

Как новый мэр пять лет назад изменил практику проведения рекламных торгов **с. 8**

Почему победители открытых аукционов не справляются с выигранными контрактами **с. 9**

Останется ли без рекламы московское метро **с. 9**

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



Елена Мизулина,
депутат Госдумы

Уходит
в Совет Федерации
политика **с. 2**

ФОТО: Глеб Щелкунов/Коммерсантъ

ПОЛИТИКА	ЭКОНОМИКА	ЛЮДИ	БИЗНЕС	ДЕНЬГИ	16 июля 2015 Четверг No 124 (2141) WWW.RBC.RU
КУРСЫ ВАЛЮТ (ЦБ, 16.07.2015)	\$1= ₽56,66 €1= ₽62,40	ЦЕНА НЕФТИ BRENT (BLOOMBERG, 15.07.2015, 19.00 МСК) \$57,40 ЗА БАРЕЛЬ	ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА, 15.07.2015) 909,45 ПУНКТА	МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ РОССИИ (ЦБ, 03.07.2015) \$359,6 МЛРД	

РЕФОРМА Власти решили сократить число получателей пособий

Закон от бедности



Предыдущая реформа системы социальных выплат, монетизация льгот 2005 года, обернулась массовыми протестами. На фото — митинг пенсионеров на Невском проспекте в Санкт-Петербурге в январе 2005 года

ПЕТР НЕТРЕБА,
ДМИТРИЙ КОПТЮБЕНКО,
ЯНА МИЛЮКОВА

В России дан старт масштабной социальной реформе — государство будет помогать только тем, кто действительно не в состоянии себя обеспечить и подпадает под так называемые критерии нуждаемости. Начнут с пособий на ребенка и ряда льгот учителям и медикам.

Пакет законопроектов об оптимизации отдельных социальных льгот с учетом применения критериев нуждаемости подготовил Минтруд по поручению президента, обсуждавшего этот вопрос на заседании Госсовета 11 марта 2015 года. РБК удалось ознакомиться с их содержанием.

ЧТО ПОМЕНЯЕТСЯ

На оплату по новой схеме ведомство предлагает перевести четыре категории льгот — пособия на ребенка, дополнительные гарантии и меры социальной поддержки медработникам и фармацевтам, компенсацию расходов на оплату жилых помещений сельским учителям, а также ком-

пенсацию родителям дошкольного образования.

В год региональные бюджеты тратят на социальных выплаты более 1,1 трлн руб., по оценке Минтруда. В том числе, по данным, которые приводит министерство, социальную поддержку получают 3,4 млн неработающих пенсионеров, 2,7 млн малоимущих граждан, 6,7 млн многодетных семей и одиноких родителей. Расходы на эти категории льгот составляют около 766,5 млрд руб. Именно эту сумму и предлагается отрегулировать по принципу критериев нуждаемости. Их будут устанавливать регионы.

«Например, сейчас родитель имеет право на получение пособия по уходу за ребенком вне зависимости от уровня его доходов. Когда заработают критерии нуждаемости, пособие будут получать только граждане с низкими доходами, — поясняет чиновник правительства. — В результате у регионов высвободятся средства, которые они будут вправе направить, в том числе на то, чтобы скорректировать критерии нуждаемости в большую сторону».

Это подтверждает представитель Минтруда. «Законопроект расширяет полномочия регионов по применению критериев нуждаемости при предо-

В год региональные бюджеты тратят на социальных выплаты более 1,1 трлн руб., по оценке Минтруда

ставлении мер социальной поддержки. У регионов появится возможность направлять ресурсы на поддержку действительно нуждающихся граждан и увеличить размер такой помощи», — отмечает он.

Самостоятельно определять меры социальной поддержки регионам уже разрешено действующим законодательством. Для стимулирования местных властей устанавливать критерии нуждаемости для льготников предлагается ввести понижающий коэффициент при распределении субсидий из федерального бюджета. Обязательный учет категорий нуждаемости предлагается закрепить в Бюджетном кодексе.

Льготников Минтруд предлагает учитывать в федеральном регистре лиц, имеющих право на меры социальной защиты. Ведение этого регистра предлагается передать Пенсионному фонду — эта работа должна быть отдельно оплачена из федерального бюджета. Сбор, обработку и передачу сведений о гражданах, имеющих право на соцподдержку, предлагается передать территориальным органам соцстраха.

Окончание на с. 6

БАНКИ

Попали в десятку

ЮЛИЯ ПОЛЯКОВА

ЦБ 15 июля опубликовал список из десяти системно значимых банков — крупнейших кредитных организаций России, устойчивость которых оказывает влияние на рынок в целом.

К банкам, оказывающим особое влияние на всю систему, регулятор, согласно сообщению его пресс-службы от 15 июля 2015 года, причислил Сбербанк, ВТБ, Россельхозбанк, Газпромбанк, ЮниКредит Банк, Райффайзенбанк, Росбанк, Альфа-банк, ФК «Открытие» и Промсвязьбанк. Это крупнейшие банки по размеру активов. Согласно сообщению ЦБ, на них (включая банки — участники соответствующих банковских групп) на 1 июля 2015 года приходится свыше 60% активов российского банковского сектора.

Изначально системно значимые банки были определены на основании указания Банка России от 16 января 2014 года «Об определении перечня системно значимых кредитных организаций». Однако до сих пор перечень официально не публиковался, более того, не было даже известно, сколько банков включено в него.

При определении системно значимых банков учитываются размер кредитной организации, объем вкладов физлиц по отношению ко всем вкладам в банковской системе и объем сделок на межбанковском рынке — привлеченные средства от других финансовых организаций и средства, размещенные в других финансовых организациях.

Все критерии системно значимых банков в ближайшее время будут опубликованы на официальном сайте регулятора, сообщил в среду в эфире телеканала «Вести 24» зампред ЦБ Михаил Сузов.

Окончание на с. 12



ПОДПИСКА: (495) 363-11-01

РБК
ежедневная
деловая
газета

16+

Ежедневная деловая газета РБК
Главный редактор:
 Максим Павлович Солюс
Заместители главного редактора:
 Петр Мироненко, 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:
 Андрей Бабицкий, Анфиса Воронина
Арт-директор: Ирина Борисова
Руководитель фотослужбы: Варвара Гладкая

Руководители направлений –
заместители главного редактора
Банки и финансы: Елена Тофанюк
Индустрия и энергоресурсы: Петр Кирьян
Информация: Игорь Терентьев
Политика и общество: Максим Гликин
Спецпроекты: Елена Мязина
Экономика: Дмитрий Коптюбенко

Редакторы отделов
Международная жизнь: Иван Ткачев
Мнения: Антон Шириков
Потребительский рынок: Денис Пузырев
Свой бизнес: Владислав Серегин
Медиа и телеком: Полина Русаева

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:
 «Роспечать», «Пресса России»,
 подписной индекс: 19781
 «Почта России», подписной индекс: 24698

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

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

Заказ № 1716
 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



ФОТО: Михаил Почуев/ТАСС

Возглавив парламентский комитет по вопросам семьи и женщин, Елена Мизулина (на фото в центре) оказалась в авангарде борцов за традиционные ценности

Депутат покидает Госдуму ради Совета Федерации

Елена Мизулина пере

МИХАИЛ РУБИН,
 МАРИЯ МАКУТИНА,
 СВЕТЛАНА БОЧАРОВА,

Депутат Елена Мизулина, автор громких инициатив по защите детей и борьбе с абортными, переходит из нижней палаты в верхнюю. Это результат одного из коалиционных соглашений между думскими партиями перед осенними выборами.

Альянсы с оппозицией

«Единая Россия» заключила перед единым днем голосования коалиционные договоренности с представителями думской оппозиции в трех регионах — Омской, Смоленской и Брянской областях, рассказали два собеседника, близких к руководству партии власти. В этих регионах одна из партий не будет выдвигать кандидата против действующего губернатора, а тот взамен выдвинет оппонента в Совет Федерации.

«Заключение таких альянсов выгодно и «Единой России», и оппозиции, — говорит источник в партии власти. — Партии находятся в диалоге и создают взаимовыгодные условия».

В Омской области «Справедливая Россия» поддержит действующего губернатора единоросса Виктора Назарова. Взамен тот выдвинет в сенаторы эсэра, председателя думского комитета по делам женщин, семьи и молодежи Елену Мизулину, рассказывает один из участников переговоров, Назаров включит ее в тройку потенциальных сенаторов перед выборами, а в случае победы делегирует в верхнюю палату.

Нынешний представитель губернатора в Совфеде Игорь Зуга — выхо-

дец из бизнеса, до 2012 года возглавлял «Омскнефтехимпроект». Бизнес уходит из верхней палаты, отмечает один из собеседников РБК. Мизулина же поможет действующему губернатору одержать победу над основным оппонентом — депутатом Госдумы от КПРФ Олегом Денисенко.

Мизулина известна как автор многих резонансных законов в защиту детей, женщин и нравственности: «о черных списках в интернете», о запрете пропаганды гомосексуализма среди детей, о борьбе с абортными. Она же была одним из самых активных спикеров по «закону Димы Яковлева», о запрете усыновления российских детей американцами.

Член комитета по законодательству, через который часто проходят законопроекты Мизулиной, коммунист Юрий Синельщиков считает,

С уходом Мизулиной в Совет Федерации ее повестка не будет похоронена, так как она с таким же успехом будет вносить в Думу свои инициативы как сенатор

что с уходом Мизулиной в Совфед ее повестка не будет похоронена, так как она с таким же успехом будет вносить в Думу свои инициативы как сенатор. Председатель комитета единороссов Павел Крашенинников, отвечая на вопрос о перспективах прохождения законопроектов Мизулиной после ее ухода из Госдумы, отметил, что «неважно, кто автор инициатив, если они вредны, то комитет их поддерживать не будет».

Исход старожилов

В Брянской и Смоленской областях единороссы пошли на договоренности с ЛДПР, рассказывали ранее РБК собеседники в этих политических силах. Партия Владимира Жириновского не стала выставлять своего кандидата против возглавляюще-

Думское единство вышло на улицы

С прошлой осени впервые в новейшей истории представители партии власти стали проводить уличные акции вместе с думской оппозицией. **27 сентября 2014 года** на Поклонной горе в Москве прошла акция скорби по погибшим на востоке Украины «Донецк: невинно убиенные», организованная движением «Матери России» и Национальной родительской ассоциацией. В акции приняли участие представители всех четырех парламентских фракций — «Единая Россия», ЛДПР, КПРФ и «Справедливая Россия».

4 ноября 2014 года на Тверской улице состоялся митинг «Мы едины», посвященный Дню народного единства. В шествии приняли участие парламентские партии во главе со своими лидерами — Сергеем Неверовым («Единая Россия»), Владимиром Жириновским (ЛДПР), Сергеем Мироновым («Справедливая Россия») и Геннадием Зюгановым (КПРФ). В ходе выступления они вместе вышли на сцену и взялись за руки под крики «ура!». **21 февраля 2015 года** по случаю годовщины свержения на Украине президента Виктора Януковича состоялась органи-

зованная движением «Анти-майdan» акция «Не забудем, не простим». Митинг прошел на площади Революции при участии единороссов, а также представителей ЛДПР и КПРФ. Аналогичная акция состоялась в Симферополе. **17 марта 2015 года** в Москве и Севастополе состоялись митинги «Мы вместе», приуроченные к годовщине присоединения Крыма. В столице акция прошла на Васильевском спуске. С трибуны выступил Владимир Путин, в своей речи он назвал русских и украинцев одним народом. Также выступали Миронов, Зюганов и Жириновский.



В последние годы Мизулина вошла во властную элиту. На фото слева направо: Патриарх Кирилл, Елена Мизулина, спикер Госдумы Сергей Нарышкин



Юрист и депутат, Мизулина представляла Госдуму в Конституционном суде



Начала свою политическую карьеру Мизулина в «Яблоке» и СПС



Либералы Михаил Касьянов (на фото слева) и Борис Немцов (во втором ряду) были ее единомышленниками до 2007 года

росла нижнюю палату

го Брянщину единоросса Александра Богомаза, а тот объявил о выдвижении своим представителем председателя думского комитета по здравоохранению Сергея Калашникова (ЛДПР). Причем в Брянской области ЛДПР и «Единая Россия» фактически остались верны договоренности времен 2012 года. Тогда, на выборах губернатора ЛДПР сняла своего кандидата Михаила Марченко в пользу единоросса Николая Денина, а тот сделал Марченко сенатором.

В Смоленской области «Единая Россия» на нынешних выборах поддержала возглавляющего ее Алексея Островского (ЛДПР), а тот выдвигает в Совфед зампреда фракции единороссов в Госдуме Франца Клинецевича.

Из Госдумы может уйти еще один видный политик — другой зампред фракции единороссов Николай Булаев. Он баллотируется в законодательное собрание Рязанской области. По словам человека, близкого к руководству единороссов, Булаев может получить мандат регионального парламента, с тем чтобы тот делегировал его в верхнюю палату. Булаев сказал РБК, что он «человек партии». «Куда мне скажет партия — туда пойду. Но работу в Совете Федерации со мной пока никто не обсуждал», — подчеркнул парламентарий.

Булаев в 2012 году баллотировался в вице-спикеры Госдумы, его тогда публично поддерживал спикер Сергей Нарышкин, но победу одержал замсекретаря генсовета «Единой России» Сергей Железняк.

Булаев, Калашников, Клинецевич давно работают в Госдуме, в их случае можно говорить об омоложении нижней палаты, отмечает собеседник, близкий к руководству «Единой России».

Также в Совет Федерации перейдет еще один некогда влиятельный единоросс — экс-глава ЦИК партии власти Юрий Волков. Он станет сенатором от Калужской области, сообщили ранее собеседники, близкие к руководству Госдумы и региона.

КОНСОЛИДАЦИЯ ЭЛИТ

В Амурской и Архангельской областях, по словам собеседника в партии власти, также можно говорить о консолидации элит — там сенаторами не станут представители других партий, но посты получат люди, которые периодически не соглашались с властью. В Архангельской области Игорь Орлов включит в тройку сенаторов мэра Архангельска Виктора Павленко. Он неоднократно критиковал «Единую Россию», откуда был исключен за слова о том, что это «партия реальных джипов». Позже он был восстановлен в рядах единороссов. В случае, если бы Павленко выдвинулся против губернатора, он имел шансы показать высокий результат, говорит собеседник в партии. Также в тройку будет включена депутат Елена Вторыгина, которая также собиралась баллотироваться в губернаторы — ее выдвигали региональные отделения Партии пенсионеров и «Родины». Сенатором, скорее всего, в итоге станет Павленко, а Вторыгина в 2016 году будет вновь баллотироваться в Госдуму от «Единой России», отмечает собеседник РБК.

