

Иракская армия и отряды курдов вплотную подошли к Мосулу

Как военные планируют вести уличные бои

Сколько боевиков защищают Мосул и его окрестности

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



Андрей Яковлев,
директор Института анализа
предприятий и рынков ВШЭ

*Как приватизация
привела
к углублению кризиса*
МНЕНИЕ, с. 9

ФОТО: Олег Яковлев/РБК

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИКА ЛЮДИ БИЗНЕС ДЕНЬГИ 25 октября 2016 Вторник No 197 (2453) WWW.RBC.RU

КУРСЫ ВАЛЮТ (ЦБ, 25.10.2016)	\$1= ₽62,23	€1= ₽67,73	ЦЕНА НЕФТИ BRENT (BLOOMBERG, 24.10.2016, 20.00 МСК) \$50,79 ЗА БАРРЕЛЬ	ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА, 24.10.2016) 993,77 ПУНКТА	МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ РОССИИ (ЦБ, 14.10.2016) \$391,4 МЛРД
---------------------------------	--------------------	-------------------	--	---	--

РУБЛЬ Аналитики предсказали рост давления внешних факторов на российскую валюту

КРИЗИС

Что ослабит рубль

Бюджету поставили диагноз



АНТОН ФЕЙНБЕРГ

Торможение реформ из-за сырьевой зависимости, исчерпание резервов, перенос проблем бюджетов регионов на федеральный уровень стали предпосылками для «кардинального пересмотра» бюджетной политики, считают эксперты РАНХиГС.

ПРЕДПОСЫЛКИ ДЛЯ ИЗМЕНЕНИЯ

Бюджетная политика в России может измениться, и для этого есть три основные предпосылки, пишут в своем свежем обзоре экономисты из Российской академии народного хозяйства и государственной службы при президенте (РАНХиГС). Во-первых, бюджет долгое время зависел от экспорта сырья, и это стало тормозом структурной перестройки экономики.

Окончание на с. 6

Несмотря на возможные колебания рубля, в долгосрочной перспективе значительного изменения курса быть не должно, отмечают эксперты

РОМАН МАРКЕЛОВ

В последнюю неделю октября рубль может укрепиться благодаря началу налогового периода, считают эксперты, опрошенные РБК. Но в ноябре ситуация изменится из-

за внешних факторов, допускают они.

ТРЕНД НА УКРЕПЛЕНИЕ

Курс рубля будет укрепляться к доллару в последнюю неделю октября благодаря началу нало-

гового периода, который повысит спрос на национальную валюту, считают опрошенные РБК аналитики. Но уже с ноября рубль начнет дешеветь, и к концу года курс может опуститься как минимум до 64 руб. за доллар, считают они.

В понедельник рубль открыл торги на Московской бирже небольшим ростом к доллару. На 13:14 мск рубль укрепился на 20 коп. по сравнению с уровнем открытия (до 62,17 руб. за доллар).

Окончание на с. 2



ПОДПИСКА: (495) 363-11-01

СОВЕРШЕННОЕ ЧАСОВОЕ МАСТЕРСТВО,
ИЗ ЯПОНИИ.

PRESAGE

Trimatic символизирует три изобретения Seiko, обеспечивающие высокий уровень надежности и долговечности механических часов Seiko.

Реклама. * 60-летний юбилей автоматических часовых механизмов Seiko.

60th ANNIVERSARY SEIKO AUTOMATIC WATCH

TRIMATIC

SEIKO

БУТИК SEIKO
Москва, ул. Никольская, 10/2; +7 (495) 510 1881
www.seikoboutique.ru; boutique@seiko.ru
Все авторизованные точки продаж в России на www.seiko.ru

РБК
ежедневная
деловая
газета

16+

Ежедневная деловая газета РБК
И.о. главного редактора:
Игорь Игоревич Тросников
Арт-директор: Дмитрий Девишвили
Выпуск: Андрей Мельников
Руководитель фотослужбы:
Алексей Зотов
Фоторедактор: Наталья Славгородская
Верстка: Константин Кузниченко
Корректура: Марина Колчак
Информационно-аналитический центр:
Михаил Харламов
Инфографика: Андрей Ситников

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК
Соруководители проектов РБК:
Игорь Тросников, Елизавета Голикова
Главный редактор rbc.ru
и ИА РосБизнесКонсалтинг:
вакансия
Главный редактор журнала РБК:
Валерий Игуменов
Руководитель фотослужбы:
Варвара Gladkaya

Редакторы отделов
Банки и финансы: Марина Божко
Индустрия и энергоресурсы:
Тимофей Дзядко
Политика: вакансия
Общество: Вячеслав Козлов
Спецпроекты: Денис Пузырев
Медиа и телеком: Анна Балашова
Мнения: Андрей Литвинов
Потребительский рынок:
Дмитрий Крюков
Свой бизнес: Николай Гришин
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
Директор издательского дома «РБК»:
Ирина Митрофанова

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 № 2487
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

Хедж-фонды закрыли почти все короткие позиции по российской валюте

К коррекции готовы

ИВАН ТКАЧЕВ

Спекулянты в США закрыли рекордное количество коротких позиций по российскому рублю — теперь на этом рынке почти никто не ставит на понижение. Теперь российская валюта более уязвима к резкой коррекции, говорит аналитик.

Крупные спекулянты, к которым обычно относятся банки и хедж-фонды, за одну неделю ликвидировали почти все короткие позиции (ставки на понижение) по рублю на американской бирже. Вышедшая в пятницу вечером еженедельная статистика Комиссии по фьючерсной торговле США (CFTC) показала необычный результат: короткие позиции по фьючерсам на курс рубля к доллару (торгуются на чикагской бирже CME) сократились более чем на 13 тыс. — до всего лишь 654 контрактов, минимального количества с начала 2012 года.



В 2016 году рубль укрепился более чем на 15%

Аналитики предсказали рост давления внешних факторов на российскую валюту

Что ослабит рубль

➔ Окончание. Начало на с. 1

На этой неделе тренд на укрепление российской валюты продолжится, считает начальник аналитического управления банка «Зенит» Владимир Евстифеев. «Хорошим подспорьем для этого станет старт очередного периода налоговых платежей, их объем оценивается примерно в 800 млрд руб. Он повысит спрос на рубли и немного укрепит национальную валюту», — говорит аналитик. Основной спрос компаний на рубль

придется на 25–28 октября, уточняет Александр Полютов, управляющий по исследованиям и аналитике Промсвязьбанка. В эти дни организациям предстоит выплатить в том числе НДС, налог на добычу полезных ископаемых и налог на прибыль.

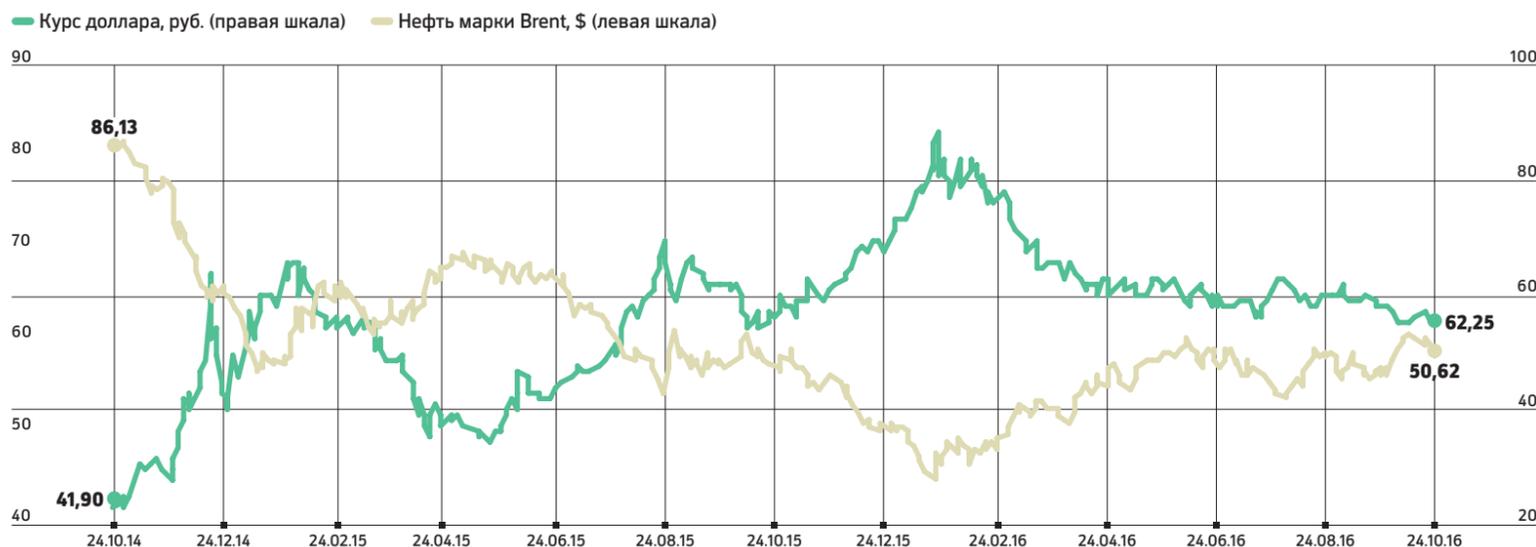
Слишком большого укрепления рубля аналитики не ждут. «Курс наверняка сможет пробить отметку в 62 руб. за доллар. Интерес к российской валюте сейчас остается спекулятивным, ее курс во многом определяется краткосрочными

притоками ликвидности и высокими рублевыми ставками. Однако реальных улучшений в экономике, которые могли бы укрепить курс рубля фундаментально, пока нет», — констатирует Евстифеев. По мнению Полютова, начало налогового периода позволит курсу рубля на этой неделе лишь оставаться в рамках 62–63 руб. за доллар. Дополнительное укрепление может произойти только при дополнительных продажах валюты крупными игроками в связи с приватизационными сделками, допускает он.

Начальник отдела операций на денежных рынках банка «Глобэкс» Виталий Елагин ожидает, что доллар на текущей неделе (24–30 октября) опустится ниже 62 руб. за доллар при одновременном росте цены на нефть Brent до \$53 за баррель. По данным биржи ICE, в понедельник стоимость Brent на максимуме достигала \$52,01 за баррель.

Заседание совета директоров Банка России по ключевой ставке 28 октября может пройти нейтрально для курса рубля, счита-

Как меняется биржевой курс доллара и стоимость нефти



Источники: Московская биржа, Bloomberg

Последние данные CFTC отражают ситуацию на вторник, 18 октября (по рублю статистика ведется с начала 2009 года). За отчетную неделю спекулянты в США свернули ставки на ослабление рубля, эквивалентные 33 млрд руб., после чего «медведи» на этом рынке почти не осталось.

Сокращение 13 тыс. коротких позиций спекулянтов за последнюю неделю зеркально отобразилось в почти таком же увеличении коротких позиций у другой категории трейдеров — «коммерческой», или реального бизнеса, который хеджирует с помощью таких инструментов валютные риски

Зато «быки» шестую неделю подряд увеличивают число ставок на укрепление российской валюты, в результате чего чистая длинная позиция (разность между количеством длинных и коротких позиций — основной индикатор настроений спекулянтов) обновила рекорд, достигнув 31,9 тыс. контрактов (неделей ранее было 17,7 тыс.).

Закрытие хедж-фондами 95% коротких позиций по рублю может быть связано с фиксацией убытков — рубль в этом году укрепился более чем на

15%, один из лучших результатов на развивающихся рынках. В пятницу вечером на Московской бирже за один доллар давали 62,37 руб. На этой неделе (25 и 28 октября) компании должны заплатить квартальные налоги, включая НДС и налог на прибыль, это традиционно оказывает поддержку рублю, так как

экспортеры продают доллары. В 2017 году рубль может продолжить укрепление, считает банк Morgan Stanley. Хотя котировки годовых форвардных контрактов на рубль предполагают его ослабление, глава отдела межрыночной стратегии Morgan Stanley Эндрю Шитс считает, что потенциал укрепления рубля в ближайшие 12 месяцев не исчерпан, учитывая, что операции керри-трейд с российской валютой (заработок на разнице ставок) приносят самый большой доход после бразильского реала.

