

К чему могут принудить держателей крупных депозитов в проблемных банках **с. 8**

Как работает механизм bail-in в США и Европе **с. 8**

Что думают банкиры о такой альтернативе банкротству **с. 9**



РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



**Валерий Малаев,
Алексей Евстратов**
Франчайзи Metro

Сколько приносит
«магазин у дома»
«Фасоль»

СВОЙ БИЗНЕС, с. 18

ФОТО: Олег Яковлев/РБК

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИКА ЛЮДИ БИЗНЕС ДЕНЬГИ 4 февраля 2016 Четверг No 19 (2275) WWW.RBC.RU

КУРСЫ ВАЛЮТ
(ЦБ, 04.02.2016)



\$1= **₽79,26**



€1= **₽86,51**



ЦЕНА НЕФТИ BRENT (BLOOMBERG,
03.02.2016, 20.00 МСК) **\$34,60 ЗА БАРРЕЛЬ**



ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА,
03.02.2016) **696,96 ПУНКТА**



МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ
РОССИИ (ЦБ, 22.01.2016) **\$369,3 МЛРД**

ПЕРЕВОЗКИ Могут ли столичные власти запретить сервис такси

Москва против Uber

АЛЕНА СУХАРЕВСКАЯ,
ПОЛИНА РУСЯЕВА, ПЕТР КИРЬЯН

Столичные власти требуют от Uber подписать соглашение, по которому компания будет обязана работать только с легальными такси и предоставлять данные о движении своих машин. Почему Uber не торопится это сделать?

ДОКУМЕНТ НЕСОГЛАСИЯ

О том, что власти Москвы могут запретить Uber работать в столице, во вторник заявил глава департамента транспорта Максим Ликсутов. По его словам, это произойдет, если в ближайшее время американская компания не подпишет соглашение о сотрудничестве с ведомством. В среду Ликсутов отвел Uber месяц на подписание документа. «Если нет, то у нас есть законное право и обязанность обратиться в правоохранительные органы и начать процедуру, связанную с запрещением деятельности», — предупредил чиновник в интервью радиостанции «Говорит Москва».

Соглашение об информационном взаимодействии со столичными властями, которое необходимо подписать Uber, подразумевает выполнение двух ключевых условий.



ФОТО: PhotoXpress

Окончание на с. 11

Москва — для водителей с лицензией. На фото: мэр Сергей Собянин (справа) и его заместитель Максим Ликсутов

ИНФЛЯЦИЯ

Дважды два рубля

ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА,
ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО

Минфин предлагает с апреля во второй раз за год повысить акцизы на топливо — на 2 руб. с литра бензина и 1 руб. — дизтоплива. Это приведет к пропорциональному росту цен, которые с начала года в части регионов даже упали.

НЕФТЬ ДЕШЕВЛЕ — АКЦИЗЫ ВЫШЕ

О подготовке законопроекта о повышении акцизов на топливо РБК рассказал чиновник Минфина и подтвердил его официальный представитель. Акцизы предполагается увеличить с 1 апреля на 2 руб. на литр бензина и 1 рубль — на литр дизельного топлива.

По словам источника в Минфине, идея повышения акцизов обсуждалась на совещаниях внутри ведомства, обсуждения с нефтяными компаниями еще не было.

Окончание на с. 6



ПОДПИСКА: (495) 363-11-01

СУЩНОСТЬ ЧАСОВОГО МАСТЕРСТВА,
ВОЗНЕСЕННАЯ ДО УРОВНЯ ИСКУССТВА.
— 9R Spring Drive! —

GS
Grand Seiko

55th
ANNIVERSARY
Grand Seiko

SEIKO

БУТИК SEIKO
Москва, ул. Никольская, 10/2, тел. +7 (495) 510 1881
www.seikoboutique.ru, boutique@seiko.ru
www.seiko.ru

Капифор 9R Spring Drive™ 55-ая годовщина Grand Seiko. Реклама

РБК
ежедневная
деловая
газета

16+

Ежедневная деловая газета РБК

Главный редактор:

Максим Павлович Солюс

Заместители главного редактора:

Петр Мироненко, Юлия Ярош

Выпуск: Дмитрий Иванов

Руководитель фотослужбы:

Алексей Зотов

Фоторедактор: Наталья Славгородская

Верстка: Константин Кузниченко

Корректур: Марина Колчак

Инфографика: Олеся Волкова,

Андрей Ситников

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК

Шеф-редактор проектов РБК:

Елизавета Осетинская

Главный редактор rbc.ru

и ИА РосБизнесКонсалтинг:

Роман Баданин

Заместители главного редактора:

Ирина Малкова, Надежда Иваницкая,

Владимир Моторин

Главный редактор журнала РБК:

Валерий Игуменов

Заместители главного редактора:

Анфиса Воронина, Алексей Яблоков

Арт-директор: Ирина Борисова

Руководитель фотослужбы:

Варвара Гладкая

Руководители направлений –

заместители главного редактора

Банки и финансы: Елена Тофанюк

Индустрия и энергоресурсы: Петр Кирьян

Информация: Игорь Терентьев

Политика и общество: Максим Гликин

Спецпроекты: Елена Мязина

Редакторы отделов

Медиа и телеком: Полина Русяева

Международная жизнь:

Александр Артемьев

Мнения: Николай Гришин

Потребительский рынок:

Ксения Шамакина

Свой бизнес: Владислав Серегин

Экономика: Иван Ткачев

Адрес редакции: 117393, г. Москва,

ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1

Телефон редакции: (495) 363-1111, доб. 1177

Факс: (495) 363-1127. E-mail: daily@rbc.ru

Адрес для жалоб: complaint@rbc.ru

Учредитель газеты: ООО «БизнесПресс»

Газета зарегистрирована в Федеральной

службе по надзору в сфере связи,

информационных технологий и массовых

коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства

массовой информации ПИ № ФС77-63851

от 09.12.2015.

Издатель: ООО «БизнесПресс»

117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1

E-mail: business_press@rbc.ru

Генеральный директор: Екатерина Сон

Корпоративный коммерческий

директор: Людмила Гурей

Коммерческий директор

издательского дома «РБК»:

Анна Батыгина

Директор по рекламе

товаров группы люкс:

Виктория Ермакова

Директор по рекламе сегмента авто:

Мария Железнова

Директор по маркетингу:

Андрей Сикорский

Директор по распространению:

Анатолий Новгородов

Директор по производству:

Надежда Фомина

Подписка по каталогам:

«Роспечать», «Пресса России»,

подписной индекс: 19781

«Почта России», подписной индекс: 24698

Подписка в редакции:

Телефон: (495) 363-1101

Факс: (495) 363-1159

Этот номер отпечатан

в ОАО «Московская газетная типография»

123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1

Заказ № 0198

Тираж: 80 000

Номер подписан в печать в 22.00

Свободная цена

Перепечатка редакционных материалов

допускается только по согласованию

с редакцией. При цитировании ссылка

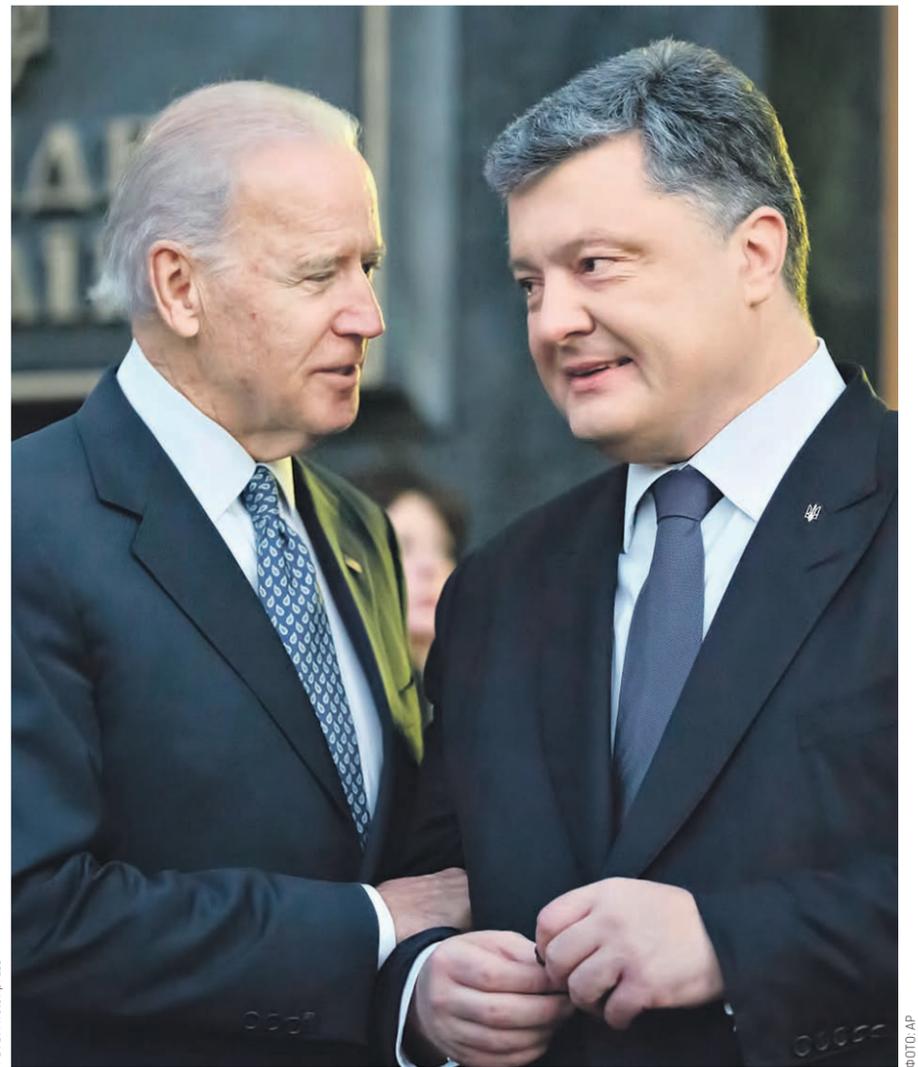
на газету РБК обязательна.

© «БизнесПресс», 2016

РЕФОРМАТОРСКИЙ ДЕСАНТ

→ Вице-президент США Джозеф Байден (на фото слева) в декабре прошлого года заявил, что видит на Украине экономический прогресс. С президентом Петром Порошенко (на фото справа) Байден, по его словам, общается регулярно. «Я только четыре раза был в вашей стране за последние два года, но мы, наверное, более тысячи часов провели в телефонных разговорах, и я больше общаюсь с президентом [Порошенко], чем со своей женой», — сказал Байден в декабре

↓ Хатия Деканоидзе, с ноября 2015 года возглавляющая Национальную полицию Украины, была приглашена из Грузии, где руководила полицейской академией. При ней в Киеве и других крупных городах начали работать новые патрули



Почему министры уходят из правительства Украины

Коррупция вместо реформ

ПОЛИНА ХИМШИАШВИЛИ

Министр экономического развития Украины Айварас Абромавичус подал в отставку из-за блокировки реформ. Власти признают, что результаты лишь половиной из намеченного. Видимых результатов нет, констатирует эксперт.

ЗАПАД НЕ ОДОБИЛ

Приглашенный из Литвы министр экономического развития Украины Айварас Абромавичус в среду объявил, что решил подать в отставку. У получившего гражданство Украины чиновника, по его словам, больше нет желания «быть ширмой для откровенной коррупции». По его словам, на Украине произошла «резкая активизация блокирования реформ». «Эта активная работа направлена на то, чтобы парализовать нашу работу. От неожиданного снятия охраны министра и его семьи до назначения сомнительных личностей в мою команду», — сказал министр (цитата по 112.ua).

Против отставки Абромавичуса высказались послы стран Европейского союза, США и Канады. В последний год Абромавичус и команда профессионалов приняли важные решения по продвижению жестких, но необходимых экономических реформ, чтобы помочь стабилизировать украинскую экономику, искоренить по-

вальную коррупцию, говорится в заявлении послов Канады, Франции, Германии, Италии, Литвы, Швеции, Швейцарии, Великобритании и США. Будущее Украины зависит от работы профессионалов, которые ставят интересы граждан Украины выше собственных, важно, чтобы лидеры Украины перестали отстаивать свои узкие интересы и продолжали реформы, говорится в заявлении.

Президент Петр Порошенко, заняв пост в июне 2014 года, в числе приоритетов своей рабо-

В последний год Абромавичус и команда профессионалов приняли важные решения по продвижению жестких, но необходимых экономических реформ, говорится в заявлении послов западных стран

ты называл прекращение военного конфликта, борьбу с коррупцией, реформирование органов МВД, децентрализацию. В начале этого года он говорил о том, что многие реформы начали реализовываться, обратив внимание на то, что «война еще никогда не привела к тому, чтобы кто-то процветал».

На сайте Национального совета реформ, возглавляемого президентом, отслеживается исполнение реформ по 18 направлениям. Реализуемыми по графику там указаны 12 реформ: судебная, децентрали-

зация, дерегуляция и развитие предпринимательства, правоохранительной системы, системы национальной обороны и безопасности, налоговая реформа, программа продвижения интересов Украины в мире, реформы сельского хозяйства, управления государственной собственностью, финансового сектора, конституционная реформа и реформа государственных закупок. Реализация всех их оценена более чем в 50%, причем децентрализация по графику выполнена на 84%.

В зоне риска значатся три реформы: обновления власти и антикоррупционная, реформы энергетики и образования. Значительно отстают от графика реформы государственного управления и системы здравоохранения.

70 ДЕТЕКТИВОВ

Подводя итоги 2015 года, Порошенко в качестве достижения привел начало работы антикоррупционных органов. За год, прошедший с формирования коалиционного правительства, на

Украине были созданы четыре специальных органа для борьбы с коррупцией: Национальное антикоррупционное бюро, Специальная антикоррупционная прокуратура, Национальное агентство противодействия коррупции и Национальное агентство для поиска и управления активами, полученными от коррупционной деятельности. Принят был и программный документ — Антикоррупционная стратегия на 2015–2017 годы.

Однако в полную силу все перечисленные органы пока не заработали. Так, штат антикоррупционного бюро укомплектован только наполовину — работать начали пока 70 детективов, сообщает сайт совета реформ.

Расследование обвинений Абромавичуса может стать первым громким делом бюро. Детективы Национального антикоррупционного бюро Украины начали в среду проверку фактов, изложенных Абромавичусом, касающихся возможного вмешательства в работу МЭРТ со стороны первого замглавы фракции «Блок Петра Порошенко» Игоря Кононенко и других народных депутатов, сообщили украинские новостные агентства.

Регулярным критиком темпов реформ стал губернатор Одесской области Михаил Саакашвили, чьи соратники рассматривают возможность формирования политической партии, системно борющейся с коррупцией.



← В мае 2015 года Петр Порошенко назначил на пост губернатора Одесской области бывшего президента Грузии Михаила Саакашвили (на фото). Он критикует правительство за промедление в реформах и отказ от серьезной борьбы с коррупцией. Саакашвили инициировал проведение «Антикоррупционных форумов» и создал движение за очистку власти от мафдоимцев

ФОТО: GETTY IMAGES



→ Литовец Айварас Абромавичус с декабря 2014 года возглавляет Министерство экономического развития Украины. 3 февраля 2016 года министр попросил парламент рассмотреть вопрос о его отставке, так как украинские власти блокируют реформы. На Западе Абромавичуса считают технократом и не хотят, чтобы он уходил с поста министра: против отставки уже выступили послы США и ряда стран ЕС

ФОТО: REUTERS

РЕФОРМЫ БЕЗ КОНЦА

Государство отчиталось о начале бюджетной и налоговой децентрализации, результатом внедрения которых стало увеличение в первом полугодии доходов в местные бюджеты на 12 млрд гривен (40 млрд руб.). Завершить процесс децентрализации должны изменения в Конституцию, но пока они не приняты, процесс децентрализации идет на низовом уровне. «На основном низовом уровне — в громадах — реформа началась и идет, согласно закону об объединении громад. Более 8% громад уже объединились. В марте будут довыборы, и мы подойдем к отметке в 10%. Новая волна объединений пойдет с июля, когда люди реально увидят результаты бюджетной децентрализации», — говорил в интервью газете «Зеркало недели» Анатолий Ткачук, директор по науке и развитию Института гражданского общества.

Отдельной похвалы от президента на итоговой пресс-конференции удостоилась глава Национальной полиции Хатия Деканоидзе, приглашенная из Грузии. Она отвечает за создание патрульной полиции — подразделений, отвечающих за общественную безопасность. Новые патрули заработали в Киеве, Одессе, Львове, Харькове, Днепрпетровске, Ивано-Франковске и др. Однако

охватить всю страну новая полиция пока не смогла.

Забуксовала и реформа здравоохранения, которую должен был проводить также приглашенный из Грузии министр Александр Квиташвили. Законопроекты о реформе здравоохранения, которые он подал в Верховную раду, были заблокированы комитетом по здравоохранению. В Минздраве утверждают, что руководство комитета продолжало лоббировать свои интересы и не понимало, почему Минздрав отказывается жить по формуле «ты нам — мы тебе», в частности, депутаты предлагали министру выделить средства на лоббируемые ими программы, а тот отказался.

Квиташвили написал заявление об уходе, но парламент отставку не принял. В результате конфликта Рада стала чинить препятствия реформе, а Квиташвили так и не понял, почему его реформу не поддержала Рада, пишет украинский обозреватель Олег Гавриш для журнала «Новое время».

Пока сложно сказать, какая сфера украинской жизни была успешно реформирована, об успехах на этом направлении говорил только вице-президент США Джоозеф Байден, но на Украине успехи не очевидны и не видны, категоричен украинский эксперт Кость Бондаренко. ▣

реклама

ПАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2879 от 10.09.2015 г.



ЛУЧШИЙ ИНТЕРНЕТ-БАНК

по версии
GLOBAL BANKING
& FINANCE REVIEW

www.avangard.ru

Авангард интернет-банк — это полнофункциональная, удобная и безопасная система дистанционного банковского обслуживания для вашего бизнеса.

Открытие расчетного счета — **online**.

Подключение и обслуживание интернет-банка — **бесплатно**.



Банк основан
в 1994 году



Более 100 тыс.
корпоративных
клиентов



Более 1 млн
частных
клиентов



300 офисов в
75 городах
России

БАНК АВАНГАРД

Россия оказалась на пороге «демографической ямы»

Не время для детей

ИГОРЬ ТЕРЕНТЬЕВ,
ОЛЕСЯ ВОЛКОВА

2015-й стал седьмым годом роста населения страны, но падение рождаемости и ряда других качественных показателей говорит, что ситуация скоро может измениться в худшую сторону.

РОЖДАЕМОСТЬ ВЫШЕ СМЕРТНОСТИ

Вслед за публикацией предварительной оценки численности населения на 1 января 2016 года Росстат раскрыл оперативные данные по естественному движению населения, то есть показатели рождаемости, смертности, естественного прироста, браков, разводов и т. п. за 2015 год.

На первый взгляд картина отчаянная. Население страны увеличилось, и это уже седьмой год роста. Естественный прирост (превышение рождаемости над смертностью) третий год подряд остается в положительных значениях.

