|  |
| --- |
| **Дополнительные материалы, которые можно использовать при обучении географии** *(по материалам СМИ: периодическая печать, интернет-ресурсы)\**  **Автор-составитель: Бахчиева О.А.** |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Класс, тема** | **Материал** |
| **18.06.2015** | |
| 9 класс, тема «Территориальная структура хозяйства», «Поволжский регион» | [**http://kommersant.ru**](http://kommersant.ru)  [**Фуд-таун в зоне особого внимания. Репортаж из особой экономической зоны «Алабуга»**](#bm13601)  *Автор: ЕЛЕНА ЛЬВОВА*  <http://www.kommersant.ru/doc/2739767> |
| 9 класс, тема «Дальний Восток»;  10 класс, тема «Международная специализация и интеграция стран и регионов мира» | [**http://rg.ru**](http://rg.ru)  [**Близкий Восток**](#bm13602)  *Автор: Татьяна Зыкова*  <http://www.rg.ru/2015/06/15/vostok.html> |
| 8 класс, тема «Вода и человек. Водные ресурсы»;  10 класс, тема «Мировые водные ресурсы»;  11 класс, тема «Современный мир и глобальные проблемы человечества» | [**http://rg.ru**](http://rg.ru)  [**Море из крана. Жители Азовского района вынуждены пить соленую воду**](#bm13603)  *Автор: Руслан Мельников*  <http://www.rg.ru/2015/06/18/reg-ufo/voda.html> |
| 9 класс, тема «Инфраструктурный комплекс»,  10 класс, тема «Мировой транспорт» | [**http://rg.ru**](http://rg.ru)  [**Углубиться в недра. На Дальнем Востоке ждут запуска сразу несколько масштабных инфраструктурных проектов**](#bm13604)  *Автор: Алексей Чичкин*  <http://www.rg.ru/2015/06/16/proekti.html> |
| 9 класс, тема «Отрасли социальной инфраструктуры»;  10 класс, тема «Мировая торговля и сфера услуг» | [**http://vedomosti.ru**](http://vedomosti.ru)  [**Гиперперемены в гипермаркетах**](#bm13605)  *Автор: Наталья Ищенко*  <http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2015/06/18/596843-giperperemeni-v-gipermarketah> |
| 9 класс, тема «Топливно-энергетический комплекс»;  10 класс, тема «Топливная промышленность и энергетика мира» | [**http://vedomosti.ru**](http://vedomosti.ru)  [**Соло «Газпрома». "Газпром» обходит Украину. Он начинает строить «Турецкий поток» без партнеров и контрактов на поставку топлива по этому газопроводу**](#bm13606)  *Автор: Михаил Серов*  <http://www.vedomosti.ru/business/articles/2015/06/18/596845-gazprom-obhodit-ukrainu> |
| 10 класс, тема «Мировая торговля и сфера услуг» | [**http://vedomosti.ru**](http://vedomosti.ru)  [**Банки теряют прибыль**](#bm13607)  *Автор: Дарья Борисяк*  <http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2015/06/18/596847-bankam-stalo-slozhnee-zarabativat-povishenie-stavki-tsb-v-kontse-proshlogo-goda-selo-marzhu> |
| 10 класс, тема «Международная специализация и интеграция стран и регионов мира» | [**http://vedomosti.ru**](http://vedomosti.ru)  [**Золото на продажу**](#bm13608)  *Автор: Виталий Петлевой*  <http://www.vedomosti.ru/business/articles/2015/06/17/596650-zolotodobivayuschie-kompanii-budut-obedinyatsya-prognoziruet-ey> |
| 11 класс, тема «Зарубежная Европа» | [**http://themoscowtimes.ru**](http://themoscowtimes.ru)  [**Тулуза: Романтическое прошлое и индустриальное настоящее**](#bm13609)  *Автор: Александр Аничкин*  <http://www.themoscowtimes.com/guides/rus/russia--france-2015/522997/tuluza-romanticheskoe-proshloe-i-industrialnoe-nastoyaschee/523343.html> |
| 10 класс, тема «Научно-техническая революция и ее роль в становлении мирового хозяйства » | [**Исламская финансовая модель**](#bm13610)  *Автор: Магомет Тумгоев, доктор экономических наук Республика Ингушетия*  <http://www.russia-today.ru/article.php?i=1489> |
| 10 класс, тема «Научно-техническая революция и ее роль в становлении мирового хозяйства » | [**http://profile.ru**](http://profile.ru)  [**10 лет для роста**](#bm13611)  *Автор:*  <http://www.profile.ru/rossiya/item/97778-10-let-dlya-rosta> |
| 9 класс, тема «Инфраструктурный комплекс»,  10 класс, тема «Мировой транспорт» | [**http://kommersant.ru**](http://kommersant.ru)  [**С ветерком и комфортом**](#bm13612)  *Автор:*  <http://www.kommersant.ru/doc/2743489> |
| 9 класс, тема «Инфраструктурный комплекс»,  10 класс, тема «Мировой транспорт» | [**http://kommersant.ru**](http://kommersant.ru)  [**Триллион за скорость**](#bm13613)  *Автор: Вероника Дубова*  <http://www.kommersant.ru/doc/2745739> |

***Первоисточники:***

[*http://kommersant.ru*](http://kommersant.ru)

[*http://rg.ru*](http://rg.ru)

[*http://vedomosti.ru*](http://vedomosti.ru)

[*http://themoscowtimes.ru*](http://themoscowtimes.ru)

[*http://profile.ru*](http://profile.ru)

***Полные версии статей***

**18.06.2015 http://kommersant.ru**

**Фуд-таун в зоне особого внимания. Репортаж из особой экономической зоны «Алабуга»**

*Автор: ЕЛЕНА ЛЬВОВА*

"Алабуга", особая экономическая зона под Елабугой,— один из редких в России успешных примеров строительства современного индустриального кластера. В церемонии открытия фуд-тауна на территории ОЭЗ вместе с президентом Татарстана Рустамом Миннихановым приняла участие корреспондент "Денег".

С утра пораньше перед белым фуршетным шатром, установленным на свежем асфальте, юноша с бейджем на пиджаке пытается закутать в простыню малую скульптурную форму, изображающую рукопожатие. Символ бизнес-партнерства должен быть торжественно предъявлен публике не раньше церемонии открытия новых предприятий, но степной ветер раз за разом срывает с композиции ткань, так что в результате приходится махнуть рукой на условности: пусть смотрят заранее. Бронзовое рукопожатие встречает прибывающих гостей первым.

Ветру здесь есть где разгуляться. Татарстан — республика главным образом равнинная, а особая экономическая зона "Алабуга" — не самый густо застроенный ее уголок. На сорока квадратных километрах ОЭЗ зарегистрированы 45 резидентов, из которых 27 пока проходят разные стадии проектирования и строительства. Работающих предприятий только что было 16, и вот их стало на два больше — за счет распределительного центра "ХАВИ Логистикс" и завода "Хухтамаки Фудсервис Алабуга". Этому событию и посвящено большое торжество.

Еще несколько лет назад из построек здесь присутствовали лишь заросшие бурьяном бетонные сваи так и не запустившегося при советской власти Камского тракторно-технического завода. Постепенное превращение депрессивного постиндустриального пейзажа в позитивистский индустриальный — самый доступный визуальный маркер Елабужского промышленного ренессанса, который начался почти десять лет назад с решения о создании на территории района особой экономической зоны "Алабуга".

Алабуга — это Елабуга по-татарски: отсюда до одноименного города, всего на 1,5 кв. км превосходящего зону по площади, 8 км свежей трассы. До недавнего времени городок был известен в основном тем, что в нем покончила с собой Марина Цветаева. За прошедшие после этой трагедии 70 лет другой громкой славы он так и не приобрел. Репутацию бизнес-оазиса пришлось создавать с нуля: в сравнении с соседними Набережными Челнами или даже Менделеевском промышленности здесь, можно сказать, никогда не было. Советские идеи выпускать под Елабугой танки, трактора и малолитражные автомобили "Кама" ушли вместе с развалом Союза и плановой экономики. В каком-то смысле район оказался идеален для индустриальной стройки: пустое место и расчищать не требуется.

В амбициозный проект республиканские власти пополам с Минэкономразвития РФ вложили почти 24 млрд руб. Суть бизнес-предложения классическая: готовая инфраструктура, налоговые, таможенные и страховые льготы, гуманные цены на землю — в обмен на инвестиции, рабочие места, налоги и участие в валовом республиканском продукте. Считается, что при таких условиях издержки инвесторов на реализацию проектов уменьшаются примерно на треть — выгода налицо. Но хотя в России к настоящему моменту создано 28 особых экономических зон, Елабужская — одна из немногих, что может похвастать реальными достижениями. 92 млрд руб. инвестиций, 11 млрд руб. совокупных налоговых отчислений — при том что резиденты "Алабуги" освобождены от земельного, имущественного и транспортного налогов, а ставка налога на прибыль в первые пять лет составляет лишь 2%. Экономисты прогнозируют, что бюджетные затраты будут полностью окуплены к 2018 году, так что каждая заработавшая фабрика, сколь бы скромной она ни казалась, приближает день, когда ОЭЗ начнет приносить чистую прибыль.

Новоселы фуд-тауна

Оба открывшихся предприятия — российские подразделения международных компаний, столь типичные для "Алабуги". Германская "ХАВИ Логистикс" специализируется на выстраивании логистических цепочек для поставщиков пищевой продукции, работает с ресторанами и продовольственными магазинами в 27 европейских странах. "Хухтамаки Фудсервис" родом из Финляндии, это ведущая компания по производству пищевой упаковки, штампующая свои тарелки и контейнеры в 33 государствах. Объединяет их тот простой факт, что оба гиганта на протяжении многих лет являются постоянными партнерами сети ресторанов "Макдоналдс" — а ХАВИ, собственно, в 1980-х изначально был создан под ее обслуживание.

Кластер "Макдоналдса", фуд-таун, город поставщиков — как ни назови, суть одна. Сеть давно планирует расширяться на Восток, главное препятствие — российские просторы. Компания, для которой принципиально соблюдение единых стандартов, по всему миру опирается на кусты партнерских предприятий, базирующихся вокруг распределительных центров. Оттуда детали съедобного конструктора — замороженные котлеты, булочки, резаный салат и далее по списку — в нужных количествах разъезжаются по конкретным ресторанам. Нет распределительного центра — нет "Макдоналдсов": везти "комплектующие" для чизбургера за тысячи километров нецелесообразно. Но в России до сих пор обходились без фуд-таунов.

"Наши поставщики логичным образом ориентируются на наши планы,— объясняет Хамзат Хасбулатов, президент "Макдоналдс" в России, владеющий 80% акций своей компании.— Хотя наше развитие начиналось с европейской части России, с Москвы, мы давно знали, что этим не ограничимся. Мы стремимся к развитию в Поволжье, на Урале, в Сибири. Поэтому, когда мы предложили нашим партнерам рассмотреть возможность строительства филиалов в "Алабуге", они восприняли это как очень эффективный проект. Чтобы разместить большой логистический центр, наверное, удачнее места не найти. Не потребовалось много согласований: у нас сложились хорошие деловые отношения с Татарстаном. Фуд-таун в "Алабуге" поможет всем нам оптимизировать затраты".

Кстати, в самой Елабуге "Макдоналдса" до сих пор нет, хотя в соседних Набережных Челнах их целых три. Сеть обычно не строит ресторанов там, где не наберется 100 тыс. жителей, а население этого, по преимуществу двух-трехэтажного, городка пока не дотягивает и до 73 тыс. Но для елабужцев будет сделано исключение: новая гамбургерная уже строится по соседству с парком аттракционов, который рестораторы обещали к тому же обновить за свой счет. Открытие запланировано на начало 2016-го, елабужский "Макдоналдс" станет двадцатым в Татарстане. Даже если поток посетителей не будет так уж велик, с учетом дешевой доставки у компании есть все шансы отбить расходы.

На июньском морозе

Пока под шатром накрывают столы, диджей привычно настраивает технику, оглашая степи кошачьим саундом, а охрана обходит окрестности, готовясь встречать президента республики, группа журналистов совершает набег на владения первого из новоселов, чтобы увидеть, по какому поводу сабантуй.

Булат Сахаутдинов, региональный руководитель распределительных центров "ХАВИ Логистик" по региону Восток, энергично увлекает любопытных на экскурсию по свежему объекту.

Новый складской распределительный центр ХАВИ — девятый по счету и самый большой в России, крупнее даже московского: здесь 11 тыс. кв. м. Его строительство стоило компании около 500 млн руб., и уже сейчас он обслуживает порядка 60 ресторанов по всему Поволжью, планируя четырехкратное увеличение оборота в ближайшие три года.

После 27 градусов на открытом солнце так называемый холодный док (зона отгрузки собранных заказов в рестораны) встречает приятной прохладой. Теплые куртки мы презрительно игнорируем, и зря: прогулку при температуре +2-4° комфортной не назовешь. Но это бы еще ничего, однако начальник склада распахивает перед нами герметичную стальную дверь во фризер. Оттуда валит белый пар, там -20°. Фотографы и операторы отважно ныряют в эти облака и через несколько минут выскакивают с окончательно сиротским видом.

— Готовы? — уточняет наш экскурсовод, намереваясь захлопнуть дверь в морозилку размером с вертолетную площадку.

— Подождите! Там еще человек! — тревожно кричит группа, воображая сцену из триллера. Оставшихся выпускают, и мы отправляемся дальше. Вокруг просторно, гулко и чисто. На трехэтажную высоту поднимаются разноцветные, воздушные на вид стеллажи. Они на три четверти пусты, но кое-где мигают огоньками. По гладкому полу с антипылевым покрытием быстро и плавно, как фигуристы, кружат электрические шаттлы. Поднимают, переставляют какие-то коробки. Управляют ими добротно экипированные складские работники. Со стороны кажется, что люди просто весело катаются на электрокарах.

"Используется глубинно-стеллажная система, самая современная из существующих,— поясняет Булат Сахаутдинов.— Оборудование германское, немцы монтировали, пока работаем в тестовом режиме. Также задействуем традиционную систему, когда продукция аккуратно спускается сверху вниз под воздействием силы гравитации. Обрабатываем 2,5 тыс. тонн грузов в месяц, но скоро будет намного больше. Ориентируемся на 10 тыс. тонн".

Из ХАВИ мы выходим, как тюменцы из самолета, доставившего их на новогодние праздники в Таиланд. Одно нам совершенно ясно: шансов испортиться на складе у поволжских гамбургеров нет.

Надежные стаканы

Вторая экскурсия короче и динамичнее. На 3 га, выкупленных "Хухтамаки Фудсервис", пока построена первая очередь завода — да и там в тестовом режиме запущена одна линия из трех. Финны инвестировали в "Алабугу" 250 млн руб. и планируют вкладывать еще, но позже: расширяться предполагается году в 2018-м. А сейчас задача — полностью загрузить существующую производственную площадку. "Только год назад у нас здесь состоялась церемония закладки первого камня, и уже сегодня работает первый станок!" — радуется персонал. В фуд-тауне в "Алабуге" непостижимым образом работает правило 14 месяцев: ровно столько почему-то потребовалось на постройку и запуск каждого из предприятий города поставщиков. Быстро как по российским, так и по мировым меркам.

В цеху шумно: единственной работающей линии достаточно, чтобы приходилось кричать. Здесь выпускаются картонные стаканы для фастфуда: обычные и двойные, для горячих напитков. Они один за другим пролетают по пневмотрубе, складываются в стопки и вываливаются в конце линии 40-сантиметровыми колбасками в полиэтилене. 140 стаканов в минуту, по упаковке каждые 30 секунд. Собственно, на стаканах здесь и предполагают сконцентрироваться в ближайшее время.

"На этом заводе мы хотим добиться минимальной себестоимости стаканов,— сообщает нам Евгений Осипенко, гендиректор "Хухтамаки С.Н.Г.".— А завод в Московской области даст остальной ассортимент. Между прочим, качественные стаканы, вопреки видимости, это очень сложное производство. Донышко должно быть проклеено идеально, чтобы исключить протечки". Сразу вспоминается дело москвички Ольги Кузнецовой, которая лет восемь назад своим судебным иском едва не закрыла все летние веранды в ресторанах "Макдоналдс", ошпарившись кофе из бумажного стаканчика,— как выяснилось позже, по собственной оплошности.

Обслуживают линию москвичи. Местные жители, которым предстоит войти в коллектив цеха, сначала должны пройти 2-3месячное обучение и стажировку на подмосковном заводе "Хухтамаки". Сначала их будет около 20, позже — 120. Почему надо было забираться так глубоко в Центральную Россию ради бумажных стаканов, поясняет Ким Аганимов, управляющий директор "Хухтамаки Фудсервис" по Центральной и Восточной Европе. С его слов получается, что это Москва как раз расположена неудобно.

"Ивантеевка, где у нас главный завод, это просто очень далеко отовсюду,— на прекрасном русском жалуется он.— А наши стаканы плохо путешествуют. Они сравнительно легкие, хрупкие и требуют много места. Завод в "Алабуге" позволяет сократить расходы на сбыт, особенно поскольку через дорогу "ХАВИ Логистикс". Благодаря такому соседству мы даже не стали строить склад готовой продукции. Пользуемся их площадями и можем позволить себе производить очень большие объемы — 641 млн стаканов в год. Это выгодно всем".

Зона президентского внимания

Тем временем на сцене между бронзовыми руками, шатром и складами ХАВИ начинается оживление. На нее поднимаются гендиректор ОЭЗ "Алабуга" Тимур Шагивалеев, глава российского "Макдоналдса" Хамзат Хасбулатов, топ-менеджмент компаний фуд-тауна и президент Татарстана Рустам Минниханов. Он возглавляет наблюдательный совет особой экономической зоны. В "Алабугу", за 200 с лишним километров от Казани, президент республики ездит в среднем 2-3 раза в месяц. На вопрос, неужели некому перепоручить, отвечает довольно неожиданно: "А мне здесь нравится!"

