



ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



ПОЛИТИКА | ЭКОНОМИКА | ЛЮДИ | БИЗНЕС | СПОРТ

11 февраля 2015 Среда № 23 (2040) WWW.RBC.RU

КУРСЫ ВАЛЮТ
(ЦБ, 11.02.2015)

▼ \$1= **₽65,45**

▼ €1= **₽74,14**

▼ ЦЕНА НЕФТИ URALS (THOMSON REUTERS, 10.02.2015, 19.00 МСК) **\$55,97 ЗА БАРЕЛЬ**

▼ ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА, 10.02.2015) **825,89 ПУНКТА**

▼ МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ РОССИИ (ЦБ, 30.01.2015) **\$376,3 МЛРД**

Кризис Число предложений по продаже готовых предприятий резко выросло

Продам бизнес. Недорого



Предприниматели продают бизнес по трем причинам: падение рубля, рост арендных ставок и снижение покупательской активности

АННА ДЕРЯБИНА

Мелкие предприниматели массово пытаются избавиться от своих кафе, парикмахерских, турфирм. На сайтах по продаже готового бизнеса резко выросло число предложений. Однако желающих купить бизнес в кризис немного.

Кому бизнес?

В 2014 году многие малые предприниматели активно сворачивали свою деятельность и пытались продать бизнес, свидетельствуют данные «Опоры России». Если в 2013 году в России было открыто 490,7 тыс. юрлиц, а закрыто 419 тыс., то за 11 месяцев 2014 года открылось 417,5 тыс. юрлиц, а закрылось 483,6 тыс.

Тенденция, характерная для страны в целом, наблюдалась и в столице: количество закрытых юрлиц в 2014 году превышало число открытых, в отличие от 2013 года: в 2013 году в Москве открылось 114,4 тыс. юрлиц, закрылось 110,1 тыс., в 2014 открылось 143,2 тыс. юрлиц, закрылось 183 тыс.

Данные о том, что предприниматели уходят из бизнеса, косвенно подтверждает и исследование сайта бесплатных объявлений Avito.ru. Компания предоставила РБК статистику по количеству размещенных на сайте объявлений о продажах бизнеса в 2013 и 2014 годах в разных регионах России. Цифры свидетельствуют о том, что количество желающих продать свой бизнес в 2014 году увеличилось в разы. В Москве, например, в 2014 году было подано в 14,5 раза больше объявлений о продажах бизнеса, чем в 2013-м, в Московской области – в 11,7 раза, в Санкт-Петербурге – в 15,8 раза, в Краснодарском крае – в 11,1 раза. При этом, по данным Avito, число активных объявлений на сайте с начала 2013 года выросло в три раза: с 7,927 млн в январе 2013 года до 24,48 млн в декабре 2014-го.

Из данных Avito следует, что всплеск предложений о продаже собственного бизнеса пришелся на март 2014 года. Например, в Москве в феврале на Avito было активно 282 объявления о

продажах бизнеса в сфере услуг, в марте подобных объявлений стало уже 1244. Предложений о продаже магазинов в столице в феврале 2014 года было всего 164, а в марте стало уже 1104. Подобная тенденция наблюдается и в регионах.

В 2014 году активнее всего через Avito продавали предприятия общепита, сферы услуг, торговли, а также интернет-магазины.

Недорого

В прошлом году многие собственники испытали желание избавиться от своего бизнеса, рассказал РБК член президиума «Опоры России» Алексей Небольсин. «Продажа бизнеса связана с общим ухудшением предпринимательского климата в России, – комментирует он. – Люди испугались и повышения курса доллара, и увеличения арендных ставок, и снижения покупательской активности».

Страх сбивает цену. «Мы отмечаем тенденцию снижения уровня добавленной стоимости к цене активов и большую мо-

бильность, гибкость продавцов и покупателей при проведении сделок купли-продажи бизнеса», – говорит генеральный директор агентства по продажам бизнеса «Альтера-Инвест» Максим Новицкий.

Выручка падает, продолжает Небольсин. Больше всего, по его словам, пострадали турбизнес (сокращение на 30%), ресторанный бизнес (сокращение до конца марта составит 25%), торговля спортивными товарами. «Увеличение выручки наблюдается только в стрит-ритейле и продуктовом ритейле в связи с повышением цен», – резюмирует эксперт.

«Турбизнес сейчас продать сложнее всего – это очевидно, – соглашается коммерческий директор агентства по продаже бизнеса «Ваша фирма» Александр Кузуб. – Люди сейчас предпочитают сами бронировать билеты, а не пользоваться услугами посредников. Также просели сегменты, связанные с продажами предметов роскоши».

Нефть

1% от Эдуарда Худайнатов

ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО, АСЯ СОТНИКОВА, АЛЬБЕРТ КОШКАРОВ

Нефтяная компания Alliance Oil, которая в сентябре 2014 года перешла под контроль бывшего президента «Роснефти» Эдуарда Худайнатов, предлагает держателям бондов продлить их обращение до 2019 года. Согласившиеся получат премию в 1%.

По условиям бондов, размещенных в 2010 году, их погашение должно было состояться 11 марта 2015 года, но мы предлагаем перенести выплату на 2019 год, рассказал РБК топ-менеджер Alliance Oil. Максимальная премия за согласие составит 1% от суммы долга, ставка купона остается прежней – 9,875%, добавил он. Об этих условиях слышали два источника РБК, по их словам, предложение Alliance пришло во вторник.

Максимальная премия выплачивается тем, кто соглашается на ранней стадии (дедлайн – в пятницу, 13 февраля), остальным – 0,3% от суммы долга (до 27 февраля), сказал топ-менеджер. Таким образом, одновременно на эту реструктуризацию компания может потратить до \$3,5 млн. Собрания кредиторов состоятся до установленной даты погашения, то есть до 11 марта, сказал топ-менеджер. Собрание держателей бондов назначено на 2 марта в 15.00 в Лондоне, говорится в разосланных Alliance материалах (копия есть у РБК).

Окончание на с. 19



Подписка: (495) 363-11-01

Окончание на с. 12

РБК
ежедневная
деловая
газета

16+

Ежедневная деловая газета РБК
Главный редактор:
 Максим Павлович Солюс
Заместители главного редактора:
 Петр Кирьян, Юлия Ярош
Выпуск: Дмитрий Иванов
Руководитель фотослужбы: Алексей Зотов
Фоторедактор: Наталья Славгородская
Верстка: Константин Кузниченко
Корректура: Марина Колчак
Инфографика: Олеся Волкова, Андрей Ситников

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК
Шеф-редактор проектов РБК:
 Елизавета Осетинская
Главный редактор rbc.ru
 и **ИА РосБизнесКонсалтинг:** Роман Баданин
Заместители главного редактора:
 Ирина Малкова, Владимир Моторин,
 Дмитрий Рыжов
Главный редактор журнала РБК:
 Валерий Игуменов
Заместители главного редактора:
 Мария Абакумова, Андрей Бабицкий,
 Анфиса Воронина
Арт-директор: Илья Орлов
Руководитель фотослужбы: Варвара Гладкая

Руководители направлений – заместители главного редактора
Банки и финансы: Елена Тофанюк
Информация: Игорь Терентьев
Медиа и телеком: Юрий Синовод
Политика и общество: Максим Гликин
Спецпроекты: Елена Мязина
Экономика: Дмитрий Коптюбенко

Редакторы отделов
Индустрия: Анатолий Темкин
Международная жизнь: Иван Ткачев
Мнения: Антон Шириков
Потребительский рынок: Денис Пузырев
Свой бизнес: Владислав Серегин
Спорт: Николай Чегорский
Энергоресурсы: Петр Кирьян

Адрес редакции: 117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1
Телефон редакции: (495) 363-1111, доб. 1177
Факс: (495) 363-1127. E-mail: daily@rbc.ru
Адрес для жалоб: complaint@rbc.ru

Учредитель газеты: ООО «РБК Медиа»
 Газета зарегистрирована в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-59174 от 3 сентября 2014 года.

Издатель: ООО «БизнесПресс»
 117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1
 E-mail: business_press@rbc.ru
Генеральный директор: Екатерина Сон

Корпоративный коммерческий директор:
 Людмила Гурей
Коммерческий директор издательского дома «РБК»: Анна Батыгина
Директор по рекламе товаров группы люкс: Виктория Ермакова
Директор по рекламе сегмента авто: Мария Железнова

Директор по маркетингу: Андрей Сикорский
Директор по распространению: Анатолий Новгородов
Директор по производству: Надежда Фомина

Подписка по каталогам:
 Агентство «Роспечать», подписной индекс: 19781
 Российская пресса, подписной индекс: 24698

Подписка в редакции:
 Телефон: (495) 363-1101
 Факс: (495) 363-1159

Этот номер отпечатан в ОАО «Московская газетная типография» 123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1

Заказ № 0388
 Тираж: 80 000

Номер подписан в печать в 22.00
 Свободная цена

Перепечатка редакционных материалов допускается только по согласованию с редакцией. При цитировании ссылка на газету РБК обязательна.

© «БизнесПресс», 2015

Прогнозируемые средние темпы роста реального ВВП и численности населения в 2015–2050 годах, % в год



ФОТО: AP



ФОТО: REUTERS



ФОТО: AP

■ Рост ВВП
 ■ Изменение численности населения

Нигерия 5,4 2,5

Лидером рейтинга быстрорастущих экономик РвС стала Нигерия. Среднегодовой рост ВВП страны до 2050 года составит 5,4% – это почти в два раза выше среднемирового показателя за прошедший год. Нигерия за 35 лет поднимется с 20-го на 9-е место по размеру экономики. Составители доклада отмечают, что эта оценка основана на быстром росте трудоспособной части населения. Однако для осуществления прогноза власти страны должны также «использовать ее нефтяное богатство для развития инфраструктуры и политических институтов».

Вьетнам 5,3 0,3

Среднегодовой рост ВВП Вьетнама составит 5,3%. Это позволит экономике страны подняться по размеру ВВП по ППС к 2050 году с 32-го места на 22-ю строчку. Для этого эксперты РвС советуют Ханю заняться «структурным изменением своей макроэкономической политики». Вероятно, речь идет об увеличении доли частного бизнеса в преимущественно плановой экономике страны. Учитывая же невысокий природный прирост населения, Вьетнам обгонит Нигерию и займет первое место по росту ВВП на душу населения (5%).

Бангладеш 5,1 0,7

Экономика Бангладеш будет прирастать в среднем на 5,1% в год и, как и Вьетнам, совершит впечатляющий скачок в рейтинге стран по размеру ВВП по паритету покупательной способности – с 31-го на 23-е место. Главная отрасль страны по объему доходов – текстильная промышленность, а главное преимущество – дешевизна рабочей силы. Поэтому РвС предсказывает, что часть инвестиций перетечет из КНР в том числе в Бангладеш, если стоимость производства в Китае продолжит расти.

Источник: анализ РвС с учетом прогнозов численности населения, сделанных специалистами ООН

Эксперты РвС посчитали рост ведущих мировых экономик до 2050 года

Россия в отстающих

АЛЕКСАНДР БИКБОВ

Евросоюз к 2050 году уступит лидерские позиции в глобальной экономике развивающимся странам. Из группы БРИКС лишь одна Россия будет терять позиции по объему ВВП, предсказывают эксперты РвС.

Европа отстает

Страны с формирующейся рыночной экономикой, такие как Индонезия, Бразилия и Мексика, имеют достаточный потенциал для того, чтобы уже к 2030 году обогнать страны Западной Европы – Великобританию и Францию – по объему ВВП, пересчитанному по паритету покупательной способности. А к 2050 году Индонезия способна достичь четвертой позиции в глобальном списке при условии, что она «продолжит осуществлять политику, направленную на создание условий для экономического роста в стране», пишут авторы доклада РвС «Мир в 2050 году».

В аналогичном обзоре двухгодичной давности исследователи отмечали, что вклад развивающихся стран в глобальный экономический рост становится все более заметным.

Глобальные лидеры

Зато почти слово в слово из прошлого доклада в нынешний переключался прогноз о том, что Китай, США и Индия, несомненно, будут самыми крупными экономиками мира. И тогда, и сейчас эксперты оценивали, что разрыв между этой тройкой стран и остальными экономиками будет нарастать.

Сегодня Китай и США с почти одинаковым размером ВВП – на вершине

рейтинга, следом с более чем двукратным отставанием находится Индия. Занимающую четвертую строчку Японии она опережает по размеру ВВП в полтора раза. К 2030 году разрыв между двумя этими странами и вовсе достигнет почти трехкратного значения, следует из доклада. К 2050 году топ-3 стран по объему ВВП останется неизменным с той лишь разницей, что Индия подвинет США со второго места, считают эксперты РвС.

На четвертую строчку поднимется Индонезия, которая по объему ВВП отстанет от находящихся на третьей позиции США в 3,5 раза. На перспективу Индонезии взгляды исследователей за два года заметно изменились – в 2013 году они предсказывали стране лишь восьмое место в глобальном рейтинге к 2050 году.

Аргентина в минусе

В противоположность Индонезии Аргентина за два года оказалась в долгосрочном рейтинге сразу на десять строк ниже. В 2013 году страна занимала 19-е место в мире по размеру ВВП, и экономисты РвС ожидали, что в 2050 году она замкнет первую двадцатку. Согласно новому докладу, страна по итогам 2015 года окажется на 24-й позиции рейтинга, а к 2050-му и вовсе опустится до 30-й. Это максимальное падение среди 32 экономик, проанализированных РвС.

С момента выхода прошлого доклада Аргентина пережила 20-процентную девальвацию своей национальной валюты в конце января 2014 года. В марте ВВП страны снизился на 0,9% в годовом исчислении – впервые с 2012 года. В том же месяце агентство

К 2050 году ВВП России, по оценке РвС, увеличится до \$7575 млрд. К этому времени ее обойдет Мексика

Moody's понизило ее кредитный рейтинг до «мусорного» уровня. По оценкам агентства, правительству предстоит выплатить более \$20 млрд долгов в 2014 и 2015 годах. Валютные резервы страны при этом составляли всего порядка \$28 млрд.

Падающая Россия

Россия с ВВП в \$3559 млрд в 2015 году займет шестое место в глобальном списке по уровню ВВП следом за Германией. К 2030 году немецкая экономика, напротив, окажется на строчку ниже российской (седьмое и восьмое места соответственно), обе страны уступят свои позиции Индонезии и Бразилии. К 2050 году ВВП России, по оценке РвС, дорастет до \$7575 млрд. К этой дате ее обойдет Мексика и отодвинет на восьмое место, указывают исследователи.

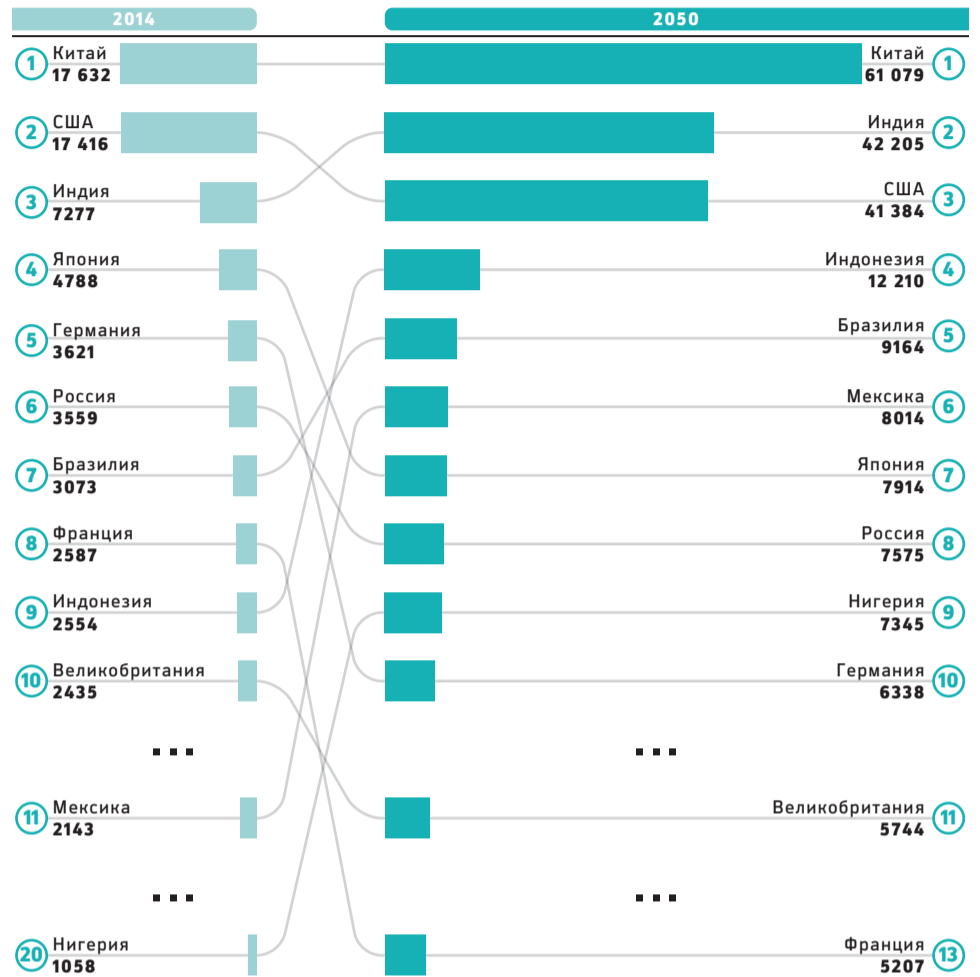
По темпам роста ВВП Россия заметно отстанет от стран БРИКС. В перспективе до 2050 года средний темп прироста реального ВВП составит 2,1%. По темпам роста до 2050 года она окажется ближе не к БРИКС, а к замедляющимся европейским экономикам. Они, по оценке авторов доклада, за тот же период покажут средние темпы прироста на уровне 1,5–2% в год.