При этом естественный прирост в 2015 году зафиксирован сразу в 44 российских регионах, то есть более чем в половине регионов рождаемость превышала смертность. Это самый высокий результат в 2000–2010-е годы. Для сравнения: в 2000 году таких регионов было всего 11.

На карте нет каких-то неожиданных результатов. Традиционно наибольший естественный прирост в «молодых» республиках Северного Кавказа и регионах нефтяников и газовиков. Яркое красное пятно и, как следствие, самая высокая убыль населения на северо-западе России (Ленинградская, Новгородская, Псковская, Смоленская области).

Итак, 44 региона закончили 2015 год с естественным приростом населения, а значит, остальные 41 — с естественной убылью. Так как все регионы различны, то посмотрим, какое влияние они оказали на рост населения страны в целом и, самое главное, не «съели» ли убыль жителей одних регионов прирост других.

Наибольший прирост даже в абсолютных значениях обеспечил Северный Кавказ — плюс 83,9 тыс. человек. Противоположный результат у регионов Центральной России, из данных которых мы убрали Москву с областью, — минус 89,3 тыс. человек.

Суммарный естественный прирост в стране, по предварительной оценке Росстата, составил всего 32,7 тыс. человек. Поэтому, как и в другие годы, определяющим для изменения численности населения стал миграционный прирост — плюс 219,7 тыс. человек, что почти в семь раз больше величины естественного прироста.

Стоит отметить, что этот результат от миграции — самый слабый за 2000–2010-е годы. Предыдущий минимум был зафиксиро-

ван в 2002 году: тогда миграционный прирост составил около 250 тыс. человек.

БРАКОВ МЕНЬШЕ, ДИНАМИКА ХУЖЕ

Оставим за скобками миграцию как показатель, прежде всего связанный с социально-экономической ситуацией в стране, и вернемся к естественному приросту. На протяжении 2000–2010-х годов этот показатель рос ежегодно (исключение — 2005 год). Но в 2015 году, с высокой долей вероятности, естественный прирост уменьшился. Почему об этом нельзя говорить со 100-процентной уверенностью? В 2014 году, по окончательным данным Росстата, естественный прирост населения в России составил

30,3 тыс. человек. Показатель же 2015 года — 32,7 тыс. человек. Получается, он вырос? Нет, ведь это оперативные данные Росстата. По таким же данным за 2014 год прирост оценивался в 33,7 тыс. человек, то есть, по предварительной оценке ведомства, показатель естественного движения населения в 2015 году снизился.

Но главное здесь не абсолютные значения прироста, а динамика этого показателя. Да, в 44 регионах зафиксирован естественный прирост населения, и да, это пиковое значение для 2000–2010-х годов. Но есть и другая сторона.

На протяжении большей части 2000–2010-х годов у 70 с лишним регионов естественный прирост улучшался ежегодно (выведем за скобки скачки 2005 года

и 2010 года, связанного с проведением Всероссийской переписи и, как следствие, уточнения данных). Начиная с 2012 года число таких регионов уменьшается и, наоборот,

чение смертности или их обоих в конкретном регионе.

Из данных следует (здесь очевидная оговорка про 2005 и 2010 годы), что динамика и рожда-

Традиционно наибольший естественный прирост в «молодых» республиках Северного Кавказа и регионах нефтяников и газовиков

увеличивается количество регионов, у которых естественный прирост снижается. Говоря языком статистиков, динамика естественного движения населения ухудшилась.

И здесь мы переходим к составляющим естественного прироста — рождаемости и смертности. Снижение прироста — это значит ухудшение рождаемости, увели-

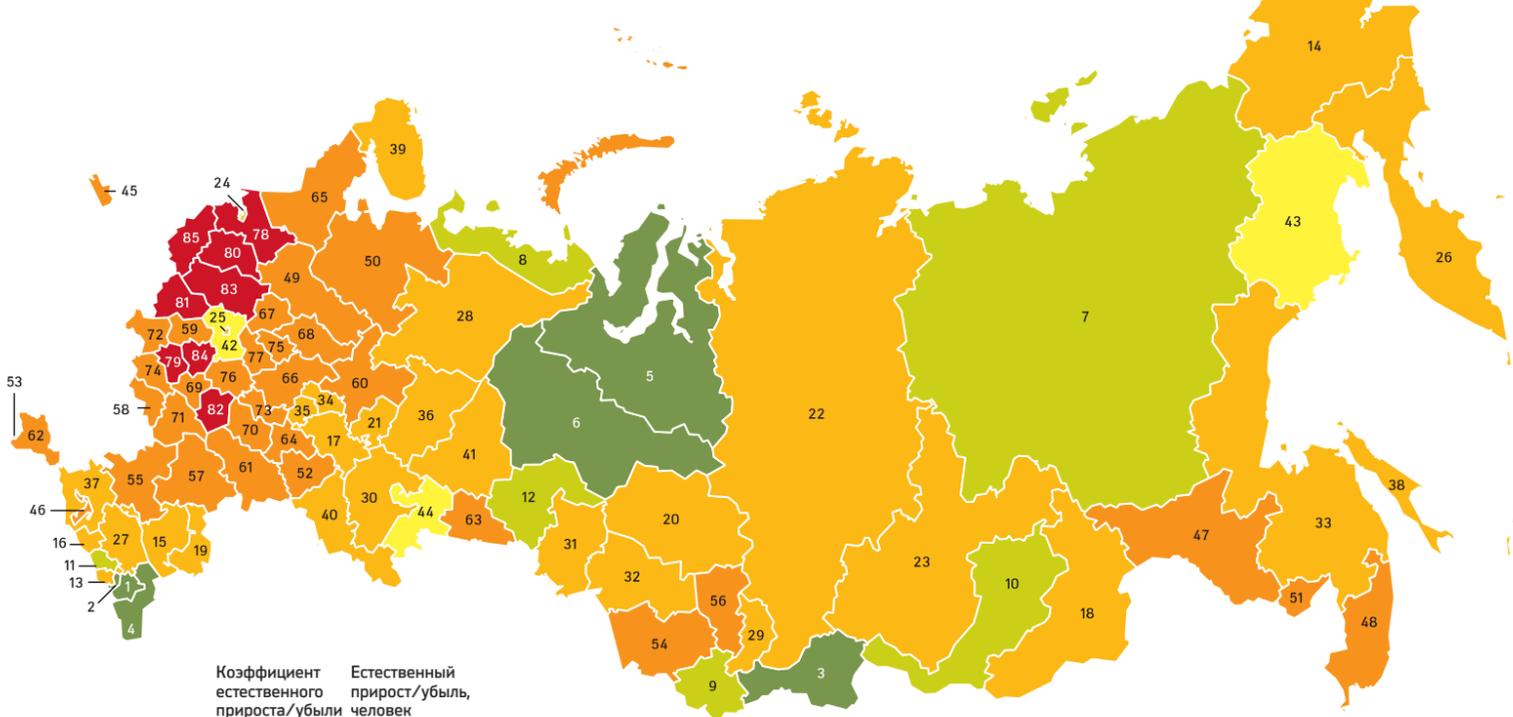
емости, и смертности в большинстве регионов ухудшилась в последние два-три года.

А для отдельного 2015 года и вовсе получилась пестрая картина: у 20 регионов в «красной» зоне находятся показатели рождаемости и смертности, у 44 — один из них, у 19 — оба показателя улучшились.

Естественный прирост/убыль населения России в 2015 году

В 44 регионах рождаемость превысила смертность, это самый высокий результат в 2000–2010-е

Коэффициент естественного прироста/убыли на 1000 человек 18,3 -7,1



Ранг	Регион	Коэффициент естественного прироста/убыли на 1000 человек	Естественный прирост/убыль, человек
1	Чеченская Республика	18,3	25 329
2	Республика Ингушетия	15,2	7 117
3	Республика Тыва	13,4	4 231
4	Республика Дагестан	12,9	38 592
5	Ямало-Ненецкий АО	11,4	6 136
6	Ханты-Мансийский АО — Югра	10,2	16 464
7	Республика Саха (Якутия)	8,6	8 226
8	Ненецкий автономный округ	8,2	358
9	Республика Алтай	7,8	16 755
10	Республика Бурятия	5,9	58 229
11	Кабардино-Балкарская Респ.	5,9	50 455
12	Тюменская область	5,2	7 510
13	Респ. Северная Осетия — Алания	4	2 783
14	Чукотский автономный округ	3,9	198
15	Республика Калмыкия	3,9	10 800
16	Карачаево-Черкесская Респ.	2,7	12 800
17	Республика Татарстан	2,7	10 416
18	Забайкальский край	2,5	27 416
19	Астраханская область	2,3	23 477
20	Томская область	2	22 022
21	Удмуртская Республика	1,8	26 622
22	Красноярский край	1,7	49 155
23	Иркутская область	1,7	41 022
24	Санкт-Петербург	1,7	8 712
25	Москва	1,7	20 436
26	Камчатский край	1,7	524
27	Ставропольский край	1,3	37 444
28	Республика Коми	1,3	11 311
29	Республика Хакасия	1,3	6 955
30	Республика Башкортостан	1,2	50 889
31	Омская область	1,1	21 500
32	Новосибирская область	1,1	29 477
33	Хабаровский край	0,9	11 633
34	Республика Марий Эл	0,7	5 033
35	Чувашская Республика	0,7	8 722
36	Пермский край	0,5	13 833
37	Краснодарский край	0,5	26 766
38	Сахалинская область	0,4	177
39	Мурманская область	0,3	262
40	Оренбургская область	0,2	367
41	Свердловская область	0,2	9 344
42	Московская область	0	35 555
43	Магаданская область	0	7
44	Челябинская область	0	97
45	Калининградская область	-0,5	-454
46	Республика Адыгея	-0,5	-228
47	Амурская область	-0,5	-436
48	Приморский край	-0,8	-1510
49	Вологодская область	-1	-12 333
50	Архангельская область	-1,4	-15 777
51	Еврейская АО	-1,4	-242
52	Самарская область	-1,5	-46 877
53	Севастополь	-1,5	-601
54	Алтайский край	-1,6	-37 111
55	Ростовская область	-1,8	-76 222
56	Кемеровская область	-2	-54 022
57	Волгоградская область	-2,3	-57 622
58	Белгородская область	-2,4	-37 122
59	Калужская область	-2,4	-24 222
60	Кировская область	-2,5	-32 777
61	Саратовская область	-2,7	-67 000
62	Республика Крым	-2,7	-51 222
63	Курганская область	-2,8	-24 022
64	Ульяновская область	-3	-37 344
65	Республика Карелия	-3	-19 177
66	Нижегородская область	-3,3	-10 714
67	Ярославская область	-3,4	-43 822
68	Костромская область	-3,5	-23 011
69	Липецкая область	-3,7	-43 188
70	Пензенская область	-4,2	-56 477
71	Воронежская область	-4,3	-99 244
72	Брянская область	-4,4	-53 777
73	Республика Мордовия	-4,4	-35 677
74	Курская область	-4,6	-51 666
75	Ивановская область	-4,7	-48 466
76	Рязанская область	-4,7	-53 222
77	Владимирская область	-4,9	-69 044
78	Ленинградская область	-5	-88 177
79	Орловская область	-5,2	-39 566
80	Новгородская область	-5,6	-34 700
81	Смоленская область	-5,8	-55 522
82	Тамбовская область	-6,3	-66 222
83	Тверская область	-6,4	-84 300
84	Тульская область	-6,6	-10 020
85	Псковская область	-7,1	-46 300

Источник: расчеты РБК на основе данных Росстата

Картина еще примечательна тем, что регионы с лучшими демографическими показателями, «зеленые» — Северный Кавказ, ряд других национальных респу-

блик, регионы нефтяников и газодобывателей, — стали «красными», а в областях Центральной России демографическая ситуация вроде улучшилась. И это не обман. Обла-

стям удалось добиться определенного прогресса в рождаемости, а вот на Северном Кавказе этот показатель снизился. В 2015 году из 20 регионов с самыми высокими

коэффициентами рождаемости в 17 снизилась рождаемость.

В итоге во второй раз за три года рождаемость в целом по стране уменьшилась. По оперативным

данным Росстата, число родившихся в 2014 году оценивалось в 1,947 млн человек (окончательное число — 1,943 млн), в 2015-м — 1,944 млн.

Один из ключевых факторов, оказывающих влияние на рождаемость, — зарегистрированные браки — тоже снижается. Число браков на 1000 человек достигло максимального значения в 2011 году начиная с 2000 года и с тех пор уменьшается. За период 2011–2015 годов сильнее всего этот показатель снизился в Ингушетии, Республике Алтай и Чечне.

Если посмотреть в целом на страну, то число браков на 1000 человек в 2015 году было сопоставимо со значением почти десятилетней давности — 2006 годом.

ЧТО БУДЕТ ДАЛЬШЕ

Ухудшение динамики естественного прироста населения и снижение качественных показателей говорят, что 2015 год, скорее всего, станет отправной точкой для отрицательного демографического тренда. Если в 2000-е и первую половину 2010-х годов демографические показатели в России улучшались, то теперь они начнут снижаться.

Естественный прирост для 2015 года оценивался почти в 88 тыс. человек. В 2016 году, по прогнозу, показатель должен был снизиться до 52 тыс., а в 2018 году стать отрицательным

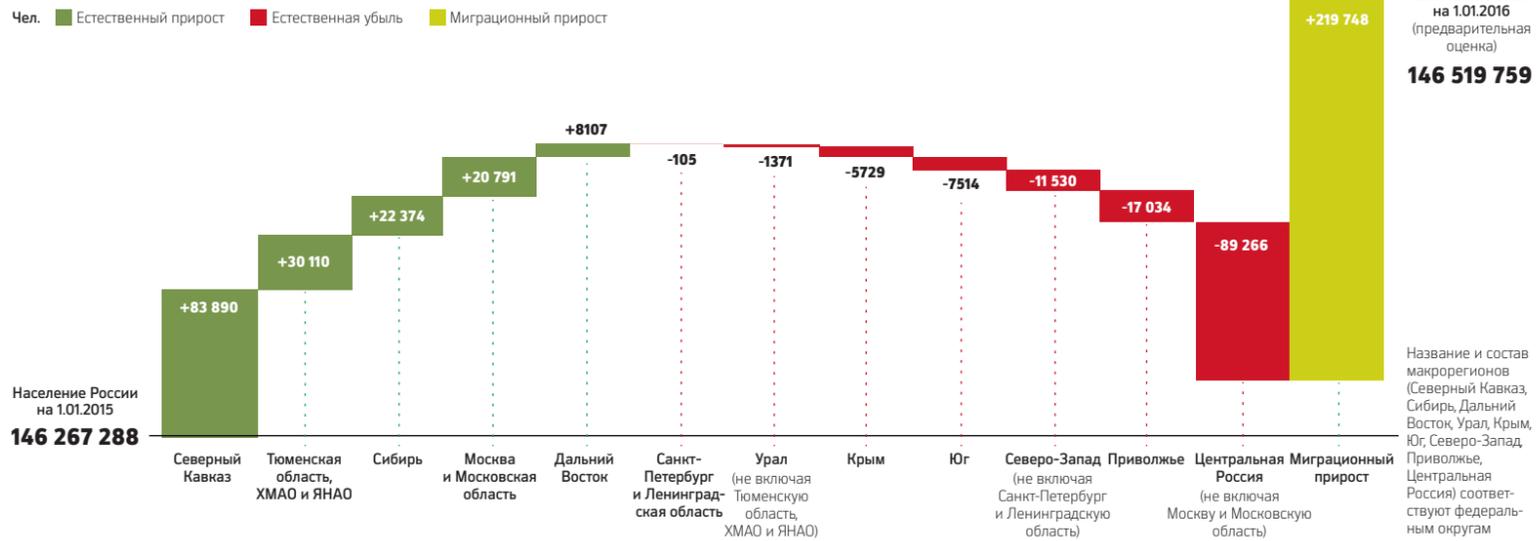
Для примера посмотрим на рождаемость. По предварительным данным Фонда социального страхования, на женщин в возрасте 23–33 года приходилось почти 70% новорожденных в 2015 году. Возьмем для этой группы статистику из половозрастной структуры населения на 1 января 2015 года и смоделируем аналогичную выборку на 1 января 2019 года (в нее войдут женщины, которым сейчас 19–29 лет).

Численность выборки на 1 января 2019 года оказывается существенно меньше текущего распределения женщин возраста 23–33 года. Причина — слабая рождаемость 1990-х годов. В результате меньшее число женщин — потенциальных матерей — приведет к дальнейшему падению рождаемости и естественного прироста населения.

Этого падения ожидает и Росстат. По среднему варианту их прогноза, естественный прирост для 2015 года оценивался почти в 88 тыс. человек. В 2016 году, по прогнозу, показатель должен был снизиться до 52 тыс., а в 2018 году стать отрицательным. Учитывая, что по итогам 2015 года прирост оказался почти в три раза меньше, даже этот вариант прогноза является оптимистичным: естественная убыль населения может начаться в 2016 или 2017 году. ▣

Кто обеспечил рост населения России в 2015 году

Естественный прирост населения (превышение рождаемости над смертностью) составил около 30 тыс. человек, миграционный прирост — в 7 раз больше — почти 220 тыс. человек



Источники: расчеты РБК на основе данных Росстата

Как изменились рождаемость и смертность в регионах России в 2015 году

В 19 регионах улучшились оба показателя, в 20 — наоборот, ухудшились



1 Белгородская область	23 Липецкая область	45 Оренбургская область	67 Костромская область
2 Брянская область	24 Москва	46 Республика Адыгея	68 Краснодарский край
3 Вологодская область	25 Мурманская область	47 Республика Алтай	69 Курганская область
4 Воронежская область	26 Ненецкий АО	48 Республика Бурятия	70 Омская область
5 Ивановская область	27 Новгородская область	49 Республика Дагестан	71 Пензенская область
6 Иркутская область	28 Орловская область	50 Республика Ингушетия	72 Пермский край
7 Калининградская область	29 Санкт-Петербург	51 Республика Калмыкия	73 Приморский край
8 Калужская область	30 Саратовская область	52 Республика Мордовия	74 Республика Башкортостан
9 Ленинградская область	31 Удмуртская Республика	53 Республика Саха (Якутия)	75 Республика Карелия
10 Московская область	32 Ульяновская область	54 Респ. Северная Осетия — Алания	76 Республика Коми
11 Нижегородская область	33 Хабаровский край	55 Республика Татарстан	77 Республика Марий Эл
12 Новосибирская область	34 Ярославская область	56 Республика Тыва	78 Республика Хакасия
13 Псковская область	35 Алтайский край	57 Ростовская область	79 Сахалинская область
14 Рязанская область	36 Амурская область	58 Ставропольский край	80 Свердловская область
15 Самарская область	37 Астраханская область	59 Томская область	81 Смоленская область
16 Тамбовская область	38 Кабардино-Балкарская Респ.	60 Тюменская область	82 Челябинская область
17 Тульская область	39 Камчатский край	61 Ханты-Мансийский АО — Югра	83 Ямало-Ненецкий АО
18 Тульская область	40 Карачаево-Черкесская Респ.	62 Чеченская Республика	84 Республика Крым*
19 Чукотский АО	41 Кемеровская область	63 Чувашская Республика	85 Севастополь*
20 Владимирская область	42 Красноярский край	64 Архангельская область	
21 Волгоградская область	43 Курская область	65 Забайкальский край	
22 Еврейская АО	44 Магаданская область	66 Кировская область	

Как мы считали

Под рождаемостью и смертностью понимаются коэффициенты рождаемости и смертности.