А в Амурской области сенатором станет председатель местной федерации профсоюзов Александр Суворов. Действующий сенатор Николай Савельев был «варягом» для жителей региона (родился в Казани), губернатору Александру Козлову лучше бал-

Бизнесмены уходят из верхней палаты парламента, отмечает один из собеседников РБК

лотироваться с местным политиком, утверждает единоросс.

Удалось избежать внутриэлитного конфликта в Чувашии, отмечают собеседники РБК в Госдуме. Губернатор Михаил Игнатьев мог проиграть, если бы в выборах приняли участие Николай Федоров (бывший министр сельского хозяйства и экс-глава региона) и депутат от «Справедливой России» Анатолий Аксаков. Федоров в итоге был выдвинут в Совет Федерации, а Аксаков получил пост главы думского комитета по экономической политике, а партия эсэров отказалась выдвинуть

его в губернаторы, хотя сам депутат заявлял о намерении баллотироваться.

Лидер эсэров Сергей Миронов, объясняя это решение РБК, говорил, что Аксаков — «солдат партии». Позже Миронов сделал специальное заявление для прессы, сообщив, что решение было принято в том числе с учетом «мнения руководства страны». Вскоре стало известно, что президент Владимир Путин наградил Аксакова орденом «За заслуги перед Отечеством» IV степени. ■

При участии Фариды Рустамовой

Елена Мизулина и ее законы

Елена Мизулина по профессии юрист, была депутатом Госдумы второго, третьего (1995–2003 годы) и шестого созывов. До 2001 года была членом партии «Яблоко», до 2003 года — Союза правых сил, в 2007 году вступила в «Справедливую Россию». Является доктором юридических наук, имеет звание заслуженного юриста. За все время работы депутатом Мизулина внесла в Госдуму 136 законопроектов, однако ее наиболее яркие и консервативные предложения пришлось на время последнего, шестого созыва. За это время Мизулина подписала под десятью законопроектами, которые в итоге стали законами. Многие инициативы Мизулиной и ее комитета по вопросам семьи, женщин и детей вызвали бурные протесты части общественности, в том числе:

Реестр запрещенных сайтов
В июле 2012 года был принят закон, ограничивающий детям доступ к противоправной информации в интернете, во исполнение которого был создан реестр запрещенных сайтов. С тех пор Роскомнадзор блокирует страницы и сайты, содержащие материалы с порнографическими изображениями несовершеннолетних, информация о способах совершения самоубийства, о местах приобретения и методах изготовления и использования наркотиков и т.д.

Оскорбление чувств верующих
В июне 2013 года Госдума приняла закон «Об оскорблении чувств верующих», который ввел уголовную ответственность за оскорбление религиозных чувств верующих — до трех

лет лишения свободы. Внесен законопроект был в 2012 году, став ответом на панк-молебен группы Pussy Riot.

Незаконные аборт
Мизулина выступала за ограничение прав женщин на аборт. В 2013 году она стала одним из инициаторов принятого впоследствии закона, введшего административную ответственность для медработников за проведение незаконных абортов. Среди последних предложений Мизулиной по проблеме абортов — их лицензирование, запрет на свободный оборот медикаментов для прерывания беременности, разрешение проведения абортов только в государственных медицинских учреждениях и выведение абортов из системы ОМС и услуг частных клиник.

Кипр запустил выгодную для российского бизнеса налоговую реформу

Мечта киприота

ОЛЬГА ВОЛКОВА

Кипрские власти готовят ряд льгот для международного, в том числе российского, бизнеса. Цель — убедить бизнес не отправлять деньги транзитом в офшоры, а оставлять на Кипре и создавать на Кипре не прокладки, а реальные компании.

Реформа в начале июля была одобрена советом министров Кипра, ее еще должна утвердить палата представителей республики. Изменения, которые кипрское подразделение ЕУ в своем отчете называет самыми значительными с 2003 года, когда был введен действующий налоговый режим, должны убедить бизнес оставлять в стране деньги, которые сейчас транзитом идут в офшоры, и создавать в стране не прокладки, а действующие компании.

ЗАДЕРЖАТЬ ДЕНЬГИ

Сейчас многие кипрские компании де-факто являются прокладками, через которые бизнес переводит деньги в офшоры. Принципиальная схема выглядит так. Есть три компании, например: одна — в России (она ведет бизнес), другая — на Кипре (низконалоговая, но вполне «белая» юрисдикция), третья — на Британских Виргинских Островах (в настоящем офшоре). Офшорная компания выдает заем кипрской, та под чуть больший процент — российской. Когда наступает время платить проценты по кредиту, российская компания переводит их кипрской, при этом налогов в России она не платит — действует полное освобождение от налога у источника в России по российско-кипрскому соглашению. (Напрямую в офшор переводить проценты из России было бы невыгодно — с ним соглашения нет, и пришлось бы платить налог по ставке 20%.) Получив платеж, кипрская компания отправляет его в офшор, оставляя себе небольшую разницу между той ставкой, по которой она получила кредит, и той, по которой выдала, обычно — 0,1–0,35% суммы кредита, с которых она платит



Одна из задач налоговой реформы — сделать Кипр удобным для обустройства компаний с офисом и персоналом

налог 12,5% (какая-то прибыль нужна кипрской компании, чтобы не возникло претензий со стороны налоговых органов).

Кипрские власти хотят, чтобы эти деньги остались на Кипре. Но для этого надо помочь владельцу избежать необходимости платить с них 12,5-процентный налог. Нынешняя реформа и состоит в том, что инвестору предложат получить налоговый вычет на взнос в акционерный капитал. Минимальный вычет составит 9% (высчитан как доходность 10-летних государственных облигаций Кипра плюс 3%).

Сейчас многие кипрские компании де-факто являются прокладками, через которые бизнес переводит деньги в офшоры

Допустим, инвестор вложит в акционерный капитал \$10 млн, которые будут выданы в виде займа российской компании. Вычет составит минимум \$0,9 млн, подсчитывает партнер International Tax Associates Рустам Вахитов. Если предположить, что те же 9% кипрская компания получает в виде процентного дохода от выданного займа, то с этой суммы компания не заплатит налог вообще. И стимула уводить деньги дальше не останется.

Вычет предполагается ввести задним числом — с 1 января 2015 года.

ЗАМАНИТЬ РЕАЛЬНЫЙ БИЗНЕС

Другая часть реформы направлена на то, чтобы сделать Кипр удобным не только для создания холдингов с прокладками, но и для обустройства там операционных компаний — с офисом и персоналом. Тут киприоты тоже готовы предложить налоговые льготы.

На Кипре действует прогрессивная шкала налогообложения физических лиц: от 0% для доходов ниже €19 500 в год до 35% для годового дохода выше €60 001. Такая шкала не способствует притоку высококвалифици-

Как инвестору стать гражданином Кипра

Вложить €5 млн

Вы должны вложить не менее €5 млн в гособлигации, либо в кипрские компании, либо в недвижимость, землю и инфраструктуру, либо в покупку бизнеса, создание такого бизнеса или участие в нем. Как вариант вы можете положить €5 млн на депозит в кипрском банке. Если же вы использовали для вышеперечисленных видов деятельности менее €5 млн, то на депозит можно положить недостающую сумму.

«Скидка»

за ликвидированный банк
Если вы располагали вкладом на сумму более €3 млн в ликвидированном Кипрском народном

банке, то вы можете подать на гражданство без дополнительных инвестиций. Если сумма вашего вклада составляла менее €3 млн, то вам надо осуществить дополнительные инвестиции — но все равно ориентироваться не на €5 млн, а на €3 млн.

«Скидка» за объем

Если вы осуществляете коллективные инвестиции на сумму не менее €12,5 млн, то минимальная сумма для каждого участника снижается до €2,5 млн.

Недвижимость

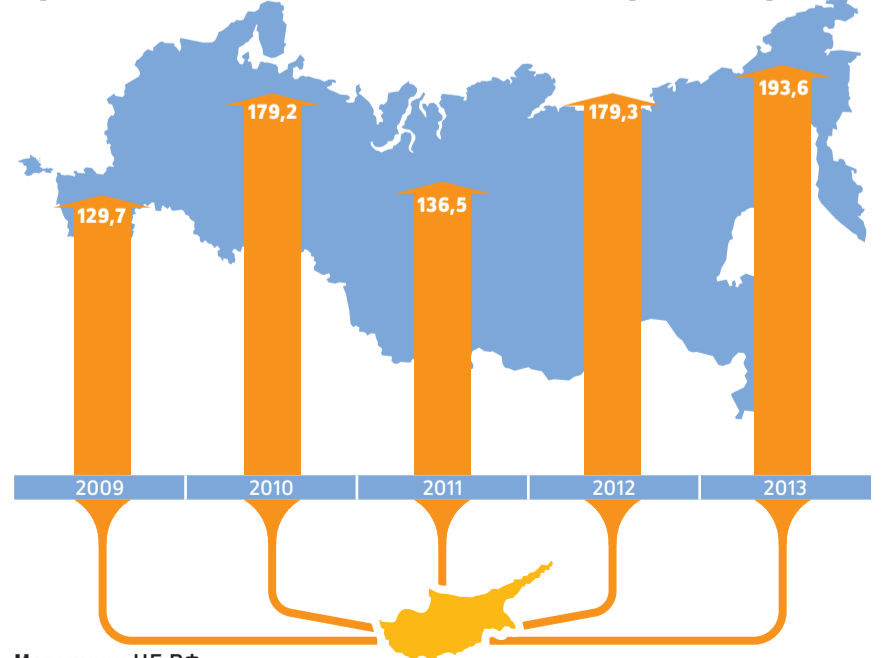
При этом вы не должны иметь судимость или фигурировать в списке лиц, чья собственность арестована решением ЕС. Наконец, вам необходимо

приобрести на Кипре жилую недвижимость стоимостью не менее €500 тыс. (если такая недвижимость не куплена при осуществлении инвестиций). Кроме того, вы можете подать на кипрское гражданство, если занимаете руководящую должность в местной компании и уплатили подоходный налог на сумму не менее €100 тыс. за три года.

Бизнес и родственники

Получив гражданство Кипра, вы станете гражданином ЕС, а значит, получите право свободно перемещаться, переводить деньги и вести бизнес на территории ЕС. Ваша супруга (супруг) и дети смогут получить гражданство вслед за вами.

Прямые инвестиции в Россию с Кипра, \$ млрд



Источник: ЦБ РФ

рованных (и высокооплачиваемых) менеджеров, которые в России, например, отдадут по плоской шкале 13%. Поэтому сейчас те, кто переехал на Кипр работать и получает компенсацию более €100 тыс. в год, на пять лет освобождаются от половины налога. Этот срок киприоты готовы продлить до десяти лет, указывает старший юрист по международному налогообложению Goltsblat BLP Артем Торопов. Льгота снизит налоговую нагрузку при создании реальных штаб-квартир за рубежом — с собственными квалифицированными сотрудниками, отмечает он.

Есть еще один налог, который снижает привлекательность жизни на Кипре для иностранных владельцев бизнеса — это налог на оборону. Он сейчас выплачивается с определенных категорий дохода: дивидендов, процентов и рентных платежей. В 2015 году для физлиц этот налог составляет 30% по процентам и 17% по дивидендам, говорит Вахитов. Этот налог для иностранцев, живущих на Кипре, де-факто будет отменен.

РОССИЯ ПОМОЖЕТ

Пригодятся ли все эти нововведения бизнесу — захочет ли он оставлять деньги на Кипре и открывать там свои штаб-квартиры? Возможно, принять такое решение ему поможет российское антиофшорное законодательство, которое действует с этого года.

Схему с пассивными выплатами легко оспорить с точки зрения резидентства на Кипре, объясняет Вахитов из International Tax Associates. В соответствии с российским законодательством по деофшоризации, компания, которая «стоит» несколько тысяч евро в год и управляется из России, будет считаться российским налоговым резидентом, и структуры, использующие такой метод финансирования, рискуют заплатить налог по российской ставке — 20%.

Разница с Кипром огромная. Пусть, например, заем из офшора на Кипре составляет €100 млн под 10% годовых, а с Кипра в Россию — те же €100 млн под 10,1% годовых. Компания на Кипре получает €100 тыс. дохода (0,1% от займа), с которого платит 12,5% — €12,5 тыс. Само содержание компании (например, выплаты юристам) может обходиться в €6 тыс., говорит Вахитов. Итого стоимость схемы — €18,5 тыс. в год. А в России с €10 млн процентного дохода пришлось бы заплатить — €2 млн.

Получается, говорит Вахитов, что, может быть, проще держать на Кипре реальный офис и реальных сотрудников — допустим, за €100 тыс. в год — но иметь больше шансов защитить свою структуру в российском суде и доказать, что кипрская компания действительно является бенефициарным собственником процентного дохода. Реальными с точки зрения российской судебной практики считаются компании с несколькими сотрудниками, с квалифицированным персоналом, собственными средствами ведения операционной деятельности, автономией в области принятия управленческих решений.

Так что у Кипра есть шанс получить и деньги, и реальный бизнес — борьба с офшорами в России может сделать кипрские льготы востребованными. ■

Действующие преимущества кипрского налогового режима

- ✓ Ставка корпоративного налога на Кипре составляет 12,5% — один из самых низких показателей среди стран Европейского союза.
- ✓ Как правило, прибыль постоянных представительств за пределами Кипра не облагается кипрским налогом.
- ✓ Налогом на прибыль облагается только 20% чистой прибыли, которую компания получает от использования прав на объекты интеллектуальной собственности.
- ✓ Кипрское законодательство не содержит требований к минимальной капитализации компаний.
- ✓ На Кипре можно получить так называемый налоговый кредит — вычет в отношении налогов, уплаченных в другой стране, если соответствующий доход является налогооблагаемым и на Кипре. Причем такой вычет может быть предоставлен даже в случае, если речь идет о стране, с которой у Кипра нет соглашения об избежании двойного налогообложения.
- ✓ Основная ставка налога на добавленную стоимость на Кипре составляет 19%, однако для некоторых товаров и услуг может быть снижена до 5 и 9%.
- ✓ На Кипре нет ежегодного налога на капитал и богатство, а пошлины на капитал и гербовые сборы незначительны.
- ✓ При ликвидации компании-нерезидента Кипра не взимается налог на прирост капитала, доход или другие налоги — независимо от методов ликвидации.
- ✓ Вознаграждение за работу по найму за границей в компании-нерезиденте, которое получают резиденты Кипра, не облагается налогом на Кипре, если они проводят за границей более 90 дней в году.
- ✓ Если физическое лицо не являлось налоговым резидентом Кипра до начала трудовых отношений, а его доход превышает €100 тыс., то оно получает 50-процентное освобождение от НДФЛ на пять лет.
- ✓ Дивиденды, проценты и роялти, которые выплачиваются нерезидентам, не подлежат налогообложению на Кипре у источника — независимо от того, является получатель физическим или юридическим лицом и какая страна его резидентства.
- ✓ Сделки с ценными бумагами освобождаются от дохода на прирост капитала и доход. При этом неважно, являются они частью коммерческой или инвестиционной деятельности.