В докладе двухлетней давности перспективы страны выглядели оптимистичней – в перспективе до 2050 года она сохраняла за собой шестую строчку рейтинга, а в 2030 году даже поднималась на пятое место, обходя Германию. Проблемы России – в низкой доле инвестиций в ВВП, пишут эксперты РвС. Причина заключается в высоком уровне коррупции и неэффективном распределении доходов населения. Такие же проблемы у Мексики. ▣

В отчете представлены долгосрочные прогнозы потенциальных темпов роста ВВП до 2050 года по 32 крупнейшим странам мира, на долю которых приходится 84% мирового

Прогнозный рейтинг стран по размеру ВВП

Рассчитан по паритету покупательной способности в постоянных ценах 2014 года, выраженных в долларах США



Источник: база данных МВФ «Перспективы развития мировой экономики»; прогнозные оценки PwC



ФОТО: AP



ФОТО: AP

Индия 4,9 0,7

Высокий рост (4,9% в год) индийской экономики позволит этой стране обогнать США и к 2050 году утвердиться на второй строчке по размеру ВВП. По мнению авторов доклада, шанс вырваться на второе место у Индии есть только в случае проведения длительных структурных реформ. Предложенная экспертами доктрина «победного прыжка» заключается в комплексном развитии всех сегментов экономики – от расширения интернет-покрытия страны и модернизации городов до увеличения продолжительности жизни и развития обрабатывающей промышленности.

Филиппины 4,5 1,3

Филиппинская экономика в следующие 35 лет будет увеличиваться в среднем на 4,5% ежегодно. Как и в случае с Бангладеш, аналитики PwC ожидают, что многие западные корпорации станут переносить на Филиппины реальное производство товаров, беря в расчет удорожание рабочей силы в КНР. Учитывая высокий прирост населения (в среднем 1,3%, второе место после Нигерии в списке PwC), западные и китайские инвестиции в ближайшие десятилетия найдут на Филиппинах благодатную почву, обеспечив ее экономике стабильный рост.

ОАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2879 от 10.05.2012 г.

реклама

РАСЧЕТЫ 24/7

ЧАСА ДНЕЙ В НЕДЕЛЮ



С Банком Авангард в любой, даже выходной или праздничный день, Вы можете:

- получить наличные и сдать выручку
в любом офисе или банкомате/cash-in Банка в любом регионе
- выплатить зарплату
в установленное руководством время
- отправить переводы
деньги будут мгновенно зачислены на счет партнера в Банке и пройдут по выписке

Банк Авангард осуществляет круглосуточные взаиморасчеты между предприятиями по всей территории России.

ИНТЕРНЕТ-БАНК

Подключение и обслуживание – бесплатно



зарплатный проект

эмиссия карт, зачисление зарплат – бесплатно
кредит на зарплату – 14% годовых



овердрафт

до 50 млн руб. на срок до 65 дней
ставка от 14% годовых*



интрадей

платежи за счет средств, поступающих из других банков текущим днем
комиссия – от 0,05%



cash-card**

внесение и получение наличных в любом офисе или банкомате/cash-in Банка

КРУГЛОСУТОЧНО ОТВЕЧАЕМ НА ВАШИ ВОПРОСЫ ПО ТЕЛЕФОНАМ:
(495) 737 73 23 | (812) 449 44 49 | 8 (800) 555 99 93

Москва

Санкт-Петербург

звонок по России бесплатный

Более 300 офисов в 75 городах
www.avangard.ru

* В зависимости от срока кредитования: за 7 дней – 14% годовых, с 8 по 14 день – 19% годовых, после 14 дней – 23% годовых.
Размер и сроки предоставления кредитов на зарплату и овердрафтов – индивидуально.
** Cash-Card – карта для проведения наличных операций для юридических лиц/индивидуальных предпринимателей.

БАНК АВАНГАРД

Власти Москвы ограничили антикризисные меры 2015 годом

Бизнесу помогут, но не



Мэр Москвы Сергей Собянин согласился сохранить рынки, но ничего не обещал насчет ларьков

ЕЛЕНА МАЛЫШЕВА

Столичные власти учли примерно половину предложений бизнеса к антикризисному плану. Убедить чиновников приостановить сборы ларьков и ввести мораторий на торговые сборы предпринимателям не удалось.

У Москвы есть план

Правительство Москвы опубликовало антикризисный план на 2015 год. Как заявил во вторник мэр города Сергей Собянин, в рамках плана на дополнительную адресную поддержку граждан предполагается выделить 1,7 млрд руб. из резервного фонда столицы. Еще порядка 170 млрд руб. будет потрачено в ближайшие три года на поддержание деловой активности. Собянин не уточнил, какая часть этой суммы будет выделена на обозначенные в плане меры.

Столичные чиновники писали документ две недели. В прошлый вторник первая версия документа была представлена на совещании у вице-мэра Натальи Сергуниной. В нем был 31 пункт, большинство не содержало конкретных мер по борьбе с кризисом – в плане были описаны сферы, на которые нужно обратить внимание в 2015 году, и сроки подготовки конкретных предложений. Мэрия обе-

щала дополнить его предложениями предпринимателей.

Позже пресс-служба департамента экономической политики и развития Москвы распространила заявление Сергуниной о том, что «кроме вопросов, которые выходят за рамки компетенции города, комиссией принято уже порядка 80% предложений бизнеса». Всего от бизнеса поступило около 100 различных предложений, говорится в сообщении на сайте mos.ru.

Бизнес послушали наполовину

Предложения были учтены примерно наполовину, заявил РБК председатель комитета московской «Опоры России» Сергей Рак. Некоторые решения приняты не на тот срок, который предлагали предприниматели или на меньшей территории. «В частности, мы предлагали ставки по аренде заморозить на три года», – заметил он. Они были заморожены, но эта мера пока планируется только на 2015 год.

Перенос введения новых требований к вывескам власти планируют только за пределами Третьего кольца. «Мы предлагали вообще не трогать сейчас вывески, – поясняет Рак, – тем, кто сейчас работает, не до вывесок. Сейчас, когда центр и так полон объявлениями о сдаче помеще-

ний в аренду, дополнительная нагрузка неуместна».

Москва также не согласилась снизить ставки налогов для малого бизнеса. На этом настаивали предприниматели. Такое право было предусмотрено для регионов федеральным антикризисным планом: ставку УСН можно уменьшить с 6 до 1%, ЕНВД – с 15 до 7,5%.

«Мы не увидели перенос сроков введения торговых сборов, хотя малый бизнес не готов, как и московские власти», – говорит вице-президент «Опоры России» и глава московского отделения организации Александр Жарков. Этими сборами планируется обложить столичную торговлю с 1 июля 2015 года. Но для этого «нужно как минимум ввести новые налоговые декларации, а этого еще никто не сделал», заметил он. В целом «вся система налогового учета должна поменяться, чтобы торговый сбор засчитывался в счет других налогов, как это предполагает закон. Мы будем настаивать на переносе», – заявил Жарков.

В Москве не хватает мер по поддержке предпринимателей-инвалидов, также отметил он. «Мы предлагали ввести квоту 5% от всего городского имущества на предпринимателей-инвалидов, федеральное законодательство это позволяет. Предлагали квотирование для инвалидов в госза-

«**Мы не увидели перенос сроков введения торговых сборов, хотя малый бизнес не готов, как и московские власти**

казе», – говорит он. Эти меры, пока не одобренные властями, «Опора» планирует обсуждать дальше.

Рынки важнее ларьков

Безусловно положительным Жарков называет решение по сохранению сельскохозяйственных рынков, расположенных в некапитальных зданиях. Согласно плану, для обеспечения москвичей сельхозпродукцией срок их закрытия продлен до 1 января 2016 года. «Хорошо, что оставят 15 из 20 розничных рынков, это примерно 7,5 тыс. рабочих мест – здесь нас поддержала Сергунина, это важно», – отмечает представитель бизнеса.

Пока бизнесу не удалось найти консенсус с властями по ларькам с истекающими договорами на размещение. К 1 апреля Москва может лишиться порядка 3000 ларьков, по данным «Опоры России». «Мы предлагали ставить новые ларьки в ЦАО, а в остальных округах оставить те, которые работают сейчас», – говорит Жарков.

Эксперимент по установке новых палаток в ЦАО в план вошел, но это не означает отказ властей от сноса старых ларьков, сказал РБК глава столичного департамента торговли и услуг Алексей Немерюк. «Это пока ничего не значит», – заявил он. Решение властей по ларькам будет согласовано с Минпромторгом в ближайшее время, добавил он. ▀

СИЛЬНО

Предложения бизнеса, не вошедшие в антикризисный план Москвы

Мораторий на вступление в силу с 1 июля 2015 года поправок к Налоговому кодексу в части введения торгового сбора

Распространить «налоговые каникулы» на малые предприятия (не только на ИП), а также расширить список сфер предпринимательской деятельности, для которых будут действовать «налоговые каникулы»

Снижение ставки налога для налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему с объектом налогообложения «доходы минус расходы», с 15 до 5% (не право, а общее снижение для всех регионов)

Увеличение предельного размера доходов организации при применении упрощенной системы налогообложения с 60 млн руб. до 250 млн руб.

Введение вычета суммы уплаченных страховых взносов в государственные внебюджетные фонды из суммы налога, уплачиваемого в связи с применением патентной системы налогообложения (из стоимости патента)

Ввести обязательное письменное уведомление местных органов прокуратуры с обоснованием такой проверки, указанием поименно проверяющих и направлением результатов проверки в прокуратуру

Немедленное прекращение сноса объектов нестационарной торговли в Москве, бесконкурсное продление договоров на размещение киосков сроком на 3–5 лет

Демонтаж нестационарного торгового объекта исключительно по решению суда

Снос капитальных и некапитальных строений только на основании решения суда

При осуществлении права преимущественного выкупа помещений, находящихся в собственности города Москвы, увеличить рассрочку оплаты выкупа с 3 до 10 лет

Предложения, добавленные в антикризисный план Москвы

Увеличение срока рассрочки по арендной плате за первый год срока аренды земельного участка после изменения цели предоставления и снижения пороговых значений размера арендной платы, при котором предоставляется рассрочка для осуществления строительства (реконструкции)

Подготовка предложений по расширению перечня видов предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения

В целях оптимизации расходов предпринимателей перенести срок внедрения новых требований к вывескам, размещенным на внешних поверхностях зданий, строений, сооружений, расположенных за пределами Третьего транспортного кольца и вылетных магистралей

В целях оптимизации расходов предпринимателей перенести сроки введения ограничений движения грузовых автомобилей по экологическому классу

Формирование механизма субсидирования расходов на уплату процентов по кредитам, полученным малыми и средними предприятиями, а также предприятиями реального сектора экономики по приоритетным проектам, связанным с импортозамещением

Сокращение количества выездных налоговых проверок, проводимых в отношении субъектов малого предпринимательства, а также в отношении крупнейших налогоплательщиков, добросовестно исполняющих налоговые обязательства

В целях обеспечения всех категорий населения города сельскохозяйственной и иной продовольственной продукцией перенести сроки закрытия сельскохозяйственных рынков города Москвы, которые должны были переехать в капитальные объекты, до 1 января 2016 года

Подготовка предложений по сокращению стоимости аренды торговых площадей в подуличных переходах Московского метрополитена для индивидуальных предпринимателей и малого бизнеса за счет перехода на модель «прямой аренды»

Освобождение инвесторов от налога на прибыль по построенным и переданным в собственность субъекта или муниципалитета объектам социальной сферы

Подготовка мероприятий по финансовой поддержке юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих таксомоторные перевозки, а также перевозки городским наземным транспортом в форме предоставления субсидий на возмещение части затрат на уплату лизинговых платежей за счет средств бюджета Москвы

Источники: правительство Москвы, предложения бизнеса

РБК БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИИ

26 февраля 2015 г.

Москва, Марриотт Роял Аврора

Генеральный партнер:

FL forward legal

АКТУАЛЬНАЯ СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА 2014-2015: СПОРЫ В КРИЗИС. КАК ЗАЩИТИТЬ ИНТЕРЕСЫ СВОЕЙ КОМПАНИИ?

Среди спикеров:



СЕРГЕЙ ПУЗИРЕВСКИЙ
ФАС России



АНДРЕЙ ТЕНИШЕВ
ФАС России



ОЛЕГ АШУРКОВ
ФТС России



АЛЕКСЕЙ КРАВЦОВ
Арбитражный третейский суд г. Москвы



ВАСИЛИЙ СОВА
Роспатент



АЛЕКСЕЙ КАРПЕНКО
Адвокатское бюро Forward Legal*



ОЛЬГА КАРПОВА
Адвокатское бюро Forward Legal*



ДАНИЭЛЬ ФЕДОРКОВ
Байерсдорф



ВАСИЛИЙ МАЦУКОВ
Росбанк*



МИХАИЛ ПОПОВ
РТ-Инвест Транспортные Системы



ЕВГЕНИЙ БОГАТЫРЕВ
ЗМ Россия



МАКСИМ РЯБКО
Издательство «Эксмо»

Руководитель проекта: Ксения Абрамова (k.abramova@rbc.ru)

Регистрация: Екатерина Абрамова (e.abramova@rbc.ru)

Реклама и спонсорство: Ольга Макарова (omakarova@rbc.ru)

+7 (495) 363-03-14 www.bc.rbc.ru

От Минска до Минска

1 августа – 1 сентября

К началу августа силы АТО почти полностью блокировали Донецк и Луганск, сократив территорию, контролируемую ополченцами с начала боевых действий, на три четверти. Но в середине августа новые лидеры ДНР и ЛНР объявили о получении существенного подкрепления. В ходе контрнаступления в окружении («котлах») оказались несколько тысяч украинских военных.

3 сентября

Владимир Путин и Петр Порошенко достигли «договоренности о режиме прекращения огня на Донбассе». Путин озвучил свою версию мирного плана для Донбасса, включающую отвод украинских войск из зоны конфликта.

5 сентября

Подписаны Минские соглашения, включивший в себя 12 пунктов. Среди них – двустороннее прекращение применения оружия, отвод тяжелой техники от линии соприкосновения. Позже, 19 сентября, был также подписан меморандум об урегулировании ситуации на Украине.

Октябрь

Бои в районе аэропорта Донецка продолжились. В середине месяца президенты Украины, России, Франции и канцлер Германии провели встречу в «нормандском формате», но она не привела к окончанию боевых действий.

Начало ноября

НАТО сообщило о стягивании российских войск к границе Украины.

Декабрь

В начале декабря украинская сторона объявила режим прекращения огня. В середине месяца воюющие стороны и наблюдатели ОБСЕ констатировали соблюдение перемирия.

Начало января

С начала 2015 года боевые действия на юго-востоке Украины активизировались.

13 января

Развернулись ожесточенные бои за Донецкий аэропорт. В тот же день произошел обстрел блокпоста под Волновахой, жертвами которого стали 13 мирных граждан.

15–19 января

Украинские военные начали масштабную операцию в районе донецкого аэропорта.

22 января

Украинские военные покинули донецкий аэропорт, бои за который продолжались более восьми месяцев.

23 января

Лидер ДНР Александр Захарченко объявил о начале наступления. Эпицентр боев переместился к важному железнодорожному узлу Дебальцево. Вокруг города развернулась операция с применением танков, тяжелой артиллерии, реактивных систем залпового огня.

Начало февраля

Представители ДНР сообщили, что держат в «котле», образовавшемся в районе Дебальцево, 5–6 тыс. украинских военнослужащих.

Чего ждать от встречи «нормандской четверки» в Минске

Последний шанс на

АЛЕКСАНДР АРТЕМЬЕВ,
МИХАИЛ РУБИН,
ФАРИДА РУСТАМОВА

Лидеры России, Франции, ФРГ и Украины съезжаются в Минск на переговоры, которые они считают последним шансом спасти мир в Донбассе. Но договориться, возможно, удастся лишь о прекращении огня и отводе тяжелых вооружений.

