

Почему Банк России считает займы в валюте вредными **с. 12**

Для кого будут сделаны исключения из ограничений **с. 12**

Как ЦБ уже усложнил доступ к валютным кредитам для граждан **с. 12**



ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



Роман Старовойт,
Глава Росавтодора

«Наша задача —
успокоить тех,
кто еще не понял»

ИНТЕРВЬЮ, с. 10

ФОТО: Екатерина Кочетова для РБК

ПОЛИТИКА	ЭКОНОМИКА	ЛЮДИ	БИЗНЕС	ДЕНЬГИ	3 декабря 2015 Четверг No 223 (2240) WWW.RBC.RU
КУРСЫ ВАЛЮТ (ЦБ, 03.12.2015)	\$1= ₽66,74 €1= ₽70,86	ЦЕНА НЕФТИ BRENT (BLOOMBERG, 02.12.2015, 19.00 МСК) \$43,26 ЗА БАРЕЛЬ	ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА, 02.12.2015) 833,94 ПУНКТА	МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ РОССИИ (ЦБ, 20.11.2015) \$364,5 МЛРД	

ЛЕКАРСТВА Правительство подталкивает иностранные фармкомпании к локализации

Ловят на контракт

ГЕОРГИЙ ПЕРЕМИТИН,
ОЛЬГА ВОЛКОВА,
АННА ДЕРЯБИНА

Правительство ограничило госзакупки иностранных лекарств. На цены это вряд ли повлияет, а у иностранных производителей появляется стимул открыть полноценное производство в России.

Премьер Дмитрий Медведев в среду подписал постановление об ограничении госзакупок иностранных лекарств, включенных в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (ЖНВЛП). Согласно постановлению, государственный заказчик должен отклонять все предложения о поставке лекарств из-за рубежа, если на тендер подано не менее двух заявок на поставки лекарств, происходящих из стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС: Россия, Белоруссия, Армения, Казахстан и Киргизия). При этом «отечественные» заявки должны быть от компаний, не входящих в одну группу лиц, чтобы считаться отдельными. Постановление вступает в силу 7 декабря 2015 года, но до 31 декабря 2016 года ограничения не будут применяться к иностранным препаратам, которые упаковываются в ЕАЭС.



ФОТО: Дмитрий Астахов/ТАСС

Окончание на с. 15

Дмитрий Медведев поддержал отечественного производителя лекарств

КОНФЛИКТ С ТУРЦИЕЙ

С турками не строим

АЛЕКСЕЙ ПАСТУШИН

Власти еще не определились с запретом на работу турецких компаний в России, но строители уже отказываются от их услуг. Первым стал генподрядчик проекта «ВТБ Арена парк», решивший не заключать договор с компанией Anel.

ПЕРВАЯ ЖЕРТВА

Первым строительным подрядчиком, потерявшим контракт из-за российско-турецкого конфликта, стала турецкая группа Anel, написала в среду местная газета Sozcu. В масштабном проекте «ВТБ Арена парк» (реконструкция стадиона «Динамо») ее подразделение, Anel Elektrik, должно было заниматься установкой низкочастотных систем, систем малого напряжения и пожарной сигнализации. Между Anel Elektrik и генподрядчиком проекта, итальянской компанией Codest International, были достигнуты предварительные договоренности о сотрудничестве.

Окончание на с. 5



ПОДПИСКА: (495) 363-11-01

ПАРК РУБЛЕВО
КВАРТИРЫ У ВОДЫ

ОПИН
Дипломатическая группа

*** ТОЛЬКО 15 КВАРТИР
ПО НОВОГОДНИМ ЦЕНАМ
СКИДКИ НА ЭЛИТНЫЕ КВАРТИРЫ**

Проектная декларация на сайте www.parkrublevo.ru
Застройщик АО «Рублево»

+7 (495) **258-00-55**
WWW.PARKRUBLEVO.RU

ПОБЕДИТЕЛЬ URBAN AWARDS

САМЫЙ ЭКОЛОГИЧНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС В ЧЕРТЕ ГОРОДА*

РЕКЛАМА *По версии премии Urban Awards 2015.

РБК
ежедневная
деловая
газета

16+

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

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

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

Редакторы отделов
Медиа и телеком: Полина Русяева
Международная жизнь:
 Александр Артемьев
Мнения: Николай Гришин
Потребительский рынок:
 Ксения Шамакина
Свой бизнес: Владислав Серегин
Экономика: Иван Ткачев

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

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

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

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

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

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

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

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

Заказ № 2822
 Тираж: 80 000

Номер подписан в печать в 22.00
 Свободная цена

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

© «БизнесПресс», 2015

Госзакупки в цифрах

594 829

контрактов заключили федеральные ведомства
за январь—октябрь 2015 года

38,8%

составляет
доля закупок
федеральных
ведомств
у единственного
поставщика
за десять
месяцев
2015 годаНа
11%или 360,7 млрд руб.,
по сравнению с прошлым
годом вырос объем
закупок у единственного
поставщика после
того, как не состоялись
конкурсные
процедуры, по данным
Минэкономразвития за
три квартала 2015 годаНа 1,6%,
или 48,3 млрд руб., выросла
доля закупок услуг
естественных монополий
за три квартала 2015 года,
коммунальных услуг —
на 2,5% (на 80,5 млрд руб.)3,4
трлн руб.
составил общий объем
заключенных контрактов
по Ф3-44 на 30 сентября
2015 года

Кризис привел к снижению конкуренции

Продавцы разбежались

ЯНА МИЛЮКОВА

Почти 40% госзакупок в 2015 году — это закупки у единственного поставщика, подсчитала Счетная палата. По сравнению с прошлым годом доля неконкурентных закупок выросла почти вдвое.

КОНКУРЕНЦИЯ СНИЖАЕТСЯ

С начала 2015 года в секторе госзакупок существенно выросла доля закупок у единственного поставщика, свидетельствуют данные отчета Счетной палаты об исполнении федерального бюджета за десять месяцев этого года.

Доля закупок у единственного поставщика, которые эксперты называют неконкурентными, выросла на 17,6 п.п.: если за аналогичный период 2014 года такие закупки занимали пятую часть в общем объеме по стоимости (21,2%), то теперь — почти 39%. Счетная палата расценивает это как снижение конкуренции и считает, что это окажет влияние на экономию бюджетных средств, сообщили РБК в ведомстве.

Представитель Счетной палаты пояснил РБК, что в отчете анализировались только закупки федеральных ведомств (закупки госкорпораций и госкомпаний не рассматривались). Правила ведомственных закупок регулируются Ф3-44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Детальный анализ закупок у единственного поставщика в разрезе конкретных ведомств не проводился.

За январь — октябрь 2015 года федеральные ведомства заключили 594,8 тыс. контрактов, что на 20% больше, чем за аналогичный период 2014 года,

при этом цена контрактов снизилась на 8,4%.

«Экономия средств по результатам осуществления процедур закупок за январь — октябрь 2015 года на федеральном уровне составила 5,7%, в аналогичном периоде 2014 года — 3,7%», — говорится в докладе, опубликованном на сайте Счетной палаты.

ПРОЯВЛЕНИЯ КРИЗИСА

В Ф3-44, который регулирует закупки государственных ведомств, прописаны случаи, при которых они могут приобретать товары и услуги у единственного поставщика. Всего их четыре десятка. В их числе,

Увеличение доли закупок у единственного поставщика в начале 2015 года было вызвано ростом несостоявшихся конкурентных процедур определения поставщиков, пояснил представитель ведомства

к примеру, закупки у естественных монополий, контракты на поставку вооружения и военной техники, не имеющих аналогов и производимых единственной компанией (такой производитель должен быть включен в реестр единственных поставщиков таких вооружения и техники) и так далее (см. справку). Там же оговаривается, что закупку можно провести у единственного поставщика, если конкурс или аукцион будет признан несостоявшимся (к примеру, в случае если не поступило заявок от потенциальных поставщиков).

Представитель Минэкономразвития сообщил РБК, что «существенный рост» числа закупок единственного поставщика проя-

вился в первом квартале 2015 года «в условиях экономической нестабильности». Увеличение доли закупок у единственного поставщика в начале 2015 года было вызвано ростом несостоявшихся конкурентных процедур определения поставщиков, пояснил представитель ведомства. Эту же причину называет и представитель Счетной палаты.

Куратор рабочей группы по закупкам Экспертного совета при правительстве Российской Федерации Георгий Суходольский объясняет рост числа несостоявшихся конкурсов прямым проявлением кризиса. «С начала года шли откаты из учреждений и ведомств о том, что многие по-

ставщики не готовы поставлять товары и услуги либо за предлагаемую цену, либо не готовы брать на себя долгосрочные обязательства. К примеру, обязательства в течение полугодия или года поставлять товар по фиксированной цене — кто в условиях кризиса готов взять на себя такие риски?» — говорит он.

По оценке Счетной палаты, снижение конкуренции при проведении закупок у единственного поставщика «оказывает влияние на экономию бюджетных средств по результатам закупок». «Коррупционные риски есть вне зависимости от способа закупки. Сейчас в условиях кризиса появились дополнительные риски для бюджета — и у поставщика, и у заказчика нет уверенности,

что поставщик останется на рынке и не сорвет поставку», — отмечает Суходольский.

Представитель Счетной палаты также указывает, что увеличилась доля закупок у единственного поставщика по отдельным решениям правительства и президента, то есть у поставщика, определенного указом главы государства или распоряжением президента. Кроме того, увеличились объем закупок услуг естественных монополий, коммунальных услуг и число заключенных договоров энергоснабжения или договоров купли-продажи электроэнергии с гарантирующим поставщиком. Все эти случаи также перечислены в 44-ФЗ как возможность закупки у единственного поставщика.

Число закупок у единственного поставщика во втором квартале 2015 года снизилось и в настоящее время находится в пределах уровня 2014 года, добавляет представитель Минэкономразвития.

Однако, по данным мониторинга Минэкономразвития за исполнением 44-ФЗ, за три квартала 2015 года на сайте госзакупок было опубликовано чуть более 557 тыс. извещений о закупках у единственного поставщика на 856,1 млрд руб. Рост этих показателей по сравнению с аналогичными показателями 2014 года — более чем двукратный.

ПОЧЕМУ РАСТЕТ ЧИСЛО КОНТРАКТОВ

Всего, по данным Минэкономразвития, на 30 сентября 2015 года заключено 2 275 292 контракта (включая региональный и муниципальный уровни) на общую сумму около 3,4 трлн руб. (за аналогичный период 2014 года — 1 846 697 контрактов и 3,29 трлн руб. соответственно).

40% контрактов

в денежном выражении заключено по результатам проведения электронных аукционов за январь—октябрь 2015 года на федеральном уровне

327,4 тыс. контрактов

на сумму более 791,4 млрд руб. было расторгнуто по состоянию на 30 сентября 2015 года, что на 35% в количественном выражении и на 41% в денежном превышает показатели 2014 года

2 275 292 контракта

заключено на федеральном, региональном и муниципальном уровнях по 44-ФЗ, свидетельствуют данные мониторинга применения ФЗ-44 на 30 сентября 2015 года

Источники: Счетная палата, Минэкономразвития

Контракт вне конкурса

Закон «О госзакупках» предусматривает следующие случаи, когда госучреждения имеют право закупить товары или услуги без конкурса у единственного поставщика.

- В роли продавца выступает естественная монополия или госучреждение.
- Подрядчик определен указом президента или постановлением правительства.
- Речь идет о мобилизационной подготовке либо о закупках в условиях чрезвычайных ситуаций.
- Сумма контракта не превышает 100 тыс. руб. (400 тыс. руб. для учреждений культуры).
- Закупаются вооружение, выпускаемое единственным производителем.
- Оказываются услуги по водоснабжению, водоотведению, теплоснабжению, газоснабжению, электроснабжению, по подключению к сетям инженерно-технического обеспечения, по хранению и перевозке наркотических и психотропных веществ.
- Закупаются ценности для пополнения музейного, библиотечного и иных аналогичных фондов, либо приобретаются произведения литературы и искусства у лиц, обладающих авторскими правами, либо заключается контракт на создание произведений искусства.
- В роли продавца или покупателя выступает предприятие системы ФСИН.
- Заключается контракт на посещение музея, цирка и иных подобных учреждений либо на продажу билетов в такие учреждения.
- С автором архитектурного проекта заключается контракт на контроль за строительством объекта по этому проекту.
- Обеспечивается визит глав иностранных государств и высокопоставленных иностранных делегаций либо выездные мероприятия высших лиц российской государственной власти (гостиничное обслуживание, питание и т.д.).
- Заключается контракт на управление жилым домом на основании решения собрания собственников.
- Организуется командировка сотрудника (оплата проезда, гостиницы, питания).
- Закупаются лекарственные препараты по решению врачебной комиссии либо заключается контракт на лечение гражданина РФ за границей.
- По решению федеральных, местных или региональных властей покупается или арендуется определенное здание.
- Заключается контракт на услуги преподавателей либо гидов.
- Бюджетное учреждение заключает контракт на выдачу банковской гарантии.
- Закупаются товары и услуги для нужд внешней разведки, контрразведки либо для борьбы с терроризмом.
- Заключаются контракты, связанные с ведением статистического учета.
- Организуются работы и услуги, связанные с утилизацией отходов.
- Образовательные и научные учреждения оплачивают доступ к базам данных.

Увеличение в 2015 году количества заключаемых контрактов связано с «характерным для текущего года» сокращением заказчиками сроков исполнения контрактов, что делается для «снижения финансовых рисков поставщиков, подрядчиков и исполнителей», пояснил РБК представитель Счетной палаты. «Также в связи с нестабильной экономической ситуацией отмечается тенденция заключения вместо годовых контрактов нескольких последовательно заключаемых краткосрочных контрак-

тов, в рамках которых повышается стабильность цен для поставщиков», — говорится в письменном ответе на вопросы РБК.

Рост в 2015 году количества заключенных контрактов с одновременным уменьшением их средней цены обусловлен и сниженной активностью закупок в начале 2014 года, поскольку заказчики большую часть контрактов заключили в четвертом квартале 2013 года, сказал РБК представитель Минэкономразвития. Как ранее сообщал РБК, федеральные ве-

домства в прошлом году сократили число заключенных контрактов (к примеру, в первые девять месяцев 2014 года оно упало на треть). Чиновник ФАС связывал это с тем, что с 1 января 2014 года вступил в силу 44-ФЗ «и никто не знал, что от него ждать». «Все постарались разместить все по старому 94-ФЗ еще в конце прошлого года. Были случаи, когда закупки объявлялись 31 декабря», — говорил чиновник. ■

При участии Ольги Волковой

WELCOME TO MY WORLD
ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В МОЙ МИР

JOHN TRAVOLTA

CHRONOMAT 44

Eurotime
Сретенский бульвар, 2
+7 495 625 26 21

BREITLING
1884

INSTRUMENTS FOR PROFESSIONALS™

Реклама

Депутатов-единороссов попросили продать турецкую недвижимость

Непатриотичная квартира

ЕЛИЗАВЕТА АНТОНОВА

Большинство депутатов «Единой России» в регионах, задекларировавших недвижимость в Турции, как выяснил РБК, не спешат ее продавать. Лидеры фракций «Единой России» в регионах советуют им отказаться от этого актива.

«ГДЕ ЖИВЕШЬ, НАДО И ЖИТЬ»

По подсчетам РБК, по меньшей мере у шести семей региональных депутатов по всей России в 2014 году было задекларировано недвижимое имущество в Турции, в отношении которой Россия ввела санкции. Все парламентарии входят в региональные фракции «Единой России».

Только один из них, депутат Курултая Республики Башкортостан Сергей Лобастов, говорит, что в марте 2015 года продал недвижимость и землю.

В его декларации о доходах за 2014 год указано, что в Турции у него есть земельный участок в долевой собственности (1/3) площадью 2123 кв. м и жилой дом в долевой собственности (1/3) площадью 150 кв. м.

«Когда я планировал стать депутатом курултая в 2013 году, я решил эту недвижимость продать и выставил ее на продажу в апреле 2013 года. К моему счастью, эта недвижимость в марте 2015 года была продана», — сказал он РБК. На данный момент Лобастов не является владельцем недвижимости за рубежом, говорит

Помощница депутата Законодательного собрания Ульяновской области Фериды Аюпова, у которого в декларации о доходах за 2014 год значится в собственности недвижимость в Турции площадью 155 кв. м, сказала РБК, что ее начальник «не знает, что сказать»

он. По словам депутата, недвижимость, которую он продал, была недорогая, «дешевле, чем трехкомнатная квартира в Уфе». «Слава богу, что я ее успел реализовать до нынешних событий, и никому не советую покупать никогда недвижимость за границей. Где живешь, надо и жить», — подчеркнул Лобастов.

ВСЕ ВОПРОСЫ — К ЖЕНАМ

Остальные региональные единороссы не спешат расставаться со своей турецкой недвижимостью.

Председатель Сахалинской областной думы Владимир Ефремов, у которого в декларации за 2014 год значится квартира в Турции площадью 103 кв. м, оформленная на супругу, отказался комментировать эту информацию. «Это имущество жены, оно не имеет к нему [Ефремову] никакого отношения», — пояснил его помощник.



Депутаты, владеющие турецкой недвижимостью, пока не решили, как с ней поступить

Депутат Костромской областной думы Флун Гумеров также отказался от комментариев. Советник председателя облдумы по связям СМИ Ольга Лунина под-

твердила РБК, что в собственности у семьи Гумерова есть квартира в Турции площадью 70 кв. м. Однако недвижимость зарегистрирована на жену депутата — соответственно, распоряжаться ею имеет право она, отметила Лунина.