Источник: Deloitte

МНЕНИЕ



ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

АЛЕКСАНДР АУЗАН,
декан экономического факультета МГУ

Мифы о России: есть ли у страны собственные средства на развитие

Свои деньги на развитие в России есть. Проблема — как их использовать так, чтобы они не испарились моментально, не исчезли в офшорах, не ушли в валюту или не спрятались в кубышку под кроватью.

В новом цикле статей для РБК декан экономического факультета МГУ Александр Аuzан обсуждает самые распространенные мифы о российской и глобальной экономике и выясняет, что в этих мифах правда, а что — нет.

ДЕНЬГИ БИЗНЕСА

По расчетам Центра исследования экономической политики экономического факультета МГУ, нам нужно примерно 15 трлн руб. в год, чтобы восстановить докризисный уровень инвестиций. У российского частного бизнеса объем годовых прибылей — примерно 14 трлн руб. Хорошая цифра. Но, во-первых, не все это в ликвидной форме, во-вторых, непонятно, будет ли бизнес эту прибыль инвестировать. Деньги бизнеса можно попытаться привлечь структурными реформами и созданием привлекательного инвестиционного климата, о чем и думает правительство.

«Если дверь в комнате закрыта, то климат может быть сколько угодно хорошим, только все равно никто не может войти. Сейчас эта дверь — санкции»

Но привлекательный инвестиционный климат не означает, что к вам сразу все побегут. Если дверь в комнате закрыта, то климат может быть сколько угодно хорошим, только все равно никто не может войти. Сейчас эта дверь — санкции. На восточные рынки особенно полагаться не стоит: у них другая емкость, очень жесткая структура, и много лет требуется на извлечение этого ресурса, а европейские деньги перекрыты. Свои же деньги бизнес не отдаст: слишком велики политические риски, и угроза военных столкновений может в любой момент разрушить стабильность. Конечно, если не получается привлечь, можно изъять, как это было с «Башнефтью». Не хотите делиться прибылью, делитесь активами. Но это чревато большими неприятностями в будущем.

ДЕНЬГИ ПРАВИТЕЛЬСТВА

В руках правительства — 8 трлн руб. Это крайне мало, но можно попытаться вбросить эти деньги в эконо-

мику. Однако тогда велик риск, что они превратятся в валюту и уйдут из страны. Тогда надо вводить валютные ограничения. А вводить их означает, что к вам точно никто не придет еще долгое время.

Можно вручную выстраивать инвестиционные проекты — создавать закрытые акционерные общества под инфраструктурные проекты с государственной капитализацией и выпуском облигаций. Их бы мог покупать частный бизнес и, может быть, даже население — они все-таки вещь ликвидная, к тому же государственные гарантии. Но без доверия к регулятору это невозможно.

ДЕНЬГИ НАСЕЛЕНИЯ

И в разной форме 27 трлн руб. находится в руках населения. Опять же не все в ликвидной форме: что-то в депозитариях, ячейках и на счетах. Но это очень хорошие деньги. Только население у нас инвестициями не занимается. Два раза позанимались — и два раза прогорели. Первый раз играли с пирамидами 1993–1995 годов, второй — с народными IPO в начале 2000-х. Поэтому мы сталкиваемся с неразрешимым противоречием между населени-

ем и теми, кто хотел бы превратить эти деньги населения в инвестиции. Неслучайна поговорка инвестбанкиров, что инвестиция — это неудачно закончившаяся спекуляция. Хотели продать, но не вышло — будем считать себя инвесторами.

Получается, деньги в России есть. Проблема — как их использовать так, чтобы они не испарились моментально, не исчезли в офшорах, не ушли в валюту или не спрятались в кубышку под кроватью. Вопрос здесь прежде всего в уровне доверия к власти. При наличии доверия можно реализовать самые разные схемы, чтобы денег хватало для поддержания нормального уровня развития экономики. Тогда мы дотянем не только до конъюнктурных улучшений, а можем выйти и на варианты перехода от сырьевой ренты к экономике, основанной на человеческом капитале.

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

КРУШЕНИЕ «БОИНГА» Американский телеканал узнал выводы голландских следователей о виновниках

CNN нашел виновных

ЕЛИЗАВЕТА АНТОНОВА

CNN перед первой годовщиной гибели Boeing в Донбассе рассказал о предварительных выводах голландских следователей. Свидетельства указывают на то, что за инцидент ответственны пророссийские ополченцы, передает телеканал.

Американский телеканал в среду раскрыл часть содержания проекта доклада следственной комиссии Нидерландов о причинах катастрофы пассажирского Boeing 777 под Донецком. Журналисты ссылаются на источники, знакомые с содержанием документа. Проект доклада занимает несколько сотен страниц. Сам доклад будет опубликован в первой половине октября, а в июле был завершен предварительный проект доклада.

Свидетельства указывают на то, что за крушение ответственны пророссийские ополченцы, передает CNN выводы следствия.

Как сказал один из близких к расследованию источников, отчет содержит указания на тип ракеты, которой был сбит Boeing, и траекторию движения ракеты.

Другой источник, знакомый с содержанием документа, говорит, что в отчете «минута за минутой» отслежен рейс MH17. Этот источник также сказал, что в документе не только указано, откуда была выпущена ракета, но и сказано, кто контролировал эту территорию.

Он связывает крушение Boeing с «пророссийскими повстанцами». При этом авторы доклада сочли, что вина в произошедшем частично лежит на авиакомпании Malaysian Airlines, которая не прекратила полеты над зоной конфликта в Донбассе. Некоторые авиакомпании избегали полетов над Донбассом в связи со сложившейся обстановкой в регионе.

17 июля 2014 года потерпел крушение лайнер Boeing 777 авиакомпании



По сведениям CNN, в документе не только указано, откуда была выпущена ракета, сбившая самолет, но и сказано, кто контролировал эту территорию (на фото обломки рейса MH17 в Нидерландах)

Malaysia Airlines, выполнявший рейс из Амстердама в Куала-Лумпур, рядом с поселком Грабово в Донецкой области. Погибли все находившиеся на борту 298 человек. По версии Киева, самолет был сбит ракетой класса «земля — воздух», выпущенной с территории, подконтрольной ополченцам ДНР. В Москве в ответ опубликовали данные, которые могут свидетельствовать о возможной причастности к гибели Boeing украинских военных.

21 июля 2014 года Минобороны России сообщило, что российские средства

объективного контроля зафиксировали 17 июля недалеко от пассажирского лайнера Boeing 777 авиакомпании Malaysia Airlines штурмовик украинской армии. Как сообщил начальник главного оперативного управления Генштаба Вооруженных сил РФ генерал-лейтенант Андрей Картаполов, речь идет о Су-25. Генерал добавил, что Су-25 может временно достигать высоты 10 тыс. м и имеет на вооружении ракеты класса «воздух — воздух», способные поражать цели на расстоянии до 12 км.

Авторы доклада сочли, что вина в произошедшем частично лежит на авиакомпании Malaysian Airlines, которая не прекратила полеты над зоной конфликта в Донбассе

В июне 2015 года концерн ПВО «Алмаз-Антей», который производит «Буки», представил свою версию произошедшего. По данным экспертов концерна, пассажирский самолет сбита ракета 9М38М1, выпущенная из ЗРК «Бук-М1». Авторы доклада настаивали, что ракета не была запущена из Снежного, контролируемого ополченцами.

1 июля Нидерланды завершили работу над проектом доклада о крушении MH-17. Этот документ передали представителям стран,

РЕФОРМА Власти решили сократить число получателей пособий

Закон от бедности

➔ Окончание. Начало на с. 1

ЧТО СОХРАНИТСЯ

При разработке законопроектов Минтруд учитывал позицию других министерств, часть их более жестких предложений удалось отбить, говорит источник РБК в социальном блоке правительства. Правда, он оговаривается, что все еще может поменяться при обсуждении документов.

В частности, как следует из предложений Минфина, с которыми также удалось ознакомиться РБК, министерство предлагало выдавать некоторые технические средства реабилитации только тем инвалидам, которые имеют доход ниже определенного уровня, заменить ежемесячную денежную

выплату и дополнительное материальное обеспечение Героям СССР и России, Героям Соцтруда и Героям Труда России единой социальной выплатой, а выплаты компенсации чернобыльцам — на дополнительные услуги в рамках ОМС.

«Важно, что законопроектом не вводятся критерии нуждаемости по федеральным мерам соцподдержки — выплатам ветеранам, чернобыльцам, инвалидам, поскольку данные меры предоставляются за конкретные заслуги, в связи с ограничением жизнедеятельности, последствиями техногенных аварий и др.», — подчеркивает представитель Минтруда. Поэтому, по его словам, ряд предложений Минфина был отвергнут. Представитель Минфина отказался от комментариев.

Льготников Минтруд предлагает учитывать в федеральном регистре лиц, имеющих право на меры социальной защиты. Ведение этого регистра предлагается передать Пенсионному фонду

Нововведения не распространятся и на ряд региональных льгот. По информации регионов, на которые ссылается Минтруд, в России числятся 10,5 млн ветеранов труда, 1,5 млн тружеников тыла в период Великой Отечественной войны, 1 млн жертв политических репрессий. На эти категории льготников, которых не коснется реформа, расходуется 322,3 млрд руб. в год.

ЗАЧЕМ ЭТО ДЕЛАЕТСЯ

На введении принципов нуждаемости в качестве меры, которая позволила бы сэкономить бюджетные средства, неоднократно настаивал Минфин. «Несмотря на постоянно растущие бюджетные расходы, уровень бедности населения снижается. Чем

больше направляется в сложившуюся систему социальной поддержки бюджетных средств, тем выше социальное неравенство и ниже эффективность расходов на эти цели», — говорится в докладе министерства «Об основных направлениях повышения эффективности расходов федерального бюджета».

По оценкам экспертов, на которых ссылается в своем докладе Минфин, среди граждан, получающих социальные выплаты, более 50% не относятся к категории нуждающихся в социальной поддержке. А среди нуждающихся соцподдержку получают менее 50%.

В проекте Основных направлений бюджетной политики на 2016 и плановый период 2017–2018 годов так-

гибели рейса MH17



ФОТО: ЕРА

которые участвуют в расследовании, в том числе России, а также представителям международных организаций. У получивших документ стран есть 60 дней на то, чтобы прокомментировать документ. Затем Совет по безопасности Нидерландов, ответственный за международное расследование, изучит предоставленные документы и составит финальный отчет. Ожидается, что он будет опубликован в первой половине октября, говорится в сообщении. ■

же говорится о том, что необходимо расширить применение принципа нуждаемости и адресного подхода. Минфин, в частности, предлагает исключить из числа получателей мер социальной поддержки по оплате услуг ЖКХ членов семей носителей соответствующих льгот, ввести принцип соцоплаты стоимости санаторно-курортного лечения.

То, что принцип нуждаемости нужно вводить, ранее признавал и министр труда Максим Топилин. «Приведу в качестве примера: многие регионы ввели поддержку так называемой категории «дети войны», это ведет за собой очень серьезные дополнительные расходы, надо быть очень аккуратными с точки зрения введения новых обязательств», — предупредил он. ■

МНЕНИЕ



ФОТО: из личного архива

АЛЕКСАНДР ФРИДМАН
Гендиректор группы GAM Holding

К чему приведет политика нулевых процентных ставок

Инвесторы в ответ на почти нулевые процентные ставки резко увеличили вложения в рискованные активы. При «попутном ветре» это сработает, но если начнется настоящая рыночная коррекция, новый мировой кризис нам обеспечен.

«ТИХАЯ ГАВАНЬ» БОЛЬШЕ НЕ ПРИБЫЛЬНА

В своей книге, получившей Пулитцеровскую премию — «Повелители финансов. Банкиры, перевернувшие мир», — экономист Лиакват Ахамед рассказывает историю, как четыре руководителя центральных банков, стараясь быть верными политике золотого стандарта, «перевернули мир» и вызвали Великую депрессию. Сегодняшние руководители центральных банков в целом разделяют новую общепринятую теорию о том, что мягкая денежно-кредитная политика выгодна. Неужели монетарные власти опять готовы «перевернуть мир»?

В ортодоксальной денежно-кредитной политике золотой стандарт больше не считается святым. В 1920-х подобное отношение к нему центральных банков стало причиной неправильного управления процентными ставками, что привело к глобальному экономическому кризису. А в конечном итоге создало предпосылки для Второй мировой войны. Однако беспрецедентный период скоординированной мягкой денежно-кредитной политики, начавшийся во время финансового кризиса в 2008 году, может вызывать такие же проблемы. Ее видимое влияние на финансовые рынки уже огромно.

Первичный эффект очевиден. Институциональным инвесторам стало трудно получать положительную реальную доходность от тех инвестиций, которые традиционно считались «тихой гаванью». Например, компании страхования жизни с большим трудом выполняют обязательства по гарантированному уровню доходности. По данным недавнего доклада компании Swiss Re, если бы государственные облигации торговались на уровнях, близких к их «справедливой стоимости», страховые компании в Америке и Европе могли зарабатывать дополнительно около \$40–80 млрд в 2008–2013 годах. При условии, что доля вложений в инструменты с фиксированной доходностью составляет обычные 50–60%. Пенсионные фонды могли бы увеличить свой ежегодный доход на \$40–50 млрд в этот же период, если бы доходность по облигациям была выше всего лишь на 1%.