В среду в Минске лидеры России, Украины, Франции и Германии вновь попытаются договориться в «нормандском формате». Встреча на высшем уровне была инициирована Меркель и Олландом, которые считают, что это последний реальный шанс договориться. Переговоры пройдут в среду вечером, говорил президент Белоруссии Александр Лукашенко на встрече с Владимиром Путиным в минувшее воскресенье.

Европа готова к компромиссу

Подготовить почву к саммиту должна вторичная встреча контактной группы по Донбассу (ОБСЕ, Россия, Украина и представители самопровозглашенных республик). Помимо обычных участников этих встреч, экс-президента Украины Леонида Кучмы, российского посла в Киеве Михаила Зурабова, представителя ОБСЕ Хайди Тальявини и эмиссаров повстанцев, в Минске во вторник ждали и помощника президента России Владислава Суркова, что свидетельствовало о серьезной подготовке к грядущему саммиту.

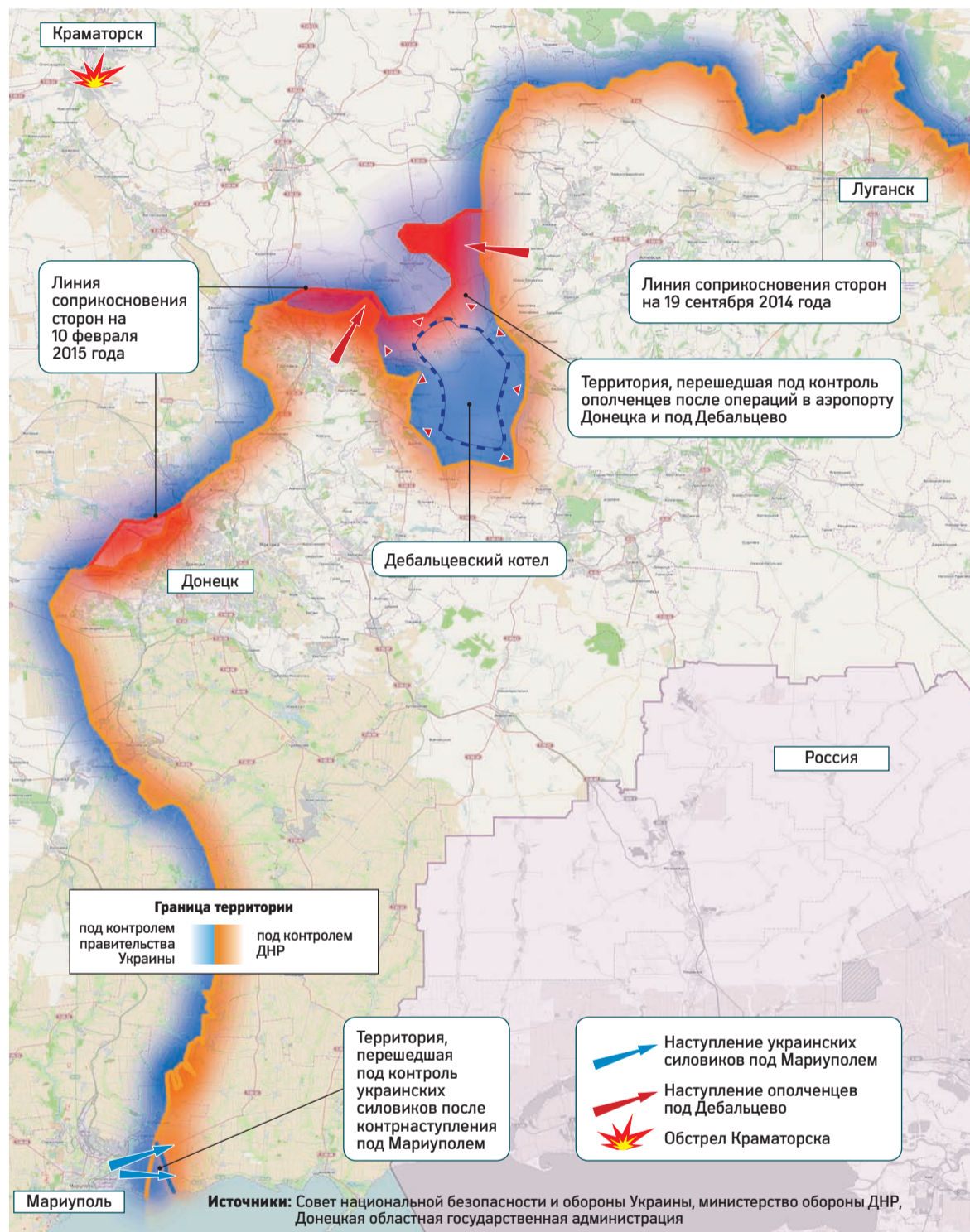
Западные страны накануне продемонстрировали, что готовы не усиливать давление на Россию, если Москва будет готова сотрудничать. Главы МИД Евросоюза одобрили в понедельник новые санкции в отношении России, но отложили их вступление в силу на неделю, рассчитывая на переговоры. Причем отметили, что сделали это по просьбе украинского президента Петра Порошенко.

Если договориться не удастся, Москве следует ждать новых санкций, расширения черных списков и непротivoдействия Евросоюза американским планам поставки летальных вооружений Киеву, о которых говорил Барак Обама на встрече с Меркель в понедельник. Таков был «ультиматум», который, по информации The Wall Street Journal, выставила Путину на экстренной встрече в Москве 6 февраля немецкий канцлер. Впрочем, представитель Кремля заявлял, что ультиматумов быть не могло – такой язык российский лидер не принимает.

Встречные предложения

Москва дает понять, что готова выслушать конструктивные предложения со стороны Запада и выдвинуть свои. Так, источник Bloomberg в правительстве РФ заметил, что Россия может подписать новое минское соглашение, которое будет включать в себя пошаговый план выполнения сентябрьских договоренностей, даже в том случае, если Киев не пойдет на предоставление мятежному региону широкой автономии. Дипломатический источник РИА Новости, напротив, утверждает,

Бои в Донбассе накануне переговоров «нормандской четверки» в Минске



что документы к подписанию не готовятся.

Другая инициатива была сформулирована Москвой ранее. Речь идет о создании в Донбассе демилитаризованной зоны, «чтобы как можно дальше отвести от линии соприкосновения как войска ополченцев, так и украинские вооруженные силы, а еще лучше – поместить их в казармы», заявил РИА Новости источник в российской делегации. Границы такой демилитаризованной зоны должны быть глубже, чем 15 км в каждую сторону от зоны соприкосновения, как это подразумевалось минскими соглашениями 5 сентября, сказал он. Этот вопрос Москва выносит и на вторичные консультации в рамках контактной группы.

Предложение по демилитаризации поступило и в Совместный центр по координации и контролю за прекращением огня (представители ОБСЕ, России и Украины). Расширить зону до 50–70 км предлагал в Москве Франсуа Олланд.

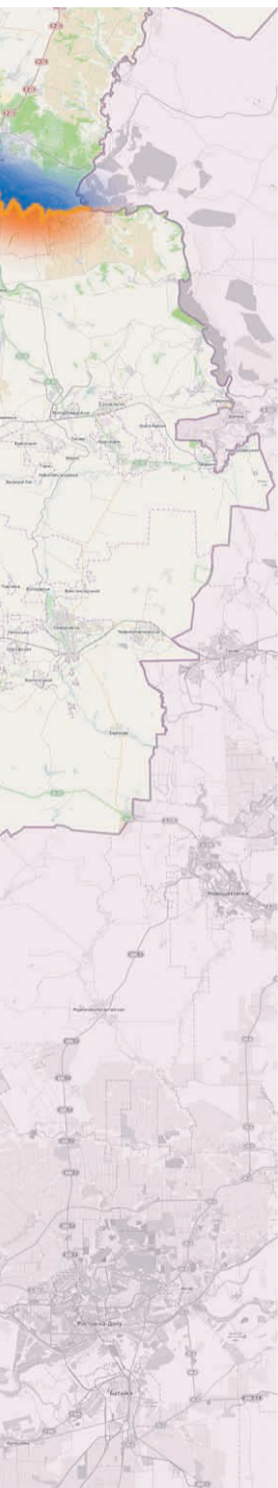
Москва подталкивает Киев к демилитаризации Донбасса, но сама контролировать разведение войск не собирается

Кому разводиться войска

Москва, которая отрицает свое участие в войне в Донбассе, настаивает на том, чтобы Киев признал в представителях «народных республик» полноправных участников переговоров. Киев этого так и не сделал. По словам дипломатического источника РИА Новости, вопрос о том, чтобы между украинскими властями и ополченцами был установлен какой-то постоянный диалог, будет также обсуждаться на встрече «четверки».

Также не ясно, кто будет ответственен за контроль за отводом войск. Разведение вооружений Москва контролировать не хочет, заявил источник в делегации; за этим вопросом, по ее мнению, должна следить ОБСЕ. Международная организация выступает за то, чтобы контроль осуществляла Россия, эту позицию разделяют Берлин и Париж. Они «заняли единую позицию и настаивают на том, чтобы Россия взяла на себя ответственность за урегулирование конфликта на Украине», сказал собеседник агентства.

мир



Контрнаступление под Мариуполем

10 февраля украинские силовики начали контрнаступление на мариупольском направлении. Полк «Азов» Национальной гвардии объявил о взятии Коминтерново и начале осады Широкино. Наступление на 20-километровом отрезке фронта подтвердили и ополченцы в своих неофициальных группах «ВКонтакте». Представитель Минобороны самопровозглашенной ДНР Владислав Бриг заявил, что украинские силовики преувеличивают свои достижения: по его информации, Широкино было взято «азовцами», но село находилось в буферной зоне и вооруженных формирований повстанцев там не было.

Обстрел Краматорска

10 февраля артиллерийскому обстрелу подвергся город Краматорск, где располагается штаб антитеррористической операции Вооруженных сил Украины. Донецкая обладминистрация сообщает о гибели 7 и ранении 58 человек, среди которых были 32 военных и 5 детей. Обстрел, по данным властей, был произведен со стороны контролируемой повстанцами Горловки из установок РСЗО «Град». О том, что целью нападения был штаб АТО «Сармат», заявил

президент Украины Петр Порошенко. Представитель командования повстанцев опроверг РИА Новости факт обстрела – по его словам, ударов по Краматорску вооруженные формирования ДНР не наносили.

Дебальцевский котел

9 февраля вооруженным формированиям «народных республик» удалось взять в кольцо 6-тысячную группировку украинских силовиков в Дебальцево. В эфире российского гостелевидения были показаны репортажи из занятого ополченцами села Логвиново, расположенного на стратегической трассе, связывающей Дебальцево с подконтрольной Киеву территорией. Командование ДНР объявило, что в ночь на вторник украинские силовики потеряли 15 человек убитыми и 27 ранеными. По сообщению представителя Минобороны ДНР Эдуарда Басурина, во вторник бои продолжались в Чернухино и на восточных окраинах Дебальцево, а под контроль ополчения перешли Новогригоровка и северная часть Каменки. Минобороны Украины утром 10 февраля объявило, что трасса деблокирована, а «к месту ведения боевых действий подтягиваются военные резервы и техника».

Спорная линия фронта

На встрече в Минске можно будет договориться только о прекращении огня, отводе тяжелых вооружений и создании линии разграничения, а по всем остальным вопросам принять какое-либо окончательное решение будет невозможно, прогнозирует украинский политолог Владимир Фесенко.

Вопрос о федерализации Украины обсуждать нереалистично, поскольку большинство украинцев выступают против этого шага, подчеркнул политолог. «Подобные вопросы можно было бы обсуждать после прекращения боевых действий. Но на Украине скептически относятся к возможности того, что Россия и сепаратисты не нарушат мир после возможного подписания нового документа», – уверен он.

Эксперт предположил, что и по вопросу о линии разграничения на встрече будут идти споры. «Фактически за эту линию сейчас идет борьба на поле боя, из-за нее активизирова-

лись боевые действия. Украина настаивает на линии от 19 сентября, а Россия и сепаратисты – на фактической, сложившей после наступления», – говорит Фесенко.

Накануне встречи обе стороны предприняли все, чтобы вести переговоры с позиции силы. В понедельник повстанцы объявили, что после недели боев замкнули кольцо под Дебальцево, окружив крупную группировку украинских силовиков. Во вторник, предположительно, из РСЗО «Град» был обстрелян и Краматорск, где расположена штаб-квартира антитеррористической операции. Командование украинских сил объявило о наступлении под Мариуполем.

Источник, близкий к кремлевской администрации, говорит, что принятая Киевом наступление хотя и не даст военных результатов, но угрожает срыву переговорного процесса. Возможно, на это и рассчитывает партия войны на Украине, не исключает собеседник РБК. ▣



РБК
ИССЛЕДОВАНИЯ
РЫНКОВ

РОЗНИЧНЫЕ ТОРГОВЫЕ СЕТИ ПО ПРОДАЖЕ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ (FMCG) В РОССИИ 2014

- ▲ Актуальная ситуация на рынке сетевой розницы
- ▲ Ключевые тенденции развития в среднесрочной перспективе
- ▲ Возможные сценарии развития FMCG-рынка с учетом разных сценариев развития российской экономики
- ▲ Актуальные стратегии работы российских и иностранных операторов продовольственного ритейла
- ▲ Перспективные регионы для развития современных форматов сетевой торговли

+7 495 363-11-12 | marketing@rbc.ru



Полный список исследований на marketing.rbc.ru

Итоги борьбы с коррупцией в 2014 году



Источник: Верховный суд

Борьба с коррупцией Количество осужденных в 2014 году за дачу взятки увеличилось на четверть

Автомобилисты ответили за коррупцию

АНАСТАСИЯ МИХАЙЛОВА

В прошлом году увеличилось количество приговоров по коррупционным делам: на четверть стало больше осужденных среди взятодателей. О борьбе с коррупцией отчитываются за счет провокаций автомобилистов, говорят эксперты.

Во вторник председатель Верховного суда Вячеслав Лебедев на совещании – семинаре руководителей судов огласил предварительную статистику по итогам 2014 года. Количество осужденных за коррупционные преступления, по его словам, стало больше.

За чей счет складывается статистика о борьбе с коррупцией

За прошлый год на 13% увеличилось число осужденных за получение взятки – с 1,5 тыс. человек до 1,7 тыс., сказал Лебедев. И на четверть (25%) возросло количество приговоренных за дачу взятки: с 3199 человек до 4080 человек. Таким образом, число осужденных взятодателей в 2,5 раза превышает количество приговоренных за получение взятки. Аналогичные тенденции наблюдаются давно. Согласно статисти-

ке судебного департамента, за последние пять лет количество осужденных за дачу взятки было на порядок больше, чем осужденных за ее получение, и постоянно росло. В 2013 году это соотношение уже стало один к двум: за получение взяток тогда были осуждены 1554 человека, за дачу взяток суды приговорили 3199 человек. Небольшое снижение количества таких дел было в 2011 году – всего 2858 человек. После этого число осужденных по статье 291 Уголовного кодекса снова росло.

По словам источника РБК в Следственном комитете России, количество осужденных за дачу взятки превышает число осужденных за ее получение, из-за того, что к уголовной ответственности последние пару лет чаще привлекают посредников.

Кроме того, больше половины осужденных за дачу взятки (65%) давали в прошлом году небольшую взятку – до 10 тыс. руб. «Большая часть взятки – суммы до 10 тыс. руб., которые представляют собой взятки сотрудникам ДПС, а также работникам ППС за отсутствие регистрации», – сказал собеседник РБК. По мнению источника, по этим эпизодам в последнее время стали чаще возбуждать уголовные дела.

По словам адвоката Алексея Михальчика, перекося в статистике в сторону взятодателей связан с тем, что правоохранительные органы зачастую гонятся за показателями и устраивают провокации мелких взяток. Чаще всего, отмечает защитник, провокации организуют как раз на постах ГИБДД, когда инспекторы провоцируют водителей к даче взятки и записывают это на видеорегистраторы. «Они устраивают такие «субботники» борьбы с коррупцией и за один день получают три-четыре раскрытых дела», – рассказывает адвокат.

С ним согласен адвокат Эдуард Исецкий. «У нас до сих пор законодательно не определен критерий провокационных действий», – отмечает защитник. По его мнению, с крупной организованной коррупцией в действительности почти никто не борется, а все показатели складываются из мелких эпизодов.

Проще зарегистрировать взятодателей в том числе и потому, что в суде эти дела проходят легче, говорит вице-президент Transparency International Елена Панфилова, а взятодатели – так или иначе люди со связями.