Помощник депутата Омского законодательного собрания Сергея Калинина, пообещав передать вопросы корреспондента РБК начальнику и перезвонить, перестал выходить на связь. В декларации о доходах Калинина за 2014 год указано, что у него в совместной собственности 1/38 земельного участка площадью 22 471 кв. м и такая же доля в совместной собственности в дублексе той же площади. Аналогичное имущество задекларировано на его жену.

Руководитель фракции «Единой России» в региональном парламенте Александр Артемов не смог предоставить РБК оперативный комментарий.

«ПОИСТИНЕ ВРАЖДЕБНАЯ СТРАНА»

Помощница депутата Законодательного собрания Ульяновской области Фериды Аюпова, у которого в декларации о доходах за 2014 год значится в собственности недвижимость в Турции площадью 155 кв. м, сказала РБК, что ее начальник «не знает, что сказать».

Глава фракции «Единой России» в Ульяновской областной думе Ростислав Эдвардс говорит, что «обсуждал эту тему» с депутатом. По его словам, у Аюпова действительно по-прежнему в собственности есть

квартира в Турции, которую он «никогда не скрывал».

«Мы с ним разговаривали по этому поводу, сейчас он рассматривает вопрос о том, что делать с квартирой», — отметил Эдвардс.

Депутат Челябинского законодательного собрания Игорь Свеженцев, на чью супругу в 2014 году задекларирована в Турции вилла площадью 225 кв. м, также не захотел общаться на эту тему с РБК.

Глава фракции «Единой России» в челябинском заксобрании Владимир Мякуш сказал РБК, что «будет рекомендовать» Свеженцеву отказаться от недвижимости в Турции.

«Я думаю, стоит отказываться [от квартиры], потому что сегодня Турция для нас поистине враждебная страна, прямой долг [Свеженцева] — отказаться», — сказал руководитель челябинских единороссов.

Получить оперативный комментарий в руководстве «Единой России» РБК не удалось.

Принятый в 2013 году закон запретил чиновникам и депутатам владеть счетами и активами за рубежом. При этом ужесточение законодательства не включило запрет на иностранную недвижимость — ее госслужащие обязаны декларировать. ■

Какие депутаты владели недвижимостью в Турции

Должность	Объект	Общая площадь, кв. м	Форма собственности	
Сергей Лобастов	депутат Государственного Собрания — Курултая Республики Башкортостан	Земельный участок, 1/3	2123	Долевая
		Жилой дом, 1/3	150	
Владимир Ефремов	председатель Сахалинской областной Думы	Квартира	103	Принадлежит супруге
Флун Гумеров	депутат Костромской областной думы	Квартира	70	Принадлежит супруге
Ферид Аюпов	депутат Законодательного собрания Ульяновской области	Квартира	155	Индивидуальная
Сергей Калинин	депутат Законодательного собрания Омской области	Земельный участок, 1/38	22 471	Долевая
		Дублекс, 1/38	22 471	Долевая
		Земельный участок, 1/38	22 471	Долевая, принадлежит супруге
		Дублекс, 1/38	22 471	Долевая, принадлежит супруге
Игорь Свеженцев	депутат Законодательного собрания Челябинской области	Вилла	225	Принадлежит супруге

Источник: декларации о доходах депутатов за 2014 год

«ВТБ Арена парк» отказался от подрядчика, не дожидаясь санкций С турками не строим

➔ Окончание. Начало на с. 1

Сумма подряда, по данным издания, должна была составить €29,6 млн.

В ВТБ подтвердили отказ от привлечения к проекту турецкого подрядчика. «Между нашим генеральным подрядчиком Codest International и турецкой компанией Anel подписанных договоров в рамках проекта «ВТБ Арена парк» не было. Существовало только письмо о намерениях, — передала слова старшего вице-президента банка ВТБ и руководителя проекта «ВТБ Арена парк» Андрея Перегудова пресс-служба компании. — Соответственно, никаких расторжений и штрафных санкций не последует. На объем работ, на который компания Codest планировала нанять турецкую компанию, наняты российские субподрядчики». Какие именно российские компании были привлечены, он не уточнил. «Я надеюсь, что наши турецкие коллеги с пониманием воспримут такое развитие событий», — говорится в комментарии Перегудова.

По телефону, указанному на сайте московского представительства Anel Group, и на письменный запрос РБК в среду никто не ответил.

Проект «ВТБ Арена парк» предполагает застройку 32 га на Ленинградском проспекте в Москве. В его рамках планируется построить многофункциональный спортивно-развлекательный комплекс, включающий Центральный стадион футбольного клуба «Динамо», гостиницу Hyatt Regency на 298 номеров, четыре офисных здания, а также комплекс апартаментов из шести зданий. Проект на 100% принадлежит группе ВТБ. Первоначально на стадионе планировалось проводить игры чемпионата мира по футболу 2018 года, но позднее FIFA отменила это решение. Общий объем инвестиций в проект оценивается в \$1,5 млрд. Стадион был закрыт на ремонт в ноябре 2008 года, ввести комплекс планируется к 22 октября 2017 года.

ИЩУТ ЗАМЕНЫ

Указ о введении санкций против Турции президент России Владимир Путин подписал 28 ноября. Документ, в частности, запрещает работодателям нанимать на работу граждан Турции с 1 января 2016 года, а также предусматривает «запрет или ограничение

для организаций, находящихся под юрисдикцией Турецкой Республики, на выполнение (оказание) ими отдельных видов работ (услуг) на территории Российской Федерации». Перечень этих услуг должно определить правительство Российской Федерации. На момент написания статьи соответствующий документ еще не был опубликован.

«Я надеюсь, что наши турецкие коллеги с пониманием воспримут такое развитие событий»

В понедельник, 30 ноября, на совещании в правительстве вице-премьер Игорь Шувалов предложил, чтобы после 1 января все контракты с турецкими строительными компаниями проходили обязательное одобрение в кабинете министров. Но публичной информации о разрыве контрактов и договоренностей российских компаний с турецкими подрядчиками до сих пор не появлялось.

«Подписанный [президентом] указ лишь устанавливает ограничения на наем новых сотрудни-

ков — граждан Турции с 1 января, — напоминает партнер юридической компании Herbert Smith Freehills Алексей Панич. — В отношении строительства еще даже не принят перечень работ и услуг, попадающих под ограничения».

«Гражданский кодекс позволяет разорвать договор на любой стадии, — отмечает генеральный директор генподрядной компании

счиками, выражая надежду, что они смогут достроить уже начатые очереди своих проектов, решив судьбу будущих уже в 2016 году. «Мы ждем, когда появится какая-то ясность: каким компаниям, как сказал Шувалов, разрешат работать, каким — нет, как будут оформляться сотрудники, которые уже работают в России по контрактам, заключенным до 1 января 2016 года, и так далее», — говорил ранее РБК представитель девелоперской группы «Пионер».

В воскресенье, 29 ноября, министр спорта РФ Виталий Мутко, слова которого передавало агентство «Р-Спорт», говорил, что турецкие компании, участвующие в рамках субподряда в возведении арен к чемпионату мира 2018 года по футболу, могут продолжить работу в России, так как имеют действующие трудовые соглашения. «У всех [проектов по строительству стадионов] — российские подрядчики. В каких-то проектах на субподрядах могут быть и турецкие компании. И если у них есть контракты, они будут продолжать работать, — подчеркнул Мутко. — Привлекаться далее они не будут, но, пока действует соглашение, никаких его пересмотров не будет.»

ПАО «МегаФон». Реклама

Связь для бизнеса без головной боли

Теперь управление бизнесом стало простым, ведь «МегаФон» предлагает делать бизнес по-настоящему

«МегаФон» разработал новую стратегию в области корпоративных услуг, которая сможет полностью освободить клиента от необходимости тратить время и силы на организацию телекоммуникаций, таких как мобильная связь, доступ в интернет и другие необходимые инструменты в любой компании. Работа с бизнес-сегментом строится на полной ответственности оператора за все связанные с его услугами процессы. Как телеком-партнер «МегаФон» возьмет на себя решение всех задач по обеспечению необходимыми услугами, чтобы клиенты могли сосредоточиться на деле. Все вопросы по связи оператор берет на себя.

К универсальному оператору связи уже подключено больше 250 тыс. коммерческих организаций: в прошлом году его выбрала каждая третья российская компания. Однако, как поясняют представители «МегаФона», дело не только в выгодных тарифах и качестве работы сети, которое вызывает наименьшее число нареканий.

Многие услуги разработаны именно для того, чтобы освободить клиента от головной боли по решению самых разных корпоративных вопросов. Один из самых наглядных примеров — это сервис «Контроль кадров», который позволяет в буквальном смысле забыть о мониторинге рабочего времени. После передачи этой функции оператору клиенту нужно лишь получить отчеты в удобной аналитической форме и при необходимости скорректировать рабочий график или, что тоже не редкость, принять к сотрудникам административные меры.

«МегаФон» делает многое, чтобы корпоративные клиенты могли доверять сервису и услугам компании по-настоящему:

есть удобный web-интерфейс, постоянное совершенствование продукта под потребности бизнеса, клиентская служба 24/7, что особенно важно для малого и среднего бизнеса, который, как правило, не прерывает свою деятельность с окончанием общепринятого рабочего дня.

Базовая услуга мобильной голосовой связи предлагается компаниям вместе с гибкими инструментами для контроля и управления бюджетом. Клиент получает не просто оптимальный тариф и удобную систему расчетов, но и инструменты, для того чтобы максимально эффективно управлять подключенными услугами, не тратя на это дополнительные ресурсы.

Так, например, «Персональный бюджет» от «МегаФона» позволяет существенно разгрузить бухгалтерию и не думать о расходах сотрудников на связь в личных целях. Абонент сохраняет единый номер для частных и рабочих звонков, но при этом компания может ограничить время или спектр услуг, которые оплачивает за абонента. Правильно ли выстроена система предоставления корпоративной связи персоналу, руководители могут оценить с помощью «Анализатора счета». В рамках этого сервиса оператор предоставляет подробные данные о затратах на служебные звонки и личные переговоры, а уже на основе этой информации легко выбрать более выгодные тарифы или оптимизировать затраты на связь другим путем.

В свою очередь услуги мобильного интернета для корпоративных клиентов «МегаФон» оказывает на основе гибкой системы предоставления трафика. Компаниям доступны пакеты, оптимальные для стоящих перед предприятием задач, а также льготные условия на приобретение Data-оборудования и единые тарифы по всей России.



Сегодня организации-клиенты не ограничиваются услугами мобильной связи: растет спрос на комбинированные подключения. По отдельности решать вопросы обеспечения мобильной и фиксированной связи долго и дорого. Кроме того, не всегда на площадке есть возможность провести традиционные коммуникации. Поэтому, с одной стороны, «МегаФон» предлагает клиенту наиболее эффективную и экономичную комбинацию видов связи, а с другой — оптимизирует расходы за счет комплексного подхода к тарифам на фиксированные и мобильные каналы.

Подключив все необходимые сервисы от «МегаФона», компания получает возможность полностью сфокусироваться на своих бизнес-задачах, не отвлекаясь на непрофильные для нее вопросы телекоммуникаций. Кроме преимуществ

в сервисе и широкой продуктовой линейке клиенты «МегаФона» пользуются наиболее высокотехнологичной в России коммуникационной сетью. Оператор остается на первой строчке по качеству и покрытию 4G: сеть «МегаФона» четвертого поколения доступна в 74 регионах и охватывает 14 из 15 городов-миллионников, где преимущественно и базируются коммерческие компании.

Оператор стабильно лидирует по уровню удовлетворенности клиентов работой сети, ведь теперь можно не беспокоиться о качестве связи. Фактически от клиента требуется только озвучить свои потребности и бюджет, а остальное компания возьмет на себя. Для клиентов компании это и означает «делать бизнес по-настоящему». Просто сфокусируйтесь на деле, а телекоммуникациями займется «МегаФон».

КАК РОССИЯ МИРИЛАСЬ
И ССОРИЛАСЬ С НАТО

В 1991 году Россия присоединилась к Совету Североатлантического сотрудничества — форуму для консультаций между НАТО и странами бывшего Варшавского договора. В 1994 году Россия начала участвовать в программе НАТО «Партнерство во имя мира». Но в 1999 году военная кампания НАТО против Югославии Слободана Милошевича обострила отношения между блоком и Москвой.

↓ Премьер-министр Евгений Примаков (на фото в центре), узнав о начале бомбардировок Югославии, развернул над Атлантикой свой самолет, летевший в США, а российские десантники совершили марш-бросок в аэропорт Приштины, контроль над которым должны были установить войска НАТО



← В 2000 году новоизбранный президент Владимир Путин не исключил возможности того, что Россия вступит в НАТО. Москва, объяснил он, хоть и выступает за создание многополярного мира, не рассматривает США в качестве врага. В качестве препятствия для вступления России в НАТО Путин назвал неготовность к этому европейских стран

→ В 2008 году постпредом России при НАТО был назначен националистически настроенный оппозиционер Дмитрий Rogozin. С его именем связывают похолодание в отношениях альянса с Москвой, значительно обострившееся после российско-грузинской войны в августе того же года

→ В 2011 году Россия воздержалась при голосовании в СБ ООН по вопросу об установлении в небе над Ливией свободной от полетов зоны. Это позволило западной коалиции под руководством НАТО начать интервенцию, которая привела к падению режима Муаммара Каддафи. Позже Россия обвинила НАТО в том, что альянс извратил смысл мандата ООН. В 2014 году на фоне присоединения Крыма к России НАТО приостановило сотрудничество с Москвой (на фото — ливийские повстанцы, действующие под прикрытием НАТО)

О чем Североатлантический альянс хочет спросить Россию

НАТО вызывает Москву

АЛЕКСАНДР АРТЕМЬЕВ,
АЛЕКСАНДР РАТНИКОВ

Североатлантический альянс хочет выяснить отношения с Москвой, предлагает создать Совет Россия — НАТО. В блоке обеспокоены российско-турецким конфликтом и угрозами Москвы «ответить» на приглашение в блок Черногории.

Двухдневная встреча глав МИД стран НАТО в Брюсселе завершилась неожиданным обращением военно-политического блока к Москве. Генсек альянса Йенс Столтенберг на итоговом брифинге для журналистов в среду объявил, что не исключает созыва Совета Россия — НАТО.

«С момента начала кризиса на Украине НАТО решило прекратить практическое сотрудничество с Россией, но мы также решили сохранять политический диалог с Россией», — заявил Столтенберг. — Совет РФ — НАТО — это часть политического диалога, который никогда не прерывался» (цитата по ТАСС).

Последнее заседание совета на уровне глав дипломатических ведомств состоялось в июне 2014 года, через полтора месяца после начала вооруженного конфликта на востоке Украины. С тех

пор главы МИД стран альянса и России в таком формате больше не встречались. В Брюсселе, однако, не считают, что отношения были прерваны. Как заявил Столтенберг, «невозможно возобновить что-то, что не прерывалось». «У нас было две встречи в рамках этого совета уже после начала украинского кризиса», — пояснил он.

РАЗЪЯСНИТЬ ПОЗИЦИИ

НАТО хочет от России прояснения позиций. «Мы согласны, что сейчас наш приоритет — работать над восстановлением предсказуемости в наших отношениях», — заявил Столтенберг. В качестве примера он привел инцидент с уничтожением 24 ноября российского истребителя Су-24 турецкими ВВС. Анкара обвинила Москву в нарушении ее воздушного пространства, что российская сторона опровергает. В качестве ответных мер Россия ввела в отношении Турции экономические санкции, сотрудничество по ряду направлений в культурной и образовательной сферах также было разорвано.

В последние дни добавился и черногорский вопрос. Хотя приглашение этой балканской страны к членству в альянсе считалось делом решенным более года, Москва негативно отреагировала

на формальное заявление НАТО во вторник. Как заявил пресс-секретарь президента России Дмитрий Песков, «экспансия <...> военной инфраструктуры НАТО на восток, конечно, не может не приводить к ответным действиям в плане обеспечения интересов российской безопасности в плане поддержания паритетности». Какими могут быть эти ответные меры, должен по словам Пескова, решить президент Владимир Путин, который еще не высказывался по поводу вступления Черногории в альянс.

Созыв Совета Россия — НАТО не будет означать возвращения отношений на докризисный уровень. Вызовы безопасности, связанные с Россией, «останутся надолго»

Беспокоит Брюссель и резко участвовавшие российские военные учения на границах стран альянса. С начала кризиса на Украине Россия провела «впечатляющие учения на своих западных границах, в Крыму и на других территориях, примыкающих к Украине, Балтийским странам, Балтийскому и Черному морям», писал в начале года в Military Art and Science румынский бригадный генерал Каталин Томеску.

Впрочем, в НАТО на это также ответили симметрично. В июле этого года НАТО провело серию широкомасштабных учений на границах с Россией, а за несколько месяцев до этого Столтенберг анонсировал размещение в шести восточных странах альянса (Болгарии, Польше, Румынии и трех балтийских республиках) командных центров НАТО, которые будут координировать пятитысячное подразделение постоянной готовности, созданное минувшей осенью решением альянса.

ДВЕ СТРАТЕГИИ

С началом кризиса на Украине у НАТО было как минимум две стратегии, рассуждали эксперты RAND Corporation Ольга Оликер, Майкл Макнерни и Линн Дэвис. Первая, которую они назвали стратегией «наказания и разобщения», подразумевала бы, что на российскую угрозу союзники должны отвечать не меньшей угрозой, сконцентрировав свои

усилия на подготовке к отражению возможного российского удара конвенциональными средствами. Эта стратегия также включала бы в себя поиск способов минимизации российского влияния в Европе всеми доступными средствами. Ее, по оценкам экспертов, поддерживали некоторые высокие чины в американской администрации.