ет Полютов. «Мы полагаем, что оно будет всего лишь формальностью, то есть ставка останется на уровне 10%, а в заявлении будут подтверждены жесткая позиция регулятора и отсутствие намерений снижать ставку до конца года», — пишут аналитики Sberbank CIB в своем обзоре в понедельник.

РУБЛЬ БЕЗ ПОДДЕРЖКИ

В ноябре цены на нефть перестанут играть первую скрипку в поддержке рубля, скептивен Евстифеев. «Практика показывает, что из-за спекуляций курс национальной валюты легко отвязывается от нефтяных котировок. Если посмотреть на прошлую неделю, рубль

волок перед президентскими выборами в США, назначенными на 8 ноября. Вместе с тем они ждут, что четкий сигнал рынку о повышении ставки в декабре вполне может быть дан.

«В итоге пружина, сдерживающая доллар, может разжаться, и он подорожает до 64–65 руб. за доллар», — прогнозирует Евстифеев. Возможное повышение ставки ФРС в декабре может совпасть с пиком выплат России по внешнему долгу, что дополнительно ослабит рубль, добавляет Полютов. «Локальный фактор поддержки российской валюты уйдет, под конец года она может стоить уже 67–69 руб. за доллар под давлением внешних факторов», — считает он.

Интерес к российской валюте сейчас остается спекулятивным, ее курс во многом определяется краткосрочными притоками ликвидности и высокими рублевыми ставками. Однако реальных улучшений в экономике, которые могли бы укрепить курс рубля фундаментально, пока нет, отмечает эксперт

укрепился, а цены на нефть при этом почти не менялись, оставаясь в коридоре \$51–52 за баррель», — говорит Евстифеев.

Кроме того, 2 ноября Федеральная резервная система (ФРС) США огласит решение по процентной ставке по федеральным фондам. В последний раз Федрезерв повышал ее 14 декабря 2015 года на 25 б.п., с 0–0,25%. Аналитики, опрошенные РБК, не ожидают, что ФРС решится на повышение ста-

В долгосрочной перспективе значительного изменения курса рубля быть не должно, говорит главный экономист «Ренессанс Капитала» Олег Кузьмин. «Рублевая волатильность все равно останется довольно умеренной на фоне сохранения низкого оттока капитала. Мы ожидаем, что среднегодовой курс доллара в 2017 году составит 63,5 руб. при средних ценах на нефть в \$50 за баррель», — уточняет Кузьмин. ▀

Предыдущий рекорд по закрытию коротких позиций по рублю (5732 контракта), который теперь перекрыт более чем вдвое, датировался неделей, завершившейся 16 декабря 2014 года. Тогда спекулянты, наоборот, фиксировали прибыль после «черного вторника», когда рубль обвалился до 80 руб. за 1 доллар.

Однако сокращение 13 тыс. коротких позиций спекулянтов за последнюю неделю зеркально отобразилось в почти таком же увеличении коротких позиций

у другой категории трейдеров — «коммерческой», или реального бизнеса, который хеджирует с помощью таких инструментов валютные риски. Например, такие контракты могла приобрести иностранная компания, продающая свою продукцию в России за рубли, чтобы застраховаться от ослабления российской валюты.

«Похоже, что последние «медведи» по рублю капитулировали и закрыли свои позиции», — сказал РБК стратег по валютным рынкам развивающихся стран

голландского Rabobank Петр Матыш. Он считает, что это «несколько странно», поскольку доллар на самом деле набирает силу на фоне растущих ожиданий, что ФРС США поднимет ставку к концу года.

«Учитывая преобладающие длинные позиции по рублю, российская валюта становится более уязвимой к резкой коррекции в том случае, если настроения на рынке существенно ухудшатся», — предупреждает Матыш. ▀

Максимально заряженный хронограф. Корпус Breitlight® диаметром 50 мм. Эксклюзивный мануфактурный калибр Breitling B12 с 24-часовым дисплеем. Официально сертифицированный хронометр.

BREITLING.COM

BREITLING 1884

INSTRUMENTS FOR PROFESSIONALS™

Реклама

В НЕСКОЛЬКИХ КИЛОМЕТРАХ ОТ МОСУЛА



↑ 24 октября иракская армия и отряды курдов вплотную подошли к контролируемому ИГИЛ (запрещенная в России террористическая организация) иракскому городу Мосулу. Масштабная операция по его освобождению началась 17 октября. На фото: машины спецназа иракской армии движутся по направлению к Мосулу, 24 октября



↑ На северо-востоке от Мосула (в 10 км) иракцы и курды захватили город Башика и продвинулись еще на несколько километров. Представитель курдского командования Джабар Явар заявил, что на северном фронте курды подошли к Мосулу на расстоянии 3-5 км. На фото: взрывы в окрестностях Башики после авиаудара ВВС США, 24 октября

Как идет наступление на столицу ИГИЛ в Ираке

На подступах к Мосулу

ГЕОРГИЙ МАКАРЕНКО

Иракские и курдские войска вплотную подошли к Мосулу и готовятся приступить к осаде. Операция идет успешно, хотя препятствием могут стать не только затяжные уличные бои, но и контратаки исламистов и вмешательство Анкары.

ВТОРАЯ НЕДЕЛЯ КАМПАНИИ

В понедельник, 24 октября, началась вторая неделя военной кампании иракских, курдских сил и их западных союзников по освобождению Мосула от боевиков-исламистов. В то же время это наступление приобрело качественно новый характер. Во-первых, противостоящие ИГИЛ (запрещенная в России террористическая группировка) войска практически завершили марш-бросок по пустыне, вплотную приблизившись к Мосулу с разных направлений. Во-вторых, сами исламисты перешли от организованного отступления к тактике контратак.

«Мы вступаем в последний бой за освобождение своей территории, и операция по возвращению контроля над Мосулом идет сейчас с опережением графика», — заявил в понедельник вечером премьер-министр Ирака Хайдер аль-Абади.

По сути, это крупнейшая военная операция на территории Ирака с момента свержения Саддама

Хусейна. За первые семь суток кампании, сообщил в понедельник представитель иракского центра совместного командования операцией, были убиты 772 боевика ИГИЛ, еще 23 были захвачены в плен. За это же время силы коалиции освободили 78 населенных пунктов, обнаружили две фабрики по изготовлению бомб, уничтожили 127 автомобилей с заложенной взрывчаткой и почти 400 самодельных взрывных устройств.

Исходя из разных оценок потери исламистов за первую неделю составляют от 5 до 15% всех сил ИГИЛ, участвующих в обороне Мосула. В январе 2016 года телеканал CNN утверждал, что в городе и окрестностях находятся до 10 тыс. боевиков. В июне бывший вице-президент Ирака Осам ан-Наджейфи сообщил о 12 тыс. бойцах ИГИЛ: 5 тыс. из них располагаются в самом Мосуле, еще 7 тыс. — в пригородах. В октябре CNN со ссылкой на Пентагон писал, что в боях за Мосул участвует около 5 тыс. исламистов. Противостоит им около 30 тыс. иракских и курдских войск (потери сил коалиции не сообщаются).

В то же время за последние два дня иракские и курдские военные заявили о том, что их войска подошли непосредственно к Мосулу. На востоке они заняли город Барталла в 10–15 км от Мосула и продвигаются дальше. На северо-востоке курды в воскресенье освободили город Башика в 10 км от

городской черты и за день прошли еще несколько километров. На севере линия фронта находится всего лишь в 5 км от входа в Мосул. Наступление здесь ведут курдские вооруженные силы пешмерга совместно с контртеррористическим подразделением иракского спецназа.

Как сообщили агентству Reuters иракские военные, в начале операции исламистам удавалось тормозить продвижение коалиционных

«Мы вступаем в последний бой за освобождение своей территории, и операция по возвращению контроля над Мосулом идет сейчас с опережением графика»

войск, устраивая дистанционные взрывы и используя террористов-смертников. Однако, добавляет военные, теперь армия получила в распоряжение «эффективные ракеты направленного удара», способные дистанционно уничтожать начиненные взрывчаткой автомобили. Учитывая это и предыдущую динамику наступления, городские бои могут начаться уже через несколько дней.

ОТВЛЕЧЕНИЕ ВНИМАНИЯ

Для уличных боев в Мосуле иракская армия уже выработала тактику. Вначале планируется окружить город (то есть отсечь его от воз-

можного снабжения через близлежащие деревни), затем расчлени мегаполис на несколько кварталов, которые впоследствии будут зачищены от боевиков.

Между тем исламисты к началу недели приняли иную тактику, пытаясь отвлечь внимание от битвы за Мосул. В пятницу свыше 100 боевиков атаковали Киркук — столицу нефтяного региона в тылу курдской армии — и более трех суток сражались с силовиками на улицах

города. К понедельнику спецслужбы уничтожили большинство джихадистов и пресекли атаку.

В воскресенье исламисты напали на город Эр-Рутба на другом конце Ирака, вблизи иорданской границы, а в понедельник курдские войска отбили атаку боевиков ИГИЛ на город Синджар, который находится в 100 км к западу от Мосула, на полпути к границе с Сирией. В то же время, по словам одного из местных племенных лидеров, ежедневно десятки боевиков ИГИЛ вместе с семьями перебираются в Сирию по коридору южнее Синджара.

При этом, как отмечал ранее старший преподаватель кафедры

департамента политической науки ВШЭ Леонид Исаев, существуют и свидетельства об обратном перемещении боевиков из Сирии в сторону Мосула для укрепления группировки в городе. «Судя по этому, сдавать Мосул боевики не собираются, что сулит антитеррористической коалиции реальную осаду города с массой сопутствующих проблем», — добавляет арабист.

Кроме того, в понедельник на стороне иракцев в битву за Мосул официально вступила Турция. По словам главы турецкого МИДа Мевлюта Чавушоглу, турецкая артиллерия за прошедшую неделю уничтожила 17 джихадистов. Это едва ли не первое официальное подтверждение Анкарой своего участия в этой операции. Турецкая армия занимает военную базу неподалеку от Мосула, где, по официальной версии, проводила тренировку курдских военнослужащих перед наступлением на Мосул.

Участие турок в операции опроверг впоследствии иракский премьер аль-Абади: «Планированием и исполнением операции занимаются лишь иракцы, иностранных сил тут нет. Мы не хотим участия турецкой армии, и притязания Анкары на участие в битве ложны». Это заявление прозвучало уже после встречи аль-Абади с главой Пентагона Эштоном Картером, на котором в том числе обсуждалось и вмешательство Анкары в битву за Мосул. ■



↑ 24 октября о вступлении в битву за Мосул заявила Турция. По словам премьер-министра этой страны Бинали Йылдырыма, Турция поддерживает отряды курдов артиллерией и танками. Однако иракские власти опровергли участие турецкой стороны в наступлении. На фото: бойцы спецназа армии Ирака под Мосулом, 24 октября



← Командование иракской армии уже думает о том, как вести уличные бои в Мосуле. Военные планируют «разрезать» город на несколько частей, а затем зачистить эти районы от боевиков. По разным данным, Мосул и его окрестности обороняют от 5 тыс. до 12 тыс. террористов. На фото: солдаты иракской армии в третий день наступления на Мосул, 19 октября

→ На восточном направлении в результате наступления захвачен город Барталла, расположенный в 15 км от Мосула. Продвижение иракской армии и курдов продолжается. На фото: боец спецназа армии Ирака в Барталле, 23 октября



**РБК
КОНФЕРЕНЦИИ**

РБК Фарма форум Итоги 2016. Прогнозы 2017 Мнения участников

Партнер

Яндекс Маркет

Спонсор

π^g
pereliev group*



Антон Подолинский
руководитель по работе с индустриальными клиентами, направление аптеки и фармпроизводители, Яндекс. Маркет

Основным драйвером роста по нашему мнению в 2017 году должна стать торговля лекарствами онлайн. Дискуссия, которая идет вокруг этой темы в последнее время, дает нам основания ожидать некоторых изменений в законодательстве. Мы надеемся, что вопрос с дистанционной торговлей лекарственными препаратами будет решен в положительную сторону. От этого выиграют как продавцы, так и покупатели. По данным многочисленных исследований основными факторами отказа от покупки в офлайн аптеке являются высокая стоимость и отсутствие лекарства в аптеке. Размещение в онлайн позволит аптеке не только привлечь новую аудиторию, но и информировать текущую о цене и наличии конкретного препарата в конкретной аптеке в городе покупателя. Что в свою очередь решит обе проблемы обозначенные выше. В настоящий момент пользователи Яндекса задают почти 40 млн запросов, связанных с лекарственными средствами и аптеками. И количество таких запросов растет год к году в среднем на 30-50%. Мы настоятельно рекомендуем активно развивать свои сайты в направлении онлайн-бронирования лекарств уже в этом году.