Чаще всего, отмечает защитник, провокации организуют как раз на постах ГИБДД, когда инспекторы провоцируют водителей к даче взятки

Реальных сроков стало больше

По словам Лебедева, суды стали реже приговаривать коррупционеров к штрафам и чаще к лишению свободы. Если в 2013 году к этому наказанию приговаривались всего 12% осужденных за коррупционные преступления, то сейчас это число увеличилось до 20%. При этом с 69 до 58% снизилось число людей, приговоренных к штрафам. Но высокие штрафы по-прежнему остаются главным наказанием для коррупционеров.

Лебедев отметил, что в этом году среди осужденных за коррупционные преступления 44% составили государственные и муниципальные служащие, 23% – работники правоохранительных структур, 12% – сотрудники сферы образования. Категории осужденных по сравнению с прошлым годом не изменились, отметил глава Верховного суда. ■

Бюджет Дмитрию Медведеву предложат сократить расходы бюджета еще на 600 млрд рублей

Дефицитный год

**ПЕТР НЕТРЕБА,
ЯНА МИЛЮКОВА**

Сокращения расходов бюджета на 900 млрд руб. может оказаться недостаточно – Минфин предлагает уменьшить их в 2015 году еще на 600 млрд и согласиться с дефицитом в 4,6% ВВП. Решать будет Дмитрий Медведев уже в среду.

Экономить 600 миллиардов

О дополнительном сокращении расходов федерального бюджета в 2015 году на 600 млрд руб. объявил министр финансов Антон Силуанов во вторник на встрече «финансовой двадцатки» в Стамбуле. Новые сокращения, по его словам, будут суммироваться с уже сделанным Минфином в начале этого года 10-процентным урезанием части лимитов для бюджетополучателей.

Январское сокращение расходов Силуанов оценил в 900 млрд руб. В основном ведомства не получили средства на инвестиционные расходы. Госзаказ и социальные расходы правительство пока не трогало.

Окончательно определиться с сокращением расходов в Белом доме намерены до конца февраля – такое требование содержится в антикризисном плане правительства, утвержденном премьер-министром 27 января. С учетом названных Силуановым параметров бюджетные расходы сократятся на 1,5 трлн руб., это составляет сокращение всех расходов бюджета на 10% (по текущему бюджету запланированы на уровне 15,5 трлн руб.).

Но даже более радикальное сокращение расходов не спасает бюджет от роста дефицита, который пока составляет 0,6% ВВП. Силуанов оценил прямые потери казны в 2,6 трлн руб. Доходы сокращаются вслед за ценой на нефть и поступлениями от НДС. Наиболее значительное снижение «мы ожидаем в феврале, поскольку НДС,

который считается по цене на нефть за предыдущий отчетный период, уже будет считаться по сниженным январским ценам», объявил министр.

Минэкономразвития в конце января уже направило ухудшенный экономический прогноз в Белый дом, рассчитанный из среднегодовой цены нефти \$50 за баррель. По оценкам министерства, такая цена нефти напрямую повлияла на сокращение ВВП на 3%, рост бюджетного дефицита до 4,6% и снижение инвестиций в основной капитал на 13,7%. Актуальность этих цифр вчера подтвердили два источника РБК в правительстве. Чиновник правительства вчера сообщил РБК, что сокращения Минфина и Минэкономики по макропрогнозу минимальны.

Не только инвестиции

В среду макропрогноз и основные параметры сокращения бюджетных расходов будут рассматривать на совещании у Дмитрия Медведева. Но уже во вторник Силуанов сообщил о своем предложении не ограничиваться сокращением только инвестрасходов.

«**В нынешних условиях можно было бы не стимулировать потребление, дополнительный спрос, в том числе на импортные товары**

«Мы считаем, что в нынешних условиях можно было бы пропустить индексацию зарплат как госслужащим, так и другим категориям граждан, и социальных выплат, чтобы облегчить бюджет текущего и последующего годов, не стимулировать потребление, дополни-



ФОТО: РИА-Новости

тельный спрос, в том числе на импортные товары», – сообщил он.

Министр уточнил, что еще не обсуждал эти предложения в правительстве. Однако еще в январе в правительстве был подготовлен вариант антикризисного плана под названием «версия 2.0», где перечисленные министром сокращения социальных расходов оценены в 126,3 млрд руб. бюджетной экономии. Одна отмена индексации с 1 октября 2015 года на 5,5% оплаты госслужащих в этом плане оценена в 18 млрд руб., сообщили источники РБК.

Минфин настаивает на экономии и текущих антикризисных расходов. На этой неделе он предложил правительству проявить сдержанность и не тратить Резервный фонд на первоочередные антикризисные меры в первом квартале свыше 20 млрд руб. Антикризисная комиссия первого вице-премьера Игоря Шувалова собиралась рассмотреть эти траты уже во вторник, но заседание было перене-

Министр финансов Антон Силуанов предлагает сократить бюджетные расходы на 1,5 трлн руб.

сено из-за отсутствия министра финансов.

Источник в правительстве вчера подтвердил РБК, что пока даже индексация страховой пенсии с 1 февраля по фактической инфляции произведена исключительно за счет средств бюджета ПФР. Ранее Минтруд настаивал на дополнительном трансферте из федерального бюджета в 188 млрд руб., но эту сумму в Белом доме обещали компенсировать не ранее лета, говорит он.

В структуре расходов принятого бюджета примерно треть – это расходы на национальную безопасность и оборону и столько же – социальные расходы, 10-процентное сокращение лимитов касалось оставшейся части, говорит главный экономист «ВТБ Капитала» Владимир Колычев. Не факт, что после сокращения пространство для маневра останется, опасается он.

«Сейчас важнее не как можно больше сократить расходы в этом году, а насколько удастся правительству прийти к сбалансированному бюджету в среднесрочной перспективе с пониманием того, что цены на нефть будут находиться на уровне \$60–70 за баррель, а не \$100, как раньше. Для этого придется проводить реформы в пенсионной системе и в целом в системе социальной помощи либо в части военных расходов», – говорит Колычев.

Властям придется активнее использовать средства Резервного фонда, прогнозирует главный экономист Центра развития ВШЭ Валерий Миронов. Предложение сократить расходы за счет отказа от индексации зарплат и социальных выплат – палка о двух концах, считает он: бюджетники имеют высокую склонность к потреблению, что поддержало бы платежеспособный спрос. «Каждый процент снижения реальных доходов населения – это примерно 0,5 процентного пункта ВВП. Если их не индексировать, то падение экономики будет глубже», – предупреждает он. ▣

РБК БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИИ

25 февраля 2015 г.

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ БИЗНЕС В РОССИИ: СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ В ЭПОХУ ПЕРЕМЕН

Среди спикеров:



ЕЛЕНА МАКСИМИНА
Министерство здравоохранения РФ



ТИМОФЕЙ НИЖЕГОРОДЦЕВ
ФАС РФ



МИХАИЛ МУРАШКО
Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения



ВИКТОР ДМИТРИЕВ
Ассоциация российских фармацевтических производителей



ВЛАДИМИР ШИПКОВ
Ассоциация международных фармацевтических производителей (AIPM)



ТАТЬЯНА КУЛЯБИНА
Sanofi*



ТАТЬЯНА ЛЬВОВА
Информационно-аналитический Центр Минпромторга России по вопросам внешнейторговой деятельности



МАРИНА ВЕЛДАНОВА
Ипсен фарма

Руководитель проекта: Ксения Абрамова (k.abramova@rbc.ru)
Регистрация: Екатерина Абрамова (e.abramova@rbc.ru)
Реклама и спонсорство: Ольга Макарова (omakarova@rbc.ru)

+7 (495) 363-03-14 www.bc.rbc.ru

Глава Райффайзенбанка Сергей Монин – о возможном сокращении активов банка

«Девальвация рубля созд

ТАТЬЯНА АЛЕШКИНА

Предправления Райффайзенбанка Сергей Монин в интервью РБК опроверг информацию о продаже банка, но при этом не исключил сокращение активов на 20% в течение трех лет.

«РОСТ КРЕДИТОВ НАДО РЕГУЛИРОВАТЬ»

– Активы Райффайзенбанка выросли на четверть в прошлом году, связано ли это с валютной переоценкой?

– Действительно, активы в 2014 году и в рознице, и в корпоративном сегменте росли быстрее рынка. Во многом рост активов связан с валютной переоценкой, особенно в части корпоративного кредитного портфеля, более 50% которого составляют валютные кредиты. Девальвация рубля в четвертом квартале создавала нам сложности с достаточностью капитала и нормативом Н1, тем не менее мы ни разу его не нарушали и не использовали послабления ЦБ по привязке стоимости активов к курсу третьего квартала.

– Вы ограничили кредитование компаний из-за давления на капитал?

– Портфель корпоративных кредитов вырос в прошлом году более чем на 40%. Понятно, что такой рост надо регулировать. Но это не означает, что мы отказываем в новых выдачах. Со многими клиентами мы договорились перенести выдачи на этот год. Например, на днях у нас состоялась сделка по выдаче «Фосагро-Череповец» кредита на \$50 млн, при этом кредитное соглашение было подписано в четвертом квартале 2014 года.

– Из вашей отчетности видно, что в прошлом году Райффайзенбанк привлек у RBI сумму \$300 млн в капитал, зачем понадобилась помощь материнской структуры?

– Это было не внезапно, сделка была запланирована, и ее целью было сбалансировать валютную структуру нашего капитала с валютной структурой наших активов. Мы привлекли долларовый субординированный кредит, на такую же сумму выплатили рублевые дивиденды. В результате долларовая составляющая в структуре капитала выросла, чувствительность достаточности капитала Н1 к колебаниям курсов стала меньше. Это во многом помогло нам не нарушить Н1.

– В 2014 году вы списали гудвилл в размере 10,7 млрд руб., и это стало основной причиной сокращения прибыли по сравнению с 2013 годом. Чем объясняется это списание?

– Гудвилл возник после покупки и присоединения Импэксбанка в 2007 году. RBI

купил его с существенной премией к капиталу, соответственно, было ожидание, что будущие доходы от деятельности российской «дочки» оправдают эту разницу. Так оно и происходило, но очередное тестирование гудвилла в 2014 году показало признаки его обесценивания. Таким образом и возникла эта разовая бухгалтерская операция, характеризующая более высокую премию за риск российских активов, заложенную в модель, и более консервативные ожидания по темпам будущего роста активов в России. В результате сократился баланс банка. При этом на наш реальный операционный результат, а именно на прибыль, с которой мы платим налоги, эта операция никак не повлияла. Она также не оказывает влияния на достаточность капитала и другие нормативы. В данном случае списание гудвилла – это не отражение результатов нашей операционной деятельности, это ожидание ухудшения операционной среды.

– Что вы заложили в ожидания?

– В ожидания закладываются предполагаемые потоки доходов, которые могут снизиться. А ставка, по которой в России можно безрисково разместить капитал, напротив, растет. Это два основных по-

«В России у RBI по-настоящему прибыльный актив, и она не желает с ним расставаться. У нас отличная клиентская база, и желающих отвоевать ее достаточно»

казателя, которые повлияли на списание гудвилла. Проще говоря, взгляд в будущее сейчас консервативнее, чем был раньше. Но я не думаю, что кто-то смотрит в будущее оптимистичнее, чем раньше. Может быть, кто-то и смотрит, но мы точно нет.

«О ПРОДАЖЕ БАНКА РЕЧЬ НЕ ВЕЛАСЬ»

– RBI уже заявил о том, что намерен сократить бизнес в своих зарубежных «дочках», в том числе и в России. Каковы планы группы на Россию? Рассматривался ли вариант продажи банка?

– О продаже банка речь не велась. Мне известно, что таких переговоров не было.

– Может быть, вы о них не знаете?

– Мы находимся в достаточно тесной связи с акционерами, нам многое известно о себе, и из того, что нам известно, планов продать банк не было.

– У вас есть понимание, откуда могла появиться информация о продаже?

– Наверное, появлению этих слухов способствовали два обстоятельства. Во-первых, группа объявила о том, что ждет общий убыток по итогам 2014 года. После таких заявлений часто возникают спекуляции на тему того, что можно было бы продать. Второе обстоятельство – это заявление Карла Севельды [глава RBI] о том, что группа может сократить бизнес или даже уйти с рынка в тех регионах, где не способна получать адекватные доходы. Но это точно не касается России. Здесь группа способна получать адекватные доходы и даже доходы, превышающие адекватные ожидания. Поэтому заявления Севельды не затрагивают Россию, в которой у RBI по-настоящему

прибыльный актив, и она не желает с ним расставаться. У нас отличная клиентская база и желающих отвоевать ее достаточно. В публикации про нашу продажу информация исходила от представителей банков из топ-30, вполне возможно, что какие-то банки меньше и слабее нас ведут себя не вполне этично и пытаются на почве слухов представить ситуацию иной, чем она есть на самом деле, чтобы постараться извлечь для себя выгоду.

– Прибыль Райффайзенбанка составляет половину общей прибыли группы RBI, можно ли говорить о том, что проблемы здесь стали основной причиной проблем группы, о которых она заявляла?

– Сказать, что у RBI проблемы из-за России, и можно, и нельзя. Нельзя, потому что у нас хорошие операционные результаты, хотя девальвация сильно сократила наши доходы в пересчете на евро. А можно, потому что девальвация также ведет к переоценке рублевых инвестиций в Россию в евро-эквиваленте, что в итоге уменьшает капитал. Россия вызвала проблемы, но не тем, как мы тут работаем, а тем фактом, что у группы здесь есть большая инвестиция, которая переоценивается и прогнозы по которой ухудшаются.

– Чтобы выполнить требования по капиталу, RBI сократит взвешенные по риску активы на 20%. В каком объеме это затронет российскую «дочку»?

– Сокращение активов нас действительно коснется, но это не сокращение ради сокращения. Скорее это следствие политики по управлению рисками в нынешней ситуации. Наши активы сокращались бы и так – с заявлением группы или без него. Сейчас сложнее находить качественные активы, поэтому наши новые объемы кредитования будут меньше, чем объемы погашения, в результате общие активы снизятся. Наша задача сейчас – не терять эффективность подразделений, которую мы измеряем такими показателями, как cost to income [соотношение расходов и доходов банка] и возврат на активы и капитал, взвешенные с учетом риска. Мы осознаем, что регионам будет сложнее: там кредитование сократится сильнее и поддерживать эффективность будет сложнее.

– Приведет ли это к уходу банка из ряда регионов и сокращению сети?

– Это не исключено.

– Насколько может быть сокращена региональная сеть?

– Скорее всего, мы будем делать это по факту. По отделениям, которые будут показывать негативные результаты, мы составим план, и если он не увенчается успехом, то не исключено, что мы будем закрывать отделения.

– Насколько активы сократятся в этом году?

– Можно точно сказать, что цель сокращения в 20% не на один год.

– А на сколько?

– На срок до трех лет.

– Быстрее будет сокращаться розница или корпоративный портфель?

– У нас пока нет четкого понимания. Амортизируется быстрее корпоративный портфель, поэтому, скорее всего, сначала он начнет сокращаться. Но опять же многое будет зависеть от динамики курса, поскольку валютная составляющая в портфеле большая.

– Будете ли вы продавать кредитные портфели, например валютные



кредиты, которые, если девальвация продолжится, будут сильнее давить на капитал?

– Наши валютные корпоративные портфели – это работающие кредиты, выданные экспортерам либо компаниям, доходы которых заехдированы. Валютная ипотека – это другой вопрос, там есть очевидные проблемы у заемщиков, мы их решаем индивидуально, но продавать портфели не хотим.

– Что вы будете делать с валютными ипотечными заемщиками?

– Их доля небольшая. Мы их не рассматриваем как коллективного заемщика, а пытаемся найти индивидуальные решения проблем. Для большого числа клиентов ситуация ухудшилась, но она не является критической.

– Вы будете исполнять рекомендации ЦБ по конвертации валютных кредитов в рублевые по курсу на 1 октября прошлого года?

– Мы их изучаем. Но пока та модель, по которой мы оцениваем такие реструктуризации, не предполагает конвертацию по обозначенному ЦБ курсу.

«ПРЫЖОК С ПАРАШЮТОМ УЖЕ НАЧАЛСЯ»

– Сокращение активов замедляет рост прибыли, какие у вас ожи-

Сергей Монин

Родился в Москве в 1973 году. В 1995 году окончил факультет «Международные экономические отношения» Финансовой академии при правительстве РФ. В Райффайзенбанке начал работать в 1996 году трейдером. В 1999 году возглавил управление казначейства, а в 2003 году был назначен членом правления, курирующим данное направление. Председателем правления стал в 2011 году после смерти Павла Гурина, который возглавлял банк с 2008 года.

авала нам сложности»



Райффайзенбанк в цифрах

893,3
млрд руб.

составляют активы банка

100,7
млрд руб.