Согласно второй стратегии, «устойчивости и вовлечения», эскалация конфронтации с Россией сама по себе виделась как серьезная угроза, ответить на которую следовало повышением устойчивости стран — членов НАТО к внешним воздействиям. Заодно эта стратегия оставляла бы «перспективу ограниченного вовлечения России в европейские дела и принимала бы факт российского влияния на не входящие в НАТО соседние страны», писали эксперты RAND Corporation. Хотя решения саммита НАТО в Уэльсе в сентябре 2014 года и включали в себя усиление военного присутствия альянса на его восточных рубежах, а Россия обвинялась в агрессии на Украине, до открытой конфронтации дело не дошло. США и ведущие западноевропейские страны отказались поставлять Киеву летальные вооружения, страны блока ограничились лишь подготовкой



ФОТО: AP



ФОТО: AP

спецсредств, оборудования и обмундирования.

На днях, 30 ноября, на телефонной пресс-конференции постпред США при НАТО Дуглас Лютот подчеркивал, что альянс не воспринимает Россию как врага. Дипломат назвал ключевым для взаимоотношений двух сторон фактор соседства.

«НАТО проводит по отношению к России политику «двойных решений». С одной стороны, альянс заявляет, что действия Москвы на Украине и в Сирии, а также программа перевооружений заставляют организацию воспринимать Россию как угрозу. С другой — НАТО подчеркивает свою готовность к диалогу», — рассуждает в разговоре с РБК доцент кафедры международных отношений МГИМО Михаил Троицкий.

Но созыв Совета Россия — НАТО не будет означать возвращения отношений на докризисный уровень, сказал Столтенберг. Вызовы безопасности, связанные с Россией, «останутся надолго». Это, по его мнению, создает необходимость «адаптировать механизмы восстановления взаимного доверия и снижения рисков в Европе» в условиях «более активной военной деятельности России».

Поэтому снижать интенсивность учений или сокращать военное присутствие на восточных рубежах альянса его страны-члены не будут, дал понять генсек НАТО. «Мы считаем, что усиление оборонных способностей не противоречит ведению политического диалога. Напротив, наличие высокого уровня готовности способствует этому», — сказал он, приведя пример родной Норвегии в годы холодной войны, которая была способна налаживать

сотрудничество с СССР, будучи уверенной в своей безопасности.

НАТО предлагает сконцентрироваться сначала на военных маневрах двух сторон: уже в следующем году режим наблюдений за учениями в Европе в рамках ОБСЕ «должен быть реформирован и дополнен для повышения предсказуемости и снижения рисков в Европе», сказал Столтенберг.

МОСКВА СОГЛАСНА

В Москве на предложение возобновить диалог ответили благосклонно. «Если сейчас господину Столтенбергу разрешили проявить такую инициативу, то соберемся, посмотрим, послушаем, что натовские коллеги хотят нам сказать», — цитирует ТАСС главу МИД РФ Сергея Лаврова. В Москве, по его словам, «накопилось очень много вопросов к НАТО». «Самое главное — не допускать отход от ключевого принципа, заложенного в основу наших отношений с НАТО, — принципа равной и неделимой безопасности, когда никто не должен в Евroatлантике укреплять свою безопасность за счет ущемления безопасности других», — подчеркнул Лавров. Официального обращения из НАТО Россия пока не получала, цитирует ТАСС постпреда РФ при альянсе Александра Грушко. «Поступит — рассмотрим», — сказал он.

«Россия не всегда нравится стремление НАТО к большей прозрачности действий. Москва полагает, что непредсказуемость ее действий может заставить альянс быть стоворчивей, но НАТО подчеркивает, что не пойдет у России на поводу», — полагает Троицкий. ❑

На правах рекламы



Течение воды

Отель Four Seasons Moscow занимает легендарное здание гостиницы «Москва», восстановленное в оригинальном виде, в самом сердце мегаполиса. С этого года жители и гости столицы могут не только проживать в роскошных номерах с видом на Кремль, но и посещать спа-процедуры в самом крупном спа-комплексе города на территории отеля — Amnis Spa.

Amnis в переводе с латыни означает «течение воды» или «поток»; по концепции его создателей комплекс должен стать для каждого посетителя местом обретения физической и душевной гармонии. Для этого в Amnis Spa есть абсолютно все. К услугам гостей — 14 процедурных кабинетов, включая три люкса для парных посетителей, бассейн с панорамной крышей, мужская и женская зоны оздоровления и релаксации с финской сауной, хамамом, холодными бассейнами, гидромассажными ваннами, а также душевыми с функцией хромотерапии. Круглосуточный фитнес-центр оснащен самым современным оборудованием Life Fitness, включая силовые и кардиотренажеры, а также зону свободных весов.

В Amnis Spa представлены высокоэффективные косметические брен-

ды, известные ценителям и профессионалам.

THÉMAÉ — французский профессиональный спа-бренд, в основе которого лежат полезные свойства чая. В состав средств THÉMAÉ входит ценный экстракт четырех сортов чая — исключительно натуральные ингредиенты, которые глубоко питают и увлажняют кожу.

Omorovicza — бренд родом из Венгрии, всемирно известный благодаря целительным свойствам местных термальных источников. Команда ученых из лаборатории Omorovicza разработала впоследствии запатентованную систему, которая обеспечивает эффективное проникновение минералов целебных вод в эпидермис.

Dr Burgener — этот бренд заслуженно называют швейцарским экспертом в антивозрастных процедурах. Комбинация высоких технологий и натуральных ингредиентов в составе средств марки позволяет получить видимый антивозрастной эффект и омоложение на клеточном уровне.

Салон красоты на территории спа-комплекса — это первый в России Kérastase Hair Spa Institute, который управляется командой отеля в сотрудничестве с L'Oréal, одним из мировых лидеров в индустрии красоты.

Особого внимания заслуживает бассейн спа-комплекса с панорамной крышей и мозаиками в стиле конструктивизма. Он примыкает к джакузи с подогревом, а на его противоположной стороне находится Amnis Café с легкими полезными блюдами и разнообразными напитками.



ФИРМЕННЫЕ ПРОЦЕДУРЫ И УХОДЫ

AMNIS ВОССТАНОВЛЕНИЕ от AMNIS

Массаж с глубокой проработкой мышц совмещает шведскую методику и точечные движения для полного расслабления. Процедура разработана таким образом, чтобы учитывать индивидуальные потребности каждого клиента и его организма для максимально эффективного снятия мышечного напряжения и избавления от стресса.

ЗОЛОТОЕ УВЛАЖНЕНИЕ от OMOROVICZA

Процедура разработана специально для чувствительной кожи. Венгерская лечебная глина, гиалуроновая кислота и экстракты цветков апельсина

насыщают и увлажняют кожу, обеспечивая мгновенный лифтинг. Уникальная методика массажа лица стимулирует микроциркуляцию, а питательное золотое масло ухаживает за кожей рук и декольте и дарит сияние.

МИКС КРАСОТЫ: ЗЕЛЕНАЯ ИКРА И ЗОЛОТО от Dr BURGNER

Омолаживающий уход для кожи, нуждающейся в усиленной регенерации. Процедура Vitaskin, сочетающая воздействие ультразвука и гальванического тока, способствует глубокому проникновению в кожу интенсивного питательного коктейля из зеленой икры и микроэлементов золота для совершенного восстановления и обновления кожи.



FOUR SEASONS HOTEL
Moscow

ИМЕНУЮТСЯ ПРОТИВОВОЛОКАЗАНИЯ, ПЕРЕД ПРИМЕНЕНИЕМ ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

БЮДЖЕТ Госдума выделит Росмолодежи 1,3 млрд рублей

Дорогая пионерия

ФАРИДА РУСТАМОВА,
СВЕТЛАНА БОЧАРОВА,
МИХАИЛ РУБИН

Бюджетный комитет Госдумы согласился удвоить бюджет Росмолодежи. Дополнительные средства пойдут на создание Российского движения школьников («новой пионерии»), молодежные лагеря и патриотические мероприятия.

Бюджет Федерального агентства по делам молодежи (Росмолодежь) в 2016 году станет почти вдвое больше, чем закладывалось изначально, следует из рекомендованных ко второму чтению поправок к основному финансовому закону. Если в проекте бюджета, внесенном правительством в Госдуму, на Росмолодежь выделялось 879 млн руб., то теперь, по подсчетам РБК, ведомство получит почти 1,3 млрд руб. Это даже больше, чем агентство получило в этом году (1,16 млрд руб.). С просьбой о выделении дополнительных денег (1,2 млрд руб.) в Госдуму обратилась сама Росмолодежь.

ДЕНЬГИ НА ПИОНЕРОВ

Российское движение школьников, создать которое распорядился президент, обойдется бюджету в 150 млн руб., следует из одобренных в понедельник бюджетным комитетом поправок. Авторы поправок — председатель Совфеда Валентина Матвиенко, председатель Госдумы Сергей Нарышкин, лидер фракции «Единой России» Влади-



Деньги на так называемую новую пионерия нашли даже в условиях жесткой бюджетной экономии

мир Васильев, вице-спикер Сергей Неверов и председатель комитета по бюджету Андрей Макаров.

В конце октября президент Владимир Путин издал указ о создании новой общероссийской общественно-государственной детско-юношеской организации «Российское движение школьников» (РДШ). Согласно документу, РДШ будет управляться Российским детско-юношеским центром, который Путин распорядился создать при Росмолодежи. Правительство поручил при формировании бюджета на следующий год изыскать средства на работу движения.

Как сообщил на заседании комитета его председатель бюджетного комитета Андрей Макаров, указ президента вышел в такое время, когда отнести затраты на конкретную статью бюджета было уже физически невозможно. Целями движения по указу Путина будут совершенствование государственной политики в области воспитания подрастающего поколения и содействие формированию личности на основе «присущей российской обществу системы ценностей». Ранее собеседник РБК, близкий к правительству, сообщал, что рассчитывать на серьезное финансирование новой

структуры на фоне политики жесткой экономии не приходится.

ДЕНЬГИ НА ЛАГЕРЯ

Бюджетный комитет также одобрил ко второму чтению дополнительные средства на молодежные форумы — «Территория смыслов», «Балтийский Артек», «Таврида» и «Итуруп» — в размере 680 млн руб. Как следовало из письма просившей о выделении дополнительного финансирования Росмолодежи в бюджетный комитет, эти лагеря позволяют «разъяснить аудитории смысл государственной политики» и создать «социальный лифт» для

молодежи. «Территория смыслов» позволяет участникам «приумножить человеческий капитал», что обойдется в 350 млн руб., писали чиновники.

«Балтийский Артек», созданный для «формирования российской идентичности в молодежной среде», обойдется в 55 млн руб. Для проведения лагеря «Итуруп» (Сахалинская область), направленного на «усиление участия России в экономике и социокультурном пространстве региона», чиновники просили еще 75 млн руб. Для «Тавриды», где участники могут получить «общественную и государственную поддержку», Росмолодежь искала 200 млн руб.

Ведомство организует форумы совместно с Общественной палатой и Роспатриотцентром под эгидой управления президента по внутренней политике и управления по общественным проектам.

Бюджетный комитет также одобрил увеличение финансирования конкурса молодежных грантов. В первом чтении предполагалось выделить на это 95 млн руб. Ко второму чтению сумма увеличена до 345 млн руб. Еще 40 млн руб. нашли на патриотические фестивали, которые проводит Росмолодежь, сообщил Макаров на заседании комитета. По его словам, эти средства пойдут ФГБУ «Роспатриотцентр». На общественное движение «Волонтеры Победы» по статье «мероприятия по содействию патриотическому воспитанию» выделили 63,6 млн руб. В первом чтении эти средства в бюджет не закладывались. ■

CLASSIFIED | НЕДВИЖИМОСТЬ

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

РБК СТИЛЬ
Жизнь в удовольствии
style.rbc.ru

ГОТОВЫЕ ОФИСЫ
М. «КАЛУЖСКАЯ»
от 45 м²
от 125 тыс. руб./м²
от 7 млн руб.
16 ЛОТОВ
ПРОДАЖА/АРЕНДА +7 (495) 54-54-320
РИТЕЙЛ

Уникальный ОСОБНЯК 600 м²
на территории апарт-квартала из 400 апартаментов
ТК TriBeCa apartments
ИДЕАЛЬНО ПОДХОДИТ ПОД:
• представительский офис • медицинский центр
• фитнес-центр • детский сад • ресторан
Продажа/Аренда +7 (495) 54-54-320

САО, Дмитровское шоссе
НОВЫЙ БИЗНЕС-ЦЕНТР В+
ОФИСЫ от 28 м²
от 135 000 руб/м²
от 4,4 млн руб.
+7 (495) 54-54-320
www.bc-71.ru 30 МЕТРОВ ОТ МЕТРО

Продажа готового арендного бизнеса
✓ Построен
✓ Сдан в аренду
✓ Центр Москвы
✓ Лоты от 2,5 млн.руб.
+7 495 463 80 08
Ваш доход по расписанию с первого дня
СТАНЦИЯ БИЗНЕС ЦЕНТР

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС Фигурантка расследования Навального опровергла свою связь с преступниками «Я никогда не имела бизнеса с бандой Цапков»

ЕЛИЗАВЕТА СУРНАЧЕВА,
АНАСТАСИЯ НАПАЛКОВА

Ольга Лопатина, бывшая жена замгенпрокурора, которую фонд Алексея Навального обвинил в совместном бизнесе с «бандой Цапков», опровергла свое участие в их компании. Записи в государственном реестре юриц ошибочные, уверяет она. Тогда претензии надо предъявлять государству, отвечают расследователи.

Бывшая жена заместителя генерального прокурора Ольга Лопатина ответила на обвинения Фонда борьбы с коррупцией (ФБК) и «Новой газеты», которые 1 декабря сообщили о ее совместном бизнесе с женами известных бандитов из Куцевки — Сергея Цапка и Вячеслава Цеповяза. Свое официальное заявление она передала в РБК через представителя Генеральной прокуратуры.

«Я никогда не имела никакого совместного бизнеса с членами так называемой банды Цапков, не знакома ни с Натальей Цеповяз, ни с Анжелой Марией Цапков, ни с кем-либо из их родственников. Заявления о том, что я была совладелицей коммерческой структуры (ООО «Сахар Кубани») наряду с указанными лицами, являются ложными», — сообщила Лопатина.

СКРИНШОТЫ, ИНН И САХАРНЫЙ БИЗНЕС

Расследование о бизнесе семьи генерального прокурора и связях прокуратуры с криминальным миром Фонд борьбы с коррупцией опубликовал 1 декабря. Авторы расследования выяснили, что Лопатина через компанию «Арлайн» владела фирмой «Сахар Кубани» совместно с женами Сергея Цапка и Вячеслава Цеповяза — основными фигурантами дела об убийствах в станице Куцевской Краснодарского края. Это, указывают в ФБК,

подтверждается «всеми возможными выписками» и данными баз. Аналогично через «Арлайн», указывают в ФБК, совладелицей ООО «Сахар Кубани» являлась Надежда Староверова — супруга Алексея Староверова, который возглавлял управделами Генпрокуратуры. Он был отстранен после того, как в его особняке обнаружили членов так называемой банды ГТА, орудовавшей в Подмоскowie, ее жертвами стали 14 водителей.

По данным СПАРК, женщина по имени Ольга Лопатина владела акциями компании «Сахар Кубани» через компанию «Арлайн». Вместе со Староверовой они приобрели эту компанию в 2009 году, сменили ее вид деятельности на производство сахара и через месяц купили «Сахар Кубани», так историю компаний описала «Новая газета».

Лопатина в расследовании фонда Навального названа также совладелицей греческой фирмы, управляющей пятизвездочным отелем Pomegranate, принадлежащим сыну генерального прокурора Юрия Чайки Артему. Об участии в этой компании в заявлении Лопатиной, переданном РБК, ничего не сказано.

Представленные выписки из регистрационных документов вызывают «недоумение», комментирует Лопатина приведенные из системы СПАРК скриншоты. По ее словам, она не давала никаких документов или доверенностей на приобретение акций ООО «Сахар Кубани» и до 1 декабря 2015 года не слышала о существовании этой компании.

РБК попробовал сам разобраться, кому принадлежали указанные в расследовании ФБК компании. Если верить СПАРК, московскую «Арлайн» в июле 2007 года зарегистрировали Александр Гусенков и Руслан Миршук. В сентябре 2008 года они же, вместе с Цеповяз и Цапков, учредили в станице Куцевская фирму «Сахар Кубани» («Арлайн») в кубанской компании

принадлежала половина). Староверова и Лопатина получили контроль над «Арлайном» (а с ним и свои доли в ООО «Сахар Кубани») спустя полтора года — в декабре 2009 года.

Гусенков сейчас является владельцем и гендиректором московского ООО «Косметик дент». Его помощник на вопрос РБК, действительно ли тот был совладельцем «Арлайна», ответил: «отчасти», и пообещал передать все вопросы Гусенкову. При повторном звонке общаться с корреспондентом РБК он отказался. Связаться с Миршук или его представителями пока не удалось.

ДЕЛО О ЗАЩИТЕ ЧЕСТИ

Сейчас Лопатина готовит исковое заявление о защите чести, достоинства и деловой репутации. Размеры иска пока уточняются, утверждает она. Одновременно Лопатина попросит следствие провести проверку «происхождение

«Греческая, прокурорская и цапковская Лопатина — один и тот же человек», — настаивает представитель ФБК

подложных регистрационных документов, якобы подтверждающих совместное участие в бизнесе с членами (родственниками) так называемой банды Цапков». «Насколько мне известно, юристами А.Ю. Чайки также изучается сейчас возможность обращения в суд», — пишет Лопатина.

В ФБК исключают возможности ошибки и совпадения имени. Слова о подложных документах — «самое смехотворное из всех возможных оправданий», прокомментировал РБК представитель фонда.

