

Почему авиавласти останавливают «Трансаэро» на следующий день после продажи компании владельцу S7 с. 8

Есть ли у Владислава Филева шансы сохранить бизнес бывшего конкурента с. 8

Сколько можно было вчера заработать на акциях «Трансаэро» с. 9



ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



ПОЛИТИКА	ЭКОНОМИКА	ЛЮДИ	БИЗНЕС	ДЕНЬГИ	22 октября 2015 Четверг No 194 (2211) WWW.RBC.RU
КУРСЫ ВАЛЮТ (ЦБ, 22.10.2015)	▲ \$1= ₽62,63 ▲ €1= ₽71,17	▼ ЦЕНА НЕФТИ BRENT (BLOOMBERG, 21.10.2015, 19.00 MCK) \$48,00 ЗА БАРРЕЛЬ	▼ ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА, 21.10.2015) 856,88 ПУНКТА	▲ МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ РОССИИ (ЦБ, 09.10.2015) \$373,8 МЛРД	

ФАРМРЫНОК Старый друг главы «Ростеха» поможет корпорации развивать производство лекарств

Инсулиновый суверенитет

СЕРГЕЙ ТИТОВ

«Ростех» Сергея Чемезова совместно с Виталием Мащицким, старым другом главы госкорпорации, станет заметным игроком на рынке госзаказа инсулина. Ранее «Ростех» вошел на рынок прививок и других медпрепаратов, закупаемых государством.

Бизнесмен Виталий Мащицкий возглавил совет директоров АО «Национальная иммунобиологическая компания» («Нацимбио», стопроцентная «дочка» «Ростеха»), рассказал РБК его представитель. Назначение произошло 6 августа, следует из списка аффилированных лиц «Нацимбио».

Мащицкий в первую очередь сосредоточится на стратегическом развитии компании, сообщил представитель «Ростеха». Одной из основных задач Мащицкого будет вывод «Нацимбио» на заметные позиции на рынке инсулина, говорит источник, близкий к бизнесмену: «Отработать технологию, промышленную основу и тиражирование».

Развивать производство инсулина «Ростеху» поручил президент Владимир Путин. Вместе с правительством госкорпорация должна создать в подмосковном Пушкино комплекс полного цикла по производству инсулина и его аналогов, следует из поручений президента, опубликованных на прошлой неделе. Проект будет реализован на базе ОАО «НПК «Биоран», объявила «Нацимбио» на следующий день после выхода поручений. «Нацимбио» и «Биоран» заключили соглашение о намерениях еще в июле, отмечает источник, близкий к одной из компаний.

Завод полного цикла «Создание комплекса [на базе «Биорана»] было задумано еще в 2006 году, однако продвигалось крайне тяжело», — признавал гендиректор «Нацимбио» Николай Семенов. Его слова приводятся в пресс-релизе компании. Там же указано, что «Биоран» был создан при поддержке правительства Московской области.

Все это время сотрудники «Биорана» работали над технологией, пояснил РБК министр инвестиций и инноваций Московской области Денис Буцаев: разрабатывали штаммы бактерий, которые необходимы для выпуска собственной субстанции.



ФОТО: Александр Мирidonov/Коммерсантъ

«Ростех» не ограничится ролью единственного поставщика препаратов против ВИЧ, туберкулеза и гепатита в рамках госзаказа. На фото — глава корпорации Сергей Чемезов

Окончание на с. 10

ТЕЛЕКОМ

Под контролем Гонконга

ИРИНА ЮЗБЕКОВА

Гонконгский инвестиционный холдинг REX Global Entertainment приобрел 64,9% производителя смартфонов Yota Devices. Свою долю за \$100 млн продали Сергей Адоньев и Альберт Авдолян, совладельцы фонда Telconet Capital.

Контрольный пакет производителя смартфонов с двумя экранами YotaPhone приобрел холдинг REX Global Entertainment Holdings Limited из Гонконга, рассказал РБК генеральный директор Yota Devices Владислав Мартынов. REX Global подписал соглашение о выкупе доли в 64,9% у компании Telconet, сумма сделки составила \$100 млн, отметил он. Таким образом, всю компанию — производителя Yota Devices инвесторы оценили примерно в \$154 млн.

В официальном заявлении от 19 октября 2015 года REX Global подтверждает факт сделки и ее сумму. В сообщении говорится, что холдинг приобрел у Telconet Capital Limited Partnership, которая является третьей стороной, акции компании Yota (имеется в виду Yota Devices).

Другие доли компании остаются у прежних владельцев — госкорпорации «Ростех» (25,1%) и менеджмента компании (10%), среди которых сам Мартынов, рассказал РБК глава Yota Devices.

В сообщении REX Global также говорится, что 8 и 9 октября холдинг подписал соглашение о предоставлении опционов держателям 25,1-процентного и 10-процентного пакетов акций. По его условиям, нынешние акционеры компании могут попросить REX Global целиком выкупить их доли.

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
Корректур: Марина Колчак
Инфографика: Олеся Волкова,
Андрей СитниковОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК
Шеф-редактор проектов РБК:
Елизавета Осетинская
Главный редактор rbc.ru
и ИА РосБизнесКонсалтинг:
Роман Баданин
Заместители главного редактора:
Ирина Малкова, Надежда Иваницкая,
Владимир Моторин
Главный редактор журнала РБК:
Валерий Игуменов
Заместители главного редактора:
Андрей Бабицкий, Анфиса Воронина
Арт-директор: Ирина Борисова
Руководитель фотослужбы:
Варвара ГладкаяРуководители направлений –
заместители главного редактора
Банки и финансы: Елена Тофанюк
Индустрия и энергоресурсы: Петр Кирьян
Информация: Игорь Терентьев
Политика и общество: Максим Гликин
Спецпроекты: Елена МязинаРедакторы отделов
Медиа и телеком: Полина Русяева
Международная жизнь:
Александр Артемьев
Мнения: Николай Гришин
Потребительский рынок:
Ксения Шамакина
Свой бизнес: Владислав Серегин
Экономика: Иван ТкачевАдрес 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.ruУчредитель 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 СонКорпоративный 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 ЖелезноваДиректор по маркетингу:
Андрей Синорский
Директор по распространению:
Анатолий Новгородов
Директор по производству:
Надежда ФоминаПодписка по каталогам:
«Роспечать», «Пресса России»,
подписной индекс: 19781
«Почта России», подписной индекс: 24698Подписка в редакции:
Телефон: (495) 363-1101
Факс: (495) 363-1159Этот номер отпечатан
в ОАО «Московская газетная типография»
123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1Заказ № 2578
Тираж: 80 000Номер подписан в печать в 22.00
Свободная ценаПерепечатка редакционных материалов
допускается только по согласованию
с редакцией. При цитировании ссылка
на газету РБК обязательна.

© «БизнесПресс», 2015

Зачем президент Сирии прилетал в Москву к Владимиру Путину

Асад приехал незаметно

АЛЕКСАНДР АРТЕМЬЕВ,
ПОЛИНА ХИМШИАШВИЛИ,
МАКСИМ СОКОЛОВ**Визит Башара Асада в Москву оказался неожиданностью для Вашингтона и его союзников. Он показал, что на фоне военных успехов Москва хочет навязать Асада как сторону в переговорах об урегулировании, считают эксперты.**

ВИЗИТ-СЮРПРИЗ

Президент Сирии Башар Асад во вторник совершил необъявленный визит в Москву. О поездке стало известно только на следующий день — о ней на утреннем брифинге для журналистов сообщил пресс-секретарь президента Владимира Путина Дмитрий Песков. Визит Асада застал врасплох западных дипломатов. В Москве уже второй день находится заместитель помощника госсекретаря США по делам Европы и Евразии Кейтлин Кавалек, но в американском посольстве РБК заявили, что позиция по визиту Асада может быть высказана на брифинге Госдепа, который состоится поздно вечером по московскому времени.

Европейские столицы потребовались полдня, чтобы сформулировать свое отношение к поездке Асада. Глава МИД Великобритании Филип Хаммонд в своем аккаунте в Twitter написал, что «Россия должна использовать имеющиеся связи с Асадом, чтобы убедиться, что он прекратил неизбирательные атаки на собственное население с использованием бочковых бомб и химического оружия». Официальный представитель немецкого МИДа Мартин Шефер выразил надежду, что в ходе беседы «был затронут тот факт, что способ ведения войны, который практикует сирийская армия, нарушает международное право и существующую резолюцию ООН».

АСАДА ПОДКЛЮЧАЮТ
К ПЕРЕГОВОРАМ

Поездка Асада в Москву стала его первым визитом за рубежом с начала военного противостояния в Сирии в марте 2011 года. В России Асад не бывал с 2008 года, когда в Сочи провел переговоры с президентом Дмитрием Медведевым. До встречи во вторник Путин и Асад не общались почти два года, следует из материалов сайта Кремля.

Отсутствие прямых контактов на высшем уровне между Москвой и Дамаском только на минувшей неделе один из высокопоставленных западных дипломатов называл в разговоре с РБК свидетельством того, что режим Асада не заинтересован в политическом решении конфликта.

На встрече Путин подтвердил, что Асад прилетел по просьбе Москвы. «Спасибо, что, несмотря на драматическую ситуацию в вашей стране, вы тем не менее откликнулись на нашу просьбу и приехали в Россию», — заявил российский



Успешное наступление правительственной армии Сирии в провинции Алеппо стало возможным благодаря поддержке российской авиации. 20 октября президент Сирии Башар Асад имел возможность лично поблагодарить министра обороны РФ Сергея Шойгу. На фото справа налево: Шойгу, секретарь Совета безопасности России Николай Патрушев, президент России Владимир Путин и Асад

президент. Сирию он назвал дружеской страной и подчеркнул, что решение кризиса возможно «на основе политического процесса при участии всех политических сил, этнических и религиозных групп».

НАСТУПЛЕНИЕ —
ЗАЛОГ УСПЕХА

Научный сотрудник американского Ближневосточного форума Айман Джавад аль-Тамими считает, что «визит отражает уверенность обеих сторон в успехе последних инициатив». В последние дни сирийская правительственная армия развила наступление на позиции вооруженной оппозиции в районе Алеппо.

Успехи Асада вызвали озабоченность у стран-соседей. Президент Турции Реджеп Тайип Эрдоган в среду позвонил Путину и, по данным Reuters, выразил озабоченность, что наступление сирийской правительственной армии

под Алеппо спровоцирует обострение кризиса с беженцами. Вопрос о визите Асада также поднимался в ходе разговора, подтвердил Песков. «Что я могу сказать. Если бы он [Асад] остался в России подольше, сирийский народ был бы спокоен. Если бы он мог остаться там навсегда, то [в Сирии] начался бы настоящий переходный период», — заявил турецкий премьер Ахмет Давутоглу (цитата по Reuters).

Визит Асада может свидетельствовать в пользу того, что Россия намерена силой сделать его участником переговоров о будущем Сирии, рассуждает аль-Тамими. «Если Россия продолжит массированные авиаудары, которые превосходят удары коалиции против «Исламского государства» [запрещена в России как террористическая группировка], то в лучшем случае продвижение оппозиции будет остановлено, и она понесет существенные потери», — счита-

ет эксперт. Поставки же оружия противникам Асада (об этом поставщики просят США) только заведут противостояние в патовую ситуацию, но не переломят ход событий в их пользу, говорит РБК аль-Тамими.

Обернув дело таким образом, «Россия переигрывает Запад по вопросу о переходном периоде», считает он. Западные союзники уже показали, что не настаивают на немедленной отставке Асада — о переходном периоде после установления мира говорил 30 сентября госсекретарь США Джон Керри; во вторник источник Reuters в турецком руководстве заявил, что Асад может остаться на «шесть месяцев, <...> если будут гарантии его ухода».

В ОЖИДАНИИ ВАШИНГТОНА

Сирийский президент провел переговоры накануне консультаций между Москвой и Вашингтоном по ситуации в его стране. О том, что такие переговоры возможны, дал понять в понедельник госсекретарь Керри, находившийся с визитом в Мадриде. К этим переговорам должны быть подключены союзники Вашингтона в регионе: Иордания, Саудовская Аравия и Турция. Формат и проблематика переговоров пока обсуждаются, утверждают дипломаты. Консультации могут состояться в течение этой недели.

Своим визитом Асад продемонстрировал силу Путина, а на переговорах обсуждались варианты отхода Асада от власти в свете готовящихся переговоров с участием России, говорит РБК директор Центра анализа ближневосточных конфликтов Института США и Канады Александр Шумилин. ▣

Полную версию материала читайте на сайте www.rbc.ru

Поможем зерном

Поставки на \$1,2 млн
Российская государственная Объединенная зерновая компания (ОЗК) в 2015 году начала поставки зерна из интервенционного зернового фонда в Сирию. Информация об этом содержится в системе электронных закупок компании. Всего ОЗК поставила в Сирию 75,4 тыс. т пшеницы на сумму почти \$1,2 млн. Поставки идут в рамках оказания гуманитарной помощи и осуществляются на основании распоряжений правительства за счет бюджета, объяснил РБК представитель ОЗК. Детали распоряжений не раскрыва-

ются, поскольку те содержат пометку «для служебного пользования».

Три тендера, один победитель
Для организации поставок зерна в Сирию ОЗК провела три тендера на определение перевозчика. Победителем во всех трех стала петербургская компания «Нитро Шиппинг». Поставки зерна по линии гуманитарной помощи в различные страны ОЗК проводит с момента своего основания в 2009 году. Однако именно в Сирию поставки начались лишь в 2015 году, хотя иные виды гуманитарной помощи МЧС РФ доставляет в Сирию с 2012 года.

МНЕНИЕ



ФОТО: flickr.com/tobint

РИЧАРД ХААС,
президент Совета по международным отношениям

Каким испытанием для Кремля станет война в Сирии

Война на Ближнем Востоке несет много рисков для России и ее президента, но в конечном счете она способна положительно повлиять на имидж Владимира Путина.

СВОЯ ВОЙНА

Ключевой вопрос сегодня — что президент России Владимир Путин делает в Сирии и зачем? Большинство наблюдателей сосредоточились на краткосрочных результатах, но куда важнее долгосрочные последствия.

Мы знаем, что Путин решил прийти на помощь разрушенно-

му войной режиму Башара Асада. Российские бомбы и ракеты сейчас обрушились на множество вооруженных группировок, которые борются с сирийскими правительственными войсками. Это дало режиму передышку. Горькая правда о Сирии — разрушение режима Асада, несмотря на все претензии к нему мирового сообщества, скорее всего, привело бы к геноциду и установлению халифата так называемого «Исламского государства» (террористическая группировка, запрещенная в России) в Дамаске.

Мотивы Путина являются предметом спекуляций, но, по-видимому, он просто не хотел допустить

разрушения Сирии — долгосрочного союзника России на Ближнем Востоке. Более того, он никогда не упускает возможности напомнить миру, что Россия остается крупной державой, способной и готовой действовать ради своих интересов. Не исключено также, что он стремился отвлечь внимание российского общества от кризиса в экономике. Высокие рейтинги Путина предполагают, что он вполне добился успеха.

Многие опасаются, что действия России не только продлят жестокую гражданскую войну в Сирии, но и укрепят исламов. Это действительно может произойти, потому что ненависть к режиму Асада является основным инструментом для вербовки.

Приходят сообщения, что «Исламское государство» перемещается в районы, которые другие группировки покинули после российского нападения. Россия, похоже, играет в ту же циничную игру, что и Асад: превращает войну в выбор между исламскими фундаменталистами и режимом, который порочен, но все равно заслуживает мировую поддержку.

Эта демонстрация российской напористости предвещает новую холодную войну, уверены многие. Но такой сценарий мне кажется маловероятным — России не хватает экономических и боевых средств для поддержания военных усилий на нескольких фронтах.

ЛОСКУТНАЯ СИРИЯ

Президент России — известный энтузиаст боевых искусств, а его действия в Сирии полностью согласуются со многими их принципами. Например, в дзюдо очень важен решающий бросок, который нейтрализует сильные стороны противника и позволяет сосредоточиться на его слабостях.

Сила имеет свои пределы. Вмешательство России не поможет правительству Асада вернуть под контроль основную часть территории страны. Политика Путина может в лучшем случае создать относительно безопасные зоны.

Однако даже эта скромная цель будет очень дорогостоящей, потому что «Исламское государство» тоже становится сильнее. Недавний теракт в Анкаре показал, что террористы-смертники готовы действовать за пределами зон военных действий. Нельзя исключать их активизации в России.

Благоприятный сценарий возможен, если Россия и другие участники конфликта смогут договориться о компромиссе. Ключевой вопрос — считает ли Путин укрепление правительства Асада самоцелью или средством для достижения цели? Если верно второе, если Путин думает в терминах не только дзюдо, но и шахмат и планирует на несколько ходов вперед, то начнется дипломатический процесс, в ходе которого можно представить,

что Асад будет в какой-то момент лишен власти. Путин не отличается сентиментальностью.

В это же время Соединенные Штаты и другие страны вынуждены вести двухстороннюю политику. Одна задача — улучшить баланс боевых сил в Сирии. Это подразумевает помощь курдам и некоторым суннитским племенам, а также авиаудары по «Исламскому государству».

Анклавы безопасности должны стать результатом этих усилий. Сирия, состоящая из анклавов, может быть лучшим возможным результатом сейчас и в обозримом будущем. Ни у США, ни у кого-либо другого нет жизненно важного национального интереса в восстановлении сирийского правительства, которое управляет всей территорией страны. Необходимо лишь остановить «Исламское государство» и подобные группы.

Второй задачей будет политический процесс, в рамках которого США и другие правительства продолжат вести диалог с российской (и даже иранской) стороной. Цель в том, чтобы ослабить власть Асада и создать новое правительство.

Такой сценарий может положительно повлиять на престиж Путина в мире.

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

THE ITALIAN SENSE OF BEAUTY

WorldWide
Идеи для создания интерьера.
Сделано в Италии

ФУДШЕЛФ дизайн Ора - Ito

KITCHENS, LIVING AND BATHROOMS

SCAVOLINI™

Скаволини С.п.а. - Италия т. +39 0721 443333 - russia@scavolini.com - www.scavolini.com
Итальянское чувство красоты - Кухни, гостиные и ванные комнаты - Товар сертифицирован - РЕКЛАМА



ФОТО: Bloomberg

По мнению банкиров, кредитованию малого бизнеса мешают непрозрачная отчетность, отсутствие кредитных историй и серые схемы

В чем причина нехватки кредитов у малого бизнеса

Банк не видит заемщика

ОЛЬГА ВОЛКОВА

Уровень доступа малого и среднего бизнеса в России к кредитам существенно не дотягивает до развитых стран. Во многом проблема объясняется непрозрачной отчетностью и недостатком кредитных историй.

13 октября глава ВТБ Андрей Костин предложил объяснение проблемы кредитования малого и среднего бизнеса (МСБ), которое вызвало большой резонанс в деловом сообществе: по версии банкира, малый и средний бизнес сейчас в стране не востребован, спроса на его продукцию и услуги недостаточно, поэтому кредитовать этот бизнес невыгодно и рискованно. Действительно, доля просроченной задолженности по кредитам МСБ сейчас составля-

ет 12,3% (рекорд за время наблюдений Банка России) против 5,2% просрочки в целом по банковскому сектору. Но есть и другая точка зрения на проблему. «Одна из основополагающих проблем, сдерживающих кредитование малого и среднего бизнеса в России, — дефицит информации, необходимой банкам и микрофинансовым организациям для оценки кредитного риска», — написала Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) 16 октября в отчете о проблемах МСБ в России.