"Вот там говорят: полезно, вредно... Курить тоже вредно, но все курят. Пить еще хуже — все пьют. Кто хочет, тот идет и кушает. "Макдоналдс" — это не только покушать: это место общения, это место для молодежи,— неформально шутит с окружающими Минниханов.— И честно говоря, я сам, когда был начальником ниже рангом, очень любил ходить в "Макдоналдс" — просто сейчас не пускают".

И переждав хихиканье аудитории, продолжает в серьезном ключе: "Возможно, мы открываем сегодня не самые большие предприятия в особой экономической зоне, но для нас они стратегические. Это не только решение каких-то задач для логистики компании "Макдоналдс" — это возможность попадания продукции Татарстана в "Макдоналдс". А эта сеть огромная. И конечно же, мы надеемся, что здесь и дальше будет формироваться кластер, который обеспечивает сеть ресторанов "Макдоналдс" всем необходимым. Я надеюсь, что наши партнерские отношения будут расширяться и мы откроем новые рынки для наших сельскохозяйственных поставщиков".

Участники церемонии повернули в символических замках полуметровые картонные ключи в знак запуска своих предприятий, из-за сцены театрально выехал рефрижератор ХАВИ с гамбургером на борту, торжественная инспекция во главе с Миннихановым отправилась осматривать цеха и склады.

Со своим салатом

Фирменных сэндвичей на фуршете, впрочем, не подавали. Зато девушки-модели в зеленом мини раздавали резаную морковку, повар в колпаке смешивал разнообразные салаты, и на этом фоне, в общей приподнятой атмосфере, среди людей, немало добившихся в жизни, выделялся загорелый мужчина в рубашке в синюю клеточку под цвет глаз. Он не имел отношения ни к ХАВИ, ни к "Хухтамаки", но явно чувствовал себя героем вечеринки. Это был Виктор Семенов, бывший министр сельского хозяйства и основатель ОАО "Белая дача", работающего на территории "Алабуги" уже два с половиной года. Угощая присутствующих вином с собственных виноградников, Семенов охотно рассказывал, как попал в Татарстан и привел сюда коллег.

Собственно, с "Белой дачи" — одной в чистом поле — и начался в "Алабуге" город поставщиков. Партнерские отношения с американским фастфудом у агрофирмы с 1994-го. Выигранный тендер на поставку овощей, потом цех по приготовлению новых салатов, потом — саморепликация по всему пути следования "Макдоналдса" в России.

"Да они нам бизнес подарили! — восклицает Семенов.— Говорят: не хотите ли мыть и резать для нас свой салат, а то у нас своих мощностей не хватает? А у меня в тот момент не было средств на развитие совсем. Тогда они нам поставили линию в кредит, в рассрочку на год. Я через полгода вернул им все деньги! Лет пять-семь мы продавали мытые салаты только в "Макдоналдс", и уже потом мне пришло в голову начать поставлять их в ритейл".

После такого как не вложить 600 млн руб. в строительство завода по упаковке салатов там, где требуется партнерам. Тем более если вдруг выясняется, что половина всех россиян живет в тысячекилометровом радиусе вокруг этого места: "Тысяча километров — это, как правило, предельный радиус для пищевого продукта: дальше уже возить неэффективно. Половина населения России вокруг "Алабуги"! Я, как услышал об этом на конференции, сразу забыл, кому там следующему слово давать! Через неделю был здесь, а через две мы контракт подписали. И я уверен, мы здесь на строительстве сэкономили не меньше миллиона евро. А теперь этот завод приносит нам устойчивую прибыль".

И похоже, что выгоду от удачного расположения понимают не только на "Белой даче". Фуд-таун продолжит расти. Два гектара по другую сторону от "ХАВИ Логистикс" уже застолбила под свое производство американская сеть пекарен "Ист Болт Бейкери". Компания, выпекающая булочки для бигмаков почти на протяжении полувека, намерена инвестировать в предприятие на территории "Алабуги" 750 млн руб. и ежегодно извлекать из своих печей по 115 млн булочек, которые двинутся на Восток в рефрижераторах ХАВИ.

На фоне действующих санкций и контрсанкций паломничество международных компаний в отдельно взятый Елабужский район Татарстана, пожалуй, выглядит настоящей победой дипломатии.

**18.06.2015 http://rg.ru**

**Близкий Восток**

*Автор: Татьяна Зыкова*

Министр по развитию Дальнего Востока Александр Галушка о бесплатной раздаче земли, новых рабочих местах и о китайских плантациях

Ситуацию удалось переломить: количество людей, уезжающих с Дальнего Востока, чтобы осесть в других регионах страны, с каждым годом сокращается. Власти ждут, что процесс и вовсе изменится в обратную сторону - станет больше тех, кто решил здесь навеки поселиться.

Перемен много, а будет еще больше. О них "Российской газете" рассказал министр Российской Федерации по развитию Дальнего Востока Александр Галушка.

О том, когда дальневосточникам начнут бесплатно предоставлять по гектару земли. О назначенной на ближайшее время правительственной комиссии по социальным проблемам регионов Дальнего Востока. О тысячах новых высокооплачиваемых рабочих мест, которые создаются на Дальнем Востоке. И об эксклюзивной карте, которая лежит на столе министра. С нее мы и начали наш разговор.

Александр Сергеевич, что же вы отметили на этой карте?

Александр Галушка: На ней уместились все ключевые проекты, которые связаны с развитием Дальнего Востока. Это и значимые инвестиционные проекты, которые претендуют на государственную поддержку для того, чтобы быть в полной мере реализованными.

И территории опережающего социально-экономического развития (ТОРы), как те девять, которые мы уже согласовали на правительственном уровне, так и перспективные, которые пока еще находятся в проработке. Для каждой из девяти площадок ТОРов, которые мы уже отобрали, есть подробные экономические расчеты.

Во-первых, сколько нужно средств на то, чтобы удовлетворить заявки инвесторов на необходимую инфраструктуру - дороги, электричество, газ и т.д.

Во-вторых, какие инвесторы уже сейчас, на "нулевом" этапе подтверждают свое намерение вкладываться в развитие своих предприятий на площадке, сколько денег они вложат, сколько рабочих мест создадут, какие налоги уплатят бюджету по мере развития своего бизнеса.

Но приведенные расчеты - консервативные, мы обоснованно рассчитываем, что фактический эффект от ТОРов будет больше.

Почему сценарий-то консервативный? Вы видите дополнительный ресурс для роста?



Александр Галушка: Первые (мы их называем "якорные") инвесторы займут только часть площади ТОРов - 25-30 процентов. "Заселение" оставшейся площади новыми производствами - это наша следующая задача.

Например, "Надеждинская" создается на 807 гектарах.

"Якорные" резиденты займут из них 210 га. Еще 597 га - это земля для новых инвесторов, для новых производств.

Естественно, мы рассчитываем на большую востребованность среди потенциальных инвесторов этих территорий. Одни инвесторы (первая очередь) говорят: мы уже готовы приходить. Другие (вторая очередь) - пока только интересуются. И для них сигналом будет то, как реально заработают территории, какие практические результаты получат первые резиденты.

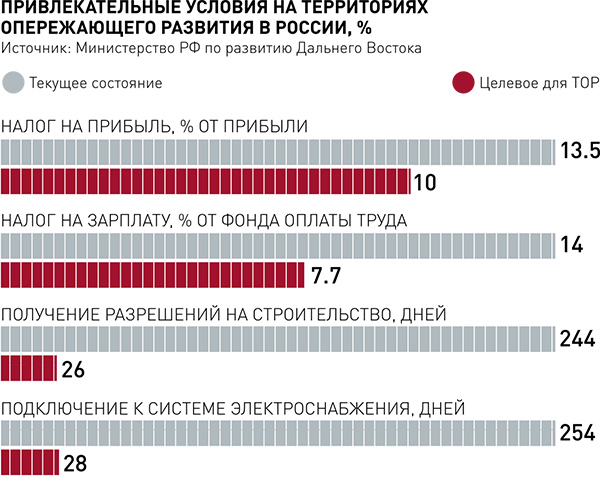
Федеральный закон "О территориях опережающего социально-экономического развития в РФ", который создает на Дальнем Востоке особые условия для ускоренного экономического скачка, вступил в силу два месяца назад. Что сейчас происходит? И что вас лично волнует?

Александр Галушка: На выходе - три постановления правительства об утверждении трех первых территорий опережающего развития - в Хабаровском крае ("Хабаровск" и "Комсомольск") и в Приморском крае ("Надеждинская").

Эти документы - прецедентные. И как только они будут подписаны, в России юридически возникнут первые три территории опережающего развития, а, следовательно, - основания для финансирования их из государственного бюджета. Затем еще шесть территорий, которые мы уже отобрали, тоже быстро пройдут аналогичную процедуру и получат правовой статус.

Начало - самая сложная фаза. В любом новом деле, неважно в бизнесе или нет, это "долина смерти". Ее тяжелее всего пройти. Одно дело, когда имеете только эскиз, а другое - от опытного образца перейти к промышленной эксплуатации. И совсем иное - когда этот инструмент уже кому-то интересен, кто-то им пользуется. Все наши усилия направлены на то, чтобы пройти этот цикл. Добиться первых историй успеха. Успешный опыт - лучшее свидетельство эффективности того инструмента, который мы предлагаем для ускоренного развития Дальнего Востока. Лучшей рекламы действующих ТОРов и работающих в них компаний для предпринимателей и инвесторов не придумаешь.

Министр экономического развития Алексей Улюкаев предложил распространить действие льготных налоговых механизмов ТОРов на всю страну. Бизнес считает, что этого достойны лишь отдельные отрасли. На ваш взгляд, много времени потребуется на внедрение опыта дальневосточных ТОРов в России?



Александр Галушка: Первые три года, в соответствии с законом, ТОРы могут создаваться только на Дальнем Востоке.

Первые инвесторы, по словам главы Минвостокразвития Александра Галушки, смогут "бросить якорь" примерно на четверти площадей территорий опережающего развития Дальнего Востока. Фото: Юрий Лепский

Два-три года - как раз тот средний срок, который позволит сделать обоснованные выводы. Надо опытную эксплуатацию провести и самого института ТОРов, и отдельных частей, которые мы в него внедряем. И только потом ставить управленческую задачу по промышленной эксплуатации этого экономического инструмента.

Заместитель главы Сбербанка сказал, что из-за санкций многие потеряли доступ к финансированию не только на западных направлениях, но и на азиатских рынках. Странно. Мы ж как раз делаем ставку на азиатское финансирование.

Александр Галушка: Мы недавно проводили в Сеуле переговоры с южнокорейскими банками, и продолжаем сегодня работу с ними.

Очень интересные условия предлагаются по финансированию проектов на Дальнем Востоке, которые будут реализовать как корейские компании, так и российско-корейские. То же самое и с китайскими партнерами. Так что я не вижу, чтобы нам закрыли доступ к азиатским финансам.

Александр Сергеевич, как вы оцениваете отношение дальневосточников к тому, что сейчас такое движение начинается: и с ТОРами, и со Свободным портом Владивосток? Что люди вам говорят?

Александр Галушка: Мы постоянно общаемся на самых разных площадках. Все, что мы делаем, создавая новую экономику на Дальнем Востоке, все - для людей.

В самые разные времена все мы проходили через много ожиданий и обещаний, начиная с того, что коммунизм будет построен. Для себя я считаю принципиально важным показать практически, как новая экономика будет работать. А это ежедневная, черновая, подчеркну это слово, занудная работа. Вот ее нужно сделать. А лучшая оценка - по плодам.

Какая в среднем сегодня зарплата у дальневосточников?

Тюменские аграрии накормят Дальний Восток и Китай

Александр Галушка: Чуть выше, чем в России. Средняя по Российской Федерации - 32 600 рублей, средняя по Дальнему Востоку - 40 600 рублей. Но здесь и жизнь дороже.

Ведь для чего нам нужны ТОРы, поддержка инвесторов, развивающаяся экономика? Для востребования человеческого потенциала на новом качественном уровне. Важно качество жизни людей на Дальнем Востоке.

С этой точки зрения особенно важны государственные инвестиции в социальную сферу. То есть в образование, здравоохранение, культуру. А на Дальнем Востоке такие государственные инвестиции по целому ряду направлений либо недостаточны, либо их кратно меньше, чем в среднем по России.

Например?

Александр Галушка: Например, в федеральной адресной инвестиционной программе, которая является сосредоточением бюджетных инвестиций, подушевое финансирование по направлению здравоохранения на Дальнем Востоке меньше, чем в среднем по России в 4,9 раза, в образовании - в 10,5 раза, в коммунальном строительстве - в 4,7 раза меньше бюджетных инвестиций в пересчете на одного человека.

Смысл комплексного развития Дальнего Востока состоит и в частных, и в государственных социальных инвестициях. Мы работаем как по первому треку, так и по второму одновременно. Неоднократно эти вопросы выносились на уровень главы правительства, планируем подробно обсудить проблемы, связанные с качественной средой жизни, качеством государственных услуг на Дальнем Востоке, на правительственной комиссии под председательством премьера.

Реально бесплатное выделение земельных участков на Дальнем Востоке начнется с 2016 года

Идите - ищите китайцев

Среднестатистический дальневосточник - какой он? Молод, стар, образован, женат? Социальный портрет можете нарисовать?

Александр Галушка: По моему мнению, он - с еще более острым чувством Родины и патриотизма.

На Дальнем Востоке проживают всего 6,4 миллиона человек. На каждого - примерно по квадратному километру просторов. Конечно, с одной стороны, это ощущение малочисленности, с другой - близость крупных стран другой - азиатской - цивилизации, с третьей - всем известные территориальные претензии отдельных государств именно к отдельным территориям Дальнего Востока. И получается, что, соприкасаясь с этими реалиями, человек еще сильнее глубже, ощущает причастность к России, свою идентичность.

Не подавляет китайская экспансия? Говорят, что в Еврейской автономной области 70 процентов земли возделывается китайцами.

Мост на остров Русский стал символом новой экономики Дальнего Востока. Фото: Юрий Лепский

Александр Галушка: Это очень распространенный миф. Надо чаще бывать на Дальнем Востоке. Когда вы там чаще бываете, то обнаруживаете, что китайцев очень редко встречаете.

Может, они на плантациях?

Александр Галушка: Съездите, проведите журналистское расследование. Потом расскажите об этих плантациях. Договорились?

Договорились. Но в связи с новыми стимулами, наверное, увеличился поток переселенцев? Кто приезжает?

Александр Галушка: В первую очередь рабочие места создаются для самих дальневосточников. И те проекты, которые у нас сегодня намечены, могут стартовать за счет жителей Дальнего Востока.

Вместе с тем мы прекрасно понимаем, что край не освоен, людей нужно гораздо больше. Но для них нужна, прежде всего, нормальная работа и хорошие условия жизни. Если одно и второе есть, тогда есть и все основания переезжать на Дальний Восток. Отмечу, что в 2014 году у нас сократился отток населения более чем на 25 процентов. Это очень хорошая тенденция. Плюс рождаемость повысилась. И превысила смертность более чем на 9 тысяч человек. На мой взгляд, это наиболее интегральный показатель.

Какие инструменты, по-вашему, сработали?

Александр Галушка: Как показала практика, программа материнского капитала сработала даже лучше, чем ожидалось. И даже у нас средний процент рождаемости 1,75, который должен быть достигнут к 2018 году, уже взят. Но все-таки, чтобы нация сохранялась, воспроизводилась, надо хотя бы двух деточек.

В подавляющем большинстве регионов, как и на Дальнем Востоке, сейчас за третьего ребенка в течение трех лет пособие выплачивается в размере прожиточного минимума. У нас это в среднем 7-8 тысяч рублей в месяц. Кроме того, многие регионы ввели свой региональный материнский капитал в дополнение к федеральному, по 100-150 тысяч рублей. Тоже хорошо работает. И предоставление земельного участка бесплатно, когда третий ребенок рождается, мера очень востребованная.

Ростуризм и "РГ" проверили самые популярные маршруты для туристов в ДФО

А когда на Дальнем Востоке начнут по обещанному гектару земли предоставлять в личное пользование жителям? Наш обозреватель побывал в апреле в ваших краях, и пока ничего из обещанного не увидел.

Александр Галушка: Мы с этим предложением в феврале 2015 года стартовали. Сейчас середина июня, у нас готов модельный закон, подготовленный для регионов Дальневосточного Федерального округа.

В нем очень подробно описаны нормы и процедуры. В этом месяце направим законопроект в дальневосточные регионы. Реально механизм бесплатного выделения земли заработает с 2016 года.

Минвостокразвития намерено создать Агентство по развитию человеческого капитала. Такого нет ни в одном регионе. Кому эта идея принадлежит?

Александр Галушка: Мы только что говорили о том, что Дальний Восток малонаселен. Людей вообще мало. И очевидно, что одним из сдерживающих факторов, который проявит себя в среднесрочной, а в долгосрочной перспективе будет именно этот.

А теперь представьте, вам нужно решить такую задачу. Вы привлекаете сюда инвесторов. При этом хотите качественные инвестиции, высокотехнологичные. Нужны люди с компетенцией.

Мы смотрим по всей стране, где у нас регионы, отрасли, конкретные территории - доноры, какая в них конкретная ситуация с кадрами, и на каких приемлемых условиях нужной нам квалификации люди из этих регионов или моногородов, например, поедут к нам работать и жить.

Это при том, что в России одна из очень серьезных проблем рынка труда - низкая мобильность. И сдвинуть граждан с насиженного обжитого места - далеко не просто.

У нас эта проблема заточена под конкретные территории, куда приходят инвесторы, где есть конкретные инвестиционные проекты, требующие точного числа специалистов. Например, 2250 человек - в Хабаровский край. При этом местный рынок труда может тысячу человек дать. А еще нужно 1250 человек. Откуда, где взять, как научить, чем привлечь?

Готовится спецкарта. По кадрам. Где, какие специалисты есть в России, сколько они стоят на рынке труда

Вы согласны, что этим профессионалы должны заниматься? Вот и я так же думаю. Мы управленцев-кадровиков нового формата обстоятельно искали и нашли. И сегодня они специальную карту готовят, как по ТОРам. Кадровую. Только в масштабе всей страны - где, какие специалисты, сколько стоят на рынке труда.

Переселение потребует подъемных. Потянете?