ИНН (Идентификационный номер налогоплательщика) Ольги Лопатиной, через ООО «Арлайн»

являющейся владелицей 25% ООО «Сахар Кубани», согласно данным СПАРК, — 772270515294. ФБК со ссылкой на данные греческого реестра привел паспортные данные и дату рождения Ольги Алексеевны Лопатиной, являющейся совладелицей гостиницы Pomegranate вместе с Артемом Чайкой. Скриншот этих данных ФБК в расследовании не представил (паспортные данные жены генерального прокурора сотрудники фонда получили «в ходе расследования», сообщил РБК представитель ФБК, не раскрыв деталей). Публичный сервис ФНС, позволяющий определить ИНН физического лица, выдает по этим паспортным данным идентичный ИНН — 772270515294, проверил РБК. «Греческая, прокурорская и цапковская Лопатина — один и тот же человек», — настаивает представитель ФБК. Обвинения в подложности документов Лопатина может предъявлять только государственным органам, ведущим базу ЕГРЮЛ, говорит он.

ООО «Сахар Кубани», основным видом деятельности которого было производство сахара, было снято с учета в межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы №12 по Краснодарскому краю в июле 2010 года и было исключено из ЕГРЮЛ в мае 2011 года (данные СПАРК). Информации о бизнесе этой компании, ее активах и финансах в открытых источниках РБК обнаружить не удалось. Руководители федеральной ассоциации «Союзсахар» и региональной ассоциации «Кубаньсахарпром» сказали РБК, что они никогда не слышали о такой компании, но не исключают, что она могла быть некрупным игроком. Сергей Гарку-

ша, до апреля этого года возглавлявший министерство сельского хозяйства Краснодарского края, сказал РБК, что ему компания под названием «Сахар Кубани» также незнакома.

СЕМЕЙНЫЕ СВЯЗИ

В своем заявлении, переданном через пресс-службу Генпрокуратуры, Лопатина также прокомментировала свои отношения с бывшим супругом. Ранее ФБК предположил, что развод супругов в 2011 году был фиктивным. «Вполне вероятно, что зам генерального прокурора не захотел декларировать виллу и гостиницу в Греции и нашел такой оригинальный способ этого избежать. По крайней мере, на фотографии 2014 года на правой руке Ольги Лопатиной видно обручальное кольцо», — привел фотографию ФБК, отметив также, что бывшие супруги продолжают играть в онлайн-игры в социальной сети Facebook.

Лопатина уверяет, что с бывшим супругом развелась в 2012 году и с тех пор никакой совместной хозяйственной деятельности с ним не ведет. Но супруги поддерживают хорошие отношения, так как много лет прожили в браке и имеют двоих детей и пять внуков.

По ее словам, коммерческой деятельностью она занимается «на протяжении многих лет», вне зависимости от места работы Геннадия Лопатина. Вплоть до развода ежегодно предоставлялись декларации, подтверждающие как размер заработанных средств, так и наличие счетов в банках, указывает Лопатина. По декларации 2011 года (последней, где она указана) Лопатина ничего не заработала. В декларациях за 2009 и 2010 годы она указала доходы по 9 млн руб. ■

При участии Ксении Шамакиной, Анастасии Якоревой, Елены Мязиной, Ильи Рождественского

ПРАВАЗАЩИТА Госдума позволит России игнорировать все международные решения

Самый главный суд

МАРИЯ МАКУТИНА,
АНАСТАСИЯ МИХАЙЛОВА

Депутаты расширили действие закона о праве Конституционного суда отменять решения ЕСПЧ на все межгосударственные органы по защите прав человека. Теперь Россия сможет игнорировать решения Комитета по правам человека ООН.

ПРИОРИТЕТ У КС

Конституционный комитет Госдумы рекомендовал принять во втором чтении законопроект о приоритете решения Конституционного суда (КС) над решениями Европейского суда по правам

человека (ЕСПЧ). Согласно законопроекту, внесенному в ноябре депутатами от всех думских фракций во главе с Владимиром Плигиным, по запросу президента и правительства КС может принять решение о невыполнении решений международных судебных органов по защите прав человека.

Депутаты рассматривают проект в ускоренном режиме: он был внесен 18 ноября, принят в первом чтении уже 1 декабря, а на предоставление поправок было отведено меньше суток. Ко второму чтению из названия главы проекта «Рассмотрение дел о возможности исполнения постановления межгосударственного судебного органа по защите прав

и свобод человека» исключилось слово «судебный», автором поправки выступил Плигин. Если из законопроекта убрали слово «судебный», то речь в законе теперь идет о всех международных органах, трактует эту поправку адвокат-международник Карина Москаленко. Но обязательны к исполнению все равно только судебные решения, обращает внимание она.

КОГО МОЖНО ИГНОРИРОВАТЬ

Данная поправка расширяет действие документа на такие органы, как, например, Комитет по правам человека ООН, полагает судья КС в отставке Тамара Морщакова. Этот орган не выносит свои ре-

шения, спорит Вяткин. Поправки Плигина лингвистического характера, говорит он.

Понятие «межгосударственный орган по защите прав и свобод человека» может включать не только Европейский суд, но и органы, действующие в рамках отдельных универсальных международных договоров в области прав человека, в частности Комитет по правам человека, Комитет против пыток, Комитет по правам инвалидов и другие, было перечислено в отзыве правового управления Госдумы на законопроект.

КС также может теперь получить право проверять на соответствие российскому закону положения международных конвенций, предполагает партнер

юридической фирмы «Интеллектуальный капитал» Роман Скляр.

В поправках также уточняется, что с запросом в КС можно обратиться, если решение межгосударственного органа «предположительно» приводит к расхождению с Конституцией России. Прописывается, что с запросом президент или правительство обращается «с целью устранения неопределенности в понимании положений» Конституции.

По мнению юриста, даже в случае принятия такого закона решения ЕСПЧ останутся обязательными для России, так как по-прежнему будут действовать статья 15 Конституции и договор о ратификации Конвенции по защите прав и свобод человека. ■

Глава Росавтодора Роман Старовойт — о разработке и запуске «Платона» и о конфликте с дальнобойщиками

«Наша задача — успокоить тех, кто еще не понял»

АЛЕКСАНДРА ГАЛАКТИОНОВА,
ПЕТР КИРЬЯН

Если до 3 декабря систему «Платон» (с ее помощью взимают сбор за проезд большегрузов) не отключат, дальнобойщики обещают выдвинуться на Москву. Глава Росавтодора Роман Старовойт считает, что людей «вводят в заблуждение».

«В РОССИИ СИСТЕМА БЫЛА ЗАПУЩЕНА УСПЕШНО»

— Ввести плату с 12-тонников за порчу федеральных трасс было решено еще в 2012 году, но к ее запуску 15 ноября 2015-го ни малый, ни крупный бизнес оказались не готовы. Почему?

— Я бы всех не обвинял, что не готовы. На первый день работы системы «Платон» в ней было зарегистрировано более 400 тыс. грузовиков (из примерно 1,8 млн 12-тонников, зарегистрированных в России — РБК). А если смотреть на опыт зарубежных стран, например Словакии, то там в первый день работы [аналогичной системы] зарегистрировался лишь один пользователь и целый месяц страна стояла без грузоперевозок, были проблемы с доставкой продуктов питания, и там действительно был транспортный коллапс.

Мы считаем, что в России система была запущена успешно, несмотря на технические сбои в первый день работы. После десяти дней работы системы основные технические проблемы с сайтом, интерфейсами, очередями решены.

По нашей славянской традиции все откладывали до последнего и не приходили регистрироваться, хотя такая возможность была заранее — как минимум за месяц были открыты все офисы. Но они стояли пустыми, и единицы приходили.

— Сколько офисов сейчас работает у «Платона»?

— 138 объектов. В крупных городах, как Москва и Петербург, их по несколько штук. Плюс есть мобильные платежные терминалы, которые установлены, как правило, на международных автомобильных пунктах пропуска, чтобы иностранные компании могли оплатить проезд.

А если вы уже зарегистрированы, то необязательно приходиться в эти пункты: заключено соглашение с Qiwi, у них более 80 тыс. терминалов мобильной оплаты по стране. Надо сделать оговорку, что Qiwi берет небольшую комиссию за свои услуги. Заплатить можно с помощью мобильного устройства или стационарного компьютера в личном кабинете на сайте системы. Необязательно идти в офис, поэтому сейчас никаких очередей в офисах «Платона» нет.



ФОТО: Екатерина Кочетова для РБК

— Сколько машин зарегистрировалось по итогам двух недель работы системы?

— Уже более 600 тыс. На 30 ноября — 15-й день работы системы — в бюджет и федеральный дорожный фонд перечислено более 650 млн руб. Выписано более 825 тыс. маршрутных карт (взимание платы за проезд по федеральным трассам может производиться двумя способами — через маршрутную карту или через бортовое устройство, трекер — РБК). Все бортовые устройства, которые были запрошены до начала работы системы, выданы: это 170 тыс. штук, а 30 тыс. еще не дошли до своих пользователей по разным причинам.

Но вовсе не обязательно устанавливать бортовое устройство в автомобиль. Мы не ожидали такого высокого спроса на трекеры на первом этапе: до запуска системы заявок было мало. При внедрении подобных систем за рубежом перевозчики всегда отдавали предпочтение именно маршрутным картам: их можно оформить дистанционно на сайте системы.

— Крупные перевозчики жалуются, что использовать маршрутную карту неудобно, это сильно усложняет процесс. Например, нужно точно указывать маршрут движения, любое отклонение приравнивается к

неуплате, карту нужно получать в каком-то из центров обслуживания, это занимает время. А в случае с трекером при прохождении рамки контроля просто списывается сумма за каждый пройденный километр пути...

— Маршрутную карту мы выбрали как основной способ оплаты, как раз исходя из пожеланий пользователей, с которыми общались в течение года. Они говорили: я не хочу, чтобы вы за мной следили, не хочу, чтобы в режиме реально-

го времени видели, где находится мой автомобиль (трекер оснащен приемником ГЛОНАСС/GPS — РБК). Я буду оформлять маршрутную карту, которая действует месяц, и, когда мне нужно, совершу поездку без вашего присмотра.

— А кто был на этих встречах с пользователями?

— Со стороны власти были в том числе лично я и лично министр транспорта. Со стороны бизнеса были ассоциации, крупные и мелкие перевозчики, ретейлеры.

Можно сказать, мы проводили гастрольный тур в течение года.

— Была критика с их стороны?

— Безусловно. Это был режим открытого круглого стола, был огромный массив замечаний и предложений по самой системе, принципам оплаты, работы интерфейса, взаиморасчетов. И большинство замечаний было учтено к 15 ноября.

— Например, какие?

— В последний момент было пожелание ввести разовые маршрутные

От пенсий до Олимпиады

Роман Старовойт родился в Курске в 1972 году. В 1995 году он окончил Балтийский государственный технический университет «Военмех» в Санкт-Петербурге, получив специальность «Импульсные тепловые машины». В тот же год Старовойт стал исполнительным директором ОАО «Региональное инвестиционное агентство», а также гендиректором компании по управлению активами негосударственного пенсионного фонда «Промышленный». В инвестиционном агентстве Старовойт проработал всего несколько месяцев, а с Пенсионным фон-

дом сотрудничал до 2001 года. В 2002 году его назначили исполняющим обязанности директора строительной компании «ООО «Стройинвест».

Строитель заводов

В 2005 году Старовойт начал карьеру в органах власти, поступив на работу в комитет правительства Санкт-Петербурга по инвестициям и стратегическим проектам. Вскоре после этого, в 2008 году, он получил второе высшее образование в Северо-Западной академии государственной службы при президенте РФ по специальности

«Государственное и муниципальное управление». В петербургском правительстве Старовойт занимался реализацией таких проектов, как строительство заводов Nissan и Hyundai, а также проведение XI Международного экономического форума.

В 2010 году чиновника перевели на пост замглавы департамента промышленности и инфраструктуры аппарата правительства РФ, где он курировал подготовку Олимпийских игр в Сочи в 2014 году. Однако еще до игр, в 2012 году, Старовойт был снят с этой должности и назначен руководителем Росавтодора.

Система «Платон»

Платный проезд

Сбор платы за проезд грузовиков массой свыше 12 т по федеральным трассам начался в России 15 ноября 2015 года. Вносить сбор перевозчики должны через систему «Платон», оператором которой в 2014 году без конкурса выбрана компания «РТ-Инвест Транспортные системы» (РТИТС, на 50% принадлежит сыну Аркадия Ротенберга, Игорю, еще на 50% — бизнесмену Андрею Шипелову и структурам «Ростеха»). С РТИТС Росавтодор заключил концессионное соглашение на 13 лет, ежегодно за свои услуги оператор будет получать по 10,6 млрд руб. — так компания покроеет свои затраты на создание и содержание системы и получит доход.

Как работает «Платон»

Чтобы внести платеж, транспортные компании обязаны зарегистрировать автомобили на сайте системы «Платон» и перед рейсом пополнить счет в личном кабинете. После перевозчик либо оформляет маршрутную карту, либо устанавливает бортовое устройство, предназначенное для спутниковой фиксации проезда по федеральным трассам. Километр пути стоит 1,53 руб., а с 1 марта 2016 года цена вырастет до 3,06 руб. Штраф за неоплаченный проезд для юрлиц составляет 450 тыс. руб. за первое нарушение и 1 млн руб. за повторное, но в Госдуме уже внесен законопроект, согласно которому вводится плоская шкала штрафов: их размер

снизится до 5 тыс. руб. за первое нарушение и до 10 тыс. руб. за повторное.

Дальнобойщики протестуют

Ввод системы на второй день спровоцировал транспортный коллапс: несколько часов не работал сайт «Платона», и многие перевозчики, опасаясь миллионов штрафов, не рискнули выйти на рейс. Сбой тогда объяснили хакерской атакой из-за рубежа. С 15 ноября прошло несколько акций протестов дальнобойщиков, которые добиваются отмены нового сбора. В знак протеста дальнобойщики планировали выехать на Москву и перекрыть МКАД 30 ноября, но перенесли акцию на 3 декабря.

карты. Это новая функция, упрощающая процедуру оформления: не нужна верификация пользователя. Нигде в мире аналогов такой функции нет, но на основании запросов пользователей мы решили ее запустить, потому что не все на 15 ноября зарегистрировались в системе.

Еще пользователи говорили: «Мне неудобно оплачивать наличными или банковской картой, мне работодатель дает топливную карту, хочу, чтобы можно было платить топливной картой». Мы это ввели. Был огромный список такого рода предложений. Конечно, были вопросы к тарифу.

— Как сложился нынешний тариф?

— Последний раз тариф был утвержден правительством России в мае текущего года — это 3,73 руб. на 1 км. С июня перевозчики говорили о том, что это дорого, и просили его обоснование. Мы объяснили, что в 2011 году по заказу Минтранса была выполнена научно-исследовательская работа, во время которой был выведен экономически обоснованный тариф — 8,2 руб. за 1 км. Но, учитывая экономическую ситуацию и пожелания бизнеса, правительство утвердило в 2013 году тариф 3,5 руб., и только потом его повысили на 23 коп.

— Почему тогда решили до марта 2016-го понизить тариф на километр до 1,53 руб., а с марта установить на уровне 3,06 руб.?

— Потому что перед вводом системы бизнес просил компромиссных решений, ввода тестового периода, хотя до ввода системы прошло полномасштабное тестирование. — Кто из перевозчиков в нем участвовал?

— Тестирование проходило в соответствии с регламентом. Мы как заказчик приняли систему, созданную концессионером (компанией «РТ-Инвест Транспортные системы», на 50% принадлежит сыну Аркадия Ротенберга Игорю, еще на 50% — бизнесмену Андрею Шипелову и структурам «Ростеха». — РБК), с привлечением консультантов технических, юридических и финансовых.

— А кто тестировал?

— Росавтодор с привлечением экспертов. Начиная с июня были проведены испытания всех элементов системы во всех регионах, в том числе бортовых устройств и системы контроля. Тесты включали в себя моделирование возможных

угроз, проверку отказоустойчивости системы, защиты данных.

— То есть перевозчиков на этом этапе не привлекали?

— Привлекали. Тестирование проходило в режиме реального времени, в полевых условиях. Но в любой системе, тем более такой сложной, первое время идет отладка, притирка, люди должны научиться пользоваться интерфейсом. В первый день, заходя и регистрируясь, пользователи тратили пять-семь минут на все, сегодня — меньше минуты. Более 99% грузовиков, которые активно участвуют в перевозках, работают на линии, и система не вызывает нареканий.

«КТО-ТО ВВОДИТ ЛЮДЕЙ В ЗАБЛУЖДЕНИЕ»

— Кто же тогда протестует?

— Есть отдельные люди — около 1%. В основном, по нашей оценке, это физические лица. В Дагестане, например, такая концентрация, потому что там больше всего владельцев грузовиков — физические лица, даже не индивидуальные предприниматели. Сказывается в целом ситуация в регионе, они говорят: почему у нас такой большой транспортный налог? В Ингушетии он в два раза ниже. Но напрямую с системой взимания платы это не связано.

Хотя лично мое мнение по транспортному налогу и акцизам (сборам за проезд. — РБК) — когда принято решение о введении акцизов, нужно через некоторое время отменить транспортный налог. Например, у меня есть легковой автомобиль и жилплощадь в Санкт-Петербурге, а работаю я в Москве. В Петербург я езжу совсем редко, машина стоит в гараже, я ей пользуюсь три-четыре раза в год, а транспортный налог плачу. Это несправедливо.

Депутаты Госдумы на прошлой неделе высказали уверенность, что до конца осенней сессии будет принято решение об отмене транспортного налога с одновременным увеличением акциза. Я это поддерживаю: кто едет, тот и платит. Именно на этом основана система взимания платы с 12-тонников.

— Как будет решаться ситуация с акциями протеста?