ОЭСР ссылается на результаты опроса Всемирного банка от 2012 года, согласно которым лишь 22% предприятий-респондентов имели доступ к банковским кредитам. Это значительно меньше среднего показателя для стран с уровнем дохода выше среднего (Россия к ним относится) — 46%.

ОЭСР объясняет эту ситуацию в том числе проблемами с оценкой заемщиков: банки не могут адекватно оценить кредитный риск из-за непрозрачной отчетности и низкого уровня централизованного отслеживания кредитных историй или обмена кредитными историями между финансовыми институтами. Опрошенные РБК банки подтвердили эту проблему.

ТРЕБОВАНИЯ И ПРОСРОЧКИ

Сейчас доступ к кредитам имеют даже меньше 22% предприятий, которые Всемирный банк фиксировал в сравнительно благополучном 2012 году, рассказывает руководитель Аналитического центра МСП Банка (банк реализует госпрограмму поддержки малого и среднего бизнеса) Наталья Литянская. Из-за ухудшения экономической ситуации и соответствующего

увеличения рисков банки повысили требования к заемщикам — в первую очередь это сказалось как раз на малых и средних предприятиях. «По итогам первой половины 2015 года 65% банков ужесточили условия отбора заемщиков», — приводит статистику Литянская, ссылаясь на мониторинг МСП Банка «Индекс «Финансовый перекресток».

По данным отчета банка «Статистика кредитования малого и среднего бизнеса в России», на 1 сентября 2015 года на малый и средний бизнес приходилось 12,4% (годом ранее — 14,4%). «Замедление темпов выдач новых кредитов, сокращение размеров портфеля, увеличение доли просрочки» — такие тенденции выделяют аналитики МСП Банка. Просроченная задолженность субъектов МСБ выросла на 1 сентября по сравнению с прошлым го-

дом на 212 млрд руб., или 54,5%, и достигла максимума за время наблюдений с 2009 года — 12,25%. При этом в сентябре 2015 года малому и среднему бизнесу было выдано на 17% меньше кредитов, чем в сентябре прошлого года.

НЕПРОЗРАЧНЫЙ БИЗНЕС И НЕПОЛНЫЕ ИСТОРИИ

«На рынке существует несколько крупных и много мелких бюро [кредитных историй], но нет одного центрального. В бюро есть информация не по всем заемщикам. Та информация, которая есть, необязательно самая полная, детальная и обновленная», — говорит Виктор Рожков, руководитель департамента коммерческого банкинга Ситибанка. По его словам, при принятии кредитных решений банки полагаются в первую очередь на свой собственный кре-

Задолженность субъектов малого и среднего бизнеса, трлн руб.
Задолженность в общем портфеле сократилась за год на 3,7%, доля — на 2 п.п., до 12,4%

■ Субъекты малого и среднего бизнеса
■ Физические лица ■ Крупные компании



Источник: МСП Банк

CLASSIFIED | НЕДВИЖИМОСТЬ

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

РБК БИЗТОРГ
ПРОДАЖА БИЗНЕСА

**ГОТОВЫЕ ИДЕИ
ДЛЯ БИЗНЕСА**
www.biztorg.ru

ПРОДАВАЙТЕ БИЗНЕС С НАМИ!
+7 (495) 363-11-11 biztorg@rbc.ru

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

РБК СТИЛЬ

**Жизнь
в удовольствии**

style.rbc.ru

Продается нежилое помещение
г. Балашиха, ул. Калинина 17/10 кор. 2

- 354 м²
- 10 кабинетов
- Ремонт

**Цена продажи:
17 700 000 руб.**

- Телефон, интернет
- Коммуникации
- Офисная мебель
- Парковка

тел. 8-916-731-09-09

дитный анализ и кредитную историю заемщика в этом конкретном банке.

Отсутствие полных данных в кредитных бюро, несоответствие между управленческой (реальной) отчетностью и отчетностью официальной, значительная доля серого оборота — такие проблемы перечисляет Илья Васильев, вице-президент, заместитель директора департамента обслуживания клиентов малого бизнеса ВТБ24. Именно из-за низкой прозрачности растет стоимость риска, а значит, растут требования к залогу, потому что банкам нужно компенсировать недостаток информации.

Действительно, не все свои операции, не всю выручку предприятия проводят по расчетному счету, рассказывает Евгений Курасов, директор департамента кредитования малого, среднего бизнеса и розничных клиентов Промсвязьбанка. Качество оборотов, диверсифицированность, количество поступлений по счетам — очень важная информация, объясняет эксперт. И когда оборот у предпринимателя наличный, не отражается в налоговой отчетности, он оказывается «за периметром прямого подтверждения».

«В защиту предпринимателей можно сказать, что «сокрытие» реальных данных обусловлено во многом высокой налоговой нагрузкой и административным давлением», — говорит Литянская. По ее словам, банки могут работать и с управленческой отчетностью, но требования Банка России в отношении оценки кредитов при формировании резервов предусматривают оценку рисков на базе официальной отчетности, которая часто не отражает реального положения дел.

Из-за того что приходится дополнительно подтверждать информацию, стоимость кредитного процесса растет и оказывается выше, чем в рознице или корпоративном сегменте, объясняет Курасов. При небольших суммах кредитов (по словам эксперта, для малого бизнеса они редко превышают 10 млн руб.) эти издержки оказываются весьма значимыми.

Еще одна проблема — низкая финансовая грамотность заемщиков и их неспособность «сформулировать внятную стратегию или оценить риски своего собственного предприятия», говорит Виктор Рожков. Банк хочет понимать перспективы отрасли, позицию заемщика на рынке, его конкурентные преимущества, качество управления, взвешенность финансовой стратегии, перечисляет эксперт. «Часто сделать это бывает сложно, потому что клиенты не могут или не готовы в этом банку помочь», — резюмирует он.

ДОРОГИЕ И НЕДОЛГИЕ

ОЭСР отмечает, что ставки по кредитам и залогом в России высоки, а кредиты редко выдаются на срок больше трех лет.

Ставки по кредитам определяются стоимостью риска, стоимостью фондирования и маржой банка, объясняет Илья Васильев. «Основным фактором повышенных ставок на российском рынке является стоимость фондирования. В 2015 году она превышает 10% даже у самых крупных банков», — добавляет он.

Кредиты действительно продолжают «укорачиваться», говорит Литянская: «Из общего объема выданных в 2014 году кредитов малому и среднему бизнесу на долгосрочные (свыше трех лет) пришлось около 11%, а по итогам семи месяцев 2015 года — лишь 9%. Для сравнения — в 2011 году эта доля составляла 19%».

«При прочих равных условиях уровень риска по кредиту тем выше, чем больше срок кредитования», — объясняет Васильев. То есть за счет более «коротких» кредитов банки ограничивают уровень риска в условиях спада экономики.

Второй фактор, который он называет, — снижение спроса на долгосрочные инвестиционные кредиты из-за макроэкономических факторов. «Компании не могут себе позволить длинный горизонт планирования и не готовы к длительной «финансовой кабале», — подтверждает Литянская. С ними соглашается Виктор Рожков: «Спрос на долгосрочное финансирование со стороны заемщиков снижается, и банкам часто сложно найти проект, предлагающий приемлемый баланс между риском и доходностью».

НЕ ВСЕ ПОТЕРЯНО

«С точки зрения повышения прозрачности малого и среднего бизнеса мы не ждем чудес, но уверены, что такие действия регулирующих органов, как изменения в 218-ФЗ «О кредитных историях», добавляют прозрачности всей системе и позволяют минимизировать потери банков», — рассуждает Евгений Курасов.

В соответствии с изменениями в законе с 1 марта у кредитных организаций появилась обязанность предоставлять в БКИ (бюро кредитных историй) расширенную информацию, связанную с заявками, поручителями, залогодателями. «Если в прошлом году мы наблюдали низкий hit-rate [долю клиентов, по которым есть сведения в бюро кредитных историй], то сейчас видим, что информация начинает пополняться. В перспективе одного-двух лет это будет уже значимо с точки зрения принятия решений, позволит строить более точные поведенческие модели», — рассуждает Курасов.

Все перечисленные проблемы действительно существуют, но помимо повышения прозрачности малого бизнеса и облегчения доступа к отчетности и данным интересную возможность для этого сегмента предоставляют новые технологии, полагает Денис Осин, руководитель блока массового бизнеса Альфа-банка. Не все западные модели успешно реализуются в России, но пробовать стоит, считает он. Например, это могут быть онлайн-платформы p²b-кредитования (системы, в которых кредиторами выступают физлица) с дополнительными способами оценки заемщиков. Такими, как анализ профилей предпринимателей, учредителей компаний малого бизнеса в социальных сетях, данных из различных электронных баз данных, приводит примеры эксперт.

«И, конечно, важным фактором оживления рынка кредитования было бы возобновление роста и улучшение перспектив экономики», — говорит Виктор Рожков. ▣

Эксперты предсказали увеличение объемов кредитования населения

Кредиты в полный рост

ЮЛИЯ ТИТОВА

Розничное кредитование начнет расти в следующем году, считают аналитики Frank Research. Рост будет продолжаться три года, а его лидером к 2018 году станут кредиты наличными.

Розничные кредиты начнут расти в следующем году, по итогам 2016 года банковская розница покажет рост, говорится в обзоре Frank Research «Рынок розничных банковских услуг: коней на переправе не меняют».

НАЛИЧНЫЕ, А НЕ КАРТЫ

В 2016 году лучше всех будет вести себя ипотека, объемы кредитования которой вырастут по итогам года на 36%. Автокредитование увеличится на 20%, выдача кредитов наличными — на 16%, POS-кредитов — на 9%, кредитных карт — на 8%. Положительная динамика сохранится до 2018 года, говорится в обзоре Frank Research.

Розничное кредитование начнет расти благодаря улучшению макроэкономических условий, говорит управляющий партнер Frank Research Юрий Грибанов. До кризиса рынок рос активно и у него не будет препятствий для роста и после кризиса, считает эксперт. «Однако в перспективе стремительного роста портфелей не будет, и ни в одном сегменте он не превысит 25–30% за год», — напоминает он.

По прогнозам Frank Research, за три года изменятся и сегменты, лидирующие по темпам роста объемов кредитования. Если по итогам 2015 года увеличится лишь кредитование по картам (на 7%), а все остальные упадут на 30–45%, то в 2018 году картина изменится. Объем кредитов по картам так

и будет расти на 9% в год, а лидером роста станут кредиты наличными, показатель по объемам которых за 2018 год вырастет на 33%.

Что касается темпов роста по кредитному портфелю, то, по прогнозу Frank Research, по итогам 2016 года он составит 9%, по кредитным картам 7%, а по остальным типам кредитования он пока будет отрицательным. Но уже к 2018 году прирост портфелей составит по кредитным картам 15%, по ипотеке 15%, по POS-кредитам 12%, по кредитным картам 8%, а по автокредитам 7%.

АВТОКРЕДИТЫ В ЗОНЕ РИСКА

Как говорит заместитель директора группы «Рейтинги финансовых институтов» Standard & Poor's Сергея Вороненко, без учета Сбербанка за девять месяцев этого года

из-за высоких макроэкономических и геополитических рисков, оказывающих давление на банковский сектор. «Восстановление займет более длительное время, чем год-два», — говорит он.

Главный аналитик Бинбанка Наталья Шилова считает, что розничный рынок уже в 2016 году вырастет на 10%. «Ожидаемое снижение ставок и стагнация цен на рынке недвижимости будут сильно способствовать росту ипотеки. Однако в наибольшей зоне риска автокредитование: спрос на новые авто сильно ограничен их выросшей ценой после девальвации рубля. При этом рынок необеспеченного кредитования может ожидать некий подъем на низкой базе текущего года: в этом году многие хорошие заемщики воздерживались от новых кредитов из-за высоких ставок», — говорит эксперт.

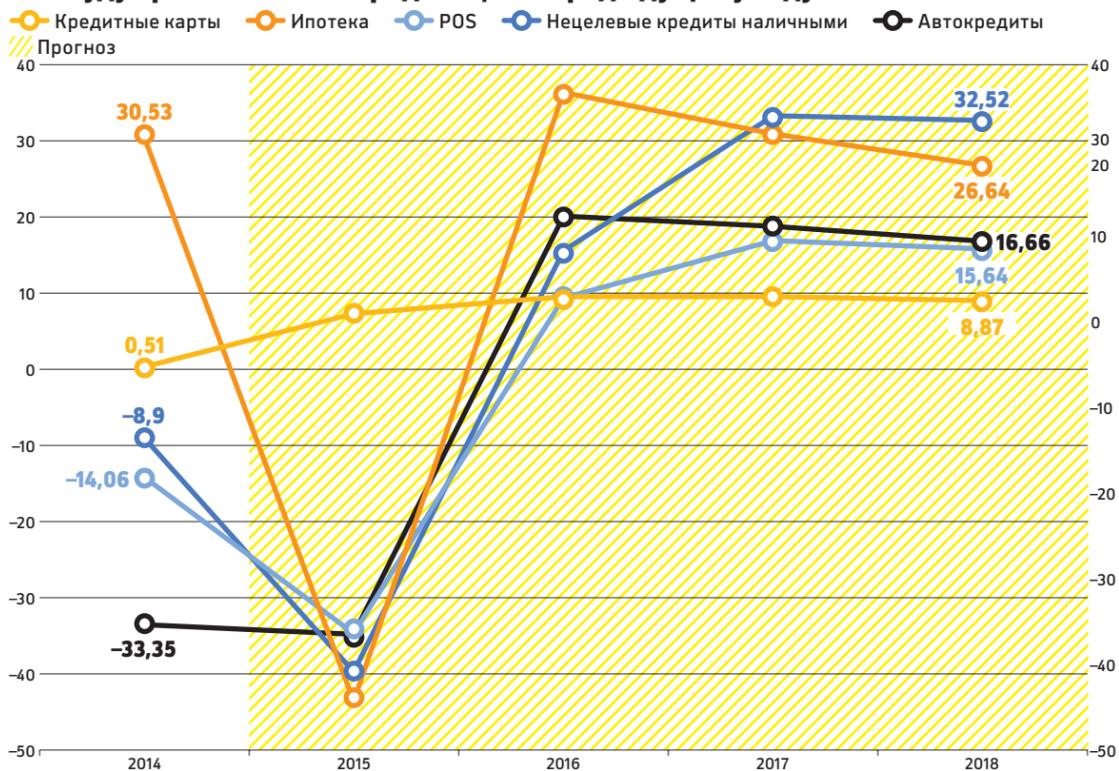
«Рынок необеспеченного кредитования может ожидать некий подъем на низкой базе текущего года: в 2015-м многие хорошие заемщики воздерживались от новых кредитов из-за высоких ставок»

в совокупности розничный портфель сократился на 11% и вряд ли возможны оптимистичные цифры по итогам 2016 года, считает он. «Несмотря на то что лидеры рынка позиционируют ипотеку драйвером, едва ли рост превысит 15–20%. Продажи автомобилей сейчас падают, а следом за ними и автокредитование, и вряд ли оно быстро восстановится. Кредиты наличными будут расти на 10–12%, и такой рост будут демонстрировать не банки-монолайнеры, а универсальные банки», — оппонировать Вороненко.

На 2018 год Вороненко вообще прогнозировать ничего не берет-

Министерство экономического развития России прогнозирует падение ВВП страны по итогам 2015 года на уровне примерно 3,8%, а в 2016 году ожидает рост экономики на 0,7% при \$50 за баррель нефти. Об этом говорил глава ведомства Алексей Улюкаев по итогам совещания у президента России по вопросу выхода из рецессии. Позже замглавы Минэкономразвития Алексей Ведев заявил, что в сентябре 2015 года ВВП по сравнению с предыдущим месяцем вырос на 0,3%, и это дает основания рассчитывать, что и в четвертом квартале нынешнего года экономика страны будет расти. ▣

Как будут расти объемы кредитов, % к предыдущему году



Источник: прогноз Frank Research Group

ВЫБОРЫ Осень 2017 года освободят от избирательных кампаний губернаторов

Досрочно ради президента

МИХАИЛ РУБИН,
ЕЛИЗАВЕТА АНТОНОВА

В 2016 году пройдет больше, чем было запланировано ранее, губернаторских выборов. Лучше выбирать глав проблемных регионов одновременно с депутатами Госдумы, чем с президентом, сочли в Кремле.

Число губернаторских выборов, которые пройдут в 2016 году одновременно с выборами Госдумы, может быть увеличено, рассказали РБК два собеседника, близких к руководству кремлевской администрации.

Сейчас по плану выборы губернаторов в 2016 году должны пройти в пяти регионах. У глав Чечни, Ульяновской, Тульской и Тверской областей в следующем году истекают полномочия. Руководитель Коми будет избираться досрочно после ареста и отставки в сентябре губернатора Вячеслава Гайзера.

Высока вероятность того, что досрочные выборы руководителей объявят еще несколько регионов, утверждает собеседник РБК, близкий к Кремлю. Федеральный чиновник прогнозирует, что таких регионов может быть еще до трех. В этом случае общее число кампаний по выбору губернаторов увеличится вдвое по сравнению с изначальным планом — до восьми.

СЛИШКОМ МНОГО СЛОЖНОСТЕЙ

Объявлять досрочные выборы, вероятнее всего, будут в тех регионах, где срок полномочий губернаторов по плану заканчивается в 2017 году, рассказывает собеседник, близкий к Кремлю.

Важно освободить осень 2017 года от сложных избирательных кампаний и полноценно подготовиться к выборам главы государства в марте 2018 года, объясняет собеседник РБК. Поэтому, скорее всего, перенос выборов на следующий год будет происходить из-



ФОТО: Евгений Курсков/ТАСС

Скорее всего, перенос выборов с 2017 на 2016 год будет происходить из-за досрочной отставки «проблемных» руководителей регионов, объясняет источник РБК, близкий к Кремлю

за досрочной отставки «проблемных» руководителей.

Сейчас на 2017 год запланировано 13 губернаторских выборов, из которых проблемными с точки зрения администрации президента можно назвать четыре. Руководитель Пермского края Виктор Басаргин и астраханский глава Александр Жилкин заняли последние места в опубликованном на прошлой неделе рейтинге близкого к Кремлю Фонда развития гражданского общества (ФОРГО). У свердловского губернатора Евгения Куйвашева и главы Карелии Александра Худилайнена конфликты с избранными и оппозиционными им мэрами сто-

лиц (Евгением Ройzmanом и Галиной Ширшиной соответственно).

Сейчас, в канун нового большого федерального цикла, ситуация для Кремля не улучшилась по сравнению с «протестным» 2011 годом, отмечает член научного совета московского Центра Карнеги Николай Петров. «Экономика стала хуже, люди совсем не так благодарны, как были в 2011 году, а политическая ситуация скорее усугубилась. Региональные элиты сильнее не стали — в ряде регионов Кремль имеет довольно слабых руководителей», — поясняет он.

В 2015 году впервые с момента возвращения прямых губернаторских выборов прошел второй

тур и победил кандидат, не поддержанный президентом: главой Иркутской области стал коммунист Сергей Левченко. Еще в двух регионах, Амурской области и Республике Марий Эл, до последнего сохранялась высокая вероятность второго тура.

КОНЦЕПЦИЯ ИЗМЕНИЛАСЬ

Три года назад, после возвращения губернаторских выборов, близкий к Кремлю фонд ИСЭПИ посчитал, что на 2016-й и 2017 год запланировано слишком много губернаторских выборов (тогда их планировалось девять и 22 соответственно). Кремлевские

эксперты тогда предложили снизить риски дестабилизации ситуации накануне президентских выборов 2018 года и не допустить внутриэлитные конфликты в 2016 году, для чего разгрузить эти избирательные циклы от большого числа губернаторских выборов. После назначения большого числа досрочных выборов осталось четыре кампании на 2016 год и 13 — на 2017-й.