Александр Галушка: Посмотрим. Я сторонник проектного подхода. Как только вы приходите к проектам, у вас рассуждения общего свойства тут же уходят.

Остается суть: нужно 1250 человек, из них 700 сварщиков, триста инженеров. Любой инвестпроект, любая проектная работа всегда индивидуальны. И пока вы до этих деталей проекта не опуститесь, вы проблемы не решите.

Почему мы говорили, что Агентство по развитию человеческого капитала должно быть сервисным? Потому что это проектная индивидуальная работа. Да, мы помогаем инвестору, но мы тем самым и Дальний Восток развиваем.

Вы как-то говорили, как важно, чтобы приоритет развития Дальнего Востока был в каждой государственной программе. Так уж и в каждой?

Александр Галушка: Почти в каждой. А если точно, то по нашей оценке - в двадцати трех.

Но очень важно в ловушку не попасть: раз есть министерство по развитию Дальнего Востока, значит, все вопросы развития здравоохранения, образования, социальной сферы решаются в программе развития Дальнего Востока? Это неправильно, управленчески ошибочно.

Минвостокразвития не должно дублировать компетенции минобрнауки, минздрава, минтруда и других ведомств. Верным является решение, когда практически во всех министерских госпрограммах будет выделен специальный раздел или подпрограмма с мероприятиями по ускоренному развитию Дальнего Востока. Это вопрос рациональной организации государственной деятельности по развитию Дальнего Востока.

Мы с вами говорили о здравоохранении. У нас там свои особенные проблемы есть. И программа здравоохранения должна на них отвечать. Соответственно, должны быть адресные целевые индикаторы, а не только среднероссийские. Такого подхода пока не было, сейчас он начинается.

РАЗВИТИЕ ТЕМЫ

Александр Галушка: Не бояться ошибок - это не стремление их совершать. Разные вещи. Это не значит работать грубо и топорно, когда нужно создать с нуля новое и нестандартное, как в нашем случае реализовать модель подъема Дальнего Востока, которая переломит негативные тенденции последних 20 лет.

Вместе с тем, надо понимать, что в постоянно меняющихся условиях будут возникать новые формы, методы реализации нашего большого и сложного проекта. Надо быть готовым быстро адаптироваться, действовать продуманно, аккуратно и взвешенно. И если применяемый метод оказался ошибочным, не надо бояться признать это и вовремя вносить коррективы.

Тем временем

В Госдуму будут внесены проект федерального закона "О свободном порте Владивосток" и необходимые корректировки в существующие федеральные законы, в том числе в Налоговый кодекс, сообщает сайт министерства по развитию дальнего Востока.

Законопроекты, одобренные правительством, направлены на создание благоприятных условий для расширения трансграничной торговли, развития транспортной инфраструктуры и дальнейшей интеграции экономики России в систему международных экономических отношений стран Азиатско-Тихоокеанского региона.

Новый экономический режим будет создан на территории 13 муниципальных образований Приморского края. В свободном порту будет действовать особый правовой режим для бизнеса и инвесторов.

Правительство также планирует ввести на территории порта режим свободной таможенной зоны, которая, в частности, позволит освобождать ввозимое оборудование от уплаты импортной пошлины и налога на добавленную стоимость (НДС).

**18.06.2015 http://rg.ru**

**Море из крана. Жители Азовского района вынуждены пить соленую воду**

*Автор: Руслан Мельников*

Из водопроводных кранов в домах Азовского района течет соленая вода. Во всем виновата низовка - сильный ветер, нагоняющий воду из Черного моря в Азовское и оттуда - через Таганрогский залив - в дельту Дона, где происходит водозабор.

Очистные сооружения местного водоканала, мощности которого изначально рассчитаны на пресную воду, не помогают. А установка специальных опреснительных систем обойдется слишком дорого, тем более что проблема солености воды не является круглогодичной, а носит сезонный характер.

- Ситуация ухудшается весной и в начале лета. В осенний период вода тоже становится соленой. Именно в это время дуют сильные ветра, гонящие волну с моря. Когда открываешь кран, оттуда течет соленая вода, которую просто невозможно пить. И хоть кипяти ее, хоть не кипяти - ничего не помогает. А ведь это обычная водопроводная вода из донских водозаборников. Причем как только вода из-под крана солонеет, в магазинах сразу дорожает бутилированная питьевая вода. Цена подскакивает с 44 до 100 рублей за пятилитровую бутылку. И все равно люди сметают с полок все что есть. А что делать? Пить-то хочется, особенно в жару, - рассказывает жительница прибрежного поселка Кагальник Иванна Голубева.

- Даже когда просто искупаешься в ванной, а потом оближешь губы - чувствуется соль, как будто в море окунулся. А в последние год-два соленость воды ощущается особенно сильно. Нагонные ветры усиливаются, а русло в дельте Дона давно не чистили. В результате дно заиливается и поднимается. А вместе с ним во время низовки поднимается и уровень приходящей с моря воды, - говорит кагальничанин Александр Истомин.

По словам местных жителей, ситуация ухудшилась из-за изменения направления ветра. Если раньше в дельте Дона дули в основном юго-восточные ветры, так называемые астраханец и калмык, то теперь ветер задувает аккурат с моря и вдоль русла Дона. Между тем у ученых есть свое объяснение происходящему.

- Мы наблюдаем период циклонической активности. На Черном море все чаще бушуют сильные шторма, и низовой ветер нагоняет оттуда в Дон все больше воды, - говорит председатель Южного научного центра РАН академик Геннадий Матишов.

Однако повышение уровня солености в водопроводной воде - это еще полбеды. Вызываемая низовкой нагонная волна в последнее время приводит к масштабным подтоплениям и наводнениям.

Чтобы заранее предупредить жителей прибрежных районов об угрозе наводнения, а водоканал - о необходимости временно приостановить забор соленой воды из устья Дона, ученым ЮНЦ пришлось даже открыть в Таганрогском заливе специальный гидрологический пост, снабженный уникальной аппаратурой. Гидропост "Взморье" оборудован на бывшем створном знаке - ориентире для заплывающих в залив судов. Он представляет собой бетонный островок со сложными океанографическими измерительными приборами.

- В Азовском море это единственный подобный пост. Даже у Гидромета нет таких приборов, которыми пользуемся мы. Наше оборудование позволяет измерять, записывать и расшифровывать соленость, температуру и уровень воды, направление и скорость течения. Замеры ведутся каждые полчаса и передаются в режиме онлайн, - рассказывает начальник отдела инженерно-технического обеспечения ЮНЦ Георгий Валов.

При этом особое внимание уделяется именно уровню солености как основному индикатору притока черноморской воды.

Кстати, за первую же неделю работы гидропоста в тестовом режиме максимальная соленость воды в Таганрогском заливе составила шесть промилле, что значительно выше нормы. А в том случае если уровень соли повысится до 8 - 10 промилле, следует эвакуировать населения, так как возникает угроза масштабного наводнения.

Чтобы получить более точные данные, солемеры будут собирать информацию не только на гидропосту "Взморье". Еще один аппарат установлен в поселке Кагальник. Кроме того, солемер будет действовать в поселке Донском и на специально оборудованных судах.

Комментарий

Михаил Соловьев, главный государственный санитарный врач по Ростовской области

- Чтобы говорить о том, насколько серьезную опасность представляет соленая вода из водопровода и представляет ли она опасность вообще, необходимо сначала исследовать в лабораторных условиях уровень ее солености. Надо понимать, что у разных людей разные вкусовые рецепторы. Отрицательные последствия для здоровья, как правило, проявятся при двух условиях. Во-первых, уровень солей должен значительно превышать предельно допустимую концентрацию, а во-вторых, такую воду нужно пить довольно длительное время, возможно, в течение нескольких лет. Если же она течет из крана лишь один-два раза в год по два-три дня, то вряд ли это нанесет серьезный ущерб здоровью.

**18.06.2015 http://rg.ru**

**Углубиться в недра. На Дальнем Востоке ждут запуска сразу несколько масштабных инфраструктурных проектов**

*Автор: Алексей Чичкин*

На российском Дальнем Востоке из всех проектов развития транспортной инфраструктуры могут быть реализованы только экспортно-сырьевые магистрали. Все остальные рискуют остаться не у дел, что, по мнению экспертов, затруднит не только комплексное экономическое развитие региона, но и создание новых железнодорожно-портовых "выходов" России к Тихому океану. К такому мнению пришли участники международной конференции "Инфраструктурные проекты на Дальнем Востоке".



На Дальнем Востоке назвали сроки раздачи бесплатной земли

Достаточно сказать, что прокладка, например, Амуро-Якутской железной дороги (АЯЖД) - Беркакит-Томмот-Якутск, протянувшаяся на более чем 700 км, прерывалось как минимум 10 раз. Из-за недостаточного финансирования, срыва графика строительных работ, запаздывания в строительстве промышленных предприятий и энергообъектов вблизи этой артерии и т.п.

Эта магистраль с начала 2000-х годов включена почти в 10 федеральных и региональных целевых программ. Однако на состоявшемся в середине апреля этого года внеочередном заседании Совета Федерации сенатор от Республики Саха (Якутия) Вячеслав Штыров заявил, что сроки строительства АЯЖД снова срываются. И, "если не будут выделены средства на создание магистрали в 2015 году, выделенные ранее на ее строительство 40 млрд рублей окажутся потраченными впустую". Окончательное решение вопроса перенесено на осеннюю сессию, но вероятнее всего средства на строительство столь важной транспортной артерии в 2015-м вряд ли будут выделены.

Согласно ТЭО этого проекта, строительство железной дороги в местах, где доставка товаров осуществляется только Cеверным завозом с ограниченными сроками навигации - а это почти 70% протяженности магистрали - снизит стоимость доставки груза примерно в 20 раз. А зона хозяйственного освоения примыкающего региона составит около 600 тысяч квадратных километров - то есть будет в полтора раза большей территории Японии. Между тем, уже подсчитано, что совокупный ВВП этого региона увеличится более чем вдвое. В том числе, рост объемов промышленного и сельскохозяйственного производства (включая рыбо- и лесопереработку) прогнозируется, соответственно, на 30-35 и не меньше 30%. Одновременно ускорится освоение в том же регионе крупных запасов цветных металлов, природного газа, угля, марганца. Кстати, РФ с 1992 года - один из крупнейших импортеров марганцевой руды, в тои числе из западноафриканского Габона...

Предприятия Сибири и Дальнего Востока получат субсидии правительства

Железнодорожный проект Якутск - порт Аян (протяженностью около 1200 км) тоже запланирован еще в первой половине 1950-х годов. Однако пока не ожидается его завершение до 2025 года, хотя экономическая востребованность этого проекта растет с каждым годом. Прежде всего потому, что в зоне тяготения этой артерии - пока неосвоенное Сарданинское месторождение полиметаллов. Его разведданные оцениваются в 2,2 млн тонн по цинку и более чем в 1 млн тонн по свинцу.

"В обширном Охотском секторе Хабаровского края нет крупного порта, - пояснил "РГ" губернатор края Вячеслав Шпорт. - В связи с развитием экономических связей нашего края с другими регионами и с соседними странами, проект порта Аян будет востребован". Кроме того, по мнению главы Хабаровского края, Аянский порт не будет изолированным от региональных и межрегиональных железных дорог, поскольку магистраль из Якутска будет выходить на этот порт.

По мнению многих экспертов, средств может не хватить и на реализацию Северного широтного хода - "Заполярного Транссиба". С учетом примыкающих морских и речных портов он способен освоить как минимум 50 млн тонн ежегодно. А общая стоимость возможной сырьевой и готовой продукции, ежегодно производимой в зоне прохождения магистрали, - более 400 млрд долларов. Этот проект "привязан" к развитию производства на Ямале сжиженного природного газа и созданию ямальских терминалов по его экспорту. В то же время с "Заполярным Транссибом" и с сибирскими портами напрямую связано развитие многих других сырьевых и промышленных отраслей Северного, Уральского и сибирских территорий РФ.

Строительство этой артерии, как отмечалось на недавнем международном форуме "Ямал Нефтегаз-2015" в Салехарде, начнется до конца этого года. А ввод в действие магистрали намечен не позже 2025 года.

**18.06.2015 http://vedomosti.ru**

**Гиперперемены в гипермаркетах**

*Автор: Наталья Ищенко*

Статья опубликована в № 3854 от 18.06.2015 под заголовком: Гиперперемены в гипермаркетах

Гиперперемены в гипермаркетах

Изменения в покупательских настроениях, которые компании розничной торговли почувствовали с осени 2014 г., заставили ритейлеров изменить подходы к ассортименту и даже форматы магазинов

Изменения в покупательских настроениях, которые компании розничной торговли почувствовали с осени 2014 г., заставили ритейлеров изменить подходы к ассортименту и даже форматы магазинов.

Самое большое влияние на розничную торговлю за прошедший год оказала не экономика, а политика. Запрет, введенный российским правительством на импорт большей части продовольствия из ЕС, США, Норвегии и других стран в ответ на финансовые и политические санкции Запада, заставил торговцев сменить поставщиков и кардинально перестроить логистику. Однако к концу года к политическим факторам добавились экономические: прекратившийся рост доходов населения и резкая девальвация рубля.

Оборот розничной торговли в России в январе – апреле 2015 г. упал на 6,7%, до 6,3 трлн руб., к тому же периоду 2014 г., говорил в конце мая министр промышленности и торговли Денис Мантуров. В прошлом году розничный оборот вырос на 2,7% – в основном за счет продовольственных товаров, продажи которых выросли более чем на 5%, а нынешнее сокращение продаж говорит о снижении покупательной способности, объяснял министр. Половина россиян стала экономить на непродовольственных товарах и продуктах питания, свидетельствуют данные февральского опроса Фонда общественного мнения (ФОМ). Поведение покупателей в сегменте продуктов питания хорошо отражает общие изменения в потребительском поведении, говорится в июньском исследовании PwC «Экономический спад в России». По данным его авторов, 32% населения стали покупать меньше продуктов, 31% – выбирают товары более дешевых брендов, 24% – покупают больше товаров по промоакциям, еще 19% делают покупки в более дешевых магазинах.

Уязвимые форматы

Наибольшие перемены претерпели гипермаркеты и супермаркеты: большая доля импорта, более высокий средний чек, чем в дискаунтерах, сделали их самым уязвимым форматом во время кризиса. Супермаркеты и гипермаркеты, ранее привлекавшие покупателей более широким выбором, были вынуждены начать конкурировать по цене с дискаунтерами, а ассортимент расширять за счет российских товаров.

Spar International, планировавшая с 2015 г. начать активное развитие гипермаркетов в России, приостановила эти планы и в этом году будет открывать в основном супермаркеты среднего и небольшого размеров, говорил «Ведомостям» в марте гендиректор Spar Russia B.V. Сергей Локтев.

Spar пересмотрела стратегию по собственным торговым маркам (СТМ), чтобы сделать упор на импортозамещение. Если раньше в магазинах российских партнеров Spar было около 400 наименований импортируемых товаров примерно из 1350 продуктов под брендами Spar, то в этом году компания решила оставить только наиболее успешные, а тендеры на выпуск продуктов питания провести среди российских поставщиков. В этом году Spar запланировала выпустить около 250 новых товаров под СТМ, половина из них будет в низком ценовом сегменте, остальные – в среднем, а для региональных магазинов-партнеров СТМ будут выпускаться в свежей продукции – молоко, хлеб, яйца, творог и т. п., говорил Локтев: «По опыту Spar на других рынках, это позволяет супермаркетам конкурировать с дискаунтерами».

Увеличение доли товаров с «первой ценой» (наиболее низкой в категории) – это «требование рынка», согласен руководитель отдела закупок продовольственных товаров с коротким сроком годности сети Selgros Cash & Carry в России Андрей Игнатов. Общий покупательский спрос снизился и покупки переместились в более низкий ценовой сегмент, говорит он: «Именно по этой причине в Selgros расширился ассортимент товаров низкого ценового диапазона».

Количество товарных наименований c «первой ценой» увеличилось примерно на 20%, преимущественно в продовольственных товарах, говорит представитель Globus Наталья Рычкова. «По составу покупки мы заметили, что покупатели стали больше внимания уделять цене товара, соотношению цены и качества, делать покупки более осознанно», – отмечает она.

Такую же тенденцию зафиксировал и «Ашан». «В целом клиенты стали более обдуманно совершать покупки, значительно вырос интерес к товарам собственной торговой марки, товарам «первой цены», – говорит представитель ритейлера Мария Курносова.

Полностью ни один из видов продуктов из ассортимента не пропал, но импорт, попавший под ограничения, был заменен аналогами. «Произошли изменения в категориях с высокой долей импорта – охлажденная рыба (норвежская семга), сыры (ассортимент европейских продуктов был заменен на российские и импортные аналоги из разрешенных к ввозу стран), фрукты, овощи и проч.», – перечисляет Игнатов из Selgros.

«Введение эмбарго оказало влияние на спрос на овощи и фрукты, – признает Екатерина Куманина из «Дикси». – Сеть вынуждена была перестраивать систему поставок, по ряду позиций существенно удлинилось плечо поставки, это не могло не отразиться как на качестве, так и на стоимости продукции».

Есть категории, в которых наблюдается незначительное падение спроса из-за роста цен в связи с изменениями курсов валют, отмечает представитель X5 Retail Group: «Например, вместо оливкового масла часть покупателей сегодня предпочитает приобретать подсолнечное».

Иногда из-за снижения или отсутствия спроса гипермаркеты все-таки шли на вывод ассортимента некоторых товаров. Так, Globus отказался от продажи некоторых вин и специй, спрос на которые отсутствовал в основном из-за высокой цены, говорит Рычкова.

Крупнейшая сеть гипермаркетов в России – «Ашан» – и до экономических потрясений работала в формате широкого дискаунтера, в его ассортименте было много товаров под СТМ и товаров на вес, напоминает Курносова. Но и «Ашану» пришлось изменять ассортимент – результаты мониторинга рынка показали, что ритейлер «не покрывает ряда потребностей клиентов», отмечает она: «Например, в ассортимент был добавлен черный рис из Краснодарского края, свекла на пару (консервация), несколько позиций речной рыбы в консервах».