составляет капитал банка

7,67
млрд руб.

прибыль банка после налогов
и списания гудвилла

599,3
млрд руб.

размер кредитного портфеля
Райффайзенбанка

347,3
млрд руб.

из них – это корпоративные
кредиты, 210,1 млрд руб. –
кредиты гражданам

Источник: отчетность банка по МСФО
за 2014 год

дания по финансовому результату на 2015 год?

– Валовая прибыль сократится, но для нас важно сохранить относительные показатели: ROE [возврат на капитал] и cost to income [соотношение расходов и доходов]. Пока что мы видим, что операционная эффективность растет, сильно сглаживая растущий риск-кост и оставляя ROE выше 20%. Мы ожидаем, что получим прибыль в 2015 году, но ее размер уменьшится по сравнению с 2014 годом. В то же время в ситуации, когда на рынке высокие процентные ставки, банки могут зарабатывать больше.

– Но ведь и стоимость привлечения денег тоже увеличивается.

– Да, но феномен заключается в том, что чем выше ставки, тем выше маржа. Все было очень хорошо, если бы не одно обстоятельство – cost of risk [отношение отчислений на резервы к средней за период величине кредитного портфеля]. Когда ставки высокие, качество заемщиков может ухудшиться, а просрочка – вырасти. Сейчас все банки будут проходить тест на качество кредитных портфелей, причем не только тех, которые были сформированы за последний год, но и кредитов за прошлые периоды. То есть прыжок с парашютом уже начался.

– Ваша отчетность показывает более чем двукратный рост резервов в прошлом году, основной прирост был в

сегменте розничных кредитов и кредитов малым предприятиям. Раскрывается ли там парашют?

– У нас консервативные подходы в формировании резервов. Мы резервируем быстро и много. Коэффициент покрытия резервами просрочки в рознице и кредитах малым предприятиям составляет 100%. Мы не скрываем проблемы, а сразу создаем под них резервы.

«
Когда ставки высокие, качество заемщиков может ухудшиться, а просрочка – вырасти. Сейчас все банки будут проходить тест на качество кредитных портфелей

– По каким заемщикам быстрее всего растет просрочка?

– Мы пробуем разные продукты. У нас есть неудавшийся эксперимент – беззалоговое кредитование микропредприятий, оно показало большой рост просрочки. Результатом этого стало то, что мы решили больше не выдавать необеспеченные кредиты новым клиентам в этом сегменте.

– Было ли более пристальное внимание к деятельности Райффайзенбан-

ка, как «дочки» иностранного банка, со стороны российского регулятора после введения санкций? Например, не обращался ли к вам ЦБ с вопросами по вашей кредитной политике? Ведь среди ваших заемщиков немало крупных экспортеров.

– Нет. И я слабо представляю себе такой формат. Мы не давали обещаний кого-либо кредитовать. Мы добровольно выбираем клиента и договариваемся с ним о цене и условиях кредита. Наша рыночная доля небольшая. Наш банк – системно значимый, но мы не оказываем критического влияния на экономику России. Поэтому откровенных разговоров по нашим планам в части кредитования не было.

– Тем не менее государство исключило банки с иностранным участием из претендентов на докапитализацию через ОФЗ. Вы рассчитывали на этот механизм?

– Это справедливо. Если государство дает капитал, то оно вправе диктовать условия распоряжения этим капиталом. Поскольку мы избегаем таких ограничений, то добровольно эти деньги сами бы не взяли.

– В этом году вам потребуется капитал, и где вы его планируете привлекать?

– Не должен потребоваться, так как мы ожидаем, что за счет генерации прибыли мы обеспечим выполнение всех нормати-

вов. Если потребуется, то будем привлекать у материнской компании. Мы можем рассчитывать на ее поддержку.

– Насколько сократилось количество проводимых Райффайзенбанком размещений из-за кризиса и санкций?

– Сократилось примерно в два раза. Но это связано не с санкциями, а с общей ситуацией на рынке: случаи размещений сейчас скорее единичные. Сотрудникам инвестиционного подразделения приходится перепрофилироваться. Но мы по-прежнему, как и в прошлый кризис, активны в реструктуризации крупных публичных кредитов.

– У вас отрицательный торговый результат вместо положительного годом ранее. Вы не воспользовались антикризисной мерой регулятора по переоценке бумаг?

– Торговый результат отрицательный, но при этом минус небольшой [–303,4 млн руб. убытка]. Когда ставки в прошлом году выросли, то стоимость облигаций упала и банки должны получить убытки. Но мы успели сократить портфель ценных бумаг более чем в два раза, уменьшив чувствительность к процентному риску более чем на 80%, до того как ЦБ повысил ключевую ставку в декабре. Поэтому мы не стали пользоваться послаблениями, которые давал ЦБ по переоценке ценных бумаг. ▣

БИЗНЕС | РЕФОРМА

Как правительство реорганизует алкогольную отрасль

Акцизы – пьющим

ДЕНИС ПУЗЫРЕВ

Государство может разрешить в России интернет-торговлю алкоголем и изменить распределение акцизов между Москвой и регионами. Обе новации входят в план реформирования алкогольного рынка, с которым ознакомился РБК.

Проблемный рынок

Осенью прошлого года недавно назначенный куратором алкогольной отрасли вице-премьер правительства Александр Хлопонин признавался РБК, что не готов говорить о конкретных мерах по наведению порядка на алкогольном рынке. «Проблемы отрасли достаточно серьезные, необходимо тщательно изучать ситуацию, проводить встречи и консультации как с регулятором, так и с участниками рынка», – рассказывал вице-премьер, пообещав представить план действий в начале 2015 года.

РБК удалось ознакомиться с ключевыми шагами, которые государство намерено предпринять для «стабилизации ситуации на алкогольном рынке и повышения конкурентоспособности легально произведенной алкогольной продукции». К предстоящему в марте заседанию правительственной комиссии по госрегулированию алкогольного рынка подготовлен проект «дорожной карты» (есть в распоряжении РБК), в которую включено 17 пунктов – главным образом поправок к федеральным законам, которые будет вносить правительство в целях наведения порядка на алкогольном рынке. Подлинность документа РБК подтвердили несколько участников предстоящего совещания. В аппарате Хлопонина РБК рассказали, что до совещания в проекте «дорожной карты» могут произойти изменения. «Мы проводим консультации», – рассказал РБК помощник вице-премьера. Точная дата совещания будет известна позже.

Главной проблемой отрасли является наличие на рынке огромного объема нелегальной алкогольной продукции,



ФОТО: Марина Лысцева/ТАСС

Государство вознаградит «пьющие» регионы

признают в правительстве. Основным объемом нелегальной водки производится промышленным способом, зачастую на нелегально действующих заводах. Однако при помощи криминальных схем производитель не уплачивает государству акциз, чья доля в цене конечного продукта достаточно велика. По данным Росстата, в 2014 году в России

было произведено 66,6 млн дал водки, а продано через легальные магазины более чем в 1,5 раза больше – 103,9 млн дал. Разница в 37,3 млн дал водки соответствует объему нелегального рынка, уверены в Росалкогольрегулировании (РАР).

Сейчас ставка акциза на крепкий алкоголь составляет 500 руб. за 1 л чистого спирта, что соответствует 100 руб. в стоимости стандартной бутылки водки объемом 0,5 л. То есть в минимальной розничной цене пол-литровой бутылки водки, установленной РАР с 1 февраля, доля акциза больше половины – 100 руб. из 185 руб.

Другими проблемами, о которых говорят участники рынка, являются поборы со стороны торговых сетей: по данным Союза производителей алкогольной продукции (СПАП), выплаты производителей торговым сетям порой достигают 100% от суммы поставки. Кроме того, водочников беспокоят проявления «регионального сепаратизма», когда федеральным брендам затрудняют вход на региональные рынки, устраивая дополнительные проверки качества или используя административное давление на местных торговцев.

Что делать

Среди мер, которые государство намерено принять в ближайшие полгода, планируется внесение в

Госдуму проектов пяти федеральных законов.

Один из них призван легализовать онлайн-торговлю алкоголем, запрещенную с 2007 года, но де-факто осуществляющуюся сейчас открыто сотнями интернет-сайтов. По словам источника РБК в РАР, планируется создать реестр онлайн-площадок, которые получают законное право продавать алкогольные напитки дистанционным способом. «К ним будут предъявляться те же требования, что и к офлайн-торговле – то есть подача деклараций, внесение данных в систему ЕГАИС (электронный учет оборота алкогольной продукции), когда ее введут для розницы, наличие лицензии на торговлю алкоголем и т.д.», – пояснил собеседник РБК.

Еще один закон должен будет усилить ответственность за торговлю алкоголем без лицензии. Сейчас ответственность за подобные нарушения незначительна. Согласно ст. 14.16 КоАП, для продающих алкоголь без лицензии предусмотрен штраф от 10 тыс. до 15 тыс. для должностных лиц и от 200 тыс. до 300 тыс. руб. для юрлиц.

Для урегулирования конфликта поставщиков алкоголя с ретейлерами предусмотрено внесение законопроекта об изменении порядка расчета ретробонусов (вознаграждение ретейлеру за объем продаж) сетями. Сейчас ретейлеры рассчитывают свою

Какие регионы потеряют и выиграют больше всего от изменения схемы взимания акцизов за алкоголь

	Розничная продажа крепкого алкоголя за 2014 год, тыс. дал	Объем производства крепкого алкоголя за 2014 год, тыс. дал
Кто выигрывает		
Москва	17 458	708
Тюменская область	4225	568
Краснодарский край	2559	160
Красноярский край	2607	312
Челябинская область	2407	226
Кто теряет		
Татарстан	3456	7539
Кабардино-Балкария	127	3505
Омская область	834	3990
Московская область	7557	10 467
Новосибирская область	1913	3143

Источник: Росстат, расчеты РБК



распределение денег от алкогольных акцизов исходя из объемов розничных продаж более справедливо. «Хотя некоторым кавказским республикам такая идея может не понравиться, – признавался Хлопонин. – Там есть республики с большим объемам производства и низким уровнем розничных продаж. Такие регионы потеряют в деньгах».

В 2014 году было произведено 66,6 млн дал водки, а продано 103,9 млн дал. Разница в 37,3 млн дал водки соответствует объему нелегального рынка

По словам заместителя председателя комитета Госдумы по экономической политике и предпринимательству Виктора Звагельского, новая схема распределения акцизных поступлений не только восстановит конкурентную среду в некоторых регионах, куда под разными предлогами не пускают «чужую» водку, но и заставит власти на местах бороться с нелегальной продукцией в рознице. «Если поступления в региональный бюджет будут жестко привязаны к легальным объемам розничных продаж, губернаторы на местах быстро наведут порядок в рознице, – уверен Звагельский. – Сейчас у них нет достаточно мотивации бороться с нелегальной водкой в магазинах, но если они будут знать, что каждая проданная нелегальная бутылка будет оставлять регион без определенной суммы в бюджет, то и отношение к проблеме будет другое». По мнению Звагельского, от подобного перераспределения акцизных поступлений выиграют 85% регионов.

Как следует из данных Росстата, основным бенефициаром нового принципа распределения акцизных поступлений станет Москва. После перевода в Московскую область производственных мощностей завода «Кристалл» в столице осталось по существу только одно крупное предприятие алкогольной отрасли – коньячный завод «КиН». По расчетам РБК, в 2014 году бюджет столицы получит от алкогольных акцизов 566,3 млн руб. В то же время розничные продажи алкогольных напитков в 2014 году в Москве превысили 17 млн дал.

Основными пострадавшими от изменения принципов распределения акцизных денег станут регионы с несколькими крупными производственными предприятиями и низким объемом потребления спиртного. В первую очередь это Татарстан, где находится один из крупнейших производителей водки в стране – «Татспиртпром», и Кабардино-Балкария, где поступления от алкогольных акцизов составляют около трети собственных доходов республики – 2,8 млрд из 10,6 млрд руб. ▣

премию исходя из конечной стоимости поставки. Правительство предлагает снизить расчетную базу премии, вычтя из нее сумму акциза и НДС.

Премия пьющим

Еще одной новацией на алкогольном рынке может стать изменение принципа распределения акцизов на крепкий алкоголь. Сейчас 40% акциза остается у региона, где находится уплачивающий налоги завод-производитель, а 60% направляется в федеральный бюджет. В «дорожной карте», которая будет рассмотрена на заседании правкомиссии у Хлопонина, есть пункт, предусматривающий подготовку законопроекта, кардинально меняющего эту схему.

Акцизы будут целиком уходить в федеральный бюджет, а потом часть будет возвращаться регионам. Но распределяться она будет не в зависимости от производства, как сейчас, а в зависимости от розничных продаж: чем больше продал – тем больше получил, рассказал РБК источник в РАР. Одно из следствий такого изменения: у регионов не будет мотивации закрывать собственные рынки сбыта для продукции, выпущенной в других областях.

О том, что вопрос изменения схемы распределения акцизов прорабатывается на правительственном уровне, осенью 2014 года РБК рассказывал Хлопонин. По его словам,

Кризис Число предложений по продаже готовых предприятий резко выросло

Продам бизнес. Недорого

➔ Окончание. Начало на с. 1

По оценке агентства по продаже бизнеса «Бизнес-Трио», предложение бизнесов в 2014 году увеличилось на 30%. «Альтера-Инвест» оценивает рост в 23%. Спрос при этом растет только на интернет-магазины и бизнес в сфере услуг: те сегменты, где издержки минимальны, говорит коммерческий директор «Бизнес-Трио» Павел Горьнин. Покупатели, по его наблюдениям, не спешат: «Люди стали избирательнее подходить к приобретению собственного бизнеса. Если раньше средние сроки экспозиции составляли около трех месяцев, то сейчас они увеличились до полугода».

Зачем продают

РБК сделал несколько десятков звонков по объявлениям и поинтересовался: а почему продаете? Самая распространенная причина – это переезд, другие популярные версии – уход в новый проект, выход на пенсию, перевод денег в более консервативное направление.

В 99% случаев такие ответы не правдивы, уверен Горьнин: «К нам обратился один клиент с просьбой продать его бизнес в Химках. Причина продажи – переезд. Однако бизнес был открыт всего три месяца назад. Неужели человек не знал, что переедет?»

Предпринимателям, выставяющим свои активы на продажу, странно было бы признаваться в том, что бизнес не идет. «Мы продаем свою сеть в связи со сменой вида деятельности, – рассказывает совладелец четырех фитнес-кафе Евгений. – Доходность точек в общем составляет 350–400 тыс. руб., и в кризис она не упала». «Мой бизнес приносит 250–400 тыс. в месяц прибыли, просто сейчас мне некогда им заниматься, – рассказывает продавец бани-сауны на Соколе Георгий. – Люди хотят отдыхать даже в кризис, поэтому в баню они будут ходить всегда».

Собственник четырех небольших кислородных кафе в Отрадном Артур, выставивший на Avito объявление о продаже сети, заверил РБК, что продает свой бизнес в связи с переездом в Сочи. За сеть он просит 3 млн руб., максимальная прибыль с самой крупной точки составляет 350 тыс. в месяц. В разговоре он, однако, признался, что сейчас таких сумм «уже давно нет» и «в кризис работать стало намного сложнее».

«**Продажа бизнеса связана с общим ухудшением предпринимательского климата в России. Люди испугались и повышения курса доллара, и увеличения арендных ставок, и снижения покупательской активности**

Владелец хостела на Чистых прудах Вадим тоже решил уехать из Москвы. Цена вполне приемлемая – 350 тыс. руб., однако прибыльность составляет всего около 30 тыс. руб. в месяц. «Я владею этим бизнесом около года, пытаюсь продать его около месяца, и честно говоря, звонков вообще нет», – признался Вадим.

Владелица туристического агентства в Алтуфьево Светлана почти уверена, что сбыть проблемный актив не удастся: «Уже в течение пяти месяцев я не могу продать ни одного тура. А у меня дети, ипотека. Пытаюсь продать агентство с ноября, но желающих купить просто нет. Если не продам до 1 марта, заберу свое оборудование и уйду. Чем буду заниматься дальше, даже не знаю». ▣

Как выросло количество объявлений о продаже бизнеса в Москве на сайте «Авито»



Общее количество активных объявлений на сайте «Авито», млн



Источники: «Авито», Pro-Vision Communications

Санкции «Роснефть» поспорила с британскими властями об определениях

Неправильные санкции

АЛЕНА СУХАРЕВСКАЯ,
ИВАН ТКАЧЕВ

«Роснефть» утверждает, что власти Великобритании понимают санкции ЕС неоправданно широко. В спорных понятиях по просьбе лондонского суда теперь будет разбираться Европейский суд справедливости.

