенко.

Необычные пледы с рукавами, на которые сделал ставку предприниматель, оказались не самым востребованным товаром и пользовались спросом в основном в период новогодних праздников. Но в другое время содержать торговые точки было невыгодно. Тогда Сергей придумал новую бизнес-модель — арендовать «островки» в торговых центрах только на зимний период или во время новогодних празд-

ников. Он стал торговать пледами, свитерами с оленями, вязаными носками и варежками. В межсезонье выручают интернет и оптовые продажи. Сезонный бизнес принес ему 350 млн руб. выручки в 2016 году.

«Профессор — лопух, но аппаратура при нем»

Свой первый миллион рублей смоленский студент Сергей Косенко заработал на микронаушниках для сдачи экзаменов. В 17 лет он с другом стал сдавать в аренду микронаушники, которые можно вставлять в ухо так, чтобы их не было видно, и использовать «помощь друга» на экзаменах. Инвестиции отбивались за один день — покупка наушника обходилась Косенко в 1,2 тыс. руб., а аренда его на экзамен стоила 500 руб.; во время сессий аппарат можно было сдать трижды за день. Сдача в аренду — дело хлопотное, поэтому вскоре Сергей договорился с местными мастерскими по ремонту техники — те собирали наушники из отечественных запчастей, а продавалась техника через интернет.

После окончания смоленского филиала Московского энергетического института Косенко переехал в Москву — поступать в магистратуру МГУ, но передумал уже в первую неделю. «Я стал заниматься с репетитором английским, но особенного желания учиться не было, и я решил, что не так уж и нужна мне эта магистратура», — вспоминает Сергей. Зато в столице бизнес с наушниками пошел на ура: в 2009 году он с другом-партнером заработал по 1,2 млн руб. «Я занимался бизнесом, отдыхал и наслаждался жизнью», — с ностальгией вспоминает Косенко.

Родители Сергея считали, что сын занимается какой-то ерундой, и настояли на том, чтобы он нашел нормальную работу. Косенко удалось устроиться экономистом в отдел маркетинга московского филиала Смоленского банка. Зарплата у начинающего специалиста была 18 тыс. руб., зато начальство не было против его многочисленных инициатив. Например, он провел промоакцию у налоговой инспекции №46 в Москве и привлек 80 новых юридических лиц на откры-

тие счета. Косенко предложил указывать в рекламных материалах не ставку по депозиту, а реальную доходность с учетом ежемесячной капитализации. Это позволило привлечь за месяц больше 300 млн руб., как утверждает предприниматель.

После этого успеха с 23-летним Косенко захотел познакомиться управляющий и совладелец банка Павел Шитов. Он предложил Сергею с нуля создать отдел кредитования физических лиц и возглавить его. Через два года зарплата Косенко, как он уверяет, уже превышала 1 млн руб. «Сергей действительно начинал в отделе маркетинга рядовым менеджером, но благодаря своей амбициозности и ответственности за три года сумел возглавить департамент розничного бизнеса, созданный им с нуля», — подтверждает бывший вице-президент ОАО «Смоленский банк» Вячеслав Сундуков.

Пледы раздора

Корпоративная карьера Косенко прервалась так же быстро, как и началась. В декабре 2013 года ЦБ

лишил лицензии Смоленский банк, а в феврале 2014-го кредитная организация была признана банкротом.

Косенко к тому времени из банка успел уйти. У него было 12 млн руб. накоплений, на которые он решил создать новый бизнес. «В апреле 2013 года петербургские друзья привезли мне подарок из США — плед с рукавами. Я решил, что эта штука взорвет рынок в России», — вспоминает Сергей. Он заказал пробную партию через AliExpress. Тестовые образцы Сергею понравились, и он тут же стал разрабатывать дизайн упаковки, делал сайт, придумал бренд — Sleepy. Он так был уверен в перспективах пледа, что заказал сразу три контейнера — около 18 тыс. пледа разных расцветок. Это обошлось ему в 7,5 млн руб., включая расходы на логистику и таможенное оформление. С организацией доставки помог петербуржец и специалист по таможне Юрий Хлутков.

