

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



ЛЮК НАДАЛЬ
генеральный директор Gefco

«В России мы выходим в море, не имея четкого курса»
Интервью с. 10

ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

ПОЛИТИКА | ЭКОНОМИКА | ЛЮДИ | БИЗНЕС | ДЕНЬГИ

23 марта 2015 Понедельник No 49 (2066) WWW.RBC.RU

КУРСЫ ВАЛЮТ
(ЦБ, 21.03.2015)



\$1= **₽60,03**



€1= **₽64,05**



ЦЕНА НЕФТИ URALS (THOMSON REUTERS, 20.03.2015, 19.00 МСК) **\$52,5 ЗА БАРРЕЛЬ**



ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА, 20.03.2015) **862,14 ПУНКТА**



МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ РОССИИ (ЦБ, 13.03.2015) **\$351,7 МЛРД**

Банки Правительство может ограничить сумму возмещения в системе страхования вкладов

Вклад «Рискованный»



Дмитрий Медведев всесторонне рассмотрит вопрос о страховании вкладов

ТАТЬЯНА АЛЕШКИНА

Государство может отказаться от стопроцентного страхования вкладов до 1,4 млн руб. Цель — разделить риски с вкладчиком, чтобы он лучше выбирал банк. Банкиры говорят, что реформа нужна, но момент выбран неподходящий.

Два месяца на раздумья

Власти могут изменить порядок выплаты страхового возмещения по вкладам, чтобы повысить ответственность вкладчика за выбор банка — проработать этот вопрос премьер-министр Дмитрий Медведев поручил Минфину и Минэкономразвития совместно с ЦБ и АСВ. Об этом в пятницу сообщил Интерфакс со ссылкой на источник, знакомый с итогами совещания у Медведева 13 марта, на котором было дано это поручение. Информацию о поручении РБК подтвердили замминистра финансов Алексей Моисеев и источник, близкий к ЦБ.

Сейчас вкладчик после отъезда лицензии у банка получает стопроцентное возмещение по вкладу в пределах 1,4 млн руб. «Система страхования показала себя настолько надежной, что граждане часто не обращают внимания, в какой банк они отдают свои деньги», — объясняет Моисеев. По его словам, Минфин пока не рассматривал конкретные варианты, но их немного: франшиза (выплата 90% от суммы вклада и накопленных процентов в пределах застрахованной суммы) либо возмещение только суммы депозита, без процентов. Моисеев уточнил, что свои предложения министерство представит в течение месяца. Срок исполнения поручения всеми профильными ведомствами — до 14 мая, сообщил Интерфакс. Банк России представит свои предложения к указанному сроку, сказал РБК представитель ЦБ.

Страховка за чужой счет

Два источника РБК, близкие к правительству, говорят, что с идеей

пересмотреть систему страхования на совещании у Медведева выступил президент Сбербанка Герман Греф. Представитель Сбербанка отказался комментировать эту информацию.

Госбанки давно критикуют существующую систему, при которой большую часть отчислений в фонд страхования (в силу своего размера) делают они, а пользуются ими для привлечения вкладчиков под высокий процент все остальные.

«Я бы вообще предлагал компенсировать не 100% вкладов вместе с процентами, а, допустим, компенсировать только основное тело вклада, а часть процентов чтобы люди оставляли под риск. Это их бы заставляло относиться разумнее к вложению денег», — говорил телеканалу «Россия 24» Греф. По его словам, вкладчики «любят играть в финансовое казино»: «Они переключаются из банка в банк, ловя более высокие проценты. Таким образом они создают благодатную поч-

ву для строителей финансовых пирамид».

Аналогичную мысль высказывал «Известиям» глава ВТБ24 Михаил Задорнов: «Я не понимаю, почему вкладчики ВТБ24 должны де-факто оплачивать рискованное поведение как клиентов мелких кредитных организаций, так и их собственников».

Потому считают, что ставка отчислений в АСВ для крупных банков должна быть снижена, а правила выплаты компенсации изменены, чтобы человек все же что-то терял — проценты, накопленные за время хранения вклада, или 10% суммы депозита, если его банк стал банкротом.

ЦБ рекомендует банкам привлекать средства населения не дороже, чем по средней максимальной ставке топ-10 банков плюс 3,5 процентного пункта. Сейчас рекомендуемый максимум составляет 17,02%, однако на рынке встречаются предложения по вкладам с доходностью 18–19% годовых.

Окончание на с. 19

Ретейл

Чем дороже, тем еще дороже

ОЛЕСЯ ВОЛКОВА, ИГОРЬ ТЕРЕНТЬЕВ

РБК проанализировал рост цен на товары шведской компании IKEA. Средний прирост по всему ассортименту, представленному на сайте, составил 16%. Больше всего выросли цены на кухни.

В декабре 2014 года, когда после рекордных обвалов рубля IKEA объявила о повышении цен, мы решили провести мониторинг стоимости товаров шведской компании до и после повышения. На наш взгляд, анализ отдельных товарных групп куда более нагляден, чем индекс потребительских цен Росстата. Почему мы выбрали IKEA? Розничный рынок мебели и товаров для дома один из крупнейших наряду с продуктами питания, одеждой, обувью, электроникой и бытовой техникой, однако на других рынках нет столь мощного игрока, задающего стандарты для конкурентов. Шведская компания занимает около пятой части российского мебельного рынка, а если говорить о мегаполисах, то ее доля еще выше.

Согласно расчетам РБК, после повышения цен, состоявшегося 18 декабря, средняя стоимость товаров в IKEA выросла на 16,3% (о методике расчета читайте «Как проводился мониторинг цен»). Средневзвешенный рост, который учитывает все цены каждого товара, составил 17,6%.

В нашу выборку попали около 5600 товаров, почти 40% из них не подорожали. А восемь товаров и вовсе подешевели — сильнее всего цена упала (-69%) у шкафа под раковину «Фуллен», который продается по 500 рублей. Также в числе подешевевшей продукции несколько растений и внутренние элементы для ящиков.

Окончание на с. 14



Подписка: (495) 363-11-01

РБК
ежедневная
деловая
газета

16+

Ежедневная деловая газета РБК
Главный редактор:
Максим Павлович Солюс
Заместители главного редактора:
Петр Мироненко, Юлия Ярош
Выпуск: Дмитрий Иванов
Руководитель фотослужбы: Алексей Зотов
Фоторедактор: Наталья Славгородская
Верстка: Константин Кузниченко
Корректура: Марина Колчак
Инфографика: Олеся Волкова, Андрей СитниковОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК
Шеф-редактор проектов РБК:
Елизавета Осетинская
Главный редактор rbc.ru
и ИА РосБизнесКонсалтинг: Роман Баданин
Заместители главного редактора:
Ирина Малкова, Владимир Моторин,
Дмитрий Рыжов
Главный редактор журнала РБК:
Валерий Игуменов
Заместители главного редактора:
Мария Абакумова, Андрей Бабицкий,
Анфиса Воронина
Арт-директор: Илья Орлов
Руководитель фотослужбы: Варвара ГладкаяРуководители направлений –
заместители главного редактора
Банки и финансы: Елена Тофанюк
Индустрия и энергоресурсы: Петр Кирьян
Информация: Игорь Терентьев
Медиа и телеком: Юрий Синодов
Политика и общество: Максим Гликин
Спецпроекты: Елена Мязина
Экономика: Дмитрий КоптюбенкоРедакторы отделов
Международная жизнь: Иван Ткачев
Мнения: Антон Шириков
Потребительский рынок: Денис Пузырев
Свой бизнес: Владислав СерегинАдрес редакции: 117393, г. Москва,
ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1
Телефон редакции: (495) 363-1111, доб. 1177
Факс: (495) 363-1127. E-mail: daily@rbc.ru
Адрес для жалоб: complaint@rbc.ruУчредитель газеты: ООО «РБК Медиа»
Газета зарегистрирована в Федеральной службе
по надзору в сфере связи, информационных
технологий и массовых коммуникаций.
Свидетельство о регистрации средства
массовой информации ПИ № ФС77-59174
от 3 сентября 2014 года.Издатель: ООО «БизнесПресс»
117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1
E-mail: business_press@rbc.ru
Генеральный директор: Екатерина СонКорпоративный коммерческий директор:
Людмила Гурей
Коммерческий директор
издательского дома «РБК»: Анна Батыгина
Директор по рекламе
товаров группы люкс: Виктория Ермакова
Директор по рекламе сегмента авто:
Мария ЖелезноваДиректор по маркетингу: Андрей Сикорский
Директор по распространению:
Анатолий Новгородов
Директор по производству: Надежда ФоминаПодписка по каталогам:
Агентство «Роспечать», подписной индекс: 19781
Российская пресса, подписной индекс: 24698Подписка в редакции:
Телефон: (495) 363-1101
Факс: (495) 363-1159Этот номер отпечатан
в ОАО «Московская газетная типография»
123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1Заказ № 0775
Тираж: 80 000Номер подписан в печать в 22.00
Свободная ценаПерепечатка редакционных материалов
допускается только по согласованию с редакцией.
При цитировании ссылка на газету РБК
обязательна.

© «БизнесПресс», 2015

Украинские силовики и ополченцы Донбасса обвиняют друг друга в применении

Соглашения не рабо

ПОЛИНА ХИМШАШВИЛИ,
ЖАННА УЛЬЯНОВА**В Донбассе вновь применяют тяжелые вооружения. Киев и Донецк с Луганском обвиняют в обстрелах друг друга. Москва также возлагает ответственность на украинских силовиков, но намерена продолжать поиск дипломатических решений.**

В выходные вооруженные столкновения в Донбассе участились. Воюющие стороны упрекают друг друга в применении тяжелых вооружений, которые должны были быть отведены на безопасное расстояние к середине марта.

Тяжелые вооружения применяются
«Наши позиции в Авдеевке были обстреляны из артиллерии, которая должна быть отведена согласно Минским договоренностям», — заявил 22 марта на брифинге в Киеве представитель Совета национальной безопасности и обороны Андрей Лысенко. По его словам, «враг не соблюдает режим тишины, применяя против сил антитеррористической операции стрелковое оружие, минометы, гранатометы и бронетехнику по всей линии разграничения».«
Несмотря на заявления о прогрессе или завершении отвода тяжелых вооружений, Специальная мониторинговая миссия ОБСЕ наблюдает тяжелое оружие в Донецкой и Луганской областях

Применение тяжелых вооружений подтверждает и Специальная мониторинговая миссия (СММ) ОБСЕ на Украине. «Несмотря на заявления о прогрессе или завершении отвода тяжелых вооружений, СММ наблюдает тяжелое оружие в Донецкой и Луганской областях», — говорится в опубликованном 20 марта отчете миссии.

В ночь на 22 марта, по представленным Лысенко данным, было зафиксировано девять обстрелов позиций украинских солдат и одно боевое столкновение: на Луганском направлении были обстреляны населенные пункты Сокольники и станция Луганская из стрелкового оружия, Трехизбенка — из 120-миллиметровых минометов. Обстрелы со стороны ополченцев были зафиксированы также в Песках из 82-миллиметровых минометов и в Опытном из стрелкового оружия, гранатометов и танков. Украинская сторона также сообщила об обстреле Широкино около Мариуполя из 120-миллиметрового миномета.

Представитель самопровозглашенной ДНР Эдуард Басурин сообщил о вооруженных инцидентах на северо-западных окраинах Донецка в районе поселков Пески и Спартак. «За сутки мы зафиксировали 41 нарушение прекращения огня, речь идет о минометных и стрелковых обстрелах», — ска-



На юго-востоке Украины за сутки противники фиксируют по несколько десятков нарушений режима прекращения огня

зал Басурин Интерфаксу. Ранения, по данным Минобороны ДНР, получили четыре ополченца. «Стреляли из минометов калибра 82, 120 мм, пулеметов, РПГ, АГС, стрелкового оружия», — сообщили в Минобороны ДНР. В воскресенье представители ДНР заявили об обстреле железнодорожного вокзала в Донецке. Мина попала в пост электрической централизации станции

Донецк, пострадавших нет, пояснил Интерфаксу глава районной администрации Куйбышевского и Киевского районов Донецка Иван Приходько.

В применении тяжелых вооружений украинскую сторону 21 марта обвинил и МИД России. «Заявления украинских властей, что все ее тяжелые вооружения отведены, вновь оборачиваются блефом», — говорится

Как выполняются Минские договоренности

Прекращение огня

Полное прекращение огня должно было состояться 15 февраля. Однако этого не произошло. К 19 февраля бойцы ДНР и ЛНР с боями взяли Дебальцево, после чего активные боевые действия продолжались еще несколько дней.

Тяжелые вооружения

Отвод тяжелых вооружений калибром 100 мм и более должен был начаться не позднее второго дня после прекращения огня и завер-

шиться в течение 14 дней. Ополченцы заявили о начале отвода 18 февраля и завершении 1 марта. Киев начал отвод 26 февраля и завершил 16 марта. Однако, по данным ОБСЕ и обеих сторон, применение тяжелых вооружений продолжается.

ОБСЕ

Обеспечить верификацию прекращения огня и отвода вооружений должна ОБСЕ. Постоянный совет организации одобрил увеличение

численности специальной мониторинговой миссии до 1000 человек.

Пленные

Обмен пленными в формате «все на всех» продолжается. Украинская сторона готовится в ближайшие дни провести обмен, вероятно, это будет не меньше 100 человек, сообщил 22 марта переговорщик Центра содействия освобождению пленным и заложников при СБУ Юрий Тандит в эфире Hromadske TV.

нии тяжелых вооружений

Тают



в сообщении Министерства иностранных дел со ссылкой на видеосюжет агентства «Рейтер». По данным МИДа, видео было снято у линии соприкосновения на юго-востоке Украины — «так называемый батальон «Азов» использовал гаубицы Д-30 калибра 122 мм, дальность стрельбы которых составляет 22 км, съемки были сделаны в районе деревни Широкино, места, которое должно быть под самым пристальным вниманием спецмониторинговой миссии ОБСЕ».

В тот же день украинский МИД опроверг информацию российского министерства: в репортаже агентства четко утверждается, что на видео, снятом в районе села Урзуф, которое находится в 45 км к западу от Мариуполя, происходит военное обучение. В опубликованном на сайте «Радио Свобода» ролике Reuters указано, что это тренировки бойцов батальона «Азов» в Урзуфе.

Российский военный эксперт, главный редактор журнала «Арсенал отечества» Виктор Мураховский отмечает, что возросла интенсивность обстрелов, но боевые действия с соприкосновением сторон не ведутся. Наблюдаются обстрелы из танковых орудий и других систем тяжелого вооружения, но

эти вооружения не входят в перечень вооружений Минского протокола, указывает эксперт.

Минские перспективы

Представители ДНР, ЛНР и Москвы выдвинули в выходные и другие претензии к Киеву. Министр иностранных дел России Сергей Лавров в интервью «Вестям в субботу» раскритиковал закон об особом порядке местного самоуправления, принятый украинским парламентом 17 марта. В него президент Петр Порошенко без обсуждения с представителями самопровозглашенных республик внес изменения, согласно которым закон вступит в силу только после проведения местных выборов, а по словам руководителя фракции Блока Петра Порошенко Юрия Луценко, — только после того, как территории будут под контролем украинской милиции. «В Минских же договоренностях от 12 февраля прямо сказано, что реформа должна произойти с украинской Конституцией, должна предполагать право этих территорий иметь собственные отряды милиции», — заявил Лавров.

Говоря в интервью телеканалу «Интер» о местных выборах в Донбассе, Порошенко допустил, что они могут

Ответственность за возможный срыв Минских договоренностей Лавров возложил на «капризы и абсолютное нежелание договариваться некоторой части киевского политического спектра»

состояться уже в этом году, но должны пройти по украинскому законодательству, со свободной деятельностью украинских партий, вне зависимости от их направленности и только после вывода всех иностранных войск. Чтобы выборы прошли, должна быть изменена Конституция Украины и выполнены все условия Минских договоренностей, отреагировал глава совета министров ЛНР Геннадий Цыпкалов.

Ответственность за возможный срыв Минских договоренностей Лавров возложил на «капризы и абсолютное нежелание договариваться некоторой части киевского политического спектра». «Нужно выполнять договоренности, и мы будем этого добиваться», — заявил Лавров.

Ситуация в последние дни обострилась, поэтому России следует добиваться от сепаратистов прекращения огня, обеспечения доступа наблюдателей ОБСЕ к местам отвода вооружений, создания рабочих групп в контактной группе по урегулированию, говорит директор украинского Центра прикладных политических исследований «Пента» Владимир Фесенко. Повлиять на Киев с целью отмены решений, принятых 17 марта, Москва не может, убежден Фесенко. ■

На Байкале погиб сын Януковича

Под фамилией бабушки

Вечером 20 марта на озере Байкал погиб 33-летний Виктор Алексеевич Давыдов, сообщил РИА Новости представитель оперативного штаба МЧС на месте происшествия. Источник РБК в окружении свергнутого президента Украины Виктора Януковича сообщил, что речь идет о сыне экс-президента Викторе Януковиче-младшем, который находился на Байкале под девичьей фамилией бабушки — Давыдов. Год рождения совпадает с возрастом младшего сына Януковича, но представитель штаба МЧС назвал отчество Алексеевич, тогда как Янукович-младший — Виктор Викторович.

«Погиб так, как и жил»

Информацию о гибели сына Януковича РБК подтвердил и источник в законодательном собрании Иркутской области. Официальное заявление от семьи должно появиться в понедельник. О смерти сына Януковича несколькими часами позже также сообщил бывший депутат от Партии регионов Нестор Шуфрич. «Погиб так, как и жил, — за рулем автомобиля. Нельзя не оценить значительный вклад Виктора Януковича-младшего в развитие автомобильного спорта Украины. Он был настоящим рулевым Национальной федерации», — написал он на своей странице в Facebook.

Провалились в трещину

По данным МЧС по Иркутской области, которое первым и сообщило о несчастном случае на озере, автомобиль с водителем и пятью пассажирами провалился в трещину под лед в районе северной оконечности острова Ольхон. Они выехали на лед, чтобы сделать несколько фотоснимков, нарушив тем самым требования запрещающих информационных знаков. Глубина в месте провала составляет более 20 м. Пассажиры автомобиля спаслись, тело водителя спасатели обнаружили в полынье, сообщает ведомство.

25-летний депутат

Янукович-младший занимался строительным бизнесом, в 2006 году 25-летний Янукович стал депутатом Рады от Партии регионов. В прошлом году назвал эту партию «популярным инструментом в руках палачей своего народа» и вышел из нее. Увлекался гонками, в 2013 году его избрали президентом Автомобильной федерации Украины.

Медицина В Москве могут сократить еще 14 тысяч врачей

Уволить до 2018 года

ЕЛЕНА МАЛЫШЕВА

Власти Москвы могут сократить около 14 тыс. врачей в 2015-2017 годах, следует из соглашения между федеральным Министерством здравоохранения и правительством Москвы, оказавшегося в распоряжении РБК.

Что написано в документе

Коэффициент обеспеченности населения врачами без учета другого медперсонала составит 40,9 на 10 тыс. населения к 2018 году, говорится в соглашении (подлинность и комплектность документа РБК подтвердил федеральный чиновник, знакомый с ходом переговоров Москвы и Минздрава по оптимизации медперсонала в столице). В Москве к этому времени будут проживать около 12,4 млн человек, согласно данным столичного департамента труда и занятости (прогноз на 2017 год, прогноз на 2018 год в открытых источниках найти не удалось). Таким образом, для достижения нужного показателя через три года в столице должно остаться 50,8 тыс. врачей против 64,9 тыс. врачей, работавших в столичных больницах и поликлиниках разного подчинения на 1 января 2015 года (данные Росстата).

По данным федерального статистического наблюдения, с которыми удалось ознакомиться РБК, за 2014 год всего в Москве были уволены более 9,5 тыс. медиков

Сокращение врачей и других медицинских работников одновременно с закрытием целых отделений и больниц идет в Москве с середины прошлого года. По данным федерального статистического наблюдения, с которыми удалось ознакомиться РБК, за 2014 год всего в Москве были уволены более 9,5 тыс. медиков, из них 3516 врачей и 6150 других медицинских работников.

Соглашение, датированное 20 мая 2014 года и подписанное, с одной стороны, замминистра здравоохранения Айратом Фарраховым, а с другой — вице-мэром Леонидом Печатниковым, устанавливает целевые показатели оптимизации государственной и муниципальной систем здравоохранения в 2014-2018 годах. Обеспеченность врачами — один из них. В приложении к соглашению особо оговорено, что этот показатель рассчитан с учетом федеральных и государственных медицинских организаций. В документе отмечается, что средства, получаемые за счет реорганизации неэффективных медицинских организаций, привлекаются для увеличения заработной платы медицинского персонала. Повышения зарплат врачей требуют майские указы президента Владимира Путина 2012 года. По ним заработок врачей к 2018 году следует довести до уровня в 200% от среднего заработка по региону.



К 2018 году в Москве сократят 20% врачей

Что говорят чиновники

Печатников в беседе с РБК не опроверг существование целевого показателя по обеспеченности врачами в 40,9 на 10 тыс. населения. Но, по его словам, эта цифра рассчитана без учета федеральных учреждений. Печатников отметил, что реальная обеспеченность врачами населения Москвы будет гораздо больше с учетом всей ведомственной сети, которая есть в столице. В Москве обеспеченность — больше 60 врачей на 10 тыс. населения, такой она останется и в 2018 году, настаивает Печатников.

Точные целевые показатели обеспеченности врачами Печатников предложил узнать в департаменте здравоохранения. Глава столичного департамента здравоохранения Алексей Хрипун отказался дать комментарий по телефону, сославшись на занятость, и предложил обратиться в пресс-службу. В воскресенье на сайте департамента был выложен ответ Хрипуна на запрос РБК. В нем Хрипун настаивает на том, что РБК ошибается. Аргументов два.