20 ноября «Роснефть» подала иск против казначейства Великобритании, Министерства по делам бизнеса (Department for Business, Innovation and Skills, BIS) и управления по регулированию финансовых рынков (Financial Conduct Authority, FCA). Это второй процесс против санкций, инициированный компанией в европейских судах. В Лондоне «Роснефть» оспаривает местные нормативные акты о реализации санкционных мер ЕС. В частности, компания ставит под вопрос несколько базовых санкционных определений и их толкование британскими органами власти.

По мнению «Роснефти», Великобритания необоснованно широко интерпретировала санкционные постановления Брюсселя, включая термин «финансовое содействие» (financial assistance) и запрет на выпуск глобальных депозитарных расписок (GDR). Кроме того, компания продолжает считать, что власти ЕС недостаточно четко описали, что имеют в виду под «сланцевыми» и «глубоководными» проектами, следует из решения лондонского суда от 9 февраля (копия есть у РБК).

Платежный вопрос

В соответствии с отраслевыми санкциями европейским компаниям и гражданам запрещено не только поставлять в Россию определенные товары для добычи трудноизвлекаемой нефти, но и предоставлять (оказывать) «финансирование и финансовое содействие» в отношении поставок запрещенной техники.

Под «финансирование и финансовое содействие» подпадают гранты, займы и экспортно-кредитное страхование, следует из нормативных актов ЕС, но сохранялась неясность по вопросу обработки платежей.

По мнению казначейства и BIS, обработка платежей банком или иным финансовым институтом подпадает под определение «финансирование и финансовое содействие». «Роснефть» же считает, что санкции не должны распространяться на платежные услуги.

Для нее и других российских нефтекомпаний этот спорный момент имеет принципиальное значение. Например, европейский экспортер может полу-



В споре с властями Великобритании «Роснефть» борется не только за свои права

чить лицензию на поставку в Россию запрещенного товара, благодаря ряду оговорок, содержащихся в санкциях. Но поставка все равно может быть отсрочена или даже заблокирована, если платеж обслуживает британский банк. Неоднозначность санкционных ограничений идет вразрез с принципом правовой определенности, что является основанием для признания санкций недействительными, настаивает защита госкомпании.

Защита «Роснефти» также спорит с британской трактовкой ограничений на выпуск GDR на акции компании. Госкомпания считает, что запрет не распространяется на выпуск расписок на акции, которые были эмитированы до 12 сентября 2014 года, поскольку такие расписки не подразумевают привлечения нового капитала. Но британский

регулятор FCA принял более широкое толкование и запрещает выпуск любых новых GDR. «Роснефть» подчеркивает, что такая интерпретация не отвечает заявленной цели санкций (ограничить доступ государственных нефтекомпаний к финансированию), а только «наказывает» миноритарных акционеров компании, которые лишаются возможности выставить свои акции на продажу в форме GDR.

Британский гамбит

Судьи в Лондоне не согласились с аргументами компании по ряду вопросов, однако, приняв во внимание общеевропейский характер санкций и необходимость единой трактовки постановлений Брюсселя на всей территории ЕС, попросили Европейский суд справедливости в Люксембурге (European Court of Justice, ECJ) прояснить их.

Решения и определения люксембургского высшего суда будут обязательны как для британских судов, так и для судов и властей во всех других странах Евросоюза, пояснил РБК в конце января Джо Хейдж из британской юрфирмы Joseph Hage Aaronson (представляет «Роснефть» и в британском суде, и в суде ЕС). Он говорил, что передача дела в ЕСJ – «это действительно хороший и важный результат» для российской компании.

Первоначально «Роснефть» обратилась в лондонский суд, чтобы приостановить

Неоднозначность санкционных ограничений идет вразрез с принципом правовой определенности, что является основанием для признания санкций недействительными, настаивает защита «Роснефти»

новить вступление в силу приказа об экспортном контроле (Export Control Order), подписанного министром по делам бизнеса, предпринимательства и энергетики Великобритании 5 ноября. В Великобритании санкционные постановления Евросоюза имеют прямую силу, но страна имеет право ужесточать контроль за их исполнением. С 29 ноября 2014 года британское правительство квалифицирует нарушение санкций ЕС в отношении России, Крыма и Севастополя как уголовно наказуемое деяние. Преследованию могут подвергнуться любые британские лица где бы то ни было в мире. «Роснефть» просила отсрочить вступление приказа в силу, но суд отклонил это ходатайство.

Одним из аргументов «Роснефти» в пользу того, что уголовная ответственность на территории Соединенного Королевства является недопустимой мерой, была размытость санкционных определений. В частности, компания указывала, что термины «сланцевый» и «глубоководный»

Один за всех

Оспаривая широкое толкование санкционных ограничений, «Роснефть» борется не только за свои права. Трактовка «финансирования/финансового содействия» актуальна для

любой российской компании, импортирующей запрещенное оборудование и запчасти к нему. Вопрос о GDR имеет значение не только для «Роснефти», у ко-

торой в Лондоне торгуются GDR, но и для Сбербанка и ВТБ – они тоже попадают под секторальные санкции и у них тоже есть программы депозитарных расписок.



ФОТО: Сергей Савельев/ТАСС

применительно к нефтяным проектам, подпадающим под санкции, «настолько неясны», что нарушают принцип правовой определенности. Закон должен четко определять, какие действия могут привести к юридической ответственности, особенно если речь идет об уголовном наказании, аргументировали адвокаты «Роснефти».

Кроме возможности разобраться в формулировках, начав разбирательства в Великобритании, «Роснефть» получает шанс «сэкономить» несколько лет судебных тяжб. Еще в октябре 2014 года «Роснефть» и ее «дочки» подали иск против Европейского совета в Общий суд Евросоюза. Компания поставила под сомнение обоснованность санкций, введенных против российской нефтяной отрасли, которая

не имеет прямого отношения к украинскому конфликту. «Роснефть» ходатайствовала об ускоренном слушании дела, но суд отказал ей в этом.

Иск, переадресованный из Великобритании в ЕС, должен помочь госкомпании решить эту задачу. «Мы хотели как можно быстрее получить судебные решения по всем вопросам, в том числе и по тем, разрешить которые может только ЕС», – объясняет Хейдж. По его словам, рассмотрение дела против Европейского совета (сначала в первой инстанции, затем апелляция в ЕС) заняло бы около трех с половиной лет. После того как британский суд передал дело на рассмотрение в ЕС, процесс должен ускориться: а стандартная процедура в этом суде занимает всего полтора года, пояснил юрист. ▀

Мнение



ЕВГЕНИЙ ЧИЧВАРКИН,
предприниматель

ФОТО: Bloomberg

Если бы все кредиторы сели за стол, признали, что могут потерять деньги, и попросили Ноготкова разобраться с проблемами сети, я уверен, что он бы смог их исправить. Сегодня же понятно, что ему уже ничего не отдадут.

Войти в одну реку: чем история «Связного» похожа на историю «Евросети»

Основатель «Связного» Максим Ноготков – бизнес-романтик, веривший, что Россия движется европейским, цивилизованным курсом. Поэтому он и лишился своего актива.

У нас с Ноготковым всегда было стратегическое расхождение. Молодых людей с высшим образованием и доходом выше среднего уровня притягивал «Связной», это была молодежная, прогрессивная компания. Люди же, которые ездят на «девятках», они шли к нам, в «Евросеть». Мы работали на самого массового клиента, у которого при этом тоже росли потребности и благосостояние. И если бы страна действительно шла по европейскому пути, то наши покупатели «вымирали» бы естественным путем, а их дети постепенно переходили бы к Ноготкову. Я понимал, что мне придется меняться через какое-то время. И мы оба понимали, что модель «Связного» – это модель на будущее. Но кризис 2008 года отодвинул все идеи и планы.

Почему «Связному» удалось выстоять в тот кризис, а в этот нет? В 2006 году, когда начались проблемы с силовиками, Ноготков не пошел на обострение, а я пошел. И это понятно: устраивать сделки, когда на тебя завешено уголовное дело и когда все банки трясутся еще и из-за того, что нас всех могут пересажать, тяжело. Впрочем, учитывая ситуацию, мы получили не очень хорошие деньги за «Евросеть», в разы меньше, чем она стоила.

Действующие лица в ситуации с нами и с Ноготковым не очень изменились. Владимир Евтушенков и МТС хотели получить «Евросеть» без существенных затрат, воспользовавшись ситуацией. Похожим образом происходит и сейчас со «Связным». Почему же Ноготков, зная мой неудачный опыт, пришел к тем же покупателям? Видимо, не было других. У «Билайна» с «МегаФоном» все нормально с сетями продаж.

Олег Малис также участник обеих историй – и с «Евросетью», и со «Связным». Мы изначально договаривались о продаже «Евросети» с ним – первое предложение от Александра Мамута и Малиса поступило в апреле 2008 года, когда Малис еще работал в Altimo (ранее «Альфа-телеком»). Если бы мы приняли это предложение и если бы не наступил кризис 2008-го, я думаю, они бы расплатились с нами полностью. Однако мы надеялись, что можно договориться подороже, поэтому

пошли к «Системе». Но затем вмешался кризис.

Кроме того, в «Альфе» работали жесткие переговорщики. У Олега Малиса как минимум десятилетний опыт побед в судах, большой опыт четырехлетней борьбы за акции «МегаФона», которая закончилась победой «Альфа-Групп». Мы «Альфы» побаивались, опасались, что потом нас затаскают по судам.

Почему Малис решил войти в эту реку второй раз? Потому что первый раз из нее удалось достаточно удачно выйти. И «Связной» – это актив, который стоит немалых денег. Ноготков оказался в очень плохой ситуации. Если бы все кредиторы сели за стол, признали, что могут потерять деньги, и попросили Максима разобраться с проблемами сети, я уверен, что он бы смог их исправить. Сегодня же понятно, что ему уже ничего не отдадут.

Сейчас Ноготков сопротивляется Малису, потому что ему важна его репутация. У него есть обязательства и взаимоотношения. Ему еще нет 40. Он полон энергии и пойдет со своим новым бизнесом в банки, собирать финансирование. От репутации здесь очень много зависит. Он будет сражаться. Ноготков не агрессивный, но принципиальный.

Не могу давать Ноготкову конкретные советы – например, не воевать с Малисом, а помирить кредиторов или, наоборот, подчиниться требованиям Малиса и его группы Solvers. Я не удивлюсь, если Малис сможет доказать в суде, что Ноготков пытается организовать сговор кредиторов и лишить его активов. На стороне Малиса может оказаться немало юридических доводов, если смотреть на британское право. И у него бойцовская хватка – если он вцепился, то уже не отцепится.

Но если смотреть с человеческой точки зрения и интересов бизнеса, я не вижу причин не доверять Ноготкову и Промсвязьбанку, где сейчас находится под залогом контрольный пакет «Связного». Из всех банков, с которыми мы работали, самое большое доверие у меня вызывали владельцы Промсвязьбанка братья Ананьевы и их управляющая команда. Мы понимали, что в случае катастрофы за столом переговоров будут сидеть порядочные люди.

Чем все закончится для рынка? Думаю, главное последствие этой ситуации будет в том, что сотовый ретейл окончательно станет вотчиной операторов мобильной связи.

Размытые сланцы

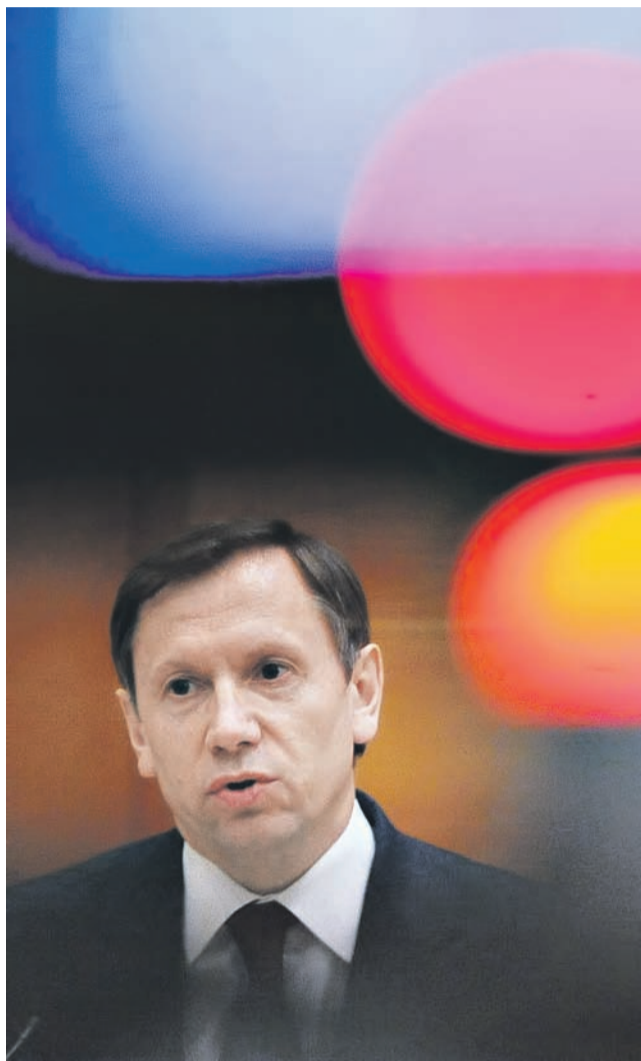
«Роснефть» настаивает на необходимости четкого геологического определения сланцев. Это понятие не имеет общезначимого толкования ни в геологии, ни в нефтегазовой отрасли. Не дает определения и Евро-

союз. Британский суд в принципе согласился, что точные определения необходимы, и отправил вопрос на уточнение в Люксембург. Но лондонские судьи сомневаются в успешном обжаловании этого пункта

«Роснефтью», учитывая, что у подобных понятий может и не быть универсального определения. Так или иначе, ЕС сможет уточнить формулировки только если сочтет нужным, говорится в решении.

Реклама Комитеты поспорили за право курировать важную для медиабизнеса тему

Кому заведовать рекламой



Игорь Руденский не готов отдать в чужие руки законопроекты о рекламе в СМИ

СВЕТЛАНА БОЧАРОВА

Желание контролировать прохождение чувствительных для бизнеса законов о рекламе в СМИ вызвало спор в Госдуме. Комитет по экономполитике оспорил решение передать эту тему комитету по СМИ.

Председатель комитета Госдумы по экономполитике Игорь Руденский направил председателю палаты Сергею Нарышкину письмо с предложением сохранить в ведении своего комитета вопросы рекламы в СМИ, сказал РБК собеседник в Госдуме и подтвердил источник, близкий к ее руководству. Комитету по информационной политике, которым руководит Леонид Левин, Руденский согласен уступить рассмотрение законопроектов, касающихся политической рекламы и пропаганды, знают собеседники РБК. Вопросы, связанные с политической рекламой и пропагандой, и прежде были в ведении комитета по информполитике – это не уступка со стороны комитета Руденского, обращает внимание еще один думский собеседник РБК.

Руденский подтверждает, что писал Нарышкину. «Мы писали, что эти вопросы [рекламы в СМИ] должны остаться в ведении комитета [по экономполитике], потому что это чистой воды предпринимательство», – передал он РБК суть своего письма. По словам Руденского, Нарышкин согласился с этим. «Но какие-то вопро-

сы, наверное, будут рассматриваться и комитетом по информполитике, мы не против», – добавил депутат. Он полагает, что в комитет Левина могут уходить законопроекты, касающиеся «чисто информационных вещей». Вопрос о распределении законопроектов между двумя комитетами каждый раз будет решать председатель палаты, уточнил Руденский.

Ранее в январе Левин сообщил журналистам, что Нарышкин поддержал его инициативу о передаче вопросов рекламы в СМИ в ведение его комитета. Законопроекты о рекламе в СМИ,

По словам Левина, подготовленный в январе закон о возврате рекламы на кабельные телеканалы обсуждался с медиаотраслью и получил поддержку еще до внесения в Госдуму

как правило, резонансны, но до сих пор рассматривались без учета мнения медиаотрасли, хотя это направление очень важно для СМИ – это их заработок, указывал Левин.

РБК Левин подтвердил, что в связи с решением Нарышкина его комитет уже работает над вопросами, касающимися рекламы в СМИ. В частности, в январе были внесены поправки в закон о рекламе, разрешающие транс-

ляцию рекламы на кабельных телеканалах, напомнил депутат. В работе над поправками участвовали представители медиаотрасли, отметил Левин. От более подробных комментариев собеседник воздержался.

В январе также было объявлено о реформировании экспертного совета при комитете Левина: в него, среди прочих, вошли руководители ведущих российских СМИ. По словам Левина, подготовленный в январе закон о возврате рекламы на кабельные телеканалы обсуждался с медиаотраслью и получил поддержку еще до внесения в Госдуму, ряд переговоров провел он сам.

Ко второму чтению в законопроект были внесены смягчающие поправки, это также стало возможно после консультаций с экспертами из обновленного совета, указывал Левин.