Коэффициент рассчитывается по формуле: число родившихся (умерших) за год / средняя численность населения (сумма численности населения на начало и конец года, деленная на два) x 1000.

Показатели за 2015 и 2014 годы взяты из оперативных данных Росстата. Если разница между двумя коэффициентами рождаемости положительна, то рождаемость растет, если отрицательная — уменьшается; для смертности — наоборот.

*Республика Крым и Севастополь вошли в состав России 21 марта 2014 года

Источники: расчеты РБК на основе данных Росстата

Полную версию читайте на www.rbc.ru

ГОСРЕГУЛИРОВАНИЕ Предприниматели попросили депутатов не принимать «репрессивный» КоАП

Бизнес против кодекса

АЛИСА ШТЫКИНА

Малый, средний и крупный бизнес объединились против новой редакции КоАП, которая сейчас готовится к первому чтению в Госдуме. Предприниматели опасаются резкого ухудшения условий работы компаний в России.

«РЕПРЕССИВНЫЙ» КОАП

Новая редакция Кодекса об административных правонарушениях, поступившая в Госдуму в конце прошлого года, напугала бизнес. Против выступили представляющий интересы крупного бизнеса Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП), организация по защите малого бизнеса «Опора России» и федеральный бизнес-омбудсмен Борис Титов.

Документ носит репрессивный характер, он может ухудшить деловой климат и правовое положение предпринимателей, законопроект не в полной мере отвечает поручениям президента Владимира Путина об уменьшении административной нагрузки на бизнес, пишет президент РСПП Александр Шохин главе профильного комитета Госдумы единороссу Владимиру Плигину (копия письма есть у РБК). На этом же настаивает и президент «Опоры России» Александр Калинин. В нынешней редакции проект невозможно согласовать — он «носит откровенно репрессивный характер и направлен не на предотвращение правонарушений, а на пополнение



Бизнес-омбудсмен Борис Титов — один из тех, кто считает, что КоАП в своей новой редакции может задушить российский бизнес

бюджета за счет штрафов», отмечает Калинин в письме главе комитета Госдумы по экономической политике Анатолию Аксакову (копия есть у РБК). Ранее аналогичные возражения в Госдуму направил бизнес-омбудсмен Борис Титов.

ОПЕРАЦИЯ «ЛИКВИДАЦИЯ»

Действующему КоАП больше десяти лет, его приняли в 2002 году, и за это время многое изменилось — появились новые правовые институты, например институты госзакупок, контрактная систе-

ма, законодательно и организационно оформились институты в сфере государственного контроля (надзора), указывают инициаторы проекта — группа депутатов во главе с Плигиным — в пояснительной записке.

Проект КоАП вводит несколько новых видов наказания: исправительные работы, запрет на пользование услугами авиакомпаний — для физлиц, а для юрлиц — лишение специального разрешения (лицензии) и даже ликвидация компании. Если предприятие теряет лицензию, полу-

чение нового документа может занять до 45 дней, это может привести к нарушению прав контрагентов и закрытию самой компании, указывает Шохин.

Ликвидация юрлица как наказание по новому КоАП возможна при наличии трех составов преступлений — создание условий для торговли детьми или их эксплуатации; изготовление, приобретение, хранение, публичная демонстрация материалов с порнографическим изображением несовершеннолетних и финансирование терроризма. В каждом

из этих случаев физические лица параллельно привлекаются к уголовной ответственности, но юрлицо привлечь к ней нельзя, только и остается его ликвидировать, поясняет соавтор законопроекта, зампред комитета по конституционному законодательству и госстроительству Дмитрий Вяткин.

В будущем список правонарушений, чреватых ликвидацией юрлица, может быть расширен, опасается президент РСПП. Например, компанию можно будет ликвидировать за работу без лицензии, не переоформленной в том числе по вине госорганов. А восстановить работу такой компании уже не удастся — отмена ликвидации не предусмотрена законом.

ШТРАФНАЯ НАГРУЗКА

Если принять КоАП в нынешнем предложенном виде, то штрафы для компаний вырастут в десятки раз, за грубые административные правонарушения — с 5–10 млн до 60 млн руб. Это уничтожение или повреждение объектов культурного наследия, финансирование терроризма и легализация доходов, полученных преступным путем. А для индивидуальных предпринимателей максимальные размеры административного штрафа в зависимости от категории правонарушения составят 25 тыс., 100 тыс. и 400 тыс. руб.

Завышенные штрафы ведут к дестабилизации хозяйственной деятельности и потенциальному банкротству компаний, что пре-

ИНФЛЯЦИЯ Акцизы на бензин могут повыситься во второй раз за год

Дважды два рубля

➔ Окончание. Начало на с. 1

Окончательные цифры роста акцизов еще могут измениться, предупреждает он. Цель повышения — повысить поступления в бюджет из-за дефицита, вызванного низкими ценами на нефть, поясняет собеседник РБК.

Представитель Минфина подтвердил РБК подготовку законопроекта. «Решение не раз обсуждалось в правительстве, и хотя оно окончательно не принято, проект закона подготовлен. В текущей сложной бюджетной ситуации это единственный способ пополнить дорожные фонды», — сообщил он. С падением нефтяных цен при прочих равных условиях цена на бензин на внутреннем рынке должна снижаться, говорит он. С учетом этого, по оценке Минфина, рост акцизов серьезно не скажется на розничных ценах. «Если цены на нефть вернуться к росту, мы предложим вернуться к прежним ставкам акцизов или снизить их», — обещает он.

Первым о планах роста акцизов на бензин и дизельное топливо 26 января рассказал вице-премьер по ТЭК Аркадий Дворкович. «Среди предложений ведомств есть отдельные пункты, касающиеся роста акцизов на бензин и дизельное топливо», — говорил он. Он также упоминал о планах роста дивидендов госкомпаний, которые позже подтвердили Минэкономразвития и Росимущество.

Представители Минэнерго и Минэкономразвития говорят, что не слышали об инициативе Минфина увеличить акцизы на топливо. Источник в администрации президента знает, что планы по повышению акцизов обсуждаются и подтверждает цифры Минфина, но сомневается, что министерство успеет провести такое решение через Госдуму к 1 апреля, так как для вступления закона в силу требуется опубликовать его уже к 1 марта, перед этим обсудив с участниками рынка. По его мнению, раньше 1 июля такое

решение провести будет проблематично.

О планах повышения акцизов знают и источники РБК в «Роснефти» и «Газпром нефти». Правда, последний слышал о планах до конца первого полугодия повысить акцизы только на дизельное топливо. Сотрудник ЛУКОЙЛа, курирующий продажи бензина, отрицательно относится к повышению акцизов на топливо. «Мы за статус-кво в этом вопросе. Спрос на бензин и так падает вплоть до того, что приходится проводить акции на заправках, чтобы удерживать клиентов. Дополнительная налоговая нагрузка может повлиять на спрос в худшую сторону», — считает он. В пресс-службах ЛУКОЙЛа и «Роснефти» от комментариев отказались.

ВТОРОЕ ПОВЫШЕНИЕ ЗА ГОД

В этом году по предложению Минфина акцизы на топливо уже повышались: с 1 января ставка на бензин Евро-5 выросла на 36,1%, или

на 2 руб., до 7,53 руб. за литр, а на дизтопливо на 20,3%, до 4,15 руб. за литр. «Нигде в мире нет такой большой налоговой нагрузки на рынок нефтепродуктов, как в России. Последние годы акцизы на топливо растут ежегодно, а тут, по сути, предлагают повысить его второй раз за год, указывает генеральный директор компании «Солид — товарные рынки» (трейдер по продаже нефтепродуктов) Илья Мороз.

Последний раз дважды за один год акциз рос в 2013 году — в январе и июле, напоминает директор по развитию бизнеса агентства «Аналитика товарных рынков» Михаил Турукалов. Но рост был незначительным: в январе акциз вырос только на бензин 4-го класса (на 1,7 руб. за литр), а на бензин 5-го класса — снизился (на 1,68 руб. за литр), а в июле повышение было незначительным — всего на 0,4–0,6 руб. за литр.

По оценке Росстата, в 2015 году инфляция в РФ составила 12,9%, цены на бензин поднялись на 4,8%.

С начала 2016 года цены на бензин не росли, и в некоторых регионах даже немного падали. Так, средняя розничная цена на бензин АИ-92 на АЗС Москвы, по данным Московской топливной ассоциации, на 1 февраля 2016 года составила 34,43 руб. за литр, снизившись за неделю на 2 коп., АИ-95 — 37,09 руб. (упала на 7 коп.), дизельного топлива — 35,44 руб. за литр (упала на 1 коп. за неделю).

В случае роста акцизов нефтяные компании будут стараться быстро переложить их в розничную цену бензина, замечает Турукалов. Рост акциза на бензин на 2 руб. на литр поднимет розничные цены на «сопоставимую величину», предупреждает Турукалов. Дворкович ранее говорил, что цены на бензин в 2016 году не должны вырасти выше уровня инфляции.

ФАС ПРОТИВ

Начальник управления контроля ТЭК Федеральной антимоно-

вращает их в инструмент подавления экономической самостоятельности и инициативы, говорится в отзыве РСПП.

Сейчас и так могут назначать очень большие штрафы на несколько десятков миллионов рублей, «мы ограничили верхнюю планку — сейчас ее вообще нет, могут и 300 млн назначить», парирует Дмитрий Вяткин.

КОНТРОЛЬ ЛЮБОЙ ЦЕНОЙ

Это не первая попытка властей ввести принудительную ликвидацию компаний. Год назад замглавы думского комитета по законодательству Александр Ремезков («Единая Россия»), реализуя давнюю идею Следственного комитета, внес законопроект о введении института уголовной ответственности компаний с высшей мерой наказания в виде ликвидации. Но ход ему тогда решили не давать.

Правительство давно изучало возможности для привлечения юридических лиц к ответственности, аналогичной уголовной, напоминает старший юрист Herbert Smith Freehills Сергей Еремин. По его словам, резкое ужесточение административных штрафов — это попытка обеспечить суровое наказание, по жесткости аналогичное уголовной ответственности для компаний, без ее введения.

Представитель Минэкономразвития сообщил РБК, что отзыв на проект пока не готов; представитель Минюста сказал, что ведомство пока собирает отзывы для подготовки позиции правительства. «В текст, вне всякого сомнения, будут вноситься правки, мы идем навстречу пожеланиям, толковые критические замечания будут учтены, как и те, которые сейчас уже рассматриваются в Думе», — обещает Вяткин. Депутаты планируют полностью принять документ в эту сессию. ■

полной службы (ФАС) Дмитрий Махонин пока не знает о планах увеличить акцизы на бензин и дизтопливо: «документов на согласование не было». По его мнению, любое увеличение акцизов в очередной раз приведет к росту стоимости нефтепродуктов. «Мы выступаем против излишней нагрузки на отрасль в части налоговой составляющей. Но надо смотреть, что предлагает Минфин», — добавил он. Он напомнил, что в конце 2014 год президент Владимир Путин обещал, что в течение трех лет не будет увеличения налоговой нагрузки.

Председатель думского комитета по энергетике Павел Завальный полагает, что акцизы на топливо целесообразно увеличить при условии отмены транспортного налога. «Несправедливо, если транспортный налог платят автолюбители, которые редко ездят, наравне с дальнобойщиками. Акциз — это региональный налог, таким образом, в случае такой корректировки налоговой нагрузки региональные власти получат дополнительные поступления налогов в дорожные фонды», — сказал депутат РБК. ■

МНЕНИЕ



ФОТО: из личного архива

АНТОН ОЛЕЙНИК,
профессор университета «Мемориал» (Канада)

Где искать доказательства коррупции в России?

Чтобы контролировать бизнес в России, совсем необязательно им владеть. Достаточно регулировать вход и выход капитала на ключевых рынках.

ПАТРИМОНИАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВО?

Документальный фильм «Тайные богатства Путина» в эфире BBC на прошлой неделе многим показался элементом информационной войны и вызвал бурную реакцию российских властей. В нем поставлен вопрос, ответ на который требуется независимо от того, разделяет ли зритель мнение создателей фильма о личной вовлеченности в коррупционные схемы высшего руководства России или нет.

Этот вопрос касается системы власти в современной России, а именно специфики отношения между властью и бизнесом. В фильме звучит следующая фраза: «Президент может потребовать от бизнеса все, что он сочтет нужным. Как ему <...> удастся обеспечить беспрекословное исполнение своих требований представителями бизнеса?»

Ответ, предложенный создателями документальной ленты, сводится к тезису о патримониальном характере власти в России. Президент, по мнению цитируемых в фильме источников, в основном беглых российских олигархов и опальных политических технологов, ведет себя подобно царю. Все состояния в современной России создаются с благословения обладателя политической власти и сохраняются до тех пор, пока бизнес признает абсолютное верховенство обладателя политической власти и работает в его интересах. Иными словами, секрет подчинения бизнеса — в превращении любой собственности в условную, передаваемую бизнесу временное пользование в обмен на согласие служить.

Предположение о патримониальном характере власти в России не ново. Собственно, автор теории патримониальной власти Макс Вебер видел в дореволюционной России один из ярких примеров (Weber M. Economy and Society: An Outline of Interpretative Sociology). Чин, дворянское звание и прилагающееся к ним благосостояние получали за службу царю. Патримониальная собственность не имеет абсолютного характера, а обусловлена службой обладателю политической власти. Впоследствии в России, в том числе постсоветской, пример воплощения патримониальной власти видели многие. К

примеру, известный американский советолог Ричард Пайпс прямо говорит о преобладании патримониальной власти на всем протяжении российской истории (Пайпс Р. Свободность и свобода).

КТО СОБСТВЕННИК?

Слабое звено теории патримониальной власти — это необходимость доказать роль политического лидера как «собственника последней инстанции», подобно тому как Центральный банк выступает в качестве кредитора последней инстанции.

Создатели «Тайных богатств Путина» попытались это сделать. Некоторые из цитируемых в фильме лиц говорят о том, что первое лицо российского государства имеет долю во многих высокоприбыльных бизнесах. Но создатели ленты признают, что любые разговоры о точной оценке находящихся под контролем российского президента ресурсов бессмысленны. Это может быть и упомянутая ими цифра в \$40 млрд, и любая другая, вплоть до размеров российского ВВП.

Но даже хорошее журналистское расследование вряд ли сможет найти документальное подтверждение фактов личного участия российских чиновников — обладателей политической власти в

ребята» (цитируя одного из героев документальной ленты), представляющие интересы политической фигуры в советах директоров ключевых компаний.

Увеличение числа посредников между политической властью и бизнесом делает систему нестабильной и уязвимой. Где взять достаточное количество «теневых ребят», чтобы напрямую контролировать все и вся в российской экономике? Даже Госплану СССР подобная задача оказалась не по плечу.

Может, ключ к «секретным материалам» о характере власти и бизнеса в России стоило бы поискать в другом месте — например, отказавшись от предположения об исключительно прямом (через собственность) контроле власти над бизнесом?

ВХОД И ВЫХОД

Может ли непрямой, необязательно предполагающий участие в собственности контроль быть эффективным и обеспечить подчинение бизнеса политической воле? Вероятно, в российских условиях именно косвенный контроль зачастую оказывается самым эффективным. Его осуществляют представители власти не как собственники последней инстанции, а как охранники на входе на российские рынки.

«Титул собственности в стране со слабыми традициями уважения к закону и прочим формальным вещам сам по себе мало значит. Чтобы гарантировать формально зафиксированные права, нужна не бумажка, а контроль над судом и исполнительной властью»

собственности крупнейших компаний. Как показывают периодически вспыхивающие вокруг незадекларированной собственности скандалы, любое формальное владение чиновниками акциями рано или поздно может стать достоянием общественности. Размеры скандалов даже с учетом понятий секретности и попытки ограничить любые утечки информации неопровержимо с гипотезой о связи российского бизнеса и чиновничества преимущественно через права собственности на всех уровнях — федеральном, региональном и местном.

Спасением для теории патримониальной власти может быть предположение опосредованного участия чиновников в собственности через подставных лиц. Члены семьи здесь становятся хорошим подспорьем или же «теневые

Во-первых, титул собственности в стране со слабыми традициями уважения к закону и прочим формальным вещам сам по себе мало значит. Чтобы гарантировать формально зафиксированные права, нужна не бумажка, а контроль над судом и исполнительной властью.

Во-вторых, вместо того чтобы приставить к каждому значимому бизнесу смотрящего (самого собственника, члена его семьи или «теневого парня»), не лучше ли создать систему, при которой бизнес будет работать на политика по собственной воле и даже с огоньком?

О создании системы, которая бы стимулировала людей работать на конкретное лицо, мечтал еще Борис Березовский. Однако воплотить мечту в реальность удалось другим людям — политической элите сегодняшней России. В созданной ими системе для вхо-

Для входа на рынок требуется приобрести «входной билет» у чиновника, играющего роль охранника на входе. Неоплатившие билет на рынок просто не попадают или, случайно попав, вытесняются

да на рынок требуется приобрести «входной билет» у чиновника, играющего роль охранника на входе. Неоплатившие билет на рынок просто не попадают или, случайно попав, вытесняются с него усилиями разнообразных инспекций. Поэтому счастливицы, оказавшиеся на рынке, действуют в условиях ограниченной конкуренции и получают сверхприбыль. В их кровных интересах — сохранение подобной системы, гарантом которой является власть чиновника не как собственника, а как охранника. При таком раскладе деньги чиновникам как на личные прихоти, так и на социально значимые проекты бизнес понесет сам.

Необходимость в применении других методов принуждения возникает лишь тогда, когда бизнес упорствует в своем отказе принять подчиненное положение. Здесь возможно все — от лишения прав собственности, о котором говорят сторонники гипотезы патримониальной власти, до грубой силы — лишения свободы или даже жизни особо неуступчивых.

Система работала, пока бизнес был заинтересован во входе на российские рынки. С введением санкций западных стран против России и особенно при стабильно снижающейся цене на энергоносители, основной источник дохода в российской экономике, система стала сбоить. При отсутствии желающих войти на рынок и, наоборот, растущем числе желающих уйти с него контроль входа потерял смысл, а контроль выхода (движения через границу людей и капитала), напротив, стал актуальным.

В итоге получается, что для раскрытия действительных коррупционных механизмов, распространенных в России, создатели «Тайных богатств Путина» выбрали не самый верный подход. Убедительных доказательств патримониальной собственности политического класса России ими в итоге не было да и не могло быть представлено.