«Несмотря на то что ассортимент изменился, он не обеднел», – утверждает Куманина из «Дикси». Некоторые сорта сыров с благородной плесенью или мясные и рыбные деликатесы в сети супермаркетов «Виктория» заменить не удалось, но зато «отечественные поставщики получили больше полочного пространства, а покупателю предложили новые вкусы», говорит она.

Х5 в своих супермаркетах «Перекресток» не только нарастила долю российских поставщиков, но и специально выделила «Фермерские уголки» для них, говорит представитель X5. «Есть тенденция роста потребления фермерской молочной продукции», – отметил он.

Выросло потребление пастеризованного молока в простой упаковке, отмечает Игнатов из Selgros: «При снижении цены на стерилизованное либо ультрапастеризованное молоко покупатели стараются приобретать большее количество товара для создания некоего запаса». Многие поставщики предпринимают антикризисные решения, добавляет представитель X5: выпускают дополнительную бюджетную продукцию, используют экономичные упаковки.

Чувствительный покупатель

Российские поставщики, собственные торговые марки и дешевые товары – основные перемены и в магазинах у дома. Так, крупнейший ритейлер в России «Магнит» переориентировал поставки после эмбарго, расширил список российских поставщиков. «Благодаря широкой географии сети магазинов региональные производители получают возможность выйти на новые рынки», – говорит представитель ритейлера.

Эффект импортозамещения хорошо прослеживается в твороге (доля российского производителя в «Пятерочке» выросла на 5 п. п. до 94%), сливочном масле (рост – 10 п. п. до 86%), твердых сырах (+21 п. п. до 71%), говорит представитель X5. У покупателей в корзине стало чуть больше дешевых продуктов, они нередко выбирают товары СТМ: сейчас товары под собственными торговыми марками – почти в каждом втором чеке (44%), говорит Куманина. Чтобы сохранять трафик покупателей, наращивать средний чек, «Дикси» также расширила ассортимент от российских поставщиков, запустила новую линейку товаров в сегменте «первой цены» под маркой «Первым делом».

«Покупатель стал более чувствителен к ценам и, как следствие, внимательней к промоактивности сетей», – констатирует Куманина. «Пятерочка» также стала чаще проводить промоакции – «это позволило расширить аудиторию покупателей», говорит представитель X5.

Однако главное изменение для небольших магазинов в этом году не в ценах и не в ассортименте. Стремление потребителей оптимизировать расходы в том числе на еду привело их в дискаунтеры, и ритейлеры ускорили развитие магазинов такого формата, говорится в презентации X5 о ситуации на рынке и возможных сценариях: «Магазины у дома» благодаря своему позиционированию в среднем и низком ценовых сегментах, удобному расположению и сравнительно низким затратам на запуск покажут самые высокие темпы роста».

При этом за I квартал 2015 г. российская розница рекордно нарастила торговые площади – на 496 000 кв. м год к году, почти вдвое больше, чем год назад, по данным «Infoline-аналитики». При этом почти весь прирост площадей пришелся на десятку крупнейших российских продовольственных ритейлеров, а наиболее активно расширяются сети «магазинов у дома» и дискаунтеры. Гендиректор и основной акционер «Магнита» Сергей Галицкий в начале года обещал, что рост сети этой краснодарской компании будет в 2015 г. рекордным: появится более 2090 новых магазинов разных форматов. ГК «Дикси» за год намерена открыть не менее 500 новых магазинов.

Депрессивный рынок

В непродовольственных товарах падение платежеспособности потребителей прошло для участников рынка более болезненно. Продавцы одежды и аксессуаров начали покидать рынок еще в прошлом году. В числе таких сетей – New Look, Esprit, OVS, River Island, которыми по франшизе управляла компания «Маратекс». Финский ритейлер Stockmann решил закрыть три убыточных универмага «Стокманн» в Москве из восьми, а также полностью свернуть в России магазины одежды Lindex и Seppala. Многие отказались от планов расширения, а Adidas до конца 2015 г. планирует закрыть около 200 российских магазинов из-за ухудшения экономики, но одновременно планирует открывать новые магазины, прежде всего в Москве.

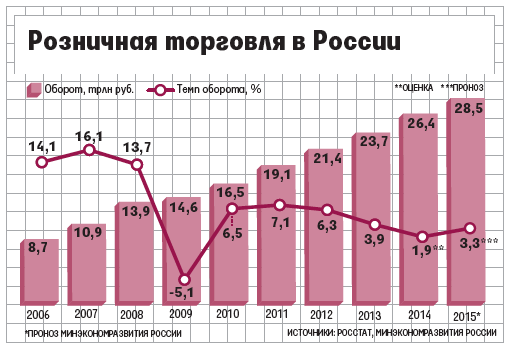
К началу этого года закрыться были вынуждены и некоторые региональные сети по продаже электроники и бытовой техники. В процессе банкротства находится сеть «Белый ветер цифровой». В начале 2015 г. закрылись магазины «Телемакс», работавшие на Северо-Западе и в Центральной России; к весне практически свернула работу петербургская компания «Киберри».

Российский рынок бытовой техники снижается, в I квартале 2015 г. продажи в натуральном выражении сократились на 50%, в рублевом эквиваленте – на 16%, говорит гендиректор российского подразделения BSH Бюлент Айар.

На таком рынке один из способов выжить – выйти в новые для себя ниши. Так, «Эльдорадо» с начала этого года начало открывать «универмаги» – магазины с широким ассортиментом непродовольственных товаров помимо бытовой техники и электроники. К концу текущего года доля непрофильных товаров в выручке «Эльдорадо» может дойти до 4%, заявлял ранее вице-президент ритейлера по продажам Олег Суковатов. В 2016 г. этот показатель вырастет до 7% и к концу 2017 г. достигнет 16% оборота, сказал он.

«У нас широкая география, в некоторых городах нашего присутствия нет федеральных игроков, которые бы продавали те товары, которые мы вводим в наш ассортимент», – сказал «Ведомостям» гендиректор «Эльдорадо» Ондржей Фридрих. Например, недавно «Эльдорадо» открылось в городе Усинск (Республика Коми), рассказывает Фридрих: «Там 40 000 жителей, туда можно доехать только железной дорогой, нет автодороги». «Мы открылись там уже в формате универмага и продаем игрушки, инструменты, кухонные принадлежности, на эти дополнительные товарные категории там очень хороший спрос, потому что там нет федеральных игроков», – поясняет он.

Новые товары в ассортименте – в основном предметы, дополняющие покупку техники. «Если человек покупает кухонную плиту, ему могут понадобиться новые кастрюли, новые сковородки. С этим также хорошо сочетается бытовая химия, мелкая техника, где одно из наших фокусных направлений – это кофе», – рассуждает Фридрих. Цель «Эльдорадо» – продавать все, что может понадобиться дома, говорит топ-менеджер и ссылается на данные опроса клиентов: «Только 30% потребителей в России могут назвать магазин, где они покупают аксессуары для дома. Еще 30%, которые смогли назвать магазин, называют ИКЕА или «Ашан». Это значит, что многие еще не нашли продавца, который бы им предложил эти товары в хорошем ассортименте и качестве».



**18.06.2015 http://vedomosti.ru**

**Соло «Газпрома». "Газпром» обходит Украину. Он начинает строить «Турецкий поток» без партнеров и контрактов на поставку топлива по этому газопроводу**

*Автор: Михаил Серов*

В июне заместитель председателя правления «Газпрома» Александр Медведев заявил: «Даже если луна стает солнцем, «Газпром» никогда, ни при каких обстоятельствах не станет продолжать транзит газа в Европу через Украину после 2019 г.». Строительство газопроводов в Европу в обход Украины – одна из главных целей «Газпрома» в последние 10–15 лет. Этот процесс всегда был неотделим от политики и взаимоотношений России с Украиной, ЕС и США. Но еще никогда прежде противостояние не достигало таких масштабов. На Западе российский газ теперь стали называть прямой угрозой энергетической безопасности Европы, а «Газпрому» пришлось перечеркнуть свою многолетнюю стратегию и забыть о планах дойти в Европе до конечного потребителя.

Партнерство с барьерами

Экспансия «Газпрома» и прежде пугала Еврокомиссию. Она искала альтернативу российскому газу в Каспийском регионе, прежде всего в Азербайджане и Туркмении, но особых успехов не достигла. Больше усилий было направлено на то, чтобы заставить «Газпром» работать по правилам ЕС, который начал создавать единый энергорынок и требовал от «Газпрома» применять новые правила ретроактивно. В 2012 г. комиссия даже открыла антимонопольное дело против «Газпрома». Но противостояние с ним в основном сводилось к спорам о применении европейских норм к контрактам и проектам «Газпрома», которые заключались или начинались в ином правовом режиме.

Тем не менее газовые войны с Украиной помогали «Газпрому» привлекать европейских партнеров в свои проекты. В 2011–2012 гг. «Газпром» запустил две нитки газопровода «Северный поток» по дну Балтийского моря мощностью 55 млрд куб. м газа. В консорциум вошли германские Wintershall и E.On, французская GdF и нидерландская Gasunie. Вместе с газопроводами Ямал – Европа через Белоруссию и «Голубой поток» в Турцию «Газпром» в 2014 г. уменьшил транзит через Украину до 60 млрд куб. м со 100 млрд куб. м в 2011 г.

Чтобы свести транзит к минимуму, «Газпром» собирался построить «Южный поток» мощностью 63 млрд куб. м газа по дну Черного моря. Европейские компании вошли и в этот проект: партнерами «Газпрома» стали Wintershall, итальянская Eni и EdF.

Причем руководство «Газпрома» никогда не говорило, что после запуска «Южного потока» транзит через Украину прекратится. Пока президентом Украины был Виктор Янукович, в Москве рассчитывали договориться о покупке украинской газотранспортной системы (ГТС).

В «Газпроме» ожидали, что из-за падения добычи и роста спроса Европе к 2025 г. дополнительно потребуется 150 млрд куб. м импортного газа, а к 2035 г. – более 200 млрд куб. м. Это почти вдвое больше, чем Европа потребляет сейчас. В расчете на это «Газпром» увеличил добычные мощности до 600 млрд куб. м, которые сейчас на треть превышают его фактическую добычу. «Газпром» вел переговоры о расширении газопроводов «Северный поток» и Ямал – Европа, обсуждал строительство газопровода в Великобританию, стремился приобретать в ЕС газораспределительные сети и электростанции.

Но после начала украинского кризиса, присоединения Крыма к России и введения западных санкций все эти переговоры были остановлены, а готовящиеся сделки заморожены. Еврокомиссия запретила Болгарии выдавать разрешение на строительство «Южного потока» (там газопровод должен был выйти на сушу), а России объявила, что строить его не будет.

Стратегии независимости

Весной «Газпром» и Еврокомиссия объявили о новых стратегиях. Европа решила создавать Энергетический союз. Одна из его целей – снизить зависимость от российского газа, прежде всего в странах Центральной и Восточной Европы, – большинство из них полностью зависят от поставок газа из России. В злоупотреблениях на рынках именно этих страх комиссия подозревает «Газпром» в рамах антимонопольного дела. Официальные обвинения «Газпрому» были предъявлены в конце апреля, компания должна ответить на них до середины сентября.

Стратегией Энергосоюза предусматривается создание консорциума из стран, которые имеют одного поставщика газа – для общих переговоров с ним. В дальнейшем им предписано иметь не менее трех независимых поставщиков. Еврокомиссия также намерена инициировать пересмотр межправительственных соглашений стран – членов ЕС с Россией в энергетической сфере на предмет их соответствия европейским нормам. Комиссия хочет участвовать и в пересмотре коммерческих контрактов.

Получать новый газ Европа планирует из США, Азербайджана, Туркмении и Ирана. Первые поставки с азербайджанского месторождения Шах-Дениз через Турцию и Грецию по создаваемой трубопроводной системе TANAP – TAP (Южный газовый коридор) ожидаются после 2020 г. Но добычные мощности Азербайджана ограничены, он сможет поставлять в Европу и Турцию только 16 млрд куб. м. Еврокомиссия рассчитывает на туркменский и иранский газ. Обе страны имеют большие неразработанные запасы. В Туркмении их 17,5 трлн куб. м, в Иране – 33,8 трлн куб. м.

Для подключения Туркмении к Южному газовому коридору по дну Каспийского моря планируется построить Транскаспийский газопровод. Этот проект обсуждается уже больше 15 лет. Прикаспийские страны до сих пор не могут определить территориальный статус моря, что мешает строительству. Но сейчас переговоры по проекту активизировались. Представители Еврокомиссии, Туркмении, Азербайджана и Турции договорились до конца июня создать рабочую группу, которая займется подготовкой проекта.

Ресурсы иранского газа станут доступны после снятия санкций. Минэкономразвития РФ в своем последнем прогнозе социально-экономического развития указывает, что желание ЕС и США снять санкции против Ирана вызвано прежде всего желанием найти альтернативу российским нефти и газу. В перспективе Иран может стать наиболее серьезным конкурентом «Газпрома» на европейском рынке, считает директор Фонда национальной энергобезопасности Константин Симонов.

В ответ на создание Энергосоюза ЕС предправления «Газпрома» Алексей Миллер заявил, что отныне стратегия компании в Европе тоже изменится. Прежде безопасность поставок российского газа в ЕС базировалась на взаимозависимости, напомнил он. «Газпром» пускал европейских партнеров в свои добычные и транспортные проекты, а сам стремился дойти в Европе до конечных потребителей, инвестируя в трубопроводы и на европейской территории. Но раз Европа не позволяет поставщикам владеть инфраструктурой и намерена выстраивать общую закупочную политику, «Газпром» намерен впредь продавать свой газ на границе ЕС. Именно по такому принципу будет построен «Турецкий поток», который пришел на смену «Южному потоку». Он дойдет до турецко-греческой границы, а дальше Европа должна строить трубы сама. Причем Миллер выдвинул ультиматум. После 2019 г. украинский транзит прекращается, весь газ, который поставляется через ее территорию, пойдет в Европу по «Турецкому потоку». Но если труб от Греции и далее вглубь континента не будет, «Газпром» готов ждать, пока они появятся.

Труба в никуда

Следуя своей новой стратегии, «Газпром» обещает начать прокладку «Турецкого потока» до конца июня. Компания впервые объявила о начале строительства нового газопровода, не имея по нему ни одного обязывающего соглашения и контракта. Политической поддержки у проекта в Европе нет. По словам вице-президента Еврокомиссии Мароша Шефчовича, в ЕС считают «Турецкий поток» не нужным и считают необходимым и целесообразным сохранить транзит через Украину.

Бывшие партнеры «Газпрома» по «Южному потоку» участвовать в «Турецком потоке» не хотят. «Газпром» пытается убедить изменить позицию. На прошлой неделе в Милане Миллер обсуждал проект с гендиректором Eni Клаудио Дескальци. Но о подробностях их встречи не сообщается. Италия – главный получатель российского газа через Украину. В 2014 г. она купила почти 22 млрд куб. м.

Пока поддержать «Турецкий поток» обещают только Турция и Греция. Медведев говорит, что подписать с ними межправительственные соглашения по проекту планируется до конца июня, т. е. к началу строительства газопровода.

Но даже в этом случае трубу удастся проложить только до турецко-греческой границы. Участвовать в строительстве ее продолжения по европейской территории «Газпром» не будет. По правилам ЕС поставщик не может владеть инфраструктурой. Продолжить газопровод в Греции компании этой страны готовы, говорил греческий министр энергетики Панайотис Лафазанис. Но проблема в том, кто и каким маршрутом потянет газопровод дальше через Балканы, рассказывал представитель России в ЕС Владимир Чижов. Сначала участвовать в продлении трубы согласились Македония, Сербия, Венгрия. Но затем руководители Македонии и Сербии заявили, что готовы прислушаться к призывам ЕС и США и присоединиться к проекту Южного газового коридора.

«Газпром» наверняка построит одну или две нитки, чтобы увеличить поставки в Турцию. Что касается возможности создать хаб в Турции, чтобы распределять газ в страны Южной и Юго-Восточной Европы, я отношусь скептически, потому что не вижу консорциумов, которые были бы готовы инвестировать в этот проект», – заявил в начале июня Марио Мерен, председатель правления Wintershall, которая была партнером «Газпрома» по «Южному потоку».

Но отказ от украинского транзита и отсутствие газопроводов от турецко-греческой границы грозит «Газпрому» срывом поставок. Медведев это отрицает, уверяя, что компании хватит четыре года, чтобы найти решение и доставить газ новым маршрутом.



**18.06.2015 http://vedomosti.ru**

**Банки теряют прибыль**

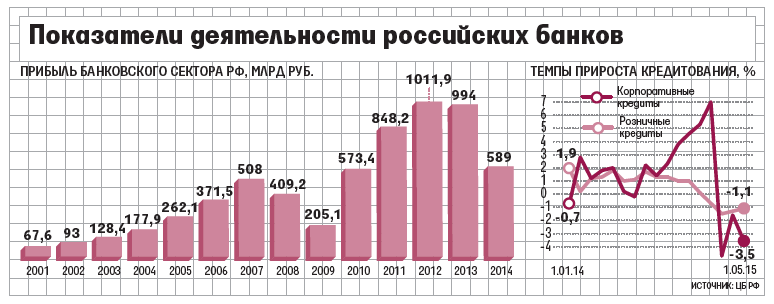
*Автор: Дарья Борисяк*

Банкам стало сложнее зарабатывать: повышение ставки ЦБ в конце прошлого года съело маржу

Восстановить ее из-за сокращения кредитования и роста плохих долгов пока не получается

В этом году российские банки могут получить всего около 100 млрд руб. чистой прибыли – таковы ожидания Центробанка. Последний прогноз делала председатель ЦБ Эльвира Набиуллина в начале июня: по ее словам, банковский сектор получит положительный результат по итогам года, но он будет значительно меньше прошлогоднего. Если прогнозы сбудутся, то банки по уровню заработков вернутся в начало 2000-х гг. (см. график).