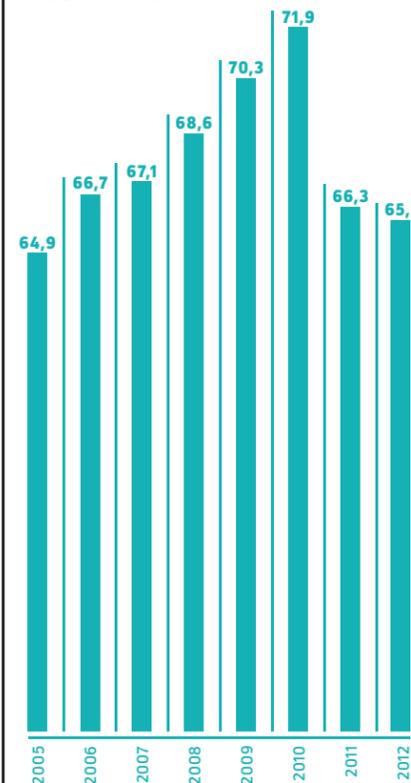
Во-первых, «соглашение [между Москвой и Минздравом] действительно существует, однако в настоящее время имеется дополнительное соглашение, подготовленное с учетом достигнутых результатов 2014 года, поэтому многие показатели указанного вами документа имеют аб-

Сколько россиян погибли от болезней в январе, тыс. человек

Регион	Январь 2015	Январь 2014	Изменение, %
Россия с учетом Крыма и Севастополя*	174,72	171,23	2
Центральный федеральный округ	48,32	47,03	2,7
Приволжский федеральный округ	37,97	36,41	4,3
Сибирский федеральный округ	22,78	23,14	-1,6
Южный федеральный округ	17,52	16,73	4,7
Северо-Западный федеральный округ	17,04	16,59	2,7
Уральский федеральный округ	13,90	13,54	2,7
Москва	11,04	10,31	7,1
Дальневосточный федеральный округ	7,12	7,51	-5,2
Северо-Кавказский федеральный округ	6,93	7,10	-2,4
Крымский федеральный округ	3,13	3,17	-1,3

* Данные по России за январь 2014 года пересчитаны с учетом сведений по Крыму и Севастополю

Сколько врачей приходится на 10 тыс. москвичей



Источники: Росстат, Единая межведомственная информационно-статистическая система

Бюджет Расходы на высшие органы власти снизятся менее чем на 10%

Кремлевская экономия

**СВЕТЛАНА БОЧАРОВА,
МИХАИЛ РУБИН,
АЛЕКСАНДР АРТЕМЬЕВ**

Уменьшение расходов на президента, правительство и две палаты парламента составит от 2 до 7%, хотя в целом на государственном аппарате Минфин решил сэкономить 10%. Меньше всего от секвестра бюджета пострадает парламент.

Что сократят

Как следует из пояснительной записки к поправкам в государственный бюджет на 2015 год, самые затратные статьи на деятельность Кремля урезали неравномерно. Расходы на обеспечение деятельности президента сократили на 9,3% (со 102,2 млн руб. до 92,7 млн).

Общие расходы на обеспечение работы его администрации снизились меньше — на 7,3%, с 10,1 млрд руб. до примерно 9,4 млрд руб. Большую часть этих денег составляют траты на зарплаты сотрудников, они сократились всего на 6,6% (с 8 млрд руб. до 7,5 млрд).

Наиболее значительно урезали расходы на закупку товаров, работ и услуг — на 10% (с 1,9 млрд руб. до 1,7 млрд). В эту статью входит существенная часть расходов, включая транспортные, пояснил РБК пресс-секретарь управления делами президента Виктор Хреков.

На работу правительства, высших исполнительных органов власти в регионах и местных администраций предлагается потратить 6,18 млрд руб. вместо 6,58 млрд, первоначально запланированных (сокращение на 6,5%). Непосредственно на премьер-министра, его заместителей и аппарат правительства должны пойти 5,88 млрд руб. (на 470 млн руб. меньше, то есть сокращение составит почти 8%). Владимир Путин ранее подписал указ

о сокращении зарплат сотрудникам администрации президента и аппарата правительства на 10%.

Бюджет Госдумы будет сокращен всего на 2,7% (на 200,3 млн руб.) — с 7,3 млрд руб. до 7,07 млрд. Главными пострадавшими будут депутаты и их помощники: на оплате их труда палата сэкономит даже больше — 206,7 млн руб. (общий фонд оплаты их труда сократится до 3,97 млрд руб.). Депутаты, чьи зарплаты привязаны к содержанию федеральных министров, подпали под действие президентского указа о 10-процентном сокраще-

зарплат. То же ожидает и спикера Совета Федерации Валентину Матвиенко, чей заработок по закону о статусе сенатора и депутата Госдумы такой же, как у премьер-министра Дмитрия Медведева и Нарышкина. Сокращенные траты на председателя Совфеда в 2015 году составят 35,3 млн руб. — на 2,07 млн руб. меньше, чем планировалось. В отличие от Госдумы Совет Федерации сэкономит на обеспечении своей деятельности почти 15 млн руб., а на зарплате сотрудников — почти 17 млн руб.

Самая же объемная расходная статья, касающаяся госуправления, — «Реализация функций иных федеральных органов государственной власти» — будет сокращена на 9,3%. Из первоначальных 1,75 трлн руб. на различные программы будет выделено 1,59 трлн руб. Государство сэкономит 1,78 млрд руб. на санаториях для госчиновников и 3,77 млрд руб. на жилье для военнослужащих. Но некоторые расходы увеличиваются: государство потратит на 5,98 млрд руб. больше на помощь черныбыльцам и 1,58 млрд руб. на защиту культурного наследия присоединенного Крыма, уточняется в пояснительной записке. Еще 1,04 млрд пойдет на реконструкцию детского лагеря «Артек».

В середине января министр финансов Антон Силуанов обещал больше урезать государственные расходы — он собирался предложить Госдуме на 10% сократить все траты, кроме оборонных. Секвестр носит выборочный характер, у кого-то есть серьезные возможности оптимизации, у кого-то они ограничены, говорит политолог Константин Калачев. Но реальной экономии сокращения не дадут — у администрации президента и Совета Федерации бюджеты вполне приличные, но на общем фоне они могут оказаться каплей в море, говорит эксперт. ▣

Государство сэкономит 1,78 млрд руб. на санаториях для госчиновников и 3,77 млрд руб. на жилье для военнослужащих

нии зарплат высшим чиновникам. Тот же указ коснулся и спикера Госдумы Сергея Нарышкина, чей заработок привязан к вознаграждению премьера: финансирование его деятельности в целом будет в 2015 году урезано почти на 8% — до 50,8 млн руб. Помощникам депутатов и сенаторов в 2015 году отменена индексация зарплат на 5,5% — об этом сказано в тексте законопроекта с поправками в бюджет.

Бюджет Совета Федерации сократят на 2,6% — на 102 млн руб., до 3,9 млрд руб., следует из приложения к законопроекту. Как и Дума, Совет Федерации в основном сэкономит на зарплатах сенаторов и их помощников — фонд оплаты их труда будет сокращен почти на 85 млн руб., до 1,6 млрд руб. Сенаторам, чьи зарплаты, как и депутатские, привязаны к содержанию министров, предстоит 10-процентное сокращение

Сокращения медработников в Москве в цифрах

68 419

врачей работали в Москве по состоянию на 1 января 2014 года

64 903

— на 1 января 2015 года

3516 врачей

и **6150** прочих медицинских работников, в том числе московских и федеральных медучреждений, были сокращены по итогам 2014 года

7549

медработников, включая врачей, уволены из больниц и поликлиник, находящихся в ведении столичного департамента здравоохранения

3637

врачей сократили московские больницы и поликлиники

Источник: Росстат

ФОТО: Corbis/East-News

солютно другие значения». Правда, в том же ответе ниже Хрипун признает, что «актуализация соглашения» осуществляется «в настоящее время» и показатели только «будут скорректированы» (как именно, чиновник не указывает).

Во-вторых, Хрипун, как и Печатников, утверждает, что показатель 40,9 врача на 10 тыс. населения учитывает «количество врачей, работающих только в наших государственных учреждениях». «Помимо учреждений, подведомственных департаменту здравоохранения города Москвы, — пишет Хрипун, — медицинскую помощь населению столицы... оказывают более 5 тыс. медицинских организаций разных форм собственности (подведомственные Минздраву России, РАМН (ФАНО), частные компании, ФМБА России, МВД России, МО России, ФСБ России, МИД России, УД президента России и др.)... В целом показатель обеспеченности врачами населения в Москве существенно превышает не только указанную цифру, но и показатель в среднем по России».

Но в соглашении (см. www.rbc.ru) прямо указано, что показатель обеспеченности рассчитан с учетом «федеральных государственных медицинских организаций».

В федеральном Министерстве здравоохранения запрос РБК оставили без ответа. ▣

Изменение расходов федерального бюджета на осуществление непрограммных направлений деятельности на 2015 год, млн руб.

	2014 год*	2015 год			Изменение к уточненной росписи, %	
		Закон №384-ФЗ	Уточненная роспись по состоянию на 1 марта 2015 года	Законопроект		
				Изменение	Всего	
Всего	6 399 313,7	6 698 909,9	6 832 214	249 161,3	6 948 071,2	1,7
в том числе:						
Обеспечение функционирования президента и его администрации	10 709,2	10 202,9	10 354,9	-751,9	9451	-8,7
Обеспечение функционирования председателя правительства и его заместителей, аппарата правительства	5651,8	6346,8	6380,9	-470,1	5 876,7	-7,9
Уполномоченный по правам человека	254,7	214,4	214,4	-22,9	191,5	-10,7
Счетная палата	3010,2	2277,3	2277,9	-82,7	2194,6	-3,7
Центральная избирательная комиссия	4392,3	4074,8	4074,8	-411,3	3663,5	-10,1
Совет Федерации	3628,2	3976,3	3998,2	-102	3874,4	-3,1
Государственная дума	8048,3	7269,7	7269,7	-200,4	7069,3	-2,8
Реализация функций иных федеральных органов государственной власти	2 374 944,0	1 617 195,8	1 748 477,9	-32 050,9	1 585 144,9	-9,3

*Предварительное кассовое исполнение федерального бюджета по состоянию на 1 января 2015 года

Источник: проект федерального закона «О внесении изменений в федеральный закон «О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов»



Помощник президента Андрей Белоусов (слева) и министр финансов Антон Силуанов (справа) расскажут Путину о возможных изменениях в законе о КИК

Амнистия Путин может решить судьбу закона о контролируемых иностранных компаниях во вторник

За офшоры не простят

ЯНА МИЛЮКОВА, ПЕТР НЕТРЕБА

Во вторник Владимир Путин может дать ход поправкам в закон о деофшоризации. Ключевой для бизнеса вопрос — об уголовной ответственности за неуплату налогов с прибыли контролируемых иностранных компаний.

Путин назовет срок

Во вторник, 24 марта, президент проведет совещание по вопросам действия антиофшорного законодательства, рассказали РБК источник в правительстве и два участника обсуждения. По их словам, в нем примут участие помощник президента Андрей Белоусов и министр финансов Антон Силуанов. Пресс-секретарь президента Дмитрий Песков на момент написания материала был недоступен для комментариев. Представитель Минфина отказался комментировать факт встречи. В РСПП не комментируют ход дискуссии.

На встрече Белоусов и Силуанов, как ожидается, доложат президенту о вариантах изменения закона о контролируемых иностранных компаниях (КИК). Путин поручил им предоставить эти материалы после закрытой встречи с бюро правления РСПП 19 марта, рассказывал РБК один из ее участников. Как ранее рассказывали РБК несколько участников той встречи, бизнесменам удалось обсудить проблемы действия антиофшорного закона, в частности, возможность переноса срока подачи уведомлений о владении долями в иностранных компаниях с 1 апреля 2015 года на более поздний срок

и синхронизацию действия этого закона с планирующейся амнистией капитала. Путин сказал, что нужно установить «перенос на такой срок, который необходим».

19 марта Силуанов уже сформулировал свою позицию на съезде РСПП: Минфин готов перенести срок подачи уведомлений на 1 октября. «Мы должны в весеннюю сессию принять закон об амнистии, чтобы синхронизировать принятие закона об амнистии и решение вопроса о предоставлении информации о контролируемых иностранных компаниях. В весеннюю сессию такие решения будут приняты, чтобы реализовать и закон о КИК», — сказал министр. 20 марта он сообщил журналистам, что Минфин рассчитывает на законодательное оформление этого решения до 1 апреля. Министерство попросило депутатов внести поправку о переносе сроков и принять закон сразу в трех чтениях, сказал он, передает Интерфакс.

Предполагается, что на встрече с президентом это решение может быть принято, а также обсужден целый ряд поправок к антиофшорному законодательству, говорят два собеседника РБК. Ключевой для предпринимателей вопрос — о применении уголовного законодательства в рамках действия антиофшорного законодательства, говорит еще один собеседник РБК. «На встрече президент может дать добро на проработку вопроса», — говорит он.

Из офшоров без УК

Вопрос применения УК в контексте деофшоризации обсуждался с Путиным на съезде РСПП. «Ужесточение законодательства должно следовать за амни-

стией, а не предшествовать ей, но Государственная дума приняла во втором чтении очередной законопроект по ужесточению уголовной ответственности в налоговой сфере. Просили бы о применении пакетного рассмотрения всех законопроектов, связанных с амнистией, и замораживании инициатив по ужесточению ответственности как минимум на период кризиса», — сказал глава РСПП Александр Шохин на встрече с президентом.

Речь идет о законопроекте, который Госдума рассмотрела во втором чтении в среду, 18 марта. Он был внесен шестью сенаторами во главе со спикером Совфеда Валентиной Матвиенко в сентябре 2014 года и ужесточает уголовную ответственность за налоговые преступления. Законопроект предполагает изменение двух статей УК — 173.1 (незаконное образование (создание, реорганизация) юридического лица) и 199 (уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с организации). Первую статью предполагается дополнить следующей нормой: наказание будет грозить не только за образование, создание и реорганизацию юрлица через подставных лиц, а также за использование такого юрлица в целях совершения одного или нескольких преступлений, связанных с финансовыми операциями либо сделками с денежными средствами или иным имуществом.

Поправки в ст. 199 предполагают, что ее нарушением может также считаться уклонение от уплаты налогов в отношении доходов контролируемых иностранных компаний либо доходов, полученных в результате совершения контролируемой сделки. За это может

«**Ужесточение законодательства должно следовать за амнистией, а не предшествовать ей**

грозить штраф от 200 тыс. до 500 тыс. руб., или принудительные работы на срок до пяти лет, или же лишение свободы до шести лет. Это новое положение в случае невключения в налоговую базу в 2015–2017 годах прибыли КИК не применяется, если ущерб возмещен в полном объеме.

Бизнес такой вариант не устраивает. И сейчас идет дискуссия по этому вопросу с депутатами, Кремлем и правительством, говорит РБК источник, знакомый с ходом обсуждения. Осенью прошлого года бизнес в ходе обсуждения законопроекта о КИК настаивал на том, чтобы в рамках антиофшорного закона уголовная ответственность не наступала в течение переходного периода без необходимости возмещения недоимки по налогам. Оптимальной формулировкой является следующая: «Уголовная ответственность за деяния, связанные с неуплатой или неполной уплатой сумм налога в результате невключения в налоговую базу доли прибыли контролируемой иностранной компании в 2015–2017 годах, не наступает», — говорилось в позиции бюро правления РСПП. Однако это мнение не было учтено, и закон был принят с формулировкой, предполагающей, что уголовная ответственность не наступит, если будет возмещен ущерб в полном объеме.

В среду, 25 марта, Владимир Путин проведет традиционную встречу с членами правительства, а в четверг премьер-министр Дмитрий Медведев проведет совещание «о правовом регулировании амнистии капиталов, возвращающихся в Россию», сказал РБК источник в правительстве. ▀

Мнение

Россия
после кризиса



Страна нуждается в масштабной структурной перестройке — и кризис должен стать ее катализатором.

ВЛАДИСЛАВ ИНОЗЕМЦЕВ,

доктор экономических наук, директор Центра исследований постиндустриального общества

ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

Каковы шансы России на устойчивый рост

Даже в сегодняшней ситуации у России есть ряд скрытых возможностей. И их использование даже не потребует политических реформ, которых так боится правящая элита.

Недавно мой друг и коллега Сергей Алексашенко выступил в РБК со статьей, в которой перечислил объективные конкурентные слабости России. Я попытаюсь продолжить этот разговор.

Начну с того, что проблемы, на которых остановился Сергей, по большому счету не такие уж и проблемы. Например, большие расстояния и холод — совсем не безнадежные трудности. В Канаде распыленность населения и экономической активности выше, чем в России, а ОАЭ или Бахрейн тратят примерно столько же энергии на кондиционирование, сколько Россия на отопление (соответственно 483 и 560 т нефтяного эквивалента на \$1 млн ВВП против 519 т). Сокращение населения — также аргумент не очевидный: на Аляске плотность населения вдвое ниже, чем в ДВФО, но подушевой ВРП выше в 7,8 раза.

«Проблема» с пенсионерами в России, как я недавно писал, ненамного масштабнее, чем в Германии или во Франции. И даже печальное для нас отсутствие в стране реального парламента и независимого суда препятствием для быстрого роста никогда не было — вспомним опыт Тайваня и Южной Кореи, Бразилии и Индонезии.

Рискну утверждать, что в сегодняшней ситуации у России есть ряд конкурентных преимуществ или, скорее, шансов для роста, скрытых возможностей.

Снижение раздутых издержек

К началу 2014 года в России тарифы на газ и электроэнергию для промышленности, а также тарифы на железнодорожные перевозки, себестоимость строительства и средняя зарплата были сопоставимы с показателями стран Центральной Европы. Сейчас девальвация дала первый толчок к смене вектора, но его можно дополнить ограничением тарифов естественных монополий и стимулированием конкуренции. Это позволит обеспечить два важнейших результата — дальнейшее падение стоимости промышленной продукции и рост избыточной рабочей силы, ведущий к поступательному снижению зарплат.

Падение цен на нефть, если оно окажется долгосрочным, еще более сократит бюджетные доходы и потребует дальнейшей девальвации рубля, что станет гарантией от роста издержек в долларовом выражении. На практике, как правило, несколько раундов девальвации предшествовали периоду быстрого экономического роста (это и страны Азии в 1997–1999 годах, и Россия после 1998 года, и Бразилия конца 1980-х). Если соединить этот фактор с допущением конкуренции, Россия вполне сможет претендовать на индустриальный скачок,

вызванный близостью ЕС, как в свое время Южная Корея воспользовалась преимуществами американского и японского «локомотивов».

Превращение России в индустриальный придаток ЕС через поддержание относительно низких цен на труд и сырье — реальный шанс обеспечить устойчивый экономический рост на долгие годы.

Сокращение налогов

Снижение темпов роста в последние годы произошло в условиях неадекватной для развивающихся экономик налоговой системы. Налоговая нагрузка на фонд оплаты труда за последние пять лет резко выросла; наши страховые платежи с зарплаты значительно превышают аналогичные платежи в Испании, Швеции, Финляндии, США или Южной Кореи. Введение новых сборов и платежей и повышение ставок по действующим продолжалось и в 2014 году. Во многом эти налоги уходили на разбухший госаппарат и инвестиции в проекты, которые никогда не окупятся.



Превращение России в индустриальный придаток ЕС через поддержание относительно низких цен на труд и сырье — реальный шанс обеспечить устойчивый экономический рост на долгие годы

Сокращение налогов — второй реальный шанс обеспечить экономический рост в России. Перенесение основной налоговой нагрузки на госкомпанию, отказ от возврата экспортного НДС при снижении общей ставки НДС до 12%, снижение страховых платежей до 20% и налога на прибыль до 10–12%, отмена сборов, препятствующих развитию бизнеса, — такие меры могут существенно подтолкнуть экономический рост.

Уменьшение налоговой нагрузки не только будет стимулировать предпринимательскую активность, но и запустит «цепную реакцию» совершенствования государственного регулирования, так как при сокращении доходов бюджета власти будут заинтересованы в появлении новых бизнесов и отраслей, компенсирующих выпадающие доходы.

При этом можно серьезно повысить налоговые сборы с сырьевых отраслей. В 2013 году 98,5% НДПИ было собрано с нефти, газа, драгоценных металлов и алмазов, на которые приходится 68,3% экспорта и менее 57% стоимостного объема добычи полезных ископаемых в стране. НДПИ можно распространить и на другие ископаемые — уголь, щебень, камень, руды, бокситы, сырье для минеральных удобрений и т.д. Все это вместе могло бы превратить Россию в один большой офшор и привлечь десятки миллиардов долларов инвестиций как в промышленность, так и в сервисный сектор.

Опережающее развитие отраслей и территорий

Страна нуждается в масштабной структурной перестройке — и кризис должен стать ее катализатором. Не нужно стремиться к высоким темпам роста в традиционных отраслях и на отсталых технологиях. В 2000-е более половины роста ВВП обеспечивали новые отрасли — финансовый сектор, оптовая и розничная торговля, логистика, IT и телекоммуникации. Сегодня нужно отказываться от ориентации на относительно традиционные отрасли и смело банкротить несправляющихся «национальных чемпионов» в этих отраслях, конвертировать иностранные кредиты в акции наших крупных компаний и либо давать им новое рождение, либо закрывать. России нужно переосмыслить свой технологический уклад.

Еще один шанс дает региональная политика и допущение многообразия в ней. Нужно разрешить гражданам покупать землю и строить дома практически на любых участках; компаниям — владеть любыми инфраструктурными объектами, включая взлет-

но-посадочные полосы, железные дороги и трубопроводы; иностранцам — закладывать свободные порты и добывать все виды ресурсов при условии их первичной переработки на нашей территории. Не только Сибирь, но и, например, Калининградская область могли бы стать настоящими свободными зонами — новыми двигателями российской экономики.

Финансовая система

Еще один шанс дает реформирование финансовой системы, десятилетиями ориентированной на «борьбу с инфляцией» через хроническое недофинансирование экономики. В 2014 году наши компании и банки имели больше долгов перед иностранными кредиторами, чем перед отечественными (порядка \$650 млрд против 20,2 трлн руб. на 1 января 2014 года). Объем кредитов, выданных российскими банками, составлял на ту же дату 38,7% ВВП, а денежная масса M2 — 40,4% ВВП; в Китае, для сравнения, — 190 и 210% ВВП.