ПРИХОДИТСЯ ВКЛАДЫВАТЬ В АКЦИИ

Ответом инвесторов на почти нулевые процентные ставки стали беспрецедентные изменения в порядке разме-

щения активов. В большинстве случаев они увеличили долю инвестиций в более рискованные активы. Для начала они переложились в более рискованные кредитные инструменты, что привело к сжатию спредов по корпоративным облигациям. Когда доходность по коммерческим ценным бумагам снизилась до исторически минимальных уровней, инвесторы решили переключиться на рынок акций. По данным недавнего опроса, проведенного компанией State Street, примерно 63% глобальных институциональных инвесторов увеличили вложения в акции компаний развитых стран в течение октября 2014 года — марта 2015 года. При этом около 60% из них ждут коррекции рынка на 10–20%.

Даже самые консервативные инвесторы мира согласились взять на себя беспрецедентные риски. Пенсионные фонды Японии обвалили местный рынок облигаций до рекордно низких уровней ставок. В дополнение к растущим инвестициям в иностранные акции и облигации они уже пятый квартал подряд увеличивают вложения в акции японских компаний.

«Когда случается чрезвычайная ситуация, масштабный политический ответ всегда приводит к непредусмотренным последствиям, сея семена следующего полноценного кризиса»

Эти инвестиционные решения очень понятны на фоне ничтожной доходности, которую можно получить от вложений в инструменты с фиксированным доходом, однако последующий вторичный эффект такой политики может в итоге оказаться весьма разрушительным.

НОВЫЙ МИРОВОЙ КРИЗИС УЖЕ НАЧАЛСЯ?

«Бычьи» настроения на фондовом рынке сохраняются уже шесть лет. Даже после рыночных колебаний, последовавших за кризисом в Греции и падением китайского рынка акций, оценка стоимости компаний остается высокой. Индекс S&P 500 превышает уровни 2008 года, акции компаний торгуются с коэффициентом 18 к их выручке.

До тех пор пока будет дуть попутный ветер глобального количественного смягчения, дешевой нефти и продолжающихся вливаний со стороны институциональных инвесторов, на фондовых рынках продолжится ралли. Но в какой-то момент начнется настоящая рыночная коррекция. И когда это произойдет, пенсионные фонды и страховые компании в большей, чем когда-либо ранее, степени пострадают от колебаний фондовых рынков.

Пенсионные фонды могли бы увеличить свой ежегодный доход на \$40–50 млрд в 2008–2013 годах, если бы доходность по облигациям была выше всего лишь на 1%.

При этом избыточная зависимость от рынка акций возникает, когда демографические тенденции работают против пенсионных фондов. Например, в Германии, где уже 20% населения старше 65 лет, число взрослых трудоспособного возраста сократится с примерно 50 млн сегодня до всего лишь 34 млн к 2060 году. В развивающихся странах тенденции быстрого увеличения продолжительности жизни и снижения рождаемости, по всей видимости, приведут к удвоению доли населения старше 60 лет в Китае к 2050 году — а это означает, что дополнительно появится около полумиллиарда людей, нуждающихся в поддержке из-за своей нетрудоспособности.

Совокупный эффект от значительных убытков на фондовых рынках и растущей доли нуждающихся в поддержке людей может привести к трудностям с выполнением своих обязательств пенсионными фондами. В этом случае обеспечить поддержку придется правительствам, если они смогут, конечно. С 2007 года государственные долги в процентном отношении к объему мирового ВВП ежегодно увеличивались на 9,3%.

В Европе, к примеру, Греция — далеко не единственная страна, погрязшая в долгах. В 2014 году уровень госдолга в странах еврозоны продолжал расти, достигнув почти 92% ВВП — это самый высокий показатель с момента введения единой валюты в 1999 году. Если не только пенсионные фонды, но и правительства будут не в состоянии поддерживать старшее поколение, страны континента начнут испытывать нарастающую социальную нестабильность — более масштабный вариант саги, разворачивающейся в Греции.

Новые «Повелители финансов», видимо, успешно достигли многих из целей, поставленных после финансового кризиса, который разразился семь лет назад. За это они заслуживают похвалы. Но когда случается чрезвычайная ситуация, масштабный политический ответ всегда приводит к непредусмотренным последствиям, сея семена следующего полноценного кризиса. Учитывая последние встряски на рынке, можно задаться вопросом, а не начался ли уже этот новый кризис.

© Project Syndicate, 2015
www.project-syndicate.org

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

БИЗНЕС | РЕКЛАМНЫЙ РЫНОК

Победители введенных Сергеем Собяниным открытых аукционов на размещение рекламы не мо

Метро без рекламы

Сколько Москва зарабатывает на наружной рекламе

2–2,5
млрд руб.

ежегодный
доход Москвы
от наружной рекламы
в 2010–2012 годах



75,2
млрд руб.

окончательная стоимость
всех контрактов,
разыгранных в 2013 году.
Их стартовая стоимость
составляла 22 млрд руб.



839
млн руб.

планируют заработать
столичные власти
на рекламе
на наземном
транспорте
в ближайшие
пять лет



250
млн руб.

таким должен быть
минимальный годовой
доход от размещения
рекламы участника
аукциона «Мосгортранс»,
запланированного
на 5 августа

470 млн руб.

долг перед «Мосгортрансом» агентства «Бульварное
кольцо», выигравшего аукцион на размещение
рекламы на наземном транспорте в 2011 году

15,9
млрд руб.

перечислили
победители
аукционов
2013 года
в декабре
того года



с 2011 года

проводятся открытые аукционы
на размещение рекламы в Москве

7,3
тыс. мест

под наружную рекламу
было разыграно
на аукционах 2013 года
на ближайшие десять лет

На 27%

упали расходы
на наружную рекламу
в России в первом
квартале 2015 года
по сравнению
с аналогичным
периодом
предыдущего
года



СЕРГЕЙ СОБОЛЕВ

Досрочный разрыв контрактов с Москвой становится на рекламном рынке нормой. Как стало известно РБК, столичный метрополитен готов расстаться со своим рекламным партнером — компанией «Авто Селл».

РАЗРЫВ — ВОПРОС ВРЕМЕНИ

С 1 августа 2015 года ООО «Авто Селл» временно приостанавливает прием заявок на размещение рекламы в московском метрополитене, письменно уведомила своих партнеров гендиректор «Авто Селла» Гюля Коган. РБК располагает копией этого письма, датированного 14 июля. Такое сообщение получили официальные дилеры «Авто Селла» и рекламные агентства, сотрудничающие с компанией.

Контракт «Авто Селла» с ГУП «Московский метрополитен» еще не расторгнут, но это лишь вопрос времени, утверждают менеджеры двух рекламных агентств. Причиной они называют задолженность «Авто Селла». Рекламный подрядчик должен расплачиваться с метрополитеном ежеквартально, следует из проекта договора, опубли-

кованного в аукционной документации. Очередной платеж «Авто Селл» должен был сделать в первых числах июля.

Коган сказала РБК, что, «по ее информации», у компании нет задолженности перед метрополитеном. Но ей известно, что ГУП может расторгнуть контракт с «Авто Селлом», поэтому компания, чтобы не подводить клиентов, и останавливает прием заявок.

У «Авто Селла» есть задолженность перед ГУПом, настаивает пресс-служба Московского метрополитена, не уточняя, однако, размер. Именно задолженность стала основной причиной, по которой ГУП решило расторгнуть контракт с «Авто Селлом», сообщили РБК в пресс-службе метрополитена.

ООО «Авто Селл» в июне 2011 года выиграло аукцион Московского метрополитена по выбору рекламного подрядчика на 2011–2016 годы. Стартовая стоимость пятилетнего контракта была определена в 1,587 млрд руб. в первый год работы с последующим ежегодным увеличением суммы на инфляцию, но не менее чем на 8,3%. Никому на рекламном рынке не известный «Авто Селл», структура автохолдинга «Гема» Александра Геллера, по итогам торгов обязался выплатить

метрополитену в первый год почти 2,38 млрд руб. Таким образом, за пять лет компания пообещала перечислить ГУПу более 14 млрд руб.

Сомнения, что бизнес «Авто Селла» будет успешен, высказывались с самого начала, но и руководство компании, и столичные чиновники всегда утверждали, что «Авто Селл» исправно платит метрополитену. В базе СПАРК приводятся финансовые результаты ООО «Авто Селл» только за 2012 год: при выручке 2,385 млрд руб. прибыль от продаж составила 198,2 млн руб., чистая прибыль — 107 млн руб.

ИГРЫ НА ПОВЫШЕНИЕ

Открытые рекламные аукционы в Москве стали проводиться после того, как в 2010 году столичным мэром стал Сергей Собянин. Инициатором таких торгов стал департамент СМИ и рекламы, который был создан в декабре 2010-го в результате слияния комитета по телекоммуникациям и СМИ с комитетом рекламы, информации и оформления. Новое ведомство возглавил Владимир Черников.

Первым аукционом для департамента СМИ и рекламы стал выбор рекламного подрядчика ГУП

Основной причиной, по которой Московский метрополитен решил расторгнуть контракт с «Авто Селлом», называется задолженность

«Мосгортранс», управляющего всем общественным наземным транспортом столицы. Те торги выиграло никому на рекламном рынке не известное агентство недвижимости «Бульварное кольцо». При стартовой стоимости пятилетнего контракта 442 млн руб. «Бульварное кольцо» пообещало заплатить «Мосгортрансу» почти 2,2 млрд руб. В январе этого года ГУП расторгло договор со своим рекламным подрядчиком «по причине недобросовестного исполнения условий и обязательств», а потом через суд неудачно пыталось взыскать с «Бульварного кольца» почти 470 млн руб. задолженности. Сейчас «Мосгортранс» ищет себе нового рекламного партнера.

Вторым аукционом стали торги Московского метрополитена, когда на рекламный рынок вышла «Гема».

А в августе 2013 года на трех аукционах департамент СМИ и рекламы разыграл на ближайшие десять лет более 7,3 тыс. мест под рекламные щиты, конструкции небольшого формата (так называемую уличную мебель) и афишные стенды. В тех торгах участвовала и «Гема», активно играя на повышение. В результате при стартовой стоимости всех лотов почти 22 млрд руб. чиновники выручили более 75,2 млрд



ФОТО: Depositphotos

ГУТ ИСПОЛНИТЬ СВОИ КОНТРАКТЫ

руб. Но структуре «Гемы» — компании ТРК — тогда досталось лишь 160 мест в целом за 2,17 млрд руб.

Зато на последнем аукционе, когда в сентябре 2014 года на десять лет разыгрывались очередные 1,4 тыс. мест под рекламные щиты и уличную мебель, «Гема» по большинству лотов оказалась единственным участником. В результате автохолдинг получил более 1,3 тыс. мест по стартовой цене 20,4 млрд руб. и тем самым стал вторым после Russ Outdoor владельцем рекламных конструкций в Москве.

По аукционам 2013–2014 годов также было зафиксировано неисполнение победителями своих обязательств. В декабре прошлого года платеж за очередной год работы на 1,3 млрд руб. не смогла вовремя сделать компания «Никэ», которая в 2013 году за 13,2 млрд руб. выиграла более 800 мест под рекламные щиты. Департамент СМИ и рекламы расторг договор с «Никэ» и аннулировал все выданные ей разрешения на установку и эксплуатацию конструкций. После этого структура «Никэ», на которую был оформлен договор, инициировала собственное банкротство.

Возникли проблемы с платежами и у «Гемы». В декабре прошлого года она должна была перечислить в бюджет Москвы 2,04 млрд руб. финансового обеспечения за выигранный в сентябре контракт на 1,3 тыс. мест. Но автохолдинг попросил чиновников департамента отсрочить платеж до февраля и предоставил вексель. Чиновники пошли на уступку «Геме». В феврале этого года она все-таки заплатила необходимую сумму. Договоры с победителями аукционов предусматривают выплату неустойки за каждый день просрочки, но, как следовало из официального ответа руководителя департамента Владимира Черникова на запрос РБК, в случае с «Гемой» оснований для взыскания просрочки чиновники не нашли.

В марте Черников покинул департамент СМИ и рекламы и возглавил департамент национальной политики, межрегиональных связей и туризма.

«Мы не хотим публично комментировать спор двух хозяйствующих субъектов», — ответил пресс-секре-

Сколько зарабатывают и отчисляют в бюджет операторы наружной рекламы в Москве, млрд руб.



* В 2013 году в Москве прошли самые крупные рекламные аукционы, по итогам которых их победители должны были заплатить сразу за первый и последний год работы.

Источник: расчеты РБК на основе данных «ЭСПАР-Аналитик» и департамента СМИ и рекламы Москвы

тарь департамента СМИ и рекламы Константин Горохов на запрос РБК про ситуацию с «Авто Селлом».

ДОХОДЫ БЮДЖЕТА УВЕЛИЧИЛИСЬ

После проведения аукционов доходы столичного бюджета от рекламы выросли в разы, ранее неоднократно подчеркивал Черников. Например, компания «Техпрогресс», предшественник «Бульварного кольца», за 2006–2010 годы перечислила «Мосгортрансу» всего лишь 270 млн руб. (изначально обещала выплатить за пять лет более 1 млрд руб., но эти обязательства никак не были зафиксированы в договоре). «Бульварное кольцо» только в первый год работы перечислило «Мосгортрансу» 284,6 млн руб., во второй — 350,3 млн руб., в третий — 437,8 млн руб.

Компания «Олимп», работавшая в столичной подземке с 2002 по июнь 2011 года, перечислила метрополитену за 2010 год 783 млн руб. Пришедший ей на смену «Авто Селл» в первый год работы выплатил 2,38 млрд руб.

На вопрос, собирают ли «Бульварное кольцо» и «Авто Селл» деньги с рынка или просто привлекают кредиты, чтобы сделать очередной обязательный платеж, Черников в 2012 году в интервью «Коммерсанту» отвечал: «Долж-

но пройти время, чтобы понять, прибылен или нет бизнес. И не у меня это надо спрашивать. Наша задача — сделать так, чтобы при нормальном поступлении денег в бюджет Москвы развить эту отрасль».

В 2010–2012 годах ежегодный доход столичного бюджета от наружной рекламы (арендные платежи, которые платили городу владельцы рекламных конструкций) составлял 2–2,5 млрд руб. После аукционов 2013 года семь их победителей в декабре того года перечислили в московский бюджет более 15,9 млрд руб. (по условиям договоров, помимо платежа за первый год работы надо было также внести в виде финансового обеспечения сумму за последний год). В декабре 2014 года эти же компании должны были перечислить очередные 7,2 млрд руб., но из-за дефолта «Никэ» сумма составила только 5,9 млрд руб. Кроме того, город с задержкой получил еще свыше 2 млрд руб. по итогам аукциона 2014 года.