Сергей Клименко
руководитель группы «Медицина и Здравоохранение», Пепеляев Групп

Сегодня у отрасли есть свой «перечень тревожного ожидания», в который входят правовые инициативы, от конкретных форм воплощения которых зависит регуляторный климат и ландшафт российского фармацевтического рынка. В данном перечне и принудительное лицензирование, и дальнейшая реформа регулирования ценообразования, и то, в какой форме далее будет находить свое отражение в регулировании идея импортозамещения, и многое другое. Отдельного внимания заслуживает и формируемая нормативная база ЕАЭС — а это массив документов в пол-метра высотой. В перспективе — это новые возможности, но и новые риски. В «перечне позитивного ожидания», помимо прочего, — гармонизация положений о специальных инвестиционных контрактах с механизмами обеспечения приоритета локальной продукции, возможности применения новых моделей лекарственного обеспечения, что весьма актуально в условиях изменения возможностей бюджетов разных уровней, риск-ориентированный подход контролирующих органов к игрокам отрасли.

Эксперты РАНХиГС нашли основания для пересмотра бюджетной политики

Бюджету поставили диагноз

→ Окончание. Начало на с. 1

Из-за сокращения доходов от продажи нефти и газа возникли условия для изменения приоритетов бюджетных расходов, говорится в докладе. Еще одна предпосылка — сокращение резервов: Резервный фонд, как заявлял Минфин, иссякнет уже в 2017 году, а средств Фонда национального благосостояния, указывают в РАНХиГС, «едва хватит, чтобы сбалансировать федеральный бюджет» в 2017–2019 годах.

Третья причина — «самовоспроизводящийся» размер долга региональных бюджетов. В ситуации, когда власти субъектов вынуждены исполнять майские указы президента, они отказываются от бюджетных инвестиций и наращивают долги. Таким образом, на региональном уровне обострилась проблема госдолга: многие субъекты до 2012 года имели незначительную задолженность, но к началу 2016-го у 14 регионов ее объем превысил размер доходов бюджета (и налоговых, и неналоговых). Бюджетная политика, проводимая в России, ухудшает устойчивость бюджетной системы и «фактически означает откладывание кризисных явлений в государственных финансах на не совсем уже отдаленную перспективу», делают вывод эксперты.

Аналитики в своем докладе также подвергли сомнению устойчивость системы бюджетных правил, которая должна начать действовать с 2020 года. Бюджетное правило ограничит расходы бюджета базовым уровнем доходов при цене барреля нефти \$40 за вычетом расходов на обслуживание долга. Цель бюджетного правила — снижение зависимости внутренних цен и курса от колебаний нефтяных цен. Эта конструкция «не выглядит достаточно устойчивой», считают в РАНХиГС. Привязывать расходы к цене на нефть стоит лишь в случае, «если бюджетные правила опираются на более или менее правдо-



В проекте бюджета на следующие три года запланировано снижение расходов на оборону. Сейчас Россия входит в число рекордсменов по расходам на безопасность среди стран, не находящихся в состоянии войны, утверждают экономисты

подобную гипотезу, описывающую закономерности движения цен на нефть». В противном же случае доверие к этой мере будет подорвано и бюджетное правило вновь придется пересматривать.

ПОЗИТИВНЫЕ СДВИГИ

В целом же проект бюджета на следующие три года содержит «определенные позитивные сдвиги в структуре расходов», считают аналитики. Например, запланировано снижение расходов на оборону. Сейчас Россия входит в число

рекордсменов по расходам на оборону среди стран, не находящихся в состоянии войны, утверждают экономисты. В 2016 году расходы федерального бюджета по направлению «Национальная оборона» достигнут почти 3,9 трлн руб. (23,7% от общих расходов), из которых 800 млрд руб. — досрочное погашение кредитов оборонных предприятий, ранее писал РБК. Но в 2017 году расходы на оборону сокращаются до 2,84 трлн руб. — это на 27% меньше, чем запланировано на 2016 год, и на 11% меньше, чем было в 2015 году.

Внезапно возросшие расходы бюджета 2016 года на выплаты кредитов оборонных предприятий оказались неожиданностью, пишет в предисловии к мониторингу советник ректора РАНХиГС Владимир Гуревич. «Вряд ли стоит задаваться вопросом, что и как сделали предприятия на полученные кредиты, а тем более — почему они не стали расплачиваться по ним (странно расплачиваться по долгам, если за них заранее готово расплатиться государство)», — рассуждает он.

Среди позитивных моментов в бюджете с точки зрения структуры

расходов эксперты РАНХиГС отмечают и снижение социальных расходов. Однако это скорее не осознанное решение, а «инерционное движение при общей бюджетной консолидации», считают они. Траты федерального бюджета на образование и здравоохранение в следующую трехлетку снизятся до уровня 2006 года, указывали ранее эксперты Высшей школы экономики. В свою очередь, Минфин заявлял, что образование — самая крупная расходная статья, если рассматривать совокупные траты федерального и регионального бюджетов. ■





РБК
БИЗТОРГ
ПРОДАЖА БИЗНЕСА

**ОТКРОЙ СВОЙ БИЗНЕС
ПОД ИЗВЕСТНЫМ БРЕНДОМ**

КАТАЛОГ ФРАНШИЗ



Продавайте
бизнес с нами!

biztorg.ru

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

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

МНЕНИЕ



ФОТО: Олег Яковлев/РБК

ОЛЕГ БУКЛЕМИШЕВ,
директор Центра исследования экономической политики Экономического факультета МГУ

Экономический прогноз до 2035 года служит наилучшим подтверждением бесполезности и даже вреда породившего его федерального закона о стратегическом планировании

Почему Минэкономразвития сулит России 20 лет стагнации

Явно неправдоподобный «целевой» сценарий Минэкономразвития, обещающий «реформы» и ускорение роста, оставляет простую альтернативу — застой, переходящий в новый кризис.

Просочившиеся на публику детали долгосрочного прогноза социально-экономического развития до 2035 года позволили обозревателям всласть потешиться алармистскими заголовками о грозящих стране десятилетиях застоя. Между тем с технократической точки зрения результаты прогноза получились довольно тривиальными, а в содержательном смысле — нерелевантными.

Значительная часть таких прогнозов по большому счету представляет собой продукт экстраполяции избранных предположений. Если предполагать, что на длинном горизонте внешняя конъюнктура (цены на нефть) практически неизменна либо дарует нам небольшой позитив, ухудшение демографии лишь чуть-чуть подъедает трудовые ресурсы, а все остальное постепенно меняется к лучшему без серьезных изменений структуры экономики и ключевых параметров экономической политики, то автоматически получаются грустные сценарии «базовый» или «базовый плюс», то есть многолетняя стагнация с отставанием от темпов развития мировой экономики (заметим, что это не более чем слегка отретушированный status quo).

ПРИЗРАКИ РЕФОРМ

Напротив, «целевой» сценарий вполне оптимистичен. Он предусматривает экономический рост на скоростях, опережающих среднемировую, благодаря проведению «структурных реформ», которые должны активизировать продуктивный инвестиционный процесс, в свою очередь подталкивающий вверх производительность труда и доходы населения. Формирующийся из-за увеличения импорта дефицит текущего счета платежного баланса при этом должен покрываться притоком иностранного капитала.

«Даже в условиях бюджетной вседозволенности власть не начала расчистку очевидных завалов в экономике, не говоря уже о куда более сложных изменениях в системе государственного управления»

В отличие от откровенной банальности инерционных сценариев здесь все построено на умолчаниях и мистике. Прежде всего какие конкретно реформы имеются в виду и где взять для них ресурсы, включая наиболее дефицитный ресурс политической воли? Также остается за кадром, почему эти преобразования принесут столь заметную инвестиционную отдачу или даже с чего вдруг они вообще доживут до завершения, а не будут свернуты при первом удобном случае? Ведь послужной список реформаторов последнего десятилетия как минимум не впечатляет.

А чистый приток частного капитала в страну наблюдался, строго говоря, в течение лишь двух лет новейшей российской истории — в 2006–2007 годах, но на фоне огромного нефтедолларового профицита текущего счета. Возможен ли вообще устойчивый приток иностранного капитала в условиях действующих международных санкций, которые по состоянию на сегодняшний день скорее будут усилены, чем сняты?

Метафизика целевого сценария, очевидно, заточена на обостренные дилеммы между ним и инерционными вариантами развития.

Иными словами, если ничего не предпринимать, страна будет медленно деградировать, скатываясь на задворки цивилизации. Для того чтобы избежать подобной судьбы и хотя бы удержать нынешнюю долю в три с небольшим процента от глобальной экономики по паритету покупательной способности, нужно поскорее начинать что-то делать для повышения эффективности системы.

Проблема в том, что даже в условиях бюджетной вседозволенности власть не начала расчистку очевидных завалов в экономике, не говоря уже о куда более слож-

ных изменениях в системе государственного управления (например, в судебно-правоохранительном хозяйстве), без которых любые экономические преобразования будут, мягко говоря, ущербными. Нет почти никаких надежд, что сегодня власти окажутся более восприимчивыми к реформаторским призывам, тем более что свободные средства в бюджетах иссякли и с трудом хватает даже на самое, по мнению тех же властей, необходимое, не говоря уже о затратных и рискованных реформах.

Уж больно угроза привычная, отдаленная и неубедительная.

ПЛАНОВ НЕТ

Тривиальность не так страшна. Куда хуже нерелевантность долгосрочного прогноза: в нем напрочь отсутствуют ответы на ключевые вопросы развития страны. Остается неясным, как Россия собирается реагировать на стратегические вызовы, которые либо вместе, либо поврозь с высокой вероятностью обратят невеселое, но терпимое инерционное прозябание в острейший кризис, причем задолго до наступления далекого 2035-го и, скорее всего, даже раньше ухода со сцены главных героев сегодняшнего дня.

ТАКИХ ВЫЗОВОВ КАК МИНИМУМ ЧЕТЫРЕ

Первое. Вера президента Путина в светлые перспективы углеводородов разделяется далеко не всеми экспертами. Экстремальные негативные шоки, связанные, например, с технологическим обновлением автотранспорта, пока кажутся слишком абстрактными. Но все же стоит задуматься, а что мы в принципе будем делать при цене на нефть-кормилицу на уровне \$30 или \$20 за баррель? Между тем даже целевой сценарий Минэкономразвития не предусматривает движения в сторону сколько-нибудь глубокой диверсификации экономики.

Второе. Средний демографический прогноз на самом деле выглядит гораздо хуже, чем заложено в описываемых сценариях, а стагнация российской экономики неизбежно снизит ее привлекательность даже среди мигрантов низкой квалификации. В то же время практически поголовное высшее образование и сформиро-

ванные культурные стереотипы у относительно немногочисленного молодого поколения создадут дополнительные диспропорции между спросом и предложением на рынке труда. Пенсионная система конструкции 2002 года лежит в руинах, а ее финансовый дефицит, формирующий значительную часть фискальной дыры расширенного правительства, с каждым годом увеличивается. Тем не менее даже приблизительные контуры нового решения пенсионной проблемы по-прежнему не намечены.

Третье. В последние годы административно-силовой аппарат заметно разбух по своей численности, финансовым аппетитам и влиянию. У Минэкономразвития, разумеется, нет ответа, как это соотносится с шагреновой кожей наших экономических возможностей и существует ли реалистичный план сворачивания безудержного внешнеполитического активизма и обуздания самоедской деятельности гражданской и силовой бюрократии.