Сейчас предыдущий план можно чуть-чуть скорректировать, рассказывает близкий к Кремлю собеседник. К думским выборам можно снова добавить несколько губернаторских кампаний, фактически вернув их к изначально-

Все инвесторы Китая - на одной площадке!
Российско-Китайская конференция
по инвестиционному сотрудничеству

Пекин, 23 октября 2015



VII сессия
Ярмарки зарубежных инвестиций Китая
COIFair 2015,

Пекин, 22-23 октября 2015



Приглашаем принять участие!

При поддержке Российско-Китайского Комитета дружбы, мира и развития

По вопросам участия: +7 (495) 721 14 69

www.ciodpa.ru

Кандидаты на избрание

На последних местах

Среди четырех губернаторов, у которых в 2016 году по плану истекают полномочия, двое могут не пойти на переизборы, утверждают собеседники РБК, близкие к Кремлю. Это руководитель Ульяновской области Сергей Морозов (занимает пост с 2005 года) и глава Тверской области Андрей Шевелев (на посту с 2011 года). Шевелев традиционно на последних местах рейтинга Фонда развития гражданского общества (ФОРГО), руководство области конфликтовало с ОНФ. В прошлом году активно обсуждалась его замена главой думской фракции ЕР Владимиром Васильевым.

За пост не держится

Морозова кремлевские эксперты обвинили в активном вмешательстве в дела единороссов и оказании административного давления на депутатов при выборе главы Ульяновска. На пост Морозова есть возможный претендент — это бывший аудитор Счетной палаты, член Совета Федерации Сергей Рябукhin, говорят два собеседника РБК, близких к Кремлю. Морозов вряд ли будет держаться за пост, но его судьба будет решена чуть позже, подчеркивает участник совещаний в администрации президента по ситуации в Ульяновской области. Сейчас нельзя говорить о том, что Морозова и Шевелева обязательно скоро уволят, но некоторые представители федеральной элиты в этом заинтересованы, резюмирует собеседник РБК, близкий к кремлевской администрации.

му числу (восемь) — в этом нет никакой опасности, рассуждает он.

Когда в 2012 году делали расчеты по выборам губернаторов, еще не был накоплен такой опыт проведения избирательных кампаний, объясняет возможное увеличение числа выборов в 2016 году руководитель департамента региональных исследований ФОРГО Виталий Иванов. «Сейчас стало ясно, что не так страшен черт, как его малюют», — описывает он опыт проведения губернаторских выборов. Проблем с совмещением выборов депутатов и региональных выборов не будет, прогнозирует эксперт. «Многие региональные трудности будут сняты за счет мощной федеральной агитации», — отмечает Иванов.

Совмещение думской и губернаторской кампании удобнее для региональных властей: при одновременном проведении федеральных и региональных выборов целый ряд сильных кандидатов, которые могли бы соперничать с кандидатами «Единой России» или ОНФ в округах на выборах в Госдуму, будут заняты на губернаторских выборах, отмечает Петров. Оппоненты кандидатов от власти должны будут выбирать: либо они участвуют в губернаторских выборах, либо в одномандатных избирательных округах в Госдуму, прогнозирует эксперт. ▣

МНЕНИЕ



ДМИТРИЙ ДУДКИН,
руководитель дирекции анализа долговых инструментов
«Уралсиб Кэпитал»

Почему иногда проще распределять, чем копить

При сегодняшней конфигурации накопительной части пенсионной системы слово «пенсионный» можно опустить. По сути, речь идет о дополнительном налоге в целях финансирования государственных и корпоративных инвестиций.

КАК СБЕРЕЧЬ ДЕНЬГИ

В России развернулась дискуссия о способах использования социального налога, но она практически не касается вопроса, которой вроде бы должен быть основным, а именно объема гарантий, предоставляемых российской пенсионной системой будущим пенсионерам. Между тем каждый, кто хоть раз пытался сберечь свои средства в России, знает, как это непросто.

Средний реальный (за вычетом инфляции) доход рыночного портфеля ОФЗ (государственные облигации) составил за период 2005–2014 годов минус 3,5%. При этом показатели расширенного пенсионного портфеля ВЭБа (-2,9%) приблизительно повторяют показатели портфеля ОФЗ, что естественно, поскольку государственные облигации и есть основной актив, входящий в портфель ВЭБа. Корпоративные и муниципальные облигации дали средний реальный доход на уровне нуля, и только рыночный портфель акций позволил за рассматриваемые десять лет существенно «побить» инфляцию (средний реальный доход индекса ММВБ составил 16,2%).

Отрицательный реальный доход означает, что пенсионные сбережения действительно являются «дешевыми» деньгами для использующих их государства и промышленных групп. При этом для застрахованных лиц, в интересах которых по идее и должна работать пенсионная система, средний реальный доход в размере -2,6% означает потерю за 30 лет более половины стоимости первоначально вложенных средств. По сути, речь идет о дополнительном налоге с работодателей в целях финансирования государственных и корпоративных инвестиций.

БОЛЬШЕ СВОБОДЫ — БОЛЬШЕ ДОХОД

Отрицательная реальная ставка на рынке государственных облигаций (ОФЗ) свидетельствует о том, что денежная политика в РФ является слишком мягкой. Денежные власти не прекращают попыток кредитного стимулирования

экономики, за что население РФ расплачивается повышенной инфляцией и регулярными валютными кризисами. Казалось бы, в такой ситуации рынок акций должен быть естественным прибежищем сбережений населения. Однако львиную долю средств российские пенсионные фонды вкладывают именно в облигации.

Основная причина — требование, чтобы номинальный доход пенсионного портфеля был каждый год неотрицательным. Рынок акций при высоком ожидаемом доходе характеризуется высокой волатильностью: инвестиции в акции не позволяют гарантировать ежегодный положительный результат. Например, за рассматриваемые десять лет доход индекса ММВБ был отрицателен в 2008, 2011 и 2014 годах.

Соответственно, построение эффективной накопительной пенсионной системы требует существенного расширения инвестиционной декларации пенсионных фондов. В первую очередь необходима большая свобода в покупке акций, а также иностранных активов (акций и облигаций иностранных компаний, контрактов на товарных рынках и т.д.). Каждому россиянину, пережившему декабрь 2014 года, хорошо известно, как помогает инвестору наличие возможности приобретать иностранную валюту.

Систематически мягкая денежная политика мешает получать удовлетворительный реальный доход в облигациях, а требование номинальной безубыточности мешает инвестировать средства в акции и другие активы с высоким рыночным риском. Такой подход обеспечивает направление пенсионных накоплений в российскую экономику, оставляя будущих пенсионеров без накоплений.

Если же представить, что декларация пенсионных фондов будет либерализована так, чтобы ожидаемый доход пенсионных накоплений соответствовал рыночным стандартам, тезис о том, что пенсионные накопления являются «средствами для экономики», потеряет актуальность, поскольку львиная их доля окажется вложена в иностранные активы. Такой взаимный обмен пенсионными средствами выглядит в условиях глобализации совершенно нормально: как известно, крупные иностранные пенсионные фонды давно уже инвестируют средства в российские ценные бумаги. Однако вряд ли он устроит российских чиновников.

ПОЧЕМУ АМЕРИКАНСКИЕ ПЕНСИОНЕРЫ ТАКИЕ БОГАТЫЕ?

Учитывая перечисленные сложности с накопительной системой, странно, что в стране практически не обсуждается возможность построения надежной страховой пенсионной системы на распределительном принципе. Прекрасным примером успешной реализации такой схемы служит система социального страхования США.

Система была создана в 1935 году и с тех пор зарекомендовала себя как одна из наиболее эффективных государственных программ в истории США. Построена она на распределительном принципе, то есть выплаты получателям пособий идут за счет текущего сбора социального налога. Пенсионная часть этой программы финансируется налогом по ставке 8,5%, что гораздо ниже ставки 22%, принятой в РФ. При этом, несмотря на постепенное ухудшающуюся демографию в США, в трастовом фонде системы до сих пор ежегодно накапливается профицит (объем поступлений превышает объем выплат).

Американская система гарантирует приблизительно следующее. Если работник имел в течение рабочего стажа зарплату на уровне средней по стране, то при выходе на пенсию (пенсионный возраст — 65 лет) он получает приблизительно 40% средней зарплаты по стране на тот момент. Далее выплачиваемая сумма индексируется по темпу инфляции. Если доход работника превышал средний по стране, пенсия также возрастает, однако зависимость не прямо пропорциональна.

«Двумя основными проблемами распределительной системы в российских условиях являются плохая демография и малое желание предпринимателей платить социальный налог»

В 2014 году в США средняя зарплата (для целей этого расчета) составляла \$46,5 тыс. в год. В России за последние 12 месяцев средняя месячная зарплата составила 33,7 тыс. руб., то есть, если применить то же соотношение, средний пенсионер получал бы в российских условиях страховую пенсию 13,5 тыс. руб. в месяц. Для тех, кто не впечатлен таким результатом, отметим, что речь идет о базовых гарантиях. Никто не мешает работнику участвовать, например, в корпоративных пенсионных планах, которые во всех развитых странах являются основой действительно достойной пенсии.

При этом социальное страхование обеспечивает несколько функций, которые очень сложно воспроизвести, используя накопительный принцип. Во-первых, страховая пенсия выплачивается независимо от того, как долго живет застрахованное лицо. Во-вторых, у страховой пенсии нет риска банкротства, который неизбежен, если пенсионные накопления инвестируются на рыночных условиях.

Большой экономический смысл имеет также и привязка страховой пенсии к средней зарплате по стране. Нетрудно видеть, что схема с привязкой к средней зарплате в отличие от, например, вложений

в рынок государственных облигаций обеспечивает работнику не только сохранность, но и долгосрочный рост реальной стоимости его пенсионных прав.

ПРОБЛЕМЫ

Понятно, что на практике не все так просто. Двумя основными проблемами распределительной системы в российских условиях являются плохая демография и малое желание предпринимателей платить социальный налог. Однако текущая демографическая ситуация в США и РФ различаются не так сильно. Острота демографической проблемы в РФ — временное явление, связанное с тем, что в текущем десятилетии страна проходит через локальный минимум работоспособного населения, являющийся следствием демографической ямы 1990-х годов. Было бы вполне логично, если бы в течение этого трудного периода правительство продолжало поддерживать баланс пенсионной системы с помощью бюджетных вливаний, имея вполне просчитываемую цель прекратить эту практику в какой-то момент после 2020 года.

Если сделать серьезную попытку разработать новую распределительную пенсионную систему, можно будет выйти на тот набор параметров (ставка социального налога, возраст выхода на пенсию, объем пенсионных прав), который обеспечит стабильность системы в долгосрочной перспективе.

К сожалению, наблюдаемая на практике картина удручает. Ежегодно ставится вопрос «Быть или не быть?» заморозке пенсионных накоплений, то есть в оперативном режиме регулируется система, ко-

торая должна быть незыблемой основой финансового благосостояния десятков миллионов пожилых россиян. Вполне работоспособные варианты не получают достаточно внимания, при этом одного взгляда на ежегодно приходящее по почте уведомление Пенсионного фонда достаточно любому гражданину РФ, чтобы убедиться в беспочвенности надежд на сколько-нибудь значимую пенсию в рамках действующей сегодня схемы.

Пора уже заняться разработкой экономически обоснованной системы пенсионного обеспечения в РФ с прицелом на десятилетия вперед. При этом новая система выдержит проверку временем только в том случае, если в ее основу ляжет главенство интересов получателей пенсии, а не тех, кто пенсионными средствами хотел бы пользоваться. В конце концов период Великой депрессии трудно назвать легким для экономики США, но именно тогда была создана крупнейшая система социальной защиты, которая продолжает эффективно действовать 80 лет спустя.

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

БИЗНЕС | АВИАЦИЯ

Покупатели «Трансаэро» попытаются сохранить компанию

Пять дней до остановки

АНАТОЛИЙ ТЕМКИН,
ПЕТР МИРОНЕНКО

Росавиация останавливает «Трансаэро» с 26 октября, но кредиторы надеются на то, что банкротства не будет, а договорившийся о покупке компании Владислав Филев хочет сместить назначенного «Аэрофлотом» гендиректора компании.

АВИАВЛАСТИ ЗА ОСТАНОВКУ

О покупке контрольного пакета «Трансаэро» гендиректором и совладельцем группы S7 Владиславом Филевым было объявлено во вторник вечером, но уже в среду утром готовящаяся сделка оказалась под угрозой. В эфире телеканала «Россия 1» министр транспорта Максим Соколов объявил, что утром 21 октября глава подведомственной министерству Росавиации Александр Нерадько подписал приказ об аннулировании сертификата эксплуатанта «Трансаэро» с 26 октября. «Эксперты [Росавиации] подписали акт о том, что дальнейшая деятельность авиакомпании невозможна», — добавил министр. «Все пассажиры, которые имеют на руках билеты, как мы и говорили об этом раньше, будут перевезены на рейсах «Аэрофлота» или рейсах других российских авиакомпаний, которые в этой ситуации подставят свое плечо», — сказал Соколов, оценивая количество оставшихся пассажиров «Трансаэро» в 150 тыс.

Позже отзыв сертификата эксплуатанта «Трансаэро» с 26 октября подтвердил руководитель Росавиации Александр Нерадько. Он добавил, что решение было принято в связи с ухудшением финансового состояния компании, «влияющим на безопасность полетов [...] и права потребителей». Нерадько добавил, что никакой официальной информации о сделке по покупке «Трансаэро» Филевыми в ведомство не поступало.

Сертификат эксплуатанта — основной документ, дающий авиакомпании право осуществлять коммерческие перевозки. Согласно Федеральным авиационным правилам, аннулированный сертификат восстановлению не подлежит. Аннулирование сертификата означает автоматическую остановку полетов компании и отзыв всех допусков к осуществлению международных перевозок с последующим их перераспределением Росавиацией между другими перевозчиками. Директор Института воздушного и космического права Aerohelp Олег Аксаментов отмечает, что в российской практике авиакомпании только однажды удалось оспорить аннулирование сертификата: в 2012 году тверскому перевозчику «Верти-



Даже после продажи новому владельцу летные перспективы «Трансаэро» остаются туманными

каль-Т» удалось через суд вернуть себе право на полеты, доказав неправомерность действий Росавиации.

Жена Владислава Филева и совладелец группы S7 Наталия Филева после заявлений Соколова и Нерадько сказала агентству РИА Новости, что планы покупки контрольного пакета «Трансаэро» остаются в силе, несмотря на решения Минтранса и Росавиации.

Планы покупки контрольного пакета «Трансаэро» остаются в силе, несмотря на решения Минтранса и Росавиации

Днем ситуацию вокруг «Трансаэро» прокомментировали первый вице-премьер Игорь Шувалов и министр экономики Алексей Улюкаев. «Трансаэро» с рынка уйдет. Маршруты получают другие авиаперевозчики. Лучшая часть авиапарка будет передана другим авиационным компаниям. Люди никоим образом не пострадают. Будет осуществляться перевозка, конкурентная», — сказал Шувалов. Он добавил, что вопросом «Трансаэро» могут заняться правоохранительные органы. «То, что мы сейчас видим из документации, которую получаем из компании, у нас есть вопросы по поводу того, насколько экономически обоснованными были те или иные решения и тарифы, по которым продавались билеты, особенно в последнее время. Я не берусь судить по этому поводу, но может кому-то, кто занимается правоохранительной деятельностью, стоит на этот вопрос посмотреть», — сказал Шувалов.

Улюкаев, отвечая на вопрос журналистов о сделке между S7 и «Трансаэро», назвал решение авиационных властей «исчерпывающим». Ранее, ночью с 20 на 21 октября, заместитель Улюкаева Евгений Елин в разговоре с агентством ТАСС назвал сделку «реальным шансом» для «Трансаэро». «Государства авиакомпании S7, спасающей «Трансаэро», должна заключаться в том, что-

КРЕДИТОРЫ ПРОТИВ БАНКРОТСТВА

Несмотря на жесткие заявления чиновников, акции «Трансаэро» стали безоговорочным лидером роста на Московской бирже: акции компании взлетели на 187%, до отметки 19,5 руб. за одну бумагу. Капитализация компании, которая находится под угрозой банкротства, по данным Московской биржи, выросла почти на 2 млрд руб. — почти до 3 млрд руб. В течение торговой сессии бирже трижды приходилось расширять верхнюю границу ценового ко-

ридора по бумаге. ЦБ не выявил признаков манипулирования акциями «Трансаэро», сообщила агентству Интерфакс-АФИ вечером пресс-служба регулятора.

В то же время целый ряд банков — кредиторов «Трансаэро» продолжает отстаивать позицию, что банкротство авиаперевозчика — худший выход из сложившейся ситуации, и его реально избежать.

Промсвязьбанк, как считает его предправления Артем Констандян, считает банкротство авиакомпании «неправильным вариантом». «И как представитель банка, и как пассажир я, в общем, считаю банкротство «Трансаэро» не самым лучшим способом решения проблем второй авиакомпании отрасли», — сказал Констандян журналистам. По его словам, мировая практика выработала довольно много способов реструктуризации авиакомпаний. «Будем принимать активное участие в управлении компанией», — также заявил Констандян. В то же время глава Промсвязьбанка отметил, что о консолидированной позиции кредиторов «Трансаэро» речи не идет. «О какой консолидированной позиции может идти речь, если Сбербанк и Альфа-банк уже подали заявление о банкротстве?» — уточнил он.

Предправления еще одного кредитора компании, МКБ, Владимир Чубарь, сказал агентству ТАСС, что «любое другое решение по «Трансаэро», кроме банкротства, позитивно». Чубарь добавил, что банк готов вступить в переговоры с новым собственником компании, чтобы попытаться урегулировать вопрос с ее проблемами.

Директор Prosperity Capital Management Александр Васюк предполагает, что Филевы могли заранее согласовать с кредиторами значительное списание долга «Трансаэро» при условии, что она перейдет под управление какой-то новой объединенной структуры. Возможно, это больше устроит кредиторов, чем прямое списание долга в убытки, считает он.

Несмотря на то что несколько банков — кредиторов авиакомпании приветствовали продажу контрольного пакета Филеву, Сбербанк и Альфа-банк уже подали иски о банкротстве «Трансаэро» и этот вариант считается в правительстве основным.