Китай имеет вполне рыночную экономику, и довольно специфический характер конвертации юаня и регулирования движения капиталов не отталкивает иностранцев, да и не препятствует успешным китайским инвестициям за рубежом. Что мешает нам перестать копировать в этой области западные страны, которым мы далеко не равня, и подумать о перенятии китайского (тай-

ского, малайзийского, вьетнамского) опыта? Расширение кредитных возможностей российской финансовой системы хотя бы вдвое может стать залогом успешного роста на протяжении десятилетия.

Взаимодействие с русским миром

В последние годы российские власти начали эксплуатировать идеологическую доктрину русского мира. Однако пока она ориентирована скорее на солидарность с неудачниками на постсоветском пространстве, а также на тех, кто готов разменивать свою лояльность на деньги прокремлевских фондов.

Между тем на планете существует другой русский мир — мир предпринимателей и деятелей культуры, ученых и спортсменов, добровольно покинувших Россию, адаптировавшихся к жизни в цивилизованных рыночных условиях и достигших там значительных успехов. Эти русские составляют от 2 до 6% населения крупных европейских и американских городов; до 10% научных работников и преподавателей некоторых лабораторий и университетов; активы под их контролем, вероятно, существенно превышают ВВП РФ.

Реинтеграция этих людей в российскую экономику, раздача паспортов всем желающим их получить людям с российскими корнями, отмена всех ограничений на ведение бизнеса и занятие государственных должностей лицами с двойным гражданством — огромный шанс для оживления российской экономики, не меньший, чем привлечение хуацяо (китайцев, проживающих в других странах) к развитию новых секторов экономики Китая на первом этапе рыночных реформ в 1980 и 1990-е годы.

Преувеличенные страхи

Я несколько раз упомянул в этой статье Китай, чтобы показать: ничто из предложенного (удержание на низком уровне зарплат и издержек; низкое налогообложение и изъятие в государственный бюджет прибыли госкомпаний; гибкая региональная политика; накачка экономики деньгами через центральный банк; даже привлечение соотечественников) не подорвало китайскую «стабильность». Ничто из перечисленного не потребовало того, чего так боится Кремль, — ни свободных выборов, ни полной независимости СМИ, ни организованной по западному образцу судебной системы, ни многого другого.

У России есть огромный потенциал роста. У нее нет только одного — ответственной, честной и умной элиты, готовой играть по правилам современного мира. Но это уже тема другого комментария.

В цикле статей «Россия после кризиса» ведущие экономисты и эксперты рассуждают о том, на какие преимущества наша страна может опереться в развитии экономики, что играет в нашу пользу, а что помешает долгосрочному росту.

Санкции Чем завершился саммит Евросоюза

В угоду компромиссам

ГЕОРГИЙ МАКАРЕНКО

По итогам двухдневного саммита лидеры ЕС условились продлить секторальные санкции против России, отказались пока воевать с исламистами в Ливии и оставили открытым вопрос о праве вето Еврокомиссии по газовым сделкам.

За время саммита, который завершился в пятницу, 20 марта, главы европейских государств и правительств успели обсудить широкий спектр внешних (украинский кризис, «Исламское государство») и внутренних (экономика, энергетика) проблем. О ключевых болевых точках дискуссий, проходивших в закрытом режиме, можно судить по отличиям итогового документа от черновика, обнародованного порталом EurActiv на этой неделе еще до начала саммита. В черновике на месте некоторых вопросов (санкции против России и борьба с исламистами) стоял пропуск. Итоговый документ отличается от ранней утечки не только заполнением пропущенных пунктов, но и изменением в формулировках (в частности, по вопросу Энергосоюза).

Россия и Украина

Как и ожидалось, Брюссель изъявил желание привязать санкционный режим против России к выполнению минских соглашений. Ранее на этой неделе источники EObserver в европейской дипломатии сообщали, что секторальные санкции, введенные в июле и расширенные в сентябре 2014 года, сохранятся до конца года, когда должна быть завершена утвержденная в Минске программа деэскалации конфликта. Интрига заключалась в том, продлят ли главы ЕС их действие заранее, то есть сейчас (что Кремль расценил бы как провокацию), или будут ждать «до последнего момента» — до июньского саммита ЕС, последнего перед истечением срока санкций (31 июля).

Если судить по финальной резолюции, победу одержал второй, умеренный вариант: «Европейский совет согласен с тем, что длительность ограничительных мер против России должна быть явственно привязана к полному выполнению Минских договоренностей, учитывая, что это ожидается лишь к 31 декабря 2015 года. Соответствующие решения будут приняты в ближайшие месяцы».

Как пишет Financial Times, такая формулировка стала компромиссом между «ястребами» и «голубями» в рядах европейских стран. С одной стороны, лидеры ЕС де-факто продлили секторальные санкции заранее, хотя могли потерпеть до июня. С другой — продлили только на пять месяцев вместо стандартного в таких случаях года, на чем могли бы настоять сторонники жесткой линии. Тот факт, что одним из архитекторов этого компромисса выступил глава Европейского совета и экс-премьер Польши Дональд Туск, которого западные СМИ называют одним из лидеров «ястребов», говорит о том, что это серьезная уступка именно с их стороны.

Отдельным пунктом составители резолюции вывели проблему Кры-



По словам Ангелы Меркель, выполнение минских соглашений не влияет на санкции против России

ма. «Европейский совет по-прежнему осуждает незаконную аннексию Крыма и Севастополя Россией и продолжит проводить в жизнь политику непризнания», — гласит документ. Канцлер ФРГ Ангела Меркель высказалась на этот счет более детально. По ее словам, санкции в связи с крымскими событиями (часть персональных санкций и торговые и инвестиционные ограничения в отношении Крыма) могут быть сняты только после «поворота аннексии полуострова вспять» и никак не увязаны с выполнением минских соглашений.

Неизменным в сравнении с опубликованным черновиком остался пункт о «противодействии российской пропаганде и дезинформационной кампании». Европейский совет призвал к созданию в ближайшее время рабочей группы, которая должна будет к июньскому саммиту сформулировать детальный план действий. Ответственность за разработку «контрпропаганды» лежит на главе европейской дипломатии Федерике Могерини.

Борьба с исламистами

Целиком в черновике отсутствовало детальное описание противодействия исламскому экстремизму. В нем было лишь обозначено обсуждение ситуации в Ливии, где боевики «Исламского государства» (ИГИЛ)

фактически открыли отдельный фронт. 18 марта, накануне саммита, произошел масштабный теракт в Тунисе. Двое нападавших, одетых в камуфляж, обстреляли туристический автобус, затем вошли в здание музея Бардо, расстреляли нескольких посетителей и взяли других в заложники. В тот же день в ходе спецоперации тунисские силовики ликвидировали обоих террористов и освободили заложников. Спустя сутки представители ИГИЛ взяли на себя ответственность за организацию теракта. Всего на данный момент, не считая нападавших, известно о 21 погибшем, 18 из них были иностранцами туристами. Официальная позиция Брюсселя по итогам саммита изложена в двух кратких абзацах: «Европейский совет осуждает атаку на туристов в тунисском музее и скорбит вместе с семьями погибших, Евросоюз выражает готовность интенсифицировать сотрудничество с Тунисом по борьбе с терроризмом «для поддержки молодой многообещающей демократии в этой стране».

Заявление ИГИЛ о причастности к теракту связало произошедшее с недавней инфильтрацией боевиков-исламистов в соседнюю Ливию. Еще прошлым летом террористы воспользовались неразберихой в стране в условиях гражданской войны и захватили прибрежный город Дер-

Лидеры ЕС продлили секторальные санкции только на пять месяцев вместо стандартного в таких случаях года

на. Заявил же о себе «ливийский филиал» ИГИЛ в феврале, организовав показательную казнь 21 заложника. В тот же день Италия закрыла свое посольство в Ливии и начала активно лоббировать создание миротворческой миссии ООН.

В итоге об отправке международного контингента речь пока не идет. Как отметил на заключительной пресс-конференции Дональд Туск, первоочередной задачей сейчас является прекращение огня и создание в Ливии коалиционного правительства народного единства, с которым и будет работать Брюссель. «Без режима прекращения огня у нас нет шансов стабилизировать ситуацию. Краткосрочного решения ливийской проблемы пока нет», — добавил он. В конце марта Италию, Мальту и Тунис должна посетить Федерика Могерини, и Туск выразил желание присоединиться к ней в этом турне.

Сама Могерини ранее в пятницу не исключила возможности военной операции против исламистов, но и здесь все упирается в прекращение гражданской войны и формирование коалиционного правительства. «Европа сейчас рассматривает все возможные пути поддержки, даже в вопросе безопасности, будущего правительства единства», — рассказала она, добавив, что под темой безопасности она подразумевает военную

Газ Россия, Украина и Еврокомиссия договариваются о поставках газа в летний период

Брюссельский пакет

Ася Сотникова

На трехсторонней встрече в Брюсселе Россия, Украина и Еврокомиссия обсудили условия «летнего пакета» по поставкам газа.

Миллер не приехал

В пятницу в Брюсселе прошла очередная трехсторонняя встреча по поводу поставок российского газа на Украину после 31 марта. Так называемый летний пакет обсуждали российский министр энергетики Александр Новак, его украинский коллега Владимир Демчишин, глава «Нафтогаза» Андрей Коболев и вице-президент Еврокомиссии по Энергосоюзу Марош Шефчович. Председатель «Газпрома» Алексей Миллер, как и в прошлый раз, на встречу не приехал — российскую сторону представлял только министр.

Трехсторонняя встреча была назначена на 16:00 мск, но началась только в 19:00. Непосредственно до этого Новак встретился с Шефчовичем. После разговора российский министр заявил журналистам, что по итогам вечерних переговоров Россия может согласиться продавать газ Украине по цене \$348 за 1 тыс. куб. м без учета скидки. «Примерно, если не брать скидку, \$348 — это по формуле контракта, но она может поменяться», — сказал Новак (цитата по РИА Новости).

Он также отметил, что после окончания действия «зимнего пакета», условия которого стороны согласовали в октябре 2014 года, Россия может вернуться к принципу take-or-pay в отношениях с «Нафтогазом». «С 1 апреля действуют условия контракта, в котором take-or-pay предусмотрен. Это положение, которое украинская сторона в Стокгольме оспаривает. Оно будет продолжать действовать», — сказал он по итогам двусторонних переговоров с Шефчовичем.

Принцип take-or-pay прописан в контракте между «Газпромом» и «Нафтогазом» 2009 года. «Зимний пакет» действовал временно — его условия стороны согласовали в конце октября в режиме, когда вопрос требовал немедленного решения из-за наступления холодов. В том случае если до конца марта Россия и Украина не согласуют условия «летнего

пакета», 1 апреля в силу автоматически вступят условия, прописанные в контракте 2009 года, take-or-pay в том числе.

По условиям «зимнего пакета» до конца первого квартала 2015 года Украина покупает российский газ по \$329 за 1 тыс. куб. м (это со скидкой \$100 за 1 тыс. куб. м) строго по предоплате. Но на такую цену и отмену take-or-pay «Газпром» пошел временно, а Украина согласилась с большим трудом: министр Демчишин заявлял, что Украина будет настаивать на дальнейшей цене на российский газ ниже \$270 за 1 тыс. куб. м, увеличении объемов транзита в Европу и разрешении привлекать финансовую помощь Евросоюза (ЕС) в создании запасов на зиму. Российский министр ранее заявлял, что максимальная скидка для Украины не может превысить \$100 за 1 тыс. куб. м, а средняя цена составит \$350–360 за 1 тыс. куб. м. При более низкой цене скидка будет не более 30% от цены за 1 тыс. куб. м, утверждал он.

По вопросам такого масштаба, как поставки газа на Украину и в Европу, потребуется несколько встреч представителей сторон, но из-за положения «Газпрома» решение может быть принято раньше. Основная проблема, которая не позволяет монополии быстрее договориться с контрагентами, — контракт 2009 года, считает Корчемкин. «С 2009 года «Газпром» несколько раз пересматривал контрактные условия со всеми импортерами, но не с «Нафтогазом». Кроме того, «Газпром» требует, чтобы украинская сторона закупала газ впрок для обеспечения зимнего экспорта в Европу», — объяснил эксперт.

Восток Украины

Еще один вопрос, который требует решения, — это поставки газа на юго-восток Украины. Накануне встречи в Брюсселе стороны предупредили, что не намерены обсуждать поставки в ЛНР и ДНР: ранее было решено вынести проблему за скобки



С 2009 года «Газпром» несколько раз пересматривал контрактные условия со всеми импортерами, но не с «Нафтогазом»

Уступки «Газпрома»

По данным ФСТ России, в марте этого года средняя цена на российский газ в дальнем зарубежье составила \$298 за 1 тыс. куб. м, что укладывается в стандарты контракта «Газпрома» и «Нафтогаза», говорит директор East European Gas Analysis Михаил Корчемкин. По его словам, в апреле газ подешевеет еще на \$50. «И исходя из принципа равной доходности Украина должна была бы платить около \$200, но реальная цена по итогам встречи, скорее всего, составит около \$280», — предположил Корчемкин.

Но внешние условия для «Газпрома» неблагоприятны, и это сужает возможности компании, говорит Михаил Корчемкин. По его словам, финансовое положение компании самое сложное за последние 15 лет, это стало следствием девальвации рубля и падения объемов продаж газа, отметил он.

и решать ее отдельно от обсуждения «летнего пакета». Пока не ясно, какая из сторон будет оплачивать газ, поступающий в Луганскую и Донецкую области.

После того как 19 февраля из-за поломки «Нафтогаз» прекратил поставки на территорию ЛНР и ДНР, этим занялся «Газпром», перенаправив часть экспортируемого топлива через газоизмерительные станции (ГИС) «Платово» и «Прохоровка». Сначала российская компания заявила, что эти поставки осуществляются в рамках контракта с «Нафтогазом», но украинская сторона сказала, что не контролирует указанные территории и не может учитывать количество экспортируемого топлива. Сейчас «Газпром» продолжает поставки в регион, и «Нафтогаз» больше не отказывается оплачивать их. Представитель «Газпрома» эту тему не комментирует. ■

приграничную операцию и помощь Ливии в налаживании полицейской и судебной систем.

Энергетический союз

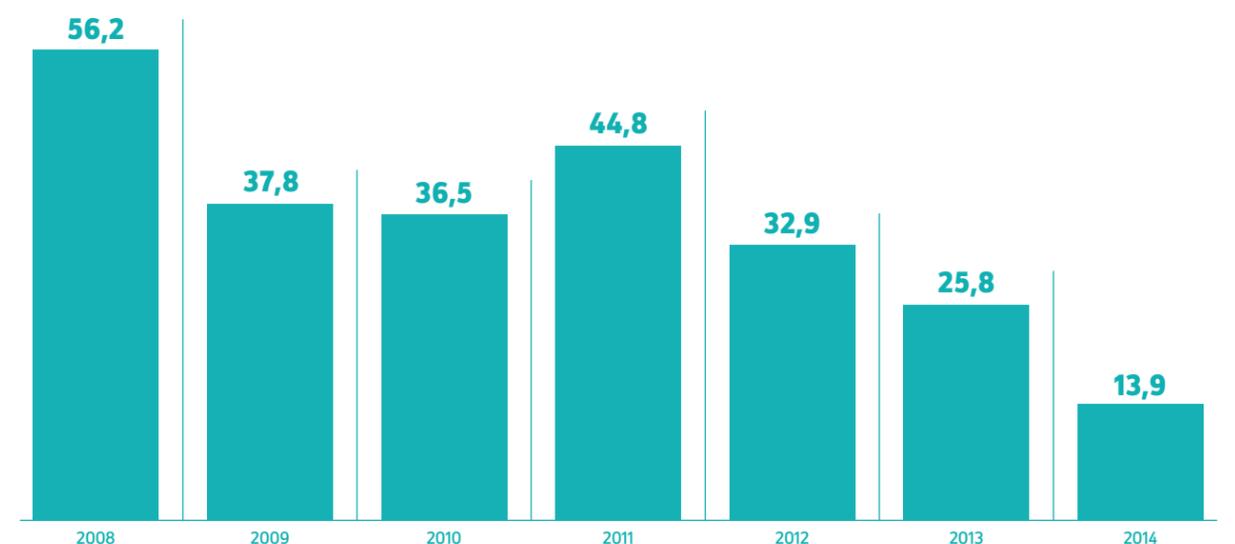
Энергетика стала основной внутриевропейской темой саммита (которая, впрочем, была невозможна без обсуждения роли России). В конце февраля Еврокомиссия представила проект создания «союза, подобного Европейскому объединению угля и стали», и саммит ЕС в принципе одобрил этот проект, но с оговорками. Финальное заявление почти дословно повторяет обнаруженный EurActiv черновик: Европейский совет поддерживает ускоренное развитие газотранспортной инфраструктуры внутри ЕС, обновление энергетического законодательства, создание более гибкого рынка энергии. Однако в документе оказался иначе представлен спорный вопрос о заключении газовых контрактов странами ЕС со сторонними поставщиками, такими как Россия или Норвегия.

В черновике предлагалось «повысить прозрачность газового рынка путем проверки соглашений со сторонними поставщиками на соответствие законам ЕС, основываясь на предписаниях Еврокомиссии». В окончательной версии Европейский совет поменял приоритеты местами, призвав «обеспечить соответствие этих контрактов законам ЕС путем повышения их прозрачности». Упоминание Еврокомиссии из этого пункта исключено — это означает, что лидеры ЕС пока не достигли компромисса по вопросу усиления надзорных полномочий комиссии. По мнению замдиректора исследовательской фирмы E3G Джонатана Гавенты (его приводит EurActiv), Европейскому совету на данном этапе и не требовалось полностью соглашаться с предложениями Еврокомиссии, тем более что некоторые национальные правительства видят в них посягательство на внутренние дела. Детали в любом случае будут выработаны потом.

Изначальное предложение Еврокомиссии предоставить ей право блокирования сделок вызвало резкую критику со стороны «Газпрома», представитель концерна Сергей Куприянов назвал это «внедрением директивного управления».

Заморозив ситуацию вокруг «волонтаризма» Еврокомиссии, Европейский совет добавил в финальную резолюцию новый пункт о сотрудничестве со странами-производителями и странами-транзитерами энергоносителей, «чья роль продолжает расти». Документ предлагает использовать «все внешнеполитические инструменты» для создания стратегического партнерства с этими государствами, с акцентом на энергобезопасности, не нарушая права стран — членов ЕС на собственную добычу. Поскольку энергетическая безопасность для Брюсселя сейчас почти синонимична диверсификации поставок, это может означать, что Европа готова любой ценой развивать партнерство с другими поставщиками, чтобы ослабить свою зависимость от российского газа. ■

Как менялись поставки газа «Газпромом» на Украину, млрд куб. м



Источник: «Газпром»

Генеральный директор компании Gefco Люк Нададь — о работе с РЖД, санкциях и развитии новых

«В России мы выходим в мо»

АНАТОЛИЙ ТЕМКИН

Пару лет назад француз Люк Нададь из гендиректора традиционной европейской компании превратился в руководителя «дочки» РЖД. Российская монополия приобрела 75% логистической компании Gefco у PSA Peugeot-Citroen за €800 млн. Сегодня Нададь, оставшийся на посту гендиректора крупнейшего в Европе перевозчика автомобилей, рассказывает РБК о работе с российскими менеджерами и санкциях против Владимира Якунина.

«МЫ БЫЛИ ПОТряСЕНы УРОВНЕМ РОССИЙСКИХ МЕНЕДЖЕРОВ»

— В 2012 году основным владельцем Gefco стали РЖД, которые выкупили 75% компании у PSA Peugeot-Citroen. То есть на место старой традиционной европейской компании встала молодая российская государственная монополия. Что изменилось в компании?

— Когда нашим основным акционером была PSA, это накладывало на Gefco ряд ограничений и сдерживало развитие. Наша работа, все наши технологии были в основном направлены на удовлетворение потребностей акционера. Эта задача стояла впереди коммерческой эффективности и успешности. Сейчас мы становимся все больше и больше коммерческой компанией. Хотя мы менее защищены, после того как вышли в настоящий мир с его настоящими законами.

Для нашей компании вся история распалась на до и после прихода РЖД. Наша основная работа — разнообразные логистические решения для наших клиентов. Это мы делали всегда, делаем и сейчас. Но раньше мы меньше занимались железнодорожными перевозками. Например, увеличился объем наших перевозок между Европой и Россией. Еще один проект — увеличение перевозок между Европой и Китаем через Россию. Недавно мы с [президентом РЖД] Владимиром Якуниным делали презентацию возможности транспортировки алюминия из Венгрии в Китай. Также мы перевозим автомобили класса премиум и дорогую электронику из Европы в Китай. Освоение этого железнодорожного пути было для нас приоритетом в прошлом году. И это результат сотрудничества с РЖД. Мы видим, что нашим клиентам все меньше и меньше нра-

вятся автоперевозки. И предпочтение отдается железной дороге: это более надежный путь в смысле безопасности и, например, таможенных процедур.

— РЖД дают вам какие-либо преференции на территории России по сравнению с другими перевозчиками, где монополия не является акционером? Вы, в свою очередь, занимаетесь лоббированием интересов РЖД в Европе?

— У нас нет преференций в сотрудничестве с РЖД. Это государственная компания, а рынок работает по другим законам. Но мы и не просим никаких послаблений. Мы со своей стороны привносим в РЖД возможность тестирования в России новых технологий из Европы. Такая широта подходов — наш вклад в развитие российской компании. Не секрет, что между Россией и Европой есть существенная культурная разница. Наше сотрудничество помогает понять друг друга, оно, на мой взгляд, взаимовыгодно.

«Мы видим рост рублевой выручки от новых клиентов, с одной стороны, и сокращение заказов от тех, с кем мы давно работаем, — с другой»

— Вы находите общий язык с российскими менеджерами?

— С первого дня совместной работы для РЖД было очевидно, что приоритетом нашей компании является поиск оптимальных логистических решений. Руководство РЖД это прекрасно понимает. И РЖД, приобретая нас, прежде всего хотели развить свои логистические мощности, перенять наш опыт. Способ ведения бизнеса, который мы выработали, обеспечивает результативность. Мы находим общий язык.

— А как вы оцениваете качество российских управленцев?

— У нас есть образовательный проект — своеобразная школа Gefco. Когда РЖД стали нашим акционером, мы пригласили несколько десятков русских менеджеров из РЖД на обучение. Так вот, мы были потрясены их уровнем подготовки, эрудированностью и сообразительностью. Нескольким из них мы сразу предложили работу, и они трудятся у нас.