Пока пледы плыли из Китая, Сергей придумывал, как же он будет их продавать. Он решил, что такой товар хорошо пойдет на «островках» в крупных ТЦ: «Я мечтал, что посреди ТЦ будет стоять кровать, на

350

млн руб.

выручки принес предпринимателю в 2016 году сезонный бизнес по торговле пледами, свитерами с оленями, вязаными носками и варежками

1,1–1,2

тыс. руб. составляет закупочная стоимость свитеров, розничные цены начинаются от 4,5–5 тыс. руб.

87

собственных «островков» в Москве открыл предприниматель к зимнему сезону 2016 года, еще 232 открылись по франшизе

которой лежит девушка, одетая в необычный плед, и демонстрирует примеры его использования». Однако представители ТЦ не спешили не то чтобы ставить кровати, но и обычные «островки» — товар новый, нестандартный, найти помещение не удавалось. Помогли посредники. Например, при аренде первой точки в ТЦ «Золотой Вавилон» услуги риелторов обошлись в 600 тыс. руб., а общие затраты, включая аренду за первый месяц и депозит, торговое оборудование и дизайн, превысили 2 млн руб. При открытии еще пяти точек в других ТЦ удалось уложиться в 1 млн руб.

Косенко действовал с размахом. Он арендовал склад площадью 200 кв. м за 80 тыс. руб. в месяц, а также офис на 50 кв. м за 90 тыс. руб. в месяц. Предприниматель нанял директора по рознице и бренд-менеджера, а когда стали открываться точки, количество сотрудников офиса выросло до десяти с фондом оплаты труда около 500 тыс. руб. Продавцы в «островках» работали за процент с продаж. Еще 2 млн руб. ушло на рекламу, размещение в глянце,

декорирование точек. Одно только производство рекламного ролика, транслирующегося на плазмах в ТЦ, обошлось в 250 тыс. руб.

Косенко потратил все свои 12 млн руб. сбережений, взял кредит в Московском кредитном банке на 3 млн руб., а также оформил несколько кредитных карт в разных банках с лимитами от 700 тыс. до 1 млн руб.

По расчетам предпринимателя, чтобы выйти в ноль, одной точке нужно было продавать по 20 пледов в день. Товар достаточно маржинальный — продавались пледы по 1,5 тыс. руб., а закупочная цена была 350 руб. Но в день запуска первой точки удалось продать только один плед.

Спас бизнес от полного провала только новогодний ажиотаж. В последние недели декабря «островки» начали приносить прибыль, выручка в каждом ТЦ достигала 1,5–2 млн руб. в месяц. Первые две франчайзинговые точки открыли петербургские друзья Косенко, также продажи шли через сайт компании.

Но уже в начале 2014 года ажиотаж сошел на нет — затраты на аренду и персонал превышали выручку, а в феврале Сергей начал закрывать первые точки. В мае пришлось закрыть и основной «островок» в «Золотом Вавилоне», на который ушло столько денег и сил.

За первый сезон 2013/14 года через разные каналы Косенко удалось продать всего чуть больше 10 тыс. пледов. На складе мертвым грузом зависло еще 8 тыс. «Мой мир вращался вокруг пледов, я шел по улице, видел цветочный ларек и думал — хорошо бы тут пледы поставить», — вспоминает Сергей. У него началась депрессия.

В мае в Москву выручать друга переехал Юрий Хлутков, который помогал Сергею привезти пледы в Россию. Вместе предприниматели стали налаживать оптовые продажи — интернет-магазины Westwing.ru и Mamsy.ru брали у них товара на 200–300 тыс. руб. ежемесячно. А главное — в июне Юрию удалось договориться о поставке с сетью гипермаркетов «О'кей». Сеть выставила свои условия: 20 тыс. единиц товара по закупочной цене 800 руб. и отсрочкой платежа 75 дней.