СМЕНА ГЕНДИРЕКТОРА

Покупка более 50% акций «Трансаэро» Вячеславом Филевым предоставляет ему контроль над компанией, возможность избрать новый совет директоров и назначить нового гендиректора, отмечает партнер Herbert Smith Freehills Алексей Панич. Но в случае банкротства контрольный пакет ее акций не предоставляет Филеву особых преимуществ — эта процедура не предполагает участие собственников. Теоретически Филев может попытаться забрать ликвидные активы компании, а именно самолеты, находящиеся в собственности «Трансаэро», замечает юрист. Согласно отчету компании за первое полугодие 2015 года, из 105 самолетов в собственности у нее было лишь 11 машин, из которых девять — в залоге по кредитам. Однако компания находится под пристальным контролем кредиторов, поэтому такие сделки попадут в их поле зрения и могут быть



Tele2 представил московские тарифные планы с. 14

Ferrari в ходе IPO оценили почти в \$10 млрд с. 16

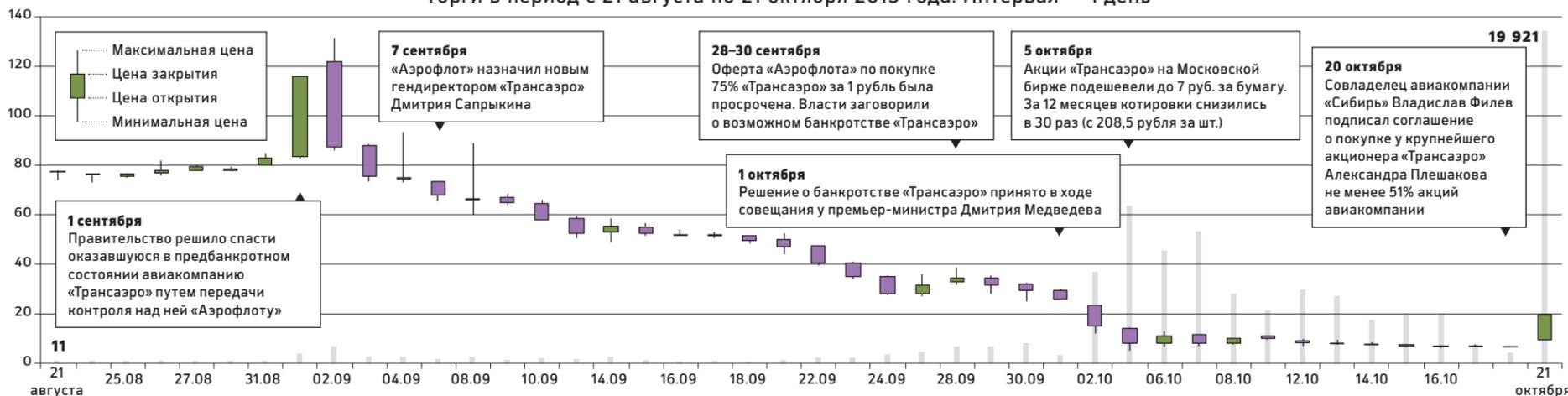
«Лента» увеличила free float в ускоренном режиме с. 16

ФОТО: Depositphotos

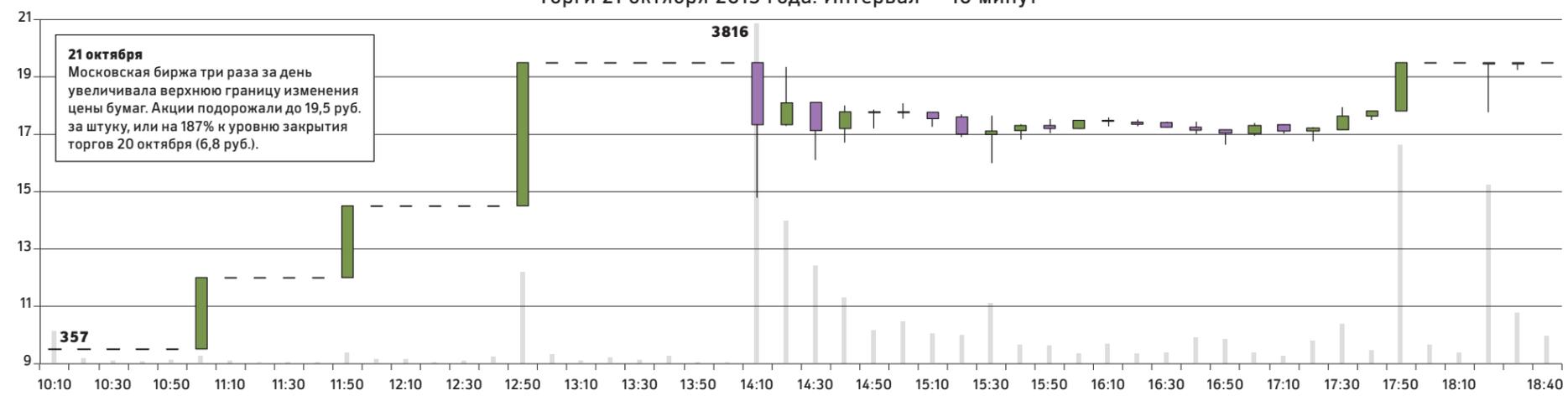
Падение и взлет котировок «Трансаэро»

Цена акций, руб.: ■ рост ■ падение ■ Объем торгов, тыс. шт.

Торги в период с 21 августа по 21 октября 2015 года. Интервал — 1 день



Торги 21 октября 2015 года. Интервал — 10 минут



Источник: Московская биржа, РБК

оспорены в дальнейшем, добавил эксперт.

Очередной совет директоров «Трансаэро» должен состояться в четверг, 22 октября. Шесть банков — кредиторов авиакомпании потребовали от председателя совета Ольги Плешаковой поменять гендиректора Дмитрия Сапрыкина из-за «очевидного конфликта интересов»: он был назначен

«Аэрофлотом» и до сих пор входит в состав его правления. Во вторник Плешакова пообещала рассмотреть это предложение на ближайшем совете.

Новым гендиректором банки предложили назначить выходца из UC Rusal Александра Бурдина, который, по их словам, «имеет серьезный опыт реструктуризации и управления большими предприя-

тиями в условиях кризиса». Бурдин в 2000–2011 годах работал в Rusal, входил в ее правление и был председателем комитета по инвестициям. Сейчас он работает исполнительным директором компании «Юнитайл», одного из крупнейших производителей керамики в России.

Наталья Филева вчера подтвердила РБК, что совет директо-

ров «Трансаэро» примет решение о смене гендиректора, но главой компании будет назначен не Александр Бурдин, а заместитель летного директора «Трансаэро» Валерий Зайцев: согласно требованиям Минтранса, гендиректор авиакомпании обязан иметь высшее авиационное образование. Александр Бурдин станет его заместителем с полномочиями финансового ди-

ректора, добавила Филева. Смещение Дмитрия Сапрыкина Филева объяснила конфликтом интересов, а также тем, что гендиректор компании, имея доступ к ее документации, подписал акт проверки Росавиации, на основе которого Росавиация аннулировала сертификат эксплуатанта «Трансаэро»: новый акционер «Трансаэро» с этим решением не согласен. ■



Ежегодная конференция РБК

Форум директоров по закупкам

Среди приглашенных спикеров



Светлана Репина
«Кока-Кола Эйчбиси Евразия»



Ольга Каненкова
«Шнейдер Электрик» (Россия и СНГ)



Артем Блинов
МГТС



Нина Щербина
«Сименс» (Россия)



Денис Федоров
Ассоциация Профессионалов по управлению закупками



Екатерина Баранникова
«МЕТРО Кэш энд Кэрри»

Москва

29 октября 2015 г.

Реклама. 16+

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА: **Ирина Маршак** – imarshak@rbc.ru
РЕГИСТРАЦИЯ: **Екатерина Абрамова** – e.abramova@rbc.ru
РЕКЛАМА И СПОНСОРСТВО: **Ольга Макарова** – omakarova@rbc.ru

BC.RBC.RU
+7 (495) 363 0314

Старый друг главы «Ростеха» поможет корпорации развивать производство лекарств

Инсулиновый суверенитет

→ Окончание. Начало на с. 1

По его словам, разработки находятся на завершающей стадии.

«Биоран» обладает четырьмя патентами на штаммы инсулина и его аналогов, говорится в отчете компании за 2014 год. В России инсулин производится в основном из импортных субстанций, указывает в отчете президент «Биорана» Армен Садгян. Только две отечественные компании могут производить инсулин полного цикла: ОАО «Герофарм-Био» и Институт биоорганической химии имени академиком М.М. Шемякина и Ю.А. Овчинникова. Но эти организации на двоих производят только 30 кг субстанции, а годовая потребность России — до 500 кг, пишет Садгян.

Именно на мощность 500 кг в год, то есть на все потребности страны, и планирует выйти «Биоран». Это будет завод полного цикла, подчеркивает Буцаев: «Должна производиться и субстанция и лекарственный препарат».

Таким образом будет снята «угроза инсулиновой зависимости государства», рассчитывает Садгян. Сейчас на рынке царит импорт, признавал Семенов, на него приходится «свыше 95% потребности в инсулине».

DSM Group оценивает весь рынок инсулина почти в 11 млрд руб. за 2014 год. В топ-3 по продажам вошли Novo Nordisk, Sanofi-Aventis и Eli Lilly (4,1 млрд, 4 млрд и 2,1 млрд руб. продаж соответственно).

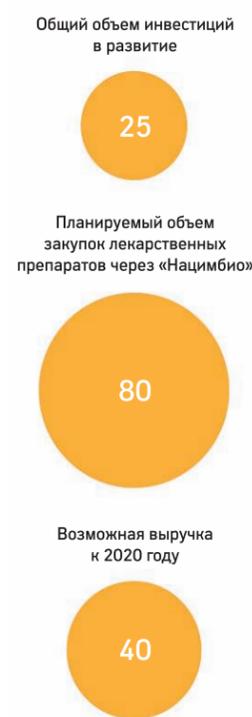
«Мы рассматриваем возможность вхождения в акционерный капитал НПО «Биоран» в размере не менее чем блокирующего пакета», — сообщила представитель «Нацимбио». Участие «Нацимбио» в проекте «Биорана» не случайно. «Ростех» создал компанию в конце 2013 года, чтобы «обеспечить национальный суверенитет России в области производства и поставок лекарственных препаратов». А спустя полтора года привлек к проекту Машицкий. По схожей схеме развивалось еще несколько проектов с участием «Ростеха» и бизнесмена.

ДРУГ С ОПЫТОМ

С состоянием \$650 млн Машицкий входит во вторую сотню богатейших российских бизнесменов по версии Forbes. В принадлежащий ему «Ви Холдинг» входит компания Vimetco (в 2014 году ее выручка составила \$1,9 млрд, чистый убыток — \$266 млн). Через нее Машицкий

Госзакупки для монополиста

Финансовые показатели «Нацимбио» по оценке Сергея Чемезова, млрд руб.



Продажи лекарств в России



Источник: DSM Group, данные за 2014 год. Фото: Depositphotos

1152 млрд руб. — объем фармацевтического рынка в России

Структура рынка, млрд руб.

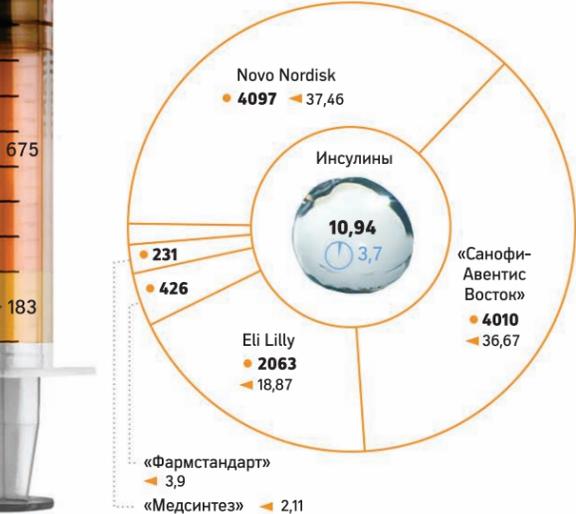
Госзаказ: 294

Коммерческий сектор: 675

лекарства: 183

парафармацевтика: 183

Объем рынка препарата, млн руб.
Доля рынка госзаказа, %



кий контролирует алюминиевые заводы в Румынии и Китае.

Первый самостоятельный бизнес Машицкий построил еще в середине 1990-х на поставках древесины. После этого занимался строительством и нефтяным бизнесом. В 2003 году он продал свои нефтяные активы ЮКОСу Михаила Ходорковского и группе «Альянс» Мусы Бажаева, а часть вырученных средств вложил в алюминиевую промышленность.

Помимо собственных алюминиевых и девелоперских проектов Машицкий активно сотрудничает с «Ростехом». В госкорпорации востребован его управленческий опыт, пояснял РБК представитель «Ви Холдинга». Кроме того, гендиректор госкорпорации Сергей Чемезов и Машицкий дружат с юности, рассказывал последний в интервью «Ведомостям».

Совместно с «Ростехом» и ВЭБом «Ви Холдинг» развивает платино-

вый проект «Дарвендейл» в Зимбабве. В интересах «Ростеха» принадлежащая Машицкому «Ви Холдинг Девелопмент» занимается застройкой бывшего тушинского аэродрома.

Также Машицкий возглавляет совет директоров нескольких структур госкорпорации. Помимо «Нацимбио» это «РТ — Строительные технологии», Калининградский янтарный комбинат и Забайкальское горнорудное предприятие. Первая компания занимается оценкой и продажей непрофильных активов «Ростеха». А последние две — монополисты в янтарной и нефритовой промышленности. Первым в оба предприятия заходил «Ростех», а спустя некоторое время председателем их советов директоров стал Машицкий.

ПОСТАВЩИК ГОСУДАРСТВА

У «Нацимбио» серьезные амбиции на рынке госзаказа. Правительство уже назначило компанию единственным поставщиком лекарств для ФСИН на 2014–2016 годы (это минимум 3,4 млрд руб.) и вакцин для национального календаря прививок на 2015–2017 годы (еще около 3 млрд руб. в этом году с учетом 30-процентной доли российских поставок).

Месяц назад президент поручил правительству создать в госзаказе единственного поставщика препаратов против ВИЧ, туберкулеза и гепатита. Это идея Чемезова,

который просил Путина назначить монополистом «Нацимбио». А на прошлой неделе президент поручил Минздраву и Минпромторгу проработать необходимость монополизации госзакупок инсулина — практически 100% закупок препарата осуществляется за счет бюджета. «В случае постановки такой задачи» «Нацимбио» будет готово ее выполнить», — заверяет представитель компании.

По оценкам DSM Group, в 2014 году государство потратило на закупки инсулина, препаратов против ВИЧ, туберкулеза и гепатита 43,4 млрд руб., или почти 15% всего лекарственного госзаказа.

В общей сложности, «Нацимбио» претендует минимум на 80 млрд руб. в госзаказе лекарств. «Это 25% рынка закупок и 8% всего российского рынка лекарств», — пояснял Чемезов в интервью «Ведомостям». Весь объем госзаказа он оценивал в «чуть более 300 млрд руб.».

Для этого «Нацимбио» планирует запустить более десяти производств полного цикла, а инвестиции в их развитие до 2020 года составят 25 млрд руб.

Стратегия развития «Нацимбио» предполагает привлечение частного капитала, отмечает представитель компании. Она не исключает, что собственные средства в развитие компании может инвестировать и Машицкий. «Ви Холдинг» будет участвовать в проекте, сообщил источник, близкий к Машицкому, не поясняя деталей.

Без финансовой поддержки государства проект, скорее всего, тоже не останется. Все в тех же поручениях недельной давности Путин поручил Внешэкономбанку (ВЭБ) рассмотреть выдачу кредита на инсулиновый проект. В настоящее время ведутся переговоры, сообщил представитель ВЭБа, добавив, что комментировать подробности преждевременно.

ОПАСНЫЙ МОНОПОЛИЗМ

«Будучи поставщиком, компания [«Нацимбио»] не стремится заниматься разработками, а, по сути дела, консолидирует выдачу кредита на инсулиновый проект. В настоящее время ведутся переговоры, сообщил представитель ВЭБа, добавив, что комментировать подробности преждевременно.

Компания превратится в дистрибьютора, который будет координировать госзаказ, соглашается директор по развитию RNC Pharma Николай Беспалов. Он считает, что собственных мощностей у «Нацимбио» хватит только на производство вакцин, а остальные лекарства холдинг будет покупать у других производителей. Фактически создается дополнительная прослойка, резюмирует Беспалов.

В среднесрочной перспективе компания полностью откажется от дистрибуции импортных препаратов и будет поставлять препараты собственного производства, парирует представитель «Нацимбио».

Монополизация госзакупок инсулина еще не одобрена, отмечает чиновник социального блока правительства. «Прежде всего преференции должны быть у производителей», — настаивает собеседник РБК. Помимо «Герофарма», у которого уже есть завод полного цикла в Подмоскowie, запустить комплекс мощностью в 400 кг субстанции в 2017 году планирует и «Медсинтез».

Участников рынка появление конкурента не пугает. А вот монополизация может повредить пациентам и бюджету. «Сейчас в России пять инсулиновых заводов: три российских и два — с западным капиталом, будет шестой, и у потребителя будет больше выбора», — рассуждает председатель совета директоров «Медсинтеза» Александр Петров. — Вряд ли государство хочет монополизировать рынок жизненно важного лекарства».

На рынке должно быть как минимум 2–3 препарата, призывал сегодня главный эндокринолог Троицкого и Новомосковского округов Москвы Николай Демидов на пресс-конференции в «Интерфаксе». Инсулин может вызывать аллергическую реакцию, объяснял он. В Москве 90 тысяч человек нуждаются в инсулине и даже 1% аллергических реакций — это огромное количество пациентов, отмечал Демидов: для них должна существовать альтернатива. □

При участии Анны Дерябиной и Елены Мязиной

Что есть у «Нацимбио»

Сейчас в «Нацимбио» входят производители вакцин НПО «Микроген» (семь производственных площадок), ООО «Форт» (завод в Рязани) и ОАО «Синтез» (Курган), производитель протезов МПО «Металлист» и Государственный научно-исследовательский институт

биосинтеза белковых веществ. СМИ сообщали, что в «Нацимбио» войдут производители вакцин «НТФарма» (основной владелец — «Роснано», 49%) и ФГУП ПИПВЭ им. М.П. Чумакова, а также недостроенный завод по переработке препаратов крови в Кирове «Росплазма».

МНЕНИЕ



ФОТО: из личного архива

ДМИТРИЙ МОРОЗОВ,
генеральный директор компании BIOCAD

Как российские фармацевты вытесняют иностранных

Сегодня нет смысла перенимать западные технологии в области фармацевтики, они устаревают еще до того, как пройдут этап внедрения. Единственный путь развития российской фармотраслы — это создание собственных разработок.

ВЕСЫ КАЧНУЛИСЬ К ОТЕЧЕСТВЕННЫМ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ

Российские фармацевты быстро наращивают свое присутствие на отечественном рынке биотехнологий, тесня импортных поставщиков. И все это вопреки жесткой маркетинговой конкуренции и сильному давлению на общественное мнение со стороны иностранных компаний.

Всего два года назад доля отечественных препаратов в федеральной программе «Семь нозологий», обеспечивающей бесплатными препаратами пациентов с наиболее высокочастотными заболеваниями, не превышала 9%. Сегодня она выросла в три раза, достигнув 26%. И таких примеров немало.

Все это происходит благодаря тому, что за последние десять лет в нашей стране выросло но-

вое поколение фармацевтических предприятий, так называемая новая фарма. Они делают ставку на производство сложных биотехнологических препаратов: от разработки субстанции до готовой лекарственной формы.

В отличие от обычных химических препаратов, действие которых основано на подавлении в организме определенных процессов (например, воспаления), биопрепараты активизируют биологические функции, помогающие справиться с болезнью. Биопрепараты успешно применяются в лечении рака, гепатита С, ВИЧ, аутоиммунных заболеваний. По прогнозам экспертов, в ближайшие 20 лет биологические препараты смогут заменить 70% всех химических лекарственных средств. На мировом рынке они уже отвоевали долю в 20% (\$161 млрд).

В России объемы пока скромнее: всего 8,5% фармрынка страны, или \$2,8 млрд, — но развитие идет быстрыми темпами. К 2018 году продажи биопрепаратов должны составить как минимум \$5,1 млрд, то есть выйти на рост в 80%.

Российские компании активно инвестируют в создание биоаналогов (аналогов биофармацевтических лекарственных средств с близкой, но не идентичной ис-

ходной молекулой) импортных лекарственных средств и разработку собственных инновационных препаратов. Финансовую поддержку предприятиям оказывает государство. С 2011 по 2014 год Минпромторг России выделил более 2 млрд руб. на развитие научно-исследовательских технологий в области биофармацевтики.

ЛЕЧИТЬСЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫМ

На сегодняшний день рынок цитокинов, специфических белков, которые, подобно гормонам, вырабатываются в организме и влияют на состояние иммунной системы, в России оценивается в \$500 млн. Цитокины используют при лечении опухолевых, аутоиммунных и даже психиатрических заболеваний. В 2009 году в стране появился первый отечественный препарат интерферона бета-1b, который используется в лечении рассеянного склероза, и буквально за несколько лет завоевал 60% рынка. До этого момента препарат был монополю принадлежал лишь одной зарубежной компанией и стоил на порядок дороже. В 2011 году на рынок вышел и второй российский аналог интерферона бета.

Сейчас несколько российских компаний производят целый ряд препаратов на основе интерферона альфа для лечения вирусных гепатитов. А в 2013 году в продажу поступил первый оригинальный отечественный препарат пегилированного интерферона альфа. В итоге российские лекарственные средства в этой сфере полностью вытеснили с рынка госзакупки импортные препараты.

Аналогичная ситуация происходит и в сегменте моноклональных антител. Это самые дорогостоящие и высокотехнологичные препараты в области биофармацевтики, применяются для лечения онкологических и аутоиммунных заболеваний. Годовой объем продаж одного препарата превышает \$5 млрд. Пока российский рынок моноклональных

антител на 90% состоит из импортных лекарств. Однако в ближайшие пять лет большинство из них лишится патентной защиты. Это открывает возможности для создания биоаналогов по всему миру, в том числе и в России. По оценке MarketsandMarkets, объем продаж биоаналогов моноклональных антител будет расти в разы быстрее самого рынка биоаналогов — 40% против 20%.

В России пациенты, страдающие неходжкинской лимфомой, уже получили первый отечественный биоаналог на основе моноклональных антител. Полный цикл производства от разработки субстанции до готовой лекарственной формы осуществляется в Санкт-Петербурге. Это единственное в Восточной Европе производство препаратов данного класса. Сейчас на завершающей стадии регистрации находятся еще два биоаналога — бевацизумаб и трастузумаб. В разработке — порядка 40 инновационных лекарственных средств на основе моноклональных антител.

Стимулом к развитию отрасли медицинских биотехнологий стала учрежденная правительством в 2012 году Комплексная программа развития биотехнологий, декларирующая выход нашей страны на лидирующие позиции в области биотехнологий, в том числе по направлению биомедицины. В ближайшее десятилетие в России должно появиться до десяти заводов, производящих высокотехнологичные биологические препараты, инвестиции в которые превысят 10 млрд руб. В следующем году начнет строиться ряд предприятий в рамках этой программы. BIOCAD также намерен вложить в строительство второй очереди производственного комплекса на площадке «Нойдорф» в Санкт-Петербурге до 3 млрд руб.

ЗНАКОМЫЕ ПРАВИЛА

Положительное влияние на развитие медицинских биотехнологий оказывает и формирование

научно-образовательных, производственных кластеров вокруг крупных научных центров. На данный момент в России их 다섯ь.

По сути, биофармацевтика — это стратегическая цель, стоящая сегодня перед страной. Только в этом случае российские пациенты смогут первыми получать самые современные в мире препараты по доступной цене. Лекарства, полностью произведенные в России, от субстанции до готовой лекарственной формы, будут в среднем стоить как минимум на 10–15% меньше западных.

По прогнозу аналитиков, объем российского рынка биофармацевтики с 2014 по 2018 год увеличится \$2,4 млрд до \$4,2 млрд. Одно рабочее место в биофармацевтике приводит к созданию трех-четырех дополнительных рабочих мест.

Российские компании могут стать глобальными игроками и занять значительную часть международных рынков. Мы готовы работать по всему миру, знаем правила и стандарты и готовы многие процессы под эти правила модернизировать. Уже сейчас российские фармацевты пытаются понять, чем будут лечить через четыре-пять лет, какими свойствами должны обладать препараты будущего.

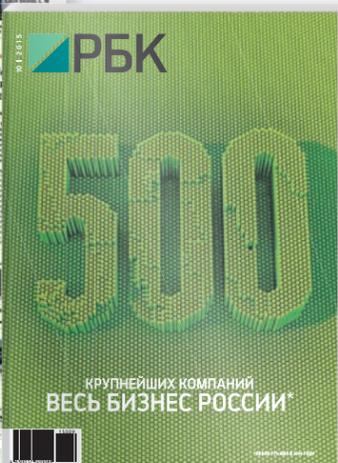
Для создания лекарств нового поколения необходим принципиально иной подход. Сегодня нет смысла перенимать западные технологии в области фармацевтики. В среднем жизненный цикл инновации не превышает пять лет. Поэтому пока заимствованные технологии будут внедрены в России, они уже устареют. Единственный успешный путь развития российской фармотраслы — это создание принципиально новых прорывных блокбастеров.

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



Оформи подписку – 2016
на издания РБК удобным способом

С 15.10.15 по 25.10.15 скидка до 20%



Редакционная подписка:
e-mail: podpiska@rbc.ru
тел.: +7(495) 363-11-01

В почтовых отделениях
по индексам:
газета – 19781
журнал – 18060



YOTAPHONE КАК СИМВОЛ
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

↓ В декабре 2013 года глава госкорпорации «Ростех» Сергей Чемезов (справа) во время встречи в Горках подарил YotaPhone премьер-министру РФ Дмитрию Медведеву (слева). Таким образом, премьер стал первым обладателем российского смартфона. «Действительно, беленький, хорошо, не розовенький. Миленький, хорошенький, здорово на самом деле!» — заявил Медведев, осмотрев подарок. Чемезов рассказал, что смартфон получил высшую награду на выставке в Лас-Вегасе. «Короче, Apple напугался», — ответил премьер



ФОТО: Дмитрий Астахов/ТАСС

↓ В марте 2015 года Рамзан Кадыров (на фото) написал в Instagram, что подарил YotaPhone своему другу — певцу Тимати. «Я ранее писал, что намерен отказаться от пользования iPhone. Все это время я урывками изучал YotaPhone. Сегодня приехал мой друг Тимати. Я сделал ему подарок. Отныне мы оба пользуемся только нашим отечественным YotaPhone», — сообщил глава Чечни своим подписчикам. Кадыров отметил: «Он удобен в работе, имеет красивый дизайн и, самое главное, это российский продукт»



ФОТО: Елена Афоина/ТАСС



ФОТО: РИА Новости

Холдинг REX Global Entertainment купил долю в российском производителе смартфонов YotaPhone

Под контролем Гонконга

→ Окончание. Начало на с. 1

По словам Мартынова, Yota Devices искала инвестора в течение полутора лет. По условиям подписанного соглашения, на первом этапе REX Global вложит в российского производителя смартфонов \$50 млн, эти средства пойдут «на выпуск линейки продуктов и YotaPhone 3», уточняет он.

REX Global занимается инвестициями в сферах недвижимости, развлечений, игр и др. Холдинг торгуется на Гонконгской фондовой бирже (тиккер 164). Выручка за 2015 финансовый год, который закончился 31 марта, составила 80,5 млн гонконгских долларов (около \$10,3 млн по курсу на 21 октября). Капитализация компании составила 1,927 млрд гонконгских долларов (около \$250 млн) по дан-

ным на 21 октября. Как отмечает Мартынов, у REX Global есть налаженные связи на телеком-рынке в Китае и в целом в Азии, что важно для Yota Devices, так как Китай — наиболее перспективный для компании рынок.

Для сравнения, Lenovo купила производителя смартфонов Motorola за \$2,91 млрд в 2014 году, заплатив \$660 млн денежными средствами (остальное — акциями и векселями).

Гонконгский холдинг «давно искал возможность войти на рынок смартфонов», утверждает Мартынов. По его словам, Yota Devices сможет стать платформой для построения такого бизнеса в холдинге.

Сергей Адоньев не ответил на СМС журналиста РБК. Представители REX Global и «Ростеха» не предоставили комментарии. ▣

YotaPhone 2 на китайском рынке

Первая попытка

В феврале 2015 года Yota Devices заключила сделку с китайской государственной компанией Potevio Ltd. Согласно контракту, Potevio должна была заняться продажами и маркетинговой поддержкой YotaPhone 2 на всей территории Китая. Однако о ходе выполнения условий сделки СМИ впоследствии не сообщали.

Первый контракт

В марте 2015 года на экономическом форуме в Боао генеральный директор Yota Devices Владислав Мартынов объявил о создании совместного предприятия с другой китайской компанией — JieLan

Ltd. Партнеры занялись продвижением, организацией продаж и сервисным обслуживанием YotaPhone в Китае. Специально для местных пользователей была создана адаптированная модель YotaPhone 2. Она поддерживает местные частоты LTE, а также содержит предустановленный пакет самых популярных в Китае мобильных приложений. В ходе своего выступления на форуме Мартынов заявил, что азиатский рынок является одним из наиболее перспективных для Yota Devices. «Растущий интерес пользователей азиатского региона к концептуально новым устройствам говорит о своевре-

менности инвестиций в совместное предприятие с китайским партнером», — пояснил он.

Первые продажи

О начале продаж YotaPhone 2 в Китае было официально объявлено в апреле-мае. Цена смартфона — 4888 юаней (около 48 тыс. руб.). Онлайн-продажи осуществляются через собственный интернет-магазин и Tmall, а партнером по офлайн-продажам является один из крупнейших китайских операторов связи, China Unicom. В Yota Devices рассчитывают, что объем продаж в Китае превысит 1 млн экземпляров в год.

← В ноябре 2014 года президент РФ Владимир Путин во время визита в Китай подарил YotaPhone председателю КНР Си Цзиньпину (справа). Как сообщил журналистам пресс-секретарь Путина Дмитрий Песков, предварительно в смартфон была загружена символика России, Китая и АТЭС

↓ Сразу после того как в декабре 2013 года Медведев стал первым владельцем YotaPhone, министр связи и массовых коммуникаций РФ Николай Никифоров (на фото) заявил, что тоже купит себе такой смартфон. «Я это сделаю из своего профессионального интереса и из патриотических соображений. Я считаю, что очень важно поддержать именно российских производителей таких устройств», — пояснил министр



ФОТО: РИА Новости

Чем занимается новый акционер Yota Devices

Инвестиционный холдинг REX Global Entertainment Holdings Limited (ранее — China Gamma Group Limited) работает на рынках Китая и Азии. Компания инвестирует в сферы недвижимости, развлечений, игр, строительных материалов и сервисов, которые предлагают услуги стерилизации продуктов питания и медицинских инструментов с помощью гамма-излучения.

Холдинг торгуется на Гонконгской фондовой бирже с 1973 года. Выручка за 2015 финансовый год, который закончился 31 марта, составила 80,5 млн гонконгских долларов (около \$10,3 млн). Капитализация компании — 1,927 млрд гонконгских долларов (около \$250 млн). Исполнительными директорами компании являются Вонг Кинг Шиу и Ли Куанг Еу.

Глава Yota Devices Владислав Мартынов — о поисках инвестора и будущем проекта

«YotaPhone узнаваем, почти как «Калашников»»

ИРИНА ЮЗБЕКОВА

Гендиректор Yota Devices Владислав Мартынов рассказал РБК о деталях сделки.

«ПО МЕРЕ РАЗВИТИЯ НУЖНЫ РАЗНЫЕ ТИПЫ ИНВЕТОРОВ»

— Почему фонд Telconet Capital Сергея Адоньева и Альберта Авдоляна вышел из Yota Devices?

— Telconet помог Yota Devices на начальном этапе развития компании и обеспечивал финансирование бизнеса в течение четырех лет со дня основания компании. За это время в России были созданы два поколения YotaPhone, налажен процесс разработки, производства, дистрибуции. Созданы условия для построения международного бизнеса с высоким потенциалом роста.

Инвестиция для Telconet оказалась прибыльной, но, поскольку фонд является частным, детали мы не раскрываем. Для любого бизнеса по мере развития нужны разные типы инвесторов. Сегодня мы перешагнули венчурную стадию развития компании, и нам нужен новый инвестор, который поддержит и обеспечит развитие Yota Devices на глобальных рынках.

— Как повлияет новая структура акционеров на работу компании?

— Команда разработчиков и штаб-квартира останутся в Москве. Я останусь CEO компании и войду в органы управления REX Global. Новая структура акционеров должна повлиять положительно, так как у нас появляется доступ к финансовым ресурсам на одной из крупнейших мировых бирж [холдинг торгуется на Гонконгской бирже]. А также деловые связи акционеров REX в азиатском регионе.

— Но REX Global Entertainment получила контрольный пакет. Если их видение продукта и стратегии изменятся, вам придется под них подстроиться.

— Их решение стать нашим акционером основано на едином видении стратегии развития компании. Ключевыми рынками для нас останутся Россия, Китай и страны азиатского региона. Это единое мнение всех акционеров. 35% компании остается под контролем российских акционеров — «Ростеха» и менеджмента. «Ростех» оказывает нам поддержку на государственном уровне. Это важно для дальнейшего развития бизнеса. Становясь глобальной компанией, мы сохраняем российские корни и российский менеджмент.

— Если говорить про вас лично: вы планируете и дальше работать в Yota Devices в качестве гендиректора?

— Да. YotaPhone — это проект моей жизни. Четыре года назад у меня появилась мечта, которая двигала мной и моей командой: мечта — создать российский смартфон, ко-

торый будет конкурентоспособен на международном рынке, и построить компанию, которая станет глобальным игроком на рынке потребительской электроники. Несмотря на то что мало кто верил в это, проект состоялся, и у него есть будущее, и начинается новый этап.

«ДО ЭТОГО ГЛОБАЛЬНЫЕ ИГРОКИ ОТКАЗЫВАЛИСЬ С НАМИ СОТРУДНИЧАТЬ ИЗ-ЗА НЕБОЛЬШИХ ОБЪЕМОВ»

— Какая у Yota Devices выручка за 2014 год?

— Около \$30 млн. Цифра не очень показательна, так как продажи YotaPhone 2 стартовали только в декабре 2014 года, а во многих странах — в начале 2015 года.

— Вы довольны тем, что собой представляет компания сегодня?

— Да. Нам удалось построить актив стоимостью \$150 млн за короткий срок с нуля. Сейчас YotaPhone — это российский бренд, который узнаваем во всем мире, почти как «Калашников».

За четыре года было создано два поколения инновационного смартфона YotaPhone. Получено более 150 патентов и десять международных наград. Сформирована и обучена уникальная команда российских специалистов, способных решать самые сложные технологические задачи в сфере потребительской электроники. Налажена международная кооперация поставщиков комплектующих и сеть дистрибьюторов более чем в 20 странах мира. Практически с нуля мы подошли к построению глобального бизнеса.

— Как вы искали нового инвестора? Работала ли ранее Yota Devices с REX Global?

— Полтора года назад Telconet и «Ростех» попросили меня найти инвестора. Мы провели огромную работу с большим количеством инвесторов из разных стран, в том числе из России, Европы, Америки и Азии. С учетом конъюнктуры рынка и введенных санкций было не просто найти инвестора, который верит в команду и в идею YotaPhone, который даст справедливую оценку компании и поможет не только доступом к финансовым ресурсам, но и деловыми связями и экспертизой на важных для нас рынках.

У нас был список возможных инвесторов, мы со всеми начали общаться, делать презентации, подписывать NDA [non-disclosure agreement — соглашение о неразглашении информации]. С REX Global мы познакомились в начале года через наших партнеров, которые занимаются продажами YotaPhone в Китае. Чтобы сделка состоялась, мне пришлось провести шесть месяцев в Китае, так как здесь очень важен личный контакт. Это были самые сложные полтора года за все мои 20 лет карьеры.

Структура сделки достаточно сложная, так как нужно было учитывать интересы всех акционеров.

— REX Global ориентируются на азиатский рынок?

— Безусловно, да. Масштаб азиатского рынка делает его одним из ключевых в нашей совместной стратегии. Но продажи в других регионах не менее важны. Одна из причин, почему инвесторы из REX Global купили долю в компании, помимо уникальности продукта и наличия команды, способной быстро и за минимальный бюджет создавать новые, заключается еще и в том, что у нас выстроена инфраструктура сбыта в разных странах. Среди наших партнеров есть такие компании, как Vodafone [крупнейший в мире оператор связи из Великобритании], Ingram Micro [крупнейший в мире дистрибьютор информационных технологий], «МегаФон», которые знают нашу компанию и готовы дальше с ней работать.

Китай для REX Global — знакомый рынок: им понятно, как они могут там зарабатывать. Но для повышения капитализации компании и для создания репутации они хотят развиваться в других странах, включая Россию. Для публичной компании важно показать не только прибыль, но и присутствовать на нескольких рынках.

— На что пойдут полученные от REX Global Entertainment деньги?

— Рынок мобильных устройств очень конкурентный. Требуется быстрая и решительность при выводе новых продуктов. Главная цель для нас — выпуск YotaPhone 3 в первом полугодии 2016 года. Основные инвестиции будут направлены на это.



ФОТО: РИА Новости

— Ранее вы говорили, что его выход запланирован на первый квартал 2015 года. Перенос даты связан с изменением структуры акционеров?

— Это связано в основном с тем, что мы меняли фабрику перед запуском YotaPhone 3. Нам нужен был партнер, который мог производить и поставлять телефоны в срок, в нужном объеме, согласно нашим требованиям к цене и качеству. В результате мы подписали соглашение с фабрикой ZTE. Мы поставили перед собой задачу сделать YotaPhone 3 с самыми мощными спецификациями, но при этом сделать так, чтобы его цена была значительно ниже, чем у YotaPhone 2.

ZTE как глобальная компания может покупать комплектующие дешевле и производить смартфоны миллионами. До этого глобальные игроки отказывались с нами сотрудничать из-за небольших объемов. Первый и второй YotaPhone мы делали с небольшой фабрикой Hi-P. Чтобы запустить масштабный выпуск YotaPhone 3, нам нужно было менять фабрику.

— Стоимость YotaPhone 2 на старте составляла 42 990 руб. После этого цена несколько раз менялась, сейчас аппарат продается за 29 990 руб. Сколько будет стоить YotaPhone 3?

— Зависит от курса доллара, мы ориентируемся на \$550 в рознице.

— Сколько смартфонов YotaPhone 2 было продано?

— Жизненный цикл продукта еще не закончен, мы продолжаем продажи на рынках России, Китая, Европы и Ближнего Востока. Итоги продаж будут подведены в конце года. ▣

Что такое Yota Devices

Задумка

Идея создания телефона с двумя экранами YotaPhone принадлежит Владиславу Мартынову и его другу Денису Свердлову, который в то время был главой WiMAX-оператора «Скартел» (бренд Yota). В 2011 году партнеры решили создать первый в мире смартфон с двумя экранами, один из которых всегда включен (сделан на базе электронных чернил e-ink). Идею инновационного смартфона поддержал фонд Telconet Сергея Адоньева и Альберта Авдоляна. Для формирования команды Yota Devices Мартынов и Свердлов выделили группу из нескольких человек, которые в «Скартеле» занимались модемами и роутерами. В это же время «Ростех», который был акционером «Скартела», получил опцион на покупку доли в Yota Devices.

Этот опцион госкорпорация реализовала в 2013 году перед выходом на рынок первой модели YotaPhone. Название устройства Мартынов впервые произнес на выставке Consumer Electronics Show (CES) в январе 2014 года. Тогда YotaPhone получил награду Best of CES как самое инновационное устройство.