А что, если поискать документальные свидетельства контроля власти над бизнесом в России через контроль входа и выхода с российских рынков? Доказательства коррупции охранников на входе, возможно, удовлетворили бы не только зыскательного зрителя, но и суды, как зарубежные, так и — никогда не говори «никогда» — российские.

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

Клиентам проблемных банков предложат два варианта «стрижки» их депозитов

Как спасти 100 миллионов

ТАТЬЯНА АЛЕШКИНА,
АЛЬБЕРТ КОШКАРОВ

Вкладчики проблемных банков смогут выбирать инструмент участия в банке — конвертировать свои депозиты в акции или субординированные кредиты. Кредиты будут для них предпочтительнее, считают аналитики.

ДВА ВАРИАНТА

Крупным вкладчикам будет предложено преимущество в выборе инструмента участия в капитале — акции или субординированные кредиты, заявил в среду, 3 февраля, зампред ЦБ Михаил Сухов, передает «РИА Новости». Как пояснил Сухов РБК, преимущество субординированных кредитов может быть в рыночной ставке, по акциям она не очевидна. «К тому же долговой рынок более понятен и менее волатилен, чем рынок акций. Акция в прошлом проблемного банка стоит меньше ее номинальной стоимости», — уточнил он, добавив, что если субординированных кредитов будет меньше, чем желающих их получить, то они будут распределяться пропорционально. Компании, которые участвуют в спасении банка, получают инструмент участия в капитале по остаточному принципу.

О том, что ЦБ допускает участие частных вкладчиков в процедуре bail-in (принудительная конвертация требований кредиторов третьей очереди в субординированные займы или уставный капитал банка), заявил на этой неделе первый зампред ЦБ Алексей Симановский. Еще ранее о такой возможности сообщил замминистра финансов Алексей Моисеев, сказав, что конвертация частных депозитов может быть распространена на банковские вклады от 100 млн руб. ЦБ поддерживает этот порог. «Человек, заработавший 100 млн руб., наверное, обладает определенными профессиональными навыками в экономической сфере, чтобы анализировать деятельность банка», — говорит Сухов.

По данным Агентства по страхованию вкладов, 1,7% требований кредиторов банков, у которых ЦБ отозвал лицензии в 2015 году, не полностью покрывались страховым возмещением. Число вкладчиков этих банков составляло 1,7 млн, у 103 из них размер требований был выше 100 млн руб.

В ЧЕМ ВЫГОДА

Аналитик Райффайзенбанка Денис Порывай считает, что крупному вкладчику предпочтительнее выбрать вариант конвертации его вклада в субординированный депозит. «В этом случае средства списываются в капитал второго уровня, а



По словам зампреда Банка России Михаила Сухова, bail-in мог бы сократить расходы на санацию банков на 20–25%

по депозиту вы получаете купонный доход. Это лучше, чем ничего», — говорит он. В случае с акциями, отмечает Порывай, бывшему вкладчику просто остается ждать у моря погоды. «Дивидендов вам проблемный банк вряд ли заплатит, а сможете ли вы вообще потом продать акции банка кому-либо, тоже вопрос», — пояснил аналитик.

Директор по банковским рейтингам RAEX («Эксперт РА») Марина Мусиц говорит, что субор-

динированные депозиты — это более ликвидный инструмент, чем акции проблемных банков. «Он может принести доход, тогда как рассчитывать на рост стоимости акций банка, когда-то не исполнившего обязательства, сложно. Репутация на рынке складывается годами», — отмечает она. По словам Мусиц, риск, что банк не исполнит обязательства по субординированным депозитам, минимален — на

практике регулятор редко отзывает лицензию у санируемых банков.

«Конечно, для банков и для государства более предпочтителен вариант конвертации вкладов в акции, поскольку это напрямую влияет на норматив достаточности капитала первого уровня Н1.2», — рассуждает аналитик. Акции входят в капитал первого уровня банка, а субординированные кредиты — в капитал второго

уровня. Мусиц напоминает, что минимальное значение норматива Н1.2 сейчас составляет 6%, тогда как норматив достаточности капитала второго уровня (Н1.0) с 1 января 2016 года снижен с 10 до 8%. «Исполнить его банкам легче, поскольку объем привлеченных субординированных займов может быть любым. На рынке есть кредитные организации, у которых достаточно большой разрыв между Н1.0 и Н1.2», — пояснила она. ■

Как работает bail-in в США и Европе

Идея о том, чтобы переложить бремя спасения близких к банкротству банков с государства на их кредиторов, возникла в 2009 году, когда эксперты стали изучать катастрофические последствия случившегося годом ранее банкротства одного из крупнейших американских банков Lehman Brothers. Именно тогда стали всерьез анализировать механизм bail-in, представляющий собой процедуру, при которой к спасению проблемных банков принудительно привлекаются держатели облигаций и вкладчики.

Два подхода
США в 2010 году приняли «закон Додда — Фрэнка», в котором были прописаны новые правила санации кредитных учреждений. Согласно им Федеральная корпорация по страхованию банковских вкладов (FDIC) получила право, приняв банк под свое управление, передать его деятельность новой организации или вообще ликвидировать, при этом убытки «в необходимой степени» подлежат распределению между акционерами и кредиторами. Планы по «упорядоченной ликвидации» фининституты, исключая возникновение системных рисков для мировой

финансовой системы, должны быть прописаны самими финансовыми организациями — эти планы, получившие название «завещаний», передаются на рассмотрение FDIC. Непосредственно правила bail-in были сформулированы американскими финансовыми регуляторами в течение 2013–2015 годов.

В Европейском союзе механизм bail-in действует с 1 января 2016 года. Согласно Директиве о реструктуризации и банкротстве банков, утвержденной еще в апреле 2014 года, сначала полностью списываются обязательства перед акционерами (капитал), потом в

капитал конвертируются обязательства перед держателями облигаций и, наконец, крупные вклады на сумму свыше €100 тыс. Вклады на меньшую сумму должны оставаться нетронутыми, так как они гарантируются государством. Директива также устанавливает, что власти могут подключиться к реструктуризации банка только после того, как участие в его спасении примут его акционеры и кредиторы. Деньги налогоплательщиков на спасение банка могут быть выделены только после того, как за счет средств кредиторов будет погашено 8% обязательств банка.

Что думают банкиры о спасении банков за счет вкладчиков



ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

Олег Вьюгин,
председатель совета директоров
МДМ Банка

«Принуждение вкладчиков к спасению банков приведет к еще большему перетоку депозитов из небольших банков в крупные, в первую очередь государственные, и ускорит процесс сокращения числа частных банков. Bail-in — экономически рискованный механизм, который в мире применялся лишь один раз, на Кипре, и то по политическим причинам.

Можно вести речь о процедуре, когда вкладчики по доброй воле, а не в обязательном порядке, как предполагает bail-in, готовы поучаствовать в капитале банка, который оказался проблемным. Это может иметь смысл, если есть небольшой шанс оздоровить банк, ведь крупные вкладчики в результате процедуры банкротства банка редко возвращают больше 20% от своего вклада, а чаще вообще ничего не получают. Хотя и в этом случае вкладчики не смогут распоряжаться своими деньгами, и «выйти в кэш» из капитала банка они смогут только гипотетически, например если со временем у контролирующих акционеров появится желание выкупить их доли».



ФОТО: Елена Кондратина/РБК

Александр Лебедев,
председатель совета директоров
Национальной резервной
корпорации

«От bail-in не может быть эффекта. Эффект может быть только в случае, если ЦБ начнет предотвращать хищение из банков средств. Средства вкладчиков большинства банков, лишенных лицензии, были разворованы. Какой будет эффект, если очередной Внешпромбанк или «Пушкино» обанкротится, а их вкладчикам вместо нуля «нарисуют» какие-то акции — это тот же ноль, бумаги «трупа». Я не понимаю, что побуждает людей хранить в сомнительных банках крупные суммы денег.

Так же, как и не верю, что регулятору и правоохранительным органам неизвестно, где находятся украденные деньги и кто их украл. Надо возвращать средства, привлекать виновных к ответственности, сделав эту работу одним из важных направлений государственной политики, надо совершенствовать банковский надзор — вот это бы сработало. А кипрский опыт вообще возмутительный: там вкладчики тоже пока ничего вернуть не могут».



ФОТО: ИДР/ТАСС

Игорь Буланцев,
председатель правления
Нордеа Банка

«Введение bail-in может поспособствовать повышению финансовой грамотности вкладчиков, более разумному их отношению к банку, который они выбирают, к его надежности, прозрачности, финансовому состоянию. Я удивляюсь, почему до сих пор, глядя на то, что происходит в банковской системе, люди хранят крупные суммы в банках, о которых мало что известно. Спасению самих банков bail-in теоретически может помочь, если пороговая сумма конвертируемых в капитал вкладов будет небольшой. Например, от 1,4 млн руб., то есть начиная от верхней границы суммы, застрахованной государством».



ФОТО: Олег Яковлев/РБК

Дмитрий Олюнин,
председатель правления
Росбанка

«В крупных российских банках доля вкладов — свыше 100 млн руб., это лишь немногим больше \$1 млн. Кто-то, возможно, получил дивиденды или продал квартиру в центре Москвы, а деньги на определенное время разместил на депозите. Более того, в банках есть вклады и существенно большего объема — миллиарды рублей. С точки зрения крупного вкладчика,

использование механизма bail-in может быть неплохой альтернативой существующей процедуре банкротства. Если у банка начались проблемы, то есть вероятность, что, оставаясь в конце списка кредиторов, такой вкладчик просто никогда не вернет свои деньги. Если вклад будет конвертирован в акции банка, то в случае восстановления его платежеспособности, возможно, через несколько лет он сможет спасти сбережения. Не думаю, что если такая практика появится в России, то произойдет отток вкладов или еще большая их концентрация в топ-20 крупнейших игроков рынка. Зачастую решение положить крупный вклад в тот или иной банк не связано с величиной его активов».



ФОТО: Олег Яковлев/РБК

Гарегин Тосунян,
президент Ассоциации
российских банков (АРБ)

«Bail-in — дополнительная возможность для санации банка. Когда банк лишается лицензии, то все, что свыше 1,4 млн руб., редко когда возвращается в результате процедуры банкротства, тем более в полном объеме. У вкладчиков появится понимание, что в случае проблем в банке, которому доверяют свои деньги, они станут его акционерами. Это их успокоит, повысит их доверие к системе в целом, в том числе к небольшим банкам».



ФОТО: предоставлено пресс-службой

Сергей Хотимский,
совладелец Совкомбанка

«Не думаю, что из-за введения bail-in будет переток вкладов. Крупные вкладчики, как правило, понимают, куда и зачем они несут свои миллионы. Они прекрасно сознают, что эти деньги не застрахованы в АСВ, поэтому не рассчитывают на гарантии от государства в случае банкротства банка. Но даже если и будет переток к крупным игро-

кам, и из-за этого пострадают отдельные кредитные организации, то это все равно лучший вариант. Потому что в противном случае проблемы у этих банков все равно бы были, но, может, бизнес рухнул бы месяца на два-три позже. А так банковская система быстрее очистится от неустойчивых банков. Рынок станет более публичным за счет появления новых миноритарных акционеров.

Кроме того, если судить о нашей практике банкротства банков, то при конвертации вкладов их владельцы станут собственниками банков. Что это означает? Во-первых, они получают акции банка, это можно рассматривать как инвестиции в финансовый бизнес, этот актив все равно будет сколько-то стоить, его можно продать. Во-вторых, сейчас банки с отозванной лицензией фактически остаются бесхозными, их активы исчезают, и кредиторы часто не получают ничего. Временный управляющий от ЦБ никогда не будет так заинтересован в возврате средств, как те, кто держал средства в проблемном банке и потом стал его акционером. И, наконец, часто у банков, у которых ЦБ отзывает лицензию, остаются достаточно качественные активы, которые еще могут работать. Например, возможно, если бы для спасения Пробизнесбанка использовался бы механизм bail-in, то сейчас банк, возможно, все еще бы работал, потому что у него, несмотря на все проблемы, оставался портфель кредитов малого и среднего бизнеса и достаточно продвинутые технологии».



ФОТО: Олег Яковлев/РБК

Екатерина Трофимова,
генеральный директор
Аналитического кредитного
рейтингового агентства (АКРА)

«Целью механизма является прежде всего повышение стабильности банковской системы. Подчеркну, что речь идет только о банках, оказавшихся в близком к критическому положению, поэтому, по оценкам АКРА, режим bail-in не должен оказать существенного негативного влияния на динамику привлеченных средств в банковской системе в целом. Возможно, будет некоторая миграция средств в более крупные финансовые институты, но этот процесс мы и так наблюдаем в последние два года.

Вместе с тем конвертация обязательств банка в капитал позволит повысить его достаточность в целях абсорбирования полученных (ожидаемых) убытков. Это может решить вопрос поддержания операционной деятельности и выполнения регулятивных требований. В долгосрочном стратегическом плане, действительно, именно новый менеджмент призван скорректировать стратегию банка (скорректировать бизнес-модель) во избежание повторения проблем в будущем.

Возвратность средств незастрахованных кредиторов банков по необеспеченным требованиям в России крайне низка (по оценкам АКРА, в среднем ниже 5%). Поэтому новый механизм (правда, в зависимости от деталей реализации) может быть более выгоден для крупных кредиторов и способен повысить уровень возвратности их вложений».



ФОТО: Олег Прицакено/РБК

Владимир Стржалковский,
бывший вице-президент совета
директоров Bank of Cyprus

«Само публичное обсуждение этой проблемы говорит о том, что большинство крупных частных банков находится в плохом или очень плохом состоянии. Длительное время такие банки работали практически бесконтрольно, только в интересах своих владельцев и связанных с ними лиц. Сейчас проблема, обусловленная преступно безответственной деятельностью таких банкиров и задействованных в этом процессе государственных органов, может быть переложена на добросовестных вкладчиков — физические и юридические лица. Убежден, что с началом этой дискуссии начнется бегство депозитов из банков, что еще более ухудшит непростую ситуацию в банковской сфере. Пример Bank of Cyprus показывает, что подобные меры не решают, а переносят проблемы на будущие периоды».

Владимир Стржалковский стал акционером Bank of Cyprus в ходе bail-in, проведенного в 2012 году. Тогда в разгар финансового кризиса на Кипре в рамках мер по спасению финансовой системы страны банк поглотил своего ближайшего конкурента, Cyprus Popular Bank, и был рекапитализирован путем конвертации вкладов в акции.

Как устроен рынок частного извоза в Москве

Пять вопросов о такси

НАТАЛИЯ ТЕЛЕГИНА,
ВЛАДИСЛАВ СЕРЕГИН,
ДЕНИС ПУЗЫРЕВ

В Москве разгорается конфликт между столичными властями и самым дорогим стартапом в мире — сервисом такси Uber. Какое место Uber занимает на московском рынке и как этот рынок регулируется?

Сколько в Москве такси?

С 1 сентября 2011 года, для того чтобы стать легальным столичным таксистом, нужно получить специальную лицензию. С этого момента лицензии в Москве получили 62 086 человек, следует из данных реестра выданных разрешений на осуществление деятельности на перевозку пассажиров и багажа легковым такси. На 3 февраля 2016 года почти 12 800 ранее выданных лицензий было аннулировано. Таким образом, сейчас оказывать услуги такси в Москве имеют право около 49 300 автомобилистов.

В середине 2015 года на заседании правительства Москвы глава департамента транспорта столицы Максим Ликсутов заявил, что согласно принятой Госпрограмме число выданных лицензий должно к 2020 году достигнуть 55 тыс.

В 2014 году, торжественно вручая 40-тысячную лицензию на осуществление деятельности такси, мэр Москвы Сергей Собянин заявил, что по количеству легальных такси Москва сравнялась с Нью-Йорком. По данным CNN, в середине 2015 года в Нью-Йорке было зафиксировано 13 600 лицензированных такси — знаменитых нью-йоркских Yellow Cabs, еще 20 600 автомобилей были привязаны к онлайн-сервису Uber.

По данным департамента транспорта Москвы, ежедневно услугами такси в Москве пользуются около 260 тыс. пассажиров. Средний чек на поездку в такси в Москве в 2015 году составил 650 руб. (против 700 руб. в 2014 году). Среднее время подачи машины в прошлом году составило семь-восемь минут после вызова, среднее время поездки — 26 минут, средняя дистанция — 16,7 км, а средняя скорость — 38,2 км/ч.

Кто делит рынок столичного такси?

Из реестра зарегистрированных в Москве такси следует, что действующие лицензии на эту деятельность имеют 15 638 индивидуальных предпринимателей (ИП) и несколько сотен юридических лиц. Полтора года назад Собянин говорил, что коммерческими перевозками пассажиров в столице занимаются 758 компаний, но анализ реестра выданных лицензий не позволяет точно определить их число. В реестре содержится информация о многочисленных юристах, на балансе



Ежедневно услугами такси в Москве пользуются около 260 тыс. пассажиров

которых находится менее пяти автомобилей, а основной вид деятельности не связан с оказанием услуг общественного транспорта.

Крупных компаний с собственным автопарком, превышающим 600 автомобилей, в Москве около десятка. По данным все того же реестра, самый большой собственный автопарк — 2806 автомобилей — у компаний, входящих в группу Asar. По данным СПАРК, ее собственником является голландская Molberg Holding B.V., ее бенефициары не раскрываются. Автомобили этой компании выходят на линии под брендами Nexi и Grandee.

Вторым по величине собственником таксомоторного парка с 2787 автомобилями является компания СОЛТ, работающая под брендом «Мск.Такси». На сайте СОЛТ говорится, что компания входит в группу «Авилон» Александра Варшавского. «Авилон» — крупный автодилер, большую часть автопарка «Мск.Такси» составляют продаваемые им автомобили Hyundai Solaris.

Еще один крупный игрок на рынке столичного такси — ГК «Командир» (компании группы работают на рынке под брендами «Командир», «Ласточка» и «2412»). У нее 2044 собственных автомобиля. По данным СПАРК, владельцами группы являются Василий Баранов (41,5%), Олег Гапонюк (21,6%), Андрей и Наталья Новиковы (по 18,45% у каждого).

В десятку крупнейших владельцев автомашин входят также Новая транспортная компания (бренд — «Новое желтое такси», 1003 автомобиля), «Такси Ритм» (890 автомобилей), «Сити-Сервис» (бренд Cabby, 855 машин), «Формула такси» (660 автомобилей). Собственная таксомоторная компания есть

и у правительства Москвы: на балансе АО «Такси-Москва» (бренд «МосТакси») — 696 автомобилей.

Как регулируется рынок такси в Москве?

Работа такси в Москве регулируется городским законом, принятым 11 июня 2008 года. Обязанность получать лицензию на осуществление этого вида деятельности была введена с 1 сентября 2011 года. И юристам, и предпринимателям такая лицензия выдается сроком на пять лет. До сих пор она является бесплатной.

С 1 июля 2013 года новые лицензии выдаются только владельцам автомобилей, которые покрашены в желтый цвет или обклеены специальной желтой пленкой. На собственников автомобилей, получивших лицензию раньше этого срока, это требование не распространяется. Но 1 июля 2018 года, когда истечет пятилетний срок лицензии у последних нежелтых такси в Москве, все автомобили, занимающиеся этой деятельностью, должны будут стать одного цвета.