Закон о запрете рекламы на кабельных каналах летом 2014 года был принят Думой в считанные дни, несмотря на протесты думской оппозиции и медиаотрасли. Профильным по этому проекту выступал комитет Руденского.

Как разрешится спор двух комитетов, пока не ясно. Нарышкин согласен, что вопросы рекламы в СМИ должны относиться к ведению комитета по информполитике, сказал РБК источник в аппарате Госдумы. Комитетам Руденского и Левина, возможно, будет предложено самостоятельно решить вопрос о разграничении их полномочий, сообщил другой думский собеседник РБК. ■

Кинорынок Отечественные фильмы обеспечили российским кинотеатрам 19% сборов

Патриотический экран

ДАРЬЯ ЛУГАНСКАЯ

Доля российских фильмов в общем кинопрокате не так мала, как говорят чиновники. По этому показателю Россия с 18,9% занимает в Европе 15-е место, опережая такие страны, как Австрия, Бельгия или Португалия.

В середине рейтинга

European Audiovisual Observatory (Европейская аудиовизуальная обсерватория, ЕАО) опубликовала отчет, в котором подвела итоги 2014 кинотеатрального года для 35 стран. Данные базируются на статистике, предоставленной либо государственными организациями, отвечающими за поддержку местной кинематографии, либо национальными исследовательскими компаниями. Цифры по России приведены со ссылкой на компанию «Невафильм Research» (специализируется на изучении кинотеатрального бизнеса).

Для стран, вошедших в топ-15, за исключением Болгарии, Великобритании и России, доля национальных фильмов подсчитана от количества проданных билетов. Для этих трех стран – от общих кассовых сборов.

Доля денежных сборов отечественных фильмов в российском кинопрокате в прошлом году достигла 18,9%, что на 0,5 п.п. больше, чем в 2013-м. В результате в получившемся рейтинге ЕАО Россия заняла 15-е место из 35 возможных.

Возглавляет этот рейтинг Турция, где доля сборов местного кино достигла 59%. На втором месте Франция с 44%, а замыкает тройку лидеров Италия с 27,8%. Наименьшие показатели в Хорватии (2%), Люксембурге (1%) и Румынии (0,2%).

Самый большой прорыв за прошедший год сделала Испания. Здесь доля национального кино выросла на 12 п.п. (с 13,5 до 25,5%). Следом идет Франция (рост на 10,2 п.п., с 33,8 до 44%). Значительный рост сборов французского кино ЕАО объясняет успехом сразу трех локальных блокбастеров: «Безумная свадьба» (режиссер Филипп де Шоврон), «Любовь от всех болезней» (Дэни Бун) и «Люси» (Люк Бессон).

А вот доля сборов американского кино в 12 из 14 стран Евросоюза, по которым удалось собрать детальную статистику, упала в 2014 году с 70 до 63%, говорится в исследовании.

Квоты и привилегии в прокате

Доля национального кинематографа в прокате давно волнует российских чиновников. В начале 2013 года Министерство культуры обещало разработать законопроект о квотах для национального кино. В итоге министерство решило, что пока заградительные меры не нужны.

Летом 2014 года Мединский пообещал, что, если по итогам года доля российского кинопоказа увеличится, в 2015-м Минкультуры не будет возвращаться к вопросу о квотах. Зато уже в январе 2015 года министр заявил, что чиновники готовы обсуждать перенос даты выхода в прокат западных блокбастеров на более поздний срок, если они выходят одновременно с российскими картинами.

Самым кассовым российским фильмом в 2014 году, по данным «Бюллетеня кинопрокатчика», стал «Вий», собравший в прокате 1,2 млрд руб. На втором месте – «Елки 1914» (700 млн руб., прокат продолжился в 2015 году), на третьем – «Горько 2» (550 млн руб.).

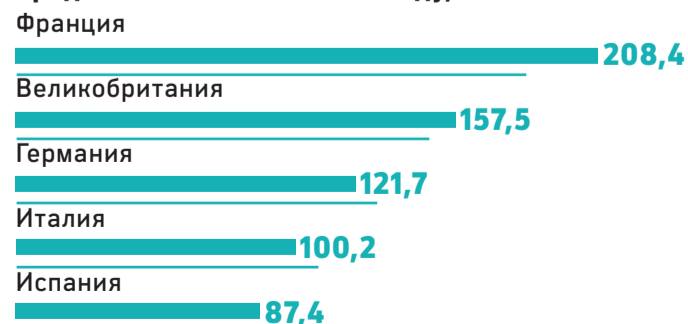
Пресс-службы Минкультуры и Фонда кино пока не ответили на запрос РБК о дальнейших планах по стимулированию отечественного кино. ■

Топ-5 европейских стран с наибольшей долей национальных фильмов в кинопрокате в 2014 году*, %



*Для всех стран за исключением Болгарии, Великобритании и России доля национальных фильмов подсчитана от количества проданных билетов. Для этих трех стран – от общих кассовых сборов.

Топ-5 европейских стран по количеству проданных билетов в 2014 году, млн шт.



Источник: Европейская аудиовизуальная обсерватория



ФОТО: Fotobank/Getty Images

МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ ОЦЕНЯТ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ

Открыт прием заявок на участие в Effie Russia-2014 – национальном конкурсе одной из самых престижных в мире премий в области маркетинга и рекламы. Организатором премии в России выступает РБК. Награды будут вручены за реализацию самых эффективных маркетинговых стратегий. Участники рынка считают, что конкурс положительно скажется как на бизнесе компаний-участниц, так и на состоянии индустрии в целом.

Российские коммуникационные и маркетинговые агентства охотно участвуют в профессиональных конкурсах как в России, так и за рубежом. Так специалисты поднимают свою самооценку и шансы получить хороший бюджет крупного клиента – победителей любят. Но не каждая награда говорит о том, что ее обладатель сможет добиться роста продаж или увеличения доли рынка. Effie – как раз такая премия. Ее вручают не за блестящие идеи, а за стратегию, которая продемонстрировала отличный результат: позволила достичь запланированных показателей или даже превзойти ожидания.

В конкурсе может участвовать любая маркетинговая и рекламная кампания, реализованная на территории России в 2014 году. Участники премии смогут обсудить стратегии, которые лучше всего работают в нынешних условиях. Лучшие кейсы станут источником вдохновения для новых эффективных идей и стратегий.

У премии Effie давняя история. Она была задумана и реализована в 1968 году Нью-Йоркской ассоциацией маркетинга. Тогда же были созданы правила отбора работ, которые с тех пор принципиально не менялись. Главным критерием была и остается эффективность кампании – рост продаж и прибыли благодаря усилиям маркетологов и рекламистов, продвигающих товар на рынке. Сегодня ежегодно вручаются международная премия Global Effie, региональные премии Effie Азиатско-Тихоокеанского региона, Euro Effies, Effie стран Ближнего Востока и Северной Африки, Effie Северной Америки и более 40 национальных премий Effie.

В 2008 году права на проведение Effie были переданы специально созданной коммерческой организации Effie Worldwide. Она отвечает не только за проведение самой премии, но и за расширение образовательной программы – за 46 лет истории Effie была собрана огромная база данных победителей премии во всем мире. Интернет-портал глобальной Effie сегодня вполне можно рассматривать как образовательный ресурс: здесь публикуются сотни страниц исследований, под-

тверждающих эффективность маркетинговых стратегий компаний-призеров, интервью со светилами маркетинга и рекламы, в свободном доступе для изучения находятся топ-100 последних кейсов-победителей. С 2011 года на сайте также публикуется Effie Index, который позволяет определять самые эффективные агентства, маркетологов и торговые марки в мире.

Право на проведение конкурса самых эффективных маркетинговых стратегий года с вручением победителям знаменитых «гребенок» Effie дает лицензия Effie. Других возможностей влиться в международный процесс не существует. Лицензия на проведение премии в России принадлежит РБК, она не только обеспечивает международный статус конкурса, но и позволяет пользоваться единым алгоритмом оценки конкурсных работ, который совершенствовался десятилетиями. Разница между глобальной и региональной премиями или национальными премиями может заключаться в наборе номинаций, но не методов отбора и оценки кейсов. Победителями всегда становятся наиболее эффективные маркетинговые стратегии.

Работы, внесенные в шорт-лист Effie Russia, победители в каждой номинации, а также стратегия-обладатель Гран-при будут включены в общемировой рейтинг эффективных маркетинговых стратегий.

Заявки на российскую Effie принимаются до 13 марта 2015 года. 17 февраля руководитель Effie Awards на Украине Максим Лабезник проведет обучающий семинар для потенциальных участников премии, где расскажет о правильном оформлении заявок на конкурс.

Отбор кейсов пройдет в 17 основных категориях, которые закрывают все основные направления бизнеса, такие как Ногеса, «Автомобили», «Телекоммуникации», «Интернет» и другие услуги связи, продукты питания, банки и страховые компании. В четыре специальные категории выделены «успешный ребрендинг», «бренд без бюджета», «корпоративный бренд» и «социальный бренд, КСО».

На данный момент уже сформировано жюри Effie Russia-2014. В него вошли руководители и ключевые специалисты ведущих российских компаний в области рекламы и маркетинга. Премию поддерживают два крупных профессиональных объединения – Ассоциация коммуникативных агентств России и Ассоциация директоров по коммуникациям и корпоративным медиа. Вручение наград Effie Russia-2014 состоится 23 апреля 2015 года.

Подробнее о номинациях и сроках приема заявок:
www.effie.rbc.ru

Чем для вас ценна премия Effie Russia?



ФОТО: Пресс-служба

Руководитель исследовательской компании Synovate Comcon, член жюри Effie Russia Елена Конева

Для кризисного рынка это не просто ежегодное событие, оно становится психотерапевтическим. Сейчас потребность в таких мероприятиях и их оправданность не падают, а растут. Последние три года я делегировала участие в жюри от КОМКОНа нашему директору по коммуникациям, но в этом году в этой премии решила участвовать сама, потому что важность мероприятия выросла.

Очень надеюсь, что дух и стилистика Effie будут отражать сложные условия кризиса, в котором находится Россия, и что это будет полезное и ободряющее рынок мероприятие, а не светское банкетное событие.



Креативный директор агентства Red Peppers, член жюри Effie Russia Данил Голованов

Очень захотелось поучаствовать в жюри именно на фестивале эффективности, посмотреть на нашу индустрию под другим углом, до этого у меня был опыт работы в жюри исключительно креативных фестивалей.

Участие в международных конкурсах и фестивалях – это возможность не вариться в собственном соку и постоянно прогрессировать. Все-таки конкуренция и жажда борьбы – это основа любого бизнеса. Ну и соревновательный момент – отличная мотивация для амбициозных сотрудников агентства.

Задача любой премии – развивать рынок и делать отрасль лучше. Effie – отличная площадка для обмена опытом между агентствами и клиентами.

В хорошем рекламном продукте есть три главных признака: оригинальная и яркая идея, четкая и понятная стратегия, модное и эстетичное воплощение. Но даже очень хорошая реклама не может гарантировать эффективность, если качество продукта ему не соответствует.



Креативный директор РА «Восход», член жюри Effie Russia Андрей Губайдуллин

Я был членом жюри многих рекламных фестивалей, где во главу ставилась идея. Интересен новый опыт: посмотреть на работы со стороны их эффективности.

Такие премии нужны и бизнесу отдельных компаний, и индустрии в целом. На мой взгляд, премия – еще одно подтверждение для компаний правильности выбранного ими курса. Такая премия была и раньше, но только в этом году определились правильные критерии выбора работ. На российском рынке Effie пока не раскручена, но это дело времени.



Генеральный директор Depot WPF, член жюри Effie Russia Алексей Андреев

Читая заявки кандидатов, мы узнаем много объективной информации о том, что происходит на рынке. Мы своими оценками помогаем рынку определиться в системе координат, развиваться в правильном направлении.

Здесь мы четко понимаем правила игры, чего нельзя сказать обо всех профессиональных премиях. Такая премия, как Effie, нужна. Она имеет международный статус и становится серьезной мотивацией для компаний-участниц, а также выступает как регулятор оценочной системы для рынка и консолидирует его.

Есть фестивали, где оцениваются творчество, образы, креатив. Эти фестивали всегда сопровождаются разговорами, что толку в сильном креативе, если бренды провальные.

Effie вручается за высокую маркетинговую эффективность. Есть бренд, продукт, и есть его путь к успеху. Вот за этот путь и отвечает маркетинг. Мы оцениваем результат, итог этого пути. Есть яркий креатив – прекрасно, Effie учитывает творческий компонент, но цель премии не в том, чтобы сказать, что креатив спасет мир. Если бренд нужно было продвинуть с 3 на 3,5% и этого достигли, а креатив при этом был средний, то креатив не так важен, значит, другого креатива и не требовалось.

Авиация Перевозчик откажется от 12 лайнеров А321

UTair продает ненужное

РОМАН АСАНКИН

UTair, испытывающая проблемы с обслуживанием долга, начинает распродавать собственный парк самолетов. Помощи от государства пока нет: компании отказано в предоставлении госгарантий.

Авиакомпания UTair продаст 12 самолетов А321, заявил гендиректор авиаперевозчика Андрей Мартиросов, которого цитирует ТАСС. По его словам, данные суда уже не летают. Сейчас ведутся переговоры с потенциальным покупателем, чье имя пока не раскрывается.

В парке UTair 12 лайнеров А321, говорит Мартиросов (на сайте компании указано только восемь бортов). Они были приобретены в рамках договора с Airbus на поставку 20 самолетов. Меморандум на поставку еще восьми машин пока не исполнен, но остается в силе с переносом сроков, добавил Мартиросов.

UTair избавляется от судов, потому что при нынешнем курсе рубля лизинговые платежи по новым самолетам для компании стали «неподъемными», считает консультант по воздушному транспорту Андрей Крамаренко. Задолженность перевозчика перед лизинговыми компаниями составляет 85,23 млрд руб. При этом более 90% долга номинировано в иностранной валюте, при том что основная часть выручки компании – в рублях.

В рамках оптимизации затрат UTair планирует вывести за периметр 46 бортов, говорится в ее презентации. Экономия на лизинговых платежах составит более 39 млрд руб. до 2020 года и превысит 69 млрд руб. в горизонте до 2025 года.

Группа авиакомпаний UTair входит в тройку лидеров российского рынка авиаперевозок, в 2014 году перевезла более 11 млн пассажиров. Более 60% акций UTair принадлежит НПФ «Сургутнефтегаз», остальные – дочерним структурам и миноритариям.

Компания сейчас испытывает проблемы с обслуживанием долга. По состоянию на 16 декабря 2014 года общая задолженность авиаперевозчика составляла 167,9 млрд руб. при прогнозируемой выручке 74,3 млрд руб. В конце ноября UTair не смогла рассчитаться по своим обязательствам по рублевым облигациям. Получила несколько исков от крупных кредиторов.

Авиаперевозчик просил госгарантии для реструктуризации задолженности, но получил отказ, потому что не успел согласовать условия со всеми кредиторами, заявил во вторник замминистра транспорта Валерий Окулов.

Семейство лайнеров А320 является самым продаваемым в мире, в него входят модели узкофюзеляжных самолетов А318, А319, А320 и А321. У UTair не должно быть проблем с продажей самолетов, думает Крамаренко: компания предлагает большую партию однотипных судов, к тому же сейчас дефицит магистральных самолетов.



UTair начала распродавать авиапарк

Сумму сделки эксперт оценивает в \$540–576 млн. Покупателем, скорее всего, выступит лизинговая компания: крупные авиаперевозчики покупают только новые машины, а мелким

и средним удобнее работать в лизинг, уточняет Крамаренко, добавляя, что остальные восемь самолетов по контракту с Airbus, скорее всего, тоже будут переуступлены. ■

Инвестиции ВЭБ показал низкую доходность по пенсионным накоплениям

Пенсии подталяли

АЛЬБЕРТ КОШКАРОВ

ВЭБ получил убыток в 2,05% от инвестирования пенсионных накоплений, находящихся в портфеле госбумаг. В прошлый кризис государственные управляющие смогли заработать для будущих пенсионеров прибыль.

Инфляция вышла вперед

Доходность расширенного портфеля пенсионных накоплений ВЭБа, как следует из его официального сообщения, по итогам 2014 года составила 2,68% годовых. С учетом инфляции, которая в прошлом году составила 11,4%, пенсионные накопления россиян в реальном выражении уменьшились.

В последние несколько лет ВЭБу, напротив, удавалось переигрывать инфляцию: в частности, по итогам 2013 года он заработал для будущих пенсионеров 6,71% при инфляции 6,5%, а в 2012 году государственные управляющие показали доходность 9,21% при инфляции 6,6%.