Наконец, последнее. Поддержка национальной конкурентоспособности в современном мире неразрывно связано с увеличением объема и эффективности расходов на развитие человеческого капитала — образование, здравоохранение, науку и пр. Каким образом руководство России собирается в перспективе конкурировать с другими странами, сокращая финансирование этих сфер?

Экономический прогноз до 2035 года служит наилучшим подтверждением бесполезности и даже вреда породившего его федерального закона о стратегическом планировании. Принятие этого закона опиралось на логичное вроде бы умозаключение, что взгляд на более длинный временной горизонт дает лицам, принимающим решения, полезную информацию для выработки текущей политики. Но по факту вместо выбора системной долгосрочной стратегии развития пишутся, редактируются и обсуждаются тысячи никому не нужных и никак не связанных друг с другом и с реальностью документов, в то время как критические для существования страны вызовы намеренно игнорируются.

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



**НАЦИОНАЛЬНЫЙ
РЕКЛАМНЫЙ
ФОРУМ**

РЕКЛАМА 16+

**ЗНАЧИМОЕ РЕКЛАМНОЕ
СОБЫТИЕ ГОДА**

ПЛОЩАДКА, ОБЪЕДИНЯЮЩАЯ
КРУПНЕЙШИЕ БРЕНДЫ
И ВСЮ ИНДУСТРИЮ

7 и 8 ДЕКАБРЯ 2016

КОНГРЕСС-ПАРК ГОСТИНИЦЫ
РЭДИССОН РОЙАЛ МОСКВА

БИЛЕТЫ НА ADVERTISINGFORUM.RU
+7 495 662 3988







ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «ЦЕНТР РАЗВИТИЯ БИЗНЕС КОММУНИКАЦИЙ»
127181, Г. МОСКВА, УЛ. ПОЛКОВАЯ, Д.3, СТР.3, ОФИС 101 - ОГРН 1167746580001

ИНФРАСТРУКТУРА «Газпром» задумался о светомаскировке трубопровода

Скроют «Силу»

ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА,
ЕВГЕНИЙ КАЛЮКОВ

«Газпром» решил предусмотреть возможность световой маскировки трубопровода «Сила Сибири», по которому должен пойти газ в Китай. Но его маршрут давно известен, поэтому вряд ли эта маскировка поможет защитить газопровод, предупреждают эксперты.

РАЗРАБОТКА МАСКИРОВКИ

В проект газопровода «Сила Сибири», по которому в 2019–2021 годах «Газпром» собирается начать поставки газа в Китай, решено заложить возможность световой маскировки его объектов, расположенных в приграничной Амурской области.

Как следует из материалов, размещенных на сайте госзакупок, проектировщик «Силы Сибири» — «ВНИПИгаздобыча» — заключил с компанией НПФ «Центр-Бэст» договор о разработке рабочей документации по светомаскировке объектов газопровода — линейного производственного управления №4, расположенных в городе Сковородино Амурской области.

Цена договора составит около 550 тыс. руб. Представитель «Газпрома» отказался комментировать эту госзакупку.

«Газпром» и китайская CNPC в мае 2014 года подписали контракт на строительство газопровода «Сила Сибири» из России в Китай протяженностью около 3 тыс. км. Стоимость всего газопровода в материалах россий-



В США и Европе нет практики проведения светомаскировки для магистральных газопроводов, говорит эксперт. На фото: строительство газопровода «Сила Сибири»

ской компании оценивалась в 800 млрд руб. в ценах на 1 января 2011 года. Реализация всего проекта, включая строительство газопровода и обустройство двух восточносибирских месторождений — Ковыктинского и Чаяндин-

ского, в мае 2014 года оценивалась в \$55 млрд. Летом 2014-го тогдашний глава администрации президента Сергей Иванов сообщил, что проект обойдется в \$60–70 млрд. Поставки газа в Китай по этому трубопроводу начнутся не

ранее 2019–2021 годов в объеме 5 млрд куб. м в год и постепенно вырастут до 38 млрд куб. м в год.

Заместитель директора по проектированию НПФ «Центр-Бэст» Владислав Илюков объяснил РБК необходимость светомаскировки

«Силы Сибири» тем, что этот газопровод относится к категории особо опасных промышленных объектов. «В соответствии с требованиями главного управления чрезвычайных ситуаций России (ГУ ЧС) для опасных промышленных объектов в ряде регионов должны проводиться светомаскировочные работы на случай атак с воздуха. В состав таких объектов входят не только газопроводы, но и подземные газохранилища, а также некоторые крупные предприятия», — сказал он.

Как раз накануне Сергей Иванов, который летом был назначен спецпредставителем президента по вопросам природоохранной деятельности, экологии и транспорта, заявил в интервью Financial Times, что сейчас заходит разговор о ядерном оружии и гипотетической возможности Третьей мировой войны. «Я думаю, что все достаточно умны, чтобы не доводить дело до горячей войны», — сказал он. «Но когда мы говорим о холодной войне, информационной войне и пропагандистской войне, то это можно назвать фактом жизни. Мы все это видим каждый день», — подчеркнул Иванов.

ВНЕ ПРАКТИКИ

Директор East European Gas Analysis Михаил Корчемкин утверждает, что в США и Европе нет практики проведения светомаскировки для магистральных газопроводов. А для объектов «Силы Сибири», по его мнению, такие мероприятия неэффективны: «На самом трубопроводе

Лидеры рынка

с Еленой Хруповой



Смотрите каждый день на телеканале РБК

Расписание программ на сайте tv.rbc.ru

Нацгвардия на страже ТЭК

Национальная гвардия России получила право проводить плановые и внеплановые проверки безопасности предприятий топливно-энергетического комплекса, сообщил «Интерфакс». Правила проверок утверждены постановлением правительства 20 октября. Плановые проверки предприятий высокой и средней категории опасности будут проводиться раз в год. Ранее проверки промышленной безопасности объектов ТЭК имел право проводить Ростехнадзор, проверки выполнения норм экологической безопасности и лицензионных соглашений — Росприроднадзор. Оба ведомства сохраняют свои полномочия.

«Сила Сибири» нет световых покрытий или огней, освещаться могут газокompрессорные станции, относящиеся к нему. Но их точное расположение известно во всем мире из подробных открытых карт «Газпрома». Kompрессорные станции хорошо видны на снимках Google Earth». «Таким образом, авиация может ориентироваться по этим координатам», — заключил Корчемкин.

Светомаскировка промышленных объектов осуществляется с целью создания условий, затрудняющих авиации противника обнаружение их в темное время суток с помощью оптических приборов или путем визуального наблюдения. При этом в зоне, расположенной между государственной границей и рубежом досягаемости тактической авиации вероятного противника, светомаскировка проводится в двух режимах: частичного затемнения и полного затемнения. Но эти нормы проектирования световой маскировки населенных пунктов и объектов народного хозяйства были разработаны еще в СССР, в частности, Научно-исследовательским институтом строительной физики Госстроя и Академией коммунального хозяйства и утверждены в 1980-е годы. Они предусматривают четыре способа маскировки: электрический, светотехнический, технологический и механический.

Электрический способ световой маскировки заключается в централизованном отключении электроосвещения всего объекта или его части. Светотехнический — в снижении освещения и оборудовании осветительных и сигнальных установок маскировочными приспособлениями, в мирное время это способствует значительной экономии электроэнергии. Технологический способ светомаскировки предполагает, что световое излучение не возникает или снижается до уровня, позволяющих осуществлять его световую маскировку другими способами. А механический способ затемнения заключается в скрытии внутреннего освещения светонепроницаемыми материалами. ■

МНЕНИЕ



ФОТО: Олег Яковлев/РБК

АНДРЕЙ ЯКОВЛЕВ,
директор Института анализа предприятий и рынков ВШЭ

Как приватизация привела к углублению кризиса

РБК продолжает публикацию серии колонок, посвященных 25-летию рыночных реформ в России.

Базовая идея реформаторов начала 1990-х состояла в том, чтобы максимально быстро обеспечить переход собственности в частные руки, тем самым предотвратив возможность отката в советское прошлое. Когда государство выпускало ваучеры, которые давались населению, про эффективность этой модели думали во вторую или в пятую очередь — первичной была политическая целесообразность. К чему это привело с точки зрения стимулов на уровне предприятий?

КРЕДИТ И ИНВЕСТИЦИИ

Изначально любое предприятие начинается с семейного бизнеса: есть человек, который вложил свои деньги или деньги своей семьи, и до какого-то момента он сам руководит процессом. В нормальной ситуации выход на фондовый рынок происходит тогда, когда бизнес до этого дозрел. Владелец компании, у которого 100% собственности, но нужен капитал, оказывается перед выбором. Первый вариант — пойти в банк и взять кредит. В этом случае он сохранит полный контроль над своим бизнесом, но будут высокие проценты и есть риск потерять все, если вдруг кредит не удастся вернуть. Другой вариант — продать долю в своем бизнесе в обмен на привлечение внешних инвесторов.

Очевидно, что второй вариант привлекателен в первую очередь для успешных предприятий — они могут дороже продать долю. Для них финансирование с рынка оказывается дешевле, чем банковские кредиты. Конечно, бывают привилегированные акции, по которым фиксируются дивиденды, но основная часть — это обычные акции, по которым дивиденды платятся, только если есть прибыль. Возможен и другой сценарий: прибыль есть, но все акционеры соглашаются, что лучше вложить в развитие.

Такая модель гораздо более гибкая, но она предполагает, во-первых, диалог основного владельца с инвесторами и, во-вторых, готовность владельца отдать инвесторам часть собственности и потом платить им дивиденды. При этом когда владелец приходит на рынок, то однозначно получает капитал, а не просто акционеров.

«КРАСНЫЕ ДИРЕКТОРА»

Рассмотрим теперь с этой точки зрения модель приватизации в 1990-е годы в России и основных участников этого процесса. Первая важная группа — так называемые красные директора. Это люди, которые были частью советской элиты. При этом ситуация, когда гендиректор большого завода начинал свою трудовую биографию там же простым инженером или мастером смены, была типичной. И хотя формально владельцем было государство, директор был сильно привязан к заводу, считал его своим.

Именно такого рода директора запускали процессы арендной приватизации в 1980-е годы, еще при Горбачеве, они же сидели в своих креслах в начале 1990-х. Для большинства из них стремительный переход к рынку после либерализации цен представлял собой шок. Будучи довольно грамотными

Изначально любое предприятие начинается с семейного бизнеса

собственник, который нес ответственность.

Что произошло по крайней мере в первые годы «приватизации по Чубайсу»? Произошло распыление собственности. На предприятиях возникало несколько «центров силы»: был старый менеджмент, который продолжал предприятием управлять и пытался обеспечить его выживание. Сказанное не означает, что все «красные директора» были кристально честными. Но для большинства выживание их заводов было связано с сохранением их собственного статуса.

Далее были работники, которые получили акции по льготной цене и часто не знали, что с ними делать, так как никаких дивидендов по ним не платилось в силу отсутствия прибыли. И поскольку эти работники по много месяцев не получали зарплату, они были готовы продать акции тому, кто хоть что-то за них предложит.

«Модель российской приватизации ориентировалась на то, что 150 млн российских граждан, получив по ваучеру, обменяют их на акции предприятий»

ми инженерами, они просто не понимали, как устроен рынок.

С их точки зрения, к чему сводилась приватизация? Либо приходили обычные люди со своими ваучерами, либо — что происходило чаще — приходили скупившие эти ваучеры разного рода спекулянты или игроки фондового рынка, которые хотели обменять ваучеры на пакет акций.

В итоге вместо государства, которое было одним собственником и с которым директор мог обсуждать госзаказ, появляются еще какие-то собственники. Но при этом предприятие никакого капитала от них не получает, только головную боль.