Расходы

Затраты на выпуск и продвижение первой модели YotaPhone составили \$50 млн, писала газета «Ведомости» со ссылкой на Мартынова в октябре 2014 года. Сейчас на рынке представлена вторая модель смартфона — YotaPhone 2. Офисы Yota Devices открыты в Европе, Азии, ОАЭ, Китае. По данным СПАРК, выручка Yota Devices в 2014 году составила 580,1 млн руб. Чистый убыток компании составил 100 млн руб.

Каким будет бизнес Tele2 в Москве



Tele2 рассказал о тарифах для москвичей

Звонки по рублю

ИРИНА ЮЗБЕКОВА,
ПОЛИНА РУСЯЕВА

Оператор связи Tele2, который в четверг начинает продажу сим-карт в Москве, постарался сделать свои тарифы прозрачнее и дешевле, чем у конкурентов. считает, что москвичи более чувствительны к качеству связи, чем к ценам.

**ОТ «ОРАНЖЕВОГО»
ДО «САМОГО ЧЕРНОГО»**

Сотовый оператор «Т2 РТК Холдинг» (работает под брендом Tele2) раскрыл информацию о тарифных планах, которые будут с четверга действовать в Москве. Компания представила четыре тарифных плана и три варианта опции для подключения интернета.

Лишь один из представленных тарифов без абонентской платы — «Оранжевый». Он предполагает плату за все исходящие на все номера по России в 1 руб./мин. Стоимость СМС на этом тарифе также составит 1 руб., пользователь получит 2 Гб интернета. Тарифный план «Черный» предполагает ежемесячную абонентскую плату в 99 руб., безлимитные звонки внутри сети по всей России, 2 Гб интернета и 150 СМС. Тариф «Очень черный» предполагает ежемесячную плату в 299 руб., 400 бесплатных минут и 4 Гб интернета.

Еще один тариф — «Самый черный» — обойдется москвичам

в 599 руб. в месяц. Его пользователи получат 1000 минут звонков и 1000 СМС. Оператор также представил дополнительную опцию для планшетов «Чемодан интернета», которая дает абонентам 30 Гб трафика за 899 руб. в месяц. Кроме того, столичные абоненты могут приобрести дополнительные пакеты интернета: 7 Гб — за 299 руб., 15 Гб — за 599 руб., 30 Гб — за 899 руб.

На презентации представители «Т2 РТК Холдинг» продемонстрировали слайды с тарифами операторов «большой тройки»: как следует из презентации, звонок по России у абонентов «ВымпелКома» (бренд «Билайн») стоит 3,9 руб. за минуту, у МТС — 14 руб., а у «МегаФона» — 3,9 руб. (все данные — Tele2).

Сейчас оператор работает в 62 регионах страны. В Москве у компании 7 тыс. базовых станций, но их строительство продолжается, заявил на пресс-конференции первый заместитель гендиректора телеком-компания Александр Провоторов. По его словам, оператор планирует устанавливать базовые станции вдоль магистральных сетей, в торговых центрах, а в 2016 году начнет строительство сети в Московском метрополитене.

КОНКУРЕНТЫ СПОКОЙНЫ

Около 80% звонков абонентов МТС и других операторов приходится

на внутрисетевые вызовы и являются бесплатными для абонентов, рассказал РБК представитель МТС Дмитрий Солодовников. Поскольку сейчас у Tele2 в Москве практически нет абонентов, большинство звонков для их клиентов будут платными, так как они будут звонить только абонентам «большой тройки», а эти звонки Tele2 тарифицирует по рыночной стоимости (1,5 руб./мин.), добавил он.

Конкуренты готовились к приходу Tele2: например, «Мегафон» объявил об отмене платы за звонки между абонентами на своей самой популярной линейке тарифов «Все включено»

Солодовников отмечает, что из-за отсутствия базовой GSM-сети обладатели простых кнопочных телефонов, а это почти половина москвичей, не смогут стать абонентами Tele2. Также, по мнению представителя МТС, абоненты нового оператора столкнутся с тем, что не смогут всегда получать доступ в интернет из-за фрагментарного покрытия. Это значит, что они не смогут в течение месяца израсходовать предоплаченный пакет трафика, соответственно их деньги сгорят, добавил он.

Пресс-секретарь «ВымпелКома» Анна Айбашева тоже указывает на то, что Tele2 предлагает клиентам «неочевидное качество

связи LTE, а также полное отсутствие GSM», хотя этой технологией, по ее данным, по-прежнему пользуется значительный процент клиентов. Поэтому, несмотря на то, что в большинстве своем тарифы Tele2 для московского рынка примерно на 100 руб. ниже по стоимости тарифов «ВымпелКома», «это сомнительная экономия», равная двум поездкам на метро, считает Айбашева. По ее

Конкуренты готовились к приходу Tele2: например, «Мегафон» объявил об отмене платы за звонки между абонентами на своей самой популярной линейке тарифов «Все включено»

словам, в «ВымпелКоме» будут думать «над дальнейшим развитием тарифных предложений» компании.

«Мегафон» перед выходом Tele2 в Москву объявил об отмене платы за звонки между абонентами на самой популярной линейке «Все включено» со 2 ноября 2015 года, рассказала пресс-секретарь оператора Юлия Дорохина. В сети «Мегафона» работают все типы мобильных телефонов, подчеркнула она. На вопрос о том, ожидает ли оператор оттока абонентов в пользу нового игрока, Дорохина не ответила.

Оператор Yota также не боится выхода в Москву конкурента: по словам представителя компа-

нии Лины Удовенко, Tele2 в столичном регионе «существенно уступает покрытию других игроков, а жители Москвы привыкли к качественной связи и готовы платить за нее, поэтому привлечь новую аудиторию с помощью демпинга Tele2 не удастся». Yota успешно конкурирует в тех регионах, где уже есть Tele2, отметила Удовенко. Она привела в пример Иркутскую область: около 84% клиентов, которые перенесли свои номера к Yota по MNP, пришли от Tele2.

Тарифы Tele2 ниже, чем у конкурентов, «на десятки процентов», считает гендиректор «ТМТ консалтинга» Константин Анкилов. При этом он уточняет, что у операторов «большой тройки» существуют скидки и опции, которые позволяют удешевить связь. Московский рынок не так чувствителен к ценам на связь, как абоненты в регионах, продолжает эксперт, а компании нужно дальше работать над улучшением своего покрытия. Когда в Москву выходил «Мегафон», у него было 250 базовых станций, их число в короткий срок выросло до 350, рассказал Анкилов. У Tele2 на старте 7 тыс. базовых станций, поэтому проблем со связью, которые испытывал «Мегафон», у абонентов быть не должно, добавил он. Анкилов считает, что Tele2 может получить 10% абонентов от всей базы столичного региона в течение трех лет. ■

Прямые инвестиции и мезонинное финансирование как альтернатива долговому финансированию для компаний среднего размера

Мнения спикеров. Итоги. Основные тенденции на российском рынке альтернативного финансирования и инвестиций



**Джиллбэнкс
Джонатан**

Управляющий директор отдела собственных инвестиций Департамента инвестиционной деятельности Sberbank CIB*

После ряда экономических потрясений объем средств, доступных для инвестирования в акционерный капитал, существенно снизился, а условия банковского кредитования стали более консервативными. В результате наблюдается рост интереса к мезонинному финансированию — именно такой продукт Sberbank CIB запустил четыре года назад.

Мезонин удовлетворяет потребности в финансировании множества компаний, которые хорошо управляются, но характеризуются большим объемом долга и испытывают давление на денежные потоки. Мезонинное финансирование может облегчить такое давление в силу своих уникальных характеристик. До даты погашения по мезонину отсутствуют амортизационные платежи, при этом значительная часть процентов капитализируется, а не уплачивается в текущем режиме. Таким образом, компаниям предлагается привлекательная форма гибридного финансирования, позволяющая оптимизировать структуру капитала, реструктурировать операционную деятельность и даже инвестировать средства в развитие, чтобы в результате выйти из сложной экономической ситуации с устойчивой структурой капитала.

С точки зрения уровня принимаемых рисков, мезонинное финансирование находится между долговым и акционерным финансированием. В результате оно дороже банковских кредитов, но дешевле акционерного капитала, что минимизирует размытие доли существующих акционеров в результате привлечения дополнительных средств в тот момент, когда оценка акционерного капитала компании находится в низкой точке.

Наша практика показывает, что мезонинное финансирование наиболее применимо в трех случаях: во-первых, когда есть перспективы роста, требующие инвестиций; во-вторых, когда компания пользуется рыночной ситуацией и выступает центром консолидации, реализует сделки M&A; в-третьих, если требуется привести структуру капитала в соответствие с профилем текущих и ожидаемых денежных потоков компании.

На данный момент Sberbank CIB предоставил мезонинное финансирование общим объемом 62 млрд руб. компаниям в различных секторах экономики, при этом интерес клиентов к продукту и количество прорабатываемых нами сделок продолжает расти.



**Андрей
Йоостен**

CEO и Управляющий директор Lincoln International в России и СНГ*

Интерес азиатских инвесторов к России как объекту для стратегических и финансовых капиталовложений в последнее время все больше возрастает. Опираясь на многолетний опыт работы в частном секторе, «Линкольн Интернешнл» зачастую выступает консультантом китайских компаний в покупке активов в Европе и США. Как и любой инвестор, они рассчитывают на высокую доходность инвестиций, поэтому тщательно оценивают риски. В настоящий момент интерес китайских инвесторов в основном сосредоточен на торговле в интернете, коммерческой недвижимости и на более традиционных отраслях, таких как сырьевой сектор. Помимо Российско-Китайского инвестиционного фонда с уставным капиталом в миллиард долларов, который уже активно присутствует в России и провел ряд сделок, мы видим, что и крупные частные компании приходят в Россию. «Фосун», одна из крупнейших китайских инвестиционных групп, недавно открыла свой офис в Москве и изучает российский рынок на предмет инвестиций. Это очень серьезный игрок, за которым могут последовать другие китайские инвесторы. На сегодняшний день китайские инвесторы проявляют

большой интерес к компаниям, которые менее подвержены колебаниям курса рубля. Азиатские инвесторы, как и любые другие, готовы вкладывать в открытые прозрачные компании, чьи финансовые результаты им понятны. Хотя сделки с частными китайскими инвесторами и могут занимать много времени, китайские предприниматели весьма прагматичны и принимают решение об инвестициях, основываясь на коммерческих, а не политических причинах.

Следующая конференция:

Защита кредиторов в делах о банкротстве
Москва, Sheraton Palace Hotel Moscow

29 октября 2015 года

Среди спикеров:

Юлия Литовцева, Пепеляев Групп
Евгений Акимов, Сбербанк России*
Игорь Кривошеев, Ассоциация российских банков
Рустем Мифтахутдинов, судья ВАС РФ в отставке
Леонид Барков, Пепеляев Групп

ПО ВОПРОСАМ УЧАСТИЯ И ПАРТНЕРСТВА:
+7 (495) 363-03-14 e.abramova@rbc.ru

BC.RBC.RU

АКЦИИ Как сын основателя Ferrari превратился в миллиардера

Спорткар на бирже

АЛЕКСАНДР РАТНИКОВ

В среду на бирже NYSE начались торги акциями Ferrari, оцененной в \$10 млрд. Это превратит сына основателя марки — Пьеро Феррари — в миллиардера: ему принадлежит десятая часть компании.

КАПИТАЛИЗАЦИЯ — \$11 МЛРД

В среду на Нью-Йоркской бирже (NYSE) начались торги акциями итальянского автопроизводителя Ferrari. До этого компания провела IPO, получив от инвесторов \$893 млн за 9% своих акций. Если банки — организаторы размещения решат выкупить причитающиеся им акции, то компания получит \$982 млн. Таким образом, капитализация автопроизводителя уже до начала торгов достигла \$9,8 млрд и, по оценке The Financial Times, в ближайшем будущем составит \$12 млрд. После начала торгов на NYSE акции Ferrari подорожали на 17%, капитализация компании сразу же достигла \$11 млрд.

Миноритарным акционером Ferrari до выхода на биржу был сын основателя Ferrari Энцо Феррари — Пьеро Феррари, располагающий 10-процентным пакетом. Спрос на акции компании может сделать его миллиардером.

В середине октября ведущие СМИ, составляющие рейтинги миллиардеров, — Forbes и Bloomberg — спрогнозировали, что после IPO Ferrari состояние Пьеро Феррари составит \$1,27–1,3 млрд. По расчетам Forbes, из этой суммы \$906,8 млн приходится на его долю в Ferrari, а оставшиеся средства — оценка изданием сделок Пьеро с концерном FCA, а также инжиниринговой компании HPE-COXA.



ФОТО: AP

По оценкам Forbes и Bloomberg, после IPO Ferrari состояние сына основателя компании Пьеро Феррари составит \$1,27–3 млрд. На фото: Феррари (в центре) перед началом торгов на Нью-Йоркской бирже, 21 октября

В мае 2013 года во время реорганизации FCA Пьеро получил от него €280 млн наличных средств. По расчетам Forbes, сейчас эта сумма эквивалентна \$360 млн.

Несмотря на то что Пьеро принадлежит около 10% акций, по условиям выхода Ferrari на биржу он получит 15,3% голосов на будущих собраниях акционеров.

В среду инвесторам были предложены акции, принадлежавшие ранее концерну FCA (Fiat Chrysler Automobiles), основному владель-

цу Ferrari. До выхода Ferrari на биржу FCA контролировал 90% акций автопроизводителя. Вывода Ferrari на IPO, FCA рассчитывает получить средства на собственное развитие: инвестиционная программа концерна стоит €48 млрд, а условия выхода Ferrari на биржу подразумевают получение FCA от люксового автопроизводителя еще \$3,2 млрд. Для того чтобы к апрелю 2016 года перечислить эти средства FCA, Ferrari придется выпустить облигации.

FCA рассчитывает передать оставшиеся 80% акций Ferrari, которые сейчас ему принадлежат, своим акционерам. Среди них выделяется семья Аньелли — основные акционеры Fiat. Принадлежащий им инвестиционный холдинг Ego станет обладателем около 24% акций (и около 36% голосов благодаря программе лояльности). Оставшиеся 66% акций Ferrari будут распределены между держателями акций FCA. Они получат 49% голосов на будущих собраниях акционеров.

Наследник империи

Пьеро — единственный живой потомок Энцо Феррари. Его мать, Лина Ларди, была многолетней любовницей Энцо. Родившийся в браке Энцо с Лаурой Гарелло сын Альфредино умер в возрасте 24 лет в 1956 году. В последние годы Пьеро Феррари был вице-председателем Ferrari. Его роль в управлении компанией была скорее символической: он олицетворял преемственность — остальной пакет акций в размере 90% контролировал сначала концерн Fiat, а затем — FCA.

СИЛА БРЕНДА

Глава концерна FCA Серджио Маркионне не устает повторять, что Ferrari — это не только и не столько автомобильная компания, а производитель предметов роскоши — наравне с люксовыми LVMH (принадлежат марки Louis Vuitton и Moët & Chandon) и Richemont (Cartier, Piaget и Mont Blanc). Капитализация Ferrari в \$9,8 млрд — почти половина капитализации материнского концерна FCA, которая оценивалась на 21 октября в \$20,48 млрд.

Основу инвестиционной привлекательности Ferrari представляют не физические активы, а история и легендарность. По итогам прошлого года компания реализовала лишь 7255 автомобилей (FCA — 4,6 млн), а ее выручка достигла €2,8 млрд (FCA — €96,1 млрд). В 2015 году издание BrandFinance, которое занимается составлением рейтингов самых дорогих торго-

АКЦИИ «Лента» увеличила free float в ускоренном режиме

Продали по-быстрому

АННА ЛЕВИНСКАЯ,
АННА ДЕРЯБИНА

Один из крупнейших ретейлеров России, «Лента», завершил размещение своих акций на сумму \$150 млн. В рамках сделки один из акционеров компании — Европейский банк реконструкции и развития — снизил свою долю с 11,49 до 7,4%.

МИНУС 4,1%

«Лента» завершила размещение своих акций на сумму \$150 млн, говорится в сообщении компании. В результате инвесторы купили 21,1 млн новых глобальных депозитарных расписок (ГДР) на акцию (одна акция равна пяти ГДР). Цена

сделки составила \$7,10 за одну расписку, а значит, инвесторы оценили расписки «Ленты» с дисконтом к предыдущему закрытию на Лондонской бирже в 7,7%.

В ходе размещения, проходившего по ускоренному сценарию, второй по величине акционер компании после TPG Capital — Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) — разместил 17,6 млн ГДР на сумму \$125,1 млн. При продаже доля ЕБРР в «Ленте» снизилась с 11,49 до 7,4%. При этом ЕБРР сохранил право номинировать кандидата в совет директоров компании, говорится в раскрытии компании. Теперь free float компании составляет 57,5% акций «Ленты» (ранее — 51,82%).

Летом этого года ЕБРР уже снижал свою долю в «Ленте». В ходе

ускоренного частного размещения в июне 2015-го ЕБРР продал на Лондонской бирже 17,833 млн глобальных депозитарных расписок, сократив свой пакет до 11,49 с 15,3%. Тогда цена размещения составила \$7,85 за одну расписку, за весь проданный пакет ЕБРР в июне выручил \$140 млн.

БОЛЬШЕ ГИПЕРМАРКЕТОВ

После вчерашней продажи бумаг будет установлен период ограничения продажи акций для «Ленты», Luna Inc. (инвестиционная структура TPG Capital) и ЕБРР в отношении их соответствующих долей. Срок ограничения составит 90 дней. Организаторами сделки выступили инвестбанки Credit Suisse, JP Morgan и «ВТБ Капитал».

Ранее собеседники РБК сообщали, что заявки на всю сумму размещения были собраны за два часа с открытия книги. По их данным, наряду с российским фондом РФПИ, который снова, как и в прошлом размещении, выступал якорным инвестором, бумаги компании приобрели западные фонды.

Ретейлер рассчитывает направить привлеченные средства на финансирование программы развития. Средства обеспечат компании дополнительную финансовую гибкость, что в свою очередь позволит открыть минимум 40 гипермаркетов в 2016 году, а не 32, как планировалось ранее. Также ретейлер надеется сохранить или увеличить темпы открытия магазинов в 2017-м и в последующие годы.

Основная цель «Ленты» — органический рост, говорится в сообщении компании. Однако «Лента» готова покупать магазины у конкурентов на привлекательных для себя условиях. Так, в этом году «Лента» купила три новых магазина и четыре земельных участка у одного из своих ближайших конкурентов — группы компаний «Окей».

В прошлый раз «Лента» размещала расписки в марте 2015 года по цене \$6,4 и привлекла \$225 млн. Формирование книги заявок инвесторов тогда тоже шло в ускоренном режиме: прием заявок начался в понедельник, 23 марта, вечером и был окончен в ночь с понедельника на вторник. Тогда «Лента» разместила 35,2 млн новых акций (около 8% от устав-

вых марок, оценивало бренд Ferrari в \$4 млрд. В рейтинге самых влиятельных брендов в 2015 году Ferrari оказался на десятом месте. Еще в 2014 году итальянская марка возглавляла этот список, но отсутствие побед в «Формуле-1» пошатнуло репутацию компании.

В последние годы Ferrari активно стремится зарабатывать на своем бренде. В 2010 году в Абу-Даби был открыт развлекательный комплекс Ferrari World, признанный пять лет спустя одним из самых привлекательных туристических объектов на Ближнем Востоке. Компания активно занимается продажей собственной атрибутики: кепок, шарфов, футболок и т.д. В структуре выручки компании, по данным прошлого года, 17,6% приходится на лицензионные соглашения.