Открытые аукционы, в которых может принять участие любой желающий, — единственная возможная форма торгов, был убежден руководитель департамента СМИ и рекламы. Участники рынка считали, что участвовать в торгах должны только профессионалы. «Но здесь возникают ограничения

Конъюнктура изменилась

Активно играя на повышение, участники рекламных аукционов не принимали во внимание, что ситуация на рынке может резко ухудшиться. «В августе [2013 года, когда в Москве прошли самые крупные рекламные торги] мы жили немного в другой макроэкономической реальности», — признался в прошлом году в интервью «Коммерсанту» управляющий директор Russ Outdoor Максим

Ткачев (в мае этого года покинул компанию). В 2013 году общие затраты на наружную рекламу по всей стране, по оценке Ассоциации коммуникационных агентств России, выросли на 8%, до 40,7 млрд руб. без НДС. По итогам 2014 года прироста уже не было, расходы остались на уровне 40,7 млрд руб. А в первом квартале этого года расходы упали уже на 27%, до 7–7,3 млрд руб.

по допуску новых игроков на рынок, — возражал Черников. — А почему мы должны не пустить на рынок серьезного инвестора, если он хочет заняться наружной рекламой?»

«Финансовая составляющая [торгов] очень важна, но она не является единственным условием успешной работы на долгий период, — объяснял в интервью «Коммерсанту» год назад управляющий директор Russ Outdoor Максим Ткачев. — Никому ведь не приходит в голову выбирать себе зубного врача, архитектора или адвоката исключительно по цене. И рекламщика тоже не надо, обойдется себе дороже... Доход от аренды, облик города и качество сервиса — вот три критерия, которые обязательно должны рассматриваться при проведении любых торгов».

Столичные власти, похоже, все-таки услышали аргументы участников рынка. В объявленном на прошлой неделе новом аукционе «Мосгортранса» по выбору рекламного подрядчика смогут принять участие только те, кто уже управляет рекламными конструкциями общей площадью не менее 1,3 тыс. кв. м и чей годовой доход от размещения и распространения рекламы превышает 250 млн руб. Правда, эту документацию «Мосгортранс» не согласовал с департаментом СМИ и рекламы. ❑

CLASSIFIED | НЕДВИЖИМОСТЬ

По вопросам размещения в рубрике Classifieds обращайтесь в Рекламное Агентство «СБП» по тел.: (495) 380-11-67, 917-97-70

ДИПЛОМАТ
НАША
ОТДЕЛКА ПОД КЛЮЧ

Наша Крымская Ривьера
Итальянские апартаменты делюкс в Ливадии

Апартаменты под ключ
Спа и фитнес-центр
Круглосуточная охрана
Подземный паркинг

+7 (495) 223 30 23
www.diplomat-yalta.com

www.bc-neogeo.ru

ПРОДАЖА/ АРЕНДА
Тел. +7 (495) 54-54-320

м. «Калужская»
ГОТОВЫЕ
ОФИСЫ
от 50 м²
от 115 тыс. руб./м²

СОСЕДИ УЖЕ РАБОТАЮТ
РИТЕЙЛ

СКИДКА
20%

РБК СТИЛЬ

Жизнь
в удовольствии

style.rbc.ru

Немецкий концерн будет выпускать препараты на петербургском фармзаводе

Bayer по-русски

ИРИНА ЖАВОРОНКОВА

Немецкий концерн Bayer приступил к локализации производства своих препаратов в России — практически последним из крупнейших иностранных фармпроизводителей.

ПАРТНЕР ДЛЯ ГОСЗАКАЗА

В среду, 15 июля, Bayer подписал соглашение с петербургской компанией «Полисан» о производстве в России трех препаратов немецкого концерна. Эту информацию РБК подтвердили глава Bayer в России Нильс Хессман и гендиректор и основной владелец «Полисана» Александр Борисов.

По словам Борисова, в рамках 10-летнего контракта Bayer проинвестирует модернизацию производственных линий «Полисана». Выпуск «Магневиста», «Гадовиста» и «Ультрависта» — рентгеноконтрастных препаратов, применяемых при магнитно-резонансной томографии (МРТ), — начнется в конце 2016 года. Подразумевается производство полного цикла: «Полисан» будет самостоятельно закупать почти все ингредиенты, выпускать лекарства и упаковывать их, добавляет Хессман.

Сумму инвестиций и объем выпуска они не раскрывают. Только первоначальные инвестиции в «сложную локализацию» одного препарата могут превышать 500 млн руб., говорит директор Центра социальной экономики Давид Мелик-Гусейнов. Производство радиологических препаратов — это как раз сложная локализация, поскольку они требуют специальных условий хранения, комплектации лабораторий и т.п., объясняет он.

ООО «Научно-технологическая фирма «Полисан», по собственным данным, входит в топ-10 крупнейших российских производителей лекарственных средств. Выручка в 2014 году составила 3,5 млрд руб., чистая прибыль — 308,97 млн руб.

Сейчас Bayer импортирует в Россию все продаваемые здесь препараты, включая те три, заказ на которые получил «Полисан»: они не являются самыми продаваемыми, но перспективны с точки зрения госзаказа. Из крупнейших иностранных фармпроизводителей



На базе «Полисана» будут производить три препарата Bayer, применяемых при магнитно-резонансной томографии

лей Bayer, по сути, последний, не имеющий «четкой локализации» в России, отмечает Давид Мелик-Гусейнов.

ДРУГИЕ ПОПЫТКИ

Продажи Bayer в России в целом по итогам 2014 года достигли €742 млн (около 43,6 млрд руб.), увеличившись на 17% к 2013-му, сообщила компания в феврале 2015 года.

При этом, как подсчитало аналитическое агентство, входящее в DSM Group, по объему аптечных продаж Bayer занял 3-е место после швейцарской Novartis и французской Sanofi: его выручка в этом сегменте составила около €424 млн (примерно 24,9 млрд руб.), что соответствует 4,9% данного рынка.

Самыми популярными препаратами Bayer на российском рынке считаются дерматологический препарат «Бепантен» (продажи в 2014 году по сравнению с предыдущим годом выросли примерно на 35%), контрацептив «Джес» (+26%) и поливитамины «Супрадин» (+100%), отмечает DSM Group.

Весь фармрынок в России DSM оценила в 1,15 трлн руб. (рост приблизительно на 10% к 2013 году), при этом на государственный сегмент приходится меньше 20% продаж. Примерно 77% лекарств в денежном выражении, которые потребляются в России, производятся за рубежом.

В 2008 году было объявлено о том, что Bayer заключил с подмосковной компанией «Сотекс», входящей в хол-

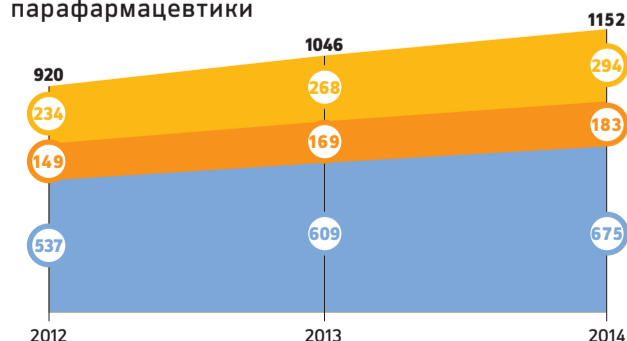
В рамках 10-летнего контракта Bayer проинвестирует модернизацию производственных линий «Полисана»

динг «Протек», соглашение о выпуске рентгеноконтрастного препарата «Урографин». Как пояснили в Bayer, этот контракт касался лишь вторичной упаковки, сотрудничество продолжается и сейчас.

В ноябре 2012-го был также подписан договор с екатеринбургской компанией «Медсинтез»: на мощностях предприятия будут производиться антибиотик «Авелокс» на условиях полного цикла, а также упаковываться рентгенологические препараты «Магневист» и «Ультравист». С 2017 года планировалось производить последние два препарата полным циклом. Об этом в интервью Интерфаксу в феврале 2014-го заявляла прежний руководитель Bayer в России Вера Хан.

Объем фармацевтического потребительского рынка России, млрд руб.

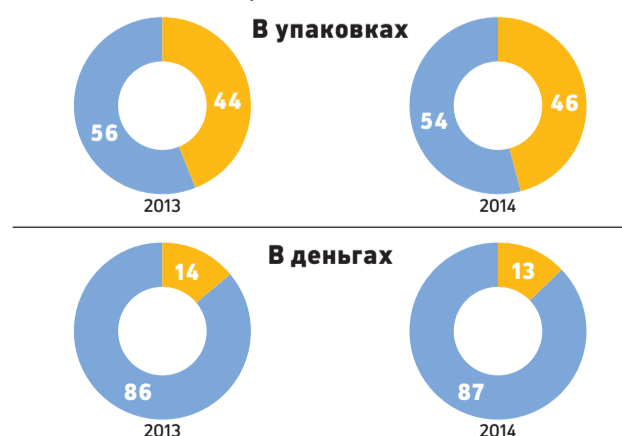
— Коммерческий сектор готовых лекарственных средств — Государственный сектор готовых лекарственных средств — Коммерческий сектор парафармацевтики



Источник: DSM Group

Соотношение продаж импортных и российских лекарственных средств, %

● Российские ● Импортные



Источник: DSM Group

Лекарства каких компаний лучше всего продавались в российских аптеках в 2014 году

Компания	Объем продаж, млрд руб.	Доля рынка, %
Novartis	36,7	7,2
Sanofi	28	5,5
Bayer	24,9	4,9
Servier	18,5	3,6
Takeda	16,7	3,2
Teva	15,5	3
Berlin-Chemie	14,7	2,9
«Отисифарм»	14,4	2,8
Abbott	12,7	2,5
Gedeon Richter	12,4	2,4

Источник: DSM Group

Глава российского подразделения Bayer — о локализации производства «Если вырастем до €1,3 млрд, будем пить шампанское»

ИРИНА ЖАВОРОНКОВА

Вауер ценит российский рынок и готов подстраиваться под местные требования, рассказывает гендиректор ЗАО «Байер» Нильс Хессман, — переносить сюда выпуск препаратов и заключать с властями соглашения «по разделению рисков» (компания возвращает деньги за препараты, если терапия оказывается неэффективной).

— Примерно четыре месяца назад, 1 марта, вы были назначены гендиректором российского ЗАО «Байер» и генеральным представителем Вауер в СНГ. Собираетесь что-то менять в компании?

— Я рад, что работаю здесь. У меня жена русская, немного знаю русский, это облегчает жизнь. Что касается нашей политики, то она будет развиваться в том же русле, что было до сих пор. Мы хотим, чтобы весь спектр наших лекарственных препаратов оставался доступен на российском рынке. Естественно, меняются времена и меняется компания. В первую очередь это касается политики локализации. В 1995-м Вауер была одной из первых международных компаний, которая начала локализоваться в России [производство товаров для животных, но не лекарств]. В этом году процесс пойдет в части фармацевтики, большие шаги будут сделаны.

— Какая доля в продажах фармпродукции Вауер в России будет производиться здесь же?

— Я не стал бы говорить о конкретных процентах. Во-первых, мы должны принять решение о том, какие продукты локализовать, потом анализировать, какие продукты продаются лучше, проанализировать конкурентную среду... Мы хотим, чтобы российский спрос на продукт, который мы выведем на рынок, удовлетворялся местным производством, чтобы у нас не было необходимости импортировать.

— Есть хотя бы приблизительная оценка, сколько вы готовы потратить на локализацию?

— Очень сложно говорить о каких-то цифрах, очень сложно их посчитать. Ну как вы посчитаете передачу знаний? Приезжают наши лучшие специалисты из Германии, проводят здесь довольно долгое время с людьми из компании «Медсинтеза» [на мощностях этого российского предприятия по заказу Вауер будет производиться антибиотик «Авелокс» на условиях полного цикла, а также будут упаковываться рентгенологические препараты «Магнеvist» и «Ультравист»] и другими нашими партнерами, передают знания, обучают. Это очень долго и дорого, довольно сложно посчитать.

— При каком условии Вауер решится построить свой завод?

— В нашем подразделении Material science [«Высокотехнологичные материалы»] есть завод в Ногинске, он принадлежит нам. По каким-то продуктам лучше действительно иметь собственное производство. По другим — и это касается в том числе и фармы — мы начинаем со стратегического партнерства, которое может эволюционировать: возможно, мы перестанем



ФОТО: Олег Яковлев/РБК

работать на мощностях партнеров, а построим свои...

— От чего это будет зависеть?

— Наши инвестиционные решения по локализации не связаны с текущей политической или экономической ситуацией в России, нет. Когда мы принимаем решение о партнерстве в России, мы мыслим среднесрочными и долгосрочными категориями. Мы в Россию верили и верим, и опыт показывает, что верим не зря, потому что бизнес очень быстро развивается. Поэтому, конечно, может наступить кризис, и рынок упадет, но если взглянуть на средний тренд, то за все время нашего присутствия Россия растет быстрее, чем Западная Европа. Я много работал в Европе, и мне есть с чем сравнить.

«Мы в Россию верили и верим, и опыт показывает, что верим не зря, потому что бизнес очень быстро развивается»

— Санкционный режим, осложнения в отношениях России и Запады повлияли на ваш бизнес?

— Страдаем ли мы от санкций напрямую? Нет, не страдаем, мы не находимся в санкционном списке. Действительно, изначально в список санкционных продуктов попали некоторые наши витамины, но впоследствии они были выведены из-под его действия. Сейчас фармацевтическая продукция не подвергается влиянию санкций.

Однако общая сложная экономическая ситуация влияет и на нас. Все компании без исключения чувствуют это, но спрос на нашу продукцию сохраняется на довольно высоком уровне, люди продолжают ее покупать. Сегодняшняя ситуация гораздо более позитивная, чем мы могли ожидать еще шесть месяцев назад. Кризис в России еще не кончился, но с точки зрения средне- и долгосрочной перспективы мы уверены в том, что завтра будет лучше.

В России правительство выделило ключевые области здравоохранения, в которых оно хотело бы улучшить ситуацию — это кардиология и онкология в первую очередь. В рамках соглашения «по разделению рисков» с Тульской областью мы поставляем наши лекарственные препараты в больницы, они используют их для терапии, и государство оплачивает эту терапию только в том случае, если эта терапия эффективна. Могут быть случаи, когда по генетическим причинам она не подходит пациенту, и в этом случае финансовые затраты на терапию несем мы: тогда

мы не берем денег с государства за поставленный препарат.

— Вауер анонсировала планы по достижению продаж в России в размере €1,3 млрд к 2017 году. Сохраняется ли этот прогноз сейчас?