Получение лицензии кроме легального статуса гарантирует таксистам ряд преимуществ перед обычными автомобилистами. Например, им разрешается езда по выделенным полосам. Также им положены 450 бесплатных мест в зоне платной парковки и свободный проезд на привокзальную территорию.

Кроме того, правительство Москвы с 2012 года внедряет программу субсидирования ставки при договоре лизинга такси. В программе участвуют автомобили не дороже 1,5 млн руб., не старше пяти лет, экологический класс — не ниже Евро-3.

Как работают в Москве агрегаторы такси?

Сервис-агрегатор такси фактически заменяет традиционную диспетчерскую, но может агрегировать данные о гораздо большем количестве автомобилей/таксопарков. Первопроходцем в области подобных сервисов в мире стал основанный в 2010 году в Сан-Франциско стартап Uber, который позволил пользователю установить приложение на смартфон и с его помощью вызвать такси. В России первым агрегатором стал «Яндекс.Такси», который в 2011 году начал на своей платформе агрегировать данные московских таксопарков.

Различные приложения дают пользователю разные данные о предстоящей поездке: например, приблизительное время и ее стоимость. Водитель такси имеет отдельное приложение для смартфона или планшета, в котором он видит заказы поблизости, а также заказы клиентов, которые вызывают машину заранее. Некоторые сервисы (например, Uber) могут повышать тариф, если мониторинг показывает, что в каком-то районе количество заказов в определенный момент превышает число свободных машин.

В Москве работают многочисленные агрегаторы такси, крупнейшие из них — «Яндекс.Такси», GetTaxi и Uber. В каждом из них пассажир может расплачиваться банковской картой («Яндекс» и GetTaxi также позволяют платить наличными). Деньги при оплате получает не водитель, а компания, с водителем рассчитывается сам сервис спустя некоторое время. Такая конструкция позволяет агрегаторам по всему миру обходить национальное законодательство о такси — к возмущению

традиционных таксопарков и властей стран.

«Яндекс.Такси» изначально работал только с таксопарками (у водителей которых есть разрешения на осуществление пассажирских перевозок), Gett (ранее GetTaxi), только приехав в Россию, работал и с частниками — фактически с «бомбилами» без лицензий, но в результате отказался от этого. Сейчас сервис работает только с водителями, у которых есть лицензия, — через таксопарки или напрямую с ИП. По мнению конкурентов, Uber, который вышел на российский рынок в 2013 году, сначала также работал с водителями без лицензий, но сейчас компания настаивает, что сотрудничает только с легальными водителями.

Точных данных о распределении долей агрегаторов на московском рынке нет. По оценке гендиректора ООО «Евротранссервис» (бренд «Формула такси») Богдана Коношенко, который возглавляет профильный комитет в Московской торгово-промышленной палате, доля «Яндекс.Такси» может составлять около 50%, остальные 50% делят между собой Gett, Uber и другие более мелкие сервисы. На Uber может приходиться около 10% рынка, говорит он.

На что жалуются таксисты?

В Москве почти не осталось крупных таксопарков, которые работали бы по классической схеме: нанимали водителей для своих машин, говорит Андрей Азаров из компании Aerotaxi. Большинство компаний сдает машины частникам, выполняя функции диспетчерской, отмечает он: «На заказах они зарабатывают немного, а на машинах, сдаваемых в аренду, — 30–40% годовых». Но деятельность таких диспетчерских и агрегаторов слабо прописана в законодательстве, утверждает Азаров: «Именно урегулированием этого вопроса стоило бы заняться властям: определить зоны и параметры ответственности всех сторон на рынке такси».

«Около 80% водителей в Москве не устроены в штат таксопарков, даже если они за ними закреплены. Большинство из них — это индивидуальные предприниматели», — говорит Александр Оникиенко, глава таксомоторной компании Take It (1200 машин в парке). А цены на рынке, по его словам, диктуют агрегаторы — Gett, «Яндекс.Такси» и Uber. Главная претензия к мобильным сервисам — низкие тарифы и комиссионные. В феврале 2015 года водители, работающие с агрегаторами, устроили трехдневный бойкот всем трем сервисам. На работу тогда не вышли около 4 тыс. водителей, рассказывал РБК председатель общественного движения «Форум такси» Олег Амосов. Они отказывались принимать заказы, требуя согласовать новые тарифы и ограничить процент отчислений владельцам агрегаторов. ■

Могут ли столичные власти запретить сервис такси Москва против Uber

➔ Окончание. Начало на с. 1

Во-первых, Uber должен взять на себя обязательство работать только с легальными таксистами: это означает, что компания передает заказы только тем водителям, которые имеют разрешение на таксомоторную деятельность, объяснял ранее РБК представитель столичного департамента транспорта. Во-вторых, в рамках соглашения сервис должен будет передавать данные по перемещению своих автомобилей по городу. Речь идет об «обезличенной» информации о свободных автомобилях на линии (подключенных к сервису), уточнил источник РБК, знакомый с условиями предлагаемого соглашения. Эти данные нужны департаменту транспорта столицы «для мониторинга и оценки дорожной ситуации в Москве», — объяснял Ликсутов.

С департаментом транспорта уже сотрудничают два основных конкурента Uber — «Яндекс.Такси» и Gett (ООО «ГетТакси Рус»). У «Яндекса» соглашение подпи-

сано еще осенью 2014 года, и оно касается не только работы сервиса такси, но и обмена открытыми данными в сфере транспорта, пояснял РБК представитель «Яндекс.Такси» Элина Ставицкая. Gett подписал соглашение с департаментом транспорта в январе этого года, сообщила представитель компании Алена Балакирева. Представители обо-

С департаментом транспорта уже сотрудничают два основных конкурента Uber — «Яндекс.Такси» и Gett

их сервисов утверждают, что их компании начали работать исключительно с лицензированными таксистами «еще до подписания документа».

Аналогичное соглашение с Uber должно было быть подписано еще до конца 2015 года, заявил во вторник Ликсутов в интервью «Газете.ру». Но, по его словам, сервис попросил отсрочку — сначала до конца января,

потом еще на 10 дней, объяснив это корпоративными процедурами. Представитель Uber Евгения Шипова подтвердила эту информацию. Отсрочку в подписании соглашения с властями она объяснила длительностью процедуры: «Uber — большая компания [работает в 68 странах], и внутренние процедуры по согласованию важных доку-

ментов иногда занимают больше времени, чем мы бы этого хотели».

ДРУГИЕ ВЕРСИИ

Есть ли у сторон принципиальные разногласия по тексту соглашения — ни Uber, ни столичные власти не раскрывают. Представитель сервиса в среду лишь заявила, что стороны

наконец пришли к версии документа, устраивающей всех. Но пресс-служба департамента транспорта на запрос РБК сообщила, что процесс обсуждений еще продолжается. «Для нас принципиален вопрос безопасности — перевозка должна осуществляться водителями, которые имеют разрешение на таксомоторную деятельность, проходят медосмотр, знают город, машины проходят технический контроль», — подчеркнул представитель ведомства.

Uber может не устраивать условие работать только с легальными партнерами, полагает гендиректор «Евротранссервиса» (бренд «Формула-Такси») Богдан Коношенко. Когда сервис только «зашел» в Россию, он работал с водителями без лицензий, что было прямым нарушением законодательства, утверждал в июле 2015 года в эфире телеканала РБК руководитель сервиса «Яндекс.Такси» Тигран Худавердян.

Правила использования легальных такси действитель- ➔

Uber в цифрах

В **173** судебных процессах

участвовал Uber по состоянию на октябрь 2015 года только в США

\$62,5 млрд

составила оценка стоимости Uber на декабрь 2015 года

\$8,6 млрд

превысили привлеченные Uber инвестиции

5700 тыс. чел.

работают в Uber во всем мире

\$987,2 млн

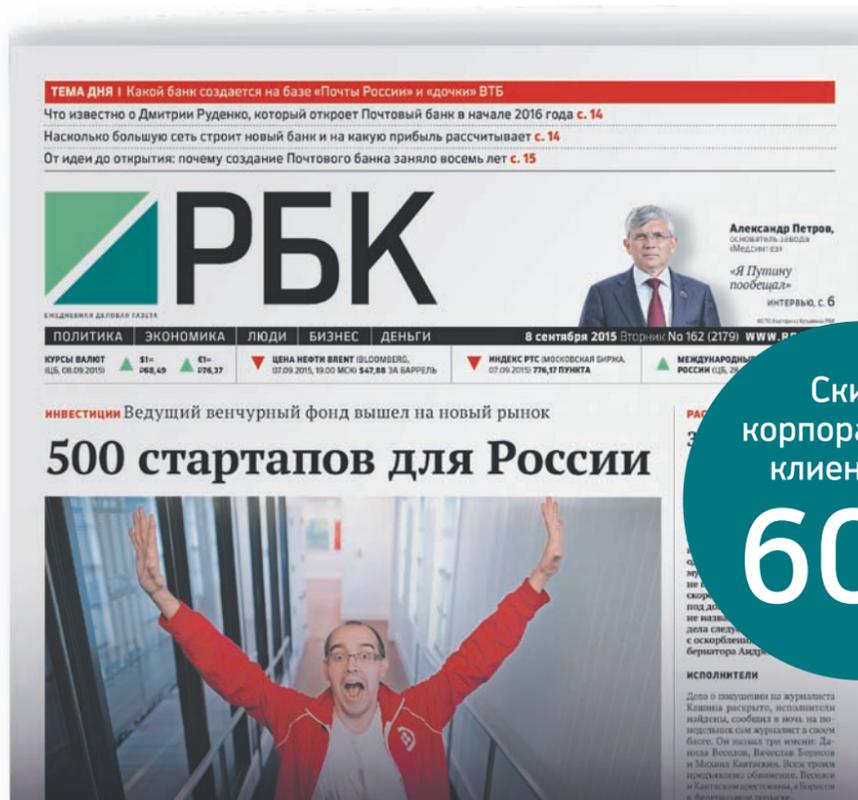
составил убыток Uber за первое полугодие 2015 года

\$1,5 млрд

достигла выручка Uber за весь 2015 год

Источники: Reuters, Bloomberg, данные компании, The Information

Подпишитесь на газету сейчас



Скидки корпоративным клиентам до **60%***

Контакты отдела распространения:

podpiska@rbc.ru
+7 (495) 363 11 01

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

РБК ГАЗЕТА



Московские власти, в частности, требуют, чтобы Uber передавал в департамент транспорта данные обо всех перемещениях подключенных к нему машин

→ но предусматривают, что автомобили по вызову пассажира должны выезжать на маршрут по путевому листу, водитель перед началом рабочего дня должен пройти медосмотр, а машина — ежедневный техосмотр, перечисляет Коношенко. Унифицированные правила позволяют исключить работу с водителями, которые «бомбят» по 16 часов в день, говорит представитель Gett Алена Балакирева.

Работа с «нелегалами» — водителями такси без лицензий — одна из главных конфликтных точек с регуляторами в работе Uber во многих странах мира. В США и Европе Uber, по сути, изобрел «бомбил», объявив, что водителем может стать каждый, а не только тот, кто заплатил за дорогостоящую лицензию на такси. Стоимость лицензии на пассажирские перевозки в Нью-Йорке (так называемый «медальон») может достигать \$1,3 млн, в Париже легализация обойдется более чем в €200 тыс. Судебными решениями в Италии, Голландии, Бельгии, Испании, Франции и Германии запрещена деятельность UberPop — сервиса, который работает исключительно с частными водителями, а не лицензированными таксистами. В Испании, помимо запрета UberPop, наложен судебный запрет и на сотрудничество сервиса с телекоммуникационны-

ми компаниями и операторами платежных систем.

Но в России Uber работает строго в соответствии с местным законодательством, настаивает Шипова. В отличие от Европы и США здесь таксисту гораздо проще легализоваться: заявление на получение разрешения на таксомоторную деятельность в столице можно подать через портал госуслуг, срок получения не превышает 10 рабочих дней, а само разрешение выдается бесплатно.

Соглашения, которые подписывали с Москвой другие агрегаторы, не идентичны, утверждает источник, близкий к одному из сервисов по вызову такси. Например, по его данным, «Яндекс.Такси» не передает департаменту транспорта информацию о маршрутах водителей, а в документе Gett этот пункт присутствует. Представители самих сервисов отказались обсуждать с РБК эту информацию.

Власти Москвы не требуют от сервисов раскрывать персональные данные пассажиров, и это уже неплохо, рассуждает собеседник РБК в одном из крупных сервисов такси. «Но передача данных об автомобилях позволит департаменту транспорта получить всю информацию о количестве автомобилей, подключенных к агрегаторам», — отмечает он. Это, по его мне-

нию, позволит властям столицы получить представление о выручке сервисов в Москве, а тот же Uber эту информацию тщательно скрывает. У столичных властей нет задачи получить коммерческую информацию, возражает источник РБК, близкий к Uber и знакомый с ходом

Работа с «нелегалами» — водителями такси без лицензий — одна из главных конфликтных точек с регуляторами в работе Uber во многих странах мира. В США и Европе Uber, по сути, изобрел «бомбил», объявив, что водителем может стать каждый, а не только тот, кто заплатил за дорогостоящую лицензию на такси

переговоров со столичными властями, — по крайней мере, подобные темы не обсуждались на переговорах.

СЛОЖНО, НО МОЖНО

Споры с властями по всему миру — привычная для Uber ситуация. К примеру, в Индии сервис был запрещен после массовых протестов, когда одного из водителей Uber обвинили в изнасиловании клиентки (на данный момент запрет в стране снят).

Впрочем, попытки властей запретить Uber не всегда сразу

оказывались успешными. В Париже деятельность сервиса суд впервые ограничил еще осенью 2014 года. Но, несмотря на это, Uber продолжал работать вплоть до июля 2015 года, когда таксисты начали массовые протесты против сервиса. После того как выступления переросли в беспорядки, власти были вынуждены прийти в офис Uber с обысками и арестовать главу французского подразделения Тибо Симфала и генерального менеджера компании в Европе Пьера Димитрия Гор-Коти по обвинению в «незаконном предоставлении услуг такси».

Ликсутов также заявил, что у департамента транспорта Москвы есть «законные основания» для обращения в правоохранительные органы. Но на просьбу РБК уточнить, о каких именно основаниях идет речь, представитель департамента транспорта сообщил, что этот вопрос на-

ходится в компетенции самих правоохранительных органов и судов. Собеседники РБК в сервисах-агрегаторах затруднились предположить, как именно столичные власти могут заявить о своих претензиях.

Возможный вариант запрета — ограничить доступ к IP-адресам сервиса Uber, рассуждает сотрудник одного из агрегаторов такси. Технически осуществить это «сложно, но можно», говорит сотрудник одной из телекоммуникационных компаний. Такая задача по силу Роскомнадзору — при наличии соответствующего судебного решения, полагают собеседники РБК.

В случае необходимости регулятор также может попытаться «вычистить» мобильное приложение Uber из магазинов AppStore и Google Play, считает источник еще в одном сервисе такси. Прецеденты по удалению приложения в России уже были: например, в июле 2015 года из Google Play было удалено официальное приложение соцсети «ВКонтакте» — по жалобе одного из правообладателей на нелегальный контент, писала газета «Известия». В 2014 году «ВКонтакте» удаляли и из AppStore по той же причине. Чтобы вернуться в магазин Apple, «ВКонтакте» тогда пришлось убрать из приложения раздел музыки.

Представитель Роскомнадзора отказался от комментариев. ▀

МНЕНИЕ



ФОТО: Олег Яковлев/РБК

АЛЕКСЕЙ ГИРИН,
управляющий партнер Starta Capital

Самая большая проблема в том, что МВА, воспитывая пусть даже самых классных администраторов, убивает у людей инициативность, способность рисковать и строить что-то свое

Почему предпринимателям не нужен диплом МВА

Людям, которые хотят строить собственные компании, диплом МВА часто не помогает, а порой вредит, оптимальная альтернатива — бизнес-акселератор.

ДИПЛОМ НАЕМНИКА

Я не утверждаю, что бизнес-школы вредны в принципе, но их главная функция заложена уже в самом слове МВА — «мастер бизнес-администрирования». МВА дает хорошее и нужное образование для тех, кто работает и строит карьеру в корпорациях, больших системах и матричных структурах. МВА использует определенные подходы к обучению, и к сожалению, даже передовые школы — это практики, которые устарели и оторваны от реальности бизнеса стартапа здесь и сейчас. Современный бизнес настолько динамичен, что кейсы даже двухлетней давности нередко совсем не релевантны текущей ситуации, что уж говорить о том, что в некоторых российских школах маркетинг до сих пор преподают «по Котлеру». Истории великих компаний, используемые в МВА, возможно, интересны, но малоприменимы в современной практике.

Но самая большая проблема в том, что МВА, воспитывая пусть даже самых классных администраторов, убивает у людей инициативность, способность рисковать и строить что-то свое: все знание здесь направлено на изучение теории и уже отработанного материала, а в конечном итоге на управление чем-то уже создан-

ным, но не новым. То, что очень многие современные бизнес-лидеры не оканчивали в противовес предыдущим поколениям бизнес-школ (а иногда даже и университетов, как Джобс и Цукерберг), косвенное тому подтверждение: МВА не в помощь предпринимателям. Во многом именно по этой причине растет количество различных «анти-МВА» — коротких и очень практичных курсов. Поэтому же можно увидеть крен самих бизнес-школ — появление различных «предпринимательских», «стартаперских» программ (например, Harvard i-lab), но увы, с теми же самыми проблемами.

ШКОЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

При этом сложности со знаниями у молодых предпринимателей действительно есть. Мы это сами видим и ощущаем, общаясь и работая со стартапами. Обычно они здорово понимают в технологиях или в своем продукте, но куда хуже в чисто бизнесовых вещах — маркетинге, продажах, выживании в условиях жесткой конкуренции, выращивании компании и т.д. Тут логически возникает вопрос: чем компенсировать это незнание? Раньше в голову тут же приходил ответ: получить МВА. Но теперь самый верный путь — «бизнес-акселератор». Это место, где за небольшую долю и символические инвестиции предприниматель получает короткую мощную «прокачку» (в среднем акселератор дает инвестиции от \$10 тыс. за долю от 5 до 10% в компании,

средняя стоимость акселерационной программы — от \$50 тыс. до \$150 тыс.). Сегодня это уже полноценная индустрия, а лучшие акселераторы — Y Combinator, Tech Stars и другие — с точки зрения брендов не уступают авторитетным бизнес-школам. Есть также индустриальные акселераторы, помогающие компаниям, которые, к примеру, связаны с медициной, или здравоохранением, или виртуальной реальностью. В среднем программа длится около трех-четырех месяцев. У каждого акселератора своя специфика, лучше всего понять ее можно во время демодня, где выступают выпускники акселераторов.