Пока результаты деятельности банков хуже: за пять месяцев этого года они получили всего 9 млрд руб. прибыли, в некоторые месяцы были и убытки, говорила Набиуллина (за четыре месяца потери составили 17 млрд руб.). Основная причина падения прибыли – тяжелая ситуация конца прошлого года, когда ЦБ поднял ключевую ставку сразу на 6,5 п. п. до 17%. В этом году на прибыль банков влияет не столько формирование резервов (отчисления под проблемные активы сильно не изменились), сколько рост стоимости фондирования и сокращение чистой процентной маржи, говорит аналитик Fitch Александр Данилов. И хотя банки пытались пересматривать ставки по уже выданным кредитам, отбить увеличение стоимости фондирования почти никто из игроков не смог, продолжает он. Чистая процентная маржа у российских банков традиционно держалась на уровне 4–5%, сейчас показатель опустился ниже 3%.



«Мгновенное удорожание депозитов и крайне медленный рост ставок по действующим кредитам» – так характеризует ситуацию директор департамента развития корпоративного бизнеса банка «БКС премьер» Дмитрий Костенко.

С начала этого года банки сократили кредитование, что также сказалось на их заработках. На 1 мая, по данным ЦБ, корпоративное кредитование сократилось на 3,5%, розничное – на 1,1%. Падение розницы ожидаемое, но оно происходит чуть резче, чем предполагалось, признавала Набиуллина. Регулятор уделяет сейчас особое внимание банкам, специализирующимся на розничном бизнесе, состояние ряда таких банков требует докапитализации, одновременно менеджерам нужно внести корректировки в бизнес-модели банков, выработать более консервативный подход к оценке рисков в этом сегменте. Так, недавно отчитавшийся ХКФ-банк сообщил об убытке в I квартале этого года в размере 5,6 млрд руб., что превышает его убыток за весь 2014 год, когда банк потерял 4,5 млрд руб. Впервые за пять лет получил убыток «Тинькофф банк», хотя и сравнительно небольшой – 193 млн руб. Причина – ухудшение качества активов.

Банки, работающие с населением, начали поспешно менять свои модели и закручивать гайки, отдавая приоритет менее доходным, но более надежным продуктам – ипотеке и автокредитованию. Финансовый директор Сбербанка Александр Морозов говорил, что госбанк может увидеть в рознице небольшой рост – именно за счет этих двух сегментов.

«Бум потребкредитования прошел – как за счет политики регулятора, так и из-за увеличения просроченной задолженности в портфелях», – говорит первый зампред Локо-банка Ирина Григорьева. Кроме того, розничное кредитование сильно осложняет вступающее в силу ограничение ЦБ по максимальным ставкам, добавляет директор дирекции розничного бизнеса Русславбанка Спартак Антонов.

Капитальная поддержка

С конца прошлого года в разных формах государство поддерживает банковский сектор капиталом. На поддержку пока что 29 банков через ОФЗ было выделено 830 млрд руб., список еще пополнится региональными банками, на них осталось около 10 млрд руб. Из средств ФНБ на докапитализацию ВТБ и Газпромбанка было выделено 100 млрд и 38,4 млрд руб. соответственно. Еще в прошлом году банкам, получившим субординированные кредиты ВЭБа (17 кредитных организаций одолжили более 400 млрд руб.), разрешили их конвертировать в привилегированные акции, чтобы не вычитать долг из капитала.

Компании с хорошим финансовым положением, имевшие запас прочности, не направляют сейчас средства в инвестиции, а гасят задолженности перед банками, говорит первый зампред Промсвязьбанка Владимир Яшин: текущие ставки не стимулируют вкладывать в рост бизнеса, а подталкивают рассчитаться по дорогим долгам. Минимальная ставка (даже с учетом снижения ключевой до 11%), на которую могут рассчитывать сейчас хорошие компании, – 14–14,5%, говорит Яшин. По его словам, для промышленного сектора это очень высокие ставки, он может кредитоваться под 11–12%, но такой уровень уже банки предложить не способны. Клиенты, испытывающие сложности, наоборот, новые кредиты берут, но для того, чтобы закрыть старые долги. «В каких-то случаях банки просто вынуждены на это идти, иначе компанию придется банкротить», – рассказывает Яшин.

События IV квартала 2014 г. в экономике и на политической арене заставили банки приспосабливаться к новым условия ведения бизнеса, признает Григорьева. Хорошие процентные доходы пришлось оставить в прошлых годах, банки вынужденно пришли к большей переориентации на расчетный бизнес, комиссионное обслуживание клиентов, говорит она. Банки делают все для того, чтобы заработать на продаже страховок, услугах интернет-банка и мобильного банка, переводах и проч., добавляет Григорьева. В корпоративном сегменте банки борются за «транзакционных» клиентов, хотя основной доход им пока приносит старый портфель, говорит Яшин. Фокус на комиссионные доходы сейчас сместился у всех, за клиента, которому нужны «пассивные продукты» банка, идет сейчас жесткая конкурентная борьба. «Много транзакций осуществляют, например, торговые сети. С каждой операции банк получает небольшой доход. Хорошие клиенты – государственные и муниципальные компании, которым не требуются кредитные ресурсы, а нужно банковское обслуживание», – приводит он пример.

Во втором полугодии ЦБ ожидает разворота кредитного рынка, говорила в начале июня Набиуллина. Тем не менее прогноз по росту регулятор все же снизил: если раньше ЦБ ожидал, что банки увеличат кредитный портфель к концу года на 4–9%, то теперь считает более реалистичным рост на 2–7%. Причина – банки неохотно снижают ставки по кредитам. Фактор снижения ключевой ставки удешевил кредиты всего на 1–1,5 п. п., оценивал регулятор, хотя сама ставка опустилась за это время на 3 п. п. «Да, ставки снижать не торопимся», – подтверждает топ-менеджер среднего банка. Собеседник «Ведомостей» рассказывает, что в декабре прошлого года он звонил клиентам и объяснял, что ставку по кредитам, даже уже выданным, банк вынужден повысить, а теперь ситуация развернулась: «Сейчас мне звонят клиенты, сразу после совета директоров ЦБ, и настойчиво просят снизить ставку». Многие банки в конце прошлого года сформировали дорогие розничные пассивы со стоимостью более 20% годовых, поясняет Антонов, дорогие пассивы заставляют предпринимать и другие, более нестандартные, шаги, например ограничивать прием дополнительных взносов по дорогим вкладам. «Строго говоря, банки начали использовать почти любые законные возможности сэкономить и заработать копеечку», – делится топ-менеджер среднего банка.

**18.06.2015 http://vedomosti.ru**

**Золото на продажу**

*Автор: Виталий Петлевой*

Золотодобывающие компании будут объединяться, прогнозирует EY

Продавать активы будут крупные компании, избавляясь от предприятий с высокими костами, покупать – средние

Этот и следующий годы идеальны для покупки российских золотодобывающих предприятий, считает EY

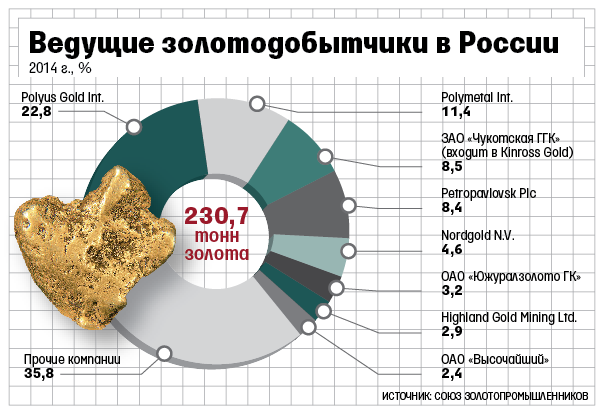
Вчера EY (бывшая Ernst & Young) представила обзор развития золотодобывающей отрасли в России. По данным аудиторской компании и Союза золотопромышленников, на чьи данные EY опирается, в прошлом году в России было произведено 230,7 т золота. Прогноз на 2015 г. – 233 т, говорится в обзоре. При этом аудитор прогнозирует, что в 2015–2016 гг. может произойти всплеск активности на рынке M&A в российской золотодобывающей отрасли, результатом этого будет неизбежная консолидация.

В прошлом году было всего восемь M&A-сделок, говорится в отчете EY, крупнейшая – приобретение Polymetal за $20 млн Северо-Калугинского месторождения в результате разделения ЗАО «Урал-Полиметалл». В 2013 г. сделок было 17, крупнейшая из них – продажа группой «Онэксим» 37,8% Polyus Gold за $3,6 млрд.

EY объясняет, что покупать российские золотодобывающие активы в 2015–2016 гг. выгодно: они подешевели из-за страновых рисков и коррекции цен на золото (весной 2013 г. унция подешевела на 27% до $1200). В то же время они стали более рентабельны: средняя себестоимость производства золота (AISC) у Polymetal в 2014 г. в том числе благодаря девальвации снизилась с $1,086 (в 2013 г.) до $893, у Nordgold – с $1062 до $887.

Крупные производители в ближайшие два года будут, скорее всего, продавать что-то из своих местных, не слишком ликвидных активов, считает член совета Союза золотопромышленников Михаил Лесков. У каждой крупной российской золотодобывающей компании есть по паре активов, которые можно было бы продать, считает аналитик UBS Николай Сосновский. Среди месторождений Polyus Gold самое высокозатратное – Титимухта (около $1200/унция), а также россыпи и Куранах (около $1000). «Мы планируем продолжить самостоятельное развитие действующих активов», – отметил представитель Polyus Gold, добавив, что для перспективных проектов компания не исключает привлечения партнеров (в мае компания договорилась о сотрудничестве с China Gold). «Мы не планируем продавать наши активы», – передал через пресс-службу гендиректор Nordgold Николай Зеленский.

По мнению Сосновского, компании уровня Polymetal или Polyus Gold не согласятся отдавать активы дешево и скорее всего будут применять к «дочкам» те же мультипликаторы, что и к материнским структурам. Собственных средств средним компаниям с долей в общероссийском производстве около 2% может и не хватить: их годовая выручка в среднем 4–6 млрд руб.



**18.06.2015 http://themoscowtimes.ru**

**Тулуза: Романтическое прошлое и индустриальное настоящее**

*Автор: Александр Аничкин*

Французский город Тулузу не всегда найдешь в туристических путеводителях. Хотя в Средние Века паломники останавливались здесь на пути к святым местам Сантьяго-де-Компостелла в северо-западной Испании, сегодняшние путешественники, спеша на курорты Средиземноморья или Атлантики, чаще останавливаются в Тулузе ненадолго.

Между тем они теряют возможность познакомиться с одним из самых колоритных городов юга Франции, где старина и новь волнующе смешаны, люди приветливы, кухня великолепна, а климат теплый. Этот город со старейшим университетом — сокровищница исторических достопримечательностей, окруженных передовыми технологиями, обращенными в будущее.

Особенность Тулузы — розоватый камень — кирпич, из которого построены все здания. Он меняет оттенки в зависимости от высоты и яркости солнца. Поэтому Тулузу часто называют la ville rose — розовый город.

Тулуза стоит на реке Гаронна примерно на полпути между городами Монпелье у побережья Средиземного моря и Биарриц на Атлантическом океане. Это четвертый по величине город Франции после Парижа, Лиона и Марселя. С населением более полумиллиона человек, это столица Midi-Pyrénées (Юг-Пиренеи), самого большого административного региона в континентальной Франции. Тулузу обслуживают два аэропорта, сеть скоростных автотрасс и собственный метрополитен.

Инновационные проекты региона :

Авиация, космонавтика и новые технологии

Arcam: создание новых металлических сплавов без применения свинца и хрома, предусматривающих производство экологически чистых нержавеющих сталей для авиационной и космической промышленности.

CE-GNSS: создание портативных систем (программ), подсоединенных к глобальной спутниковой системе GPS, для обеспечения нормальной жизнедеятельности слепых людей или людей с ограниченным зрением.

Copain: модернизация кабины пилотов гражданских самолетов и самолетов бизнес-класса, предусматривающая снижение на треть как массы, так и стоимости этого мозгового центра современных самолетов.

Fahrenheit: проект «Фаренгейт» предусматривает улучшенную термическую (тепловую) защиту материалов, подвергающихся перегреву во время полетов авиационных и космических аппаратов.

Pro-CIGS: концепция массового выпуска фотогальванических (солнечных) электрических панелей с такой схемой, которая дает снижение производственных затрат и инвестиций. Целью проекта является снижение зависимости индустриальных и развивающихся стран от углеводородных источников энергии.

Агротехнологии

AgriDrones: совместный проект авиакосмического и сельскохозяйственного кластеров. Предусматривает разработку специализированных дронов (беспилотных летательных аппаратов) для улучшения эффективности посадок культур, занимающих большие площади, — пшеницы, кукурузы, подсолнуха и рапса.

Roquefort'in: исследования в области селекционного и генетического потенциала сыров, производимых из овечьего молока (рокфор).

Ecosilo: разработка методов защиты зерновых культур от насекомых и других паразитов в период хранения зерна.

Биотехнологии и медицина

BEA: совместный проект кластеров аэрокосмической и биотехнологической промышленности. Разработка часов-браслета, подсоединенных к дистанционной системе предупреждения-поиска для пожилых людей, включенных в систему помощи автономному проживанию граждан с ограниченными физическими возможностями (EHPAD).

Roméo II: создание робота-гуманоида ростом 1,8 м, который будет выполнять роль компаньона и домашней прислуги (ведущая компания Aldebaran).

Inpac: комплексная разработка фабрики будущего по производству антираковых медикаментов с расчетом на снижение их стоимости и повышение глобальной конкурентоспособности.

Но самую большую славу Тулузе дает то, что она стала центром авиационной индустрии с самого зарождения воздухоплавания. Память об этом есть прямо на главной площади города Place du Capitole. Два гектара площади окружают внушительные здания мэрии и оперы, а еще — старинный Hotel du Grand Balcon, где легендарный писатель и летчик Антуан де Сент-Экзюпери написал неувядающий шедевр детской литературы «Маленький принц».

Именно здесь родилась авиапочта в период между двумя мировыми войнами и здесь совершил первые полеты сверхзвуковой «Конкорд».

Сегодня главными отраслями промышленности в регионе являются авиационная, космическая, электронная, информатика и биотехнологии. Тулуза — центр европейской аэрокосмической индустрии. Здесь помещаются штаб-квартиры Airbus Group (бывшая EADS), системы геолокации «Галилео» (GPS), спутниковой системы SPOT. Здесь производятся популярные самолеты региональной (короткой и средней дальности) ATR, а также находятся предприятия Groupe Latécoère, одного из крупнейших в мире производителей компонентов для современных самолетов — фюзеляжей, дверей, электросистем и авионики.

Посетители-экскурсанты на Airbus могут воочию наблюдать, как собирают современные лайнеры на фабрике Aerospatiale в пригороде Тулузы Коломье. А еще более популярным местом паломничества туристов является «Космический город» — La Cité de l'espace — обширный технообразовательный тематический парк на площади 3,5 га, посвященный освоению космоса. Там находится популярный планетарий и полный новшеств музей, где есть тренажер для полета на шаттле и модель орбитальной станции «Мир» в полную величину, а также 53-метровая французская ракета Ariane-5. Посетители могут на время стать космонавтами и испытать, каково приходится во время взлета и посадки космического аппарата.

В городе также разместились европейский центр американского техногиганта Intel и Космический центр Тулузы (CST) при Национальном центре космических исследований Франции (CNES). Это крупнейший космический центр в Европе. В городе также значительно присутствие франко-итальянского космического гиганта Thales Alenia Space и Astrium Satellites, спутникового подразделения Airbus Group.

Аэрокосмический кластер вокруг Тулузы считается лучшим экспортным кластером в экономике Франции и нередко приводится как иллюстрация контраста между общими показателями конкурентоспособности национальной экономики по сравнению с конкурентоспособностью отдельного кластера.

Сам кластер охватывает регионы Юг-Пиренеи и Аквитанию. В нем находится 1500 компаний, занято до 100 тысяч работников и 10,5 тысячи научно-инженерных кадров, а также несколько десятков компаний — производителей оригинального оборудования (OEM). Отсюда исходит 80% французского экспорта в области аэрокосмической индустрии и более 9% общего экспорта страны. Это, например, в 15 раз больше по стоимости, чем экспорт вин «бордо».

Регион Тулузы вырос в ведущий кластер и благодаря удачному географическому положению, и благодаря сознательной политике правительства, начиная еще с размещения заказа на 1000 аэропланов во время Первой мировой войны. Город выбрали, потому что он был наиболее удаленной от германского фронта крупной промышленной зоной. Кроме того, там идеальные атмосферные условия, а горные пики Пиренеев служили ориентирами во время тренировочных полетов пилотов.

Ближе к нашему времени, в 1960-е, участие Франции в проекте «Конкорд» и «Аэробус» дало толчок дальнейшему развитию отрасли с упором на испытательные и исследовательские возможности. Правительство с 1965 года начало осуществление целенаправленной политики административной децентрализации, в рамках которой несколько парижских научно-исследовательских учреждений были переведены в Тулузу с целью укрепления конкурентоспособных отраслевых центров вне столицы. Наконец, в 2005 году по решению французского правительства формально учреждается Aerospace Valley — кластер аэрокосмических предприятий и исследовательских организаций с центром в Тулузе.

Аэрокосмический кластер Тулузы представляет собой сеть тесно связанных между собой компаний и организаций государственного и частного сектора, поставщиков и контракторов. Навигационные, коммуникационные, электронные блоки по отдельности производятся перед отправкой на сборку в Airbus или для других производителей конечного продукта. Большая часть модульных систем и подсистем (например, двигатели, авионика, крылья) производятся за пределами кластера, но их окончательная интеграция происходит на сборочных линиях в Тулузе.

Государственные ведомства и организации играют большую роль в регулировании и продвижении аэрокосмического кластера. Субсидируемые государством организации играют ведущую роль в образовании и научно-исследовательских работах. В Тулузе находится несколько ведущих университетов (grandes écoles), включая Национальную школу гражданской авиации (ENAC) и Национальный институт аэронавтики и космоса (ISAE), которые готовят сотни специалистов для отрасли и проводят обширные программы научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

Кластер включает также крупнейшие исследовательские центры: тулузский центр ONERA французского национального агентства аэрокосмических исследований и подразделение Национального центра научных исследований (CNRS) — ведущего во Франции и крупнейшего в Европе центра фундаментальных научных исследований. Aerospace Valley служит координационным центром научно-технических разработок в кластере.