Эта сделка могла бы решить все проблемы предпринимателей, но у партнеров не было столько пледов. «Я и так был в долгах, но когда встал выбор брать еще в долг или не работать с «О'кей», я решил, что нужно использовать шанс», — вспоминает Косенко. Он заказал еще 24 тыс. пледов на 10 млн руб.

Казалось, жизнь начала налаживаться. Напрасно.

Спасительный свитер

Весь бизнес компании Косенко «Слипи Групп» был построен на импорте, а в конце 2014 года рубль обвалился. Себестоимость пледов поднялась до 500 руб., а с учетом расходов на логистику сделка с «О'кей» оказалась на грани рентабельности. В довершение всех бед сеть реализовала только 7 тыс. пледов, остальное вернуло на склад Косенко.

Перед новым, 2015 годом предприниматель вновь решил идти в торговые центры, но арендовать

только временные площадки на пик сезона — с 1 декабря по 15 января. Многие ТЦ тогда начали делать тематические новогодние ярмарки, где были льготные условия, — договариваться об открытии стало гораздо проще, и можно было обойтись без посредников. На этот раз Косенко открыл 15 «островков» и нанял супервайзеров, чтобы те следили за порядком на точках. Еще десять точек удалось открыть по франшизе в регионах.

Стратегия сработала — выручка за новогодний сезон составила 60 млн руб. Чтобы рассчитаться с долгами, этого не хватило, но зато стала понятна бизнес-модель — зимой открывать «островки» в ТЦ, а в остальное время искать оптовых покупателей. Косенко начал продавать пледы с рукавами крупным компаниям в качестве корпоративных сувениров. Например, их закупили ФК «Спартак», ТЦ «Атриум» и другие компании.

Свой первый миллион рублей

предприниматель заработал на микро-наушниках для сдачи экзаменов

Поставлять пледы из Китая было уже невыгодно — Косенко начал заказывать только ткань, а контрактное производство наладил на 12 предприятиях в России: в Иваново, Туле, Владимире, Москве и Московской области. Таким образом, себестоимость пледов сократилась почти вдвое.

Впрочем, было понятно, что ассортимент «островков» надо чем-то разбавлять — пледы с рукавами стали товаром привычным, ими мало кого удивишь. На одной из новогодних ярмарок Сергей увидел свитера с оленями и подумал, что это как раз то, что можно продавать в дополнение к пледам, — не просто одежда, а атрибут праздника. «Я пришел в офис и рассказал об идее сотрудникам. Те распечатали 200 картинок свитеров с оленями из интернета. Я сидел и выбирал: вот такой, но только в точечку. Такой, но белый. Этот, но зеленый», — вспоминает предприниматель. Обзвонили несколько российских поставщиков, Сергей приехал к одному из российских производителей с экземплярами свитеров конкурентов и сказал, что хочет похожие, но другого цвета.

В середине октября 2015 года предприниматель получил первые образцы. За две недели придумали новый бренд — Siberia. Название сразу понравилось всей команде, но оказалось, что «сибирских» брендов на рынке уже много, поэтому решили использовать название Siberia by Sleepy.

Результат превзошел ожидания. «Оказалось, что свитера гораздо круче продаются, чем эти пледы с рукавами! Мы делали столько усилий, чтобы объяснить людям фишку с пледами, а можно было просто поставить свитера, кассу и девушку, чтобы она чеки выдавала», — сетует Косенко. Несмотря на довольно высокую стоимость (в среднем свитер стоит около 5 тыс. руб.), их буквально сметали с прилавков. Из 12 тыс. свитеров из первой партии к концу сезона на складе осталось только 2 тыс. Быстро стало понятно, что тема со свитерами пойдет — к Косен-

ко стали обращаться другие предприниматели, которые хотели открыть такие же «островки» в ТЦ, в основном в регионах.

В сезон 2015/16 года Косенко продал товара на 120 млн руб., заработав порядка 30 млн руб. Всего прошлой зимой под брендами Siberia и Sleepy работало 210 «островков» по всей стране и в странах СНГ, из них 45 — открытые командой Косенко в Москве и еще 25 — его партнерами в Санкт-Петербурге. Остальные точки принадлежат франчайзи компании. Все они закрылись к весне.