Gefco в цифрах

4,25 тыс.

вагонов насчитывает парк компании

По 300

международным маршрутам Gefco перевозит грузы для клиентов

28 млн тонн

грузов Gefco перевозит ежегодно, не считая 4 млн автомобилей

11,5 тыс.

человек работают в компании

€800 млн

заплатили в 2012 году РЖД за 75% оператора

5 млрд руб.

дивидендов РЖД ожидают от Gefco в этом году, заявлял в конце января глава российской компании Владимир Якунин

71%

грузооборота Gefco приходится на клиентов из автопромышленности

27 дней

идет контейнер с новыми автомобилями из Германии в Китай, проходя через Польшу, Белоруссию и Россию

77%

выручки Gefco получает от международных операций за пределами Франции

Источник: собственные данные компании, РЖД

ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК



Люк Нададь

Возглавляет Gefco с 2012 года.

В 1982 году окончил Политехническую высшую школу в Париже. Трудовую карьеру начал в 1985 году с должности консультанта в американской аудиторской компании Arthur Andersen. Спустя три года перешел во французскую консалтинговую компанию Mensia Conseil на должность старшего консультанта, где вырос до позиции

партнера, отвечающего за направление «Транспорт и инфраструктура».

В 2005 году возглавил совет директоров подразделения французской госкомпании SNCF (управляет железными дорогами) — SNC, которое он трансформировал в Naviland Cargo.

В 2007 году стал заместителем операционного директора в грузовом подразделении SNCF Freight.

В 2008-м, когда SNCF купила транспортную компанию Geodis, занял должности заместителя гендиректора SNCF Geodis, отвечающего за железнодорожные перевозки грузов, и директора Fret SNCF — национального оператора грузоперевозок.

В 2010 году был назначен директором по транспорту и логистике Gefco.

Источник: компания Gefco

«К СЧАСТЬЮ, ЕВРОСОЮЗ НЕ ВВОДИЛ САНКЦИИ ПРОТИВ ЯКУНИНА»

— Против председателя совета директоров Gefco, президента РЖД Якунина в прошлом году США ввели санкции, связав его с событиями в Крыму и на Украине. Это как-то сказывается на Gefco?

— К счастью, Евросоюз не вводил санкции против Якунина. Он председатель наблюдательного комитета и член руководящей группы компании. В этой ситуации мы помним, что главное для нас — это клиенты. Нужно решать проблемы по мере их поступления. США вводят санкции, и нужно это учитывать. Есть разные национальные интересы, и нельзя учитывать только одну линию.

Никаких последствий для Gefco эти санкции не повлекли. Эта ситуация схожа с той, что была несколько лет назад в отношении некоторых стран Ближнего Востока. На данный момент последствий быть не может.

Может быть, только какие-то косвенные, но я их не вижу.

— Якунин говорил в апреле прошлого года, что поддержка друзей и партнеров из Европы помогла ему избежать санкций Евросоюза. Вы ходатайствовали за него в руководящих органах ЕС?

— Якунин действительно имеет международное значение. Я рад, что председатель наблюдательного совета не находится под санкциями ЕС. Но я бы не хотел обсуждать политическую ситуацию. Я солдат на работе. Я отвечаю за свою компанию.

— А в целом усиление политической напряженности между Россией и Европой не влияет на ваш бизнес?

— Пока я не вижу прямых последствий того, что доля в Gefco принадлежит РЖД. Мы крупная компания, интегрированная в российский рынок. На мой взгляд, нужно думать о будущем. За последние 200 лет в истории были и спады в межгосударственных отношениях, но были и подъемы. Ждем следующего.

их направлений

«... в море, не имея четкого курса»



«ЛУЧШЕ ВСЕГО В ПРОШЛОМ ГОДУ РОСЛА ЦЕНТРАЛЬНАЯ ЕВРОПА»

— Как Gefco отработала 2014 год?

— Первая половина года принесла нам существенное увеличение выручки и валовой прибыли. Не могу раскрывать итоги всего года до их официального опубликования. Но могу отметить, что наша операционная прибыль за 2014 год вырастет на 10% к предыдущему году. Это очень хороший результат с учетом существующей ситуации. Надо учитывать, что Gefco работает по всему миру. У нас есть представительства и офисы в Западной и Центральной Европе, России, Китае, Латинской Америке. Разные подразделения отработали по-разному, но в целом результат был положительный.

— Какие регионы чувствуют себя лучше, а какие хуже?

— Лучше всего в прошлом году росла Центральная Европа. В Западной Европе, в первую очередь в Испании и Франции,

дела тоже идут хорошо. Но это связано еще и с тем, что ранее наши команды в этих странах проделали хорошую работу по сокращению издержек. Сложности есть в Латинской Америке — в Бразилии и Аргентине. Особенно в последние полгода ситуация была сложной в Бразилии, которая как раз вошла в рецессию. У нашего основного клиента — PSA — там были очень плохие продажи, что сказалось на нас. В Аргентине мы стабильно и хорошо развивались, но в последнее время и там ситуация сложная. Подробнее остановлюсь на регионе 1520 [бывшие страны СССР], это зона нашего особого интереса. За прошлый год мы договорились о сотрудничестве с 15 новыми клиентами, это прекрасный итог. Это компании среднего размера, и от них пошли уже первые грузопотоки. Надо сказать, что сейчас уровень грузопотока не высок, но мы понимаем, что они с нами работают в тестовом режиме, хотят проверить наши возможности. И это направление в целом очень многообещающее.

Gefco

Крупнейшая в Европе логистическая компания, специализирующаяся на перевозках автомобилей. Создана в 1949 году. В 2013 году перевезла, по собственным данным, 4 млн автомобилей во всем мире. Ключевые клиенты Gefco — PSA Peugeot-Citroen и General Motors. Услугами компании пользуются Ford Motor, Renault, Nissan, Tata, Toyota, Volkswagen. Владельцы Gefco — РЖД (75%) и PSA Peugeot-Citroen (25%). По данным последней доступной отчетности — за первое полугодие 2014 года, — выручка Gefco увеличилась в годовом исчислении на 6,9%, до €2,1 млрд, чистая прибыль — на 60%, до €32 млн. Чистый долг компании составил €76 млн.

Вместе с тем страна подвержена рецессии, сокращение заказов негативно сказалось на нас. То есть мы видим рост рублевой выручки от новых клиентов, с одной стороны, и сокращение заказов от тех, с кем мы давно работаем, — с другой.

— Как выглядит мировой логистический рынок в условиях финансового кризиса? Как с точки зрения руководителя европейской компании, выглядит сейчас транспортный рынок в России?

— Есть очень большая разница между рынками России и Европы. Когда мы сравниваем их, в первую очередь нужно иметь в виду размеры России и Европы. Кроме того, в Европе компаниям в основном занимают своим основным бизнесом — разработкой, производством и продажей продукции. Логистику они обычно отдают на аутсорсинг. Это один из признаков зрелости рынка. В России пока такой традиции не сформировалось. Но я ду-



В условиях кризиса российские бизнесмены обязательно должны задуматься о сокращении расходов, что неизбежно приведет к передаче логистических функций специализированным компаниям

маю, что в условиях кризиса российские бизнесмены обязательно должны задуматься о сокращении расходов, что неизбежно приведет к передаче логистических функций специализированным компаниям. То есть бизнес все больше будет отходить от вертикальной интеграции в сторону европейской модели. Это даст дополнительные возможности таким компаниям, как Gefco.

— Верите ли вы в подъем европейского автомобильного рынка? Можете дать прогноз на будущий год?

— Я держу пальцы скрещенными, ожидая оживления европейского автомобильного рынка. Мы не очень сильно ставим на это, потому что в начале 2013 года такие ожидания на рынке были, и они не сбылись. Мы прогнозируем, что в Европе будет стагнация или небольшой рост. Рассчитываем в основном на существующих клиентов. В прошлом году, если не учитывать наших двух крупнейших клиентов — PSA и General Motors, мы получили прирост выручки в 9% за вычетом курсо-

вых разниц. Если их не брать в расчет, тогда выйдет прибавка в 12%. То, чего мы добились в прошлом году, будет иметь эффект и в этом.

— А что будет происходить с автомобильным рынком в России? С учетом его прогнозируемого сокращения в 2015 году на 30–40% к прошлому году, видите ли вы вообще перспективы работы здесь?

— В России, я бы сказал, мы выходим в море под парусами, не имея четкого курса и представления, куда будет дуть ветер. Я понимаю, что на этом рынке самой приоритетной стратегией станет гибкость. Мы должны гоняться за клиентом, искать новых. От этой стратегии уже есть отдача. Например, один немецкий автомобильный бренд заинтересован работать с нами на российском рынке. Я не буду его называть, но я думаю, вы сами догадаетесь. Да, сейчас в России дуют недружественные ветры. Но если мы хотим здесь работать, надо бороться с этой ситуацией.

Мы помним, что в конце 2008 — начале 2009 года разразился большой кризис, произошло падение авторынка в России. Но потом он восстановился. Поэтому сейчас мы тоже рассчитываем на восстановление, и самое главное — это уверенность наших клиентов, что Gefco их не бросит. Наша стратегия в России рассчитана до 2020 года, мы собираемся ее придерживаться.

«ОБЪЕМЫ У НАС ПОКА НЕБОЛЬШИЕ»

— Ваши основные клиенты во всем мире — PSA и General Motors [интервью было взято до того, как General Motors приняла решение заморозить бизнес в России; на Россию приходится около 6% выручки Gefco, по данным компании]. Кто в прошлом году добавил к ним в России? Можете ли вы раскрыть их названия?

— Не всех. Мы возим автомобили Toyota от черноморского порта в Узбекистан. Также мы осуществляем перевозки для двух немецких автомобильных брендов. В прошлом году мы стали работать с большой корпорацией из аэрокосмической отрасли. Это очень важный для нас клиент. Также к нам пришла крупная российская угольно-металлургическая компания. Кроме того, испанская Talgo поручила нам доставлять из Испании пассажирские вагоны, которые приобрели РЖД. Испанское подразделение выбрало нас для этой цели. Так что мы вполне можем рассчитывать на взаимодействие России с другими странами мира. Объемы у нас пока здесь действительно небольшие, но нас все лучше узнают на российском рынке.

— В прошлом году вы открыли логистический центр в Нижнем Новгороде стоимостью около €100 млн. Какие инвестиционные планы у вас есть в России?

— Кроме Нижнего Новгорода мы вместе с РЖД построили логистический центр в Ростове-на-Дону. Пока у нас нет четкого инвестиционного плана, но мы представляем себе, в каком направлении хотим двигаться.

— Нет ли у вас планов расширить свое присутствие на российском рынке через покупку местных компаний? Очевидно, что в кризис резко сокращаются объемы перевозок и активы дешевеют.

— Да, мы рассматриваем две такие возможности. Я думаю, эти сделки добавят стоимости нашей компании. Пока переговоры упираются в цену. Я хотел подписать соглашения еще до Нового года, но не получилось. Переговоры пока идут. ▣

БИЗНЕС | АВТОПРОМ

Автозавод может выкупить бизнес своего крупнейшего поставщика

АвтоВАЗ собирает детали

РОМАН АСАНКИН

АвтоВАЗ может выкупить часть бизнеса своего крупнейшего поставщика автокомпонентов — холдинга ОАТ, среди владельцев которого — госкорпорация «Ростех». По вине ОАТ в октябре 2014 года четыре дня стоял сборочный конвейер Kalina и Granta.

Подготовка сделки

АвтоВАЗ может стать совладельцем ряда предприятий группы «Объединенные автомобильные технологии» (ОАТ), рассказали РБК четыре источника, близких к готовящейся сделке. Соглашения о намерениях о сделке АвтоВАЗа и ОАТ планируют подписать в понедельник-вторник, говорят два источника РБК. Автопроизводителю может перейти 99% ЗАО «Мотор-Супер» (Тольятти), 40% ОАО «Дмитровградский автоагрегатный завод» (ДААЗ, Ульяновская область), 25% ЗАО «Сердобский машиностроительный завод» (СМЗ, Пензенская область), 20% ОАО «ОСВАР» (Владимирская область), 15% «Росавтопласт» (Тольятти) и 10% «Вазинтерсервис» (ВИС, Тольятти), говорит один из собеседников РБК. Второй источник сообщил, что окончательная схема сделки пока не утверждена. На АвтоВАЗе на запрос РБК не ответили. Представитель «Ростеха» возможность сделки комментировать не стал.

Помощь на 2 млрд рублей

Из-за перебоев

В начале года стало известно, что АвтоВАЗ оказал финансовую помощь ОАО «Объединенные автомобильные технологии» (ОАТ) в объеме до 2 млрд руб. Завод таким образом хотел гарантировать отсутствие перебоев с поставками автокомпонентов, из-за которых в октябре прошлого года встал конвейер Kalina и Granta.

По низкой ставке

О том, что АвтоВАЗ дал в долг одному из своих главных поставщиков автокомпонентов, РБК рассказали два источника, близкие к обеим компаниям. Деньги перечислялись в несколько траншей с конца 2014 года. По словам одного из собеседников, процентная ставка по займу на 2–3 п.п. ниже банковских. ОАТ брали деньги на срок до полугода.

Проблемные поставщики

В 2014 году у АвтоВАЗа были трудности в работе с 11 поставщиками (пять из Тольятти, остальные из Ульяновска). Проблемы с поставками от них до конца не решены, хотя они и не столь остры, как в конце прошлого года, говорил в феврале Бу Андерссон. От подробных комментариев на эту тему он отказался.



ОАТ — крупнейший российский холдинг по производству автокомпонентов и крупнейший поставщик АвтоВАЗа. Под управлением группы находятся 13 предприятий в пяти регионах России. На них, по данным самой группы, изготавливается более 4 тыс. наименований деталей, которые стоят во всех мо-

делях АвтоВАЗа, ГАЗа, УАЗа, а также в автомобилях Nissan Almera, Teana, X-Trail, Renault Largus, Sandero и «КамАЗ». По данным СПАРК, выручка в 2013 году — 137,5 млрд руб., чистая прибыль — 56 млн руб.

Акционеры ОАТ не раскрываются. Источник, близкий к ОАТ, утверждает, что холдинг полностью подконтролен

госкорпорации «Ростех». Представитель «Ростеха» подтвердил РБК, что госкорпорация через входящую в нее компанию «Оборонпром» владеет долей в ОАТ, но размер этой доли не назвал.

По информации одного из собеседников РБК, знакомых с деталями готовящейся сделки, в собственности

По словам источников РБК, сделка по покупке АвтоВАЗом своего крупнейшего поставщика автокомпонентов будет не денежной



АвтоВАЗа также может перейти 100% совместного предприятия CIMOS-ZKS, учредителями которого являются тольяттинское ООО «Завод климатических систем» (ЗКС, пять лет назад на него приходилось около 70% поставок кондиционеров АвтоВАЗу) и словенская компания CIMOS d.d. Получить комментарии в CIMOS-ZKS не удалось: на телефонные звонки и письма не отвечали. В CIMOS d.d. на запрос не ответили. По данным СПАРК, в 2014 году 100% CIMOS-ZKS принадлежало кипрской Lada International.

Источники РБК говорят, что сделка неденежная: АвтоВАЗ получит актив через внесение в уставный капитал компаний, входящих в ОАТ, принадлежащего автозаводу оборудования, которое сейчас находится у этих компаний в аренде. Также в счет сделки может пойти заем, который АвтоВАЗ предоставил ОАТ на пополнение оборотного капитала в конце 2014 года — это около 2 млрд руб., полагает один из собеседников.

В пятницу заявление на увольнение написали гендиректор ОАТ Михаил Кучинский, почти все его заместители и несколько менеджеров, в том числе пресс-секретарь. Команда Кучинского была против управления ОАТ совместно с АвтоВАЗом, рассказали собеседники РБК.

Инициатива «Ростехнологий»

ОАТ был создан «Ростехом» (владеет 32,87% Alliance Rostec Auto, которой принадлежит 74,51% капитала АвтоВАЗа) в 2008 году для объ-

единения крупнейших поставщиков АвтоВАЗа, КамАЗа и других автопроизводителей страны. Крупнейшим производителем автокомпонентов в России ОАТ стал только в 2010 году, когда завершил приобретение активов самарской группы СОК, в прошлом контролировавшей порядка 35% поставок АвтоВАЗа. Сумма сделки тогда оценивалась в \$150–200 млн.

СОК был вынужден продать свой автокомпонентный бизнес вскоре после того, как в 2009 сорвал график поставок на АвтоВАЗ. Но переход поставщиков автозавода под контроль государства не решил проблему. Так, в октябре прошлого года ОАТ поднял цены на автокомплетирующие и сорвал график поставок, из-за чего четыре дня простаивало производство автомобилей Kalina и Granta. Кроме того, это привело к недокомплекту при сборке 10 тыс. машин. Одной из причин, по которой АвтоВАЗ решил выкупить поставщика, стала необходимость избежать подобных проблем в будущем, рассказывают собеседники РБК.

Переговоры о покупке ОАТ АвтоВАЗ ведет с конца прошлого года, об этом РБК рассказывали несколько топ-менеджеров тольяттинского автозавода и его поставщика. Возможность покупки холдинга автозавод рассматривал еще в 2010 году, вскоре после того как он выкупил автокомпонентный бизнес группы СОК. АвтоВАЗ даже получил разрешение на проведение этой сделки в ФАС, но по неизвестным причинам она так и не состоялась.

В октябре ОАТ поднял цены на автокомплетирующие и сорвал график поставок, из-за чего четыре дня простаивало производство автомобилей Kalina и Granta

Исторически автокомпонентный бизнес СОК был сформирован на базе бывших активов АвтоВАЗа, в частности «Мотор-супер», ДААЗ и ВИС, которые были выделены из автозавода в самостоятельные структуры еще при бывшем основном владельце и председателе совета директоров автозавода Владимире Каданникове. Оборудование при этом оставалось

в собственности АвтоВАЗа и сдавалось СОК в аренду. По такой же схеме автокомпоненты производились и на СМЗ, ОСВАРе и «Росавтопласте», говорят два собеседника РБК. По их словам, АвтоВАЗ разрывает договоры аренды и обменивает их на долю в предприятиях.

Вернуть АвтоВАЗу активы, ранее выведенные с его баланса, — идея президента автозавода Бу Андерссона (вступил в должность в январе 2014 года). До сих пор компания вернула только одно предприятие: в ноябре 2014 года АвтоВАЗ выкупил у «Ростеха» ООО «Волжский машиностроительный завод» (ВМЗ). Сумма и детали сделки не разглашались. ■

Как дорожает Lada

АвтоВАЗ поднял цены на автомобили Lada с 4 марта 2015 года. В среднем цена увеличена на 4,79%, или 20,2 тыс. руб. Это уже второе повышение цен с начала 2015 года.

Ниже, чем у конкурентов
В феврале концерн сообщал, что рассматривает возможность повышения цен на автомобили со следующего месяца. В отчете компании отмечалось, что «уровень увеличения цен был ниже,

чем у конкурентов». «Руководство считает, что таким образом общество использует возможность увеличения своей рыночной доли и компенсации снижения объемов продаж», — отмечалось в документе.

Виноват курс
В январе цены на Lada выросли в среднем на 9%. Президент концерна Бу Андерссон заявил тогда, что одной из главных причин увеличения отпускных цен стал

рост курса доллара и евро. «Мы надеялись, что ситуация в российской экономике восстановится достаточно быстро, но, к сожалению, этого не произошло», — процитировал ТАСС заявление Андерссона. В 2014 году АвтоВАЗ поднимал цены только раз — весной, тогда стоимость автомобилей в среднем поднялась на 2,8%. За 2014 год концерн произвел 575,1 тыс. автомобилей и машинокомплектов.

CLASSIFIED | НЕДВИЖИМОСТЬ

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

ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ для инвестиций

МЖС / ПРОМ / СЕЛЬХОЗ
от 0,5 до 200 га

495 775 7475

www.psnsale.ru



ОФИСНЫЙ ЦЕНТР КЛАССА «В+», ЮЗАО
www.bc-neogeo.ru
продажа / аренда
Тел. +7 (495) 54-54-320

ГОТОВЫЕ ОФИСЫ
от 50 м²
от 115 тыс. руб./м²

РИТЕЙЛ

КЛЮЧИ В ДЕНЬ СДЕЛКИ

СКИДКА 20%

ПРОДАЕТСЯ ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК ПЛОЩАДЬЮ 180357 КВ.М.

кадастровый номер 50:08:050318:0094
Павловская слобода 16 км. Новорижского шоссе.
На участке находится 21 блок таунхаусов (310 квартир)
в стадии незавершенного строительства.
Продажа имущества должника ООО «Калина»
(ИНН5017047817) в процессе банкротства.
Торги 27.04.2015, подача заявок до 22.04.2015.
Начальная цена 720 000 000 рублей.
Организатор торгов
ООО «Центр Реализации имущества должников»
+7(495) 722-59-49

Жизнь в удовольствии

РБК СТИЛЬ

style.rbc.ru

РБК БИЗТОРГ
ПРОДАЖА БИЗНЕСА

ГОТОВЫЕ ИДЕИ
для БИЗНЕСА

www.biztorg.ru

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

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

Дома сданы

ЖК «Green light»
Продажа последних квартир!

7 км от МКАД
пос. Поведники

8-499-136-67-67
www.gldom.ru

Ипотека
Ф3- 214

Проектная декларация на www.stroysever.ru. Ипотека от ОАО «Сбербанк»

ИКЕА удерживает цены на дешевую продукцию, с высокими ценами ситуация обратная

Чем дороже, тем еще дороже

➔ Окончание. Начало на с. 1

Из 2105 товаров, стоимость которых не изменилась, 1539 не стоят дороже 1000 руб. То есть ИКЕА предпочла удерживать цены на дешевую продукцию: элементы оформления интерьера (свечи, растения, рамы и картины), текстиль (подушки, гардины), мебель для хранения (полки, ящики). Не подорожал и самый дешевый товар — стопка «Смориска» по-прежнему стоит 4 руб.

С высокими ценами ситуация обратная. Чем выше была стоимость продукции, тем сильнее она дорожала. Средний рост цен для товарной группы до 200 руб. составил всего 8,1%. А вот повышение для товарной группы с ценниками выше 10 000 руб. равняется 18,9%.