Кроме инженерно-технических учебных и исследовательских заведений в Тулузе также действуют Школа бизнеса (ESC Toulouse), Тулузская школа экономики (TSE) и один из кампусов Европейского высшего института менеджмента (ISEG Group).

Сегодня в Тулузе учатся свыше 100 тысяч студентов. Это современный университетский город, продолжающий древнюю традицию: здесь жил и работал великий математик XVII века Пьер де Ферма. Его «Последняя теорема» столетия оставалась не разгаданной и только в 1995 году получила доказательство в работах Эндрю Джона Уайлса.

После Парижа, Лиона и Лилля Тулуза — крупнейший по числу студентов центр высшего образования. Университет Тулузы — один из старейших в Европе, основан в 1229 году. Как и университеты Оксфорда и Парижа, тулузский был учрежден в то время, когда европейцы активно переводили сочинения андалузских арабов и древних греков. Их работы, бросавшие вызов традиционным европейским воззрениям, вдохновляли на новые научные открытия и прорывы в искусстве и культуре, меняя общество.

Это было также временем восстания катаров с центром в Тулузе. Религиозное движение катаров бросило вызов папской власти и было объявлено еретическим. В результате против катаров был объявлен крестовый поход, единственный на территории Франции против своего же народа. Регион был разорен, разграблена в 1218 году и сама Тулуза.

Этот же период оставил и богатое культурно-историческое наследие. Базилика Сен-Сернан считается самым большим сохранившимся в Европе храмом в романском стиле. Ей, как и многим другим зданиям в городе, присвоен охранный статус ЮНЕСКО.

Новый расцвет пришел в регион в XV веке, когда Тулуза стала богатеть как административный центр региона, поставлявшего в Англию вина бордо, а также зерно и текстиль. Позднее местное купечество добавило к своим главным промыслам производство синей краски для тканей на основе растения вайда. Красители экспортировали по всей Европе, пока из Индии не стали привозить индиго. Благодаря купечеству Тулуза застроилась внушительными зданиями розового камня. С той поры до нашего времени дошел космополитичный дух города, где процветают искусства. В яркой, энергичной культурной жизни Тулузы сегодня соперничают свободные молодежные группы и государственные музеи. На городских улицах нередки оригинальные перформансы.

В XVII веке, точнее, в 1662 году, возникла идея построить водный путь между Средиземным морем и Атлантикой, чтобы избежать долгого и небезопасного морского путешествия вокруг Испании. В 1667 году начались работы, и так родился знаменитый ныне канал — Canal du Midi. Его строительство было завершено в 1681 году, а сейчас он также входит в наследие ЮНЕСКО и популярен у туристов.

Тулуза оберегает свое древнее наследие. История, современность, плюс 160 городских парков и садов общей зеленой площадью в тысячу гектаров и, конечно, живописная Гаронна, протекающая через город, придают ему неповторимую привлекательность.

Славится и местная кухня. Широко известны тулузские свиные сосиски, а также cassoulet, густая похлебка с белой фасолью, заправленная мясным набором — гусятиной или свининой. Еще один региональный деликатес — confit de canard. Конфи готовится из утиных ножек методом медленного томления в собственном жиру. Сыр рокфор, конфитюры и сладости с цветками фиалки и марципан (пирожное) фенетра с абрикосами и лимонами — это другие знаменитые лакомства региона.

А среди напитков славен старинный арманьяк — гасконский крепкий напиток, который некоторые знатоки ставят выше коньяка. Нечто похожее на арманьяк, судя по раскопкам, производили еще в древнеримскую эпоху, а первое упоминание о нем относится к 1348 году — на сто лет раньше виски и коньяка. Из прочего регион знаменит свежими грибами и раками.

И в заключение: чтобы сразу подружиться с местными, нужно заговорить о les rouges et noirs — «красно-черных». Это цвета тулузского клуба регби Stade Toulousain, сильнейшего во Франции и одного из самых успешных в Европе. Регби необыкновенно популярно в этом уголке страны. В дни матчей весь город окрашивается в цвета команды, а билеты достаются только счастливчикам. Впрочем, в другие дни можно посетить стадион с его музеем и, конечно же, рестораном.

**18.06.2015**

**Исламская финансовая модель**

*Автор: Магомет Тумгоев, доктор экономических наук Республика Ингушетия*

Исламский капитализм - это даже не другая модель, это другая экономическая система, альтернативная западному капитализму

Сегодняшняя банковская система основана на скрытом и явном ростовщичестве. Процентная политика, условия кредитования и возврата и так далее - все построено так, чтобы деньги не могли работать на развитие реальной экономики. При такой финансово-денежной политике невозможно нормальное (для суверенной страны) социально-экономическое развитие, страдает инвестиционный процесс; невозможны прямые инвестиции в производство даже на среднесрочную перспективу; только в торговлю, финансовые спекуляции, в лучшем случае в краткосрочные малые проекты.

«Интересы банковской и сырьевой олигархии превыше всего» - таков неявный мотив, заложенный в институциальной системе финансового хозяйства России.

В свое время Германия умно отошла от англо-американской модели финансов и экономики. Такой модели, когда деньги делают деньги без всякого участия в производстве товаров и услуг. В общем, деньги - из воздуха, когда работает схема «деньги - ценные бумаги - деньги»; так расписаны законы в США, Великобритании. Результат такой организации финансовой системы Запада - многократное превышение финансового капитала над мировым производством валовой продукции. Превышение в несколько десятков раз! Когда предоставляешь такую вот апокалиптическую картину, становится понятным строгий запрет на ростовщичество и четкое регулирование финансов и экономики в исламе.

По существу исламская экономика означает исламскую экономическую модель, то есть способ организации хозяйственной жизни общества, основанный на положениях Корана и Сунны, а также на выводах мусульманско-правовой доктрины. Эта модель в качестве альтернативной противопоставляется другим, прежде всего западной рыночной модели.

«Исламская экономика», особенно ее финансовые аспекты, такие как банкинг, страхование, налоги, не могут быть правильно осознаны и усвоены только лишь умозрительным, рассудочным путем. Самодавлеющий рассудочно-расчетливый подход - это отличительная черта западной экономической модели. В своем качестве исламские нормы в финансах и экономике действительно надконфессиональные. Они актуальны для всей мировой финансовой системы.

Исламские банки строго придерживаются норм ислама, в соответствии с которыми кредитование со ссудным процентом (ростовщичество) запрещено. Все исламские финансовые инструменты построены таким образом, чтобы выполнить данное условие и в то же время получать прибыль от своей деятельности. Традиционный банк, по сути, покупает и продает денежные средства, получая выгоду за счет ссудного процента. Исламский же банк переводит кредитную основу финансового бизнеса на инвестиционную.

Банк открывает счета, на которых аккумулирует средства вкладчиков. Этими средствами он финансирует предпринимателей. Однако вместо традиционного процента предприниматель делит полученную прибыль с банком, а тот, в свою очередь, с вкладчиком.

Главный же принцип таков: вознаграждение банка или вкладчика не является изначально гарантированным, а возникает как производное от прибыли бизнеса. Таким образом, из экономического оборота полностью выводится основа господствующей банковской системы - ссудный процент. Основной принцип работы исламского банка состоит в том, что, поскольку деньги не есть товар, они не могут возрастать лишь потому, что были выданы в виде ссуды.

Следовательно, кредитор может рассчитывать на доход только в том случае, если деньги, будучи вложенными в экономику, создали реальную добавленную стоимость.

Поэтому традиционные кредиты и депозиты, на которые начисляются проценты, вне закона. Равно как и облигации - процентные бумаги. Взамен традиционных банковских и инвестиционных продуктов в исламском мире существует целый ряд своих специфических форм.

Исламскому банкингу более тысячи лет. Свое нынешнее возрождение он начал в 1980 году, после нефтяного кризиса и необходимости утилизации избыточных пассивов. В кризисный 2009 год исламские банки получили стабильную (среднюю за все годы) 15-процентную прибыль, на 40 процентов увеличив свое присутствие по всему миру - до одного триллиона долларов. Фондовый рынок, контролируемый исламскими банками, наименее пострадал во время кризиса. Обычные банки получают шальные доходы в стадии подъема экономики, становясь причиной кризиса. Никакие сдерживающие факторы не смогли этому воспрепятствовать. Принцип исламского банка не раскручивает кризис, дает возможность ровного финансирования экономики во все времена.

Давайте сравним американо-европейские банки с исламскими банками:

ЦифраИсламские банки не занимаются спекуляциями на виртуальных фондовых рынках. Они вкладывают деньги в реальные активы

В исламских банках нет фиксированной процентной ставки. Принцип получения прибыли и разделения ответственности в долевом участии собственника предприятия, банка и вкладчика. Исламские банки непосредственно участвуют в управлении производством через прямые инвестиции управляющих пакетов акций (более десяти процентов).

Решения о вложении средств в проекты, аудит, отчетность предприятия производятся не единолично, а советом директоров.

Исламские банки владеют управляющими пакетами акций, имеют возможность контролировать прибыль. В случае ее сокрытия они судятся с владельцами. Этим они защищают мелких вкладчиков, у которых такой возможности контроля нет. Вложение в исламский банк принципиально лучше, чем портфельные инвестиции. Миноритарные владельцы акций, как показала практика у нас, не получают положенных дивидендов по акциям. Здесь же реальная борьба с коррупцией и теневым бизнесом.

Вкладывая деньги в традиционные банки, вы не знаете, на каких операциях банк будет зарабатывать вам проценты, кому он выдаст кредит. Часто об этом узнаешь только после введения администрации в банк и замораживания вашего вклада. Страх, что вы легко потеряете все сбережения, преодолевается алчностью к нереальным процентам. Исламский же банк дает чувство сопричастности к реальному производству. Страховка вклада в исламских банках не позволит потерять значительную сумму при самых неблагоприятных стечениях обстоятельств.

Исламский капитализм - это даже не другая модель, это другая экономическая система, альтернативная западному капитализму, так как основана на другой идеологии - запрете на ссудный процент. Ее основа - исламские банки, которые сочетают в себе преимущества обычных банков и реального фондового рынка.

В западной экономической науке Нового времени одним из наиболее активных критиков системы ссудного процента был утопический социалист П.Ж. Прудон (1809-1865). Не видя принципиальных различий между деньгами и другими товарами, Прудон рассматривал свойство золота и серебра служить в качестве всеобщего эквивалента условной функцией. Ученый резко критиковал процент, считая его основной формой эксплуататорского дохода. При отсутствии процента рабочие могли бы выкупить продукт своего труда у капиталиста.

О негативном влиянии ссудного процента на экономическое развитие писал немецкий бизнесмен из Буэнос-Айреса Сильвио Гезелл (1862-1930), автор таких работ, как «Реформа монетного дела как путь к социальному государству», «Новое учение о проценте», и главного труда своей жизни - книги «Естественный экономический порядок». Научные труды Гезелла высоко ценил Дж.М. Кейнс.

Значительный вклад в развитие теории беспроцентных, или нейтральных, денег внесла немецкий архитектор и экономист-дилетант М. Кеннеди, опубликовав книгу «Деньги без процентов и инфляции: как создать средство обмена, служащее каждому». М. Кеннеди видела успех реализации идеи беспроцентных (нейтральных) денег в проведении не только денежной, но и земельной и налоговой реформ.

В XX веке в западной экономической науке сторонники кредитно-денежной теории кризисов и психологической теории Кейнса, рассматривая причины экономических кризисов, анализировали влияние денежно-кредитных факторов на процесс производства. Однако они так и не смогли полностью оценить разрушительные последствия системы, основанной на ссудном проценте, ограничиваясь критикой денежно-кредитной политики отдельных государств.

С точки зрения марксизма образование финансового капитала наряду с ростом господства монополий рассматривается как причина углубления кризисов в эпоху империализма, а западные концепции, делающие акцент на денежно-кредитной политике как первопричине многих кризисов, подвергались не вполне обоснованной критике.

В современной научной литературе, в том числе западной, давно уже перестали быть редкостью работы, в которых затрагивается проблема разрушительного воздействия ссудного процента на экономическое развитие общества. По оценкам Международного банка реконструкции и развития, только двадцатая часть денежной массы подкреплена реальными активами, а 95 процентов всех денежных трансакций являются чисто спекулятивными. Не вызывает сомнения, что подобные тенденции чреваты серьезными кризисами в масштабах всего мирового экономического сообщества.

К сожалению, для среднестатистического гражданина - потребителя различных финансовых услуг негативные последствия влияния ссудного процента не всегда очевидны. Индивиду зачастую видна лишь малая часть айсберга. Ему кажется, что проценты - это плата банкам за кредиты на покупку квартиры, машины, получение образования и тому подобное и вознаграждение от тех же банков за использование его средств, размещенных на депозите.

Такой гражданин считает, что если он откажется, например, от потребительских кредитов и не будет размещать депозиты в банках, то тем самым сможет избежать участия в процентных операциях и влияния процентной экономики на его жизнь. Ему неизвестно, что в цену любого приобретаемого товара или услуги заложена плата за используемый их производителем кредит, иначе говоря, проценты. Получивший кредит бизнесмен закладывает в цену конечного продукта величину, призванную компенсировать выплаты по процентам.

Таким образом, цена товаров и услуг возрастает (иногда существенно в зависимости от процентной ставки по полученному бизнесменом кредиту) и происходит ничем не оправданная растрата части добавленной стоимости.

В этом контексте утверждения исламских экономистов о том, что норма прибыли в отличие от процентной ставки представляет собой более эффективный и рациональный механизм распределения ресурсов, позволяющий противостоять многим негативным тенденциям современной экономики (монополизация, увеличение пропасти между богатыми и бедными, финансовые кризисы и другие), заслуживают самого серьезного внимания и изучения.

Некоторые исследователи видят выход в закреплении у участников экономических отношений внутренней установки на соблюдение определенных этических стандартов, что позволило бы, по их мнению, хотя бы частично решить проблему обеспечения равного доступа к ресурсам и потребительским товарам.

По нашему мнению, в сложившихся условиях данное предложение можно рассматривать как программу-минимум, необходимую для предотвращения экономического коллапса, причиной которого могут послужить использование ссудного процента и валообразный рост спекулятивных санкций. В качестве же программы-максимум, как нам представляется, единственно адекватным создавшейся проблеме решением будет использование методов финансирования из арсенала исламской экономической модели.

Исламская экономическая модель за последние 20 лет перестала быть явлением, характерным только для мусульманских стран. Исламские банки, страховые компании, исламские облигации стали неотъемлемой частью финансового рынка целого ряда западных стран.

Великобритания сегодня является крупнейшим рынком в Европе и одним из лидеров в мире в области развития исламских финансов. В этой стране действует пять полноценных исламских банков, большое число традиционных банков, предлагающих услуги исламского финансирования через «исламские окна», широкий спектр оптовых и розничных исламских финансовых продуктов. Объем активов, соответствующих нормам шариата, составляет около 19 миллиардов долларов. Сегодня Великобритания, являющаяся одним из глобальных финансовых центров, заявляет об амбициях также стать и мировым центром исламских финансов.

Всего в мире более 300 работающих на беспроцентной основе исламских финансовых учреждений в более чем 50 странах. Их совокупные активы около двух триллионов долларов США, а ежегодные темпы роста составляют 15-20 процентов. Причем глобальный кризис 2008-2009 годов в незначительной мере коснулся доходов и активов исламских финансовых структур.

Поэтому очень важно опереться на исламские принципы и нормы в экономике и финансах, которые уже давно показали свою эффективность и востребованность не только в мусульманских странах.

На фоне режима западных санкций в отношении России исламский банкинг рассматривается как действенная альтернатива замещения западных финансовых ресурсов. Исламский банкинг является эффективной инновацией в российском банковском деле. Как любая успешная инновация, исламский банкинг более прибылен по сравнению с традиционными инструментами.

В России этот вид банковской деятельности пока не нашел понимания у государства, в лице его исполнительных властей и законодательных органах. Главным тормозом сделок с исламскими банками в России - ограничения в законах. Согласно Гражданскому кодексу РФ, за пользование кредитом предусмотрена обязательная уплата процентов, а также ответственность за неисполнение денежных обязательств в виде процентов от суммы этих обязательств. Также в статьях 5 и 29 закона «О банках и банковской деятельности» говорится, что проценты - это единственно возможный инструмент приращения средств как кредитной организации, так и ее клиентов. Банк России начал обращать свое внимание на механизм исламских финансов. В ответ на запрос ЦБ АРБ предлагает пакет изменений в законодательство и надзорную практику для создания условий формирования исламского банкинга в России.

На ежегодном Гайдаровском форуме в январе 2015 года прошла сессия, посвященная исламским финансам и перспективам их развития в России, что еще раз подтвердило возрастающий интерес рынка к данной области финансов.

В этой связи весьма своевременным выглядит недавняя инициатива представителя РПЦ Всеволода Чаплина о создании православно-мусульманской банковской системы, основанная на справедливом подходе к взаимодействию труда и капитала.

Исламские банки, несомненно, окажут благоприятное влияние на развитие российской экономики. Это новый источник зарубежных инвестиций и капиталовложений. Также стоит учитывать тот факт, что огромное количество мусульман России не пользуются банковскими услугами ввиду того, что они не соответствуют исламским нормам. Это огромные капиталы как из-за рубежа, так и деньги российских мусульман, которые можно задействовать в финансовом секторе. Возможен различный формат деятельности банка, в этом отношении ислам не ставит ограничений. Государство может принять участие в деятельности финансового учреждения.

Исламская экономическая модель применительно к российским условиям может сыграть важную позитивную роль в противодействии кризису и в процессе перехода к новой, посткризисной экономике.

Ее положительная роль тем выше и значительнее:

чем глубже развиваются партнерские (основанные на деловом доверии и совместном участии в рисках), а не клиентские отношения в данном бизнесе; анализ реального содержания обычных сделок показывает, что они так или иначе сопровождаются манипуляциями интересами клиентов (асимметричность информации, рисков и, как следствие - получаемого конечного эффекта, прибыли);

чем меньше зависимость бизнеса от долговых, процентных отношений;

чем полнее и глубже менеджмент и персонал осознает и реализует в своей практической работе ценности ислама, которые определяют истинный характер экономических отношений и реальную оценку материальных благ и финансовых ресурсов.