— Это серьезные вещи и правонарушения. К сожалению, две недели назад во время акции протеста в Тверской области погиб дальнобойщик, еще трое пострадали в

результате аварии: фура въехала в толпу протестующих. Стараемся работать с перевозчиками, каждой группой, каждым физическим лицом, кто хоть как-то проявляет свою гражданскую позицию.

Я лично собираю транспортные компании в Росавтодоре, выезжаю на круглые столы. 26 ноября встретился с Валерием Войтко (координатор ассоциации «Дальнобойщик». — РБК), 25-го мы собирали ретейл и крупных перевозчиков.

Руководители территориальных управлений агентства — их 35 по всей России — совместно с представителем инвестора в сопровождении ГИБДД выезжают на места и проводят разъяснительные беседы с теми, кто участвует в акциях.

— Какие основные вопросы у протестующих?

— Их очень много: кто-то вводит людей в заблуждение — может, умышленно, может, нет. Например, что бортовые устройства — единственный способ оплаты, и в интернете их продают за 7 тыс. руб. А на самом деле мы одни в мире выдаем бортовое устройство бесплатно. Оно три года автономно работает, не требует никакого обслуживания. В Германии, Польше, Белоруссии нужен либо денежный залог, либо прибор продается.

Наша задача — успокоить тех, кто еще не понял, как все работает. Вопросы в основном одинаковые: почему деньги собирает какое-то ООО [«РТ-Инвест Транспортные системы»]? Мы объясняем, что есть

«Пользователи тоже проявляют хитрость: они знают, где стоит рамка, подъезжают и за километр до нее, используя iPad, пытаются оформить маршрутную карту на дистанцию 2 км»

распоряжение правительства, где это ООО указано как концессионер по сбору платы. С ними подписано соглашение, весь набор правовых действий выполнен. Поэтому не надо ничего бояться, надо спокойно регистрироваться в системе и выходить на линию.

Нам жалуются, что большие штрафы, — «один штраф 450 тыс. руб. перечеркнет всю мою деятельность». Машина иногда может стоить сопоставимых денег. Но правительство услышало и это пожелание: в Госдуме уже находится законопроект об изме-

нениях в КоАП, согласно которому штраф снизят до 5 тыс. руб.

— Как сумма в 450 тыс. руб. получилась?

— Она появилась задолго до того, как мы начали заниматься проектом, — в КоАП вошли такие цифры. Я думаю, что это делалось для того, чтобы не было даже желания выходить на трассу с нарушением. Потому что пользователи тоже проявляют хитрость: они знают, где стоит рамка, подъезжают и за километр до нее, используя iPad, пытаются оформить маршрутную карту на дистанцию 2 км. Мы ставим защиту: с мобильного устройства оформить на линии маршрутную карту уже нельзя.

Видимо, штрафы были одной из защит, чтобы не было провокаций. Но правительство пошло на компромисс, и до конца года планируется внести соответствующие изменения в КоАП. Сейчас ни один пользователь не оштрафован, ни одного иска или задержания нет.

— Перевозчики боятся, что получат штрафы, юридическое моратория на них нет, хотя они вроде бы пока не взимаются. Значит ли это, что и не будут взиматься, пока Госдума не примет закон об их снижении? — Хочу провести аналогию. У нас везде есть ограничение скорости движения, и мы обязаны соблюдать скоростной режим. Но его же не везде соблюдают и не везде фиксируется нарушение. Здесь примерно такая же ситуация.

Кроме того, юристы говорят, что даже при указанном штрафе в 450 тыс. руб. есть все правовые основания ГИБДД выписывать штраф в 5 тыс. руб. Тем не менее Федеральное дорожное агентство как орган исполнительной власти не может комментировать решения законодательных органов власти.

— Собираемость системы за 13 лет должна была составить 1 трлн руб. В те 40 млрд руб., которые вы ожидаете собрать в 2016 году, входят штрафы?

— Нет, не входят. Задача — не штрафы собирать.

— А куда штрафы направляются? В дорожный фонд?

— Даже не в дорожный фонд, а просто в бюджет идут.

— Было заявление, что по московскому региону после ввода «Платона» уменьшили перевозки молока и хлеба.

— Мы видим снижение в среднем на 6%. По мясу и молоку такая специфика — нет своего автопарка, они в основном привлекают сторонних

перевозчиков. А проблема в том, что сейчас заказчики начинают прессовать перевозчиков. Если в прошлом году доставка фурой из морского порта Санкт-Петербург до Москвы контейнера «2 TEU» стоила 60 тыс. руб., сегодня цену дают до 35 тыс. руб.

Я понимаю перевозчиков: они остались между молотом и наковальней — вводится система, и заказчики начинают прессовать. Это отдельный вопрос, мы уже готовим обращение в ФАС.

Свнедрением «Платона» вскрылись проблемы отрасли. Мы — до-

рожники, и получилось так, что проект «Платон» вскрыл смежную для нас проблему. Оказалось, что отрасль автомобильных грузоперевозок брошена и никем не регулируется. Мы отменили лицензирование, но ничего другого взамен не дали — нет саморегулируемой организации, СПО. А транспортники сами говорят: сделайте нам саморегулирование, мы должны отбрасывать серый, черный бизнес, который сбивает цены.

— Какой процент теневого бизнеса в этой сфере?

— Пока оценки нет, как раз система взимания платы может это наглядно показать. Бортовое устройство чем удобно для нас: я могу в режиме реального времени сказать, сколько автомобилей находится в движении на федеральной дороге. Сегодня в 9:00 мск я снял информацию: 82 тыс. грузовиков было на линии — пик перевозок.

«В СЛУЧАЕ ОБНАРУЖЕНИЯ ВИНЫ КОНЦЕССИОНЕРА ВЫСТАВИМ СЧЕТ»

— Во сколько обошлась вся система?

— 29 млрд руб. Собственные средства концессионера — 2 млрд руб., кредитная линия Газпромбанка — 27 млрд руб.

— Какая у концессионера перед государством ответственность по договору?

— Там большой спектр прав и обязанностей по концессионному соглашению. Каждая обязанность влечет финансовую ответственность.

— А что самое критичное и важное для государства при работе системы?

— Должен быть процент выявленных нарушений. В частности, концессионным соглашением предусмотрено, что система контроля должна выявлять не менее 93% 12-тонников из общего потока транспортных средств, а 95% из этих грузовиков должны быть идентифицированы.

Впервые дни на смоленском направлении — из Белоруссии — терминалы по каким-то причинам не работали. Предположительно, из-за перебоев со связью. Но нас это не касается: есть ответственность концессионера за работу терминала. Мы выясним причину сбоя и в случае обнаружения вины концессионера выставим счет.

— И как часто вы будете проверять РТИТС?

— По соглашению мы не можем проводить проверку чаще чем раз в месяц. Но ее можно наполнять разными составляющими: проверить терминал, сайт, call-центр, весь набор.

— Аудит работы РТИТС проводится силами Росавтодора или будет нанятый внешний оператор?

— Силами Росавтодора и нашими консультантами по концессионному соглашению, которые работали еще на стадии подготовки проекта. У нас есть и правовой, и финансовый, и технический консультанты. — Вы знаете, кто писал программу, которая легла в основу «Платона»?

— Не знаю. Мне главное, чтобы все работало. Те хакерские атаки, которые начались 16–17 ноября и до сегодняшнего дня продолжаются, показывают, что для защиты и создания информационной оболочки подобраны специалисты высокого класса. ☑

БИЗНЕС | ДЕНЕЖНАЯ ПОЛИТИКА

ЦБ считает валютное кредитование рискованным и собирается его ограничить

Зеленая смерть

АЛЬБЕРТ КОШКАРОВ,
ТАТЬЯНА АЛЕШКИНА,
ЕКАТЕРИНА МЕТЕЛИЦА

ЦБ считает валютные кредиты вредными для бизнеса: самостоятельно банки не всегда способны оценить их риски. Регулятор хочет ограничить валютное кредитование компаний через требования к банковским нормативам. Банкиры и заемщики не согласны.

«НЕ ВТЮХИВАТЬ ВАЛЮТУ»

О введении ограничения на корпоративные валютные кредиты сказано в подготовленном ЦБ «Основных направлениях развития и обеспечения стабильности функционирования финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 годов». В среду, 2 декабря, регулятор опубликовал этот документ на своем сайте.

Как говорится в тексте документа, «в целях ограничения образования избыточных валютных рисков, угрожающих финансовой стабильности, в плановом периоде Банк России планирует через регулирование деятельности кредитных и некредитных финансовых организаций, в том числе через предъявление требований к обязательным нормативам, ограничивать образование валютных позиций на балансах корпоративных заемщиков».

«Каждое предприятие должно понимать и оценивать их [валютные риски] для себя. Но часто эту функцию берет на себя кредитор, и он не совсем корректно информирует заемщика относительно последствий привлечения кредита в валюте», — прокомментировал инициативу первый зампред ЦБ Сергей Швецов. По его словам, банки должны предлагать финансирование, соответствующее риск-профилю клиента. «Финансовый сектор не должен пытаться выполнить план по кредитованию и втюхивать ему ту валюту, которая есть у банка в пассивах», — подчеркнул зампред ЦБ.

Швецов отметил, что валютное кредитование повышает риски банковского сектора. «Если сегодня вы как финансовый посредник переложили валютные риски на своего заемщика, то завтра этот риск трансформируется в ваш собственный кредитный риск», — пояснил он.

ЦБ считает, что оценивать риски валютного финансирования, в том числе и за счет кредитов, необходимо с учетом профиля заемщика. «Я не могу сказать, что валютный кредит это всегда плохо. <...> Например, если клиент — экспортер и расширяет свои мощности под экспорт, то давать ему рублевое кредитование вредно», — сказал Швецов. В качестве



По мнению ЦБ, валютные кредиты, выданные предприятиям, в нынешних условиях лишь повышают риски банковского сектора

другого примера он привел компании «Рособоронэкспорта», которые могут с помощью валютных кредитов хеджировать свои контракты с иностранными контрагентами.

«Другим компаниям, чтобы купить иностранное оборудование, может быть, необязательно брать валютный кредит. Более того, если у вас нет экспорта, то такой кредит вам и не нужен, только потому что у него процентная ставка меньше», — сказал Сергей Швецов. По его словам, банки должны это все чувствовать и управлять такими рисками.

ДЕЛО В СТАВКАХ

По данным ЦБ, доля валютных кредитов в корпоративных портфелях банков гораздо выше, чем в розничных. Например, на 1 октября она составила треть (или 8,4 млрд руб.), по кредитам гражданам доля валютных кредитов 2,6% (276,6 млн руб.). Просрочка по валютным кредитам компаниям невысокая — менее 2%. У банков с иностранным участием доля валютных кредитов еще выше. В корпоративном портфеле Райффайзенбанка чуть более

50% корпоративных кредитов — валютные, больше половины и у Нордеа Банка, в корпоративном портфеле Росбанка — 47% валютных кредитов (на 1 ноября).

Не все опрошенные РБК банкиры поддерживают идею ЦБ. Проблемы с возвратом валютных кредитов действительно иногда возникают, но это не повод вводить специальное регулирование, уверен зампред правления Нордеа Банка Михаил Поляков. «Фактически ЦБ говорит о том, что нужно вводить повышенное резервирование по таким кредитам. Это нерыночная мера, так как кредит может быть качественным и обслуживаться хорошо».

Отсутствие валютной выручки у компании не повод ограничивать ей возможности валютного кредитования, говорит Поляков. «У компании могут быть огромная рублевая выручка и небольшой валютный кредит — нужно, чтобы рубль существенно обвалился, чтобы компании стало сложно его выплачивать. Ставка по рублевому кредиту для компании может составлять, например, 16%, а по валютному — 1,5%. Так почему бы не взять в валю-

Валютные кредиты для граждан

Коэффициент риска
Ранее ЦБ вводил ограничения для валютных кредитов, которые банки выдают гражданам. В частности, с апреля 2015 года регулятор вдвое увеличил коэффициенты риска для ипотечных кредитов в валюте — со 150 до 300%. Повышенный коэффициент распространялся только на ипотечные кредиты, которые выданы после 1 апреля 2015 года. Коэффициент риска используется для расчета норматива достаточности капитала банков, соответственно, высокий коэффициент давит на капитал (банку нужно будет больше капитала, чтобы соблюдать норматив).

Покажите справку
В марте 2015 года с инициативой выдавать кредиты в иностранной валюте только гражданам, имеющим

подтвержденные валютные доходы, выступил замминистра финансов Алексей Моисеев. «В принципе мне не нравится идея валютных кредитов для граждан, у которых нет валютных доходов. С другой стороны, есть граждане, у которых есть валютные доходы, и для них валютные кредиты — удобный и выгодный продукт. На мой взгляд, имеет смысл рассмотреть некое ограничение, например проверку на источники с точки зрения валютных доходов», — цитирует чиновника «Интерфакс».

Полного запрета не будет
При этом Минфин не поддерживает законопроекты депутатов, предлагающие полный запрет валютного кредитования. Как отметил Моисеев, говорить о полном запрете кредитов в иностранной валюте нецелесообразно.



ФОТО: Depositphotos

те?» — рассуждает он, добавляя, что в ряде случаев, например под гарантии экспортного агентства, компания может взять только валютный кредит. По мнению Полякова, если и нужно было вводить такую меру, то год назад.

Райффайзенбанк уже работает в таком формате, сказала РБК член правления банка Оксана Панченко: «Валютные кредиты возможны для компаний с экспортной выручкой, для импортеров, а также в рамках целевых инвестиционных кредитов компаниям любой отрасли, целью которых является финансирование импортного оборудования и комплектующих». Единственное исключение представляет сегмент недвижимости, говорит Панченко. «Он исторически валютный, но сейчас по факту он все больше смещается в рублевую зону. У банков на балансах большие портфели кредитов недвижимости. Поэтому важно, чтобы новое регулирование распространялось только на новые сделки и не имело обратной силы», — добавляет она.

Административные меры регулирования валютного кредитования компаний многим банкам не нужны, отмечает председатель правления Росбанка Дмитрий Олюнин: «Когда банки принимают решение о предоставлении валютных кредитов, они, безусловно, учитывают финансовое состояние заемщика и его способность погасить валютный долг. Мало кто выдаст такой кредит компании, у которой нет валютной выручки».

ВТБ поддерживает все инициативы ЦБ, направленные на сокращение системных валютных рисков, сообщил официальный представитель банка. Директор центра по работе с крупными корпоративными клиентами Бинбанка Денис Агарков, на-

против, полагает, что введение ограничений по валютному кредитованию со стороны регулятора — вполне адекватная мера. «Однако не уверен, что подобные ограничения нужно делать на уровне нормативов, здесь необходим избирательный подход, учитывающий различные секторы экономики», — говорит он.

«Фактически ЦБ говорит о том, что нужно вводить повышенное резервирование по валютным кредитам. Это нерыночная мера»

БИЗНЕС ПРОТИВ

До валютного кризиса конца 2014 года бизнес активно занимал в валюте на развитие. Ставки по валютным кредитам на производственные проекты составляли 6–10%, в то время как в рублях начинались с 17%, говорит руководитель Экспертного центра при бизнес-омбудсмене Анастасия Алехнович. Однако после декабря 2014 года компании резко сократили и по возможности реструктурировали валютные кредиты в рублевые, добавляет она. Это подтверждают и банкиры. Валютный риск сильно мотивирует заемщиков переходить на кредитование в валюте выручки, говорит Панченко.

Авиакомпания UTair уже отказалась от валютных кредиторов, говорит гендиректор авиакомпании Андрей Мартиросов: «Относительно высокая ставка по рублевым кредитам компенсируется отсутствием высокого валютного риска». Нет планов привлекать деньги в валюте и у крупных промышленных компаний — «Трансмашхолдинга» и Уралвагонзавода (УВЗ). «В случае необходимости УВЗ конвертирует рубли

в валюту», — говорит представитель завода. Автопроизводители «Соллерс», Kia и PSA также не собираются привлекать займы в валюте, сообщили собеседники РБК в этих компаниях.

Рекомендация ЦБ может осложнить жизнь тем компаниям, которым необходимы закупки иностранного оборудования и

валютных кредитов может нарушить планы российских компаний по выходу на экспортные рынки, к чему их активно призывает правительство.

«Мы не берем кредиты в валюте», — говорит директор по экономике и финансам группы ГАЗ Михаил Белобородов: компания получает основную выручку в рублях, и валютные кредиты при высокой волатильности курсов могут создавать дополнительные риски для бизнеса. Но и рублевые кредиты для машиностроения и промышленности остаются недоступными: «Ставки по рублевым займам для крупных предприятий начинаются с 14%, а для наших поставщиков, дилеров, потребителей — с 17% и выше, тогда как средняя рентабельность в машиностроении колеблется на уровне 8–10%», — объясняет Белобородов.

Несмотря на снижение зависимости компаний от валютных кредитов уполномоченный при

президенте РФ по защите прав предпринимателей Борис Титов категорически против идеи Банка России. «ЦБ стал как главный запретитель. У нас санкции, Запад практически закрыл нам финансирование под развитие. Теперь еще и закрыть [возможности] для тех, кто пока еще финансирует в валюте», — говорит Титов, добавляя, что главный недостаток ЦБ в том, что тот заботится только «о стабилизации, инфляции, макроэкономической устойчивости, но не думает о развитии экономики».

«Понятно, что валютные кредиты — это очень большой риск в связи с курсом. Очень многие, те, кто брал [валютные] кредиты до конца 2014 года, оказались в сложной ситуации. Тем не менее это — хоть какой-то источник финансирования. Другие просто закрыты», — резюмирует он.