ИКЕА предпочла удерживать цены на дешевую продукцию: элементы оформления интерьера (свечи, растения, рамы и картины), текстиль (подушки, гардины), мебель для хранения (полки, ящики)

При этом самым подорожавшим товаром стала центральная перекладина — это часть реечного днища для кроватей — «Скорва», чья стоимость выросла в два раза, до 1000 руб. Цена одного из двух самых дорогих товаров — трехместного дивана «Стокгольм» — увеличилась на 25%, до 99 990 руб.

Если посмотреть на товарные группы, то сильнее всего цены выросли на «кухонные шкафы и бытовую технику» — на 36,7%. Значительная часть этой группы — бытовая техника (духовки, морозилки, варочные панели, СВЧ), подорожавшая из-за ослабления рубля. Но лидером роста стоимости среди техники и мебели стала не электроника, а деревянный модуль для хранения «Улофсторп» — плюс 62%, до 12 990 руб.

На две другие товарные категории, также относящиеся к кухне, — «приготовление пищи» и «сервировка» — цены выросли минимально, всего на 6% и 5,9% соответственно. В эти группы входят 559 товаров (посуда, различные кухонные принадлежности, «стекло») — 368 из них не подорожали. Больше всего цены выросли на измельчитель «Строланде» (+33%, до 399 руб.) и лопаточку «ИКЕА 365+ Йелте» (+34%, до 199 руб.).

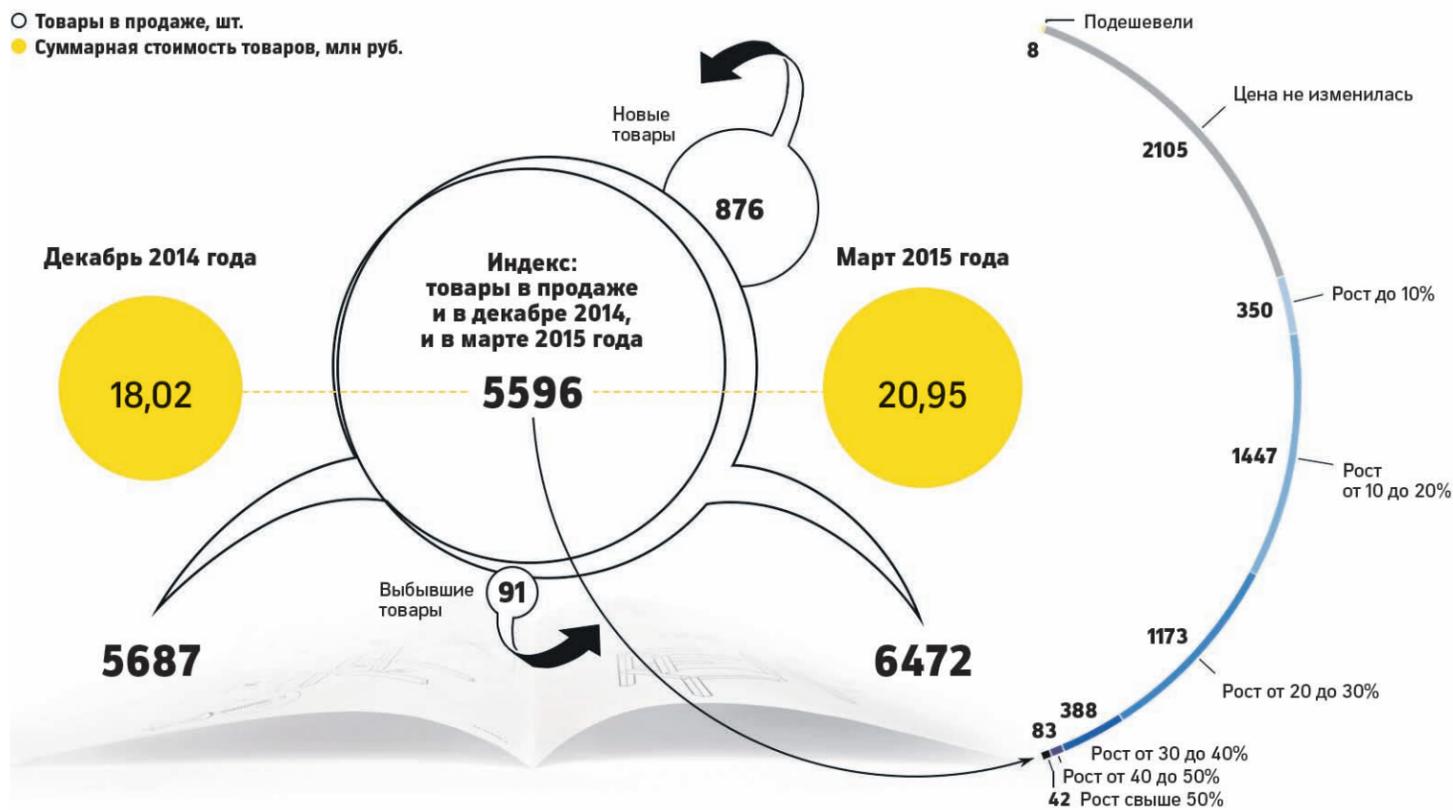
Также мы сравнили цены в российских и зарубежных магазинах ИКЕА. Для выборки мы взяли несколько популярных товаров — кресло-классику «Поэнг», придиванный столик «Лакк», который можно встретить во многих квартирах, и гардероб «Пакс», а в список стран для сравнения включили США, Германию, Польшу и Швецию.

Несмотря на повышение цен, стоимость товаров в России оказалась сопоставима с иностранными магазинами: какая-то продукция дороже в США или Германии, другая — в Швеции. ❑

Средняя цена товаров выросла на 16%

Стоимость почти 40% ассортимента не изменилась

○ Товары в продаже, шт.
● Суммарная стоимость товаров, млн руб.



Цена дорогих товаров выросла сильнее

■ Цена, руб. ● Число товаров ценовой категории в индексе, шт.

Δ Средний рост цен в категории, изменение цены товара в марте 2015 по сравнению с декабрем 2014 года, %



Самый дешевый товар

СМОРИСКА
Стеклянная стопка
4 руб. Δ 0

Самый дорогой товар

СТОКГОЛЬМ
Трехместный кожаный диван
99 990 руб. Δ 24,9

Максимально подешевевший товар

ФУЛЛЕН
Шкаф под раковину
500 руб. ▽ -68,8

Максимально подорожавший товар

СКОРВА
Центральная перекладина для реечного днища
1000 руб. Δ 100

Источник: расчеты РБК на основе данных ikea.com

Кухни — максимально подорожавшая категория товаров

○ Средневзвешенный рост цен в категории (март 2015 относительно декабря 2014), %



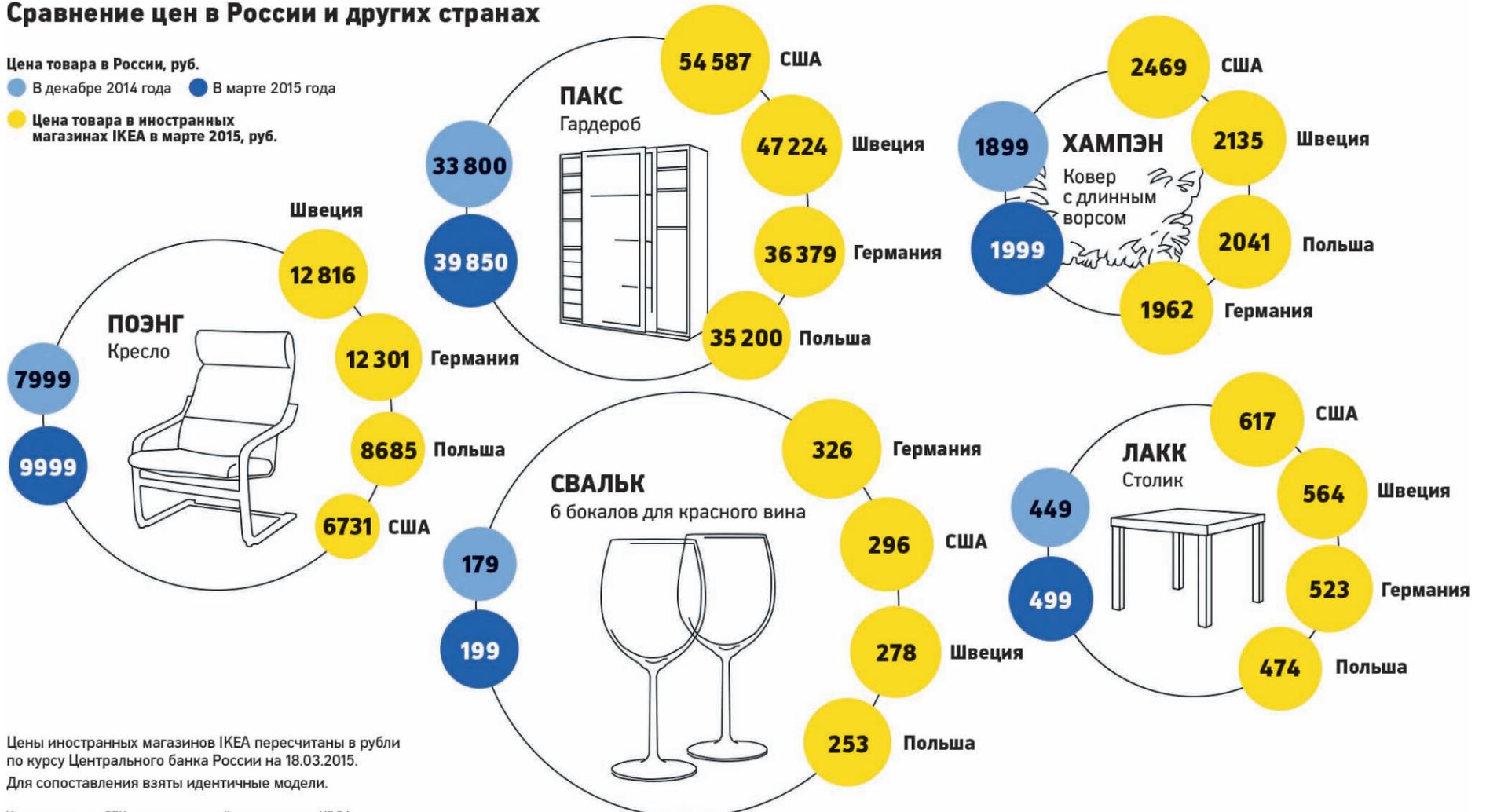
Источник: расчеты РБК на основе данных ikea.com Фото: Fotobank/Getty Images

Сравнение цен в России и других странах

Цена товара в России, руб.

● В декабре 2014 года ● В марте 2015 года

● Цена товара в иностранных магазинах IKEA в марте 2015, руб.



Цены иностранных магазинов IKEA пересчитаны в рубли по курсу Центрального банка России на 18.03.2015. Для сопоставления взяты идентичные модели.

Источник: расчеты РБК на основе данных ikea.com и курсов ЦБ РФ

Как проводился мониторинг цен

- 15 декабря 2014 года (за три дня до повышения цен) робот РБК просканировал русскоязычную версию сайта ikea.com, собрав данные по 5687 товарам. Второе сканирование было проведено 11 марта 2015 года — в результате появилась информация о 6472 продуктах.
- Сопоставив данные декабря и марта, мы выяснили, что 91 товар выбыл из продажи (в основном это были новогодние украшения), а 876 товаров за этот период появились в продаже. Таким образом, наша выборка товаров, представленных как в декабре, так и в марте, сократилась до 5596 наименований с ценами от 4 до 99 990 руб.
- Так как на сайте ikea.com содержится предупреждение, что «цены на сайте могут отличаться от действующих», то 17 марта мы провели выборочную сверку цен сайта и магазина «ИКЕА Теплый стан». По 49 из 50 товаров цены совпали, один товар не представлен на сайте, но есть в продаже даже в магазине.
- Наша выборка не охватывает на 100% весь ассортимент товаров, имеющийся в продаже в магазинах IKEA. Например, информация о таком популярном товаре, как плечики «Бумеранг», отсутствует на сайте ikea.com.
- Если у товара есть несколько вариаций по дизайну, но при этом они не отличаются по цене, то они учитывались как один товар. Например, стул для школьника «Юлес»: три товарные позиции, различающиеся только цветом. Если у товара есть несколько вариаций по дизайну и при этом они отличаются по цене, то каждое уникальное сочетание учитывалось как отдельный товар.

Спрос на участки под застройку от Фонда РЖС упал на 30%

Земля, которая не нужна

АННА ДЕРЯБИНА

Число заявок на участие в аукционах Фонда РЖС во второй половине 2014 года упало на 30%. Однако, как выяснил РБК, участки фонда и раньше не пользовались у застройщиков большой популярностью.

Аукционы без участников

О сокращении во второй половине 2014 года количества заявок на участие в торгах Фонда содействия развитию жилищного строительства (РЖС), на которых разыгрываются участки под жилье эконом-класса, РБК рассказали в пресс-службе ведомства. Глава фонда Александр Браверман связывает падение интереса к выставленным на торги участкам с негативной ситуацией на рынке в регионах. «Даже, на наш взгляд, на привлекательные участки, по которым имеются проработки по инфраструктуре, мы иногда не находим участников», — признает Браверман.

Например, на прошлой неделе несостоявшимся был признан аукцион по продаже трех земельных участков одним лотом для жилищного строительства в Новосибирской области общей площадью 27,8 га, рассказали РБК в пресс-службе РЖС. «Участок расположен в зоне жилой застройки и имеет хорошую транспортную доступность. Интерес к участию в аукционе выражали пять компаний, однако заявок потенциальными застройщиками подано не было», — приводят свежий пример в фонде.

Сколько раньше компаний в среднем выходило на один аукцион, в РЖС не уточняют. Однако, судя по базе торгов Фонда РЖС, аукционы и прежде не вызвали ажиотажа у девелоперов. Всего в 2014 году фонд провел 158 аукционов, из которых несостоявшимися были признаны 134. По итогам было подписано 58 договоров по освоению земельных участков — как пояснили в фонде, если аукцион признается несостоявшимся из-за того, что на него вышло менее двух претендентов, но если на торги приходит один участник, с ним заключается договор по стартовой цене. В 2013 году Фонд РЖС провел 222 аукциона, по итогам которых были заключены 120 договоров, в том числе и с единственными участниками. Несостоявшимися были признаны 164 аукциона.

В 2015 году был проведен всего один аукцион. Как утверждают в фонде, это связано с изменениями законодательства, поскольку фонд с 1 января 2015 года является агентом Российской Федерации по распоряжению федеральными землями и обязан сначала зарегистрировать право федеральной собственности — это занимает время.

В секретариате первого вице-преьера Игоря Шувалова, курирующего фонд, не считают, что его участки пользуются невысоким спросом. «Общая экономическая ситуация для строительного рынка действительно непростая, — сказал представитель Игоря Шувалова. — Но, по данным самого РЖС, 215 проектов в 52 субъектах, 30 млн кв. м строящегося жилья, четыре домостроительных завода и еще 11 на подходе, 140 ЖСК с господдержкой в более 30 субъектах и не менее 500 застройщиков в качестве участников в прошед-

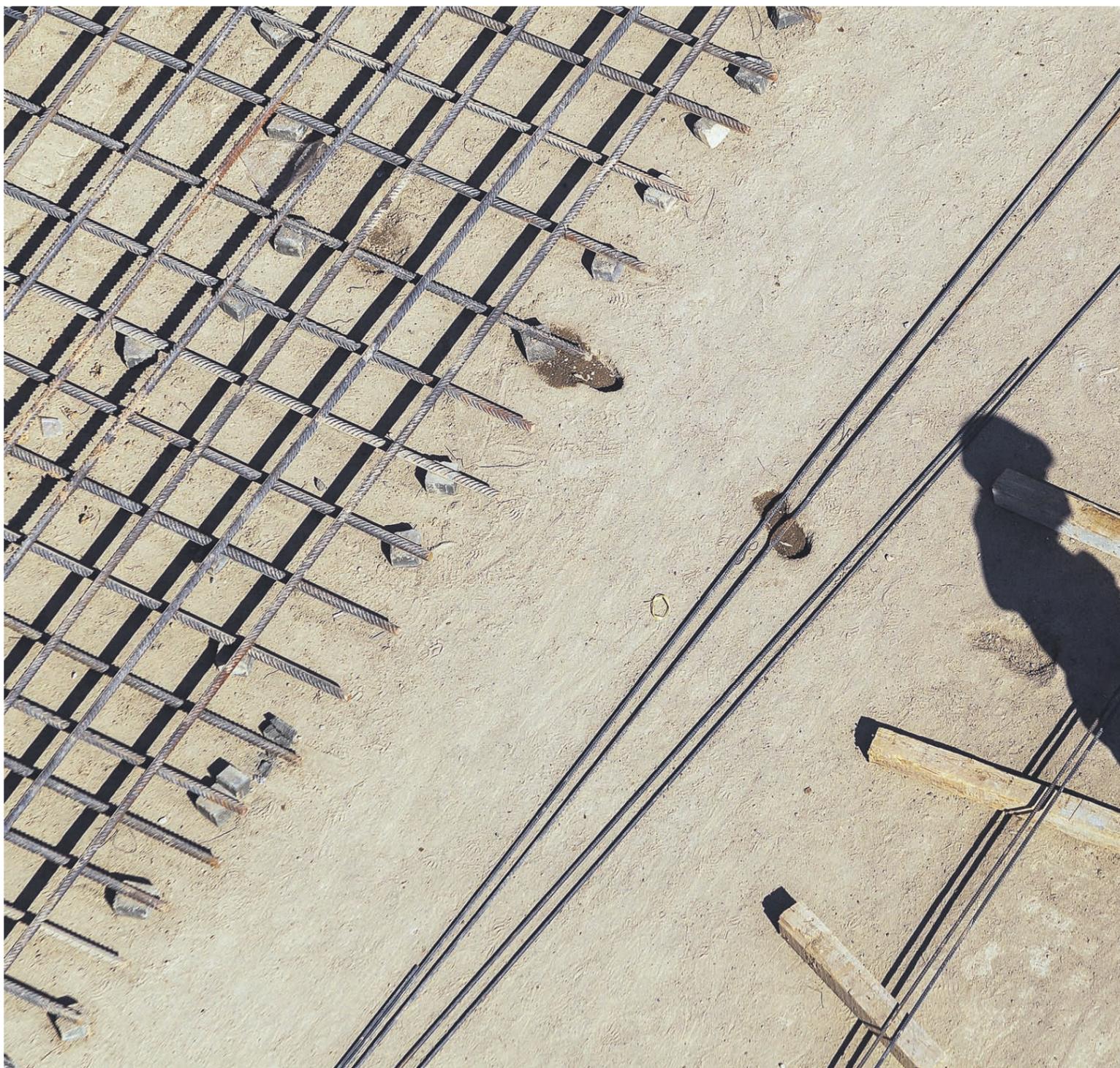


ФОТО: Максим Туманов/ТАСС

Инициатива Шувалова

Фонд содействия развитию жилищного строительства был создан в 2008 году на основании федерального закона №161-ФЗ «О содействии развитию жилищного строительства». Основной задачей фонда стало содействие развитию строительства жилья эконом-класса и объектов социальной инфраструктуры. С этой целью РЖС стал проводить аукционы по аренде и продаже земельных участков, находящихся в федеральной собственности. Идея создания Фонда РЖС принадлежала Игорю Шувалову, рассказал сотрудник администрации президента. «Для Шувалова тема жилья для граждан всегда была при-

оритетной, — говорит собеседник. — Именно он, когда был назначен помощником президента, стал продвигать национальный проект «Жилье». Став первым вице-премьером, он предложил тогда премьер-министру Владимиру Путину создать структуру, которая бы способствовала реальному решению проблем жилищной инфраструктуры».

Кто управляет фондом

Генеральным директором фонда был назначен Александр Браверман, ранее занимавший должность председателя комиссии по развитию рынка доступного жилья совета при президенте по реализации на-

он занимал должность первого замминистра имущественных отношений РФ, с 1997 по 1999 год — первого замминистра госимущества. Высший орган управления фонда — попечительский совет, его в 2008 году возглавил Александр Жуков, занимавший на тот момент должность вице-преьера.

Амбициозные планы

Выступая в декабре 2009 года на совещании в Фонде РЖС, Жуков рассказывал о планах развития фонда: по его словам, до 2020 года объем ежегодного ввода жилья в России должен составить 140–150 млн кв. м. «Инструментом, который нам должен позволить достичь этой цели, тем самым

создав условия для реализации концепции социально-экономического развития страны до 2020 года, должен стать Фонд РЖС», — заявлял он (цитата по пресс-релизу Фонда РЖС).

Задача Фонда РЖС состоит в том, чтобы переориентировать рынок жилищного строительства на жилье эконом-класса, говорил Жуков. «Уже с 2012 года Фонд РЖС должен обеспечивать введение 30% всего жилья, вводимого в России, то есть не менее 30% жилья должно быть построено на земельных участках, которые вовлечены в оборот Фондом РЖС. Задача непростая, но, я думаю, фонд справится», — был уверен чиновник.



Несмотря на это, в Минстрое работу фонда оценивают положительно. «Проблема дефицита земельных участков для строительства была серьезным тормозом для развития отрасли в период 2008–2009 годов, — говорят в министерстве. — Фонду РЖС удалось достичь существенных объемов вовлечения в оборот федеральных земельных участков и создать условия для строительства на них жилья, в том числе эконом-класса».

Бумажные стройки

О неэффективности работы фонда впервые заговорили в 2013 году. Бывший министр регионального развития России Игорь Слюняев (ныне Албин), выступая на Всероссийской строительной ассамблее, сравнил масштаб участия Фонда РЖС в российском строительном рынке с математической погрешностью.

В феврале 2014 года по распоряжению премьер-министра Дмитрия Медведева председателем Фонда РЖС вместо Жукова был назначен министр строительства и ЖКХ Михаил Мень. В декабре 2014 года стало известно, что в правительстве принято решение об объединении Фонда РЖС и Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) под единой управляющей компанией. В Минстрое ожидают, что новый институт сможет привлечь больше средств для развития ипотеки. «Практика показала, что объединение РЖС и АИЖК значительно усилит эффективность программ доступного жилья, — говорит представитель секретариата Шувалова. — Строительство жилья, оторванное от его продажи, является проблемой».