Такие мероприятия вызывают настоящий ажиотаж у инвесторов и прессы в США. Так, к примеру, на демодне в Y Combinator в среднем присутствует около 500 человек — в марте 2015 года там присутствовали 470 инвесторов и представителей прессы. К некоторым выпускникам стояла очередь из инвесторов с чековыми книжками наготове. В России довольно успешен акселератор ФРИИ, который выпустил более 200 компаний, что говорит о его популярности. Также можно отметить петербургский iDealMashine, вошедший в пятерку лучших акселераторов мира согласно рейтингу UBI Global 2015.

Объяснить популярность акселераторов несложно. В процессе акселерации предприниматель получает то, что ему нужно, и этого чаще всего ему и не дает школа. Программа классического МВА так или иначе выстроена на теоретической основе, в том

числе и кейсы. Лектор в основном заваливает студента знаниями, а практики все еще мало. В отличие от МВА в акселераторе человек моментально получает обратную связь. В тот же день он идет и опробует знания на реальных клиентах, конкурентах, сотрудниках и тут же получает обратную связь. Хорошую или плохую — любую. И ее он может обсудить и разобрать на акселерации с бизнес-тренерами или менторами. При этом акселерация не требует, как бизнес-школа, год или два полного включения. Процесс занимает всего несколько месяцев или даже недель. В топовых акселераторах собраны не теоретики, а люди, которые сами лично строили, а чаще всего и строят бизнес нового поколения — технологических средах малыми деньгами и на высоких скоростях.

Просто в качестве примера: у хорошего акселератора не менее 500 высококлассных менторов-практиков (менторы — один из главных показателей качества). Надо ли объяснять, какую пользу может получить предприниматель от общения с ними? Менторы сами предприниматели, как и слушатели, и учат работать тех с важными в реальном бизнесе навыками. И повторюсь: все это «на живом» — получил знание и сразу идешь его применять. И мерило успеха для участников акселерации не оценка профессора, а снижение издержек, найденная бизнес-модель или продажа клиенту.

ПРОКАЧАТЬ СЕБЯ

Многим, в том числе и мне, знакома ситуация, когда после вуза ты неплохо знаешь, как устроена мировая экономика или что такое EBITDA, но совершенно не понимаешь, как зарегистрировать компанию или оценить свой целевой рынок. А если мы говорим о выходе российских предпринимателей на глобальные рынки, то на отсутствие актуальных знаний накладывается отсутствие международной практики и опыта.

Мы в Starta Capital ощущали потребность команд наших портфельных компаний в практических знаниях и поддержке по выходу на глобальные рынки с момента создания фонда. Не найдя готовых системных решений, сами организовали для них акселерацию в Нью-Йорке и дали старт первой программе для не-

скольких компаний. В ходе подготовки мы изучили лучшие акселераторы на предмет организации, используемых методик, возможного партнерства с ними. С одними мы встречались и зашли далеко в переговорах, с другими просто созванивались или списывались. Все это только утвердило нас в мысли: лучшее образование для стартапа — это классная акселерация. Ведущие акселераторы востребованы не только предпринимателями (а попасть в хороший акселератор — это очень непростая задача), но и теми же корпорациями. Крупные компании активно заказывают им программы по поиску инноваций.

У лучших акселераторов высокий КПД. Например, Y Combinator с 2005 года выпустил 630 стартапов с общей оценкой более \$20 млрд. Общее количество инвестиций в компании после их акселерационной программы — \$2,09 млрд. Самые известные выпускники — Dropbox, Airbnb, Optimizely, Pebble, Disqus.

Развиваться им помогает сама бизнес-модель. Успех акселераторов основан на успехе выпускников. Получая долю в капитале своих подопечных, акселератор кровно заинтересован качественно «прокачать» и выпустить в свет актуальные конкурентоспособные бизнесы. Неудивительно, что в ведущие акселераторы попасть очень непросто. А многие фонды готовы дорого заплатить за то, чтобы их проекты поучились, скажем, в TechStars. Здесь я уже говорю как инвестор: мы были очень довольны тем, что наша портфельная компания GeoCV стала резидентом американского акселератора Rothenberg Ventures River (RIVER).

Образование важно. Есть вещи, где ценность МВА очевидна и непререкаема: при управлении сложившимся бизнесом, развитии корпораций. И такие профессионалы всегда нужны и востребованы. Но если человек хочет выйти за эти рамки или когда есть потребность испытать свои бизнес-теории на практике, думаю, ему куда полезнее провести несколько месяцев в акселераторе. Это самая лучшая возможность «прокачать» себя с наименьшими издержками.

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

CLASSIFIED | НЕДВИЖИМОСТЬ

РЕКЛАМА

Продажа готового арендного бизнеса

- ✔ Построен
- ✔ Сдан в аренду
- ✔ Центр Москвы
- ✔ Лоты от 2,5 млн.руб.

+7 495 463 80 87

Ваш доход по расписанию с первого дня

СТАНЦИЯ
БИЗНЕС ЦЕНТР

Уникальный ОСОБНЯК 600м²
на территории апарт-квартала из 400 апартаментов

Идеально подходит под:

- представительский офис
- медицинский центр
- фитнес-центр
- детский сад
- ресторан

Продажа/Аренда +7 (495) 54-54-320

Собственные торговые марки

70%
россиян, по данным Sberbank CIB, в кризис перешли на более дешевые товары

40%
россиян год назад заявляли о том, что не готовы покупать товары под собственными торговыми марками (СТМ) ретейлеров в тех категориях товаров, где имеет значение качество продукта

25%
в среднем составляет разница между стоимостью товаров под СТМ сетей и под известными брендами

24%
достигнет совокупная доля «Магнита», X5, «Дикси», «Ленты» и «О'кей» в обороте продовольственного рынка России в конце 2016 года

54%
россиян сегодня хватает денег только на еду

2-е место
занимает рост цен на еду в списке факторов, которые больше всего волновали россиян в конце 2015 года

В 40 раз
выросли в натуральном выражении продажи средств для бритья под СТМ в 2015 году

47%
составляла доля собственных марок ретейлеров в категории «Шоколадная паста» в середине 2015 года

Источник: Nielsen, Sberbank CIB, Росстат

Кризис вынуждает россиян отказываться от известных брендов

Без лейбла дешевле

АННА ЛЕВИНСКАЯ

Товары под собственными марками ретейлеров постоянно покупают 83% россиян, свидетельствуют данные исследовательской компании Nielsen. Эти марки дешевле известных брендов, поскольку магазины не тратятся на рекламу и продвижение, а цена теперь — самое важное для потребителя.

В СКОМНОЙ УПАКОВКЕ

Исследование Nielsen провела в ноябре 2015 года, в нем приняли участие 1200 респондентов в Москве, Санкт-Петербурге и еще в семи городах-миллионниках. Компания также использует собственные данные «федерального аудита» ретейлеров. При каждом посещении магазина собственные торговые марки ретейлеров (СТМ) берут 41% покупателей, во время одного из двух посещений — 22%. Nielsen не проводила аналогичное исследование годом ранее, поэтому не имеет сопоставимых данных по востребованности СТМ в 2014 году. Однако треть респондентов во время ноябрьского опроса в 2015-м отметили, что стали обращать больше внимания на СТМ. Большинство из них объяснили это желанием сэкономить: товары под собственными торговыми марками сетей дешевле брендованных товаров. К примеру, макароны под СТМ в среднем в два раза дешевле брендованных аналогов, а традиционные молочные продукты — дешевле примерно на 20%, приводит данные Nielsen.

В «Ашане» подсчитали, что разница в стоимости между товарами СТМ и под известными брендами составляет в среднем 20–30%. По данным «Ашана», наибольшая разница по стоимости встречается в категориях шоколада (75%) и бутилированной воды (100%).

Низкая цена объясняется в первую очередь условиями, на которых производители СТМ получают заказ от ретейлеров: сети устраивают что-то вроде аукционов, на которых предлагают выпустить нужный товар за наименьшую стоимость. Также упаковка продуктов под СТМ обычно выглядит доволь-

83% опрошенных компанией россиян заявили, что продолжают покупать товары под СТМ и в будущем, когда уровень их жизни вырастет

но скромно, в рекламу и продвижение такой продукции сети вкладываются по минимуму.

Большинство респондентов Nielsen отметили увеличение предложения СТМ в магазинах, а треть отметили улучшение качества этих товаров. «За последний год существенно расширился ассортимент частных марок, — подтверждает директор по работе с розничными сетями «Nielsen Россия» Дмитрий Швецов. — Они стали доступны в категориях, в которых раньше не присутствовали. Традиционно частные марки в России запускались в экономичном сегменте, но в последнее время наметилась тенденция выхода в средний и высокий сегменты».

РОЗНИЦА ВЫИГРЫВАЕТ

Продажи товаров под частными марками в 2014 году занимали в обороте ретейлеров около 10%, а в 2015 году существенно выросли и у некоторых сетей стали достигать 15%, говорил РБК осенью 2015 года Андрей Карпов, занимавший тогда должность исполнительного директора Ассоциации компаний розничной торговли.

«На российском рынке доля частных марок в объеме продаж в денежном выражении пока не превышает 5%, но из года в год она будет увеличиваться двузнач-

ными темпами», — отмечает Швецов. Торговым сетям постепенно удается «приучить» покупателя к собственным торговым маркам, говорит директор по внешним коммуникациям «Ашан Россия» Мария Курносова. Так, если в 2014 году доля товаров под частными марками «Ашана» в ассортименте составляла 16,88%, в 2015 году она увеличилась до 20,4%. А количество выпускаемых товаров под СТМ в прошлом году выросло на 25%, до 2,5 тыс. ассортиментных позиций.

В дискаунтерах «Дикси» в конце 2014 года совокупная доля СТМ в товарообороте составляла 9,8%, а на конец 2015-го она достигла уже 16%. Общее количество наимено-

ваний в ассортименте за год увеличилось на 40%, до 600. «Товары под собственными марками сети сегодня попадают в каждый второй чек покупателей «Дикси», — говорит представитель этой сети Екатерина Куманина.

В сети «Перекресток» (входит в X5 Retail Group) каждый четвертый проданный товар — это товар под СТМ, рассказал РБК директор департамента маркетинга торговой сети «Перекресток» Дмитрий Медведев. Сейчас в сети на товары под СТМ приходится около 5% товарооборота, эту долю планируется к концу года довести до 10%. В целом в торговых сетях X5 Retail Group — «Пятерочке», «Перекрестке» и «Карусели» — товары под СТМ принесли 14,1% выручки в 2015 году.

Помимо выхода в более высокие ценовые категории ретейлеры в последнее время активно начали наращивать на полках количество непродовольственной продукции под СТМ. К примеру, резко

выросли продажи частных марок в категории средств после бритья: их продажи в натуральном выражении в мае—июне 2015 года по отношению к тому же периоду 2014-го возросли на 4324%, показывали данные ретейл-аудита Nielsen. Правда, доля средств после бритья под частными марками в общем объеме категории тогда все равно оставалась мизерной — всего 0,3%. Значительно лучше положение СТМ в сложной категории подгузников: за год рост продаж СТМ в этой категории год к году составил 260%, а доля товаров под частными марками составляла уже 7,5%. Продовольственные ретейлеры постепенно заходят даже в такие нетипичные для СТМ категории, как спортивные товары, товары для дома, детские игрушки. Например, с 2014 года «Лента» добавила в портфель две новые частные марки — бренд детских игрушек Bigga и бренд для товаров для спорта и активного отдыха Actico. ▣

В каких регионах больше покупают

Сегодня 41% продаж всех товаров под СТМ приходится на Центральный федеральный округ, подсчитали аналитики Nielsen. На втором месте — Приволжский федеральный округ с долей 18%. Третье делят Северо-Западный, Южный и Северо-Кавказский округа — каждый занимает по 12%. Однако наиболее динамично частные марки развиваются

в Приволжском, Уральском и Дальневосточном федеральном округах. К примеру, если в октябре 2014-го — сентябре 2015-го продажи товаров FMCG (повседневного спроса) в Уральском округе по отношению к аналогичному предыдущему периоду выросли на 10% в денежном выражении, то рост продаж товаров под частными марками составил 32%.

Продавцы электроники отложили повышение цен

Гаджеты по январскому курсу

ЕЛИЗАВЕТА АРХАНГЕЛЬСКАЯ

Цены на смартфоны и планшеты у крупных продавцов электроники с начала года практически не изменились, несмотря на девальвацию рубля и рост цен у производителей. Повышение отложено до истощения складских запасов.

ВОПРЕКИ ОЖИДАНИЯМ

В январе производители электроники сообщили о повышении отпускных цен на свои устройства, а представители ретейлеров — о грядущем росте и розничных цен. РБК решил выяснить, как с тех пор изменилась стоимость гаджетов в сетях «Связной», «Евросеть», «М.Видео», «Эльдорадо», а также в магазинах, принадлежащих операторам «большой тройки» — «МегаФона», «Билайна» и МТС. Для этого мы выгрузили цены на смартфоны и планшеты на сайтах сетей и посчитали динамику цен на все модели, присутствующие в ассортименте данных ретейлеров. В исследовании сравнивались цены по состоянию на 12 января и 2 февраля.

Цены на смартфоны и планшеты у крупных российских ретейлеров с конца новогодних праздников почти не изменились, выяснил РБК. Смартфоны подорожали более чем на 1% только у «М.Видео» (1,3%) и МТС (3,1%). В остальных сетях их цены практически не изменились, а у «МегаФона» даже снизились — на 1,8%. Планшеты выросли в цене на 1–2% в онлайн-магазинах «Билайна», МТС, «Связного» и «Эльдорадо», а у остальных почти не поменялись.

Судя по динамике цен, чаще всего продавцы поднимали цены на Samsung и Sony — часть моделей этих производителей подорожала у всех рассматриваемых ретейлеров от 3 до 25%. Стоимость iPhone 5s выросла на 3–4% в большинстве исследуемых сетей. Среди подорожавших есть устройства и других производителей — LG, HTC, Asus, Alcatel и др.

Подешевевшие модели у ретейлеров отличаются сильнее. Так, цена аппарата LG Nexus 5X снизилась сразу у четырех продавцов — МТС, «Связного», «Эльдорадо» и «МегаФона» — на 14–28%. На 2–6% упала цена iPhone 6s и iPhone 6s Plus в сетях «Билайна», «МегаФона», «Связного», МТС и «Эльдорадо». Также среди подешевевших телефонов часто встречаются модели HTC, Alcatel, Microsoft Lumia.

Среди планшетов кроме Samsung и Sony дорожали также iPad, но их цена не повышалась более чем на 9%. Причем, как и в случае со смартфонами, зачастую ретейлеры поднимали цены на одни модели iPad, но снижали на другие.

Пока ретейлерам удается сдерживать рост цен за счет старых

товарных запасов, но удорожания гаджетов избежать не удастся, предупреждают они.

ПОВЫШЕНИЕ НЕИЗБЕЖНО

Рост цен на технику имеет отложенный эффект и зависит от товарных запасов продавцов, объясняет представитель «М.Видео». На российском рынке оборачиваемость товарного запаса составляет 70–80 дней, добавил глава управления товарными категориями «Евросети» Алексей Широков. По его словам, сейчас у ретейлеров еще остались гаджеты по старым закупочным ценам. «Пока мы сдерживаем рост цен в своих магазинах за счет наличия товарного запаса», — подтвердил представитель «М.Видео».

Чтобы цены на устройства выросли под влиянием курсовых разниц, стоимость валюты должна не только сильно измениться, но и продержаться на определенном уровне полтора-два месяца, добавляет представитель «Связного» Мария Заикина. По ее словам, цены на гаджеты «в ближайшие дни или недели» неизбежно вырастут, поскольку с октября курс доллара демонстрировал постоянный рост, причем значительный.

«В случае если курс не опустится ниже 70 руб., то с высокой вероятностью цены в будущем периоде могут вырасти», — подтвердил Широков. Основные изменения цен произойдут в перспективе нескольких месяцев, хотя уже сейчас участники рынка «начали переписывать ценники» на отдельные модели гаджетов вслед за выросшими закупочными ценами, говорит представитель МТС Дмитрий Солодовников.

Тем не менее ретейлеры до последнего будут стараться сдерживать рост цен, уверяют их представители. Потребители не готовы платить больше за товар, говорил РБК в январе гендиректор Lenovo в России, СНГ и Восточной Европе Глеб Мишин: компании приходится находить баланс между себестоимостью и заработком.

«ВымпелКом» (бренд «Билайн») и «М.Видео» ведут переговоры с поставщиками о более выгодных условиях закупок, сообщили представители компаний. Параллельно продавцы проводят специальные акции и вводят новые скидки. Например, «МегаФон» предлагает все больше устройств со скидкой на связь и распространяет ценные акции не только на бюджетные, но и на гаджеты средней ценовой категории, говорит представитель компании Юлия Дорохина. Кроме того, компания расширяет ассортимент бюджетных устройств. Акции помогают сдерживать рост средних цен и «ВымпелКому», и МТС, рассказали представители компаний. МТС также отказалась от маржи при продаже устройств, снизив цены еще в прошлом году, отметил Солодовников. ▣



WWW.BIZTORG.RU Search

РБК
БИЗТОРГ
ПРОДАЖА БИЗНЕСА

ОТКРОЙ СВОЙ БИЗНЕС ПОД ИЗВЕСТНЫМ БРЕНДОМ

КАТАЛОГ ФРАНШИЗ

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



Продавайте
бизнес с нами!
biztorg.ru

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

ИНДУСТРИЯ **Металлурги начали поднимать цены**

Как дорожает сталь

ОЛЬГА ЛУКИНА

Металлурги планируют первое за год повышение цен на 3,5–5%. Это вынудит поднимать цены и автозаводы. В прошлый кризис конфликты между металлургами и их клиентами пришлось разрешать Владимиру Путину.

ПРОКАТ ДОРОЖАЕТ

Несмотря на падение спроса, цены на горячекатаный прокат в России повысятся в феврале на 5%, сообщила в обзоре рынка стали компания БКС. Внутренние цены следуют за экспортными с отставанием в два месяца, а на глобальных рынках продолжается отскок, пишут аналитики БКС.

О предстоящем росте цен предупреждают потребителей и сами металлургические компании. «Стабилизация цен на экспортных рынках и девальвация рубля будут способствовать росту цен на сталь на внутреннем рынке в феврале-марте 2016 года», — говорится в комментариях к операционным результатам за четвертый квартал 2015 года Магнитогорского металлургического комбината (ММК). Комбинат намерен с 1 февраля повысить на 5% цены на продукцию для внутреннего рынка, сообщил в конце декабря журнал «Металлоснабжение и сбыт» со ссылкой на источники, близкие к ММК. В январе планы ММК поднимать цены агентству ТАСС подтвердил металлотрейдер, работающий с компанией, добавивший, что повышение может составить 7–10%.