— Когда мы объявляли эту цифру, мы не могли ожидать девальвации рубля, и непонятно, что нас ждет с точки зрения курсов валют в будущем. С другой стороны, мы очень амбициозны и надеемся вырасти в России. Сейчас мы не говорим, что сумма в €1,3 млрд недостижима. Если в 2017-м мы ее все же достигнем — будем пить шампанское.

— Отмечаете ли вы падение продаж в аптеках? Пришлось ли повысить цены?

— Часть наших препаратов находится в списке ЖНВЛП [жизненно важных лекарственных препаратов], и цены на них регулируются государством, значит, цену изменить нельзя. Если говорить о том сегменте, где госрегулирования нет, то по ним некоторое изменение цен было, но мы стараемся повышать цену не больше, чем на официальный размер инфляции. Мы рассчитываем, что ни по одному препарату мы не выйдем на уровень девальвации в плане роста стоимости. Мы могли бы, без сомнения, продавать больше, если бы не было падения рубля. Но спрос по-прежнему остается высоким.

Запуск промпроизводства «Авелокса» был отложен на год: вместо октября 2014-го оно должно начаться в октябре 2015-го, рассказал РБК Хессман. То есть по факту в 2014 году ни одной упаковки локализованного препарата Вауер в России продано не было.

«Медсинтез» и Вауер остаются стратегическими партнерами, первая коммерческая партия инфузионной формы «Авелокса» будет выпущена уже в этом году, подтвердил председатель совета директоров «Медсинтеза» Александр Петров.

«Я знаю, что они нашли нового партнера по организации полного цикла производства контрастных средств с работающей фармацевтической линией по их розливу. Для «Медсинтеза» строительство нового цеха и создание новой линии для производства контрастных средств в данный момент экономически невыгодно. При этом есть риски по импорту нового немецкого фармоборудования, так как часть его может трактоваться европейскими властями как продукция двойного назначения», — объяснил он.

ПОКУПАЮТ РОССИЙСКОЕ

Локализация производства становится все более актуальной, учитывая последние изменения правил госзакупок, говорит сопредседатель Российской ассоциации фармацевтического маркетинга Герман Иноземцев.

В феврале 2015-го Минпромторг представил правительству законопроект об ограничении иностранных лекарственных препаратов в госзаказах: если на поставку есть две заявки и более от российских производителей, поставщики импорта к торгам допущены не будут.

Министерство также разработало проект постановления, который объясняет, что относится к российской продукции. В фармацевтике критерии разработать сложно, считает руководитель отраслевого отделения фармацевтики и биотехнологий «Деловой России» Захар Голант. Например, стоимость импортных лекарственных субстанций может достигать 80% в цене препарата.

Конкуренты Bayer — Novartis и Sanofi — уже производят свои товары в России. Так, Novartis с 2011 года строит в Петербурге с нуля завод мощностью 1,5 млрд таблеток в год, проект оценивается в \$500 млн. В 2015-м планируется закончить стройку и получить все разрешения, а к 2018-му — локализовать до 70% портфеля препаратов (данные консультационно-аналитического агентства Pharm CIS).

Sanofi в 2010 году купила за €280 млн контрольный пакет в «Биотон-Восток», который производил инсулин в Орловской области. Там в 2011 году было запущено производство однодозовых инсулиновых шприц-ручек и других инсулиновых препаратов, а также заработали линии по упаковке онкологических продуктов Sanofi. В 2013-м завод выведен на полный цикл производства. Руководство завода заявляло, что этой мощности хватит на обеспечение всех стран СНГ препаратами инсулина от Sanofi. ▣

При участии Елены Мязиной

Полную версию читайте на rbc.ru.

связь Для россиян подешевеют разговоры в Белоруссии, Казахстане и Армении

Управляемый роуминг

ПОЛИНА РУСЯЕВА,
ИРИНА ЮЗБЕКОВА

К 2017 году цена минуты разговора в роуминге для россиян, путешествующих по Белоруссии, Казахстану и Армении, должна снизиться в разы — до €0,3. Регулирование могут ввести на уровне Евразийского экономического союза.

ПО ЕВРОПЕЙСКОМУ ОБРАЗЦУ

Рабочая группа, состоящая из представителей антимонопольных ведомств стран — членов ЕАЭС (в Евразийский экономический союз входят Россия, Белоруссия, Казахстан, Армения), подготовила план по снижению тарифов в роуминге (копия есть у РБК). План включает установку максимальных тарифов для исходящих голосовых вызовов: в 2015 году стоимость минуты общения должна составлять €1,05, в будущем году — €0,68, в 2017-м — €0,3/мин. Стоимость минуты в 30 евроцентов сопоставима с тарифом на международные звонки в странах ЕАЭС, сказано в документе. Его подлинность подтвердил источник, близкий к ФАС, и менеджер крупной телекоммуникационной компании.

Эксперты рабочей группы установили, что тарифы на исходящие звонки в странах ЕАЭС сейчас в несколько раз превышают максимальный тариф в странах Евросоюза (ЕС): в случае если абонент подключает специальные опции при общении в роуминге, ценовой разрыв составляет в среднем 200%, если нет (говорит по базовым тарифам домашнего региона) — 400%. То же самое с СМС (базовый тариф вдвое дороже, опционный — вдвое) и интернетом (в 21 и в восемь раз дороже соответственно) в роуминге.

Чиновники хотят свести ценовой разрыв к нулю в ближайшие два-три года, подчеркивает один из собеседников РБК. По их мнению, Европе помогли принятые в 2007, 2009 и 2012 годах регламенты, ограничивающие предельный уровень тарифов на международный роуминг. По статистике Европейской комис-

сии, если в 2007 году стоимость исходящей минуты разговора составляла €2,8, то в 2015-м — это €0,19. СМС подешевели за тот же период в 13 раз, до €0,06 за сообщение, передача данных — в 15 раз, до €0,2 за 1 Мб.

В конце июня в Бресте прошло очередное совещание на тему создания безроумингового пространства на территории ЕАЭС, рассказывает источник, знакомый с подробностями мероприятия. В совещании принял участие также представитель антимонопольной службы Киргизии. По итогам встречи и был представлен описанный выше план.

Эксперты рабочей группы установили, что тарифы на исходящие звонки в странах ЕАЭС сейчас в несколько раз превышают максимальный тариф в странах Евросоюза

Следующее заседание рабочей группы запланировано на 15 сентября 2015 года. По словам собеседника РБК, в ближайшее время может состояться рабочая видеоконференция, в ходе которой «могут быть приняты более конкретные решения».

ПРЯМОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

«Обстоятельства, на которые указывают операторы связи — ставки интерконнекта, налоговые режимы, — влияют на величину тарифов на услуги связи в роуминге. Однако, несмотря на это, они не являются препятствием для реализации «принципов справедливого роуминга», — цитировала в конце июня пресс-служба Федеральной антимонопольной службы (ФАС) заместителя руководителя ведомства Андрея Цыганова.

Ни ФАС, ни Федеральная служба по тарифам (ФСТ) не могут регулировать тарифы операторов в России, однако в рамках ЕАЭС действительно обсуждается возможность введения прямого ценового регулирования, рассказывает источник со стороны ФАС.



В настоящее время обсуждается возможность введения прямого регулирования цен на роуминг в рамках Евразийского союза. Операторы против

По его информации, операторамтовой связи рекомендовано до 1 октября 2015 года «начать процесс добровольного снижения тарифов на услуги связи в роуминге».

Представители ЕАЭС считают, что снижение тарифов на международный роуминг должно произойти за счет сокращения выплат операторам-партнерам. По оценкам российской ФАС, сейчас на такие выплаты у операторов приходится в среднем 61% общего объема расходов в роуминге. В мае ФАС уже рассылала российским операторам письма с прось-

бой направить своим роуминговым партнерам оферты об изменении ставок взаиморасчетов, сообщила газета «Ведомости». Аналогичные письма антимонопольные ведомства Белоруссии и Казахстана тогда же направили и операторам своих стран.

В первом квартале 2015 года в выручке российских операторов «большой тройки» на роуминг пришлось примерно 7%, приводит данные гендиректор «ТМТ консалтинг» Константин Анкилов. Гендиректор информационно-аналитического агентства Telecom Daily Денис Кусков ранее оценивал

БАНКИ ЦБ впервые назвал системно значимые банки

Попали в десятку

→ Окончание. Начало на с. 1

«Банк России с учетом критериев международной активности разработал подходы к определению системно значимых кредитных организаций, на которые будут в том числе распространяться требования к соблюдению показателя краткосрочной ликвидности и дополнительные требования к достаточности капитала в соответствии с «Базель III», — указано в сообщении регулятора от 15 июля. Краткосрочной ликвидностью называют способность банков вернуть вкладчикам средства в любое время.

Отнесение банка к системно значимому говорит о том, что он не только too big to fail (слишком большой, чтобы упасть), но и налагает на него дополнительные обязательства

Показатель краткосрочной ликвидности, говорится в пресс-релизе ЦБ, будет применяться в качестве норматива для системно значимых банков с 1 октября 2015 года. Минимально допустимое значение показателя будет установлено в размере 60% с повышением на 10 процентных пунктов ежегодно начиная с 1 января 2016 года до достижения величины 100% с 1 января 2019 года.

С 1 января 2016 года ЦБ также предполагает ввести буферы капитала — дополнительные требования (надбавки) к базовому капиталу в соответствии с «Базель III». Надбавка для поддержания достаточности ка-

питала устанавливается с 1 января 2016 года в размере 0,625% от взвешенных по риску активов с повышением на 0,625 п.п. ежегодно до достижения величины 2,5% с 1 января 2019 года.

Буферный капитал (буфер защиты капитала) предназначен для покрытия убытков, возникающих в периоды финансовой и экономической напряженности. По словам Сухова, приближение нормативов достаточности капитала банка к минимально допустимым означает, что банк лишен такого буфера и, как следствие, не должен выплачивать дивиденды акционерам и бонусы топ-менеджменту.

Какие банки признаны системно значимыми

Сбербанк
ВТБ
Россельхозбанк
Газпромбанк
ЮниКредит Банк
Райффайзенбанк
Росбанк
Альфа-банк
ФК «Открытие»
Промсвязьбанк

Источник: ЦБ РФ



ОПЕРАТОРЫ НЕ СОГЛАСНЫ

Равномерно снизить стоимость межоператорских услуг непросто из-за различий в регулировании в разных странах, считает представитель «ВымпелКома» Анна Айбашева. По ее словам, «ВымпелКом» анализирует все предложения ФАС и ЕАЭС и готов к диалогу с партнерами.

Как рассказал представитель МТС Дмитрий Солодовников, компания ведет работу по снижению роуминговых тарифов в ЕАЭС и других странах, как раз сейчас находится «в активной стадии проработки оферта для роуминговых партнеров по снижению межоператорских тарифов». В частности, как утверждает Солодовников, МТС уже снизила тарифы на передачу данных в роуминге. Также он уточняет, что не было повышения тарифов на голосовые услуги, несмотря на девальвацию рубля и ускорение инфляции.

«В какой степени может произойти очередное снижение, будет зависеть от взаимодействия операторов связи на территориях стран — членов ЕАЭС, так как на сегодня существуют объективные правовые, технологические и организационные особенности оказания услуг в роуминге, что отличает роуминг от обычных услуг в домашней сети», — заявил Солодовников. Управление тарифами должно осуществляться с использованием рыночных механизмов, а прямое ценовое регулирование может нанести ущерб отрасли, уверен он.

Представитель «МегаФона» Алия Бекетова отмечает, что «затраты на создание высококачественной мобильной сети в России и любой другой страны СНГ несопоставимы и отличаются на порядки»: «В случае полного обнуления роуминговых тарифов можно будет, к примеру, приобрести сим-карту в Армении и пользоваться ею без ограничений в России по ценам армянского оператора. Это приведет к недополучению выручки, а подчас и прямым убыткам». По ее словам, модель, когда абоненты операторов могут снижать свои расходы в поездках за рубежом, подключая роуминговые опции, гораздо более справедлива. ■

этот показатель в 2–7% в зависимости от компании. В плане рабочей группы ЕАЭС сказано, что доля международного роуминга с государствами — членами союза в выручке российских компаний не превышает 0,5–1%, только с казахскими операторами — 2–4%, с белорусскими — 3%, так что финансовый ущерб операторы вряд ли ощутят.

Зато снижение тарифов приведет к росту потребления услуг и, соответственно, увеличению доходов операторов. В сообщении ФАС от 30 июня уточнялось, что операторы смогут выручить дополнительно около 22,7 млрд руб.

Главный экономист Альфа-банка Наталия Орлова отметила, что отношение банка к системно значимому говорит о том, что он не только too big to fail (слишком большой, чтобы упасть) и имеет некий знак качества, но и налагает на него дополнительные обязательства: чтобы в случае форс-мажора получить помощь от государства, нужно в «обычной жизни» поддерживать избыточный капитал. «То, что системно значимых банков оказалось всего десять, говорит о том, что остальные пока не готовы поддерживать необходимые для этого требования», — полагает Орлова.

В указании ЦБ от 16 января 2014 года говорится о том, что в перечень войдут банки, на которые приходится «не менее четырех пятых совокупных активов банковского сектора» (80%). Таким образом, системно значимыми могли быть признаны более пятидесяти банков. Осенью 2014 года Сухов заявлял, что статус таковых получают 19 банков, на которые приходится 70% активов всей банковской системы России. Какие именно кредитные учреждения попали в список ЦБ, Сухов тогда не уточнил, отметив, что 7 банков из 19 соблюдают показатель краткосрочной ликвидности без каких-либо дополнительных мер. ■

УБЫТКИ Сделка с украинским олигархом съела прибыль «Газпром экспорта»

В минус из-за Фирташа

ЕВГЕНИЙ КАЛЮКОВ

Поручившись перед Газпромбанком за компанию украинского олигарха Дмитрия Фирташа, «дочка» «Газпрома» потеряла всю прибыль предыдущих лет и осталась с непокрытым убытком в 5 млрд руб.

«ВЗАИМОПРИЕМЛЕМЫЕ РЕШЕНИЯ»

Поручительство, предоставленное компанией «Газпром экспорт» Газпромбанку по выданному подконтрольной бизнесмену Дмитрию Фирташу компании Ostchem кредиту, обошлось «дочке» «Газпрома» в 25 млрд руб., сообщает Интерфакс.

По данным агентства, после того как Ostchem не смогла вернуть кредит, «Газпром экспорт» потерял всю накопленную за предыдущие годы прибыль и остался с непокрытым убытком в 4,99 млрд руб.