При участии Яны Милюковой, Анатолія Темкина и Романа Асанкина

Что еще содержится в докладе ЦБ

ОСАГО и нарушение правил дорожного движения
В следующем году ЦБ введет новый коэффициент, который страховые компании будут использовать при расчете стоимости ОСАГО. Его значение будет зависеть от того, привлекался ли водитель к административной ответственности за нарушение правил дорожного движения или нет. Разрабатывать и внедрять новый инструмент будет ЦБ совместно с Минфином и МВД. Сейчас при расчете стоимости ОСАГО страховые компании уже используют восемь коэффициентов, на которые умножают базовый тариф.

Продление моратория на пенсионные накопления
ЦБ полагает, что правительство может продлить мораторий на формирование пенсионных накоплений на 2017 год. Эта мера, полагают в ЦБ, «негативно скажется на доверии населения к накопительному элементу пенсионной системы и, как следствие, будет способствовать снижению прироста долгосрочных инвестиций». Впервые такой мораторий был введен в 2014 году, а спустя год продлен на 2015-й. В октябре глава Пенсионного фонда России Антон Дроздов сообщил, что правительство решило продлить мораторий и на 2016 год.

Облигации федерального займа и рыночные шоки
ЦБ рассматривает возможность покупки облигаций федерального займа (ОФЗ) на открытых рынках «в случае реализации рыночных шоков». Кроме того, ЦБ готов выходить и на другие сегменты финансового рынка «в целях ограничения избыточной волатильности». Предполагается, что при этом ЦБ будет использовать механизм вмешательства в рыночное ценообразование, которое не потребует остановки торгов. В связи с этим «необходима тщательная проработка Банком России такого механизма», говорится в докладе ЦБ.



БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИИ

Генеральный партнер



Москва, Марриотт Ройал Аврора

8 декабря 2015 г.

Теплоэнергетика в поисках инвестиций

Среди спикеров:



Андрей Иванов
Министерство финансов РФ



Дмитрий Вахруков
Министерство экономического развития РФ



Сергей Есяков
Комитет ГД по энергетике



Борис Вайнзхер
Группа «Т Плюс»



Михаил Кузнецов
Сибирская генерирующая компания



Сергей Сиваев
Федеральный центр проектного финансирования (Группа ВЭБ)



Наталья Невмержицкая
Ассоциация ГП и ЭСК

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

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

ИНТЕРНЕТ Марк Цукерберг заявил о планах отказаться от 99% своих акций соцсети

Facebook на благо человечества



Сейчас стоимость акций, принадлежащих Марку Цукербергу, составляет около \$44,9 млрд

АРТЕМ ФИЛИПЕНКО,
АЛЕНА СУХАРЕВСКАЯ**Основатель Facebook Марк Цукерберг отметил рождение дочери сообщением в социальной сети, где он пообещал отдать 99% своего пакета акций на благотворительность.**

В послании, которое Цукерберг опубликовал во вторник вечером, он указал, что принял решение в течение своей жизни отдать 99% своей доли в Facebook

на благотворительность и общественную деятельность. По словам основателя одной из крупнейших социальных сетей, эти деньги должны пойти на развитие человеческого потенциала и создание равных возможностей для детей во всем мире.

Цукерберг пообещал подробнее рассказать о своих планах после вхождения в новый ритм и выхода из декретного отпуска, в который он сам себя отправил несколько недель назад. В своем сообщении, которое Цукер-

берг адресовал дочери по имени Макс, он также пожелал ей вырасти в мире, который будет лучше нашего.

Сейчас стоимость всего пакета Цукерберга составляет около \$44,9 млрд (по цене закрытия 1 декабря в \$107,12 за акцию). Как следует из документов, поданных Facebook в Комиссию по ценным бумагам и биржам США (SEC) 1 декабря, Цукерберг в течение последующих трех лет ежегодно собирает передавать в дар или продавать бумаги Facebook на сумму не более \$1 млрд.

При этом основатель соцсети пообещал, что «в обозримом будущем» сохранит свою ведущую роль в компании. Как мажоритарный голосующий акционер, Цукерберг контролирует все ключевые решения в компании, включая сделки, переизбрание топ-менеджмента, покупку или продажу активов — все, что должно выноситься на обсуждения акционеров.

Пожертвования или деньги от продажи акций пойдут в новую компанию Chan Zuckerberg

Initiative LLC, которую Цукерберг основал с женой Присциллой Чан. Юридическая структура в виде общества с ограниченной ответственностью (LLC), а не в

любые изменения в наиболее нуждающихся сферах». Любая прибыль, которая может быть получена в ходе подобных вложений, будет возвращаться в Chan

В компании Facebook отмечают, что все действия или инвестиции Chan Zuckerberg Initiative будут направлены на «положительные изменения в наиболее нуждающихся сферах»

форме некоммерческой организации или фонда позволит семье Цукерберг не только выделять гранты, но и инвестировать в ценные бумаги, заниматься лоббистской деятельностью, а также участвовать в обсуждении общественно важных вопросов, отмечает The New York Times. Некоммерческим благотворительным организациям в США такая деятельность запрещена.

В компании Facebook отмечают, что все действия или инвестиции Chan Zuckerberg Initiative будут направлены на «положи-

Zuckerberg Initiative для финансирования будущих проектов, говорится в сообщении компании.

С момента размещения Facebook на бирже в мае 2012 года бумаги компании подорожали более чем на 180%, и 90% опрошенных аналитиков полагают, что эта тенденция продолжится, отмечает Business Insider.

Марк Цукерберг и Присцилла Чан познакомились еще студентами в Гарвардском университете. Они встречались в течение десяти лет, после чего приняли решение пожениться. ▣

Сколько акций у Цукерберга

В раскрытии на SEC говорится, что Марку Цукербергу принадлежит приблизительно 4 млн акций класса A и 419 млн акций класса B. В общей сложности это менее 15% акционерного капитала социальной сети, рыночная стоимость которой 1 декабря 2015 года составляла почти \$303 млрд. Но при этом

Цукерберг является крупнейшим голосующим акционером компании, контролирующим около 54% голосов. Дело в том, что на каждую из акций класса B приходится по десять голосов, а на акции класса A — по одному. Всего компанией выпущено 2,27 млрд акций класса A и 557,5 млн акций класса B.

Кто решил пожертвовать состояние на благотворительность



ФОТО: Bloomberg

Уоррен Баффет

В 2010 году американский миллиардер и инвестор объявил о намерении по завещанию передать пяти благотворительным фондам 99% своего состояния (в 2010 году оно оценивалось Forbes в \$37 млрд, а в декабре 2015 года — в \$64,1 млрд). На тот момент жест миллиардера стал самым крупным в истории США пожертвованием. Как выяснилось, это решение миллиардер принял еще в 2004 году, сразу после смерти своей первой супруги. Согласно завещанию Баффета, большая часть обещанных средств должна достаться фонду под управлением Билла и Мелинды Гейтс.



ФОТО: Bloomberg

как ему кажется, связано будущее. Так, Маск входит в совет попечителей фонда X-Prize, поддерживающего разработки в области возобновляемой энергии, а также финансирует различные инициативы по развитию инженерного образования. На 2 декабря состояние Маска оценивалось в \$12,6 млрд.



ФОТО: Bloomberg

Юрий Мильнер

Российский инвестор и основатель фонда DST присоединился к «Клятве дарения» в 2013 году. На 2 декабря 2015-го состояние Мильнера оценивалось в \$3,3 млрд. «Мое присоединение к The Giving Pledge означает не просто желание «подарить», а является попыткой осмыслить жизненный опыт для того, чтобы сделать благотворительность эффективной. Человечество в самом начале большого пути. Я здесь, чтобы инвестировать в наши лучшие умы и наше совместное будущее», — отметил Мильнер в своем письме. Мильнер уже давно занимается благотворительностью. Он учредил премию по фундаментальной физике, а затем — премию по медицине (в партнерстве с гендиректором Facebook Марком Цукербергом и сооснователем Google Сергеем Бринном).



ФОТО: Bloomberg

Билл Гейтс

Основатель Microsoft и его жена Мелинда тоже планируют отдать на благотворительность 95% своего состояния. По состоянию на 2007 год пара заняла второе место в списке самых щедрых филантропов США, пожертвовав на эти цели \$28 млрд. На 2 декабря 2015 года Forbes оценивает состояние Гейтса в \$79,9 млрд.



ФОТО: Bloomberg

Дэвид Рокфеллер-старший

В 2010 году американский банкир и глава дома Рокфеллеров присоединился к «Клятве дарения», филантропической кампании, начатой Уорреном Баффетом и Биллом Гейтсом. Официальный сайт кампании гласит, что «это попытка сподвигнуть самых богатых людей и их семьи пожертвовать большую часть их состояний на филантропию». На 2 декабря состояние 100-летнего Рокфеллера оценивалось в \$3 млрд.

Илон Маск

В апреле 2012 года к «Клятве дарения» присоединился основатель и генеральный директор Tesla Motors. Он уже известен как филантроп, вкладывающий деньги в проекты, с которыми,



ФОТО: Bloomberg

Владимир Потанин

В 2010 году владелец и президент УК «Интеррос» объявил, что отдаст большую часть своего состояния на благотворительность. Более 90% благотворительных проектов Потанина реализуется в России. С 2010 года основной целью бизнеса предпринимателя является создание базы для развития благотворительных программ. Часть полученной прибыли реинвестируется в дело, часть идет на финансирование программ Благотворительного фонда Потанина. На 2 декабря состояние бизнесмена оценивалось в \$12,7 млрд.

ЛЕКАРСТВА Правительство подталкивает иностранные фармкомпании к локализации

Ловят на контракт

➔ Окончание. Начало на с. 1

КОГО КОСНЕТСЯ

Рынок лекарств, относящихся к ЖНВЛП, в 2014 году оценивался в 434 млрд руб. (в оптовых ценах), следует из доклада о целях и задачах Минпромторга на 2015 год. Из них 194 млрд руб. пришлось на госзакупки — три четверти этой суммы потрачено на закупку иностранных лекарств. Министр промышленности Денис Мантуров сказал ТАСС, что постановление об ограничении госзакупок распространяется на 608 препаратов, из которых у 282 есть два и более российских производителя.

По данным RNC Pharma, сейчас в сегменте госзакупок лекарств лидирует французская Sanofi — с долей 6,6% в общем объеме закупок за девять месяцев 2015 года. Следом идут немецкая Bayer и израильская Teva — 4,9 и 4,0% соответственно. При этом как минимум у восьми иностранных фармкомпаний, входящих в десятку лидеров по госзакупкам, есть собственные производственные мощности в России (см. таблицу). Отечественные производители, по данным за девять месяцев 2015-го, не входят в топ-10 участников госзакупок. Лидеры — «Отисифарм» (2,7%) и «Фармстандарт» (2,1%).

Важно, что правительство продолжило на год неограниченный доступ к госзакупкам для иностранных производителей, осуществляющих на территории ЕАЭС упаковку, подчеркивает исполнительный директор Ассоциации международных фармпроизводителей (АИРМ) Владимир Шипков. По его мнению, это

хороший сигнал для индустрии, для потенциальных инвесторов, которые начинают процессы локализации с упаковки товара. По его словам, за последние пять-шесть лет только члены АИРМ инвестировали в процессы локализации не менее \$2 млрд. «Очевидно, эта отсрочка дается для того, чтобы ряд иностранных компаний, которые пока производят в России только упаковку, завершили локализацию и перешли к производству полного цикла», — согласен директор по развитию аналитической компании RNC Pharma Николай Беспалов. — Тогда они получают статус локального производителя и смогут участвовать в тендерах.

В краткосрочной перспективе это постановление не повлияет на рынок, а в долгосрочной создаст сильный экономический стимул для компаний организовывать производство внутри России, считает заместитель генерального директора Stada CIS Иван Глушков. Директор по развитию «Биокада» Дмитрий Мордвинцев отмечает, что российские производители уже и так имеют преференции при участии в торгах: если победителем аукциона становится локальный производитель, он заключает контракт по цене, установленной в ходе торгов, а иностранный должен дать скидку в 15%. «Но все равно нынешнее постановление — это тот инструмент поддержки, которого мы все ждали», — говорит Мордвинцев.

ЧТО С ЦЕНАМИ

Министр Мантуров считает, что ограничение закупок повлияет на цены «только в сторону снижения». «Цены не могут снизиться, потому что законы рынка и экономики за многие тысячелетия никто отменить пока не смог, — не соглашается с министром гендиректор компании «Центр размещения госзаказа» Александр Строганов. — Если сокращается предложение, а спрос остается на прежнем уровне, то цены растут, это неизбежно». Впрочем, на ценах в аптеках ограничения в любом случае отразиться не должны — постановление касается только госзакупок.

С предложением ограничить доступ иностранных производителей к госзаказу выступило в августе прошлого года Министерство экономического развития — так оно выполнило поручение президента, данное на Петербургском экономическом форуме 2014 года. Проект постановления об ограничениях доступа импортных лекарств к госзакупкам Минпромторг внес в правительство в феврале 2015 года, согласовав его с Минздравом, Минэкономразвития, Минфином и ФАС.

Ранее правительство уже ограничило госзакупки иностранного медицинского оборудования. В феврале этого года правительство приняло постановление, устанавливающее аналогичные ограничения на закупки иностранных медицинских изделий: томографов, рентгенодиагностических комплексов и другого оборудования, реагентов для исследований, некоторых разновидностей медицинской одежды, глюкометров, некоторых хирургических инструментов и спиртовых салфеток. ■

Крупнейшие иностранные компании на рынке госзакупок лекарств

Доля рынка по итогам первых трех кварталов 2015 года, %

			Наличие собственных производственных мощностей в России
1	«Санофи»	6,6	да
2	Bayer	4,9	нет данных
3	«Тева»	4	да
4	«Такеда»/«Никомед»	3,8	да
5	«Сервье»	3,7	да
6	ГСК	3,6	да
7	«Новартис»	5,8 (включая «Сандоз»)	да
8	«Джонсон & Джонсон»	3,1	нет данных
9	«Гедеон Рихтер»	3,1	да
10	«Берлин-Хеми»	3	да

Источник: RNC Pharma

СОФТ Крупнейший в мире IT-дистрибьютор купил бизнес у российской Parallels

Odin стал американским



ФОТО: Антон Берников для РБК

Основатель компании Parallels Сергей Белоусов считает, что у американской компании больше возможностей для развития созданной им платформы Odin Service Automation

ИРИНА ЮЗБЕКОВА

Крупнейший в мире дистрибьютор информационных технологий Ingram Micro купил часть бизнеса российского производителя софта Parallels за «более чем \$100 млн». О сделке РБК сообщили представители обеих компаний.

Российская IT-компания Parallels, основателями которой являются выпускники Московского физико-технического института Сергей Белоусов, Илья Зубарев и Максим Цыпляев, продала часть своего бизнеса международному поставщику облачных сервисов Ingram Micro. В марте 2015 года Parallels выделила в отдельный бизнес подразделение Odin, отвечающее за

мер пакета тогда не разглашались. Ingram Micro сообщила, что будет использовать решения Parallels в своем виртуальном магазине, а Parallels взамен получила доступ к новым партнерам в 170 странах мира. Сейчас, по данным «СПАРК-Интерфакс», 100% ООО «Параллелз» принадлежит Parallels (Cyprus) Limited, зарегистрированной на Кипре. Выручка компании превышает \$150 млн по итогам 2014 года.

По условиям текущей сделки американская компания Ingram Micro выкупает у Parallels платформу Odin Service Automation, а также связанные с ней технологии облачного управления, права на интеллектуальную собственность и торговую марку Odin, отметил представитель Ingram Micro в разговоре с РБК. По его словам,

а также наличия инвестиций, а также наличия доступа к платформе независимых разработчиков приложений, отметила она. Ingram Micro, по словам Ясиновской, может обеспечить возможности для быстрого развития платформы. То количество

ресурсов, которыми Parallels обладала, было «несравненно меньше, чем те ресурсы, которые есть у Ingram Micro», подчеркнула она. А также добавила, что штат сотрудников, которые работают над платформой, вероятно, будет увеличен.

Вторая причина продажи части бизнеса — Parallels хочет сосредоточиться на оставшихся двух направлениях — Plesk и Virtuozzo, которые также входили в Odin. Plesk продолжит заниматься разработкой решений для сервис-провайдеров (автоматизацией веб-хостинга), Virtuozzo — поставлять софт для виртуализации и построения облачной инфраструктуры. По словам Ясиновской, эти направления будут выделены в отдельные компании.

Компания Parallels появилась в 2000 году и до 2008 года называлась SWSOFT. Компания специализируется на программном обеспечении для виртуализации и автоматизации. Продукты Parallels предназначены как для частных лиц, так и для предприятий и провайдеров услуг. Решения Parallels используют более 10 тыс. сервис-провайдеров, которые, в свою очередь, сотрудничают с более чем 10 млн фирм в 130 странах мира, предоставляя им сотни приложений и облачных услуг.

Первым инвестором компании в 2009 году стал основатель венчурного фонда Almaz Capital Partners и предприниматель Александр Галицкий, который вкладывал средства в высокотехнологические стартапы в России и странах СНГ. Среди других акционеров Parallels — фонды Bessemer Venture Partners, Insight Venture Partners, Intel Capital, Russia Partners и корпорация Cisco. Точные доли владения не раскрываются. Общий объем вложений в Parallels превышает \$12 млн, судя по данным в базе CrunchBase. ■

Пять фактов про Parallels и Белоусова

Трудный партнер

За пять лет до основания Parallels, в 1994 году, Сергей Белоусов покинул состав учредителей другой компании — Sunrise, владевшей сетью компьютерных магазинов. После этого у компании возникли финансовые трудности, а в 1996 году было возбуждено уголовное дело — предполагалось, что Sunrise заключила кредитный договор со Сбербанком под залог не принадлежавшей ей недвижимости. Бывший партнер Белоусова, Сергей Бобылев, долгое время скрывался от следствия, а затем попал в СИЗО. Дело долго разбиралось в судах, в 2001 году всем фигурантам был вынесен окончательный оправдательный приговор. После кризиса 2008 года сеть Sunrise фактически прекратила свое существование, а Бобылев снова попал под следствие. В итоге он был приговорен к пяти с половиной годам колонии.