РАСПЫЛЕНИЕ СОБСТВЕННОСТИ

Был в российской приватизации и еще один парадокс. В Восточной Европе (например, в Венгрии) типичной была продажа предприятия стратегическому инвестору, который, платя деньги за предприятие, получал контроль над ним. Он за него отвечал, им управлял и получал доходы. То есть был один

на внедрение современных систем маркетинга — это все требовало инвестиций. В ситуации, когда нет единого собственника и вся экономика в кризисе, нужно было, чтобы кто-то взял на себя ответственность за болезненные решения, включая сокращения.

БОРЬБА БЕЗ РАЗВИТИЯ

И вот теперь давайте представим: директор завода в рамках приватизации купил 20% акций. Еще 31% акций по льготным ценам выкупили работники. 20% остается у государства, а 29% в обмен на ваучеры приобрели внешние акционеры. В чем будет заключаться рациональная стратегия для «красного директора»? Во-первых, сохранять рабочие места, так как коллектив выступает для него естественным союзником в противостоянии с внешними акционерами, которые воспринимаются как нахлебники. А во-вторых, скупать акции у работников — поскольку у директора нет гарантий, что пришедшие «чужие дяди» сами не скупят дешевым образом эти акции у трудового коллектива. При этом для увеличения своих пакетов акций менеджмент использовал оборотные средства предприятий, что дополнительно ухудшало их финансовое положение.

Инвесторы, в свою очередь, тоже поняли, что пакет в 25% или 30% акций ничего не дает и стоимость такого пакета не очень сильно отличается от нуля. Имеет стоимость лишь пакет размером 51% и более, а еще лучше — 75%, потому что по законодательству миноритарный акционер с пакетом больше 25% может довольно существенно влиять на принятие решений. И потому борьба между старым менеджментом и новыми акционерами обычно шла до момента, пока одна из сторон не получала полный контроль. Но до этого ни одна из сторон не была готова что-либо вкладывать в развитие, что объективно приводило к сворачиванию производства.

Иными словами, модель российской приватизации ориентировалась на то, что 150 млн российских граждан, получив по ваучеру, обменяют их на акции предприятий. Безусловно, отдельный мелкий акционер не может повлиять на поведение менеджеров, но это могут сделать инвестиционные фонды, продающие свои акции или паи мелким инвесторам и сами покупающие крупные пакеты акций предприятий. В свою очередь, котировки акций, зависящие от выплаты дивидендов и динамики капитализации, будут индикатором эффективности предприятий и самих инвестиционных фондов.

Однако в зарубежной практике такая модель опиралась на две фундаментальные предпосылки. Во-первых, предприятие само приходит на фондовый рынок. И, во-вторых, благодаря этому оно получает инвестиции. Ни одна из этих предпосылок не выполнялась в России в середине 1990-х годов.

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

Российская киноиндустрия в цифрах



Источники: Movie Research, Фонд кино, Минкультуры РФ, «Кинобизнес сегодня», «Бюллетень кинопрокатчика», comScore, «Невафильм Research», «Стратегия государственной культурной политики на период до 2030 года»

Российские регионы превратятся в съемочные площадки

Провинция заплатит за кино

АНАСТАСИЯ ПАПАНДИНА

Первые российские регионы подпишут соглашения о развитии системы, по которой кинопроизводителям будут возмещать часть расходов на съемки в России. Среди участников программы — Москва, Санкт-Петербург, Крым и Тульская область.

На этой неделе Ассоциация продюсеров кино и телевидения (АПКиТ) и Агентство стратегических инициатив подпишут первые договоры с регионами о развитии системы кинорибейтов. Она предполагает возмещение из региональных бюджетов части расходов, понесенных кинопроизводителями при создании проектов на территории регионов.

Первыми соглашения подпишут Москва, Санкт-Петербург, Калининградская, Тульская и Ростовская области, сообщила РБК член правления АПКиТ, генпродюсер компании «КиноКвант» Анна Крутова. В 2017 году к программе могут присоединиться Ярославская область,

Алтайский и Приморский края, Крым, Татарстан и Чечня.

В общей сложности в настоящий момент переговоры ведутся с 15 регионами, говорит Крутова. По ее словам, соглашения предполагают развитие в российских регионах теле- и кинопроизводственной базы, в том числе обучение молодых специалистов, и появление с первого полугодия 2017 года так называемых кинокомиссий. Эти организации будут администрировать выдачу рибейтов, содействовать кинокомпаниям в организации съемок, а также продвигать регион как место для съемок в России и за рубежом.

«В России сегодня работает только одна мера поддержки — ежегодная выдача субсидий на кинопроизводство в размере более 5 млрд руб.», — говорит Крутова. Эти средства идут на создание кинокартин, в которые частные инвесторы вкладывают еще около 6 млрд руб., оценивает она. Таким образом, данных средств недостаточно, чтобы сделать отечественный кинематограф конкурентоспособным на мировом уровне, подытоживает Крутова.

Чтобы получить рибейт, продюсер должен документально подтвердить расходы, понесенные на территории региона. Сумма возмещений, на которую смогут

Регионам участие в системе рибейтов поможет привлечь зарубежных кинопроизводителей и повысить инвестиционную привлекательность, уверены авторы программы. По данным Ассоциации продюсеров кино и телевидения, иногда деньги, вложенные местными властями в рибейты, возвращаются в бюджет в пятикратном размере

рассчитывать кинематографисты, пока не определена. Однако, как отмечает представитель АСИ Светлана Чупшева, инициаторы проекта будут ориентироваться на мировую практику. Согласно презентации АПКиТ, которая есть в распоряжении РБК, размер рибейта в мире составляет в среднем 20–25%. В частности, в Чехии он находится на уровне 10–20%, а во Франции достигает 30%.

«Система рибейтов в России была бы очень кстати. Конечно, продакшен тратит не весь бюджет на территории, где происходит съемка, но все-таки это

в кризисных условиях большое подспорье для производителей», — говорит основатель продюсерской компании «Среда» Александр Цекало. По его словам, во время съемок компании тратят средства на размещение съемочной группы, аренду техники и площадок, задействуют актеров местных театров.

Регионам участие в системе рибейтов поможет привлечь за-

рубежных кинопроизводителей и повысить инвестиционную привлекательность, уверены авторы программы. По данным АПКиТ, иногда деньги, вложенные местными властями в рибейты, возвращаются в бюджет в пятикратном размере. При этом наибольшую выгоду получают те регионы, которые присоединились к программе первыми. В частности, в американском штате Луизиана за два года после введения рибейтов число рабочих мест в киноиндустрии выросло втрое, а доходы отрасли — с \$7,5 млн до \$343,8 млн. В Нью-Йорке с 2004 по 2008 год приток налоговых поступлений от деятельности, связанной с производством кино- и телепродукции, составил \$7 млрд, а число рабочих мест выросло на 14,2%, говорится в презентации АПКиТ.

Кроме того, появление региональных достопримечательностей на экране привлекает поток туристов, как это видно на примере Новой Зеландии и Хорватии, где проходили съемки фильма «Властелин колец» и сериала «Игра престолов». ■

Владимир Мединский попросил вернуть «Ленфильму» и киностудии Горького права на фильмы Министр вступился за студии

ВЯЧЕСЛАВ КОЗЛОВ,
АНАСТАСИЯ ПАПАНДИНА

Министр культуры Владимир Мединский попросил правительство вернуть «Ленфильму» и Киностудии им. М. Горького утраченные ими права на киноленты. Это может принести старейшим российским киноплощадкам от 200 млн руб. в год.

ВЕРНУТЬ КИНОКОЛЛЕКЦИИ

Министр культуры Владимир Мединский попросил Дмитрия Медведева согласовать план по поддержке двух известных киностудий — «Ленфильма» и Киностудии им. Горького. Свои предложения Мединский представил в письме на имя премьер-министра Дмитрия Медведева, с документом ознакомился РБК.

Мединский просит Медведева предоставить «Ленфильму» и Киностудии им. Горького исключительные имущественные и немущественные права на все аудиовизуальные произведения, которые создавались на этих площадках до 2002 года. На документе, датированном 5 октября этого года, стоит резолюция вице-премьера Игоря Шувалова «Проработать» за 11 октября.

В пресс-службе Минкультуры подлинность письма и изложенные в нем предложения РБК подтвердили. «Да, такое письмо было отправлено», — заявили в ведомстве. По итогам рассмотрения предложения Мединского Шувалов, добавили в Минкультуры, дал поручение «проработать» вопрос Минэкономразвития о возврате прав на киноколлекции. Срок исполнения поручения Шувалова — до 27 октября, говорят в Минкультуры.

Гендиректор «Ленфильма» Эдуард Пичугин рассказал РБК, что в начале ноября этого года состоится совет по культуре и искусству при президенте, по итогам которого «можно ожидать каких-то решений». «Лед тронулся», — добавил Пичугин.

ПЕРИОД БЕСПРАВИЯ

В своем письме Мединский напоминает, что в 2001 году при реорганизации государственных киностудий страны все исключительные права на созданные ими аудиовизуальные произведения были переданы фильмофондам, затем ФГУП «Объединенная государственная киноколлекция», в настоящее время правами владеет Госфильмофонд России.

Только киноконцерну «Мосфильм» удалось избежать реорганизации и сохранить за собой указанные права, отмечает министр. И во многом благодаря этому «Мосфильм» сегодня является «самым рентабельным предприятием среди киностудий с государственным участием», говорится в письме.

Вопрос о возврате киностудиям прав на фильмы обсуждался с деятелями культуры во время посещения президентом Владимиром Путиным «Ленфильма» 20 июня этого года, отмечает Мединский.

ЧЕМ СЕЙЧАС ЗАНИМАЮТСЯ КИНОСТУДИИ?

«Ленфильм» и Киностудия им. Горького — старейшие киноплощадки в России с более чем столетней историей. В портфеле «Ленфильма», например, — практически вся золотая коллекция советского кинематографа: «Чапаев», «Дама с собачкой»,

«Полосатый рейс», «Гамлет», «Начальник Чукотки», «Шерлок Холмс и доктор Ватсон» и многие другие фильмы. На Киностудии им. Горького снимались «Тихий Дон», «Мать» и «Семнадцать мгновений весны».

Но в 1990–2000-х годах за киноплощадками фактически осталась только функция кинопроизводства — потокового выпуска коммерчески успешных проектов там наладить не удалось. Но и эта стратегия значительного роста выручки или рыночной доли площадкам не принесла. Согласно собственным данным «Ленфильма», доля компании на российском рынке киноуслуг за последние четыре года — с 2012-го по 2015-й — не превышала 1%.

Возврат киноколлекций позволит студиям получать регулярный доход от коммерческого использования фильмотеки, надеются в Минкультуры

Выручка Киностудии им. Горького в 2015 году составила 298,9 млн руб. (прибыль — 21,5 млн руб.), у «Ленфильма» выручка составила 199,2 млн руб. при убытке 115,9 млн руб. и кредиторской задолженности 77,3 млн руб. Убыток прошлого года «Ленфильм» в своих отчетах объясняет необходимостью «проведения значительного объема ремонтных работ» и рассчитывает, что переоснащение производственной базы увеличит востребованность студии (в 2015 году доля выручки «Ленфильма» от кинопроизводства составила 57%).

В этом году на Киностудии им. Горького в производстве находится 17 проектов: пять полнометражных художественных фильмов (по двум

студия — сопродюсер), семь короткометражных и два полнометражных анимационных фильма (по двум студия выступает как сопродюсер) и три документальные ленты, приводят данные в Минкультуры. На «Ленфильме», как отмечают чиновники, в этом году в производстве находилось 29 проектов, из которых шесть — собственное производство студии и 23 — сторонних организаций. К 2019 году «Ленфильм» намерен размещать на своей площадке съемочные группы уже 15 полнометражных картин и четырех сериалов, выручка студии из четырех года ожидается на уровне 1,2 млрд руб.

Примерно из 1700 картин, которые произведены на студии, около

Горького Сергей Зернов отказался комментировать инициативу Минкультуры.

Сейчас «Ленфильм» модернизирует киностудию за счет кредита на 1,5 млрд руб., предоставленного под государственную гарантию. В 2016 году Минкультуры выделило площадке 55 млн руб. на производство двух полнометражных фильмов.