Исламский банкинг потенциально является «нишей» для выживания и перестройки деятельности банков в

условиях глубокого и продолжительного системного кризиса. При этом:

ситуация кризиса создает не только серьезные угрозы, но также стимулы и возможности для перестройки банковской деятельности на основе партнерского финансирования (при этом целесообразно организовать диагностику/мониторинг и сравнение эффективности и рисков банковских операций, основанных на процентном и партнерском финансировании);

с учетом российских условий, в том числе правовых, продукты и операции исламского банкинга реализуются не столько напрямую, сколько с помощью специально сформированной инвестиционной инфраструктуры вокруг банка;

специфика российских условий предполагает не механический перенос исламских финансовых инструментов, а создание на основе использования зарубежного опыта собственных адаптированных инвестиционно-банковских продуктов;

реализация принципов партнерского финансирования открывает дополнительные внесистемные возможности антикризисной адаптации банковского бизнеса, а также конкуренции с теневой банковской системой верхнего и нижнего уровня;

логика текущего кризиса определяет на данный момент два основных сценария развития событий в банковской системе страны (дефляционный - острый и инфляционный - мягкий), которые, к сожалению, зависят в решающей степени от внешнего (глобального) финансового центра;

Цифрапроисходящее активное осмысление кризисной ситуации уже приводит к появлению и апробации новых форм предпринимательской и инвестиционной деятельности, которые могут стать стимулом для поэтапной «перезагрузки» банковского бизнеса.

**18.06.2015 http://profile.ru**

**10 лет для роста**

*Автор:*

0 лет для роста

Окно возможностей для экономического рывка страны скоро закроется, успеем ли мы им воспользоваться?

На этой неделе открывается Петербургский международный экономический форум (ПМЭФ‑2015), посвященный вопросам устойчивого и долгосрочного развития мира и России. Одна из дискуссий будет называться «Конец роста?». «Профиль» предлагает читателю возможное объяснение столь парадоксального замедления экономического развития.

Пределы роста

Мировой банк делит все страны мира по уровню дохода на три категории – с низким доходом на душу населения, со средним и с высоким. Страны с высоким ВВП – «золотой миллиард» (уже 1,3 млрд чел.) – это менее пятой части населения Земли, но они производят 2/3 мирового ВВП. Беднейший миллиард (на самом деле 850 млн чел.) не производит почти ничего – менее 1% мирового ВВП. Доход на душу населения различается более чем в 20 раз.

Посмотрим, как отличается экономическая динамика этих стран (см. табл.). Богатые страны последние полвека стремительно теряют динамику, замедляются. Развивающиеся, а вслед за ними и беднейшие страны, наоборот, резко ускорились. Мировой экономический кризис, начавшийся в 2007 году, ударил по развитым странам, и даже в 2010‑е годы они не смогли оправиться от него и выйти на траекторию развития. Кризис задел и развивающиеся страны, которые чуть замедлили свой рост из-за сокращения спроса на их продукцию со стороны развитого мира. Беднейшие страны, наоборот, ускорили разбег и впервые вырвались в мировые лидеры.

В чем же дело, почему механизм роста в богатейших странах сломался? Стоит обратить внимание на то, что это произошло вовсе не из-за дефицита природных ресурсов (страшная пугалка 70‑х годов), не из-за экологических катастроф (пугалка 80–90-х годов), не из-за глобального потепления или «озоновой дыры» (пугалки нулевых годов). Более того, резкое падение цен на нефть и их стабилизация на относительно низком уровне в последний год говорит как раз об изобилии ресурсов и энергоносителей. Экологические беды более-менее под контролем, по крайней мере именно в богатом мире с этим все относительно хорошо. Глобальное потепление, похоже, приостановилось, а «озоновая дыра» закрылась.

Демография определяет экономику

Экономика существует не сама по себе, как обычно ее воспринимают экономисты. Она существует только для того, чтобы обслуживать потребности людей. Нагляднее всего этот процесс описывает демография, которая в последнее время становится хозяином экономики: что лучше определяет потребности людей, чем их возраст, ожидаемая продолжительность жизни, число детей, стариков (соответственно, нагрузка налогов в пенсионные системы) и т. д.? Ключевой состав базовых потребностей человека – еда, тепло, размножение. В развитых странах они удовлетворены на приемлемом для населения уровне. Так зачем дальше развиваться, зачем отрывать от текущего потребления кусок и инвестировать его в будущее, если уже все хорошо?

Посмотрите таблицу, и вы увидите, что население Земли делится не просто по доходу – для разных доходных групп характерны и разные типы демографического воспроизводства населения. Бедные страны живут в «старом мире» с высокой смертностью. Чтобы компенсировать ее, необходима высокая рождаемость. Высокий естественный прирост населения предъявляет повышенные требования к росту ВВП. В этих странах велика доля детей, которые являются зависимой, не производящей частью населения. Именно здесь максимальная нагрузка иждивенцев на одного работающего. В Нигере приходится более 1 ребенка на 1 работающего (106% в 2015 году).

Богатые страны живут в совершенно ином типе воспроизводства населения – с низкой смертностью и минимальной рождаемостью. Здесь критически мало детей, и население многих стран этой группы начинает сокращаться (отрицательный естественный прирост). Нагрузка иждивенцев на одного работающего вновь увеличивается, так как из-за роста продолжительности жизни резко растет число людей старшего поколения, которые уже вышли на пенсию и в основной своей массе уже не работают, а живут на накопленный капитал + выплаты пенсионных систем. Лидером тут является Япония с сегодняшним показателем 43,4% и перспективой увеличения этого показателя до 70% к середине века.

А вот развивающиеся страны находятся в естественном наилучшем положении для экономического роста – доля детей тут быстро падает, а число стариков еще не выросло, нагрузка зависимых на одного работающего минимальна. И, соответственно, максимален потенциал экономического роста. Это называется первый демографический дивиденд, или «демографическое окно возможностей». Последний термин лучше описывает ситуацию, подчеркивая, что для каждой страны это окно однажды распахивается, а потом закрывается. И только от самой страны зависит, насколько она может воспользоваться уникальными возможностями для роста.

Две ловушки и два перехода

Сегодня в мире мы видим сосуществование трех разных типов воспроизводства населения и три разные экономические модели, им соответствующие.

1.Беднейшие страны. Находятся в мальтузианской ловушке\* бедности. Они слишком бедны, чтобы сберегать, число детей слишком велико и быстро растет, чтобы наращивать ВВП на душу населения. Слишком молоды, чтобы думать о будущем.

2.Развивающиеся страны. Максимальный потенциал экономического роста. Минимальная нагрузка иждивенцев на одного работающего. Лучший возраст, чтобы думать о будущем, сберегать и инвестировать. Естественный прирост населения замедляется, экономический рост разгоняется.

3.Богатые страны. Находятся в ловушке богатства. Пенсионное население, у которого уже все есть и которое слишком старо, чтобы что-то сберегать и думать о будущем, люди хотят жить настоящим и максимизировать текущее, сегодняшнее потребление. Доля старших возрастов растет, экономический рост замедляется, безработица постоянно высокая.

Каждая страна в своем развитии проходит (или пройдет в будущем) все эти три стадии. И придется пройти сквозь два барьера, два экономических перехода (по аналогии с демографическими переходами). Их пройти трудно, но необходимо.

Первый переход – от бедности к развитию, прорыв мальтузианской ловушки. Страна находит возможности увеличить собственные инвестиции и с их помощью разогнать экономический рост выше темпов роста населения.

Второй переход намного сложнее. От быстрого роста – к медленному. Торможение. Снижение инвестиций. Переоценка активов в соответствии с новыми потребностями. Это путь кризисов, как обычных, циклических, так и кризисов падения цен на активы (дома, финансовые активы – сбережения, ценные бумаги, фьючерсы на нефть и другие товары). Именно в этом суть последнего экономического кризиса в мире, который странным образом затронул почти только развитые страны – и никакие другие – и наиболее ярко проявился именно в падении цен на активы, а не на предметы текущего производства.

Посмотрим на динамику доли инвестиций в ВВП в трех группах стран. Мы видим, что в богатых странах она падает, в развивающихся – держится на высоком уровне, а в нулевые годы даже растет. А в бедных странах – растет стремительно.

Кажется, это нарушает логику рассуждений о мальтузианской ловушке бедности, в которой находятся страны с низким доходом. Но, если вернуться к таблице, мы увидим, что норма сбережений в бедных странах всего лишь чуть выше 10% по сравнению с 20% у богатых и 30% у развивающихся. Но вот норма инвестиций у бедных вдвое выше нормы сбережений. Это происходит за счет международных потоков капитала. Крупнейшие иностранные компании из развитого и развивающегося мира переводят в беднейшие страны свое производство, потому что там самая дешевая рабочая сила. И самое удивительное, это происходит чисто рыночным путем, с минимальным участием международных финансовых организаций. Именно иностранные инвестиции позволяют сегодня беднейшим странам вырываться из ловушки бедности.

Оба экономических перехода происходят объективно, вне зависимости от усилий правительств или мнений политиков, культурных особенностей стран, их политических систем или идеологических предпочтений. Они происходят с силой экономических законов.

И эти переходы однонаправленны, всегда вперед и никогда назад. Вслед за демографическими изменениями. Можно даже примерно прикинуть медианный возраст населения стран (такой, что половина населения страны младше его, половина – старше), чтобы понимать потенциал их экономического роста и место на «шкале переходов». Сейчас первый переход страна осуществляет при медианном возрасте населения 20–25 лет, второй – 35–40.

Со вторым экономическим переходом впервые столкнулись СССР и Япония еще в 70‑х годах прошлого века. Но СССР и его наследники так и не завершили переход, мы живем все еще в его рамках. А вот Япония второй экономический переход завершила и после впечатляющего экономического рывка в 50‑х–70‑х годах получила череду кризисов в 80‑х и «потерянное десятилетие» 90‑х. Потом считать «потерянные» годы уже перестали, потому что страна не может выбраться из ситуации нулевого экономического роста до сих пор, что вполне соответствует ее положению как лидера демографического перехода – самое старое и долго живущее население в мире, заинтересованное в потреблении, а не росте, и максимальная нагрузка зависимых на одного работающего.

Япония – это страна, которая вот уже четверть века живет в новой демографической и экономической реальности. Это экономическая модель будущего, того, куда движется развитый мир, а в конечном счете и весь мир. Совсем не потому, что он хочет там оказаться, но он мало что может противопоставить силе объективных экономических законов.

Слабая валюта – путь экономического роста

Еще в 80‑х годах прошлого века казалось, что нет выхода из долговой ловушки: богатые страны кредитуют развивающиеся, и те быстро накапливают сверхвысокие долги, которые не то что отдать, а даже обслуживать (то есть выплачивать проценты) не могут. Долговая яма всего мира перед развитыми странами казалась бездонной. Но вдруг, за исторически кратчайший период времени (менее двух десятилетий – 90‑е и нулевые годы), все изменилось. И с середины нулевых годов все наоборот – международные резервы развивающихся стран в свободно конвертируемых валютах превысили их долг. А так как инвестируются средства международных резервов в основном в долговые обязательства развитых стран (как самые надежные ценные бумаги в мире), теперь получается, что именно развивающиеся страны кредитуют богатых. Почему это случилось?

Только инвестиций для быстрого экономического роста недостаточно. Более того, на чисто внутренней динамике получить быстрый экономический рост можно преимущественно военными методами (что и происходило перед и во время мировых и локальных войн) – за счет отказа населения от внутреннего потребления и перераспределения производства на выпуск непроизводительных товаров для военных нужд. Но и это возможно только в исторически краткие периоды времени.

А можно ли ускорить экономический рост, пользуясь возможностями других стран? Да, именно в этом и заключается «секрет» экономических рывков послевоенных Японии и Германии, современных «тигров» роста Юго-Восточной Азии (Китай, Южная Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур и др.). Это всегда и везде был экспортоориентированный рост. Внутренний рынок расширялся за счет внешнего. И происходило это почти всегда с помощью простого инструмента – слабой национальной валюты. При падении своей валюты происходит двойной эффект для экономического роста: конкурентоспособность экспортеров на внешних рынках растет, а на внутреннем – получает преимущество отечественный производитель.

Заниженный курс валюты – инструмент расширения рынка и стимулирования роста. Это необходимое условие, более того, возможно, даже ключевое условие быстрого роста, потому что инвестировать не заставишь, инвесторы идут туда, где больше прибыли. Принудительно норму инвестиций в ВВП сильно и надолго не поднимешь (за счет государственного инвестирования). Инвесторы должны видеть низкие затраты и большой рынок – именно это обеспечивает слабая национальная валюта.

Простейший способ ослабления/сохранения слабой валюты – это рост международных резервов центрального банка страны. Этот механизм обеспечения роста развивающиеся страны начали активно использовать в 90‑х и сделали особый упор на него после азиатского финансового кризиса 1997 года. Спустя всего десятилетие после этого кризиса представить себе его повторение уже невозможно – центробанки быстроразвивающихся стран скупили столько валюты, что начали кредитовать богатые страны.

В то же время развитые страны допускают именно завышенный курс своих валют, они теряют на экономическом росте и безработице (производства уходят в развивающиеся страны), но выигрывают в потреблении дешевых импортных товаров. Поэтому, пока дело не дошло до мирового (на самом деле только богатого мира) экономического кризиса, такой баланс валютных политик всех устраивал. И только после кризиса для возврата потерянного экономического роста и сокращения безработицы богатые страны (прежде всего США) начали борьбу с такой практикой. Но как тут бороться, если, например, Китай просто привязал свой заниженный юань к доллару? Только политическими методами, требуя девальвации юаня к американской валюте. Что в последние годы и происходит.

Россия: окно роста закроется через 10 лет

Медианный возраст населения России – 38 лет. Мы прямо в середине второго экономического перехода. Мы находимся в его рамках с 70‑х годов, медианный возраст населения СССР/России рос, но росли и возраст, и продолжительность жизни всего мира, а значит, и возраст второго перехода. Мы не выходили за его рамки последние полвека. Возможно, именно поэтому у нас так затянулась череда экономических и политических кризисов последние полвека.

По среднему прогнозу ООН (цифры которого используются в статье), к 2025 году Россия достигнет медианного возраста 40 лет, и «демографическое окно возможностей» для нас закроется. В чем механизм «захлопывания» окна? В увеличении склонности к потреблению «здесь и сейчас» и снижении ценностей экономического роста:

– Население стареет и не хочет инвестировать, а хочет увеличить текущее потребление. Норма сбережений, а следовательно, и инвестиций в ВВП падает.

– Люди хотят сильного рубля, то есть дешевого импорта и загранпоездок. Но сильный рубль тормозит экономический рост.

– Доля иждивенцев на одного работающего растет.

– Люди активно залезают в долги перед банками. Закредитованность российского населения стремительно выросла с 15% от объема сбережений в 2003 году до около 70% с 2009 года и до сих пор.

– Компании залезают во внешние долги. Сегодня эти долги в 1,5 раза превосходят золотовалютные резервы ЦБР. Да, последний год компании активно отдают долги, но как раз за счет адекватного сокращения резервов ЦБР.

– Активное использование иностранной рабочей силы (гастарбайтеры). Современная экономика на 60–80% состоит из услуг, и большинство этих услуг нельзя импортировать, но зато можно импортировать дешевую рабочую силу, которая будет их оказывать.

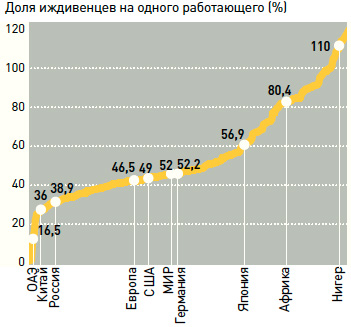
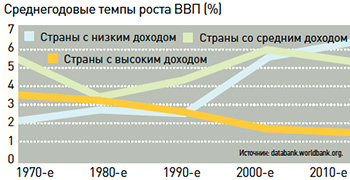
Эти процессы характерны в той или иной степени для всех стран периода второго экономического перехода. И мы легко находим их в современной России. Пока за исключением первого – склонность к сбережениям россиян еще достаточно высока и росла в последние годы. Но – увы! – это не вело к экономическому росту, потому что мы имеем резко отрицательный разрыв между инвестициями и сбережениями. Инвестиции ниже сбережений сейчас на 5–7% ВВП, а в середине нулевых годов были ниже на 12–15% ВВП. Этот колоссальный «вычет» из возможного экономического роста – накопление так называемых «бюджетных фондов» и утечка капитала. Мы сами тормозили свой экономический рост неудачной экономической политикой.

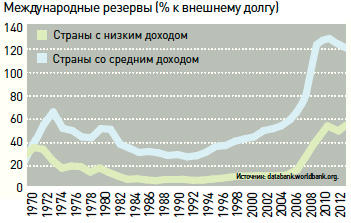
Не надо думать, что если мы сейчас не имеем экономического роста, то подождем немного и получим его потом. Никакого «потом» уже не будет. Демографические и экономические процессы однонаправленны. Еще лет 10 этих процессов – и наша экономика окончательно утратит драйв и пассионарность. Мы станем пенсионной страной с пенсионной экономикой. Не потому, что у нас будет плохое правительство или неудачная экономическая политика. А потому, что уже никто – ни население, ни частный бизнес, ни политики – не захочет никаких текущих «жертв» ради будущего потребления, ради экономического роста. Мы будем хотеть всего и сразу прямо сейчас. А обеспечить это возможно только мерами, прямо противоположными стимулированию экономического роста. Произойдет стабилизация нашего уровня жизни на стадии заметно ниже современного уровня развитых стран.