«Я работала менеджером в компании Сергея, а потом он предложил мне самой открыть точки. В прошлом году я открыла несколько точек в Казани, прибыль в месяц измерялась шестизначной цифрой, поэтому в этом году открыла на пару месяцев семь «островков» в Казани и три — в Москве», — говорит Анастасия Ликонцева, франчайзи Sleepy и Siberia.

Петербургские партнеры Роман Блайвас и Юрий Хлутков утверждают, что с хорошей точки можно выручить 1,5 млн руб., со средней — несколько сотен тысяч рублей в месяц. «Некоторые

«островки» мы арендуем на три месяца, некоторые — на несколько недель», — говорит Роман. — Несмотря на то что в Петербурге покупательная способность ниже, чем в Москве, мы рассчитываем продать в этом сезоне более 2,5 тыс. свитеров».

Бабушки и варежки

В 2016 году Косенко искал новые товары, которые могли бы повторить успех свитеров с оленями. В интернете Сергей прочитал, что в деревне Рассказово в Тамбовской области бабушки все еще вручную вяжут носки и варежки. В июле предприниматель поехал на разведку и обнаружил, что в деревне действительно есть несколько производств вязаных изделий. К октябрю 2016-го Косенко придумал новый бренд «Бабушка вяжет» и заказал партию носков и варежек. В итоге у него получилась линейка из трех товарных категорий.

Самый востребованный товар — по-прежнему свитера: их закупочная цена 1,1–1,2 тыс. руб., а розничные цены начинаются от 4,5–5 тыс. руб. Себестоимость пледов 400–600 руб., а продается изделие за 2–3,5 тыс. руб. Закупочная стоимость носков начинается от 120 руб., а средняя цена носков от «Бабушка вяжет» — 600 руб.

К началу сезона в декабре 2016-го Косенко открыл уже 87 собственных «островков» в Москве, еще 232 открылись по франшизе. «В этом году мы очень серьезно подошли к организации: наняли сильного директора по рознице, 13 супервайзеров, в ведении каждого из которых по семь–десять точек, специалистов по инвентаризации, финансовых контролеров, категорийных менеджеров и товароведов», — говорит Косенко.

Главная проблема сезонного бизнеса — приходится искать торговых партнеров каждый год. «Старые партнеры уже, как правило, начинают заниматься другим бизнесом, им не до этого. И каждый год нужно учиться, делать поддержку молодых франчайзи», — говорит Косенко. Поэтому в 2017 году Сергей планирует открывать не только сезонные, но и круглогодичные магазины. Для этого ему нужны новые товарные категории и новые бренды, которые пользуются спросом не только зимой. Предприниматель говорит, что сейчас в разработке находится сразу три новых бренда. ■

Олени в тренде

Волну спроса на свитера с оленями поймал не только Сергей Косенко. Москвич Александр Минеев с братом начал их продавать под брендом Deerz в сезон 2011/12 года. Братья заказывали свитера у небольших производителей, а продавали через собственный сайт. «У нас был какой-то бешеный

поисковый трафик. Мы даже контекстную рекламу почти не использовали», — вспоминает Минеев. Так что на следующий год Минеевы решили наладить собственное производство — купили две вязальные машины по €50 тыс. каждая, сняли цех неподалеку от станции метро «Павелецкая», наняли

команду. Сейчас братья продают через интернет в год по 8–10 тыс. свитеров собственного производства со средним чеком 6 тыс. руб. Вяжут еще варежки, шарфы, шапки, носки. Ближе к Новому году обычно появляются корпоративные клиенты, которые заказывают свитера с логотипами, постоянно

обращаются желающие заключить договор на контрактное производство. Но работают Deerz не со всеми — выгоднее продавать под своим брендом. По итогам сезона 2016/17 года братья планируют получить свыше 50 млн руб. выручки.