Русско-корейские телевизоры

В 1995 году Белоусов начал руководить компанией Rolsen, специализирующейся на выпуске аудио-, видео- и бытовой

техники. По официальным данным компании, она функционировала в Южной Корее с 1990 года, а затем начала собирать технику в России. В то же время многие СМИ утверждают, что Белоусов сам создал Rolsen. Якобы компания замаскирована под иностранную для улучшения продаж (в 1990-х годах этот маркетинговый ход был моден).

Русско-американское ПО

Сама компания Parallels, занимающаяся разработкой программного обеспечения, была основана Белоусовым в 1999 году в США. Штаб-квартира компании расположена в городе Рентон в штате Вашингтон. При этом центры разработок Parallels находятся в Новосибирске, Москве и Санкт-Петербурге.

Преступное печенье

В мае 2011 года фонд «Сколково» выделил российской Parallels безвозмездный грант в 150 млн руб. для создания облачной программной платформы. Такую же сумму в проект должна была вложить материнская, американская компания Parallels. Однако

в октябре 2015 года «Сколково» подал на Parallels в суд. В фонде утверждают, что средства гранта расходовались нецелевым образом — 225 тыс. руб. были потрачены на чай, печенье и фрукты, выложенные в свободном доступе в офисе. К использованию остальных 149,7 млн руб. у фонда претензий нет.

18 млрд на отечественный софт

В июне 2015 года Parallels вошла в составленный Минкомсвязи список проектов по созданию отечественного софта, претендующих на господдержку. Проекты компании заняли первое место в категории средств управления облачной визуализации и второе место в сфере клиентских и серверных операционных систем. Минкомсвязи направило список отобранных проектов в Минэкономразвития и Минфин. Ведомство рассчитывало получить на поддержку разработчиков 18 млрд руб. Однако пока эту программу согласовать не удалось.

Источник: Forbes, «Ведомости»

Одна из причин продажи части бизнеса — Parallels хочет сосредоточиться на оставшихся двух направлениях — Plesk и Virtuozzo, которые также входили в Odin

решения для дата-центров, телекоммуникационных компаний и хостинг-провайдеров.

Полная передача всех активов по договору должна состояться в конце 2015 года, рассказала РБК представитель Parallels Юлия Ясиновская. Сумма сделки превышает \$100 млн, рассказал РБК представитель Ingram Micro. Представитель Parallels отказался комментировать сумму сделки.

Ingram Micro стала миноритарным акционером Parallels в 2014 году: сумма сделки и раз-

около 500 сотрудников Odin, многие из которых являются разработчиками софта в области облачных решений, продолжают работать в подразделении Ingram Micro Cloud (после закрытия сделки Odin будет интегрирована в эту структуру). Сделка позволит Ingram Micro «укрепить свои позиции на рынке облачных сервисов», отметил собеседник РБК в этой компании.

Parallels решила продать платформу по двум причинам, сообщила Ясиновская. Odin Service Automation требовала постоян-

МНЕНИЕ



ФОТО: из личного архива

АЛЕКСЕЙ БАННИКОВ,
генеральный директор группы компаний «Фотосклад.ру»

В неравных конкурентных условиях, поддерживая иностранные магазины своими покупками, российский потребитель фактически «помогает» разоряться отечественным компаниям — он вкладывает средства в чужую экономику.

Как трансграничная интернет-торговля убивает бизнес

Беспошлинные покупки в иностранных интернет-магазинах нравятся покупателям, но разрушают российскую интернет-торговлю и ударяют по экономике в целом.

БЕЗ ПОШЛИН И НАЛОГОВ

2 декабря совет Евразийской Экономической Комиссии (ЕЭК) рассматривает проект о снижении беспошлинного порога на трансграничную торговлю до €150 или 10 кг. Почему этот вопрос важен и актуален?

В 2013 году объем рынка интернет-торговли в России был равен 537 млрд руб., а на долю трансграничных покупок приходилось около 20%. В 2014 году этот сегмент электронной коммерции вырос до 713 млрд руб. Из них уже 214 млрд (30%) — это кроссбордер.

Уже сейчас бюджет недополучает порядка 60 млрд руб. в год только на ввозных налогах (НДС и пошлины). Через два года доля кроссбордера составит минимум 50%, а потери для российской экономики возрастут еще больше.

В 2010 году в России был установлен порог на беспошлинную трансграничную торговлю на уровне €1 тыс. или 31 кг в месяц. Это самый высокий в мире лимит беспошлинного ввоза товаров. Например, в странах Евросоюза пошлину приходится платить при покупке от €22, в Китае — €7, в Бразилии и Аргентине вообще все посылки облагаются пошлиной.

Еще в 2013 году президент Владимир Путин предложил снизить порог до €150. Однако дальше обсуждения дело не пошло, и рос-

сийскому e-commerce приходится конкурировать с иностранными компаниями в неравных условиях. Такая ситуация позволяет интернет-магазинам из Китая и США совершенно легально не платить налоги и пошлины в России, захватывая все большую часть сегмента электронной торговли на российском рынке. В крупнейшем китайском (и мировом) интернет-магазине AliExpress 10% трафика приходится на Россию — это самый большой показатель среди всех стран, не считая самого Китая.

Российские продавцы платят таможенные пошлины (около 10% в среднем) и НДС (18%), НДФЛ сотрудников (13%) и взносы в социальные фонды (в среднем 31%), они создают рабочие места и соблюдают закон о правах потребителей. Иностранные интернет-магазины, как правило, платят налоги лишь в стране своей регистрации, они лишены многих издержек и имеют конкурентные преимущества перед российскими магазинами и производителями товаров.

ПАТРИОТИЗМ ИЛИ ЭКОНОМИЯ?

Самым важным преимуществом иностранных продавцов является цена. Как минимум только за счет неуплаты ввозной пошлины и НДС иностранные интернет-магазины могут делать цену на 25–30% ниже. А цена для интернет-покупателя и раньше была основным фактором принятия решения о покупке, а в кризисные времена она приобрела еще большее значение.

Фактор, который выгодно отличал российские магазины, — это сроки доставки, однако и он сходит на нет. Иностранные компании инвестируют в логистику, строят вокруг России склады и распределительные центры. Это позволит сделать срок доставки практически таким же, как и у российских магазинов.

За последние два года проблема приобрела колоссальный масштаб. Китайские и американские компании начали агрессивную экспансию. Огромные корпорации Alibaba (AliExpress), Amazon,

доставки при этом сократились от 20–30 дней до трех-семи.

Конечно, обычному потребителю такая картина мира не может не нравиться: у него появляется больше выбора, за его внимание растет конкуренция, а это значит, что повышается уровень обслуживания. Отечественные интернет-магазины принимают рискованные и дорогие шаги, чтобы заполучить клиентов. Например, мало кто из иностранных компаний готов предоставить бесплатную услугу примерки, когда вы можете за-

должно думать государство, потому что оно прямо в этом заинтересовано.

РАВНЫЕ УСЛОВИЯ

Бесконечно обсуждать вопрос о снижении пошлин — значит, подрывать российскую экономику еще больше. Мы теряем деньги, компании, рабочие места как в торговле, так и на производстве. В 2014 году многие крупные онлайн-игроки попросту перестали существовать. Sotmarket проходит процедуру банкротства, закрылись Cyberry, «Телемакс», Enter. Компаниям не хватает денег на развитие, а условия внутри страны для нормальной конкурентной работы с мировыми ретейлерами не созданы.

Необходимо снизить беспошлинный порог хотя бы до европейского уровня (€22–25) или вообще его отменить. При этом, чтобы стимулировать производство в России, можно уменьшить пошлины на ввоз электронных компонентов, создавать иностранным производителям благоприятные условия для создания локализованных производств электроники и т.д.

Если мы не хотим потерять одну из самых быстроразвивающихся отраслей в мире, действовать нужно прямо сейчас. И речь не идет о финансовой помощи государства или о каких-то радикальных мерах: мы говорим о создании равных условий для всех участников рынка, как это и происходит во всем мире.

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

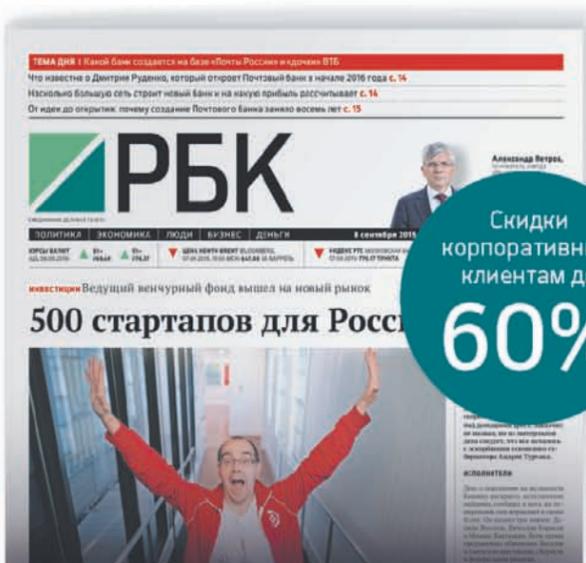
«Уже сейчас бюджет недополучает порядка 60 млрд руб. в год только на ввозных налогах. Через два года доля кроссбордера составит минимум 50%, а потери для российской экономики возрастут еще больше»

eBay, jd.com, привлекающие миллиарды долларов инвестиций, ставят перед собой задачу экспоненциального роста. Они готовы продавать даже в убыток ради роста выручки. При этом государство ничего не получает от деятельности иностранных магазинов: ни налогов, ни дополнительных рабочих мест.

Например, крупнейший китайский ретейлер jd.com уже открыл логистический центр в Финляндии. Его запуск был приурочен к распродаже «День холостяков», проходившей с 9 по 13 ноября, и в первые два дня распродажи около 80% всех заказов были сделаны из России и стран СНГ. Срок

казать до десяти пар обуви и выбрать (или не выбрать) одну понравившуюся.

В этих неравных конкурентных условиях, поддерживая иностранные магазины своими покупками, российский потребитель фактически «помогает» разоряться отечественным компаниям — он вкладывает средства в чужую экономику. Понятно, что потребитель не должен думать о прибыли российских интернет-магазинов и развитии отрасли. Он ищет самое выгодное предложение и имеет на это право. О том, что нужно сделать, чтобы стимулировать и поддержать российскую интернет-торговлю,



Подпишитесь на газету сейчас

Контакты отдела распространения:
podpiska@rbk.ru
+7 (495) 363 11 01

* При оформлении подписки на 12 месяцев скидка рассчитывается индивидуально в зависимости от количества заказанных экземпляров, предложение действует только для Москвы, в пределах МКАД

РБК ГАЗЕТА



Основателю «Додо Пиццы» Федору Овчинникову «нужны люди, полностью погруженные в дело», — крупных инвесторов, которые хотят, чтобы работали их средства, он в партнеры не берет

Сколько приносит «Додо Пицца»

Миллион под сыром

ВАЛЕРИЯ ЖИТКОВА

Запуск полноценной «Додо Пиццы» потребует серьезных денег — около 10 млн руб. Зато почти все опрошенные РБК франчайзи работают с прибылью, а многие уже окупили свои вложения.

Свою первую пиццерию основатель «Додо Пиццы» Федор Овчинников открыл в родном Сыктывкаре в 2011 году, после того как разорилась сеть книжных магазинов «Сила ума», которой он владел. Чтобы выделиться на фоне конкурентов, предприниматель ввел правило доставки «60 минут или пицца бесплатно» и завел блог, в котором описывал развитие компании, ежедневно публиковал данные о выручке и расходах. Маркетинговый ход сработал, пиццерия быстро стала успешной на локальном рынке: безубыточности удалось достигнуть за два месяца, а инвестиции в 1,5 млн руб. окупались за год.

ПИЦЦА С IT-НАЧИНКОЙ

Неудача в книжном деле заставила Овчинникова по-новому взглянуть на построение бизнес-про-

цессов. Сеть пиццерий он решил строить на базе IT-системы, которая должна автоматизировать управление и помочь сэкономить на издержках. Инновационная пиццерия привлекла внимание предпринимателей со всей страны. Овчинникову стали поступать запросы на открытие пиццерий по франшизе. «Мы не были готовы к полноценному франчайзингу, поэтому просто пригласили всех желающих в Сыктывкар — приехать, посмотреть, научиться чему-то», — вспоминает предприниматель в интервью РБК. Так открылись десять точек (еще не под брендом «Додо»). С первых партнеров не брали паушального взноса и роялти. «К 2013 году мы отладили все процессы и с чистой совестью запустили коммерческий франчайзинг», — вспоминает Овчинников. Сейчас сеть «Додо Пицца» состоит из 70 заведений.

Франчайзи подключаются к системе «Додо ИС», которая позволяет контролировать все процессы в торговом зале и на кухне пиццерии. С ее помощью можно отслеживать скорость приготовления пиццы — каждое свое действие персонал регистрирует в гаджетах; качество работы курьерской службы — кли-

ент в мобильном приложении может указать, что ему при доставке, например, забыли пожелать приятного аппетита; сравнивать выручку пиццерии с показателями других франчайзи или своими же результатами недельной давности — кассовые аппараты подключены к системе и автоматически передают

Будущий партнер компании должен зарегистрировать ИП или ООО (обязательно новое) и пройти 22-дневное обучение в Сыктывкаре. Это обязательное условие стало естественным фильтром при отборе франчайзи — только 30–35% претендентов в итоге открывают пиццерию

информацию о денежном потоке. На каждой кухне установлены видеокamеры, которые в реальном времени транслируют изображение на общий сайт компании: так можно проследить, как готовится именно ваша пицца. «Мы считаем себя наполовину IT-компанией», — заявляет Овчинников. — «Додо ИС» — это наше ядро, по сути, самое ценное, что мы предлагаем франчайзи».

С новыми партнерами заключается бессрочный договор коммерческой концессии от имени ООО «Пицца Венчур». Паушальный взнос составляет 350 тыс. руб., роялти в первый год работы — 3,5%, начиная со второго — 5%. Но расчеты РБК показывают, что де-факто этот платеж чуть ли не удваивается.

Дело в том, что, по данным Овчинникова, 60% заказов идет через интернет, а 40% — по телефону единого call-центра в Сыктывкаре, откуда с помощью IT-системы они распределяются по городам. И франчайзи платят по 40 руб. за каждый телефонный заказ (по интернету — бесплатно). Средний чек сети составляет порядка 500 руб. Получается, комиссия за телефонный заказ отбирает порядка 3% всей выручки.

Будущий партнер компании должен зарегистрировать ИП или ООО (обязательно новое) и пройти 22-дневное обучение в Сыктывкаре. Это обязательное условие стало естественным фильтром при отборе франчайзи — только 30–35% претендентов в итоге открывают пиццерию. «Сначала мы проводили собеседования с претендентами, но этот метод очень субъективен — энтузиасты с горящими глазами после первых трудностей опускали руки, а те, кто не умел себя презентовать, оказывались самыми целеустремленными и упорными», — объясняет Овчинников. Дорогу до Сыктывкара и проживание (Овчинников открыл специальный хостел для франчайзи) предприниматели оплачивают самостоятельно, стоимость курса входит в паушальный взнос. «Мы понимаем, что вырвать из своей жизни месяц непросто. Но нам нужны люди, полностью погруженные в дело, — крупных инвесторов, которые хотят, чтобы работали их средства, мы в партнеры не берем. Работать придется самому, и помногу, в первые два года в пиццерии нужно бывать ежедневно», — говорит основатель сети.

Обучение в «Додо Пицце» состоит из двух частей. На первом

этапе предприниматель должен пройти путь от пиццамейкера до управляющего сетью пиццерий. Для этого он десять дней работает на кухне, затем учится управлять персоналом одной точки, а потом и сети из нескольких пиццерий. Второй этап — теоретический курс, состоящий из лекций по работе с финансами и продвижению бренда.

Еще один фильтр для входа в сеть — требование попробовать свои силы в маленьком населенном пункте, прежде чем выходить в крупный. Если точка показывает хорошие результаты, головной офис разрешает открывать пиццерию в изначально выбранном месте. Так, вокруг Москвы сейчас плотное кольцо из предпринимателей, которые работают в областных городах, чтобы получить шанс выйти на столичный рынок. «Такая стратегия тормозит рост сети, — признает Овчинников. — Но мы готовы подождать, чтобы вырастить опытных партнеров, которые сразу же завоюют лояльность аудитории в важных для нас городах».

ВЗГЛЯД ФРАНЧАЙЗЕРА

После обучения франчайзер должен найти помещение для пиццерии. Площадь и характеристики места зависят от выбранного формата: служба доставки без торгового зала, семейная, городская пиццерия, островок на фуд-корте и «Додо Пицца и кофе». Семейная точка сама должна генерировать трафик — площадь такой пиццерии может достигать до 200 кв. м, внутри должен быть какой-то «магнит» для посетителей: настольный футбол или игровая комната для детей. Городскую пиццерию следует открывать в месте с большой проходимостью, площадью около 150 кв. м. В торговых центрах можно запустить пиццерию «Додо Пицца-экспресс», где действует правило «семь минут или пицца бесплатно», и новый для сети формат «пицца и кофе». Площадь таких пиццерий составляет от 30 кв. м. Около 90% точек «Додо Пиццы» сегодня — это городские и семейные пиццерии.