Киностудия им. Горького создаст на своей базе многопрофильный кинематографический центр, рассказали в Минкультуры. В проект входят модернизация материально-технической базы, капитальное строительство и реконструкция существующих производственных фондов киностудии. Минкультуры в этом году выделило студии 65 млн руб. на съемку двух картин.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ

Возврат киноколлекций позволит студиям получать регулярный доход от коммерческого использования фильмотеки, надеются в Минкультуры. Регулярный доход, рассуждают чиновники, обеспечит «более стабильное финансово-экономическое состояние киностудий», укрепит их материально-техническую базу и позволит наладить процесс кинопроизводства за счет собственных источников финансирования без привлечения средств федерального бюджета.

Прожить без прав на коллекцию фильмов студиям очень тяжело, уверен гендиректор «Главкино» Илья Бачурин. «Компании являются производственными площадками и должны показывать рентабельность, но существовать только на эти средства сложно — это трудоемкий, но не денежнотемкий бизнес», — пояснил он РБК. ■

Реклама

РБК СТИЛЬ

Style.rbc.ru

Ваш новый
Стиль



18+

связь Почему в России закрывают пункты доступа в интернет

Деревня офлайн

АНАСТАСИЯ САМОЙЛОВА

Из-за проблем с финансированием до конца года в России закроются пункты коллективного доступа в интернет (ПКД). Услуга пользовалась небольшим спросом, большинство пользователей выходят в Сеть со смартфонов.

Почти все пункты коллективного доступа в интернет будут закрыты до конца года, заявил глава Минкомсвязи Николай Никифоров. Как уточнил представитель пресс-службы министерства, речь идет о населенных пунктах с численностью от 500 жителей.

«Тут противоречие двух норм: с одной стороны, они должны быть, с другой стороны — если не хватает денег, есть определенная очередность: приоритет номер один — это таксофоны, приоритет номер два — это строительство оптики (оптоволоконные линии связи. — РБК), приоритет номер три — это пункты коллективного доступа. В связи с тем что это сокращение финансирования фактически есть, к сожалению, они просто прекратят свою работу», — цитирует его слова «Интерфакс».

УСЛУГОЙ МЕНЬШЕ

В России с 2014 года продолжается реформа универсальных услуг связи, в рамках которой и создавались ПКД. Список универсальных услуг небольшой: помимо доступа в интернет через ПКД к ним относятся телефонная связь через таксофоны и доступ в интернет через точки доступа в населенных пунктах 250–500 человек.

Цель реформы — устранение так называемого цифрового неравенства на малонаселенных и удаленных территориях. Реализацией проекта занимается «Ростелеком» — в 2014 году оператор заключил соответствующий договор с Россвязью. Компания должна построить 200 тыс. км волоконно-оптических сетей связи и организовать 14 тыс. точек доступа в интернет в деревнях и селах размером 250–500 жителей.

В России сейчас около 21 тыс. ПКД, они расположены в населенных пунктах размером 500 и более жителей. Большая часть ПКД расположена в отделениях «Почты России». «Ростелеком» каждое полугодие заключает с «Почтой» соглашение на обслуживание ПКД. Стоимость договора, как правило, определяется по итогам периода. Так, за первое полугодие 2016 года оператор заплатил «Почте» 1,06 млрд руб. Источник, знакомый с реализацией реформы универсальных услуг, сказал РБК, что сейчас такого документа между партнерами нет в принципе, хотя обслуживание ПКД продолжается. В «Почте России» и «Ростелекоме» отказались комментировать эту информацию.



ФОТО: Александр Петроски/Коммерсантъ

Пункты коллективного доступа в интернет создавались в рамках реформы услуг связи, цель которой — устранение «цифрового неравенства» на малонаселенных и удаленных территориях

СВЯЗЬ НАТКНУЛАСЬ НА СЕКВЕСТР

Устранение «цифрового неравенства» финансируется из резерва универсального обслуживания — специального фонда, куда каждый российский оператор отчисляет 1,2% выручки от услуг связи. За десять лет с начала реализации проекта «Ростелеком» должен был получить из фонда 168 млрд руб. В 2014 году выплаты составили 10,7 млрд руб., в прошлом году — 13,3 млрд руб., и «в целом финансирование шло, как предполагалось в договоре с Россвязью», пояснил представитель «Ростелекома».

Однако в бюджете РФ на 2016 год предусмотрено меньше средств, чем было запланирова-

но изначально: 7,9 млрд вместо 14,8 млрд руб. Проблема недофинансирования связана с тем, что деньги фонда поступают «в общий бюджетный котел» и могут

По данным главы Минкомсвязи Николая Никифорова, объем потребления трафика через пункты коллективного доступа в интернет в 2015 году составил 564 Гб

направляться на другие цели, не только на устранение «цифрового неравенства», говорил ранее Николай Никифоров.

«С таким недофинансированием выполнить все обязательства по универсальным услугам «Ростелеком» не сможет. Надо либо увели-

чить финансирование, либо снизить объем услуг. Мы стремимся сделать это безболезненно, определив те услуги, которые в меньшей степени пользуются спросом

у населения», — сказал РБК представитель «Ростелекома» Валерий Костарев.

Минкомсвязь в этом году активно добивалась возврата «Ростелекому» хотя бы части недополученных средств из фонда универсальной услуги. В пра-

вительстве обсуждалась сумма 3,25 млрд руб., но решение пока не принято.

Пока «Ростелеком» исполняет проект в том числе за счет средств проектного финансирования, привлеченных в 2015 году от РФПИ (10,1 млрд руб.). Оператор тратит и остатки финансирования прошлых лет, надеясь восполнить пробелы за счет будущих платежей.

В ближайшие годы финансирование может вернуться на прежний уровень — в законопроекте о бюджете на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов Минфин рекомендовал выделять на устранение «цифрового неравенства» 13,7 млрд руб. ежегодно.

НЕАКТУАЛЬНАЯ УСЛУГА

По данным Николая Никифорова, объем потребления трафика через ПКД в 2015 году составил 564 Гб, что на 10% ниже, чем годом ранее. «Нужно, конечно, признать, что пункты коллективного доступа работали тогда, когда у людей компьютеров не было, смартфонов не было, а сегодня свежие цифры: у нас смартфон сегодня стал использоваться в 63% случаев выхода в интернет. Таким образом, ни настольный компьютер, ни ноутбук — это больше не лидирующие способы доступа. Так что просто изменился сильно мир, поэтому, к сожалению, в этих условиях ограничения финансирования ПКД будут сворачиваться», — сообщил министр связи.

«Трафик всех ПКД в лучшие годы составлял, по официальным данным, единицы терабайт в год, причем в последние годы устойчиво снижался. Сопоставимый объем формирует сейчас один среднестатистический российский интернет-пользователь», — оценил гендиректор агентства «ТМТ Консалтинг» Константин Анкилов. По его мнению, несмотря на социальное значение услуг ПКД, решать задачу цифрового неравенства целесообразно комплексным подходом, сочетая проводные технологии с мобильной и спутниковой связью. «Предыдущие программы обеспечения доступа к сетям связи в сельской местности показали, что по крайней мере отдельные операторы заинтересованы участвовать в них», — напоминает Анкилов.

По мнению гендиректора Telecom Daily Дениса Кускова, приостановка обслуживания ПКД ударит в основном по малоимущим слоям населения и сделает невозможным связь людей из удаленных уголков с центром.

БУДЕТ ЛИ СВЯЗЬ В ДЕРЕВНЯХ?

Под сокращение могут попасть и таксофоны. С такой идеей в этом году выступил Минфин. Однако в методических указаниях ведомство предлагало отказаться от таксофонов и ПКД лишь в насе-

ленных пунктах размером более 50 тыс. человек. Однако Валерий Костарев из «Ростелекома» напомнил, что таксофоны имеют важное социальное значение: «В большом числе мест — это единственный вид связи. Кроме того, мы видим значительный объем трафика по вызовам экстренных оперативных служб». В то же время он отметил, что новая услуга — точки высокоскоростного доступа в интернет в малых населенных пунктах — пользуется большим спросом. Компания фиксирует «взрывной рост трафика». Среди прочего инфраструктура для этой услуги нужна, чтобы реализовать другие государственные проекты.

По словам руководителя департамента по связям с общественностью «Транстелекома» (ТТК) Натальи Ташкеевой, компания оказывает услуги ШПД более чем в 100 населенных пунктах размером менее 50 тыс. человек, в том числе с 500–5000 жителей. Услугами компании там пользуются более 20% домохозяйств, а в ряде случаев — более 50%, рассказал представитель ТТК. «Решения о закрытии ПКД, вероятно, говорит о том, что статистика потребления этих услуг невысока, при этом обслуживание достаточно дорого», — отметила она.

По словам представителя МТС Дмитрия Солодовникова, сети оператора охватывают свыше 95% населенных пунктов с населением более 500 человек. «С учетом того что проникновение фиксированных сетей невысоко, часто именно смартфоны являются основной точкой доступа в интернет», — отметил он. В «МегаФоне» сказали, что покрытие их сети 3G (обеспечивает скорость доступа в интернет в среднем 4,6 Мбит/с) «близко к 100%». «ВымпелКом» покрыл сетями 3G или 4G более 82% населенных пунктов с численностью от 1 тыс. человек и около 98% — от 10 тыс. человек, без учета Крымского федерального округа. ■

КРИЗИС Банки многократно увеличили доходы от обслуживания предпринимателей

Рост за счет малых и средних

РОМАН МАРКЕЛОВ

Банки за последние два с половиной года многократно увеличили комиссионные доходы от обслуживания малого и среднего бизнеса. Больше двух третей новых клиентов, готовых оплачивать расчетные счета и другие операции, пришли к ним из регионов.

Российские банки с начала кризиса начали быстро наращивать клиентскую базу за счет малого и среднего бизнеса (МСБ). Параллельно с этим активно росли и их комиссионные доходы за расчетно-кассовое обслуживание, рассказали РБК представители кредитных организаций, наиболее активно работающих с предпринимателями. Банки ищут новые источники дохода из-за снижения маржи в других сегментах, считают эксперты.

В Райффайзенбанке с 2014 года к октябрю 2016-го число клиентов банка в малом бизнесе выросло с 51 тыс. до 80 тыс. Львиная доля новой клиентуры (75%) живет не в столице. Как рассказал руководитель управления по работе с малым бизнесом Райффайзенбанка Роман Зильбер, комиссионный доход в последние два с половиной года рос пропорционально базе клиентов — примерно на 40–50% в год.

Доля комиссионного дохода увеличивалась стабильно и активно именно в сегменте малого бизнеса: предприниматели начинают чаще пользоваться мобильным банком, СМС-банкингом, расчетными картами. «На один открытый счет приходится почти два дополнительных продукта. Это рекордный показатель. Только в 2016 году мы открыли более 50 тыс. счетов

новым клиентам», — уточняет банкир. В итоге доля комиссионного дохода от обслуживания этого сегмента — 50%, а у физлиц — 30–40%, говорит Зильбер.

Директор по малому бизнесу банка «Открытие» Лариса Швецова рассказывает, что комиссионный доход банка за семь месяцев 2016 года вырос на 78% в сравнении с 2015 годом, или более чем в два раза в сравнении с аналогичным периодом 2014 года. По ее словам, за последние два с половиной года число активных клиентов МСБ увеличилось в банке в три раза.

Такой резкий рост числа клиентов МСБ и доходов от их обслуживания связан с началом масштабного отзыва лицензий Банком России, считает главный аналитик Промсвязьбанка Дмитрий Монастыршин. «Бизнес, особенно региональный, начал искать кредитные организации, в которых он может обслуживаться, а большие и средние игроки удовлетворили этот спрос и теперь решают задачи по росту собственных доходов», — говорит он.

Банки в кризисных условиях — скачка процентных ставок и ухудшения качества заемщиков — действительно повысили свое внимание к генерации комиссионных доходов, говорит аналитик БКС Ольга Найденова. Впрочем, по ее мнению, это связано с ростом качества и объема предоставляемых услуг во всем банковском обслуживании. «Представьте себе условия для банков в 2015 году. Что им еще делать? Повышать доходы там, где их можно повысить», — констатирует она.