Почему стоит поспешить с открытием рублевого вклада

Вложиться вовремя

АЛЕКСАНДРА КИРАКАСЯНЦ

За месяц — с 10 декабря по 10 января — ставки по рублевым депозитам в российских банках снизились. Куда нести сбереженное после праздников?

В декабре прошлого года большинство банков из десятки крупнейших оставили на прежнем уровне ставки по рублевым вкладам, понизили только три игрока. Сейчас средняя ставка годового депозита составляет 7,64% годовых. Открывать вклад на год по-прежнему выгоднее всего, ставки по коротким и по длинным депозитам ниже. Ставка по вкладу на три года меньше почти на 1 п.п., она составляет в среднем 6,67% годовых. Открывать депозит на месяц еще менее выгодно, так как его средняя доходность — 6,24% годовых.

В начале прошлого месяца ставки были немного выше: открывший в декабре вклад на год вкладчик получил бы ставку на 0,15 п.п. выше нынешней, то есть 7,78% годовых. Еще больше за прошедший месяц изменилась ставка по депозиту на два года — теперь она составляет 6,95% годовых вместо 7,15%. А ставки по краткосрочным вкладам не изменились: депозиты на один и два месяца по-прежнему принесут вкладчику соответственно 6,24 и 6% годовых.

В декабре банки практически не снижали ставки, поскольку причина для этого не было, поясняет директор департамента пассивных, страховых и инвестиционных продуктов банка «Открытие» Вадим Погосьян. Свою роль сыграл и сезонный фактор — перед праздниками банки почти всегда предлагают вклады с повышенной доходностью или как минимум держат ставки на прежнем уровне, отмечает директор департамента мониторинга банковских продуктов маркетингового агентства MARCS Наталья Абрамова. Максимальные ставки банки все же снизили, но снижение было не таким значительным, как в прошлые месяцы, говорит она.

Кроме того, некоторые игроки изменили условия приема вкладов, по которым выплачиваются максимальные проценты. Так, входящего в подборку РБК Бинбанка ставка по годовому вкладу «Максимальный процент» в декабре составляла 9,5% годовых. Однако в этом же месяце банк повысил минимальную сумму для открытия этого вклада с 10 тыс. до 10 млн руб. Поэтому теперь в исследовании РБК учитывается ставка по вкладу Бинбанка «Ежемесячный доход», которая гораздо ниже — в начале января она составляла 7,45% годовых.

Теперь самые высокие ставки по рублевым депозитам на год в МКБ и Совкомбанке. Они предлагают 9,25 и 9% годовых соответственно. Самые выгодные трехлетние депозиты — в Россельхозбанке и Совкомбанке. Депозит «Классический» в Россельхозбанке принесет вкладчику 8,3% годовых, а «Макси-



мальный доход» Совкомбанка — 8% годовых. Самые высокие ставки по вкладам на месяц также предлагают эти банки.

Несмотря на снижение ставок, доходность рублевых депозитов по итогам года превысила инфляцию. Вкладчик, открывший депозит в начале 2016 года, к концу срока мог заработать в среднем 9,8% годовых. Инфляция в 2016 году, согласно предварительному прогнозу Росстата, составила 5,4%.

В следующем году доходность депозитов также превысит ин-

фляцию, считает Погосьян из банка «Открытие». Банк России намерен снизить ее до 4% к концу года, а ставки по вкладам должны быть выше этого показателя. Поэтому можно говорить о том, что рублевые вклады помогут сохранить средства, но не факт, что сбережения удастся приумножить, подчеркивает он. «Надо учитывать, что официальная инфляция и подорожание потребительской корзины в отдельной семье различаются. То есть неизвестно, получится ли на накопленные средства купить

больше, чем в начале года, — это зависит от расходов в каждом конкретном случае», — говорит банкир.