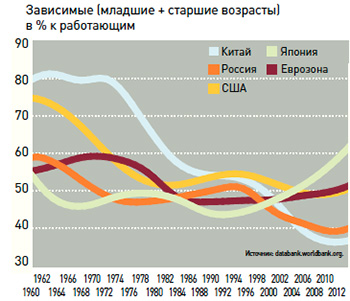
А вот именно сейчас, исходя из мировых трендов и экономических процессов, мы должны иметь не кризис и спад ВВП на 4%, а рост на 6–8% в год. Сейчас мы в первой дюжине стран мира по минимальной нагрузке иждивенцев на одного работающего. У нас уже очень мало детей и пока немного стариков. Мы в одной нише с Китаем и потенциально должны иметь те же темпы роста. И если мы их не имеем, то это вопрос исключительно качества нашего государственного управления. Именно нулевые и десятые годы XXI века – самое благоприятное время для экономического рывка России. В нулевые мы возможностью воспользовались и полтора года имели даже двукратные темпы роста ВВП (свыше 10% на рубеже веков). Значит, можем!

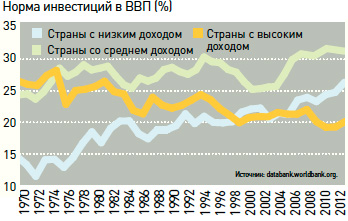
И очень обидно видеть, как наше время утекает у нас на глазах. За счет старения населения уже к 2025 году доля иждивенцев на одного работающего вырастет с нынешних 39% до 50%, а к 2050-му – до 60% (средний прогноз ООН, эта доля рассчитывается как отношение населения в возрасте до 14 лет и после 65 лет включительно к населению в возрасте 15–64 года).

Если мы теряем ближайшие 10 лет для экономического роста, то к 2025 году наша страна может оказаться уже слишком старой, чтобы быть богатой. Мы уже никогда не будем иметь быстрого экономического роста, не догоним и не перегоним по уровню жизни Америку, Европу и Японию…Никогда. 









**18.06.2015 http://kommersant.ru**

**С ветерком и комфортом**

Несмотря на нерешенность множества проблем в сфере пассажирских перевозок — а во многом благодаря этим нерешенным проблемам — российская железнодорожная отрасль лицом к лицу столкнулась с необходимостью срочного обновления пассажирского подвижного состава. Общемировой тренд на повышение скорости перемещения и комфорта для пассажиров находит свое отражение в закупках ОАО "Российские железные дороги" современных скоростных электропоездов у иностранных и российских производителей.

**Скоростной поезд "Сапсан"**

Скоростной поезд "Сапсан" произведен немецкой компанией Siemens, развивает скорость до 250 км/ч и полностью адаптирован к особенностям российского климата. Свое название поезд получил от самой быстрой птицы семейства соколиных.

Сегодня скоростные поезда "Сапсан" курсируют на направлении Москва-Санкт-Петербург.

С 1 августа 2014 года между Москвой и Санкт-Петербургом начали курсировать сдвоенные высокоскоростные поезда "Сапсан" из 20 вагонов, общая вместимость составила 1050 пассажиров. Сдвоенный "Сапсан" — самый длинный высокоскоростной поезд в мире, его длина составляет 500 м.

**Скоростной поезд "Аллегро"**

Скоростной пассажирский электропоезд "Аллегро" производства французской компании Alstom способен передвигаться с максимальной скоростью до 220 км/ч и предназначен для эксплуатации на линиях с постоянным и переменным током. Технология наклона кузова до 8 градусов позволяет во время прохождения поездом кривых не снижать скорость и нивелировать действие центробежной силы.

"Аллегро" оснащен устройствами безопасности, предназначенными для работы на железнодорожной сети как в Финляндии, так и в России, осуществляя регулярные перевозки между Санкт-Петербургом и Хельсинки. Вместимость поезда — 352 пассажира в двухклассной компоновке плюс два места, специально оборудованных для маломобильных граждан.

**Скоростной поезд "Ласточка"**

Скоростной электропоезд "Ласточка", созданный на платформе класса поездов Desiro RUS немецкой компанией Siemens, может развивать скорость до 160 км/ч. Каждый поезд состоит из пяти вагонов, общая длина всего состава достигает 130 м. Вместимость поезда составляет 409 обычных мест для пассажиров плюс 4 места для людей с ограниченными возможностями и 30 мест на откидных сиденьях.

Сегодня "Ласточки" курсируют на маршрутах между Москвой и Нижним Новгородом, Орлом, Курском, Смоленском, а также на межрегиональных и пригородных маршрутах на северо-западе, Татарстане, Краснодарском крае и Сочи.

**Скоростной поезд "Стриж"**

Скоростной поезд "Стриж" — адаптированная к российским условиям разработка испанского машиностроительного концерна Talgo. Поезд развивает скорость до 200 км/ч и может перевозить до 414 пассажиров в 20 вагонах. Согласно контракту, РЖД закупает только вагонный состав для поездов "Стриж", в качестве локомотива используется российские электровозы ЭП20.

Поезд "Стриж" начал регулярные перевозки на маршруте Москва--Нижний Новгород с 1 июня 2014 года. Время в пути составляет около трех с половиной часов, частота курсирования — семь рейсов в неделю. В составе поезда имеются вагоны с местами для сиденья первого и второго классов, а также спальные вагоны VIP-компоновки с индивидуальным санузлом, телевизором и другими атрибутами комфорта.

Двухэтажные вагоны модели 61-4465

Новые двухэтажные вагоны производства Тверского вагоностроительного завода "Трансмашхолдинга" вышли в свой первый рейс на маршруте Москва--Адлер в составе поездов Федеральной пассажирской компании в ноябре 2013 года. В феврале 2015 года двухэтажные поезда стали курсировать между Москвой и Санкт-Петербургом, а с 1 июня — между Москвой и Казанью.

Двухэтажный вагон предполагает наличие 64 спальных мест (против 36 в обычных купейных вагонах) или 32 мест класса СВ (вместо 18). Вагоны состоят из четырехместных или двухместных изолированных купе, в каждом из которых имеются стол, зеркала, полочки для мелких вещей, светильники, лестницы для подъема на верхнее место и стеклопакеты на окнах.

**Вагоны модели 61-4476 габарита RIC**

Вагоны новой модели 61-4476 габарита RIC, разработанные совместно немецким концерном Siemens и российскими предприятиями "Трансмашхолдинга", предназначены для перевозок пассажиров в международном сообщении с Европой. Максимальная эксплуатационная скорость для вагонов составляет 200 км/ч на европейской колее шириной 1435 мм и 160 км/ч на российской колее 1520 мм.

С 2014 года эти новые вагоны курсируют в составе регулярных поездов Федеральной пассажирской компании из Москвы в Ниццу, Прагу и Хельсинки.

Новые вагоны первого класса включают восемь спальных купе с двухместным размещением (два нижних места), вагоны второго класса — восемь спальных купе с четырехместным размещением (два нижних и два верхних места).

**18.06.2015 http://kommersant.ru**

**Триллион за скорость**

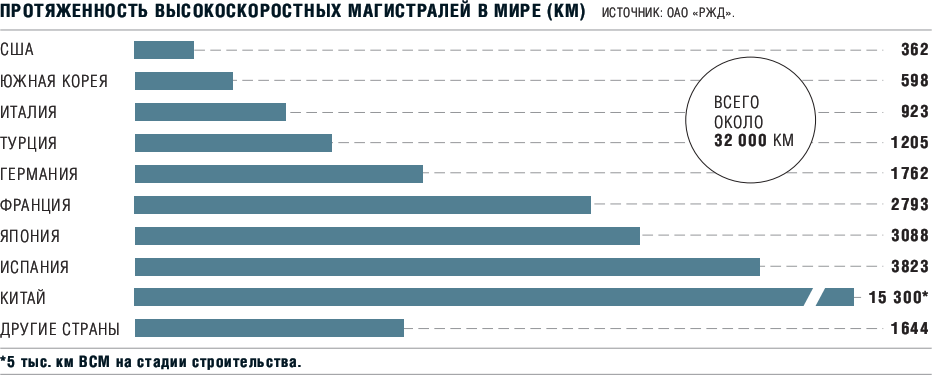
*Автор: Вероника Дубова*

Заключение контракта на проектирование первой в стране выделенной железнодорожной пассажирской линии Москва-Казань станет историческим шагом на пути в элитарный мировой клуб высокоскоростного движения. И хотя эксперты выражают опасения по поводу выхода китайских капиталов на российский рынок, отечественная промышленность благодаря этому проекту получит возможность провести радикальную технологическую модернизацию и заработать на исполнении крупнейшего за последнее время государственного заказа.

Сегодня в рамках Петербургского международного экономического форума должен быть заключен контракт на проектирование первой в истории России высокоскоростной железнодорожной магистрали Москва--Казань. Договор на общую сумму 20 млрд руб. будет подписан проектным офисом ВСМ - ОАО "Скоростные магистрали" (дочернее общество ОАО "РЖД") и российско-китайским консорциумом инвесторов. Таким образом, наконец-то завершится период рассуждений о необходимости строительства ВСМ в России и начнется практическая реализация этого масштабного проекта.

ВСМ Москва-Казань — проект первой в России высокоскоростной железнодорожной магистрали общей эксплуатационной длиной 770 км, в том числе на линии Москва-Нижний Новгород длина трассы составит 423 км, на линии Москва-Чебоксары — 643 км. Максимальная допустимая скорость движения поездов по магистрали — 400 км/ч. Строительство ВСМ рассчитано на четыре года. Его стоимость — 1,07 трлн руб. без учета НДС, включая расходы на приобретение электропоездов и строительство вокзальных комплексов. После ввода в эксплуатацию новой железнодорожной магистрали время следования между Москвой и Казанью сократится в четыре раза — с 14 до 3 часов 30 минут, а время в пути между Нижним Новгородом и Казанью в семь раз — с 10 часов 30 минут до 1 часа 30 минут. Среднее время в пути между столицами регионов на линии Москва - Владимир - Нижний Новгород - Чебоксары - Казань составит около 1 часа, говорится в материалах РЖД.

Как отмечает первый вице-президент РЖД, гендиректор ОАО "Скоростные магистрали" Александр Мишарин, для России этот проект имеет принципиальное значение с точки зрения освоения новых современных технологий и производств. "Создание интегрированной сети высокоскоростного и скоростного сообщения требует развития принципиально новых железнодорожных технологий, трансфера и локализации ключевых решений с участием мировых лидеров в области производства и укладки безбалластных конструкций верхнего строения пути, стрелочных переводов, производства систем электроснабжения и связи,— отмечает он.— Отдельной масштабной задачей является организация промышленных кластеров для локализации и организации производства целой линейки нового скоростного и высокоскоростного подвижного состава, способного безотказно и безопасно работать в климатических условиях РФ".



То обстоятельство, что генеральным партнером России в этом проекте становится Китай, согласившийся предоставить в том числе финансовую поддержку, во многом предопределяет и дальнейшее развитие высокоскоростной железнодорожной инфраструктуры в России в направлении на Восток. Продолжение ветки ВСМ от Казани до Екатеринбурга, а затем через территорию Казахстана до Пекина уже подтверждено подписанием меморандума о взаимопонимании с Китаем. Общая стоимость проекта пока окончательно не подсчитана и варьируется от $150 млрд до почти $250 млрд. Эксплуатационная длина самой крупной в мире ВСМ может составить 7 тыс. км.

Технология партнерства

Эксперты отмечают, что политическая ситуация вокруг России во многом сделала Китай и страны Юго-Восточной Азии неизбежной альтернативой развития внешнеэкономического сотрудничества, в том числе в главных инфраструктурных проектах страны. Однако, например, гендиректор Института проблем естественных монополий (ИПЕМ) Юрий Саакян не исключает того, что к проектам ВСМ "на некоторых этапах" могут присоединиться и европейцы. "Проектирование магистрали будет идти до 2016 года, за это время может многое произойти, в конце концов, могут и санкции отменить. Я не думаю, что европейцы решатся остаться за бортом этого масштабного проекта",— предполагает эксперт.

По его словам, организационно-финансовая модель проекта изначально строилась под привлечение иностранных концессионеров. "Нам в любом случае нужны иностранные партнеры, потому что у нас просто нет собственных проверенных технологий строительства и эксплуатации высокоскоростного движения. И Китай сегодня в буквальном смысле "впереди планеты всей": на начало года китайские ВСМ обогнали по протяженности все остальные высокоскоростные пассажирские линии в мире. Хотя изначально они базировались на заимствованных технологиях из Западной Европы",— констатирует Юрий Саакян.

При этом гендиректор ИПЕМ предостерегает от упрощенного понимания термина "заимствования технологий", когда под этим подразумевается копирование уже существующих инноваций. "Да в принципе можно содрать у кого-то технологию, но так и остаться на этом уровне, тогда как все остальные страны уйдут вперед. Именно потому, что технологии не стоят на месте, необходимо создать свой центр компетенций и наращивать его потенциал. Поначалу это может быть СП с каким-то мощным зарубежным производителем, но зато в дальнейшем можно будет двигаться вперед самому. Именно такой путь воспроизводства технологий в свое время выбрал Китай, по моей информации, такой же путь намечен и у нас в проектах ВСМ",— говорит Юрий Саакян.

Китайские технологии и оборудование, равно как и любые другие инновации ВСМ независимо от их географического происхождения, составят значительную долю в части создания нового высокоскоростного подвижного состава, который России в любом случае пришлось бы приобретать за рубежом ввиду отсутствия собственных разработок. Однако эта доля несоизмеримо мала по сравнению с общей стоимостью проекта: по предварительным подсчетам, на разработку и закупку поездов будет потрачено всего 50 млрд руб. из более чем 1 трлн общей суммы проекта (то есть около 4,5%).

Технические и потребительские свойства нового подвижного состава, который пойдет со скоростью 400 км/ч между Москвой и Казанью, остаются в центре внимания РЖД. "В настоящее время ведется разработка технических требований к высокоскоростному поезду, который пойдет по нашим ВСМ,— говорит Александр Мишарин.— Мы ставим перед собой амбициозную задачу интегрировать весь передовой опыт в области производства и эксплуатации поездов для ВСМ и создать новый уникальный продукт, который понравится как железнодорожникам, так и пассажирам". По предварительному графику выбор конкретной разработки может быть сделан уже в декабре текущего года, говорится в материалах РЖД.

Заказ для промышленности

Доля иностранной продукции в строительной части, превышающей 95% общей стоимости проекта, будет значительно ниже. По предварительным подсчетам РЖД, в заказе на строительную продукцию для ВСМ Москва-Казань общим объемом 270 млрд руб. доля импортных материалов и оборудования составит всего 15%, преимущественно за счет оборудования систем центральной блокировки и связи, высокопрочных стрелочных переводов, а также приобретения технологии строительства высокоскоростного пути.

Последнее крайне важно для проекта, поскольку выбор основной технологии строительства инфраструктуры предопределит и принципиальные требования к подвижному составу, и выбор технологии строительства для остальных проектов высокоскоростного движения в России. По словам Александра Мишарина, в качестве основного варианта предусмотрена укладка безбалластного верхнего строения пути на всех участках со скоростями движения более 200 км/ч, которые составляют 80% протяженности трассы. "В настоящее время отобрано четыре конструкции БВСП — MaxBogl, Alstom, LVT и Tines — и принято решение о проведении ресурсных испытаний на экспериментальном кольце ВНИИЖТ. Завершить ресурсные испытания планируется в конце 2015 года",— рассказал первый вице-президент РЖД.

Остальной строительный заказ полностью уйдет на откуп российским производителям материалов. Для строительства инфраструктуры понадобится 133 млн кубометров щебня и других нерудных материалов, 200 тыс. тонн высококачественных рельсов, 4 млн шпал, 1 млн тонн металлоконструкций, 300 тыс. км кабельной продукции, в том числе 2,3 тыс. км специальных проводов для контактной сети принципиально нового типа. Всю эту продукцию и технологии по ее производству будут поставлять отечественные предприятия, локализуя в России самый передовой мировой опыт в области высокоскоростного железнодорожного сообщения.

В целом с учетом развития городских и промышленных агломераций на пути прохождения новой высокоскоростной пассажирской системы совокупный прирост ВВП в период эксплуатации магистрали с 2019 по 2030 год составит 11,7 трлн руб., бюджетный эффект от прироста налогов — 3,4 трлн руб. Хорошая возможность заработать на проекте появляется и у граждан страны, проживающих в пределах зоны тяготения ВСМ: проект обеспечит работой около 370 тыс. человек, то есть примерно 1,5% от общего числа жителей Московской, Владимирской, Нижегородской областей, Татарии и Чувашии.

Законам прибавят скорости

Тем не менее, по словам Александра Мишарина, еще не все готово в России для реализации проекта. Прежде всего нужно оптимизировать и донастроить нормативно-правовую базу, чтобы поддержать этот важнейший для страны инфраструктурный проект. Необходимо внести изменения и дополнения в ряд законодательных и подзаконных актов, чтобы закрепить за ОАО РЖД как за компанией, обладающей максимальным набором компетенций в железнодорожной отрасли, функции управления и контроля за исполнением инвестиционного проекта, а также повысить эффективность концессионных механизмов в сфере железнодорожного транспорта в России.

"В части федеральных законов речь прежде всего идет о внесении изменений и дополнений в ныне действующий закон "О концессионных соглашениях", предоставляющих возможность наделить ОАО РЖД полномочиями концедента в отношении реализации железнодорожных проектов, включая проекты строительства высокоскоростных железнодорожных магистралей,— рассказывает Александр Мишарин.— Поскольку существует специальный закон "Об особенностях управления и распоряжения имуществом железнодорожного транспорта", в том числе определяющий ОАО РЖД в качестве единого хозяйствующего субъекта, планируется внесение изменений в указанный закон в отношении расширения сферы деятельности ОАО РЖД как уполномоченного концедента и порядка финансирования таких полномочий".

Для урегулирования вопросов в области земельных отношений при строительстве магистрали, состоящих в упрощении процедуры изъятия земельных участков на пути прохождения трассы ВСМ, необходимо внести изменения в Земельный кодекс Российской Федерации, а для повышения привлекательности проекта для частных инвесторов потребуется внесение поправок в налоговое законодательство, отмечает Александр Мишарин, уточняя, что это может быть освобождение железнодорожных объектов концессии от налога на имущество и применение нулевой ставки НДС в отношении услуг, оказываемых концессионером на этапе эксплуатации.