ФАКТОРЫ РИСКА

Основная опасность, которая подстерегает новых акционеров Ferrari, — это потеря поддержки со стороны большого концерна. Основной конкурент итальянской марки на рынке дорогих спортивных автомобилей — Porsche — принадлежит Volkswagen с 2012 года, когда это долгое время сохранявшая независимость компания была поглощена гигантом. За четыре года до этого Porsche намеревалась сама выкупить Volkswagen, но не смогла консолидировать 75% акций, набрав при этом долгов на общую сумму более €10 млрд. Итальянский соперник Ferrari — Lamborghini — также принадлежит Volkswagen.

Другой вызов, стоящий сейчас не только перед Ferrari, но и перед всеми традиционными автомобильными компаниями, — приход в отрасль новых компаний. Самой яркой среди них является производитель электрических автомобилей Tesla. Кроме того, запуском собственного автомобиля, скорее всего, занимается Apple. Исследования в этой области ведет и Google. Ferrari экспериментировала с новыми технологиями в своей последней модели LaFerrari, выпущенной ограниченным тиражом 499 экземпляров, и пока у компании нет более доступной версии с электрическим или гибридным двигателем. ■

ного капитала компании) в форме GDR. Это ниже \$10 — цены первичного размещения ретейлера, которое прошло в начале 2014 года. Тогда акционеры выручили \$952 млн за 22% сети «Лента». В марте при IPO «Лента» указывала, что сделка нужна, чтобы «усилить финансовые показатели, предоставить дополнительные возможности, чтобы ускорить экспансию сети».

Помимо «Ленты» в 2015 году размещение частное проводил основной акционер «Магнита» Сергей Галицкий: он продал около 1%, заработав 9,8 млрд руб.

В среду к 13:45 мск расписки «Ленты» на Лондонской торговой бирже потеряли в цене на 5,59%. Капитализация компании составила 3,4 млрд руб. ■

МНЕНИЕ



ФОТО: из личного архива
ДЕНИС КУТЕРГИН,
сооснователь сервиса бытовых услуг YouDo.com

Чем военный институт лучше бизнес-школы

В российских реалиях западный принцип управления бизнесом срabатывает далеко не всегда. А некоторые рекомендации оказываются даже губительны.

ВРЕДНЫЕ СОВЕТЫ

В современных западных кейсах по управлению персоналом все чаще говорят о том, что демократия в коллективе и открытость с подчиненными — это эффективный и современный подход. Комфортный офис, свободный рабочий график, отсутствие дресс-кода, коллективные решения и неформальное общение — неотъемлемые атрибуты продуктивности и показатель успешности новых бизнесов.

В отдельных отраслях, особенно в IT, эти атрибуты стали обязательными строчками в описании любой вакансии. С первых шагов предпринимательства я старался изучать западный опыт, вдохновлялся красивыми историями успехов, читал статьи о рынке, книги предпринимателей и бизнес-тренеров. Из всего этого потока информации, порой противоречивого, но все же передового, у меня складывалось ощущение, что данные подходы правильные и очень важны для успеха. Однако по мере роста и развития собственных проектов я все больше убеждался, что в наших реалиях более эффективно работают другие подходы. А некоторые рекомендации даже губительны.

Так получилось, что с первых дней работы в онлайн мне сразу пришлось управлять людьми. Сначала это было несколько фрилансеров, потом появились первые сотрудники в офисе. Сейчас это более 60 человек в разных офисах в двух городах. У меня не было профильного образования по менеджменту и опыта, который я мог бы перенять от руководителей, работая где-то по найму. Поэтому все практики управления пришлось проверять на эффективность самостоятельно.

СОВЕЩАНИЯ, ГДЕ БОЛЬШЕ ТРЕХ ЧЕЛОВЕК, НЕЭФФЕКТИВНЫ

В принципе коллективности, который проповедуют многие западные бизнес-тренеры, я разочаровался быстрее всего. Часто собирать команду и ждать от нее общих решений совершенно нецелесообразно. Основная часть сотрудников не может быть вовлечена во все нюансы бизнеса, а следовательно, не может видеть картины в целом и принимать на

этой базе правильные решения. К тому же чем больше людей задействовано на командных летучках и переговорах, тем больше компания тратит времени и денег впустую. Совещания, где присутствуют более трех человек, неэффективны.

Стараться быть другом для каждого из сотрудников тоже оказалось затруднительно, как только компания перевалила за три десятка человек и в офисе стали появляться люди, с которыми я не был знаком. Тем более что личные отношения, так или иначе, всегда будут влиять на принятие решений.

Главное при выполнении любого приказа — это получить результат, даже если внешние обстоятельства этому не способствовали. Для людей на гражданке сложно различать процесс и результат

Тактика «продавать» кандидатам на работу все прелести корпоративной культуры и условий жизни в вашей компании — тоже неверна. Кандидата в первую очередь должны зацепить идея проекта и задачи, которые ему предстоит решать в нем. Если зацепило — обсудите зарплату.

Убедившись на собственном опыте, что не все современные методы управления применимы к российской ментальности и не все бизнес-консультанты, которые пишут умные книги, имеют реальную практику развития собственного бизнеса, я обратился к своему опыту, который получил во время обучения в Голицыновском военном институте ФСБ России. Оказалось, что принципы, которые когда-то я получил во время подготовки к очень далекой от бизнеса профессии, очень близки к бизнес-процессам по своей сути.

О ВЫПОЛНЕНИИ ДОЛОЖИТЬ

В армии задача считается выполненной не тогда, когда фактически была закончена работа, а когда подчиненный доложил о ее выполнении. При этом, если задача выполнена, но доклада не последовало, на военнослужащего могут наложить взыскание.

Это очень дисциплинирует, хотя и кажется первое время несправедливым. Тем не менее когда ты сам начинаешь ставить задачи подчиненным, то понимаешь обоснованность данного требования.

Командир должен первым узанать статус задачи, если возникли

какие-то проблемы, и принимать соответствующее решение. К сожалению, в бизнесе, несмотря на огромное количество различных CRM, планировщиков и командных тасктрекеров, такого подхода очень не хватает.

ПОИСК ЗАПУЩЕН

В военных вузах курсанты получают сразу два образования. Основное — это военная специализация, а параллельно — гражданская.

Понятно, что за пять лет полноценно освоить программу обычного гражданского вуза, при условии, что приоритет отдается военным дисциплинам и множеству других занятий (уборка территории, наряды, караулы, учения и т.д.), невозможно. Поэтому ежедневно у нас было не менее четырех-пяти пар, не считая ежедневных занятий по физической подготовке. Я учился на юридическом факультете. На одной из первых лекций преподаватель нам сразу обозначил приоритеты: «Задача гражданской кафедры — не сделать вас подкованными юристами, вы пришли сюда не для этого. Цель — дать представление о том, в каком из кодексов искать нужную статью, какую книгу при необходимости взять в руки».

Этим принципом пропитываешься настолько, что при получении очередной задачи не задаешь вопрос: а как мне это сделать? Ты

сам вынужден искать необходимую информацию, развивать самостоятельность и коммуникации, решать проблему, не отвлекая вопросами начальство. Если сотрудник постоянно спрашивает, как справиться с задачей, стоит задуматься, а нужен ли компании специалист, который не решает проблемы, а создает их.

НАЦЕЛЕННОСТЬ НА РЕЗУЛЬТАТ

Главное при выполнении любого приказа — это получить результат, даже если внешние обстоятельства этому не способствовали. Для людей на гражданке сложно различать процесс и результат. Проведите эксперимент, попросите своего сотрудника написать отчет о результатах его работы за какой-то период. Скорее всего, вы увидите в отчете не результаты, а набор процессов, которыми он занимался.

Дизайнер упорно пытается справиться с макетом новой страницы и не спит ночами в поисках лучшего решения. Программист несколько дней не может устранить ошибку, хотя даже в нерабочее время штудирует сотни сайтов в поисках ответа и т.д. Но вкалывать по 12 часов, ночевать в офисе, работать по выходным — это не показатели идеального сотрудника, а всего лишь набор действий и частую показатель некомпетентности или неверного распределения времени. Если эти действия не приносят измеримой пользы бизнесу, их нельзя принимать за результаты работы.

СУБОРДИНАЦИЯ И ЕДИНОНАЧАЛИЕ

Очень много внимания в воинских уставах отведено вопросам субординации между военнослужащими. Прописаны все мелочи вплоть до того, кто первым должен выполнить воинское приветствие, если столкнулись два военнослужащих в равном звании.

Вышестоящий начальник не может сделать замечание или наложить взыскание на командира в присутствии его подчиненных. Это очень важный принцип. Подчиненные не должны видеть, как глава компании отчитывает их руководителя. Это рождает лишние слухи, домыслы и подрывает авторитет руководителя. По этим же причинам запрещено в обход непосредственного начальника обращаться к вышестоящему с какими-то предложениями или идеями.

ГЕНЕРАЛАМИ НЕ РОЖДАЮТСЯ, А СТАНОВЯТСЯ

Любой офицер когда-то был рядовым. Невозможно сразу стать офицером и даже сержантом. Нужно идти к этому, доказывая на каждом этапе, что ты готов и не переборишь в процессе.

Новый сотрудник на руководящую должность с богатым опытом в резюме — это всегда риск, что он не станет носителем культуры, которая сформировалась в компании до него, потому что он не развивался вместе с ней.

В нашем проекте все руководители отделов когда-то пришли работать на самые рядовые должности. Это не принцип компании, просто все попытки брать успешных менеджеров со стороны у нас не оправдались. Да, такой подход тяжело масштабируется, зато рождает ответственных и преданных сотрудников, которые доказали своим результатом, что именно они лучше справятся с более сложными задачами.

Если сотрудник проявляет инициативу и ответственно подходит к решению задач — важно вовремя обратить на это внимание, поощрять инициативу и очертить возможные перспективы его развития в проекте. Это может сэкономить уйму времени и денег, когда встанет вопрос о поиске сотрудника на руководящую должность. Если у работника нет опыта управления — это не главное.

Но исправить характер человека, заложить в него правильные ценности, развить чувство ответственности и дисциплины работа не может и не должна. А эти качества гораздо важнее тех, которым можно просто научиться. Ведь если сотрудник не может вовремя появиться в офисе, скорее всего, он так же легко забудет отправить важное письмо или выполнить задачу в срок. Невозможно быть дисциплинированным в чем-то одном. Это качество либо есть, либо отсутствует вовсе.

Муштровать бездельников бесполезно — нужно отсеять чуждых нашим ценностям людей еще на этапе найма. Или призывая, если угодно.

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

Как технология Mercaux может повысить продажи одежды

Цифровой манекен

ВАЛЕРИЯ ЖИТКОВА

Компания Mercaux разработала интернет-сервис для обычных одежных магазинов, помогающий им продавать не отдельные вещи, а «луки». В идею поверили и инвестфонды, и ретейлеры — первым клиентом стала сеть Kira Plastinina.

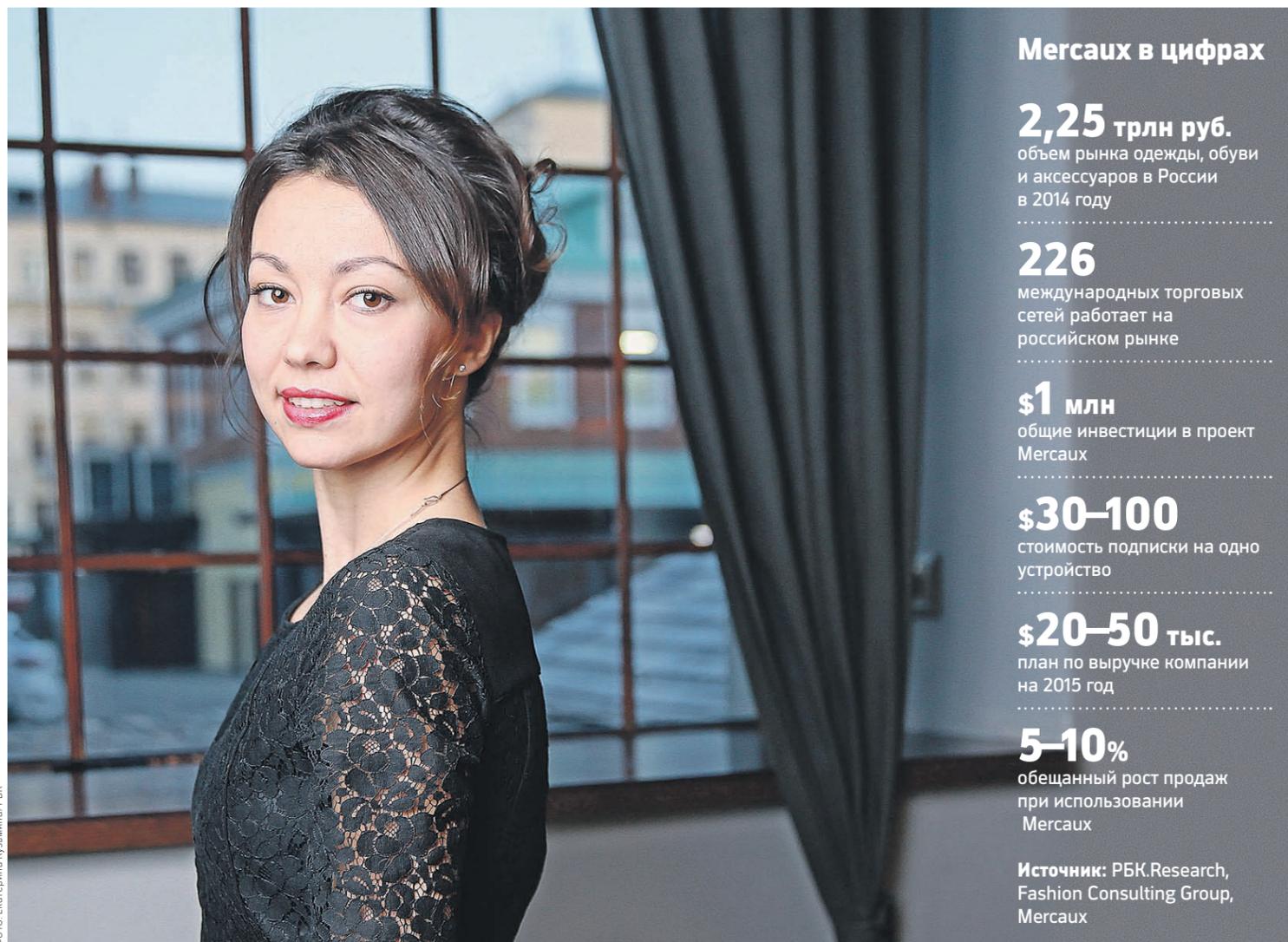
КОНСТРУКТОР ДЛЯ ПРОДАВЦА

Программа Mercaux, разработанная одноименной компанией Ольги Коцур, позволяет ретейлеру поддерживать в актуальном состоянии электронный каталог со всеми своими товарами — их можно компоновать в готовые образы, причем эта функция доступна продавцам прямо в магазинах. В любой момент продавец с помощью компьютера, планшета и даже телефона (пока программа работает только на продуктах компании Apple) может получить полную информацию о наличии того или иного товара в магазине, размерах и подходящих сочетаниях.

Например, по запросу покупателя «белые джинсы» на экране появляются все доступные модели, а если их нет в конкретном магазине, то программа подскажет, в каких ближайших точках сети можно найти нужные вещи или предложит купить их в режиме онлайн. Таким образом, говорит Коцур, офлайн- и онлайн-продажи одного бренда как бы поддерживают друг друга.

Сервис дает рекомендации по созданию полного образа с выбранной вещью: например, к белым джинсам подойдут синие кеды и толстовка из того же магазина. Такие рекомендации могут составлять как специалисты головного офиса ретейлера в специальном веб-интерфейсе, так и сами продавцы во встроеном в приложение конструкторе. «Утром, когда магазин открылся, а посетителей еще нет, продавцы могут комбинировать «луки» — полные образы, которые потом можно сразу же предлагать клиенту. К тому же так намного проще запомнить весь ассортимент магазина и выработать чувство стиля», — уверена Коцур. Образ должны увидеть и одобрить в главном офисе — тогда он попадет в базу и его смогут предлагать во всех подключенных к сервису магазинах.

У руководителей сети появляются новые возможности контролировать и анализировать продажи: зайдя в кабинет любого подключенного магазина, менеджер может отслеживать частоту запросов той или иной модели, размера, цвета. «Опираясь на эти данные, офис может завозить в каждый магазин самый востребованный товар, опять же повышая продажи», — считает Коцур. — Рынок фешен-ритейла настолько огромен, что поднять продажи хотя бы на несколько процентов — значит на несколько миллионов увеличить выручку».



Интеграция Mercaux Ольги Коцур в магазины занимает не больше двух недель, а сотрудники интуитивно осваивают возможности системы уже через 30 минут

Зарабатывает Mercaux на платной подписке на свой сервис — от \$30 до \$100 в месяц за одно устройство, например планшет. Стоимость рассчитывается исходя из количества продавцов в каждом магазине и выбранном функционале сервиса: всего он включает восемь модулей — создание образов, общение головного офиса и продавца, контроль товарных остатков и т.д.

Mercaux — это шпаргалка для продавца магазина, ведь «главная его задача — общаться с покупателем и помогать ему, а не держать в голове весь массив постоянно меняющейся информации о моделях и размерах», объясняет Коцур

«Наша прелесть — в легкости установки и доступности для конечного пользователя — продавца», — говорит Коцур. Интеграция Mercaux занимает не больше двух недель, уверяет она, а сотрудники интуитивно начинают пользоваться всеми возможностями системы уже через 30 минут.

ИДЕЯ ИЗ ГАРВАРДА

Предпринимательница Ольга Коцур до открытия своего дела работала в The Boston Consulting Group,

специализирующей на управленческом консалтинге, где изучала применение информационных технологий в традиционных областях бизнеса. «Все громко обсуждали возможности электронной коммерции, многие в нее инвестировали, а огромный рынок традиционных магазинов не менялся десятилетиями», — рассказывает она. — Крупные компании бросали все силы на развитие

собственных интернет-магазинов, в то время как в офлайне происходит 80% продаж, и именно там формируется клиентская лояльность к бренду».

Mercaux — это шпаргалка для продавца магазина, ведь «главная его задача — общаться с покупателем и помогать ему, а не держать в голове весь массив постоянно меняющейся информации о моделях и размерах», объясняет Коцур.

Идея создать сервис, призванный помочь консультантам в традиционных магазинах и повы-

сить продажи, пришла Коцур в 2011 году. Приступить к реализации она смогла в 2012-м, когда получила MBA в Гарвардском университете в США. Она взяла эту тему за основу своего учебного проекта и, получив поддержку нескольких профессоров, презентовала его 15 американским и европейским ретейлерам, в том числе Burberry, Nordstrom, Neiman Marcus — некоторые из них проявили интерес.

В 2013 году вместе с однокурсниками по Гарварду Коцур учредила в США одноименную компанию, структура собственности не раскрывается. В том же году Mercaux подала заявку в калифорнийский инкубатор Plug & Play и, пройдя отбор, приступила к разработке пилотной версии сервиса. Затраты на разработку предпринимательница раскрыть отказалась.

В октябре 2014-го Mercaux привлекла первые инвестиции — около \$25 тыс. от фонда Rough Draft Ventures, вкладывающего деньги в проекты студентов университета. Успешно окончив программу в инкубаторе и обучение в MBA, Коцур вернулась в Россию, чтобы здесь собрать команду и запустить проект. Сейчас в компании работают восемь специалистов, отвечающих за разработку, общение с клиентами и развитие проекта в Европе.