В начале года ставки могут снизиться из-за окончания предновогодних акций, говорит Абрамова из MARCS. Так, предложений с повышенными ставками уже нет в Сбербанке, отмечает она. В целом в 2017 году, как считают опрошенные РБК эксперты, ставки по вкладам по-прежнему будут снижаться. Основной причиной такой динамики финансисты называют политику Центрального банка. В декабре

директор департамента исследования и прогнозирования Банка России Александр Морозов заявил, что при четырехпроцентной инфляции ключевая ставка составит около 6,5% годовых. «Потенциал снижения ставок сейчас большой, но я не думаю, что ключевая ставка и ставки по вкладам действительно снизятся так серьезно», — отмечает Погосьян из «Открытия». Заместитель директора департамента разработки розничных продуктов Бинбанка Наталья Меньшова полагает, что ставка Центрального банка в течение года снизится на 1–1,5 п.п. При этом резкого снижения ставок по вкладам не произойдет — в текущих ставках уже заложено ожидание снижения ключевой ставки, говорит она. «Если учитывать, что ставки по вкладам снижаются с некоторым опережением, то можно предположить, что до конца 2017 года максимально возможное снижение ставок по вкладам — это 1,5–2 п.п.», — прогнозирует эксперт.

В условиях снижения ставок целесообразно не откладывать размещение депозита, фиксируя доходность, советует Меньшова из Бинбанка. «При этом вполне разумно открывать пополняемые вклады в рублях сроком на год», — говорит она. Абрамова из MARCS также советует обратить внимание на вклады с возможностью пополнения. По ее словам, сейчас банки часто предлагают вкладчикам выгодные депозиты на небольшой срок. «Для массового сегмента хорошей ставкой, наверное, будет 8,5% годовых. Под такой процент можно найти пополняемые вклады на год либо на срок до полугода», — уверенно эксперт. ■

Максимальные ставки по вкладам на сумму 50 тыс. руб., %

В 15 крупнейших банках по объему вкладов физических лиц, по данным Frank RG; без учета вкладов, открываемых онлайн

Банк	Срок депозита, мес.									Название вклада
	1	2	3	6	12	18	24	30	36	
Сбербанк	4,60	5,00	5,45	5,90	5,75	5,75	5,55	5,55	5,40	«Сохраняй»
ВТБ24	—	—	—	—	—	—	—	—	—	нет вкладов на сумму 50 тыс. руб.
Альфа-банк	—	—	6,50	7,50	6,80	6,10	6,00	4,80	5,90	«Победа+», «Потенциал+»
Газпромбанк	—	—	6,80	7,60	7,10	6,90	6,70	6,50	6,30	«Перспективный», «Накопительный»
Россельхозбанк	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,20	8,25	8,25	8,30	«Классический»
Банк Москвы	—	—	6,70	7,00	7,00	6,00	5,85	5,85	5,20	«Максимальный доход»
Райффайзенбанк	3,00	2,00	5,50	6,00	6,50	5,20	6,50	—	—	«Свобода действий», «Выгодный»
Промсвязьбанк	6,85	—	8,00	8,00	8,00	—	7,60	—	—	«Моя выгода», «Солидный процент»
«Открытие»	—	—	7,25	8,05	8,25	—	7,75	—	—	«Приветственный процент»
Бинбанк	—	—	8,10	7,90	7,45	—	6,40	—	—	«Ежемесячный доход»
Росбанк	—	—	7,10	7,75	7,45	7,60	7,60	—	7,60	«150 лет надежности»
МКБ	—	—	8,25	8,75	9,25	—	—	—	—	«Все включено» (тариф «Максимальный доход»)
Совкомбанк	9,00	9,00	9,20	9,00	9,00	—	8,00	—	8,00	«Максимальный доход»
«Югра»	—	—	—	—	—	—	—	—	—	нет вкладов на сумму 50 тыс. руб., либо с плавающими ставками
МИБ	6,00	6,00	7,50	7,75	8,75	7,25	7,25	—	—	«Классический», «Накопительный»
Средняя ставка	6,24	6,00	7,26	7,63	7,64	6,63	6,95	6,19	6,67	

Источник: данные с официальных сайтов банков по состоянию на 10 января 2017 года