Стратегия банков — в наращивании более стабильных комиссионных доходов в структуре финан-

сового результата, говорит Кирилл Лукашук, руководитель группы банковских рейтингов АКРА. «Во многом банки подтолкнуло к этому резкое сжатие чистой процентной маржи после кризиса декабря 2014 года», — соглашается он. Большое количество клиентов банков получается охватывать и благодаря стремительному росту технологичности работы с ними: она сводит операционные риски к минимуму, добавляет эксперт.

После начала массового отзыва лицензий ЦБ и падения прибыли на малый и средний бизнес обратили внимание игроки, для которых внимание к этому сегменту было несвойственно. Так, Тинькофф Банк вышел на рынок МСБ в 2015 году. Заявки на обслуживание МСБ банк начал принимать в середине 2015 года, активно привлекать клиентов — с начала 2016-го, рассказывает директор Тинькофф Бизнес Федор Бухаров. «Сейчас банк принимает несколько тысяч новых заявок в день, при этом доля пользователей сервиса для бизнеса из Москвы и Санкт-Петербурга не превышает 30%», — говорит Бухаров.

Появились и банки, которые вообще решили построить всю свою стратегию на работе с малым и средним бизнесом. Так, Модульбанк, запущенный в пик кризиса, в конце 2014 года, именно как сервис для малого бизнеса, около 80% всех своих комиссионных доходов получает от обслуживания расчетных счетов МСБ, говорит совладелец и заместитель председателя правления банка Олег Лагута. Еще 10% приходится на валютные операции, включая обмен валюты, 5% приносят небанковские услуги — бухгалтер, юрист

и бизнес-ассистент. Доля клиентов из регионов у Модульбанка — 70%, добавляет он.

Годовое обслуживание МСБ начинается в российских банках с нескольких тысяч рублей, а заканчивается суммой выше миллиона, следует из свежего отчета Business Banking Fees Rank агентства Markwebb (исследование проводилось по московским филиалам крупнейших банков по обороту средств на счетах ИП). Дешевле всего обойдется обслуживание условного предпринимателя-фрилансера — 2 тыс. руб. Такой тариф предлагает Модульбанк, цена для того же типа бизнеса в Запсибкомбанке находится уже на отметке 38,2 тыс. руб., говорится в исследовании. Тарифы для небольшого розничного магазина намного выше: банк «Точка» (позиционируется как интернет-банк для предпринимателей ФК «Открытие») предлагает обслуживание за 597 тыс. руб. в год, ЮниКредит Банк — за 1,25 млн руб., следует из отчета.

Оценить рост стоимости расчетно-кассового обслуживания с 2014 года сложно, потому что сильно изменились сами тарифные планы. Конкуренция растет, и банки вынуждены искать все более «вкусные» предложения для своих клиентов, говорит руководитель направления «Сервисы для банков» компании СКБ Контур Ольга Смирнова.

Увеличивать доходы банки собираются за счет повышения качества обслуживания набранных клиентов. Так, представители Райффайзенбанка и банка «Открытие» заявили, что будут развивать дистанционное обслуживание для МСБ. ■

Новые имена для вашего бизнеса

www.ваше_имя

уже сделали выбор:

artlebedev.moscow
metropolis.moscow

nlo.marketing
taxovichkoff.taxi



- club
- center
- online
- moscow
- МОСКВА

и еще более 300 доменов
на nic.ru/new

Реклама 18+

Как создатель Dendy борется с Microsoft

Импортозамещение в облаках

ВИКТОРИЯ КОСТОЕВА

Три года и 1,5 млрд руб. ушло у компании «Новые облачные технологии» на создание пакета программ «Мой офис». Пока софта удалось продать всего на 45 млн руб., но помочь конкурировать с Microsoft может государство.

1 января 2016 года в России появился «Реестр государственно-го ПО» — заработала важнейшая часть госпрограммы по импортозамещению софта. С появлением реестра для отечественных IT-компаний открылись новые возможности: новый закон обязывает госструктуры отдавать предпочтение при закупках ПО именно российскому софту (чтобы попасть в список, программы проходят экспертизу, подтверждающую их отечественное происхождение).

Одним из бенефициаров нововведения должна стать компания «Новые облачные технологии» (НОТ), которая вывела на рынок в прошлом году первый отечественный офисный пакет «Мой офис». В него входит текстовый редактор, программы для работы с электронными таблицами, создания презентаций и почтовый сервер на домене myoffice.ru (пока в демонстрационной версии).

По данным РБК.research, на рынке офисных программ лидирует Microsoft с долей 74%, а в НОТ все-таки решили потеснить международного гиганта.

Пока импортозамещение работает слабо — госкомпаниям пытаются реестр игнорировать, а продажи НОТ буксуют. С чем это связано?

СТАВКА НА ГОСУДАРСТВО

«Новые облачные технологии» живут на широкую ногу: два просторных офиса, в Москве в 10 минутах ходьбы от здания Минкомсвязи и в центре Санкт-Петербурга, в бывшем доходном доме И.В. Галунова.

Московский офис производит странное впечатление: белые шкафчики, стоящие рядом в зоне гардероба, больше похожи на мебель в детском саду, впечатление усиливает ярко-синий ковролин, огромный мяч и желтые перегородки между компьютерными столами. На стенах — фотографии детей и животных. Снимки сделаны сотрудниками, которых насчитывается около 360. В НОТ перешли люди из Intel, Microsoft и «Лаборатории Касперского». Компания явно старается походить на западные IT-корпорации — хотя бы внешне.

Основной инвестор «Новых облачных технологий» — бывший вице-президент «Ростелекома» Андрей Чеглаков. В апреле 2015 года он выкупил 40% компании за 480 млн руб. (общая капитализация 1,2 млрд руб.), а в октябре того же года довел свою долю до 73%. Основатель и гендиректор НОТ Дми-



Основной инвестор «Новых облачных технологий» — бывший вице-президент «Ростелекома» Андрей Чеглаков. В апреле 2015 года он выкупил 40% компании за 480 млн руб., а в октябре того же года довел свою долю до 73%

трий Комиссаров (сейчас он контролирует 6% НОТ) утверждает, что знаком с Чеглаковым очень давно, но «процесс переговоров шел несколько месяцев».

Единственная коммерческая организация, которая на сегодня приобрела продукцию НОТ, — это небольшая питерская компания Swed-Mobil, дилер. В 2015 году она купила лицензию на несколько офисных пакетов на 432 тыс. руб. Почему выбор был сделан в пользу российского софта, в Swed-Mobil комментировать отказались.

Вторая, и пока крупнейшая на сегодняшний день сделка: департамент информационных технологий (ДИТ) Москвы приобрел 6 тыс. лицензий «Мой офис Почта». Департаменту переход от Microsoft к отечественному софту обошелся в 43,6 млн руб., интеграцией занимается «Ростелеком». ДИТ планирует к 2018 году купить еще 60 тыс. лицензий.

Впрочем, не исключено, что это только начало. Партнеры НОТ, рас-

пространяющие программы компании, уже выиграли более десяти государственных тендеров — МЧС, Башкирского госуниверситета, Федерального агентства научных организаций и др. на общую сумму около 100 млн руб.

«Есть и другие потенциальные заказчики, но, по нашим данным, все они находятся в стадии тестирования продуктов», — делится вице-президент по продажам ГК «Техносерв» Андрей Богомолов. Тестируют офисные программы НОТ, например, Федеральная налоговая инспекция, «Ростех», «Россети», «Ростехнологии», ГАС «Правосудие» и др. «Речь идет о пилотных проектах, проходящих на безвозмездной основе», — указывает Богомолов.

Запуск таких пробных проектов — естественная стадия продвижения любого нового продукта. Но у НОТ она, похоже, затянулась. По данным СПАРК, в 2015 году выручка компании составила 950 тыс. руб., а чистый убыток превысил

59 млн руб. В этом году выручка составила около 45 млн руб. Между тем совокупные инвестиции в компанию, по расчетам РБК, превышают 1,5 млрд руб.

ПЛАТФОРМА ДЛЯ DENDY

Создатель отечественного офисного пакета «Мой офис» Дмитрий Комиссаров успел побывать топ-менеджером нескольких крупных российских IT-компаний. В частности, он возглавлял интернет-инкубатор и компанию IBS DataFort (один из первых российских дата-центров) в группе компаний IBS. А большую часть карьеры Комиссаров пытался построить успешный бизнес на поставках и внедрении «свободного софта» (то есть ПО с открытым программным кодом, например Linux).

Поначалу идея выглядела многообещающей с точки зрения освобождения от программных оков американских корпораций и создания своего продукта. Как-то в

2009 году на пресс-конференции по поводу вывода на рынок новой компании Комиссарова PingWine Software (занималась внедрением «свободного софта») организаторы появились в толстовках с изображением упитанного и довольного пингвина. Хотя он и стал предметом для шуток журналистов, но повод для радости у «пингвинов» тогда был: группа компаний «АйТи» инвестировала в старт новой компании около 40 млн руб.

Позже контролирующим акционером PingWine Software стал экс-министр связи Леонид Рейман, активный пропагандист идеи «свободного ПО». В 2010 году он также создал поставщика программных продуктов с открытым кодом «Роса», поставив во главе компании того же Комиссарова. А в конце 2011 года PingWine Software выиграла тендер Минкомсвязи на создание прототипа Национальной программной платформы (НПП) — государство инвестировало в разработку отечественной операционной системы 27 млн руб. Идея была проста — на основе «открытого софта» создать конкурента вездесущей Microsoft.

Предполагалось, что немалую долю в объеме бизнеса PingWine Software займет заключение контрактов с госкомпаниями. Рассчитывали на связи инвестора — доля госсектора в общем объеме бизнеса ГК «АйТи» в те годы была около 40%. Тогда Комиссаров говорил, что «к концу 2010 года компания рассчитывает занять 20% рынка СПО». Но результат оказался жалким. После смены руководства Минкомсвязи и ухода оттуда в мае 2012 года Игоря Щеголева заглохла разработка НПП — контракт с PingWine Software не продлили. Затем в 2013 году Дмитрий Комиссаров ушел и из «Росы», и из PingWine Software. План создать крупного отечественного разработчика софта с открытым кодом провалился.

Зато у Комиссарова появилась новая идея. В том же 2013 году он зарегистрировал «Новые облачные технологии». На сей раз его поддержал Андрей Чеглаков — легендарный IT-предприниматель. Состояние Чеглаков заработал на продаже услуг созданного им и его партнерами Владиславом Улендеевым и Максимом Селивановым (ныне он сыровар в собственном фермерском хозяйстве) в начале 1990-х годов системного интегратора Steepler. В числе клиентов были Сбербанк, «Менател», Госдума. Помимо услуг автоматизации и поставки ПО Steepler известен созданием игровой приставки Dendy — клоном приставки Famicom от японской корпорации Nintendo.

Идея сделать приставку пришла к партнеру Чеглакова Виктору Савюку (сегодня ему принадлежит 5% акций «Новых облачных технологий»). Тогда Steepler удалось продать около 5 млн приставок,

а совокупная выручка компании от продаж Dendy и услуг интеграции в середине 1990-х годов достигла \$140 млн в год.

Еще были инвестиции в создание российского спорткара Marussia (проект запустил в 2010 году артист Николай Фоменко), которые стали большой неудачей Чеглакова. По оценкам СМИ, бизнесмен потратил на строительство завода «Снежинка», разработку спорткара (а заодно и покупку доли Ричарда Бронсона в команде) около \$70 млн. В 2014 году Чеглаков вышел из проекта, не дождавшись значимых результатов Marussia на «Формуле-1». Уход инвестора подкосил проект: отладить сборку спорткаров не удалось, завод закрыли, оборудование продали, компанию признали банкротом. Но в том же году бизнесмен вошел в акционерный капитал «Новых облачных технологий».

НАШ ОТВЕТ MICROSOFT

Комиссаров любит повторять, что привык делать то, во что никто не верит. А недоверие отдельных участников рынка, похоже, лишь вызывает у него желание повышать ставки.