Законопроект о слиянии РЖС и АИЖК уже подготовили в Минстрое, 3 марта он был опубликован на сайте regulation.gov.ru. Новая структура будет называться Агентством жилищного развития. Согласно законопроекту, в рамках работы нового агентства АИЖК получит полномочия органа управления Фондом РЖС, который будет переименован в Федеральный фонд жилищного и инфраструктурного строительства. Дочерней организацией новой структуры станет Агентство финансирования жилищного строительства, которое будет привлекать инвестиции в строительство коммунальной инфраструктуры.

Девелоперы не согласны

Девелоперы объясняют низкий интерес к аукционам Фонда РЖС высокими ценами на участки и их недостаточной подготовленностью под застройку. По словам гендиректора компании «Главстрой Девелопмент» Ивана Богатова (компания строит на землях Фонда РЖС в Иркутской области), основные сложности при принятии решения об участии в аукционе на участки Фонда РЖС в том, что эти участки слабо проработаны под строительство. «В Подмосковье, там, где, казалось бы, спрос на участки должен быть высоким, РЖС выставляет земли либо с серьезными обременениями, либо неподходящего размера для формирования качественного девелоперского продукта, — говорит Богатов. — Крупным игрокам это не интересно. А в регионах могут выставить на торги большие участки «в

Площадь земельных участков, предоставленных для жилищного строительства по итогам аукционов в 2011–2014 гг., тыс. га



Источник: Росреестр

чистом поле», вообще без каких-либо центров притяжения рядом».

В 2010 году, в начале своей деятельности, фонд выставлял очень привлекательные площадки в Москве и ближнем Подмосковье, вспоминает коммерческий директор ФСК «Лидер» Григорий Алтухов. Тогда компания участвовала в одном из аукционов фонда и выиграла площадку на Кировоградской улице в Москве. «На аукцион пришли многие известные застройщики, итоговая цена площадки превысила стартовую в два раза», — рассказывает он. Тогда же фонд разыграл интересные площадки в Тушино (ее купила ГК «Пионер»), Одинцово, вспоминает Алтухов. «Но потом в деятельности фонда было некоторое затишье, а затем начали появляться

Девелоперы объясняют низкий интерес к аукционам Фонда РЖС высокими ценами на участки и их недостаточной подготовленностью под застройку

площадки в Подмосковье и других регионах с непривлекательным местоположением или обремененные проходящими инженерными сетями, — говорит Алтухов. — И спрос на земли РЖС упал. «Хорошие земельные участки в основном уже все разыграны, — подтверждает топ-менеджер девелоперской компании. — К тому же зачастую на участках не создана инженерная, транспортная и социальная инфраструктура. Это отпугивает девелоперов».

Застройщикам интересны участки с инфраструктурой и коммуникациями, соглашается генеральный директор компании «Регион-Девелопмент» Ольга Вальчук. «Например, многие участки в регионах РЖС предлагает там, где нет дорог, то есть девелоперам приходится нести дополнительные затраты на создание инфраструктуры», — говорит Вальчук. О невысоком спросе на земли фонда из-за необеспеченности участков инфраструктурой РБК уже писал в 2013 году. Если девелоперы берут создание инфраструктуры на себя, конечная стоимость жилья эконом-класса вырастает на 20%, говорили тогда эксперты.

Первоначально предполагалось, что фонд сам возьмет на себя все во-

просы, связанные с обеспечением площадки инженерными коммуникациями. «На практике же взаимодействие победителя аукциона с сетевыми организациями происходит без участия фонда и часто совсем не с тем результатом, который был декларирован в момент проведения аукциона. Это отражается на интересе девелоперов к новым аукционам», — комментировал сотрудник крупной девелоперской компании. При этом участки Фонда РЖС продаются по госконтракту, и пересмотреть его условия в процессе реализации невозможно, отмечает Иван Богатов из «Главстрой-девелопмента».

В последнее время Фонд РЖС пересмотрел цены на свои участки, в результате чего интерес к ним сильно упал, добавляет генеральный директор компании NDV Group Александр Хрусталев. «Еще полтора-два года назад цены были приемлемыми, а сейчас стали коммерческими, — комментирует он. — Мы рассматривали для себя возможность участия в аукционах фонда, но из-за высокой цены отказались от этой идеи. Даже собственники продают участки дешевле».

Генеральный директор Gro Development Максим Лещев считает, что проблема в методике оценки участков фондом. «Сегодня нет механизма, по которому фонд мог бы продавать землю дешевле рынка, чтобы она пользовалась спросом у застройщиков. Получается, что по рыночной цене покупатели могут найти и более привлекательные участки у частных собственников, а оценить свою землю по адекватной цене чиновники сами по себе не могут», — рассказывает он.

По оценкам Максима Лещева, реальный интерес для крупных девелоперов могут представлять не более 30% земель, распределяемых фондом. В таких условиях единственное преимущество Фонда РЖС перед частными продавцами в прозрачности схемы и рассрочке платежей за землю. Но чтобы эта схема реально заработала и начала приносить планировавшийся изначально результат, нужно, во-первых, начинать предоставлять эту землю на льготных условиях, а во-вторых, ввести в оборот фонда более ликвидные земли, например принадлежащие разного рода ГУПам, которые, сейчас используются формально по назначению, но по факту неэффективно. ■

ших тендерах при всем желании вряд ли можно назвать низкой активностью».

Отвечая на вопрос о том, почему застройщики недостаточно активно участвуют в торгах Фонда РЖС, один из федеральных чиновников посетовал на жадность девелоперов. «Многие застройщики хотят получать прибыль в 30–40%, а строительство жилья эконом-класса дает возможность заработать только около 5–10%. Поэтому органы исполнительной власти ведут работу над тем, чтобы строительство бюджетного жилья было привлекательным для рынка», — заявил он.

Формально фонд заявленные показатели — обеспечивать участками не менее 30% жилищного строительства в России — действительно выполняет. На сегодняшний день на землях РЖС строятся и проектируются 29,8 млн кв. м жилья. Но реально построено на участках фонда с 2010 до 2015 год всего 4,1 млн кв. м жилья. По данным Минстроя, всего в России в 2012 году было построено 65,74 млн кв. м жилья, в 2013-м — 70,5 млн кв. м, в 2014 году — 81 млн кв. м.

Всего в 2014 году фонд РЖС провел 158 аукционов, из которых несостоявшимися были признаны 134

Инвестиции «Роснефть» согласилась пустить в капитал итальянской компании китайских инвесторов

Pirelli свернула в Азию

ИВАН ТКАЧЕВ

Итальянская Pirelli, крупнейшим акционером которой является «Роснефть», получит нового совладельца. Camfin, через которую «Роснефть» владеет 13% Pirelli, ведет переговоры с неким инвестором — китайским, по данным СМИ.

Новый инвестор

«Роснефть», крупнейший акционер итальянской шинной компании Pirelli, согласилась на изменение структуры владения компанией, которое приведет к появлению у Pirelli нового крупного акционера и, возможно, к делистингу ее акций. Холдинговая компания Camfin, половина которой принадлежит «Роснефти», сообщила в пятницу от имени своих акционеров, что ведет переговоры с «международным промышленным партнером» о вхождении его в капитал Pirelli. По данным Reuters и итальянских СМИ, это китайская химическая компания China National Chemical Corp. (ChemChina).

Camfin владеет 26,19% акций Pirelli. В мае 2014 года «Роснефть» через люксембургскую «дочку» своего пенсионного фонда «Нефтегарант» приобрела 50% Camfin, получив таким образом в непрямоe владение 13,1% Pirelli. Другой половиной Camfin владеют председатель Pirelli Марко Тронкетти Прове-ра, итальянские банки Intesa Sanpaolo и UniCredit.

Camfin хочет передать свою долю в Pirelli новообразованной итальянской компании, контроль в которой получит новый, неназванный инвестор. Сделка пройдет из расчета €15 за акцию Pirelli, то есть весь бизнес будет оценен в €7,1 млрд. Когда в Pirelli инвестировала «Роснефть», одна акция была оценена в €12. «Одновременно Camfin реинвестирует в указанную компанию», — говорится в сообщении Camfin на Миланской фондовой бирже.

Как изменятся доли существующих владельцев Pirelli, пока неясно. «Элементы транзакции все еще обсуждаются», соглашение пока не достигнуто, оговаривается Camfin. «Роснефть» отказалась от комментариев. Менеджеры Pirelli приезжали в Москву, чтобы заручиться поддержкой «Роснефти» на сделку, сообщила итальянская газета Corriere della Sera в четверг.

По информации издания, Прове-ра хочет привлечь в капитал Pirelli инвестора из Азии, который затем выкупит всю компанию вместе с некоторыми текущими акционерами. После этого акции Pirelli будут сняты с торгов на Миланской бирже. В сообщении Camfin говорится, что новая холдинговая компания после приобретения доли Camfin в Pirelli выставит публичное тендерное предложение о выкупе всех акций. Сама Pirelli заявила, что на сегодняшний день не получала формальных уведомлений о запуске такой оферты.

По данным Reuters, которое ссылается на два источника со знанием дела, новым стратегическим инвестором Pirelli станет китайская химическая компания China National Chemical Corp. То же самое сообщила в пятницу итальянская Il Messaggero со ссылкой



Итальянская Pirelli может скоро стать китайской

Сделка пройдет из расчета €15 за акцию Pirelli, то есть весь бизнес будет оценен в €7,1 млрд. Когда в Pirelli инвестировала «Роснефть», одна акция была оценена в €12.

на свои источники. Компания подконтрольна китайскому правительству, занимается агрохимией, нефтепродуктами, пластмассами и продукцией из резины, в том числе автошинами.

Акции Pirelli с начала дня подорожали на 5,6%, до €15,42 (на 13:50 мск). На закрытии торгов цена акций составила €15,23 (+2,2% к предыдущему дню).

Фактор санкций

Люди, знакомые с ходом переговоров, заявили Financial Times, что сделка с китайцами позволит Тронкетти Прове-ре, занимающему пост председателя совета директоров Pirelli с 2003 года, обеспечить полный или хотя бы частичный выход «Роснефти» из состава собственников. В этом случае Игорь Сечин покинет совет директоров Pirelli, пишет издание.

Один из банкиров сказал FT, что круг потенциальных покупателей доли «Роснефти» в Pirelli ограничен, поскольку американские инвесторы не могут свободно участвовать в сделках с «Роснефтью». Российская компания находится под секторальными санкциями США, которые автоматически распространяются и на Camfin, поскольку «Роснефть» владеет в ней 50%.

Секторальные санкции, относящиеся к «Роснефти», запрещают американцам участвовать только в долговом финансировании компании; никаких ограничений, связанных с акциями «Роснефти» или третьих сторон, не предусмотрено, возражает Дуглас Джейкобсон, юрист американской Jacobson Burton PLLC, специализирующийся на санкциях и экспортном контроле. Директива №2 Минфина США, относящаяся к «Роснефти» (и еще трем компаниям), не запрещает американским инвесторам приобретать акции Camfin у «Роснефти» или акции Pirelli у Camfin, сказал Джейкобсон РБК.

Инвесторы из США могут избежать подобных сделок из-за Сечина, который включен в американский санкционный список SDN («блокированные лица»), допускает юрист. Он знает о «некоторых компаниях, которые не хотят иметь дело с «Роснефтью» из-за того, что к транзакциям имеет отношение мистер Сечин». «Это не совсем правильно», ведь Сечин не владеет 50% «Роснефти», а значит, ограничения, характерные для списка SDN, на компанию не распространяются. Но если человек из списка SDN ведет деловые переговоры или ставит подпись под соглашениями, «некоторые компании видят в этом проблему

и боятся [нарушить санкции]», указывает Джейкобсон.

Секторальные санкции Евросоюза, ограничивающие доступ «Роснефти» к европейским рынкам капитала и заемных средств, не распространяются на компании, в которых «Роснефти» принадлежит 50% и менее, а также на дочерние компании, зарегистрированные в ЕС, то есть в отношении Camfin нет никаких ограничений.

Тем не менее санкционный риск был прописан в соглашении акционеров Pirelli в мае 2014 года (Сечин тогда уже был в американском списке, а секторальных санкций против «Роснефти» еще не было). Если Евросоюз, какая-либо его страна или США введут ограничительные меры, которые затронут активы «Роснефти», включая ее долю в Camfin, и будут способны негативно повлиять на бизнес Pirelli или правомочия других акционеров, стороны должны будут переговорным путем добросовестно прийти к решению проблемы, говорится в акционерном соглашении. Если в результате введения таких ограничительных мер Camfin не сможет выполнять свои корпоративные задачи в течение полугода, любой акционер вправе инициировать роспуск компании Camfin. ▣

Россияне в Pirelli

В июле 2014 года в совет директоров Pirelli, состоящий из 15 человек, вошел глава «Роснефти» Игорь Сечин, находящийся под американскими, но не под

европейскими санкциями. Сечин также входит в стратегический комитет Pirelli. Кроме него, в совет директоров Pirelli были избраны финансовый директор

«Роснефти» Петр Лазарев, вице-президент по переработке и нефтехимии Дидье Касимино и президент Новокуйбышевской нефтехимической компании

(приобретена «Роснефтью» в марте 2015 года) Игорь Соглаев. В качестве независимого директора в совет вошел президент ВТБ Андрей Костин.

Банки Государство может отказаться от полного страхования банковских вкладов

Вклад «Рискованный»

→ Окончание. Начало на с. 1

Одна из мер, которая должна сделать систему более справедливой, с точки зрения крупных банкиров, уже принята. С 1 июля вводится дифференциация отчислений банков в фонд страхования вкладов в зависимости от уровня депозитных ставок. Вводятся повышенная и дополнительная повышенная ставки, их будут платить банки, депозитные ставки которых существенно превышают средний рассчитываемый ЦБ уровень. Зампред ЦБ Михаил Сухов оценивал в феврале, что если бы система работала уже по-новому, 48 банков платили бы по ставке, которая выше базовой на 200 пунктов, и 36 банков — более чем на 200 пунктов. Пока что страховые взносы для всех банков одинаковы — 0,1% от средневзвешенных остатков депозитов физических лиц.

Момент неудачный

Банки по-разному оценивают предлагаемую реформу.

Введение франшизы необходимо, плюс предлагается подумать над тем, чтобы вкладчик мог использовать страховку один раз в жизни или в течение длительного периода, говорит директор департамен-

та розничных нетранзакционных продуктов Сбербанка Наталья Алымова. Но при этом ей не нравится идея с выплатой только суммы вклада: отдельно вычленив проценты сложно: они могут капитализироваться, частично сниматься, после этого вклад может пополняться, и поднимать всю историю вклада, для того чтобы по сложному алгоритму вычленив проценты, не представляется разумным.

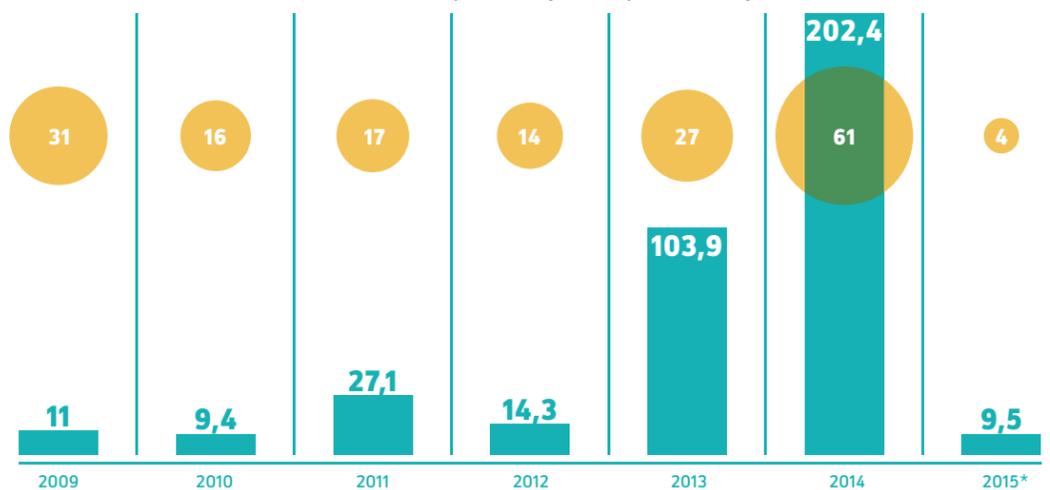
Предправления ОТП Банка Георгий Чесаков, напротив, считает, что наиболее рациональным решением стала бы отмена страхования процентов. Вкладчики будут уверены, что тело вклада им вернут, и решат, что для них важнее — высокие проценты, но с риском их потери в случае банкротства банка, или же более низкие, но с гарантией выплаты. Чесаков полагает, что франшизу вводить преждевременно: «Может случиться некоторый отток вкладов из мелких и средних банков, что создаст ряд сложностей, которые вряд ли сейчас нужны нашей банковской системе».

Зампред правления Инвестторгбанка Светлана Крошкина считает, что введение франшизы приведет к перетоку средств вкладчиков в госбанки, а «обрезать» проценты действительно сложно. «У ЦБ есть все

Выплаты АСВ по страховым случаям, млрд руб.

■ Сумма выплаченного страхового возмещения

● Количество банков, в отношении которых наступил страховой случай



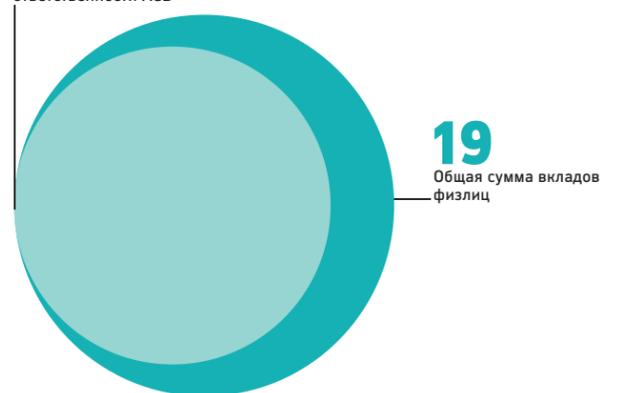
* По состоянию на 1 марта

методы регулирования деятельности недобросовестных банков», — добавляет она.

Предправления банка «Тинькофф» Оливер Хьюз говорит, что механизм для повышения ответственности вкладчиков нужен, но момент для его введения не самый удачный — надо подождать, чтобы доверие к частным банкам восстановилось. ■

Какую сумму вкладов покрывает АСВ, трлн руб.

13,2
Размер страховой ответственности АСВ



Источник: АСВ

Старая идея

Нынешняя попытка ограничить страховые выплаты вкладчикам не первая. В кризис 2008 года, когда сумма возмещения была повышена с 400 тыс. до 700 тыс. руб., Госдума одобрила законопроект, по которому

граждане могли получить 100% вклада до 200 тыс. руб. и 90% — от 200 до 700 тыс. руб. Однако ЦБ выступил против франшизы, в результате депутаты поправили проект так, что стопроцентная страховка

была распространена на весь вклад до 700 тыс. руб. Осенью 2013 года, когда ЦБ отозвал лицензию у Мастер-банка, власти рассматривали вопрос об увеличении страховки с 700 тыс. до 1 млн руб.,

Минэкономразвития предлагало увеличить порог с условием франшизы: 90% вклада компенсирует государство, 10% возьмет на себя вкладчик. Однако и тогда этот вариант не был одобрен.

Девальвация Из-за скачков курса европейской валюты уменьшились международные резервы России

Россия похудела на \$34,5 млрд

СИРАНУШ ШАРОЯН

С начала года международные резервы России сократились на \$34,5 млрд. Банк России объясняет это переоценкой из-за ослабления евро и увеличением объема операций валютного РЕПО.

Международные резервы России за неделю, с 6 по 13 марта, снизились на \$5 млрд, до \$351,7 млрд. Это произошло «под воздействием существенных по величине отрицательных курсовых переоценок», объяснила пресс-служба регулятора.

«Около 40% международных резервов хранится в евро, поэтому его ослабление привело к такой переоценке», — говорит главный экономист по России и СНГ «Ренессанс Капитала» Олег Кузьмин. За тот же период, с 6 по 13 марта, евро ослабел по отношению к доллару на 3,2%, до \$1,05 за 1 евро. С начала года

международные резервы сократились на \$34,5 млрд, евро упал на 14,3%.

Помимо валютной переоценки «вклад в динамику международных резервов внесли также валютные интервенции, операции Банка России по предоставлению иностранной валюты на возвратной основе и сделки «валютный своп» Банка России, комментирует пресс-служба регулятора. С начала года Банк России продал на валютном рынке \$2,9 млрд. Задолженность банков перед регулятором по операциям валютного РЕПО достигла \$35 млрд.

Сейчас объем международных резервов России меньше, чем в кризисные месяцы 2008–2009 годов. Минимум (\$376,1 млрд) был зафиксирован 13 марта 2009 года. По прогнозам ЦБ, за 2015 год международные резервы сократятся еще на \$50 млрд.

Агентство Fitch, понизившее рейтинг России до «мусорного» уровня в

Сейчас объем международных резервов России меньше, чем в кризисные месяцы 2008–2009 годов. Минимум (\$376,1 млрд) был зафиксирован 13 марта 2009 года

начале января, в комментарии к решению отмечало, что ожидает сокращения резервов до уровня около \$315 млрд к концу 2015 года. Fitch отмечало, что более стремительное сокращение резервов может стать триггером для дальнейшего понижения рейтинга.

За 2014 год Россия потратила четверть своих резервов — они снизились с \$509,595 млрд на \$124,135 млрд, или на 24,4%. В основном за счет интервенций Банка России на валютном рынке — за 2014 год ЦБ потратил на них почти \$80 млрд. Больше всего резервов было израсходовано в декабре,

когда они сократились на \$33,42 млрд, или на 8,0%. Быстрее резервы сокращались только в январе 2009 года (на \$39,389 млрд) и в октябре 2008 года (на \$72,223 млрд).