Технические требования к помещению стандартные — оно должно соответствовать нормам СЭС, Роспотребнадзора и пожарной безопасности. Единственной особенностью — необходимость подключения на объекте больших энергопотребностей (от 45 кВт), чтобы обеспечить работу печей. Головной офис создает дизайн-проект помещения и следит за ходом ремонтных работ. Марку оборудования франчайзи могут выбрать сами — правда, ориентируясь на матрицы, которые дает им головной офис. В пиццерии большого формата обязательно должны быть конвейерные или подовые (без обдува) печи, вытяжной зонт для печей, микроволновые печи, холодильный и морозильный столы для пиццы, тестомесы, миксеры, тепловые полки, моечная ванна, производственный стол, стеллажи, кофемашины, доски, сыротерки, блок ножей и т.д.

В отборе персонала головной офис не участвует — франчайзи сам проводит собеседования и может отправить сколько угодно сотрудников на обучение в Сыктывкар (оплатив их дорогу и проживание). Для открытия пиццерии малого формата нужно от пяти сотрудников, для круглосуточных городских и семейных — около 50. Ингредиенты для пиццы франчайзи должны закупать только у утвержденных головным офисом поставщиков. Сезонные овощи, соответствующие нормам, можно закупать на месте.

По данным головного офиса, стартовые вложения в открытие службы доставки «Додо» (кухня без торгового зала) составляют около 3,5 млн руб., в точку на фуд-корте или пиццерию небольшого формата — 7 млн руб., в семейный ресторан — 9–12 млн руб. Примерно 50% — закупка инвентаря и оборудования, около 20% — ремонт. Выручка заведения колеблется в зависимости от формата в интервале 1,5–5 млн руб. в месяц, рентабельность — 15–20%. Компания обещает, что инвестиции окупятся через 1,5–3 года после старта.

Проверками франчайзи (до восьми в месяц) занимается отдельное юридическое лицо «Додо

Франшиза сети пиццерий «Додо Пицца»

ТЕОРИЯ ФРАНЧАЙЗЕРА		ПРАКТИКА ФРАНЧАЙЗИ	
ЗАПУСК			
3,5–12	СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ, МЛН РУБ.	4–16	
0,35	ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС, МЛН РУБ.	0,35	
1,5–3	СРОК ОКУПАЕМОСТИ, ЛЕТ	1,5–4	
30–200	ПЛОЩАДЬ ПОМЕЩЕНИЯ, КВ. М	35–370	
5–50	КОЛИЧЕСТВО СОТРУДНИКОВ, ЧЕЛОВЕК	10–30	
ЭКСПЛУАТАЦИЯ			
415–542	СРЕДНИЙ ЧЕК, РУБ.	420–612	
203–254	КОЛИЧЕСТВО ПОСЕТИТЕЛЕЙ В ДЕНЬ, ЧЕЛОВЕК	110–275	
1,5–5	ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ, МЛН РУБ.	1,3–4,8	
0,3–1,5	ПРИБЫЛЬ ДО ВЫЧЕТА НАЛОГОВ, МЛН РУБ.	0,1–1,25	
15–20	РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, %	5–25	

Источник: данные компании, опрос франчайзи в г. Долгопрудном, Ростове-на-Дону, Таганроге, Смоленске, Калуге, Сарануле, данные системы «Додо ИС»

Контроллинг» — ее агенты следят за чистотой на кухне, соблюдают санитарных норм сотрудниками, свежестью продуктов и т.п. Штрафов в «Додо Пицце» не существует — их заменяют устные предупреждения. Серьезных конфликтов с франчайзи не бывает, уверяет Овчинников: «У нас есть общий чат, в котором каждый партнер может выпустить пар, если он чем-то недоволен. Мы слышим эту критику и работаем с ней».

ВЗГЛЯД ФРАНЧАЙЗИ

Среди опрошенных РБК предпринимателей, работающих по франшизе «Додо Пиццы», были и лидеры по прибыли (до 1,5 млн руб. в месяц), и небольшие точки, за-

рабатывающие 100–200 тыс. руб. В основном доход зависит от размера населенного пункта и зоны доставки — чем они больше, тем выше прибыль пиццерии.

Яна Ложкина в мае 2012 года открыла в Сарануле кафе с сэндвичами. Но уже через шесть месяцев фастфуд пришлось закрыть из-за низкой рентабельности. Узнав из блога Овчинникова о франчайзинге «Додо Пиццы», Яна связалась с ним и попросилась на экскурсию по сыктывкарским пиццериям. На реформирование бывшего фастфуда площадью 140 кв. м Ложкины потратили около 4 млн руб. Пиццерия открылась всего через месяц после подписания договора, первую прибыль начала приносить через девять месяцев. Стартовые инвестиции удалось окупить через два года после запуска. Сейчас точка работает с рентабельностью 8–17%. В неудачном для пиццерии сентябре Ложкины получили прибыль всего в 137 тыс. руб., обычно бывает больше.

Пиццерия Станислава Семионова в подмосковном Долгопрудном — один из лидеров по выручке и прибыли в сети. Директором точки работает отец Семионова, но фактически во всех вопросах они разбирались вместе, с нуля: ни старший, ни младший Семионовы раньше не имели отношения к общепиту. Договор коммерческой концессии был подписан в июне 2013 года, служба доставки заработала в феврале 2014 года — семь месяцев ушло на поиск помещения в 230 кв. м. Еще через пять месяцев Семионов завершил ремонт, набрал персонал и запустил полноценный ресторан. На старт в Долгопрудном он потратил 13 млн руб., в том числе на ремонт и закупку оборудования — около 10 млн руб.

Сейчас пиццерия в Долгопрудном приносит до 3,5–4,8 млн руб. выручки в месяц с рентабельностью 20–25%. На окупаемость точка вышла через шесть месяцев.

Инвестиции вернуть удалось через 1,5 года после запуска. К новому, 2016 году Семионов планирует открыть точку в Москве и, таким образом, стать первым в сети предпринимателем, вышедшим на столичный рынок. Инвестиции в точку на 168 кв. м уже составили 12 млн руб. (импортное оборудование подорожало). Семионов ожидает, что точка в столице будет приносить 4 млн руб. выручки в месяц и окупится за два-три года.

Денис Гринев, франчайзи в Ростове-на-Дону и Таганроге, 12 лет проработал менеджером по продажам в украинском Schwarzkopf & Henkel. Решив сменить образ жизни, он переехал из Киева в Ростов-на-Дону, где и решил открыть «Додо Пиццу». Правда, начинать предпринимателю пришлось в соседнем Таганроге — сработало правило выхода в города-миллионники из небольших населенных пунктов. Гринев в Таганроге устроился основательно: вложив 11 млн руб. личных накоплений, он арендовал помещение в 370 кв. м, 140 кв. м из которых занимает зал, и в феврале 2014 года запустил продажу пиццы. Операционная окупаемость наступила довольно быстро — на третий месяц после старта. А вот вернуть инвестиции он надеется только к середине следующего года. Выручка сейчас — 3 млн руб. в месяц, рентабельность — 15–20%.

После Таганрога Гринев пустился в Ростов. В декабре 2014 года он открыл первую ростовскую точку, в июне 2015-го — вторую. С учетом роста цен за западное оборудование и высокой арендной ставки на главной улице Ростова на открытие каждой точки ушло 12,5–13 млн руб. На этот раз Гринев выбрал схему работы с частным инвестором, который получил долю в компании. Сейчас одна пиццерия дает 2,3 млн руб. выручки в месяц, вторая — 1,8 млн руб., рентабельность, правда, всего 5%, но это вопрос времени, уверяет Денис Гринев. ▣

Сколько стоит пицца «Биг Пикник» (диаметр 25 см, масса 500 г)

■ Масса, г • 14,03 Стоимость, руб.

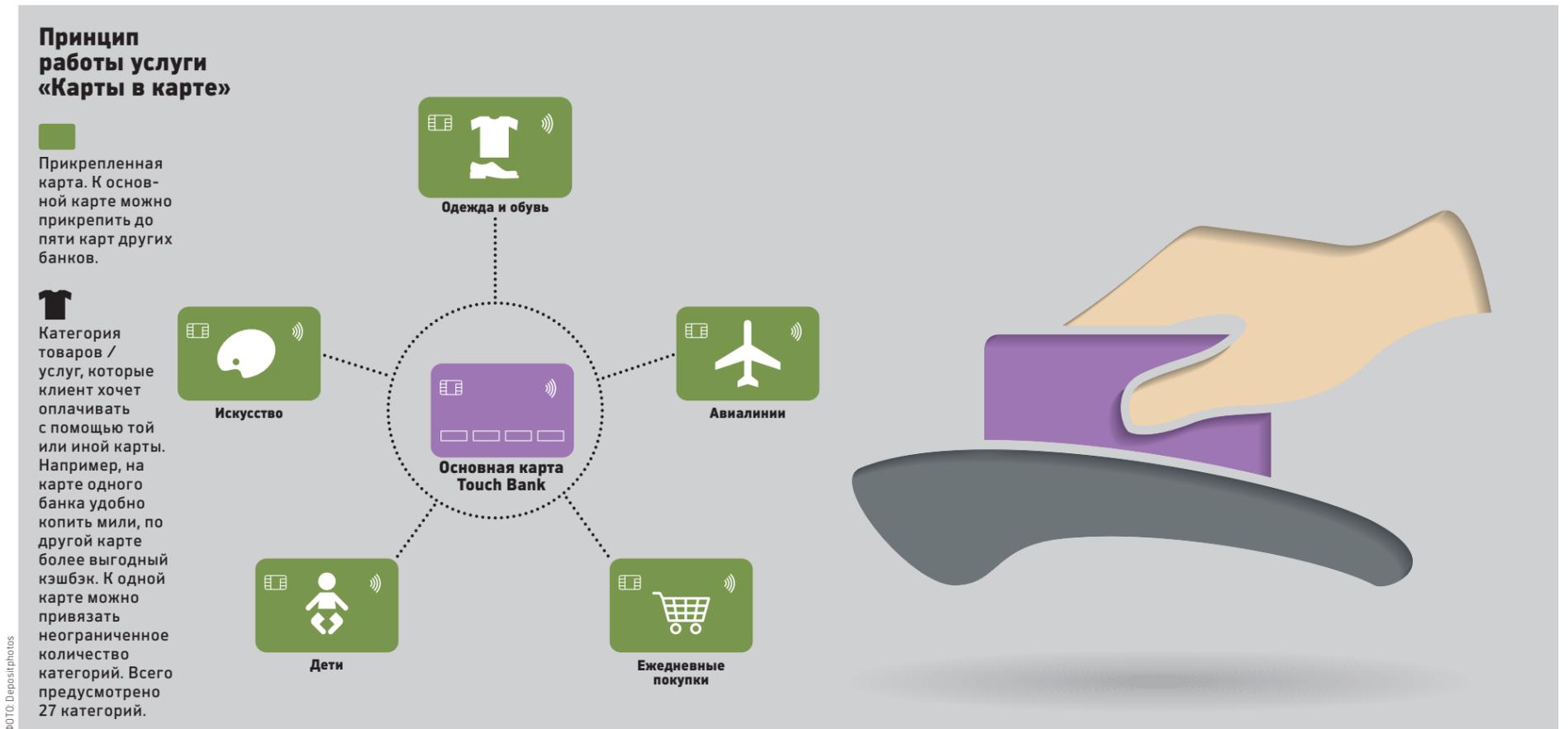
Ингредиенты



Источник: «Додо Пицца», расчеты РБК

Как работает мультикарта онлайн-банка OTP Group

Открытая карта



АНАСТАСИЯ СТОГНЕЙ

Принадлежащий OTP Group онлайн-банк Touch Bank предложил клиентам «умную» карту. К ней можно прикрепить карты других банков, а сервис сам определяет, с какой из них выгоднее расплатиться в магазинах и кафе. РБК протестировал новый продукт.

Предположим, у вас есть несколько карт разных банков. На одну вы получаете зарплату, и она дает неплохие скидки на заправке, вторая позволяет копить мили, а третья дает возможность получать большой кэшбэк в ресторанах. Все карты лежат у вас в кошельке, и каждый раз вам надо подумать, какой из них оплатить товар или услугу.

Когда на основной карте Touch Bank закончились деньги, расплатиться ею стало невозможно. При этом на всех дополнительных картах деньги были

Touch Bank — интернет-банк европейской финансовой группы OTP, работающий под лицензией OTP Банка, — решил упростить жизнь клиентам. Его новая услуга «Карта в карте», по утверждению банка, позволяет решить проблему выбора карты для оплаты раз и навсегда. Банк, в апреле начавший выпуск дебетовых и кредитных карт, предлагает прикрепить к своей карте до пяти карт других банков. Сервис будет самостоятельно, исходя из целей клиента, выбирать, с какой из карт списывать деньги.

КАК ЭТО РАБОТАЕТ

После прикрепления к карте Touch Bank карт других банков пользователь должен выбрать категории для каждой из них. Всего их 27 — «искусство», «авиалинии», «продукты», «ежедневные покупки» и так далее. Набор категорий для каждой карты не ограничен. После этого можно оставить все карты дома и расплачиваться только картой Touch Bank. Она работает как стандартная карта — при оплате нужно ввести PIN-код или воспользоваться Paypass.

Когда вы совершаете покупку, сервис Touch Bank определяет ее категорию: если товар попадает под одну из них, деньги списываются с соответствующей карты другого банка. Если нет — с основной карты Touch Bank. Когда на основной карте нет денег, списание

происходит с резервной карты, которую вы тоже можете выбрать.

Как сервис выбирает, чем расплачиваться? Он анализирует так называемый MCC-код (Merchant Category Code), который есть у каждой торговой точки, объясняют в call-центре банка. Он зависит от основного направления работы магазина или другого заведения — например, это может быть «продажа электроники» или «гостиничный бизнес».

По MCC-коду определяется одна из 27 категорий товаров; списание происходит с той карты, к которой от-

носится эта категория. После этого на нее начисляются желанные бонусы. Правда, это происходит не всегда: Touch Bank и другой банк могут относить один и тот же товар к разным категориям, предупреждает директор дирекции мониторинга электронного бизнеса Альфа-банка Алексей Голенищев.

ПРОВЕРКА ПРАКТИКОЙ

Проблемы начинаются на первом же этапе. По идее, процедура получения карты элементарная: нужно заполнить заявление на сайте, дождаться звонка от сотрудника банка и договориться о времени доставки. Но на деле все оказалось сложнее. После оформления заявки на сайте из банка так и не перезвонили, и через несколько дней корреспондент РБК связался с call-центром сам. В итоге карту пришлось заказать по телефону, ее доставили через четыре дня.

Активация карты Touch Bank и подключение мобильного и интернет-банка прошли гладко. Прикрепить карты других банков тоже оказалось очень легко. Для этого система требует ввести данные карты, в том числе CVC-код, и подтвердить личность ее держателя.

После этого наступила самая приятная часть эксперимента — траты по карте. При покупке в кафе «Прайм» деньги были списаны именно с той карты, где была восстановлена категория «кафе и рестораны». За товар в магазине косметики «Л'Этуаль» деньги тоже сняли с соответствующей карты — для нее была выбрана категория «красота». Но определить категорию маленькой кофейни в редакции РБК карта не смогла: списание прошло с основной карты.

При использовании карты корреспондент РБК столкнулся с еще одной проблемой: когда на основной карте Touch Bank закончились деньги, расплатиться ею стало невозможно. При этом на всех дополнительных картах деньги были.

БЕЗОПАСНОСТЬ

Особенность карты Touch Bank заключается в системе идентификации. Когда вы прикрепляете карты, для подтверждения вместо привычного кода, высланного по СМС, вам нужно ввести сумму, которая будет списана с каждой карты. Размер этой суммы составляет 100 руб. и несколько копеек. Количество копеек приходит в СМС — например, 100,74 руб. или 100,2 руб. Банк обещает вернуть эти деньги, но в какой срок — неизвестно.

По словам управляющего директора Touch Bank Андрея Козляра, банк таким образом решает две задачи: подтверждает личность владельца карты и проверяет наличие денег на ней. В этой процедуре кроется опасность, предупреждает замглавы департамента аудита защищенности Digital Security Глеб Чернов. Подобрать двузначное число копеек намного проще, чем стандартный четырехзначный код.

Ради эксперимента корреспондент РБК попробовал подключить к карте Touch Bank карту другого человека, имея данные его карты и доступ к его телефону. Систему не смутило, что у владельца карты было другое имя, и она ее прикрепила. Эта опция может стать находкой для мошенников, которые смогут подключать украденные карты, считает Чернов из Digital Security.

Банк хотел дать клиентам максимальную гибкость и допускал возможность подключения карт членов семьи, объясняет Козляр. «В случае подозрений на мошенничество наша служба безопасности проводит набор стандартных процедур для исключения противоправных действий», — заверил он, отметив, что если будет утеряна сама карта Touch Bank, то после ее блокировки снять деньги с дополнительных карт будет невозможно.

ВПЕЧАТЛЕНИЯ

Со своей главной задачей — избавить клиентов от проблем ежедневного выбора — карта справляется не полностью. Она пока не позволяет использовать скидки в конкретных магазинах при оплате картой одной из платежных систем. Touch Bank обещает, что эта опция появится в начале 2016 года.

Еще одно ограничение: услуга «карты в карте» действует только в России. Если вы расплачиваетесь в кафе в Париже, деньги спишутся с карты Touch Bank, а не с карты другого банка, по которой выбрана категория «кафе и рестораны».

Стоимость годового обслуживания карты — 200 руб. в месяц, или 2400 руб. в год. Обслуживание будет бесплатным в двух случаях: либо траты по собственной карте Touch Bank превышают 30 тыс. руб. в месяц, либо эта же сумма лежит на карте в течение месяца. Для сравнения: обслуживание карты категории Standard Сбербанка стоит 900 руб. в год, категории Gold — 3500 руб. в год. В Альфа-банке карта категории Gold с накоплением миль «Аэрофлота» будет стоить 2500 руб. ▣