Кредит в размере \$842,5 млн Газпромбанк выдал Ostchem в 2013 году (по тогдашнему курсу — около 25 млрд руб.). За счет заемных средств украинская компания приобрела у «Газпрома» газ, необходимый для работы входящих в состав группы Ostchem заводов по производству минеральных удобрений, которые стали поручителями по кредиту. Газ был закачан в подземные хранилища (ПХГ) на территории Украины и считался залогом. В декабре 2014 года из-за неисполнения Ostchem своих обязательств Газпромбанк объявил выданный кредит и начисленные по нему проценты срочными к погашению и пригрозил забрать более 5 млрд куб. м газа.

Однако уже в начале января 2015 года банк и должник объявили об урегулировании спорных вопросов.

«Достигнуты взаимоприемлемые решения, детали которых раскрываться не будут. Ostchem благодарна Газпромбанку за доверие и возможность дальнейшего сотрудничества», — заявил тогда первый заместитель генерального директора Ostchem Олег Кикта.

ГАЗ НА ДЕНЬГИ «ГАЗПРОМА»

Позднее стало известно, что урегулировать спор Ostchem и Газпромбанка помогло поручительство подконтрольной «Газпрому» компании.

«В декабре 2014 года группа выдала поручительство Газпромбанка за компанию «Остхем Холдинг Лимитед» под обеспечение кредита, привлеченного с целью обеспечения текущей операционной деятельности. По состоянию на 31 декабря 2014 года сумма поручительства составляет 47,407 млрд руб. (пересчет долларового кредита по курсу на конец 2014 года), под которое группа в полной сумме признала оценочное обязательство», — отмечается в финансовом отчете «Газпрома» за 2014 год.

В начале июня 2015 года замглавы «Газпрома» Александр Медведев заявил в ходе пресс-конференции, что поручительство «Газпром экспорта» было выдано в соответствии с пра-

вилами финансового учета, и выразил надежду, что проблема с кредитом будет решена.

«По этой сделке, которая была связана с закачкой газа в ПХГ, у Украины возникла ситуация, когда кредит не погашен. И что касается перспектив, мы надеемся, что придет время при жизни нынешнего поколения украинцев, когда это все будет урегулировано. Потому что по факту газ закачан был в ПХГ Украины и спас репутацию Украины в предшествующую зиму», — подчеркнул Медведев.

В конце июня главный бухгалтер «Газпрома» Елена Васильева, отвечая на вопрос о том, придется ли компании отвечать по выданному Ostchem кредиту, сообщила, что возможность «отрегулировать все вопросы» с выданным Ostchem кредитом еще есть. Однако никаких подробностей не раскрыла.

Как сообщил сегодня Интерфакс, с бухгалтерской точки зрения «Газпром» фактически сам заплатил за проданный украинской компании газ.

СКИДКА НА \$2 МЛРД

«Газпром» продал Ostchem Фирташа 5 млрд куб. м газа в октябре 2013 года со скидкой в 30% к цене, по которой тогда закупала российский газ украинская госкомпания «Нафтогаз» (по \$260 за 1 тыс. куб. м). Президент Владимир Путин тогда говорил, что эта сделка проводится «не без ведома российского руководства», а поставляемые объемы газа нужны для закачки в подземные хранилища Украины — для того чтобы обеспечить бесперебойные поставки газа в Европу зимой. У «Нафтогаза» на тот момент не было денег, чтобы закупать газ для закачки в ПХГ.

Осенью 2014 года аналитики агентства Reuters подсчитали, что «Газпром» мог выручить дополнительно \$2 млрд, если бы не продавал газ структурам Дмитрия Фирташа по ценам ниже рыночных. ■

При участии Тимофея Дзядко

Группа Ostchem

Группа Ostchem объединяет предприятия азотной химии Group DF Дмитрия Фирташа — ПАО «Концерн Стирол» (Горловка), ПАО «Азот» (Черкассы), ПАО «Ривнеазот» (Ровно), ЧАО «Северодонецкое объединение Азот» (Северодонецк) и АО «Нитроферт». Группа входит в топ-10 мировых производителей азотных удобрений (около 3% всего производства) — третье место по мощностям производства нитратов, четвертое место по мощностям производства аммиака, 12-е место по мощностям производства карбамида. Продукция группы экспортируется более чем в 100 стран.

КАК ЭТО РАБОТАЕТ Сколько можно заработать на ювелирном стартапе

Пробные камни

ВАЛЕРИЯ ЖИТКОВА

Предприниматель Денис Кузнецов за пять лет с нуля создал успешное ювелирное производство с оборотом в 534 млн руб.

Становиться ювелиром Кузнецов не планировал. В 2002 году он окончил Костромской технологический университет по специальности «государственное и муниципальное управление», но, проработав несколько месяцев в местном отделении Пенсионного фонда, разочаровался в профессии. Поиски работы привели его в компанию «Топаз», в то время небольшую ювелирную фирму. За семь лет работы в ней Кузнецов прошел путь от менеджера по продажам до начальника коммерческого отдела и в 2009 году решил открыть собственное дело.

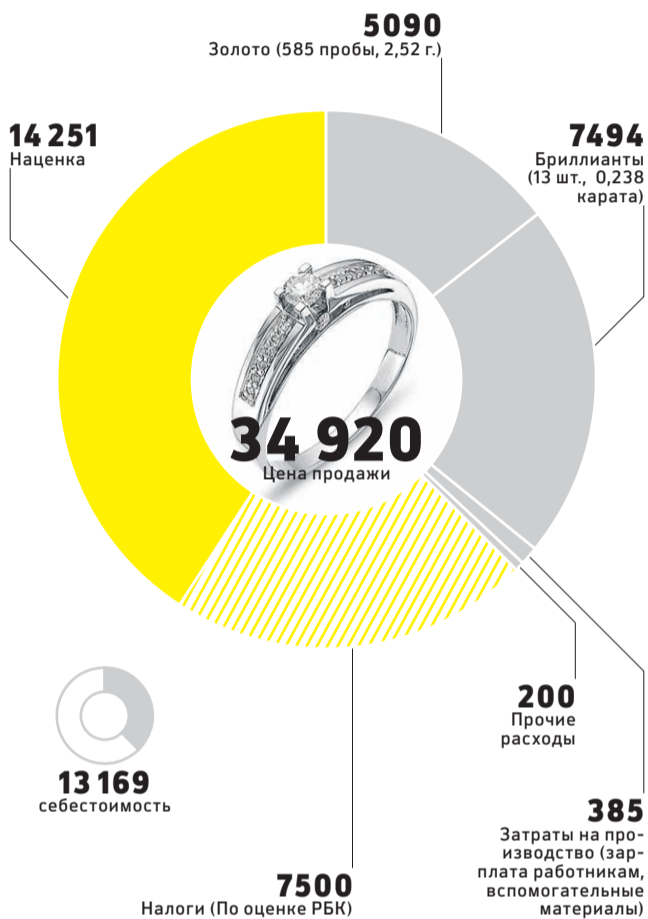
ЮВЕЛИРНЫЙ КОНВЕЙЕР

Кузнецов хорошо знал рынок, но, по собственному признанию, был абсолютным нулем в производственном процессе. Поэтому он зарегистрировал ИП и занялся оптовой торговлей ювелирными изделиями. А потом неожиданно получил предложение открыть совместное производство. Будущий партнер Кузнецова владела сетью розничных ювелирных магазинов и хотела обеспечить их собственным товаром. В ноябре 2009 года партнеры на паритетных началах создали компанию «Карат Платинум»: компаньонша вложила в новый бизнес 6 млн руб., а Кузнецов — 2 млн руб. и взял на себя управление проектом.

Большая часть денег — 6 млн руб. — ушла на покупку оборудования (литейной машины, прокаточной печи, холодильника, вибромиксера, полировального станка и пр.). На 2 млн руб. были куплены первые 2 кг золота для производства. Желающих работать в новой производственной компании без репутации и отзывов было немного. «Я буквально перекрещивался, когда находил каждого сотрудника», — вспоминает Кузнецов. Не имея технического образования, он сам вникал во все тонкости производства, проводя в цеху сутки напролет: «Сейчас я сам веду переговоры с поставщиками оборудования — часто задаю такие вопросы, на которые они не могут дать ответа. Без такого профессионального любопытства построить успешное производство невозможно».

Создание каталога с моделями будущих изделий Кузнецов отдал на аутсорсинг, но ночами изучал основы ювелирного дизайна и 3D-моделирования.

Сколько стоит кольцо с бриллиантом, руб.



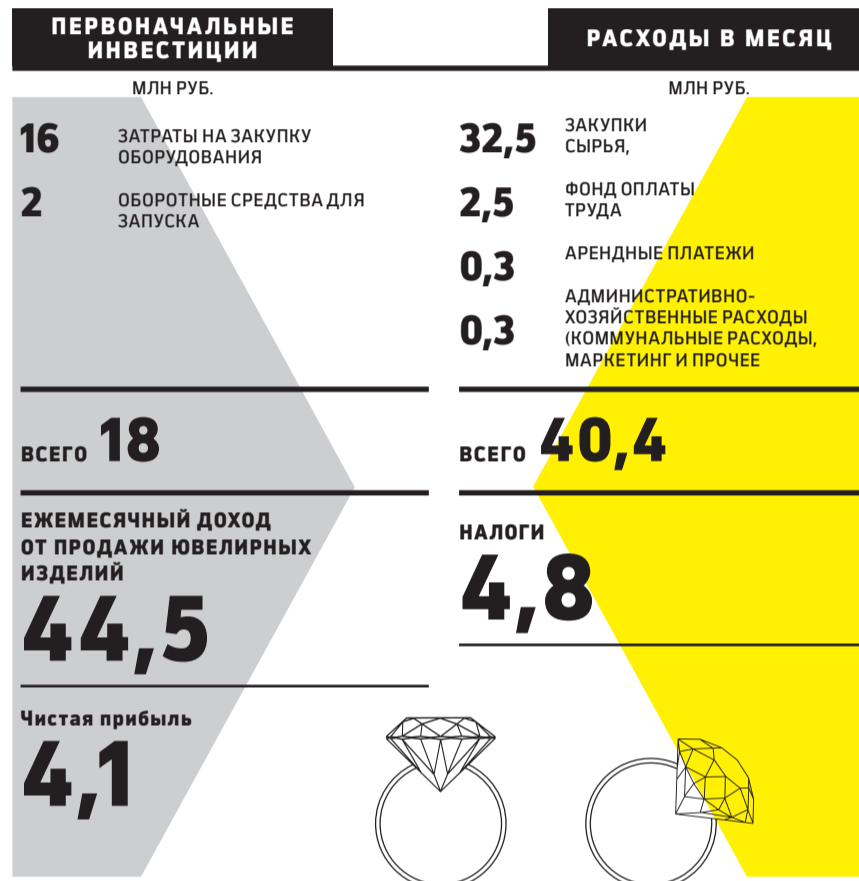
Источники: данные компании, расчеты и оценки РБК

За два месяца каталог пополнился 400 моделями. Из всего многообразия ювелирных изделий Кузнецов выбрал украшения с полудрагоценными камнями первой категории — топазами, аметистами, хризолитами. Это выгоднее, объясняет он: маржинальность изделий с камнями намного выше, из килограмма металла таких изделий получается больше. Изделия с бриллиантами, другими камнями и вовсе без них тоже присутствуют в каталоге компании, но в меньшем количестве.

С каталогом Кузнецов поехал к клиентам — розничным магазинам в разных регионах России. Первые контракты заключались на условиях толлинга — клиенты предоставляли производителю сырье для будущих изделий. Прибыль на таких условиях была минимальной, но запустить масштабное производство с 2 кг золота в наличии было все равно невозможно. Чтобы наладить добрые отношения с сетями, производитель должен соблюдать несколько правил, делится исполнительный директор торговой и производственной ювелирной ком-

Стандартный срок выполнения заказа розничного магазина — 45 дней. Но Кузнецов организовал процесс так, что за это время успевал дважды использовать сырье, сокращая при этом производственный цикл

Как это работает: ювелирное производство



пании «Адамас» Максим Вайнберг: «Во-первых, нужно выбрать для себя розницу «по размеру» — тот пул компаний, который производитель реально сможет обслуживать. Во-вторых, производить изделия на заказ: того дизайнера и тех характеристик, которые запрашивает сеть. В-третьих, быть готовым давать отсрочку, достаточную для дистрибуции изделий, — три-четыре месяца. В-четвертых, иметь гарантированное качество продукции. И последнее — наладить постоянно пополняемый запас, чтобы розничная сеть могла оперативно получать необходимый ассортимент».

За три года Кузнецову удалось вывести «Карат Платинум» на рынок: по итогам 2012 года компания получила выручку в 162 млн руб. и чистую прибыль в 3,7 млн руб., но тут взгляды партнеров на развитие бизнеса разошлись. «Моя цель — создать крупное производство — требовала направления прибыли на дальнейший рост», — объясняет бизнесмен. Он выкупил долю партнера и зарегистрировал новое юридическое лицо — ООО «Ювелирные традиции». Взяв кредит в банке, вложил в расширение производства еще 10 млн руб. — добавил к стандартному набору оборудования мощные лазеры и 3D-принтеры. Производственные площади превысили 800 кв. м, а штат сотрудников — 150 человек. Большинство из них — выпускники непрофильных вузов. Кузнецов считает, что, несмотря на вековые ювелирные традиции, в Костроме сложно найти не только квалифицированных специалистов в ювелирном деле, но даже менеджеров по продажам, поэтому предприниматель готов тратить время и деньги на обучение персонала.

ЮВЕЛИРНАЯ ЭКОНОМИКА

Для увеличения рентабельности бизнеса Кузнецов решил сократить сроки производственного цикла. «Моей настольной книгой всегда было сочинение Генри Форда «Моя жизнь, мои достижения», — рассказывает он. — Из нее я почерпнул многие жизненные принципы, в том числе и принципы организации бизнеса». Стандартный срок выполнения заказа розничного магазина — 45 дней. Но Кузнецов организовал процесс так, что за это время успевал дважды использовать сырье, сокращая при этом производственный цикл. Выполнение всех операций предприниматель контролировал через специальную программу, которая отслеживает движение металла и финансовые результаты компании.