Появились и первые заказчики: на данный момент к Mercaux под-

ключено 30 продавцов в разных магазинах. Компания подписала контракт с сетью Kira Plastinina на тестирование сервиса в шести магазинах, в ближайшие месяцы планируется автоматизация всех 214 точек продаж ретейлера. Это подтвердила руководитель направления e-commerce Kira Plastinina Олеся Арапова. В течение первых месяцев сотрудничества продажи подключенных магазинов выросли в среднем на 8–10%, уверяет Коцур. Примерно такой же рост после подключения — на 5–10% — Mercaux обещает и будущим клиентам.

По словам Коцур, уже заключен контракт с еще одной крупной сетью из 400 магазинов, но говорить подробнее она отказалась. В начале 2016-го в числе клиентов должны оказаться три российские и две европейские сети, утверждает предпринимательница. «Мы делаем упор на Европу — там e-commerce уже отлажена, что позволяет нам легко интегрироваться с продуктовым каталогом, а офлайн-ритейл развит лучше, чем в Америке и России», — объясняет она.

В сентябре 2015 года Mercaux привлек еще \$800 тыс. от фонда Maxfield Capital, подтвердил инвестиционный директор фонда Алексей Тукнов. По итогам 2015 года Mercaux намерена заработать \$20–50 тыс., говорит Коцур. ▣

Mercaux в цифрах

2,25 трлн руб.

объем рынка одежды, обуви и аксессуаров в России в 2014 году

226

международных торговых сетей работает на российском рынке

\$1 млн

общие инвестиции в проект Mercaux

\$30–100

стоимость подписки на одно устройство

\$20–50 тыс.

план по выручке компании на 2015 год

5–10%

обещанный рост продаж при использовании Mercaux

Источник: РБК.Research, Fashion Consulting Group, Mercaux

Взгляд со стороны

ИНВЕСТОРЫ

Сергей Топоров,
старший менеджер по
инвестициям фонда LETA Capital

«Применение в офлайне технологий, давно зарекомендовавших себя в онлайн, выглядит довольно логичным. Офлайн-ритейл в конечном счете должен прийти к повсеместному использованию такого рода систем для повышения своей конкурентоспособности, поэтому перспективы проекта могут быть очень большими. Но, естественно, этот процесс потребует несколько лет из-за ограничивающих факторов. В первую очередь — инертности крупного ритейла: магазины нужно заинтересовать, предложив «пилот», потом — «пилот» побольше и т.д. Мелкому ритейлу с небольшим ассортиментом продукт, вероятнее всего, не даст преимуществ, которые покрыли бы расходы на сервис. Хотя если построить облачную архитектуру, давать продукт бесплатно, а зарабатывать, к примеру, на процессинге, то и небольшие магазины я бы со счетов не списывал. Потенциал развития у проекта есть — как в полноценный самостоятельный бизнес, так и для поглощения крупным игроком рынка автоматизации. Наш фонд мог бы вложиться в проект, рост на 10–20% в большом ритейле за счет рекомендательной системы — это могут быть огромные деньги. Правда, олицетворением взаимодействия с магазином для покупателя теперь станет не продавец, а продавец, уткнувшийся в планшет. В таком ключе непонятно, зачем вообще

нужен продавец — у клиентов есть свои мобильные девайсы для получения той же информации. Этот фактор может отойти на второй план, скажем, при повсеместном распространении девайсов типа Google Glass, когда получение информации о товаре для продавца не будет прерывать коммуникацию с клиентом. Еще не совсем понятно, на какой географический рынок целится компания: сайт Mercaux работает только на английском языке».

Алексей Тукнов,
инвестиционный директор фонда
Maxfield Capital

«Прежде чем принять решение об инвестировании, мы изучили несколько проектов в области повышения продаж в ритейле. В этой нише Mercaux был лучшим. У проекта — сильная команда, квалифицированный инвестор-ангел, качественный продукт. К тому же проект сделал первые шаги на рынке — мы следили за его успехами с первыми клиентами, получали обратную связь от игроков рынка и поняли, что ритейлеры готовы платить за сервисы, которые позволяют увеличить выручку. Сейчас Россия рассматривается как важная, но не единственная точка присутствия компании. В дальнейшем Mercaux планирует выходить в Великобританию, где уже есть интерес к их решению».

Алексей Менн,
бизнес-ангел

«Главная причина, по которой я решил инвестировать в этот проект, — синтез понятного

продукта и отличной команды. У продукта — хорошо выстроенная архитектура, и он уже показал первые положительные результаты в работе с российскими магазинами. У всех членов команды — отличное образование, глубокое понимание рынка и готовность вникать во все детали работы сервиса. Я интересовался офлайн-ритейлом и знаю, что это довольно консервативный рынок, который допускает изменения раз в семь–десять лет. Сейчас тот самый момент, когда digital и offline начинают объединяться. В ближайшее время многие крупные сети будут внедрять систему улучшения своего сервиса, и мы с Mercaux планируем стать «лоукостером» в этой области. Чтобы написать собственную систему для помощи продавцу, необходима сильная команда и серьезные финансовые вложения, Mercaux же предлагает готовое решение за невысокую по меркам рынка плату. Фокус проекта делает на работу с европейскими ритейлерами — команда готовится перебраться в Лондон, но и российский рынок остается для нас интересным».

КЛИЕНТ

Ян Хеере,
гендиректор сети Kira Plastinina

«Внедрение Mercaux — большой плюс для имиджа наших магазинов: покупатели реагируют очень позитивно, отмечая улучшение сервиса. Упростилась коммуникация между головным офисом и магазинами этой группы: основная информация «заливается» нами в планшет и доступна для использования в торговом зале».

Сейчас мы находимся на стадии тестирования, но первые результаты весьма обнадеживают: рост продаж, более высокий средний чек, понимание коллекции как у продавцов, так и у покупателей. Затраты на интеграцию системы были довольно небольшими, поэтому сервис показывает быструю рентабельность инвестиций. В 2016 году мы планируем постепенно внедрять программу по всей сети магазинов».

КОНКУРЕНТЫ

Антон Севостьянов,
руководитель отдела маркетинга
центра штрихового кодирования
«Тексагон»

«Наш продукт «Мобильный помощник продавца» и проект Mercaux выполняют одинаковые функции, но при этом мы не считаем их конкурентами. Мы поставляем решение на базе специализированного оборудования со встроенным сканером штрих-кода, а Mercaux делает сервис с устройствами пользовательского уровня. С помощью iPhone или iPad довольно сложно считать штрих-код: нужно открыть окно съемки, необходимо сфокусировать изображение, после чего происходит распознавание, потом окно съемки закрывается, и в поле появляется штрих-код, по которому производится поиск. В случае использования профессиональных устройств вы просто нажимаете кнопку сканирования и получаете результат — это занимает доли секунды. Mercaux не первый, кто пытается внедрить подобный сервис на планшетах и телефонах».

Наталья Чинёнова,
главный консультант Fashion
Consulting Group по бизнес-
технологиям в ритейле

«Проект интересен для фешен-ритейла, правда, не для всех сетей. Внедрение системы требует высоких финансовых и организационных затрат. Программный продукт Mercaux должен быть интегрирован не только со складской программой, но и с базой розничных магазинов. К сожалению, у многих российских операторов складские модули — это самописки с не всегда понятной логикой. Поэтому процесс интеграции может потребовать изменений программного продукта заказчика и дополнительных затрат. Действительно, почти у всех продавцов есть личные девайсы, но не факт, что они захотят использовать личное устройство для работы в магазине. А покупать каждому продавцу специальное устройство — снова дополнительные расходы для компании. В целом Mercaux не облегчит жизнь продавца, поскольку он только подсказывает, есть ли конкретный товар в магазине или на складе. Кто-то должен будет взять эти товары и принести покупателю. Скорость обслуживания от этого не сократится, да еще и покупатели могут остаться недовольны, если вместо общения получат уткнувшегося в мобильное устройство продавца. А если продавец еще и не умеет пользоваться программой, то процесс обслуживания даже удлинится. Так что внедрение Mercaux — вовсе не панацея для увеличения оборота».

.MOSCOW
.COMPANY
.TAXI
.CLUB

RJcenter
www.nic.ru

**И ЕЩЕ 250 ИМЕН
ДЛЯ ВАШЕГО
БИЗНЕСА В ИНТЕРНЕТЕ!**

Стоит ли сегодня занимать деньги у банков

По прошлогодним ставкам

МИХАИЛ КАЧУРИН,
НАДЕЖДА КОЗИНОВА

Средние ставки по кредитам приближаются к докризисному уровню, свидетельствуют данные исследования Frank Research Group. Кредиты сейчас брать рискованно, предупреждают финансисты.

Средние ставки по различным видам кредитов, выдаваемых российскими банками, в октябре 2015 года продолжили снижение и приблизились к значениям ноября 2014 года. Об этом свидетельствуют данные обзора рынка розничных банковских услуг, подготовленного аналитическим агентством Frank Research Group.

В декабре 2014 года банки резко повысили ставки по кредитам вслед за решением ЦБ поднять ключевую ставку с 10,5 до 17% годовых. Это привело к тому, что средняя ставка по ипотечным кредитам подскочила с 13,9% в ноябре до 21% в январе. Тем не менее, с этого времени средняя ставка по ипотеке плавно снижалась и в октябре 2015 года впервые в этом году вернулась на докризисный уровень, свидетельствуют результаты исследования.

«Если полной уверенности в своем личном будущем нет, то сейчас очень плохой момент рисковать по-крупному. Я бы не советовал прямо сейчас покупать в кредит квартиру или машину»

Средняя ставка по ипотечным кредитам в ноябре 2014 года, как и в октябре 2015 года, составляла 13,9% годовых. При этом средняя максимальная ставка по ипотеке (рассчитана как среднее арифметическое максимальных ставок) в октябре 2015 года оказалась даже ниже уровня ноября 2014 года (14,7% против 14,8%). Однако средняя минимальная ставка по-прежнему выше (13,8% против 12,9%). Ставки по кредитам на покупку жилья вернулись на докризисный уровень в том числе благодаря программе льготной ипотеки для нового жилья, запущенной в начале года.

Ставки по другим кредитам пока только приближаются к прошлогоднему уровню. Например, средняя ставка по кредитам наличными сейчас выше лишь на 1,2 п.п. В то же время средняя ставка по автокредитам уже три месяца подряд держится на уровне 18,9%, что на 2,6 п.п. выше этого показателя год назад. Неизменно высокой уже три месяца остается средняя ставка по кредитным картам (29,9%).

Брать крупные кредиты на какие-то большие цели, например, на ипотеку, покупку дорогих автомобилей, сейчас рискованно из-за неопределенности в экономике, говорит профессор финансов

Российской экономической школы Олег Шибанов. «В последнее время звучат заявления чиновников и экономистов о том, что российская экономика достигла дна, однако оптимизм может оказаться несколько преждевременным. Если полной уверенности в своем личном будущем нет, то сейчас очень плохой момент рисковать по-крупному. Я бы не советовал прямо сейчас покупать в кредит квартиру или машину», — говорит он.

Для небольших потребительских кредитов или кредитов по картам сейчас вполне подходящий момент, так как ставки стали ниже, полагает экономист. «Однако эйфории тут быть не должно: надо следить за тем, чтобы вы могли обслуживать эти кредиты», — отмечает Шибанов.

Хотя процентные ставки приблизились к докризисным, банки не склонны раздавать кредиты на тех же условиях, что и до декабря прошлого года, так как кредитоспособных заемщиков стало меньше, говорит главный эксперт центра экономического прогнозирования Газпромбанка Егор Сусин.

«Кредит стоит брать в зависимости от реальных потребностей.

Если, например, заемщик собирается покупать жилье и его финансовое положение позволяет это сделать, то можно занять в банке. Тем более что цены на жилье сейчас комфортны для покупателей», — полагает Сусин.

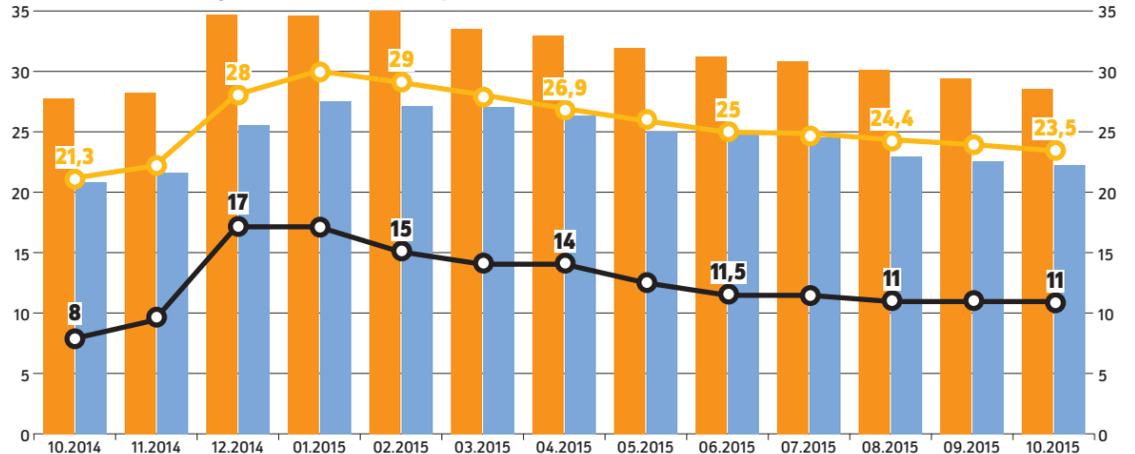
Приближение ставок к уровню докризисных говорит о том, что кредиты вполне можно брать, говорит Иван Лебедев, бывший руководитель управления потребительского кредитования ВТБ24, основатель проекта Rebus Lab (консалтинг в области финансовой розницы). Однако он согласен с тем, что получить кредиты по таким ставкам стало существенно сложнее: банки стали более требовательны к заемщикам. «Исходя из ставок, сейчас время брать кредит, если есть необходимость и уверенность в будущем. Рынок труда сейчас не самый лучший, и надо грамотно оценивать свою возможность этот кредит обслуживать», — говорит Лебедев.

Если кредит нужен и если есть возможность за него платить, то откладывать не стоит, радикальных изменений ставок ждать не приходится, полагает генеральный директор Frank Research Group Юрий Грибанов. «Вероятно, они будут снижаться довольно долго, но ниже докризисного уровня точно не пойдут», — говорит он.

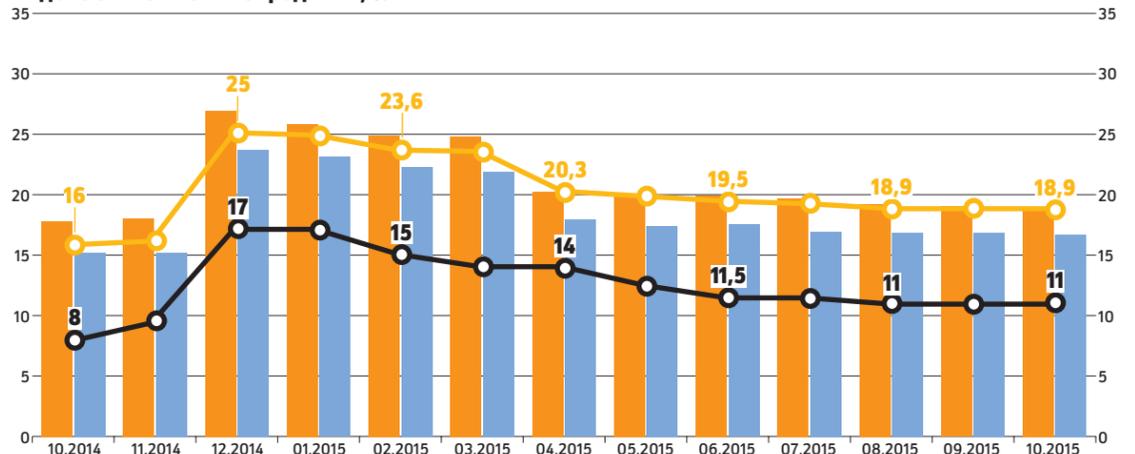
Как менялись ставки по кредитам в 2015 году

■ Максимальная ■ Минимальная ● Средняя ● Ключевая ставка ЦБ

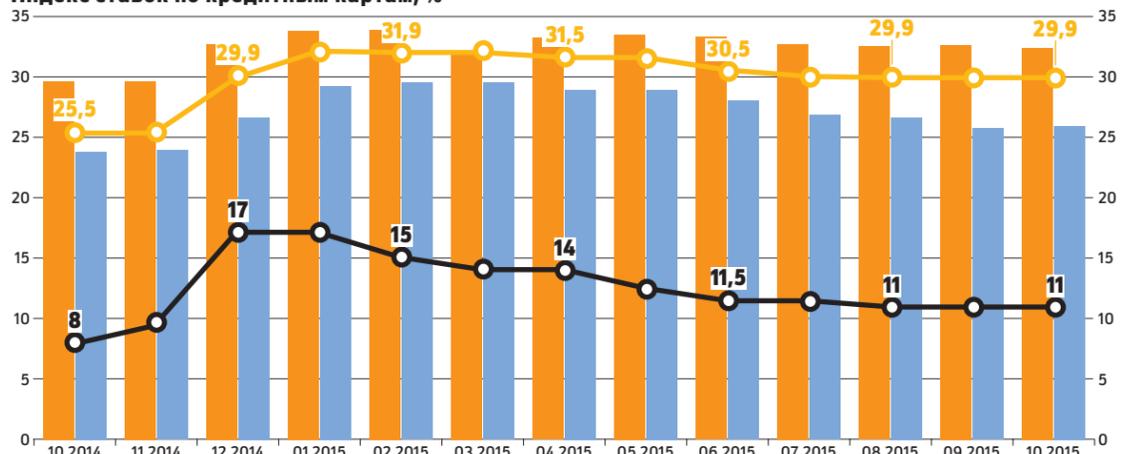
Индекс ставок по кредитам наличными, %



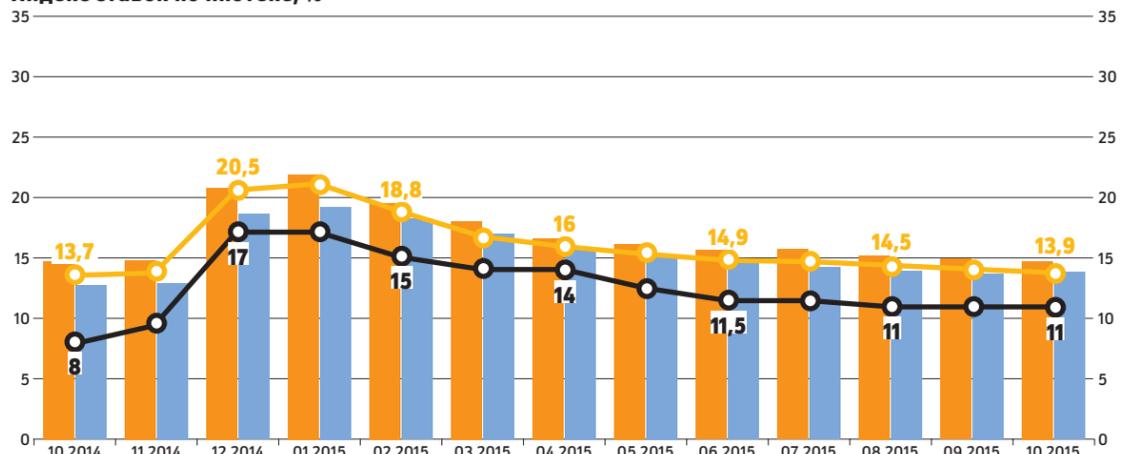
Индекс ставок по автокредитам, %



Индекс ставок по кредитным картам, %



Индекс ставок по ипотеке, %



Источники: Frank Research Group