Международные резервы представляют собой высоколиквидные финансовые активы, находящиеся в распоряжении Банка России и правительства. Международные резервы складываются из активов в иностранной валюте, монетарного золота, специальных прав заимствования, резервной позиции в МВФ и других резервных активов. В составе международных резервов также учитывается часть Резервного фонда и Фонда национального благосостояния, номинированная в иностранной валюте и размещенная правительством на счетах в ЦБ, которая инвестируется Банком России в иностранные финансовые активы, является составляющей международных резервов. ■

В некоторых регионах России ОСАГО подорожает в два раза

В среднем +40%, по области до +100%

ЕКАТЕРИНА МЕТЕЛИЦА

С 12 апреля Банк России поднимет базовые тарифы по ОСАГО в среднем на 40%. При этом в некоторых регионах страховка в номинальном выражении может подорожать в два раза, например в Камчатском крае и Мордовии.

С 12 апреля ЦБ увеличивает тариф по ОСАГО в среднем на 40% и вводит тарифный коридор в 20%, говорится в сообщении Банка России. Таким образом, страховые компании смогут увеличить тариф на 60%. Базовый тариф для легковых автомобилей, принадлежащих частным лицам, сейчас составляет 2440–2574 руб., с 12 апреля он вырастет до 3432–4118 руб.

Для некоторых категорий транспорта ЦБ снизит базовый тариф ОСАГО: на мотоциклы и мопеды — на 42%, на тракторы — на 25%, на легковые автомобили юрлиц — на 22%.

«Мы провели актуарные расчеты, которые показали, что в ряде случаев тариф нужно повысить в несколько раз», — сказал журналистам зампред Банка России Владимир Чистюхин. В качестве примера он привел тариф для троллейбусов, где по актуарным расчетам базовый тариф нужно поднять на 400%, для того чтобы бизнес ОСАГО стал рентабельным. Однако такого значительного удорожания полиса не будет, так как при корректировке тарифа ЦБ учитывал, что ОСАГО — это обязательный вид страхования.

Чистюхин добавил, что широкие границы коридора, в рамках которого будет формироваться тариф ОСАГО, стимулируют конкуренцию. «Мы полагаем, что возможное дополнительное увеличение тарифа на 20% используют не все страховые компании и не во всех регионах», — сказал Чистюхин.

С 1 апреля ЦБ также изменит региональные коэффициенты, на которые умножается базовый тариф при расчете стоимости ОСАГО, для некоторых регионов. По словам Чистюхина, ЦБ повысит их для 11 регионов: Адыгеи, Мурманской, Амурской, Воронежской, Ульяновской, Курганской, Челябинской областей, Чувашии и Республики Марий Эл, а также для Камчатского края и Мордовии. В двух последних территориальных коэффициенты вырастут сильнее всего — на 25%.

Для десяти регионов и Байконура коэффициенты будут снижены. Например, в Магаданской области — на 41%, сказал Чистюхин. Также ЦБ снизит коэффициенты в Ленинградской области, Дагестане, Забайкальском крае, Тыве, Ингушетии, Чечне, Еврейской автономной области, Республике Саха и Чукотском автономном округе.

Чистюхин уверяет, что максимальный рост тарифа с учетом территориальных коэффициентов составит не более 100%.



ЦБ ожидает, что введение тарифного коридора в 20% стимулирует конкуренцию среди страховщиков

Как с 12 апреля изменятся базовые тарифы для разных категорий транспорта

	Старый базовый тариф, руб.	Новый базовый тариф, руб.	Изменение нижней границы коридора, %
Мотоциклы и мопеды	1497–1579	867–1579	-42
Легковые автомобили физлиц	2440–2579	3432–4118	41
Легковые автомобили юрлиц	2926–3087	2282–2738*	-22
Такси	3654–3854	5152–6182*	41
Автомобили категории С (массой менее 16 т)	2495–2632	3518–4222*	41
Автомобили категории С (массой более 16 т)	3993–4212	5271–6325*	32
Автомобили категории D (до 16 пассажирских мест)	1996–2106	2814–3377*	41
Автомобили категории D (более 16 пассажирских мест)	2495–2632	3518–4222*	41
Пассажирские маршрутки и автобусы	3654–3854	5152–6182*	41
Троллейбусы	1996–2106	2814–3377*	41
Трамваи	1245–1313	1755–2106*	41
Тракторы	1497–1579	1123–1348*	-25

* Расчеты РБК, производились исходя из данных ЦБ об изменении базового тарифа в процентном выражении

Источник: Банк России

По словам Чистюхина, решение о повышении тарифа обусловлено несколькими причинами. Во-первых, с 1 апреля 2015 года увеличен лимит выплат по ущербу жизни и здоровью с 160 тыс. до 500 тыс. руб. «С апреля возмещение ущерба по жизни и здоровью будет происходить по новым правилам, из-за чего существенно вырастут размеры выплат пострадавшим в авариях», — сказал Чистюхин.

Во-вторых, ЦБ пытается нормализовать продажу полисов: ранее некоторые страховые компании, чтобы не торговать себе в убыток, перевели свои офисы в отдаленные деревни. «Нам важно, чтобы полис можно было купить рядом с домом, а не за 200 км», — добавил Чистюхин. Он утверждает, что ЦБ поставил условие страховым компаниям: тариф поднимут, но они должны вернуть офисы из отдаленных населенных пунктов и нормализовать продажи полисов.

«Повышение стоимости ОСАГО на 40–50% позволит год-полтора удерживать нормальный баланс рынка, затем можно будет провести повторный мониторинг», — говорит генеральный директор «Эксперт РА» Павел Самиев. Также до 16 апреля в специальном справочнике, по которому осуществляются выплаты по ОСАГО, увеличится стоимость запчастей на 20–25%, сказал Чистюхин.

Осенью 2014 года тариф по ОСАГО был повышен на 23–30%. Тогда же изменился лимит выплат за имущественный ущерб по этому виду страхования — с 120 тыс. до 400 тыс. руб. ▣

OTT-ВИДЕОСЕРВИСЫ

Тематическое приложение
к ежедневной деловой газете РБК
Понедельник, 23 марта, 2015 | №049 (2066)

КАК БУДУТ РАЗВИВАТЬСЯ OTT-ВИДЕОСЕРВИСЫ В РОССИИ | «УМНЫЕ» ТЕЛЕВИЗОРЫ ИЗМЕНЯТ
МОДЕЛЬ ТЕЛЕПОТРЕБЛЕНИЯ | МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА OTT | ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР NEMO TV
МАТВЕЙ ОТРОШЕНКО — О РЕВОЛЮЦИИ ПЛАТНОГО ТВ



ФОТО: ТАСС

ВСЕ ОТТЕНКИ ВИДЕО

КОГДА И КАКИЕ ВИДЕОСЕРВИСЫ СОСТАВЯТ КОНКУРЕНЦИЮ
ЭФИРНЫМ КАНАЛАМ. **ИЛЬЯ НОСИРЕВ**

Еще десятилетие назад Рунет состоял из текстов и картинок. Сегодня об интернет-видеосервисах все чаще говорят как о потенциальных конкурентах эфирному и кабельному телевидению. Технология передачи видеоконтента через интернет дает компаниям новый способ монетизации своих программ, а пользователям — свободу просмотра всего ТВ в одном месте.

Согласно отчету 2014 года о рынке онлайн-видео в России, подготовленному изданием East-West Digital News совместно с comScore, Ernst & Young, Высшей школой экономики и при поддержке компании Tvigle Media, российский рынок онлайн-видео, насчитывающий более 60 млн зрителей ежемесячно, постепенно становится одним из самых важных мировых рынков электронного видеоконтента. По числу уникальных пользователей онлайн-видео Россия занимает первое место в Европе и второе в мире, уступая лишь США (195 млн пользователей). Аудитория российского рынка будет расти в среднем на 18% в год, а количество просмотров видео на

одного пользователя — на 6% до 2018 года. По прогнозам экспертов, к этому времени рынок онлайн-видео в России составит более 100 млн зрителей.

При относительно невысоком разнообразии предложения на российском рынке онлайн-видео на нем уже есть монополизированные сегменты. Например, в российском сегменте так называемого IP-телевидения (IPTV) доминируют телеком-операторы — «Ростелеком», «ВымпелКом» и МТС. Неудивительно: эта технология доставки контента работает только на сети конкретного интернет-провайдера, а у телеком-операторов свои собственные сети уже есть. И это при том что наибольший рост аудитории на рынке платного ТВ сейчас наблюдается именно в сегменте IPTV.

Перспективный конкурент

В качестве более перспективного конкурента сервисам IP-телевидения все чаще называют сервисы, которые доставляют контент по технологии OTT (Over the Top) — без прямого контакта с оператором связи, по открытой сети

интернет любого интернет-провайдера. Технология обеспечивает кросс-платформенность: одно и то же видео пользователь может просматривать на разных устройствах — стационарном компьютере, «умном» телевизоре, ноутбуке, планшете, игровой приставке, смартфоне. OTT облегчает жизнь и владельцам сервиса — его использование не требует никаких специальных сетей и позволяет охватить максимальную аудиторию: абонентом может быть любой пользователь интернета.

И именно здесь сокрыт один из аргументов в пользу того, что с годами OTT превратится в самую популярную технологию доставки видеоконтента. Сегодня, несмотря на заметный рост популярности онлайн-видео, длительность его ежедневного просмотра значительно меньше продолжительности среднесуточного просмотра обычного телевидения: если на телевизор средний россиянин тратит более 330 минут в день, то на онлайн-видео — около 19 минут (данные отчета 2014 года о рынке онлайн-видео в России). То есть конкурентом ТВ онлайн-видео-сервисы называть пока рано. При этом

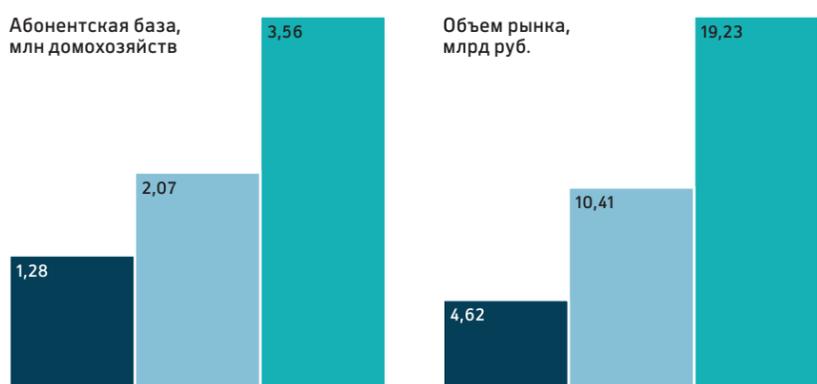
аудитория пользователей, которые смотрят видео с десктопов, увеличивается крайне медленно — примерно на 5% за год: всего их в России 32,9 млн, и 90% из них смотрят видео онлайн. А вот среднегодовой прирост аудитории с мобильных устройств составляет 92% (за период с января 2013 по январь 2014 года), при этом пока лишь 56% пользователей мобильного интернета являются также пользователями онлайн-видео с мобильных устройств. Еще один плюс: рынок OTT не регулируется государственными органами, как, например, рынок кабельного телевидения, — для ведения бизнеса операторам OTT не требуются специальные лицензии.

Все в интернет

Первые платные сервисы, стремящиеся извлечь прибыль из онлайн-вещания по этой технологии, появились в Рунете во второй половине двухтысячных. Перспектива, которую для них рисуют авторы исследования 2014 года о рынке онлайн-видео в России, вполне радужная: рынки платного контента и интернет-рекламы будут стабильно расширяться за счет увеличения объема онлайн-видео. К 2018 году они достигнут оценочной величины 292 млрд просмотров. Среди этих проектов есть онлайн-телевидение и онлайн-кинотеатры, создаваемые с нуля и сейчас выступающие лидерами по числу просмотров и прибыли, — ivi.ru, Zoomby, Rutube. А также проекты крупнейших

Окончание на с. 2 →

ПРОГНОЗ АБОНЕНТСКОЙ БАЗЫ И ОБЪЕМА РЫНКА ОПЕРАТОРСКОГО ОТТ НА РЫНКЕ УСЛУГ ПЛАТНОГО ТВ



ПРОГНОЗ
 ■ ПЕССИМИСТИЧНЫЙ
 ■ БАЗОВЫЙ
 ■ ОПТИМИСТИЧНЫЙ

Источник: Исследование сегмента операторского ОТТ на рынке услуг платного ТВ России по итогам I полугодия 2014 года J'son & Partners Consulting

19,2 млрд руб. составит рынок операторского ОТТ на рынке услуг платного ТВ к 2018 году по оптимистичному сценарию

телеканалов, в первую очередь такие, как сайты «Первого канала» и ТНТ, которые по охвату аудитории догоняют лидеров. Эфирные телеканалы рассматривают VOD (видео по запросу) как потенциально перспективный способ монетизации своего контента. «Уже сейчас, по данным KVG Research, 50% сервисов являются онлайн-площадками российских телеканалов либо аффилированы с ними, — говорит директор по стратегии KVG Research Анастасия Васильева. — Большая часть российских эфирных вещателей имеют брендированные каналы на YouTube и Vkontakte, подкасты в iTunes, приложения в iTunes Store и Google Play, а также Smart TV».

Однако в настоящее время эти проекты развиваются в основном благодаря низкой себестоимости: создание и покупка контента окупаются не за их счет, а по-прежнему за счет эфирного вещания.

Рассматривать их как замену эфирным и кабельным каналам не получится по двум причинам: качество видео у большинства остается невысоким и не предназначено для просмотра на экране телевизора, а предложение контента весьма ограничено — на сайтах телеканалов можно смотреть только передачи, предназначенные для эфира. Онлайн-кинотеатры и онлайн-ТВ (Ivi, Megogo, Okko, Tvigle, TVZavr и т.п.) работают по более перспективной модели: по договоренности с дистрибьютерами они предлагают в своей библиотеке возможность просматривать их фильмы.

Телевидение в коробке

Российский рынок платного ТВ — один из самых крупных в мире: около 37,1 млн домохозяйств в нашей стране подключены к технологиям кабельного, спутникового и IP-телевидения (проникновение услуги составляет 68%). Для сравнения: в США к этим видам ус-

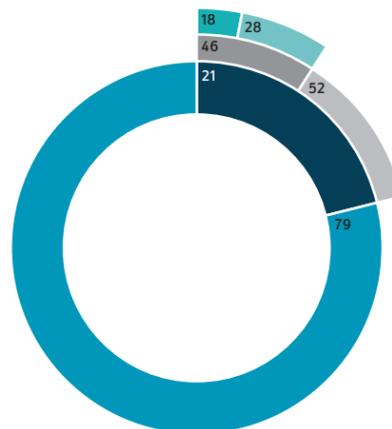
луг подключены 100 млн домохозяйств (84%), в Польше — 11,4 млн домохозяйств (73%). На конец первого полугодия 2014 года абонентская база пользователей услуги платного ТВ в России составила 37,1 млн домохозяйств, что на 6% выше, чем в начале 2014 года. По оценкам J'son & Partners Consulting, к 2018 году количество абонентов увеличится до 47,4 млн, а проникновение услуги достигнет 87%. Новый сегмент на этом рынке, о возникновении которого говорится в исследовании J'son & Partners Consulting, — это операторское ОТТ на рынке услуг платного ТВ (рынок ОТТ ПТВ).

В отчете консалтеров фигурирует пока один игрок. 1 марта 2014 года на рынке был запущен сервис Nemo TV, предлагающий доступ к контенту на основе платной подписки. Впрочем, сегодня на рынке уже есть и другие игроки, планирующие в скором времени осуществить запуск сервиса своего операторского ОТТ-сервиса. Так, сервис Мою интегрировал в себя крупнейшие русскоязычные онлайн-кинотеатры — iVi, Tvigle и Megogo: пользователям полностью открыты их фильмотеки.

Один из важнейших принципов вещания операторского ОТТ — интерактивность: функции управления просмотром позволяют пользователю перематывать программу, выбирать и просматривать передачи из архива, также по своему выбору записывать в облако запланированные в телепрограмме передачи, чтобы посмотреть их в удобное время.

Интерактивность дает независимость от временной сетки, которой нет у зрителей линейного ТВ. В отличие от IP-телевидения сервис не требует прокладки проводов: для просмотра программ в HD-качестве нужно лишь приобрести приставку. «В пользу дальнейшего распространения ОТТ-сервисов говорит наличие зарубежного опыта — провайдеры на Западе и на Востоке предлагают решения, которые стали востребованными, — комментирует председатель комитета IAB Russia (Interactive Advertising Bureau) по исследованиям, руководитель отдела исследований интернет-аналитического центра «Видео Интернешнл» Алексей Беляев. — Желание аудитории — смотреть много контента на одной площадке, и с этой точки зрения такие проекты могут быть популярными. Нет сомнения, что продвинутая часть зрителей — те, кто ждет 12 апреля не потому, что это День космонавтики, а потому, что в этот день выходит новый сезон «Игры престолов», — в таких проектах заинте-

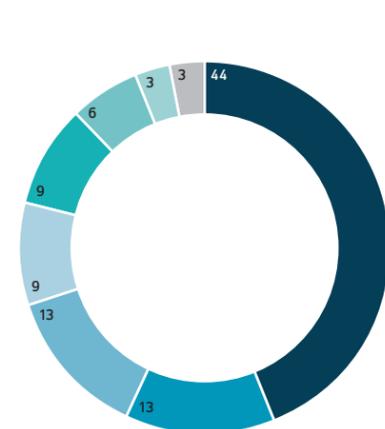
ФАКТЫ О РОССИЙСКИХ VOD-СЕРВИСАХ, %



КИНОКОНТЕНТ
 ■ ХУДОЖЕСТВЕННЫЕ И КИНОФИЛЬМЫ
 ■ СЕРИАЛЫ И ФИЛЬМЫ
ДОЛЯ ФИЛЬМОВ И СЕРИАЛОВ
 ■ ЗАРУБЕЖНЫХ
 ■ НАЦИОНАЛЬНЫХ
 ■ РОССИЯ
 ■ СССР

Источник: KVG Research, июнь 2014

VOD-СЕРВИСЫ ДЛЯ SMART TV ПО ТИПАМ КОНТЕНТА, %



■ МУЛЬТИЖАНРОВЫЕ
 ■ ФИЛЬМЫ И СЕРИАЛЫ
 ■ НОВОСТИ, ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПРОГРАММЫ
 ■ МУЗЫКА
 ■ ПОЗНАВАТЕЛЬНЫЕ
 ■ СПОРТ
 ■ ДЕТСКОЕ
 ■ ДРУГОЕ

Источник: KVG Research, июнь 2014

ресованы». Но рассматривать ОТТ как могильщика традиционного ТВ неправильно, подчеркивает эксперт: «Не будем забывать и о том, что основная часть аудитории эфирного ТВ консервативна — новшества будут работать против проектов».

Видео-невидимо

Нет сомнений, что ОТТ-сервисы в ближайшем будущем будут развиваться — вопрос лишь в том, с какой скоростью они станут распространяться. В своем исследовании сегмента операторского ОТТ на рынке услуг платного ТВ России по итогам первого полугодия 2014 года J'son & Partners Consulting прогнозирует три основных сценария развития рынка. В консервативном сценарии число абонентов операторского ОТТ на рынке услуг платного ТВ к 2018 году не превысит 1,3 млн домохозяйств, объем российского рынка операторского ОТТ составит около 4,6 млрд руб.

В базовом сценарии абонентская база операторов ОТТ будет расти более высокими темпами, чем в консервативном. Стоимость ОТТ-приставок будет постепенно снижаться, создавая конкуренцию традиционным операторам платного ТВ. «Сложившаяся привычка россиян получать бесплатно качественный и премьерный контент во многом тормозит развитие ОТТ-рынка, потому что, конечно, пока ни один из его игроков не имеет таких рекламных доходов, как российские телеканалы, чтобы производить эксклюзивный контент исключительно для своей аудитории и конкурировать не только с пиратами, но и с конкурентами, — говорит Анастасия Васильева. — По данным KVG Research, доминирующая доля онлайн-ресурсов и приложений для Smart TV работают по рекламной модели. При этом постепенно многие приходят к смешанной модели монетизации: совмещении рекламной и платной. Это обусловлено отчасти требованиями зарубежных правообладателей, которые последние сезоны своих успешных проектов отдают только в том случае, если онлайн-площадка будет размещать этот контент за отдельную плату». Согласно этому сценарию абонентская база к 2018 году достигнет 2 млн домохозяйств.

В оптимистичном сценарии количество операторов платных ОТТ-сервисов заметно вырастет, а на российском рынке будет присутствовать более широкий ряд абонентских устройств. В пользу бурного развития ОТТ-сервисов говорят сразу несколько основных тенденций. Среди них — активное вов-

лечение новых пользователей, активное развитие электронной коммерции в сегменте ОТТ на рынке платного телевидения, рост проникновения Smart TV и мобильных устройств, развитие LTE-сетей, увеличение легального качественного контента в интернете, смещение онлайн-видеосервисов в сторону HD, жанровая сегментация и развитие тематических площадок, рост рекламы в видео. По самым оптимистичным прогнозам, в течение четырех лет абонентская база приблизится к 4 млн домохозяйств.

По мнению генерального директора Nemo TV Матвея Отрошенко, возможные оценки объемов рынка во всех сценариях выглядят очень консервативно и на самом деле должны быть значительно более высокими. «Консультанты не видят большого количества подобных сервисов на рынке и в отсутствие многих успешных примеров монетизации «боятся» повышать общие прогнозы. Однако только один проект Nemo TV предполагает получить в 2018 году выручку в размере не менее 9 млрд руб. в год и будет на этом рынке к тому моменту не единственным игроком», — считает эксперт.

Какой из этих сценариев окажется ближе к рынку, зависит не только от развития инфраструктуры и способности правообладателей преодолеть инерцию своего мышления. Еще в прошлом году на развитии ОТТ начали сказываться изменения курса валют. «Российский рынок онлайн-видеосервиса оказался под угрозой исчезновения, едва начав формироваться, — говорит генеральный директор ООО «Стрим» Артем Засурский. — Ответственные компании столкнулись с почти двукратным ростом расходов на приобретение зарубежного контента студий-мейджоров из-за изменения курса доллара и евро, а именно голливудские блокбастеры делали основные сборы в наших онлайн-кинотеатрах».