Основные потребители горячекатаного и холоднокатаного проката — машиностроители и производители автокомпонен-



Мировые цены на сталь падают уже несколько лет, но девальвация рубля заставляет металлургов поднимать тарифы на внутреннем рынке

тов. Представитель крупнейшего российского производителя вагонов и танков, Уралвагонзавода (УВЗ), подтвердил РБК, что ММК уже объявил о повышении цен на февраль 2016 года, а с другими производителями — «Северсталью», НЛМК, «Металлоинвестом» — компания ведет переговоры, и предварительный анализ показывает, что они также намерены повысить цены. По оценкам представителя «Северстали», в феврале рост цен на российском рынке мо-

жет составить 3–6% в горячекатаном, холоднокатаном и сорто-вом прокате, 1–3% в прокате с покрытиями. В марте компания ожидает дальнейшего роста цен. По данным БКС, повысить внутренние цены на горячекатаный прокат на 3,5–4% в феврале планировал и Новолипецкий металлургический комбинат (НЛМК). Представитель НЛМК от комментариев отказался.

Автопроизводители предстоящее повышение цен комментируют неохотно. Ford состоит в долгосрочных договорных отношениях со всеми поставщиками, и условия изменения цен регулируются в рамках этих контрактов, сообщил представитель компании. КамАЗ продолжает работу с поставщиками по прежним контрактам, а подробности раскрывать не будет, сказал РБК пресс-секретарь компании. Представители Renault, группы ГАЗ и АвтоВАЗа комментировать цены на прокат не стали.

ДОЛЛАР ВАЖНЕЕ СЫРЬЯ

Мировые цены на сталь падают уже три года, и сейчас находятся на дне. Экспортная цена тонны горячекатаного проката с поставкой в черноморских портах в 2011 году составляла \$579, сейчас — \$262. Российские цены следуют за экспортными: на текущий момент цена на горячекатаный прокат на домашнем рынке снизилась примерно на 30% и на 20% — на холоднокатаный», — говорит аналитик «ВТБ Капитала» Борис Синицын. Он считает, что повышение цен на прокат в феврале и марте отыгрывает девальвацию рубля в конце прошлого года. «Пока загрузка мощностей в мире находится на минимальном с 2008 года уровне», — констатирует аналитик. Рост цен вряд ли будет долгосрочным, речь скорее идет о краткосрочном восстановлении цен под влиянием восполнения запасов, говорится в обзоре БКС.

Автопроизводители реагируют на рост цен быстрее всех потребителей проката. Аналитик «ВТБ Капитала» Владимир Беспалов говорит, что в феврале повышение себестоимости автомобилей может составить 0,3–0,4%, если цены вырастут. «Если подорожание металла приведет еще и к повышению цен на комплектующие, то можно говорить о росте себестоимости на 0,7–1%», — добавляет аналитик. Прокат занимает небольшую часть в себестоимости автомобиля, поэтому повышение цен на прокат почти не повлияет на цену, считает старший аналитик Sberbank CIB Игорь Васильев. Из-за большого числа импортных комплектующих динамика курса рубля отражается на ценах гораздо больше, говорит он. ▣

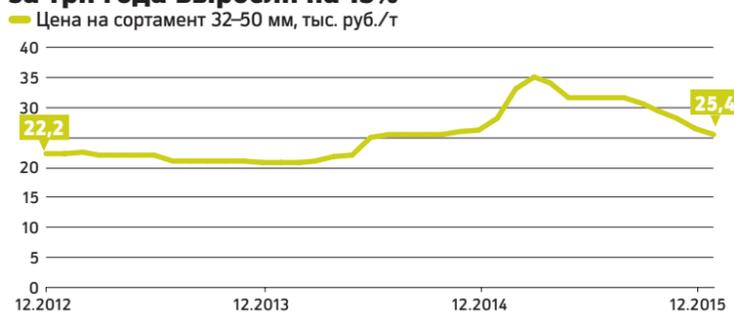
Мировые цены на горячекатаный прокат за пять лет упали в два раза



Цены на экспортируемый из России горячекатаный прокат за три года упали в два раза



Российские цены на горячекатаный прокат за три года выросли на 15%



Источник: Bloomberg, «Металл-Курьер»

Ценовые войны

Путин, Зюзин, и «доктор»
Повышение отпускных цен часто приводит к конфликтам между металлургами и их покупателями, которые почти при каждом серьезном повышении цен жалуются в правительство и ФАС не его необоснованность. Весь кризис 2008–2009 годов для них прошел в конфликтах из-за цен, которые приходилось разрешать работавшим тогда вице-премьером и премьером Игорю Сечину и Владимиру Путину. В 2008 году один из таких конфликтов закончился тем, что Владимир Путин на совещании по металлургии пообещал «вызвать доктора» владельцу «Мечела» Игорю Зюзину, после чего «Мечел» за день потерял треть капитализации. Череда конфликтов закончилась в 2010 году, когда

при посредничестве правительства металлурги и их клиенты договорились о переходе на долгосрочные контракты по формуле цены, привязанной к экспортным рынкам.

Переговоры и угрозы

В последний раз конфликт вокруг цен на сталь разгорелся в конце 2014 года, когда металлурги объявили о грядущем повышении цен на 30–40%. На этот раз в правительство и ФАС жаловались автопроизводители, вагоностроители и нефтяники, недовольные дорогими трубами. После непродолжительных переговоров на уровне Минпромторга и очередных угроз введения экспортных пошлин на сталь металлурги согласились скорректировать цены по нижней границе диапазона (30%).

МНЕНИЕ



ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

МИХАИЛ КРУТИХИН,
партнер консалтинговой компании RusEnergy

Успехи в росте зарубежных продаж — это в основном достижения дочерних трейдеров-спекулянтов, а не российского монополиста-экспортера

Что стоит за рекордами «Газпрома» в Европе

«Газпром» сообщил о рекордной за десять лет доле на рынке в Европе. Но, как показывает опыт, к его статистическим данным и прогнозам менеджеров стоит относиться с осторожностью.

ОТЧЕТЫ И ПРОГНОЗЫ

Публикуя данные о поставках российского газа в дальнее зарубежье в рамках бюджетной отчетности, руководство бывшего «национального достояния» сообщило, что в январе компания увеличила объем этих поставок на 36% по сравнению с аналогичным месяцем 2015 года, до 15,1 млрд куб. м. Одновременно появились прогнозы на два года вперед. «Газпром» пообещал увеличить продажи газа в европейском дальнем зарубежье до 162,6 млрд куб. м в текущем году (прирост на 2,3%) и довести их до 166,1 млрд в 2017 году и 166,3 млрд в 2018 году.

На первый взгляд данные за январь выглядят внушительно, а прогноз представляется реалистичным и умеренным — особенно если вспомнить обещания Алексея Миллера, которые он давал российскому руководству в сентябре 2011 года. Тогда он объявил, что к 2020 году европейцы увеличат спрос на российский газ

на 200 млрд куб. м в год и его компания сможет продавать там ежегодно около 340 млрд куб. м.

Тем не менее и к опубликованным цифрам есть ряд вопросов, вызванных недоумением.

СЕКРЕТ «УСПЕХА»

Данные за январь стоит сравнить с показателями того же периода предыдущих лет. В 2012 году — 12,1 млрд, в 2013 году — 12,4 млрд, в 2014 году — 14,7 млрд и в 2015 году — 11,1 млрд куб. м. Это нормальные колебания, вызываемые рядовыми причинами: погодными факторами, ремонтом оборудования у покупателей, объемом накопленных резервов, нестабильным спросом и так далее. С этой точки зрения месячный отчет — недостоверный показатель тенденции.

Углубление в детали вызывает еще больше сомнений в правомерности утверждений об успешном росте. Так, в январе, сообщает «Газпром», реализация его газа в Великобритании выросла на 185,7%... Стоп! Заглянув в британские отчеты об импорте, обнаруживаем, что никакой российский газ вообще не поставляется на Британские острова напрямую. Гнать физические объемы газа по трубам из Сибири на расстояние

больше шести с лишним тысяч километров совершенно нерентабельно, считают англичане.

Поэтому «Газпром» и избегает термина «экспорт», говоря о своих торговых операциях в этой стране, как и в других государствах Европы, предпочитая слова «продажа» и «реализация». Это чужой газ, который газпромовские торговые «дочки» покупают у других — нероссийских — игроков рынка и перепродают с некоторой прибылью. Обычная и вполне законная спекулятивная деятельность, которая, однако, не выделяется в отдельную статью в отчетности компании.

Этим «умолчанием» объясняется расхождение в статистике «Газпрома» и данных российской таможни, которая регистрирует физические объемы газа, пересекающие границу, не учитывая спекулятивные операции с чужим сырьем. Отсюда, например, происходят заявления газпромовцев о «поставках» в дальнее зарубежье 158,9 млрд куб. м в прошлом году и опубликованные Банком России данные таможни об экспорте газа в том же направлении в том же году в объеме всего около 125 млрд куб. м. Из года в год продекларированные данные о реализации газа в Европе и Турции за пределами СНГ превышают дан-

ные таможни о реальном экспорте на 30–40 млрд куб. м.

Иными словами, успехи в росте зарубежных продаж — это в основном достижения дочерних трейдеров-спекулянтов, а не российского монополиста-экспортера. Понятно, что и прогнозы роста поставок в 2017–2018 годах тоже включают ожидания сделок по перепродаже чужого газа.

РЕАЛЬНАЯ КАРТИНА

Поправка на спекулятивные объемы, которая дает представление об истинном объеме экспорта российского газа, делает еще острее проблему невостребованного потенциала добычи природного газа. Хотя Миллер докладывал президенту в июне прошлого года о том, что компания могла бы увеличить объем реализации на 173 млрд куб. м в год, но не наша спроса, независимая оценка этого «лишнего» газа превышает 200 млрд куб. м в год.

Спрос на российский газ в Европе стагнирует. Отчасти это объясняется общим спадом в потреблении газа в Старом Свете, но отчасти и репутацией «Газпрома» как политического инструмента Кремля. Четыре года подряд нетто-импорт газа в Европе сокращался даже на фоне падающей добычи самих европейских стран и только в 2015 году показал небольшой рост менее чем на 5%. При этом доля «Газпрома» в потреблении газа в Евросоюзе остается практически неизменной на уровне около 30%.

Поставки газа по уже подписанным долгосрочным контрактам в сумме не превышают 158 млрд куб. м в год вплоть до 2025 года, и компания вынуждена искать покупателей, предлагая им новые условия и даже — пока без особого успеха — пытаясь продавать газ европейцам на аукционах. К тому же потребители то и дело требуют пересмотра контрактных условий в свою пользу — и добиваются своего.

Вместе с чрезвычайно слабыми перспективами роста потребления газа в Европе российский поставщик столкнулся с падением цен на энергоносители. Так называемый стрессовый сценарий, который вынуждены сейчас рассматривать в «Газпроме», исходит из того, что цены на газ могут обрушиться до \$169 за тысячу кубометров со среднего показателя 2015 года на уровне \$243.

ЦЕНОВЫЕ ВОЙНЫ

В действительности цены могут обвалиться еще ниже. В течение ближайших двух-трех лет предложение сжиженного природного газа должно увеличиться на 150 млн т в год с нынешних 330 млн с выходом на рынок проектов в Австралии, США, Канаде и других странах. По прогнозу аналитика Тренора Сикорски из британской консультационной фирмы Energy Aspects, мировая торговля газом стоит на пороге ценовой войны, в которой поставщики будут прибегать к отчаянному демпингу ради завоевания и удержания рыночных ниш (как это происходит сейчас на рынке нефти). Он предсказывает демпинговые цены на импортируемый в Европу сжиженный газ на уровне Henry Hub плюс €1 за миллион британских тепловых единиц, то есть примерно \$110 за тысячу кубометров.

Конкурировать с другими поставщиками в таких условиях «Газпром» с его гигантским невостребованным добычным потенциалом в принципе сможет, но о капиталовложениях в грандиозные магистральные газопроводы монополисту придется забыть. Доходы от экспорта упадут, поэтому руководству России, видимо, в пору уже сейчас вернуться к заброшенным планам структурных реформ в отрасли.

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

РБК
БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИИ

The St. Regis Moscow
Nikolskaya*

12 февраля 2016 г.

Налоговые маневры 2016: новое в законодательстве и практике

Среди спикеров:



Андрей
Кизимов
Министерство
Финансов РФ



Мария
Глухова**
РСПП



Дмитрий
Фадеев
ТПП РФ



Сергей
Пепеляев
«Пепеляев Групп»



Вера
Борисова
HP Inc.*

Реклама. 18+
*Сэнт Реджис Москва Никольская; Эйч Пи Инк;
**ожидается подтверждение

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА: Дарья Иванникова – divannikova@rbc.ru
РЕГИСТРАЦИЯ: Екатерина Абрамова – e.abramova@rbc.ru
РЕКЛАМА И СПОНСОРСТВО: Валентина Гвоздева – vgvozdeva@rbc.ru

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

Сколько приносит «магазин у дома» «Фасоль»

Под крышей Metro

ТАТЬЯНА ОДИНЦОВА

Бизнесмены, открывшие «магазин у дома» «Фасоль», хвалят эту франшизу. Но вернуть инвестиции никто из опрошенных РБК торговцев пока не успел.

«ФАСОЛЬ» — ТАКОЙ МАГАЗИН

Одна из крупнейших мировых сетей мелкооптовой торговли Metro Cash&Carry еще в 2009 году запустила в России школу торговли, в которой бесплатно обучает предпринимателей, являющихся клиентами компании. Одна из ступеней обучения — программа по созданию идеального магазина. В 2012 году руководство Metro в России решило перейти от теории к практике, запустив франшизу сети продуктовых магазинов в формате «у дома».

Два года подходы к франчайзингу тестировали внутри компании. Было открыто два магазина — небольшой, в формате «у дома», в спальном районе (в Москве, на Молодогвардейской улице) и магазин побольше, в формате «трафик», в зоне большого пешеходного трафика (в подземном переходе у метро «Курская»). В 2013–2014 годах шел анализ потребительских предпочтений. В Metro разбирались, как влияет локация на функционирование торговой точки: где нужны больше продукты формата то го — салат, кофе и проч., а где товары базового ассортимента. Например, выяснилось, что 21% покупателей приходят в магазины «Фасоль» за алкоголем и сигаретами, поэтому эти товары рекомендуют выкладывать в прикассовой зоне. Еще 12% — за кофе и выпечкой (там же). 20% покупателей ходит в магазин каждый день за товарами повседневного спроса, а 28% ищут в «Фасоли» свежие продукты.

Изучив рынок, Metro стала открывать пробные франчайзинговые точки в Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону и Казани. «В конце 2014 — начале 2015 года мы вышли на рынок Москвы и Московской области с четким пониманием того, как и что делать», — вспоминает руководитель по корпоративным и внешним коммуникациям «Metro Cash&Carry Россия» Оксана Токарева. Сейчас в сети «Фасоль» работают 84 магазина в Москве и области и 15 — в других регионах. В разной степени готовности еще 40 договоров. Бурный рост в столичном регионе в Metro объясняют логистикой: компания создала специальную базу в Лобне (на площади 4,3 тыс. кв. м), откуда может обеспечивать до 400 франчайзинговых магазинов. Доставка товаров из Metro в магазины франчайзи бесплатная.

ВЗГЛЯД ФРАНЧАЙЗЕРА

Договор франчайзинга заключается всего на два года. Паушальный



Алексей Евстратов (справа) и Валерий Малаев (слева) рассчитывают вывести свою «Фасоль» на окупаемость через три месяца и до конца 2016 года открыть еще не менее пяти магазинов

взнос отсутствует, роялти составляет символические 3,5 тыс. руб. в месяц, да и те возвращаются магазину в виде премии. «Договор концессии, по которому мы работаем, предполагает обязательное роялти, поэтому его размер в договоре прописан», — объясняет Ольга Ошерова, руководитель отдела развития франчайзинга «Metro Cash&Carry Россия». Выгода Metro в другом — она получает постоянного покупателя своих товаров. Ежемесячная закупка 600 наименований (артикулов) товаров у немецкой сети на общую сумму не менее 300 тыс. руб. прописана во франчайзинговом договоре.

Metro не помогает франчайзи с поиском помещений и инвестиций. «К нам обычно обращаются люди, которые не боятся бизнеса, они его ведут», — объясняет Токарева. — У них уже есть опыт своего бизнеса — магазина или палатки — с конца 1990-х — начала 2000-х. В нашем лице они получают опытного и надежного партнера». Для магазина «Фасоль» Metro рекомендует использовать помещение площадью от 70 (формат «у дома») до 150–200 кв. м (формат «трафик»). Инвестиции в переоборудование действующего магазина начинаются от 300 тыс. руб., причем Metro помогает предпринимателю провести брендинг точки, вкладывая 250 тыс. руб. во внешнее и внутреннее оформление магазина. Компания не обязывает своих франчайзи к покупке обо-

родования определенных марок. По словам Ошеровой, на открытие магазина с момента подачи заявки уходит примерно 1,5–2 месяца при условии, что помещение уже найдено. Франчайзи помогает персональный менеджер Metro. «Наш специалист помогает делать все: от сбора и оформления документации до подключения инженерных коммуникаций и ИТ-систем, которые едины во всей сети», — рассказывает Ошерова. — Менеджер рисует план будущего магазина с рекомендациями по расстановке оборудования и раскладке товара на основе анализа местоположения магазина и трафика, дает рекомендации по рекламе и т. п.». Инвестиции в открытие магазина «Фасоль» в Metro оценивают в 1–3 млн руб. с учетом первоначальной закупки товара.

Metro посчитала, что магазин в формате «у дома» будет иметь выручку не менее 32 тыс. руб. в день (200 клиентов со средним чеком в 160 руб.), а в формате «трафик» — 220 тыс. руб. (2000 клиентов со средним чеком в 110 руб.). При условии, что инвестиции франчайзи составляют около 3 млн руб., срок выхода на безубыточность «трафика» — 6–8 месяцев, а возврат инвестиций займет два-три года. Интересно, что тестовая «Фасоль» Metro на «Курской» прибыльная, а на Молодогвардейской до сих пор убыточная.

По словам главы Metro в России Питера Бооне, после смены выве-

ски на «Фасоль» средний чек в магазине может вырасти на 30–40%. Metro не ограничивает партнеров в наценке, но рекомендует делать ее в среднем 35%.

ВЗГЛЯД ФРАНЧАЙЗИ

У тех, кто переделал под «Фасоль» имевшийся магазин, дела идут ничего — есть прибыль. Раджаб Тофик Оглы говорит, что он 25 лет в торговле. Летом 2015 года Раджаб ребрендировал два своих магазина под «Фасоль». Инвестиции в переоборудование магазина площадью 130 кв. м на Бескудниковском бульваре в Москве составили 5 млн руб., из которых 3 млн руб. ушло на закупку оборудования. «Магазин приносит прибыль», — сообщил предприниматель, отказавшись раскрыть ее размер. Анжела Юрьева из Ростова-на-Дону ушла под бренд «Фасоль» недавно: осенью 2015 года она переоборудовала два своих магазина площадью 200 и 300 кв. м. «После перезапуска выручка магазинов выросла на 30%, ежемесячно они приносят около 1 млн руб. прибыли», — рассказала она РБК.

У тех, кто делал «Фасоль» с нуля, дела идут по-разному.