Основная часть затрат ювелирного бизнеса — закупка сырья (до 80%). Затраты на оплату труда, аренду и другие коммерческие расходы составляют около 8%. Золото покупается в банках в слитках 999-й пробы. Оно плавится и разбавляется специальной лигатурной смесью. В зависимости от того, сколько смеси добавляется в золото, получается та или иная проба будущих изделий (585-я, 750-я, 375-я и т.д.). Камни Кузнецов закупает на четвертый день после закупки золота — именно тогда уже клейменные изделия возвращаются из пробирного надзора. В прошлом году «Ювелирные традиции» продали 296 тыс. ювелирных изделий общей массой 806 кг на 534 млн руб. Операционная прибыль составила 49 млн руб.

Кузнецов не называет своих розничных партнеров, но одного из них РБК удалось найти. Директор департа-

Дорогая модель

Самая дорогая часть производственного процесса — изготовление серебряной модели ювелирного изделия, рассказывает Денис Кузнецов. Два грамма серебра, которые нужны для создания модели, стоят

порядка 80 руб., но себестоимость самой модели на выходе может достигать 4–5 тыс. руб. Это труд художника, который создает модель украшения на бумаге, дизайнера, который ее оцифровывает и делает воско-

вую 3D-модель. Затем украшение отливают в серебре и испытывают на прочность крепления и стыков. Если изделие не прошло проверку на прочность, все этапы, начиная с отрисовки эскиза, приходится повторять.

«Ювелирные традиции» в цифрах

8 млн руб.

составили стартовые вложения в производство

296 тыс. изделий

произвели «Ювелирные традиции» в 2014 году

4 тыс. изделий

насчитывается в каталоге «Ювелирных традиций»

534 млн руб.

составила выручка компании за 2014 год

49 млн руб.

составила операционная прибыль за 2014 год

3,5%

составили безвозвратные потери золота при ювелирном производстве

Источник: данные компании

мента продвижения сети ювелирных магазинов «585» (560 точек в России) Александр Тарасов признал, что сотрудничает с «Ювелирными традициями» с самого их основания.

«Фактически вы будете содержать музей, который будут посещать сто человек в день, а покупать что-то — только шесть из них»

С 2015 года «Ювелирные традиции» начали продажи через собственный сайт. В ближайших планах открытие собственной розничной сети, чтобы продвигать свои эксклюзивные коллекции. По оценке Тарасова, открытие одного ювелирного магазина обойдет-

ся в 20 млн руб.: «Фактически вы будете содержать музей, который будут посещать сто человек в день, а покупать что-то — только шесть из них», — предупреждает он.

Кузнецов признает, что ювелирный рынок очень конкурентный и развиваться на нем непросто. Одна из больших проблем — права на изделия. Авторство моделей колец, подвесок и браслетов в большинстве случаев никак не защищено, поэтому любая компания может безнаказанно скопировать любой ювелирный дизайн. «К такому воровству на рынке все давно привыкли, — говорит Кузнецов. — Веточка влево, веточка вправо — уже новое произведение искусства».

Практика показывает, что защитить можно только действительно оригинальное изделие, получив патент на его изобретение. Так Кузнецов намерен поступить с одной из своих новых коллекций, которая создана по мотивам книги Ирины Хакамады «Дао жизни». Хакамада узнала о том, что стала музой, от РБК: «С предложениями о поддержке коллекции ко мне не обращались, но если украшения в ней соответствуют духу книги — без гламурного налета и не усеяны розовыми камнями, я готова поддержать ее выход, — сказала она. — Я рада, что смогла вдохновить кого-то на создание произведения искусства. Правда, мне кажется, что главной целью этой затеи является коммерческий успех компании».

Создание уникальных коллекций позволяет продавать ювелирные изделия с большей наценкой, чем товары масс-маркета, объясняет Кузнецов. Мечта бизнесмена — создать российский ювелирный бренд, который будет визитной карточкой страны

за рубежом. «После Фаберже не было ни одного мастера ювелирного дела, который создал бы бренд, сопоставимый с Tiffany и Bvlgari, — говорит предприниматель. — У нас довольно много успешных компаний, но ни одна не работает на мировом уровне». ■



РБК
БИЗТОРГ
ПРОДАЖА БИЗНЕСА

**ОТКРОЙ
СВОЙ БИЗНЕС
ПОД ИЗВЕСТНЫМ
БРЕНДОМ**

КАТАЛОГ ФРАНШИЗ

+7 495 363-11-11 | biztorg@rbc.ru



Продавайте
бизнес с нами!
biztorg.ru

ЗАО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ», 117393, г.Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1,
ОГРН — 1027700316159.
Search — поиск. Реклама. 16+

Не пытайтесь это повторить

Максим Вайнберг считает, что сегодня создание ювелирного производства имеет сомнительные перспективы: украшения не являются покупкой первой необходимости, поэтому в кризисный период рынок будет сокращаться или в лучшем случае стагнировать. «Вкладывать деньги в нерастущий сегмент с точки зрения профессионального инвестора не самое дальновидное реше-

ние, — говорит он. — Если у компании нет какого-то уникального продукта, чего-то исключительного, что будут разбирать как горячие пирожки, то я, откровенно говоря, не вижу больших перспектив. Сейчас я бы не стал рассматривать направление ювелирного производства как привлекательный бизнес».

Без опыта работы в этой сфере и производственных мощно-

стей ювелирное производство запустить сегодня невозможно, согласен Александр Тарасов. «Рынок крайне насыщен, конкуренция огромная, — рассуждает он. — Соперничать с мастодонтами, которые пережили прошлый кризис и научились выживать в нынешнем, которые могут похвастаться мощной производственной базой и прочными связями на рынке, крайне сложно».

Рейтинг самых удобных банковских приложений

Скачай и плати

АНТОН БАЕВ

Аналитическое агентство Marksw Webb Rank & Report опубликовало ежегодный рейтинг мобильных банков. За год в нем произошли существенные изменения. Приложения каких банков оказались самыми удобными?

Рейтинг мобильных банковских приложений существует с 2012 года. При составлении его первой версии эксперты агентства Marksw Webb Rank & Report смогли протестировать чуть больше десятка мобильных приложений для каждой платформы (iOS, Android, Java). За три года в этой сфере произошла настоящая революция. По оценкам агентства, только в 2014 году банковские приложения для мобильных устройств скачали более 6 млн российских пользователей. В итоге сейчас мобильным банкингом пользуются 17 млн россиян. А в рейтинг за 2015 год попали по 26 приложений для iOS и Android и десять приложений для Windows Phone.

БАНК ВЕЗДЕ

Клиенты перестали видеть разницу между интернет-банками и банковскими приложениями для смартфонов, рассказывает генеральный директор Marksw Webb Rank & Report Алексей Скобелев. Если раньше большая часть операций по переводам средств, оплате счетов и проч. совершалась с помощью компьютера, то сейчас все чаще с помощью телефона. Из-за изменения поведения клиентов Marksw Webb Rank & Report даже пришлось поменять методику оценки приложений: вверху рейтинга оказались те кредитные организации, которые максимально расширили функции своих мобильных приложений и приблизили их к интернет-банку.

КАКИЕ БАНКИ ОКАЗАЛИСЬ САМЫМИ ПРОГРЕССИВНЫМИ?

Лидером рейтинга приложений для iPhone уже третий год подряд стал Тинькофф Банк. В самом банке считают, что это произошло благодаря выпуску новой версии приложения. Самое впечатляющее нововведение — объединение историй операций по всем продуктам клиента в единую ленту, которая помогает проанализировать расходы, говорит руководитель отдела инициативных исследований Frank RG Ярослав Еременко. В последнем рейтинге мобильных банков Frank RG, составленном до обновления приложения, Тинькофф Банк занимает только четвертое место.

На втором месте с отставанием более чем на 10 баллов оказался Промсвязьбанк. «У банка достаточно широкий платежный функционал и обширные возможности для упрощения повторных действий», — объясняет Скобелев. Управляющий директор по электронному бизнесу Промсвязьбанка Алгирдас Шакманас признается, что одной из причин, по которой банк уделит много внимания приложению, стало падение в рейтингах в прошлом году. В 2014 году приложение Промсвязьбанка занимало только девятое место.

Лучшие и худшие мобильные банковские приложения

Всего баллов

В том числе:

Функциональность

Удобство пользования

73,4

Лучшие приложения

22,2

Худшие приложения

Для iOS			
	Всего баллов	Функциональность	Удобство пользования
Тинькофф Банк	73,4	6,9	4,1
Промсвязьбанк	60,8	5,9	3,5
Сбербанк	60,4	4,9	3,8
«Уралсиб»	60,2	5,5	3,6
Связной банк	59,8	5,1	3,7
Росбанк	48,0	3,6	3,3
ОТП Банк	44,6	3,5	3,1
Газпромбанк	36,8	3,6	2,5
«Русский стандарт»	35,8	3,4	2,5
Ситибанк	23,7	1,5	2,2

Для Windows Phone			
	Всего баллов	Функциональность	Удобство пользования
Тинькофф Банк	68,4	5,8	4,1
«Уралсиб»	62,0	5,6	3,7
ВТБ24	59,8	5,4	3,6
Сбербанк	54,3	4,8	3,4
Минбанк	49,8	4,4	3,2
Хоум Кредит Банк	43,8	3,3	3,1
МТС Банк	42,3	4,2	2,7
«Русский стандарт»	37,8	3,8	2,5
Газпромбанк	36,0	2,8	2,7
Альфа-банк	34,5	2,4	2,7

Для Android			
	Всего баллов	Функциональность	Удобство пользования
Тинькофф Банк	70,8	6,9	3,9
«Уралсиб»	60,2	5,5	3,6
Связной банк	59,8	5,1	3,7
Сбербанк	59,0	4,9	3,7
Промсвязьбанк	58,5	5,7	3,4
Хоум Кредит Банк	43,5	3,2	3,1
ОТП Банк	40,3	3,5	2,8
«Русский стандарт»	37,1	3,4	2,6
Газпромбанк	35,8	3,4	2,5
Ситибанк	22,2	1,5	2,1

Источник: Marksw Webb Rank & Report

Сбербанк поднялся на пять позиций, дотретьего места, благодаря работе над деталями. Например, у банка появилась возможность выслать реквизиты карты по СМС или электронной почте.

Самое заметное движение в рейтинге вверх продемонстрировал банк «Уралсиб», который выпустил новую версию приложения — четвертая строка после 25-го места в 2014 году. Московский кредитный банк, наоборот, опустился на 13 строк, с седьмого места в 2014 году на 20-е.

Закрывают рейтинг приложений для iOS OTP Банк, Газпромбанк, «Русский стандарт» и Ситибанк. Основная проблема аутсайдеров — большое количество ограничений.

«Можно выполнять только определенные платежи, переводы — только по номеру счета, а не по номеру карты, выписка — только не больше одного, трех, шести месяцев и при этом в непонятном формате, когда зачастую, кроме суммы, понять ничего нельзя», — объясняет Скобелев. Представители Газпромбанка, банка «Русский стандарт» и Ситибанка на момент публикации не смогли ответить на запрос РБК Quote. В OTP Банке заявили, что работают над обновлением функционала.

В рейтинге приложений для платформы Android места распределились иначе. В тройку лидеров вошли Тинькофф Банк, «Уралсиб» и Связной банк. Сбербанк скатился на четвертое место. Пятерку замкнул Промсвязьбанк.

В целом уровень приложений для Android существенно вырос. «Если раньше обновления для Android запаздывали, то сегодня почти все ведущие банки научились одновременно выпускать новые версии», — отмечает Скобелев.

А вот приложения для Windows Phone, наоборот, совершенствуются в последний очередь. Некоторые

банки даже временно отказались от поддержки WP-версии для экономии ресурсов. «Мы не видим высокой заинтересованности в приложении на этой платформе: сейчас WP, по нашим оценкам, пользуются менее 2% наших клиентов», — говорит директор по развитию розничных каналов Росбанка Виктория Селезнева. В 2015 году банк принял решение не обновлять приложение на платформе от Microsoft.

В результате рейтинг мобильных банков для Windows Phone состоит всего из десяти участников. Первое место и здесь занимает приложение Тинькофф Банка, а «Уралсиб» и Сбербанк оказались в пятерке лидеров. В топ ворвался сервис от ВТБ24, на остальных платформах занимающий лишь седьмую (iOS) и девятую (Android) позиции.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ?

Главная тенденция прошлого года — кредитные организации стараются сделать доступ в мобильный банк максимально простым. Если раньше для того, чтобы начать пользоваться банковским приложением для телефона, нужно было пройти сложную и бюрократическую процедуру, то сейчас клиенты могут авторизоваться, используя короткий код, Touch ID и другие инструменты, говорит Скобелев. «Любая дополнительная секунда для пользователя мобильного приложения — это стресс. Поэтому мы максимально сократили время доступа к данным о счете и остальным функциям», — подтверждает Алгирдас Шакманас. Еще одно важное изменение — банки начинают использовать приложения как канал продаж услуг и предлагать в них клиентам индивидуальные продукты.

Если раньше большая часть операций по переводам средств, оплате счетов и проч. совершалась с помощью компьютера, то сейчас все чаще с помощью телефона

КАК СОСТАВЛЯЛСЯ РЕЙТИНГ

Для исследования было отобрано 24 российских мобильных банка, попавших в топ-10 рейтинга Mobile Banking Rank 2014 или имеющих наибольшую аудиторию пользователей по оценкам Marksw Webb Rank & Report. Еще четыре мобильных банка было включено в исследование по инициативе самих банков. Для оценки эксперты использовали серию тестов, включая онлайн-опрос российских интернет-пользователей, кабинетное обследование интерфейсов и лабораторные юзабилити-тесты с привлечением реальных клиентов российских банков. Чек-лист насчитывал более 200 критериев. Вес по группам распределялся следующим образом: платежи и переводы, информация по карте, поиск банкоматов и др. При оценке юзабилити наиболее важными были следующие критерии: удобство входа в мобильный банк, удобство навигации, наличие и возможности шаблонов.

Итоговая оценка эффективности интернет-банка рассчитывалась как квадратный корень из суммы квадратов оценок функциональных возможностей и удобства пользования.

Конкуренты критикуют методику Marksw Webb Rank & Report за излишне субъективный подход. При опросе клиенты опираются не только на опыт использования приложения, но и на впечатления от сервиса банка в целом, говорит юзабилити-специалист UsabilityLab Анна Крамаренко. «Под юзабилити-тестированием обычно понимают исследование, которое учитывают поведение опрашиваемых: измеряют время, необходимое для решения задачи, строят тепловую карту, основываясь на движении глаз», — добавляет руководитель отдела инициативных исследований Frank RG Ярослав Еременко. ▀