Для сохранения бизнеса компании сегодня должны найти общий язык с западными правообладателями и договориться о снижении цены на контент и возможном ее фиксировании в рублях. Также важно будет удержать клиентскую зрительскую базу. «Очевидно, что ничто не остановит развитие и продвижение цифровых медиа, но темпы проникновения, безусловно, замедлятся, — считает Артем Засурский. — Ближайшие год-два покажут, насколько подготовленными и гибкими окажутся игроки рынка и кто сможет пройти этот сложный период с наименьшими потерями».

ПОВЕРХ ГРАНИЦ

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ОТТ ИДЕТ ЗА МИРОВЫМ СЕМИМИЛЬНЫМИ ШАГАМИ. **ИЛЬЯ НОСЫРЕВ**

Мировой рынок ОТТ-видеосервисов быстро растет: по данным исследования J'son & Partners Consulting по рынку ОТТ в России за первое полугодие 2014 года, в период с 2011 по 2014 год он увеличился в 3,1 раза, до \$25,33 млрд.

Авторы прогноза, опубликованного J'son & Partners Consulting, ожидают динамичный рост мировой абонентской базы ОТТ-видеосервисов: к 2017 году она увеличится до 550 млн домохозяйств. В свою очередь, исследовательская компания MarketsandMarket прогнозирует, что к 2019 году мировой рынок ОТТ вырастет в два с лишним раза, до \$54 млрд, при среднегодовом темпе роста в 16,3%. По итогам 2014 года выручка лидера рынка — крупнейшего американского VOD-сервиса Netflix, — приходящаяся на ОТТ-подписчиков услуги видео по запросу, составила почти \$5 млрд.

Помимо Netflix среди крупнейших ОТТ-видеосервисов на мировом рынке можно выделить Amazon (Instant Video), Apple (iTunes), Google (Play) и Hulu. Спутниковые операторы также начали осваивать новый рынок. Так, например, Sky запустил сервис NowTV, DirecTV представил платформу Yaveo, а Dish Network — Sling TV. В России все пока намного скромнее: на конец 2013 года объем рынка ОТТ-видеосервисов здесь составил \$98 млн, а доля

российских онлайн-кинотеатров на мировом рынке ОТТ — 0,7%. Проникновение услуги ОТТ в России составляет 37%, причем наибольший рост аудитории произошел в 2010–2011 годах, а затем чуть замедлился. Однако, по прогнозам J'son & Partners Consulting, российский рынок ОТТ-видеосервисов будет расти опережающими темпами по отношению к мировому рынку: в период с 2013 по 2017 год он увеличится в 4,8 раза, при этом среднегодовой темп составит 48%. К 2017 году зрительская аудитория ОТТ-видеосервисов в России достигнет 91 млн пользователей, проникновение услуги составит 63%. Этому будут способствовать изменения в структуре просмотра по типам устройств: пользователи станут смотреть онлайн-видео на Smart TV и мобильных устройствах чаще, чем на персональных компьютерах.

Изменится и распространенность различных бизнес-моделей. Сейчас в структуре ОТТ-видеорынка можно выделить три основных бизнес-модели. Прежде всего, это AVoD (advertising video on demand) — пользователь не платит за просмотр, но должен смотреть рекламу. Эта модель хорошо знакома потребителям всего мира благодаря YouTube. Модель TVoD (transactional video on demand) предполагает оплату за каждый выбранный фильм поштучно, так работает, например, Amazon (Instant Video),

Apple (iTunes), Google (Play). Модель SVoD (subscription video on demand) предусматривает подписку, по которой пользователь получает право на неограниченное число просмотров фильмов из библиотеки сервиса в течение определенного срока. Так работают, например, Netflix и Hulu.

В России наиболее востребованной бизнес-моделью является рекламная (AVoD) — по этой модели построена почти половина (46,4%) сервисов легальных онлайн-кинотеатров. Между тем ожидается, что к 2017 году ее доля снизится, в то время как самой популярной окажется смешанная модель AVoD и SVoD. Интересно, что в мире рекламную модель любят заметно меньше, чем у нас: доля ОТТ-видеосервисов, работающих на основе платной модели монетизации (TVoD, SVoD, EST), в общей выручке всех игроков в 2013 году в России суммарно не превысила 25%, в то время как в мире этот показатель составил порядка 54%.

ОТТ-технология проста в применении, позволяет легко интегрировать несколько проектов в один, совмещать и испытывать разные бизнес-модели и не требует от пользовательских устройств существенных системных ресурсов. Это превращает ее в перспективный способ монетизации контента, создаваемого продюсерскими компаниями, телеканалами и киностудиями.

С точки зрения операторов, ОТТ-технология позволяет беспрецедентно быстрыми темпами набрать абонентскую базу и удерживать пользователей как за счет качественного сервиса и инновационной услуги, так и за счет аналитических систем (Big Data), предоставляющих пользователю персональные рекомендации и таргетированные медиауслуги.



ДМИТРИЙ МИНЕЕВ
директор по контенту и развитию бизнеса Nemo TV

Россия, безусловно, находится в общемировом тренде бурного проникновения интернет-инфраструктуры, распространения интернет-устройств, отраслевого регулирования. Отличие видно в том, что на Западе крупные телеком- и спутниковые операторы давно смотрят в направлении ОТТ-ТВ. Такие проекты делают Deutsche Telekom в Германии, Sky в Великобритании, Dish Network и Verizon в США. В свою очередь, крупные телеком-операторы России с масштабным внедрением собственных ОТТ-ТВ сервисов запоздали как минимум на несколько лет. С одной стороны, они инвестируют огромные суммы в «прокладку дороги», позволяющей прокачивать любой видеотрафик на скоростях в сотни мегабит в секунду (GPON, 4G/LTE), с другой — до сих пор так и не решили, какие «грузовики» с контентом по этим новым «дорогам» будут ездить. В этих условиях представляется применимым другой зарубежный опыт, успешно пройденный крупнейшим американским подписочным сервисом Netflix: созданная с нуля независимая компания Nemo TV вполне способна быстро занять пустующий ОТТ-ТВ рынок и превратиться в глобального игрока.

ФОТО: пресс-служба

УМНЕЮТ НА ГЛАЗАХ

ТЕЛЕВИЗОРЫ SMART TV ДАЮТ СВЯЗАННЫМ РЫНКАМ НОВЫЙ ИМПУЛЬС РАЗВИТИЯ. **ИЛЬЯ НОСЫРЕВ**

Производители телевизоров Smart TV постепенно стали агентами революционных изменений на рынке телевидения. Поставляя на рынок все большее количество телевизоров с «умной» функцией, которые по своей сути являются компьютерами в форме телевизора, они обеспечили широким массам населения удобный доступ к развлекательным медиа в интернете, и прежде всего возможность просматривать телеканалы и видео без подключения какого-либо дополнительного оборудования или приставки. Для этого покупателю телевизора достаточно самостоятельно подключить его к интернету посредством провода или Wi-Fi. По данным экспертов, уже к 2017 году почти четверть всех телевизоров в стране будет «умной».

На российском рынке телевизоры с функцией Smart TV стали появляться в 2010–2011 годах. По данным немецкой исследовательской компании GfK, в 2014 году всего в стране было продано 11,2 млн телевизоров, и доля Smart TV составила около 50% от этой цифры. Более того, в январе нынешнего года баланс впервые оказался заметно в пользу Smart TV — 60% от проданных телевизоров были «умными». Лидерство по числу реализованных моделей делят Samsung (41,6% проданных Smart TV в январе 2015 года) и LG (35,5%), за ними идут Sony (11,6%) и Philips (5,7%). Показательно, что Smart TV пользуются популярностью на всей территории страны: география продаж охватывает все регионы, а по объему продаж Центральный федеральный округ обгоняет другие округа лишь на 2–4%.

Скорость распространения таких телевизоров очень напоминает процессы пятилетней давности, когда на рынке мобильных телефонов обычные телефоны стали стремительно вытесняться смартфонами. В мире, по прогнозу компании Infoma, к 2016 году будет 800 млн подключенных к интернету Smart TV. Согласно прогнозу J'son & Partners Consulting, парк Smart TV в России к 2017 году достигнет 29,8 млн — то есть около четверти (22%) всех телевизоров в стране будут «умными». 78% продаж всех плоскопанельных телевизоров придется на устройства со Smart TV. Российский Smart TV рынок имеет все шансы стать одним из самых крупных в мире.

Уже сейчас очевидно, что распространение новых устройств очень сильно отразится на связанных рынках. Например, появление телевизоров Smart TV спровоцировало всплеск в среде разработки видеоприложений, позволяющих напрямую доставлять видеопоток на экран любого телевизора независимо от имеющегося у пользователя интернет-провайдера. В будущем масштабное распространение телевизоров с функцией Smart TV может не только поставить под угрозу бизнес традиционных кабельных, спутниковых и IPTV-операторов, но и окончательно заставить пользователя отказаться от потребления видеоконтента на физических носителях (DVD и Blue ray дисках). Многие онлайн-видеосервисы на платформе Smart TV нацелились также на аудиторию посетителей обычных кинотеатров, предлагая пользователям качественные премьерные показы киноновинок одновременно с кинотеатрами.

Безусловно, широкое распространение «умных» телевизоров приведет также к изменению модели телепотребления, смещению интереса пользователя с традиционных эфирных телеканалов в пользу персонализированного контента, доступного в любое время. Это должно отразиться на рейтингах эфирных каналов и распределении рекламных бюджетов. Благодаря тому что пользователь ищет программы и каналы самостоятельно, Smart TV способны собирать гораздо больше данных о географическом расположении, вкусах и предпочтениях пользователя, чем это могут делать традиционные телеканалы. Как только будет разработана точная технология измерения и таргетинга аудитории, сегмент видеорекламы для «умного» телевидения станет одним из наиболее быстро растущих и будет оставаться таким длительные время.

Нет сомнений и в том, что телевизоры Smart TV создают колоссальные возможности для распространения цифровой аудиовизуальной продукции, банковских и финансовых услуг, услуг электронной коммерции, а также могут стать основными игровыми устройствами для геймеров — к этому располагает рост производительности аппаратной начинки ТВ. Есть и более экзотические возможности — например, именно Smart TV имеет отличные шансы превратиться в центр управления «умным» домом, оснащенным сенсорным экраном, голосовым вводом, панорамной камерой и взаимодействующим с хозяином с помощью фигуры «управляющего» на экране. Недаром многие модели «умных» телевизоров уже сейчас оттачивают функции, которые в будущем, вероятно, станут стандартными — например, некоторые телевизоры LG и Samsung позволяют управлять переключением каналов и настройкой параметров экрана с помощью жестов, а также учат свои модели понимать голосовые команды.

ВИТАЛИЙ СВИСТУНОВ
менеджер по развитию Smart TV компании LG Electronics Rus

Основных факторов роста рынка Smart TV два. Первый: в России все еще сохраняется высокий спрос на телевизоры — россияне продолжают обновлять свой парк телевизоров, и этот процесс усилится с окончательным переходом к цифровому вещанию и отключением аналогового. Второй: производители в своих линейках предлагают все больше моделей с функцией Smart TV. Постепенно именно Smart TV становится стандартом в производстве современных телевизоров. Сервисы, подобные Nemo TV, интересны тем, что предоставляют в удобном виде контент, который пользователь может просматривать в наших Smart-телевизорах. На данный момент этот сервис имеет наиболее полный набор телеканалов в России и на территории СНГ. Кроме того, он предоставляет доступ к премиальному контенту — высокорейтинговому западному и отечественным сериалам. В сочетании с приемлемой и очень гибкой в плане пакетирования ценовой политикой это делает Nemo TV фактически уникальным на российском рынке.

ИГОРЬ ЗУЕВ
руководитель департамента развития партнерской сети Samsung Electronics Rus

Платформа Smart TV значительно расширяет возможности использования телевизора, это новая эра развития домашнего медиапотребления. Все больше покупателей отдают предпочтение телевизорам Smart TV, поскольку это позволяет не ограничиваться лишь просмотром доступных ТВ-каналов, но и пользоваться услугами многочисленных сервисов. До недавнего времени сдерживающим фактором было отсутствие подключения к интернету, однако сейчас процент домохозяйств, подключенных к широкополосному интернету, достаточно высок, и мы наблюдаем интенсивный рост Smart TV.

МАТВЕЙ ОТРОШЕНКО: «ОТТ БУДЕТ РАСПРОСТРАНЯТЬСЯ СО СКОРОСТЬЮ САРАФАННОГО РАДИО»



ФОТО: Анастасия Цайдер

Первый в России легальный комплексный OTT-видеосервис Nemo TV, позволяющий смотреть более 150 телеканалов в прямом эфире и записи, а также тысячи фильмов, мультфильмов и сериалов, работает в России уже год. О том, каким образом проект предполагает осуществить революцию на рынке телевидения, почему новая технология OTT неминуемо потеснит IPTV, спутниковое и кабельное ТВ, в интервью РБК+ рассказал генеральный директор Nemo TV Матвей Отрошенко.

— Благодаря чему будет расти рынок OTT-видеосервисов в России?

— Важную роль играет наличие инфраструктуры, позволяющей развиваться проектам интернет-вещания. Россия входит в число лидеров по проникновению широкополосного доступа в сеть интернет: из 55 млн домохозяйств около 30 млн подключены к высокоскоростному интернету. В Москве, Санкт-Петербурге и других крупных городах быстрым интернетом пользуются 75–80% горожан. Общей тенденцией является рост пропускной способности сетей и снижение стоимости трафика, развитие технологий GPON и 4G/LTE. Другой фактор — бум распространения New Media устройств: телевизоров Smart TV, медиаплееров, смартфонов, планшетов, игровых приставок. Такая инфраструктура рынка дает прекрасную возможность для развития OTT-видеосервисов — уже сейчас они могут прийти в каждый дом и на каждое устройство. Замечу, что в отличие от кабельных и IPTV-операторов OTT-сервисам не требуется инвестировать в прокладку сетей до каждого абонента, что позволяет экономить на капитальных вложениях и поставлять видеоконтент по выигрышной цене. Еще один фактор — в стране формируется культура оплаты услуг, потребляемых на устройствах, при помощи банковских карт. Например, в Nemo TV можно оплатить любую услугу «в один клик» с помощью пульта телевизора, в буквальном смысле не вставая с дивана.

— Как к таким проектам относятся правообладатели контента, с какими проблемами вы столкнулись?

— Конечно же, вопрос легального и качественного контента стоял наиболее остро, но нам удалось стать первой компанией в России, которая смогла договориться об использовании контента в OTT-среде более чем с 150 телеканалами. Точно так же нам удалось решить ряд технических проблем транскодирования потоков, защиты сигнала, биллинга, интеграции платежных систем. Производители контента и правообладатели поверили в то, что телесмотрение онлайн — привлекательное направление монетизации контента. Оценив возможности и преимущества распространения контента через нашу платформу, они охотно вступают в партнерство.

— На чем основано убеждение, что онлайн-видеосервисы окажутся наиболее востребованными именно в формате OTT?

— Большинство кабельных, IPTV и спутниковых операторов предоставляют абонентам традиционное линейное телевидение, без интерактивных функций. Преимущество OTT-сервиса в том, что он позволяет смотреть те программы, которые интересны самому пользователю, и в то время, когда ему удобно. При этом платформа OTT дает безграничные возможности по предоставлению пользователю развлекательных и e-commerce услуг, создания для него полноценной медиасреды. OTT будет более востребованным решением по отношению к кабельным, IPTV и спутниковым решениям уже хотя бы потому, что пользователю для получения доступа к услуге гораздо проще быстро скачать приложение на устройство или самостоятельно купить приставку в любом магазине, чем вызывать монтажников на дом и устанавливать с их помощью необходимое оборудование. OTT-сервис можно взять с собой куда угодно, а одну учетную запись можно использовать сразу для нескольких устройств. Выбор очевиден, и недалеко то время, когда OTT будет распространяться со скоростью сарафанного радио.

— Сервисы, на которые требуется подписка, в России традиционно непопулярны — отечественный зритель в массе не любит платить за контент.

— Но растет и армия потребителей, которые ставят во главу угла качество сервиса и готовы платить за него. Это все те, кто не хочет долго возиться, подключив ноутбук к телевизору, пытаясь смотреть интересующий их фильм с плохим качеством изображения. Кто хочет быть уверенным в легальности и надежности сервиса, иметь возможность получить максимально качественный продукт «в один клик» на пульте телевизора. Наконец, OTT-технология уже сейчас позволяет правообладателям осуществлять премьерный показ некоторых новых фильмов и сериалов на платформе Smart TV одновременно с

кинотеатрами или премьерными в Америке. Рынок поступательно растет, и мы видим первые успехи монетизации онлайн-кинотеатров ivi.ru и Okko.

— Насколько опасными конкурентами являются для вас OTT-проекты самих эфирных телеканалов?

— Тот факт, что телеканалы стали выкладывать свою продукцию в интернет, свидетельствует о том, что их руководители постепенно привыкают мыслить в категориях онлайн-вещания. Однако проекты ТНТ и «Видеоморе» — это нишевые проекты, а Nemo TV — комплексный сервис. Разница между нами, как между хорошим винным магазином и хорошим супермаркетом: потребитель ходит за вином и в специализированные магазины, и в супермаркеты. Однако когда ему нужно купить целую тележку разных продуктов, он в винный магазин уже не пойдет.

— Какие источники контента вы используете?

— Мы ориентированы на быструю интеграцию как отдельных библиотек видео, так и целых онлайн-кинотеатров. Например, мы уже интегрировали внутрь нашей платформы сервис AmEDIATEKA, позволяющий предоставить пользователю эксклюзивные для России голливудские сериалы и фильмы. Само телевидение выступает безграничным источником контента: еженедельно мы сохраняем в архиве более 25 тыс. новых телепередач и фильмов. Этот принцип способен совершить революцию и полностью изменить модель телесмотрения: можно взять весь контент телеканалов, который когда-либо шел на экранах, и предоставить его зрителю с учетом его персональных интересов для просмотра в удобный ему момент.

— Эксперты говорят, что многие онлайн-видеосервисы за пять-семь лет своего существования так и не окупились. Не боитесь повторить судьбу этих площадок?

— Как я понимаю, речь идет в основном о российских онлайн-кинотеатрах, которые построены на OTT-платформе. Большинство таких онлайн-кинотеатров предлагают одни и те же фильмы, поэтому жестко конкурируют друг с другом за пользователя. Отсюда траты огромных средств на маркетинг. Но этим им трудно завоевать лояльность пользователей: завтра зритель пойдет смотреть другой фильм в другой онлайн-кинотеатр. Кроме того, почти все онлайн-кинотеатры, к сожалению, слишком зависимы от общего состояния рынка видеорекламы и высоких валютных отчислений в пользу правообладателей, а их технологический принцип работы не позволяет найти иных путей для кратного повышения своих доходов. Сервис Nemo TV предлагает пользователю полноценную медиасреду, которая позволяет ему получить весь контент в одном месте: это и множество телеканалов в HD-формате, архив программ,

большая коллекция фильмов и сериалов, различные интерактивные функции и развлечения. То есть наш сервис позволяет пользователю навсегда отключиться от эфирного телевидения и не думать, где ему искать интересный контент. Тем самым экономический потенциал любого онлайн-кинотеатра гораздо меньше, чем у такого комплексного сервиса, как Nemo TV. В течение четырех-шести лет мы планируем приобрести более 1,5 млн лояльных подписчиков, что обеспечит проекту выручку в размере порядка \$180 млн в год, что несопоставимо с выручкой онлайн-кинотеатров. По отношению к нам онлайн-кинотеатры являются скорее не конкурентами, а потенциальными партнерами.

— Какой объем вложений вам уже удалось привлечь, что удалось сделать? И сколько еще нужно для развития?

— За время работы проект закрыл несколько последовательных раундов инвестиций и привлек в общей сложности более \$20 млн. Сейчас в сервисе зарегистрированы более 500 тыс. человек из 1200 с лишним городов и населенных пунктов. В целом можно сказать на нашем примере, что OTT-телевидение как проект федерального масштаба состоялось. Постепенно мы ведем территориальную экспансию: работаем не только в России, но и в 11 странах СНГ. Крупные консалтинговые компании наносят нас на свои карты рынка, а партнеры предлагают интегрировать на платформу не только новый контент, но и различные e-commerce услуги. Налажены партнерские отношения с производителями телевизоров Smart TV и розничными сетями, в недрах проекта готовится ряд революционных для рынка технологий исследования предпочтений потребителей. В апреле мы открываем очередной раунд — планируем привлечь еще около \$30 млн. Данные средства потребуются для финансирования большой осенней маркетинговой кампании.

— Каковы потенциальные выгоды для инвесторов?

— В отсутствие прямой конкуренции масштабное продолжение деятельности позволит добиться сильных инвестиционных результатов, соответствующих требованиям к доходности вложений любого инвестфонда. Отмечу зарубежную тенденцию: в таких проектах профессиональные инвесторы заинтересованы в создании мощных игроков, занимающих пустующий рынок максимально быстрыми темпами. Хороший пример — нынешние показатели стоимости акций крупнейшего в мире подписочного онлайн-кинотеатра Netflix: рыночная стоимость этой компании составляет \$26,5 млрд, что соответствует 70 годовым показателям EBITDA и 100 годовым показателям чистой прибыли. На традиционном рынке телеком-операторов это немыслимые уровни. Именно сектор OTT инвесторы оценивают так высоко: перспективы этого рынка завораживают.

РБК+ «ОТТ-ВИДЕОСЕРВИСЫ» (16+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК+» является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК+» № 49 (2066) от 23 марта 2015 г. Распространяется в составе газеты. Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+.

Учредитель: ООО «РБК Медиа»
Издатель: ООО «БизнесПресс»
Генеральный директор: Екатерина Сона
Главный редактор партнерских проектов РБК+: Наталья Кулакова
Выпускающий редактор: Юлия Панфилова

Дизайнер: Анна Сытина, Алексей Баранов
Фоторедактор: Елена Кондюрина
Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко
Главный редактор газеты РБК+: Максим Павлович Солюс

Арт-директор проектов РБК+: Илья Орлов
Рекламная служба: (495) 363-11-11, доб. 1342
Директор по рекламе РБК+: Анна Батыгина
Руководитель спецприложений: Екатерина Кондратьева
Директор по производству: Надежда Фомина
Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1