По итогам 2014 года портфель госбумаг ВЭБа показал убыток в 2,05%. В отличие от расширенного портфе-

ля, средства которого могут инвестироваться в корпоративные облигации, акции, депозиты банков и ипотечные бумаги, портфель госбумаг считается более надежным. Его средства инвестируются преимущественно в ОФЗ и облигации российских компаний. Даже в прошлый кризис ВЭБ смог показать положительный финансовый результат: по итогам 2009 года доходность портфеля госбумаг ВЭБа составила 5,72%.

Виновата ставка

Директор департамента доверительного управления ВЭБа Александр Попов заявил РБК, что причиной отрицательной доходности по портфелю госбумаг стало повышение ставки ЦБ. «В конце декабря ЦБ резко повысил ставку до 17% с 10,5. В результате выросла доходность облигаций», – рассказал он. По словам Попова, это и явилось основным фактором того, что ВЭБ не смог показать приемлемый уровень доходности по инвестированию.

В конце января ВЭБ сообщил, что получил в результате четвертого квартала 2014 года убыток от инвестирования пенсионных накоплений (по расширенному портфелю)

19,3 млрд руб. Причем больше всего потерь, согласно отчетности ВЭБа, управляющим принесла переоценка активов – почти 35 млрд руб. Портфель госбумаг также показал убыток, он составил 516 млн руб.

Получить положительный финансовый результат по расширенному инвестиционному портфелю ВЭБ, по словам Александра Попова, смог благодаря тому, что 65% его составляют активы, которые не переоцениваются по рыночной стоимости. К ним относятся депозиты, государственные сберегательные облигации и ценные бумаги, приобретенные в размере 100% выпуска. «По итогам 2014 года именно депозиты стали самым доходным инструментом инвестирования», – сообщил он.

Как инвестировали остальные

Доходность по пенсионным накоплениям у частных управляющих компаний ненамного отличается от результатов ВЭБа. Из крупных частных УК, раскрывших информацию об итогах инвестирования пенсионных накоплений в 2014 году, УК «КапиталЪ» получила доходность 2,68%, УК «РФЦ-Капитал» – доходность 1,85%. У УК «Сбербанк Управ-

С учетом инфляции, которая в прошлом году составила 11,4%, пенсионные накопления россиян в реальном выражении уменьшились

ление активами» по итогам прошлого года зафиксирован убыток 0,53%, также отрицательный результат у УК «Уралсиб», получившей убыток по пенсионным накоплениям в размере 0,45%.

Согласно отчетности ВЭБа, на 1 января 2015 года объем пенсионных накоплений в портфеле госбумаг составлял 10,5 млрд руб., из которых более 6,5 млрд руб. было инвестировано в ОФЗ, а еще 3,5 млрд руб. – в корпоративные облигации. За год стоимость чистых активов портфеля госбумаг снизилась на 388 млн руб.

Активы расширенного портфеля пенсионных накоплений на ту же отчетную дату составили 1,89 трлн руб., из которых в ОФЗ было вложено 858 млрд руб., а в облигации компаний – 602,3 млрд руб. По итогам прошлого года его объем вырос на 37 млрд руб.

Как сообщил РБК сотрудник пресс-службы Пенсионного фонда России, убытки, полученные ВЭБом от инвестирования пенсионных накоплений, не должны сказаться на итоговой пенсии граждан. «В случае необходимости средства будут выплачиваться из уже созданного резерва по обязательному пенсионному страхованию», – заявил представитель ПФР. ■

Нефть Alliance Oil предлагает держателям бондов премию за отсрочку 1% от Эдуарда Худайнатов

➔ Окончание. Начало на с. 1

«Основная проблема Alliance Oil – девальвация рубля и падение цены на нефть, это два макроэкономических параметра, которые затронули нашу ликвидность, – отмечает собеседник РБК. – Фундаментально мы сильная компания, исторически мы это доказывали, намерены работать над тем, чтобы дальше генерить денежный поток». Когда начинается кризис, нефтяные компании – первые, кого он касается, но они первые же, кто из него выходит, добавляет он.

О возможности дефолта топ-менеджер Alliance не говорит: «Мы уверены, что добьемся успеха и будет конструктив с нашей стороны и со стороны всех инвесторов».

Проблемы компании с ликвидностью связаны не только с низкими ценами на нефть и девальвацией рубля, но и с началом действия налогового маневра в нефтяной отрасли

Агент по бондам Alliance – «ВТБ Капитал» (представитель банка от комментариев отказался), держателей бондов компания не раскрывает. Источник в крупной управляющей компании сказал, что среди держателей еврооблигаций Alliance Oil могут быть иностранные фонды и российские госбанки. Представители Газпромбанка и ВЭБа на момент публикации не ответили на запрос РБК, со Сбербанком связаться не удалось. По данным Bloomberg, среди держателей евробондов компании есть крупнейшие международные фонды – Lazard и DWS Investment.

«Идут дискуссии с держателями, высказываются разные мнения, уверенно сказать про настроения инвесторов сложно», – говорит топ-менеджер. Участие Худайнатов в переговорах он не комментирует.

Размещая евробонды в 2010 году, Alliance Oil привлекала средства на реконструкцию Хабаровского НПЗ. Проблемы компании с ликвидностью связаны не только с низкими ценами на нефть и девальвацией рубля, но и с началом действия налогового маневра в нефтяной отрасли, который усиливает финансовую нагрузку на нефтеперерабатывающий сектор, говорит источник в одном из банков, знакомый с условиями реструктуризации бондов Alliance.

Группа «Альянс» Мусы Бажаева в прошлом году продала Alliance Oil Независимой нефтегазовой компании (ННК), подконтрольной бывшему президенту «Роснефти» Эдуарду Худайнатову. Сумма сделки не раскрывалась, но новый владелец взял на себя ее денежные обязательства, в том числе бонды на \$350 млн.

Представитель ННК во вторник вечером не ответил на запрос РБК. ■

Мнение



АЛЕКСАНДР ЧАЧАВА,
управляющий партнер венчурного фонда LETA Capital

ФОТО: Зураб Джавахадзе/ТАСС

Выживут только разработчики: какие выгоды несет кризис IT-рынку

Экономический кризис может подстегнуть развитие нашего технологического бизнеса. Российские специалисты стали теперь одними из самых дешевых в мире. Какие компании от этого выиграют?

Что выигрывают интеграторы

Последние несколько лет в России развивалась мировая тенденция: международные корпорации вроде IBM, Oracle, HP начинали работать в РФ напрямую, отказываясь от системных интеграторов как ненужных посредников. Если бы не высокий уровень коррупции, этот процесс шел бы быстрее, и сейчас отечественные игроки на этом рынке были бы вымыты. Но из-за санкций и падения рубля «долларостоящие» американские IT-продукты стали втрое не выгодны российским интеграторам. А к тому же и заказчики наращивают свои IT-подразделения, атакуя бизнес-интеграторов с другой стороны.

Российские системные интеграторы уже несколько раз «просыпали» возможность занять более стратегически выгодную позицию в пищевой цепочке IT-рынка. Сейчас кризис дает им еще один шанс. Системным интеграторам необходимо активно вкладываться в собственные разработки, привлекать корпоративные венчурные инвестиции, поглощать стартапы, чьи разработки они могут масштабировать за счет крупных клиентов.

Что выигрывают аутсорсеры

Недавно я наткнулся на аналитическую статью, где описывались последствия событий на Украине для российских и украинских аутсорсеров. Если год назад зарплата московского разработчика была соизмерима с зарплатой немецкого, то теперь она в разы ниже. А региональные зарплаты уже сравнялись с белорусскими, которые много лет номинированы в долларах.

При этом у нас есть глобальные технологические преимущества. Отличные компетенции в области разработки игр и информационной безопасности, сверхдефицитные специалисты в машинном обучении, поисковых технологиях, мобильной сфере.

Наша портфельная компания bright box, разработчик решения для удаленного управления функциями автомобиля Remoto, имеет аутсорсинговое подразделение. Последние два года команда работала только на Россию, в Европе ставки были неконкурентными. Сейчас, ожидая серьезного спада в России, bright box переориентировала продажи на Европу.

Что выигрывают экспортеры

Еще более выгодное положение у разработчиков-экспортеров, например, у ABBYY, Parallels, Transas. Ведь если аутсорсеры могут теперь демпинговать и бороться за заказы индусов, снижая цены, то экспортерам снижать цены не надо – экономики Европы и США уверенно растут и находятся в хорошей форме. А значит, можно получать тот же доход в твердой валюте, что значительно улучшает экономику за счет части рублевых затрат.

Возникает проблема найма подешевевших сотрудников из-за рубежа. В разных компаниях LETA Group сразу несколько человек получили предложения от ведущих американских компаний. И это только те случаи, о которых сотрудники посчитали нужным сказать. Но я не считаю это большой проблемой. Во-первых, довольно много барьеров для переезда: семейных и моральных. Во-вторых, ключевые специалисты, а именно их переманивают, неплохо замотивированы и работают в очень комфортных условиях. А в-третьих, сильные программисты у нас работают над интересными задачами, а в

по поводу проектов на ранней стадии. Если добавить к этому возможности привлечения государственных денег вроде Moscow Seed Fund, Фонда Борника, грантов «Сколково», посевных инвестиций ФРИИ, то поднять первые деньги на проект, особенно опытной команде разработчиков с хорошей идеей, вполне возможно.

Недавно мне попалась в руки презентация одной интересной израильской компании, в которой с гордостью отмечалось, что средние годовые затраты на сотрудника составляют всего \$93 тыс. в год, а это существенно ниже, чем в Кремниевой долине. В Израиле зарплаты растут так же, как и в других странах-конкурентах, а у нас снижаются. В России команда, сопоставимая с тем стартапом по уровню, обходилась бы в 2,5–3 раза дешевле в пересчете на сотрудника.

Еще одно преимущество небольших компаний-разработчиков в том, что они не имеют национальности – потенциальное ухудшение отношения к России в мире никак на них не повлияет. Современные технологии монетизации позволяют удаленно продавать или зарабатывать деньги через

Больше всего от текущей ситуации выиграют стартаперы. Зарплаты в больших и даже средних компаниях упадут по отношению к доллару, и их сотрудники задумаются о переменах

глобальных компаниях им вряд ли сразу дадут задачи такого же уровня.

Более того, я не удивлюсь, если общий баланс разработчиков в стране вообще не изменится. Возможен приток разработчиков-дауншифтеров из стран Азии, к тому же доход компаний – экспортеров софта может увеличиться значительно быстрее инфляции, а значит, их реальный доход в пересчете на потребление внутри страны также вырастет. Следовательно, оставшиеся в России смогут зарабатывать больше многих менеджеров среднего звена российских компаний.

Что выигрывают стартаперы

Но больше всего от текущей ситуации выиграют стартаперы. Большие корпорации и даже средние российские разработчики не будут индексировать зарплаты на все падение рубля, поэтому сотрудники почувствуют некоторое ухудшение качества жизни, выход из зоны комфорта. А это ли не повод задуматься о переменах? Венчурные инвесторы сохраняют оптимизм на среднесрочную перспективу, по крайней мере

существующие каналы по всему миру, часто не выходя из локального офиса в любой точке земного шара, подключенного к интернету. Найти нишу, отщипнуть кусок в несколько миллионов долларов в год опять же гораздо проще, чем оттеснить мирового лидера на ключевом рынке.

Не стоит винить во всех неудачах изоляцию, «кровавый режим» и вороватых чиновников. Наши коллеги из еще более неблагополучной и изолированной Белоруссии умудряются ежегодно продавать IT-услуг на \$0,5 млрд. IT-услуги в Белоруссии – один из трех ведущих экспортных товаров наряду с сельхозпродукцией и калийными удобрениями. Ну, не считая реэкспорта российской нефти, конечно же.

До тех пор пока в Белоруссии, России или на Украине качество и количество инженеров мирового уровня велико, политики и государство не могут помешать строить инновационный бизнес. Наша ментальность постоянно демотивирует: «Пока гром не грянет...» Но эта отговорка не работает, гром уже грянул.

Двукратная олимпийская чемпионка заявила о возобновлении карьеры

Исинбаева вернется за золотом

РОМАН ФЕЙГИН

Двукратная олимпийская чемпионка по прыжкам с шестом Елена Исинбаева официально объявит о возвращении в спорт 12 февраля. Спортсменка, ушедшая из легкой атлетики после домашнего первенства планеты в Москве, рассказала о своих планах выступить на следующих Играх в Рио-де-Жанейро.

В 2013 году Исинбаева прервала спортивную карьеру ради создания семьи. Минувшим летом – 28 июня – у нее родилась дочь Ева. Ранее спортсменка заявила, что планирует выступить на летних Играх в Рио-де-Жанейро, чтобы попытаться стать трехкратной олимпийской чемпионкой. «В СМИ сейчас гуляет так много противоречивых новостей о моем возможном возвращении в большой спорт, так что я лично решила вам сообщить о наших планах. Сейчас я полностью занята своей доченькой и семьей и делаю лишь легкую зарядку. К полноценным тренировкам приступим не ранее чем в июне 2015 года. Основной целью для нас являются Олимпийские игры в Рио-де-Жанейро 2016 года, так что в 2015 году участвовать в соревнованиях я не буду. Это наши планы, а как будет в реальности, покажет время», – написала Исинбаева в сентябре в своем Instagram.

Россиянка не выходила в сектор для прыжков с победного для себя чемпионата мира 2013 года в Москве. В январе в интервью «Р-Спорт» она заявила, что вернется в большой спорт, только если будет готова бороться за золото на Олимпиаде в Рио. «Естественно, если я наберу нужную форму и буду четко уверена в том, что буду в Рио бороться за золотую медаль, я буду возвращаться. Официально об этом заявлю, как только буду готова, – сказала Исинбаева. – На данный момент моя цель – войти в нормальное состояние, чтобы быть подтянутой, чтобы все было как прежде».

«Сейчас полноценных тренировок нет, потому что [тренер] Евгений Васильевич болеет и пока не в форме, и я только-только начинаю-начинаю, совсем крохотные шажки, разминки, растяжки... Все-таки я не тренировалась девять месяцев до родов и уже шесть месяцев после родов не тренируюсь. Вхождение в форму должно быть плавным», – отметила россиянка. Ранее Исинбаева выигрывала золото Олимпийских игр в 2004 и 2008 годах. На Играх в Лондоне ей не удалось показать лучший результат из-за ряда досадных ошибок, при этом россиянка реабилитировалась на московском чемпионате мира-2013. Исинбаеву считают одной из величайших спортсменок современности, популяризатором прыжков с шестом.

Елена также помогла России завоевать право на проведение в стране чемпионата мира по футболу в 2018 году, она была членом заявочного комитета и перед голосованием ФИФА представляла страну на презентации. На зимней Олимпиаде в Сочи Елена Исинбаева, владеющая 28 мировыми рекордами в прыжках с шестом, была мэром олимпийской деревни. На прошлой неделе первый вице-президент Все-



Победа на чемпионате мира-2013 в Москве подвела черту под очередным этапом карьеры Исинбаевой

российской федерации легкой атлетики Вадим Зеличенко рассказал, что в школьную программу могут быть включены уроки легкой атлетики, названные именем Елены Исинбаевой. «С министром образования и науки Дмитрием Ливановым обсужден вопрос о включении детской легкой атлетики в школьную программу. Сейчас мы совместно со специалистами Министерства образования и науки готовим документы для решения этого вопроса на экспертном совете. Программа будет называться «Уроки Елены Исинбаевой». Лену знают и любят во всем мире, и ее имя наверняка привлечет к этим урокам огромное количество детишек. Занятие можно провести в обычном школьном зале на уроке физкультуры или факультативно, после учебного дня», – приводит слова Зеличенко официальный сайт Всероссийской федерации легкой атлетики. ■

Россиянка не выходила в сектор для прыжков с победного для себя чемпионата мира 2013 года в Москве

Главные достижения Елены Исинбаевой

ОЛИМПИАДЫ

Исинбаева – двукратная олимпийская чемпионка. В 2004 и 2008 годах она побеждала на Играх в Афинах и Пекине, причем оба раза ставила мировой рекорд. В 2012 году в Лондоне россиянка заняла лишь третье место, и эта неудача стала одной из главных неожиданностей Игр-2012.

ЧЕМПИОНАТЫ МИРА

На чемпионатах мира на открытых стадионах (эти турниры считаются более престижными, чем в закрытых помещениях) Исинбаева побеждала трижды – в 2005, 2007 и 2013 годах. Свою последнюю победу она одержала в Москве, после чего и объявила об окончании карьеры. Первенство планеты в закрытых помещениях легкоатлетка выигрывала четыре раза.

МИРОВЫЕ РЕКОРДЫ

В общей сложности Исинбаева установила 30 мировых рекордов. 17 раз она делала это на открытых стадионах, 13 – в закрытых помещениях. Лучший результат (5,06 метра) россиянка показала в 2009 году на соревнованиях в Цюрихе. Это достижение до сих пор никто не превзошел.