Людмила Кравцова открыла «Фасоль» площадью 72 кв. м в Батуйске (пригород Ростова-на-Дону) осенью 2015 года. У нее уже был опыт в торговле, и к моменту подачи заявки она выбрала место на оживленной трассе, на запуск

ушло около двух месяцев. «В Metro закладывали до 1 млн руб. на первоначальные расходы», — рассказала Кравцова РБК. — Мы уложились в эту сумму: часть оборудования у нас было, ремонт делать не пришлось». По словам Кравцовой, ежемесячно в Metro она закупает 600 наименований товаров на 360 тыс. руб., но большую часть берет у местных производителей. Трафик в магазине — 350 человек в день со средним чеком 160 руб. «Лучше всего в магазине продаются хлебобулочные изделия, продукты быстрого приготовления «Доширак» и «Биг ланч», пирожки», — рассказывает она. — Ежемесячная выручка позволила выйти на текущую окупаемость с первого месяца работы. Инвестиции в открытие «Фасоли» она намерена вернуть в ближайшие несколько месяцев.

Бывший банковский служащий Алексей Евстратов занялся бизнесом впервые, открыв «Фасоль» в декабре 2015 года у метро «Тульская» в Москве. На поиск у Евстратова ушло два месяца, за это время со своим партнером Валерием Малаевым он пересмотрел около 30 точек. Площадь на «Тульской» (180 кв. м) привлекала большим пешеходным трафиком и большим количеством жителей по соседству (980 квартир).

Согласно расчетам Metro, инвестиции в открытие магазина Евстратова должны были составить 3,5 млн руб. «У нас вышло 6 млн руб., но мы с фанатизмом подошли

к мебели, оборудованию и сделали ремонт, разделив помещение на два этажа, — рассказывает Евстратов. — У нас были шестиметровые потолки, а по бренд-буку Metro должны были быть трехметровые. Сейчас на втором этаже мы продаем цветы, а после получения лицензии начнем продавать алкоголь». Треть инвестиций ушло на закупку оборудования (самое дорогое — холодильники), по 1,5 млн руб. — на ремонт и первичную закупку товара. Приобретение касс и внедрение IT-системы Metro обошлось еще в 0,5 млн руб. Оформление прикассовой зоны с кофе-модулем — еще в 0,2 млн руб.

Евстратов отмечает, что в прикассовой зоне Metro настойчиво рекомендовала использовать кофе-машины WMF и кофе Rioba (собственная торговая марка Metro). «Но я нашел поставщика кофе, который предоставил мне хорошую кофе-машину бесплатно, на чем я сэкономил 0,5–0,7 млн руб.», — рассказывает он. Ему пришлось убеждать сеть и в том, что клиенты в его магазине будут пользоваться тележками и корзинами: «Если бы не было тележек, то покупатели не делали бы покупок на 3–5 тыс. руб. Мы разработали свой дизайн-проект кассы с кофе-машиной и сейчас очень рады, потому что в Metro с нами согласились, проявив гибкость».

Поскольку магазин работает недолго, Евстратов пока не вышел на расчетные показатели по выручке. «По расчетам Metro, минимальная выручка должна быть около 100 тыс. руб. в день, чтобы все окупалось: аренда, зарплата шести человек персонала, — рассказывает предприниматель. — На сегодняшний день у нас в среднем 250 чеков на 200 руб. в день, то есть половина плана». Самые ходовые позиции в магазине Евстратова — шоколадка, печенье, выпечка к чаю и др. Он придерживается рекомендованной наценки, но по некоторым позициям делает ее и 100%. Он рассчитывает выйти на окупаемость

через три месяца с выручкой 100–150 тыс. руб. в день и, отладив процессы как швейцарские часы, открыть до конца года еще не менее пяти магазинов «Фасоль».

Андрей Гусев из Ленинградской области потратил на свою первую «Фасоль» на площади 350 кв. м 13,5 млн руб. (в том числе 3,5 млн руб. — ремонт, 4 млн руб. — оборудование, 3 млн руб. — первая партия продуктов). Ему удалось вывести магазин на окупаемость через восемь месяцев. В работе с Metro ему нравится, что компания проявляет гибкость в работе с франчайзи. «Я не обязан покупать у Metro товары, если найду поставщиков, предлагающих цену ниже, — рассказывает он РБК. — Metro ежемесячно смотрит наши цифры, если оказывается, что мы нашли закупки дешевле, то они меняют свою ценовую политику. Им важно удержать меня как клиента». Проходимость его магазина — 400 человек в день со средним чеком 360 руб.

Валентина Чапаева, открывшая «Фасоль» в деревне Дрожжино Ленинского района Московской области в декабре 2015 года, считает, что без лицензии на торговлю алкоголем сделать продовольственный магазин прибыльным сложно: «На алкоголь обычно приходится 30% выручки». Лицензия не дешева: нужно заплатить госпошину 300 тыс. руб. и иметь юридическое лицо с уставным капиталом 1 млн руб. В «Фасоли» ее привлекли ежемесячные акции, большой ассортимент товаров, которого нет в обычных сетях. В Дрожжино у нее абсолютно новый магазин площадью 112 кв. м в новом микрорайоне. «Я искала удобное место, пересмотрела шесть-семь штук, в итоге нашла помещение квартирника типа», — рассказывает предпринимательница. На запуск магазина ушло 2,5 месяца и 2,85 млн руб. (1,5 млн руб. — оборудование, 350 тыс. руб. — ремонт, 1 млн руб. — первая партия товара). Ее магазин на окупаемость пока не вышел. ■

Франшиза продуктового магазина «Фасоль»

ТЕОРИЯ ФРАНЧАЙЗЕРА		ПРАКТИКА ФРАНЧАЙЗИ	
		Московская, Ростовская обл., площадь магазина до 150 кв. м	Москва, Ленинградская обл., площадь магазина более 150 кв. м
1–3	Первоначальные инвестиции, млн руб.	1–2,85	6–13,5
В том числе:			
0,25	ВЛОЖЕНИЯ ФРАНЧАЙЗЕРА	0,25	0,25
нет	ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС	нет	нет
н.д.	РЕМОНТ	0–0,35	1,5–3,5
н.д.	ЗАКУПКА ОБОРУДОВАНИЯ (ХОЛОДИЛЬНИКИ, ВИТРИНЫ, МЕБЕЛЬ)	0,5–1,5	2,5–4
н.д.	ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ ЗАКУПКА ТОВАРА	0,5–1	1,5–3
н.д.	ЛИЦЕНЗИЯ НА ТОРГОВЛЮ АЛКОГОЛЕМ (МОСКВА)	нет	0,3
н.д.	ПРОЧИЕ РАСХОДЫ, В ТОМ ЧИСЛЕ ПОКРЫТИЕ РАСХОДОВ ДО ВЫХОДА НА ОКУПАЕМОСТЬ	0	0,5–3
70–150	ПЛОЩАДЬ МАГАЗИНА, кв. м	72–112	180–350
н.д.	КОЛИЧЕСТВО СОТРУДНИКОВ В МАГАЗИНЕ, ЧЕЛОВЕК	3	6–17
200–3000	ПРОХОДИМОСТЬ В МАГАЗИНЕ, ЧЕЛОВЕК В ДЕНЬ	170–350	250–450
110–160	СРЕДНИЙ ЧЕК, РУБ.	160–180	200–360
35	НАЦЕНКА, %	30–40	25–100
Операционная деятельность, тыс. руб. в месяц			
н.д.	РАСХОДЫ	1240–1605	2220–3900
70–150	АРЕНДА	40–120	180–350
300–4500	ЗАКУПКА ТОВАРОВ	1000–1200	1500–2350
н.д.	ФОНД ОПЛАТЫ ТРУДА	160–225	450–1000
н.д.	КОММУНАЛЬНЫЕ РАСХОДЫ	40–60	90–170
960–7200	Доходы	1440–1470	1500–4320
от 100	Прибыль (до налогообложения)	0–200	0–420
6–8	Выход на окупаемость, мес.	от 1	от 8
24–36	Возврат инвестиций, мес.	н.д.	н.д.

Источник: данные владельца франшизы, опрос франчайзи, расчеты РБК

РБК
БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИИ

The St. Regis Moscow
Nikolskaya*

12 февраля 2016 г.

Налоговые маневры 2016: новое в законодательстве и практике

Среди спикеров:



Андрей Кизимов
Министерство Финансов РФ



Мария Глухова**
РСПП



Дмитрий Фадеев
ТПП РФ



Сергей Пепеляев
«Пепеляев Групп»



Вера Борисова
HP Inc.*

Реклама. 18+
*Сэнт Реджис Москва Никольская; Эйч Пи Инк;
**ожидается подтверждение

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА: Дарья Иванникова – divannikova@rbc.ru
РЕГИСТРАЦИЯ: Екатерина Абрамова – e.abramova@rbc.ru
РЕКЛАМА И СПОНСОРСТВО: Валентина Гвоздева – vgvozdeva@rbc.ru

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

Как работает услуга межкарточных переводов, запущенная соцсетью и ВТБ24

Переведи «Одноклассникам»

ЕКАТЕРИНА АЛИКИНА

Социальная сеть «Одноклассники» и банк ВТБ24 запустили сервис денежных переводов между пользователями. Корреспондент РБК протестировал его в день запуска. Что из этого получилось?

Банк и соцсеть объявили о старте совместного проекта 2 февраля. Новый сервис впервые позволит пользователям отправлять друг другу деньги, не обмениваясь банковскими реквизитами. Переводы можно осуществлять между картами международных платежных систем MasterCard, Maestro и Visa, выпущенными российскими банками и привязанными к профилям в «Одноклассниках».

«Цель создания нового сервиса — удобство пользователей, — говорит пресс-секретарь проекта Анастасия Жбанова. — Наш основной фокус сейчас — прирост пользователей, поэтому мы запускаем сервисы, которые привлекут к нам новую аудиторию и будут удерживать существующую».

РЕГИСТРАЦИЯ

Услуга представляется как в веб-версии «Одноклассников», так и в мобильных приложениях для iOS и Android. Для экспериментов корреспондент РБК использовал веб-версию.

Чтобы привязать банковскую карту к своему аккаунту в «Одноклассниках», необходимо купить минимальное количество «ОКов» — «внутренней валюты» соцсети для оплаты виртуальных

Комиссии за переводы с карты на карту у крупнейших банков и самых популярных сервисов перевода составляют 0,5–2% от суммы перевода. Минимальная сумма комиссии при этом колеблется от 30 до 100 руб. Тарифы «Одноклассников» вполне конкурентоспособны: при сумме 5000 руб. комиссия составит 1,2%

услуг и игровых сервисов внутри сайта. Чтобы это сделать, нужно зайти во вкладку «Купить ОКИ», расположенную под фото профиля. Минимальная сумма, которую можно потратить на это, — 20 руб.

В процессе оплаты необходимо поставить галочку напротив надписи «запомнить карту», после чего услуга по переводу денег другим пользователям из списка друзей теоретически становится доступной.

ПЕРЕВОДЫ

Перевести деньги другому пользователю удалось не сразу. Личный аккаунт корреспондента РБК оказался не подключенным к новому сервису, так же как и не был подключен к нему предполагае-

мый адресат денежного перевода. «Утром 2 февраля мы подключили первые 100 тыс. пользователей, далее постепенно будем включать остальных», — пояснила пресс-служба проекта «Одноклассники». По состоянию на 3 февраля общая аудитория социальной сети составляла 51 млн уникальных посетителей в сутки.

По просьбе РБК соцсеть подключила тестовый аккаунт к новой услуге и под фото профиля появилась новая вкладка — «Перевести деньги». После нажатия на нее появляется форма с реквизитами банковской карты. Далее нужно ввести CVC карты и сумму перевода. Мы выбрали минимальный платеж — 100 руб. Для подтверждения операции нужно ввести код, присланный в СМС-сообщении.

Перевести можно от 100 руб. до 8000 руб. «Срок зачисления средств на карту получателя зависит от банка, эмитировавшего карту, и составляет от нескольких минут до трех дней», — уточняет ВТБ24.

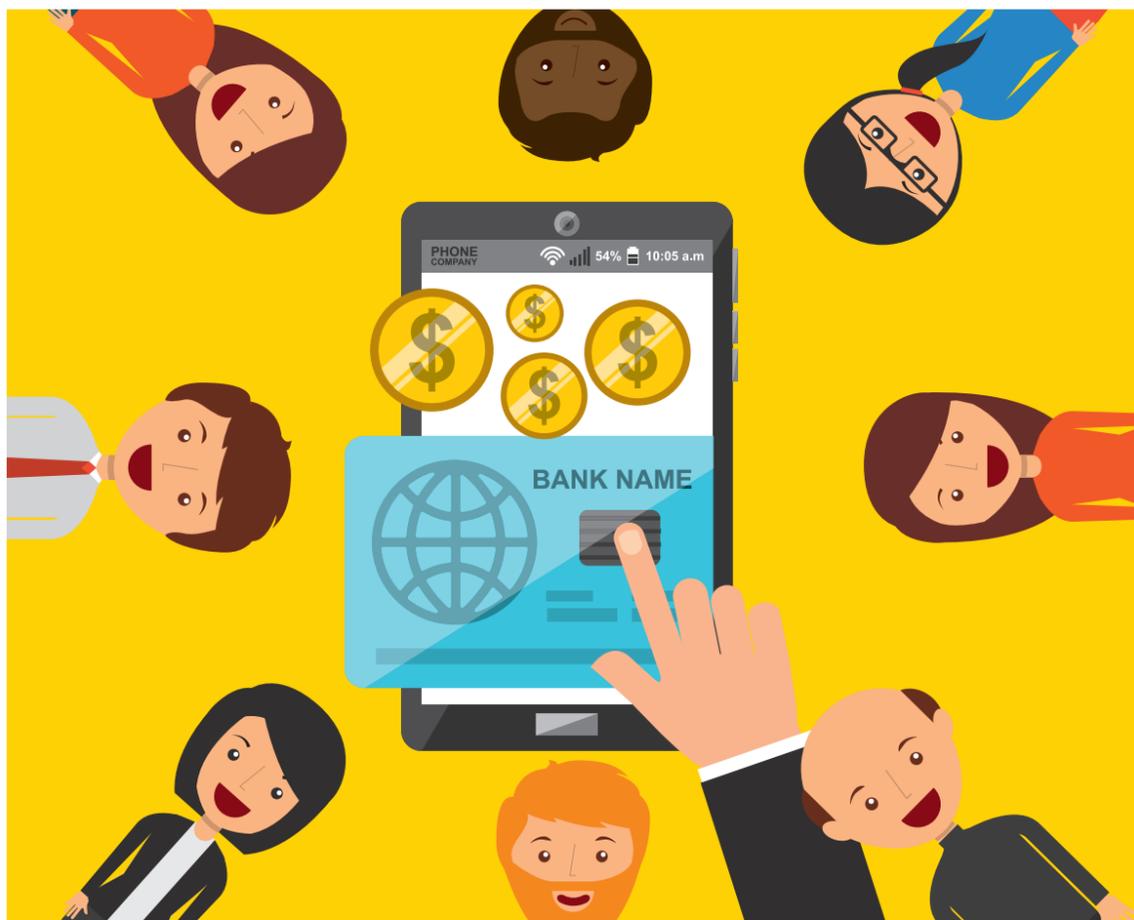
Перевод с карты Альфа-банка на карту Райффайзенбанка прошел в течение пары минут. Получатель должен был подтвердить получение перевода и выбрать карту, на которую будут зачислены деньги (если карт к аккаунту привязано несколько).

В течение первых трех месяцев с начала работы сервиса перевод до 500 руб. комиссией не облагается, поэтому дополнительных затрат не потребовалось. Комиссии за последующие переводы составляют 30 руб. (если сумма не превышает 500 руб.) или 60 руб. (при переводе от 501 до 8000 руб.).

По данным исследования РБК, комиссии за переводы с карты на карту крупнейших банков по объему привлечения средств физлиц (по версии Frank RG) и самых популярных сервисов перевода (по версии Marksw Webb Rank&Report) составляют 0,5–2% от суммы перевода. Минимальная сумма комиссии колеблется от 30 до 100 руб. Тарифы «Одноклассников» вполне конкурентоспособны: при сумме 5000 руб. комиссия составит 1,2%.

БЕЗОПАСНОСТЬ

По сути, это обыкновенный межкарточный перевод с использованием немного других идентификаторов, объясняет замглавы лаборатории по компьютерной криминалистике Group-IB Сергей



Никитин: в некоторых банках платежи можно проводить по номеру телефона, в данном случае идентификатор — не номер телефона, а аккаунт в социальной сети.

В случае «Одноклассников» безопасность обеспечивается точно так же, как в процессе любого перевода с карты на карту: «В данном случае это более красивая и, возможно, более удобная надстройка. Какие-то новые угрозы она вряд ли несет», — полагает Никитин. По его словам, так или иначе будут создаваться новые фишинговые ресурсы, наверняка появится класс вредоносных программ, позволяющих совершать мошенничества по картам. «Грубо говоря, добавится еще один сайт, по которому возможны будут мошеннические операции», — считает он.

«Это в любом случае риск, который пользователь на себя принимает», — соглашается замглавы департамента аудита защищенности Digital Security Глеб Чербов. И он, и Никитин предлагают придерживаться тех же стандартных мер безопасности, что и в онлайн-банкинге: внимательно проверять, кому вы отправляете деньги; иметь установленное антивирусное ПО, своевременно обновлять операционную систему.

«У большинства банков есть услуга бесплатного выпуска виртуальной карты, для которой можно настроить лимиты и которая подходит для интернет-платежей так же, как и обычная, — добавляет Чербов. — Можно изолировать свой основной счет от возможных рисков, открыв отдельный счет и привязав виртуальную карту к нему».

Комиссии за перевод с карты на карту десяти крупнейших* банков и пяти самых популярных** приложений

Банк	Комиссия, %	Минимальная сумма, руб.	За перевод 5 тыс. руб., руб.
Газпромбанк	1,00	50	50
ВТБ24	1,25	30	62,5
Переводы с карты на карту (Mail.ru)***	1,30	30	65
«Открытие»	1,50	10	75
Сбербанк	1,50	30	75
Райффайзенбанк	1,50	50	75
Промсвязьбанк	1,50	30	75
Бинбанк	1,50	100	75
С карты на карту (Тинькофф Банк)***	1,50	30	75
Россельхозбанк	1,50	50	75
Банк Москвы	1,60	70	80
Банк Москвы — денежные переводы с карты***	1,60	70	80
«Яндекс» — денежные переводы***	1,95	40	97,5
Альфа-банк	1,95	30	97,5
О!pp — переводы с карты на карту (Альфа-банк)***	1,95	30	97,5

* По объему привлечения средств физлиц, по данным Frank Research Group

** По данным Marksw Webb Rank&Report

*** Независимые приложения (те, которыми могут воспользоваться клиенты всех банков)

Методика расчета: при оценке приложений учитывалось два аспекта — место в рейтинге бесплатных приложений App Store в категории «Финансы» и количество отзывов. Итоговая пятерка получила самые высокие баллы в обеих категориях.

Источник: Frank RG, Marksw Webb Rank&Report, данные банков и сервисов на 3 февраля