За очень короткий срок — с 2013 по 2014 год — Комиссарову удалось собрать команду и начать разработку совершенно нового для России продукта, пакета офисных приложений «Мой офис».

«Мой офис» поддерживает версии для десктопа и мобильных платформ Windows, OS X, Linux, iOS, Android Tizen. По словам Комиссарова, главное конкурентное преимущество его детища в том, что компания дает возможность разворачивать сервисы и продукты «Мой офис» в частном российском облаке — в дата-центре заказчика или сервис-провайдера. Это гарантирует безопасное хранение данных, считает Комиссаров. В отличие от «Мой офис» облачные сервисы Microsoft разворачиваются из собственного

облака корпорации, там же хранятся данные клиента.

Сама НОТ услуги по развертыванию частных облаков не предоставляет, делая это через партнеров-интеграторов. Из провайдеров облачных услуг готовы к сотрудничеству российские Infobox и Softline.

Основатель «Мой офис» с самого начала провел параллель между российским продуктом и Microsoft, Google, называя их ближайшими конкурентами. При этом сроки для разработки изначально закладывались очень жесткие — всего пару лет. «Разработать такой полноценный продукт со всеобъемлющим функционалом, как Microsoft Office, вообще очень сложно. А за такой срок — просто нереально», — считает президент IBS Group Анатолий Карачинский.

В Microsoft традиционно не комментируют действия других игроков. А Комиссаров всерьез собирается отвоевать 30% российского рынка и 20% в странах СНГ к 2020 году. «Вот увидите, к 2018 году наши продукты будут стоять в Сбербанке», — уверяет предприниматель. На что он рассчитывает? По оценкам Комиссарова, стоимость оснащения одного рабочего места «Мой офис» составляет порядка 10 тыс. руб., экономия при этом, если сравнить с Microsoft, составит 2–3 тыс. руб. на каждое место. «Мы оттапливаемся от того, чтобы быть дешевле, подстраиваемся под эту стратегию», — говорит Комиссаров.

Обратная сторона несколько более низких цен — урезанный функционал. В программах «Мой офис» есть базовые инструменты для простого редактирования текста — проверка правописания, выделение цветом, надстрочные и подстрочные знаки, но не более того. «В сравнении с MS Office функционал нашего меньше процентов на 50, — признает Комиссаров, — но в реальности у офисного пакета Microsoft активно используется лишь 20% функционала, продвинутые пользователи используют еще

20%, а оставшиеся 60% вообще не востребованы».

Впрочем, многие тестировавшие «Мой офис» и опрошенные РБК игроки IT-рынка утверждают, что его функциональность меньше не на заявленные 50, а на все 80%. Например, текстовый редактор в «Мой офис» пока функционально заметно беднее, у него нет инструментов для создания таблиц, рецензирования, нет большого выбора шрифтов и других инструментов, привычных по приложениям Microsoft, а в программе электронных таблиц отсутствует такая привычная пользователям функция, как «отмена действия».

Основатель «Мой офис» с самого начала провел параллель между российским продуктом и Microsoft, Google, называя их ближайшими конкурентами

Сооснователь компании Witology и бывший топ-менеджер IBM Russia Сергей Карелов считает, что ценовой демпинг на рынке IT-продуктов — это путь в никуда: «Microsoft может стереть любого противника в порошок. Победить конкурента, у которого маржа очень большая, себестоимость очень низкая, за счет ценовой войны невозможно. Если не можешь дать цену в 20 раз ниже, лучше не начинать».

НЕРЫНОЧНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

По словам Комиссарова, софт рассчитан «на госкорпорации, 90–95% сотрудников которых не используют функциональность офисных пакетов в полном объеме». Российские облака и низкие цены — это важные факторы, но далеко не главные.

По мнению Сергея Карелова, получить значительную долю рынка для продукта с таким функционалом рыночными способами невозможно. «Термин «конкуренция» к «Новым облачным

технологиям» отношения не имеет, — согласен Анатолий Карачинский. — Если энному количеству учреждений будет приказано покупать «Мой офис» — это не может называться конкуренцией».

Процент пользователей в Германии и Китае, где подобные локальные офисные продукты уже работают, — порядка 2–5%. Это и есть возможная доля «Мой офис» на отечественном рынке, считают эксперты.

Однако и государственные покупатели отчаянно сопротивляются внедрению отечественного софта. Так, в этом году Пенсионный фонд России купил лицензий Microsoft

на 298,5 млн руб., а ГАС «Правосудие» — на 220 млн руб. Оба ведомства объясняют выбор тем, что в отечественном ПО пока не хватает необходимого функционала, да и вся их IT-инфраструктура до сих пор рассчитана на импортное ПО. Например, в июне представителей ПФР, ГАС «Правосудие» и Росреестра вызвал на ковер помощник президента РФ Игорь Шеголев и фактически отчитал за медленное импортозамещение софта. Чиновники оправдывались, что «закладывались на Microsoft Office» и не могут так быстро IT-стратегию поменять, но обещали исправить.

«Покупать продукцию не из реестра — фактически нарушение закона», — напоминает Комиссаров. Чтобы создать прецедент наказания за отказ пользоваться отечественным софтом, Комиссаров уже судится с одним из «нарушителей», Минстроем. Очередное судебное заседание назначено на январь 2017 года.

«Я склонен консервативно оценивать скорость перераспреде-

ния этого рынка в сторону российских производителей, — говорит председатель совета директоров ГК «АЙТи» Тагир Яппаров. — Импортзамещение в IT, как показывает практика и нашей страны, и других стран, где государство вводило преференции для местных производителей, дает заметный эффект на достаточно длинном временном периоде. В целом, чтобы реализовать заявленную цель избавления от тотальной зависимости от зарубежных технологий, отечественной IT-индустрии понадобится до 10 лет».

Чтобы ускориться, НОТ рекрутировала внушительное число партнеров, готовых продавать «Мой офис». НОТ уже заключила соглашения с 437 партнерами (именно они, а не сама НОТ участвуют в тендерах на закупки) и пятью дистрибьюторами. В их числе — 1С, «Триалан» (входящий в ГК «ЛАНИТ»), «Мерлион». Один из крупнейших партнеров НОТ — «Ростелеком», где до февраля 2015 года занимал пост старшего вице-президента Андрей Чеглаков. Правда, сам Комиссаров утверждает, что «никаких преференций нам это не дает».

«Если государство решило, что оно готово работать на продуктах «Мой офис», у компании НОТ все будет хорошо. По крайней мере, до тех пор, пока технологии не уйдут далеко вперед. В конце концов компания или обанкротится, или будет жить исключительно на бюджетные деньги», — убежден Анатолий Карачинский.

По итогам 2016 года Комиссаров надеется получить 2 млрд руб. выручки, хотя пока его партнеры выиграли тендеры только на 100 млн руб. «Мы предполагали, что в сентябре-октябре пройдет много тендеров, но этого не случилось, массовые закупки пройдут до конца ноября», — надеется Комиссаров. Ставка на реестр пока не сработала, а на открытом рынке компании явно не справиться с могущественными конкурентами. ■



Тематические приложения к газете РБК

Подробная аналитика,
актуальные исследования,
интервью лидеров отраслей,
тренды экономики России и мира

Реклама 18+



Как интуиция помогает зарабатывать на фондовом рынке

Шестое чувство трейдера

ДАНИЛ СЕДЛОВ

Трейдеры обладают более развитой интуицией, чем другие люди. Чем выше у них заработка, тем лучше работает шестое чувство, утверждают ученые из Великобритании и Австралии. Как интуиция помогает трейдерам?

Успешные трейдеры заключают выгодные сделки благодаря своей интуиции, хотя сами этого не осознают. Такой вывод делает группа британских и австралийских ученых-нейробиологов во главе с Нараянаном Кандасами (Кембриджский университет), Сарой Гарфинкел (Университет Сассекса) и Лайонелом Пейджем (Университет Квинсленд).

В конце сентября журнал Nature опубликовал их исследование «Способность к interoцепции предскажет, как долго вы продержитесь на торговой площадке в Лондоне». Эта работа подтверждает, что по сравнению с представителями других профессий трейдеры обладают повышенной способностью к interoцепции — восприятию собственных сигналов тела, таких как учащенное сердцебиение, изменение температуры и т.д. Высокая чувствительность к таким сигналам является тем самым внутренним голосом, помогающим принимать верные решения в стрессовых ситуациях, поясняют ученые.

«Способность трейдеров к interoцепции позволяет определить прибыльность их сделок, а также, как ни странно, то, как долго они работают на финансовых рынках. Результаты исследования свидетельствуют о том, что сигналы тела — инстинкты финансового знания — вносят свой вклад в успех на рынке», — пишут в своей статье эксперты.

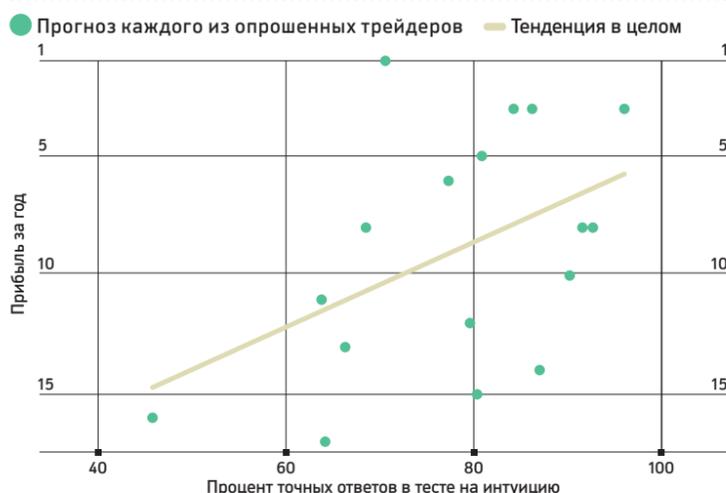
Объясняя феномен interoцепции, ученые ссылаются на исследование своих коллег Антуана Бекара и Антонио Дамасио из Университета штата Айова (США). Эти американские нейробиологи обнаружили, что принятие рискованных решений во время азартных игр сопровождается быстрыми и неприметными физиологическими реакциями (соматическими маркерами) — например, в виде мурашек по коже.

Сигналы, поступающие от вегетативной нервной системы, помогают мозгу управлять решениями игрока, вовремя отказываясь от потенциально опасных сделок (с отрицательной доходностью) и отдавая предпочтения сделкам с ожидаемым положительным результатом. «Люди могут генерировать соматические маркеры и принимать оптимальные решения в рискованных ситуациях еще до того, как им удастся сформулировать причины этих решений», — пишут Бекар и Дамасио.

Процент точных ответов в тесте на интуицию



Как влияет интуиция на доходы трейдеров



Источник: Nature.com

ПОДОПЫТНЫЕ ТРЕЙДЕРЫ

Способность к interoцепции у разных людей развита неодинаково. Нараянан Кандасами и его партнеры решили проверить, насколько трейдеры восприимчивы к сигналам своего тела и как это сказывается на их результатах. Для своего эксперимента ученые отобрали 18 трейдеров-мужчин из небольшого лондонского хедж-фонда, занимающихся высокочастотной (HFT) торговлей на рынке деривативов.

Как поясняется в исследовании, этот вид трейдинга требует способности усваивать огромные объемы информации, быстро распознавать ценовые паттерны и принимать высокорискованные решения на большие суммы денег в крайне сжатые сроки. У всех участников эксперимента были одинаковые условия работы, а их заработок зависел исключительно от доходности сделок.

Ученые использовали два физиологических теста, измеряя пульс каждого из HFT-трейдеров, чтобы выявить, насколько они восприимчивы к сигналам своего тела. Для этого ученые попросили их во время отдыха шесть раз подряд посчитать количество ударов сердца, используя короткие периоды в 25, 30, 35, 40, 45 и 50 секунд. При этом трейдерам было запрещено дотрагиваться до шеи, запястья или любой другой точки определения пульса. Полученные результаты сверялись с показаниями электронных датчиков. Далее трейдеров просили оценить точность своих оценок сердечного ритма по визуальной шкале, на одном конце которой находилась отметка «Общая догадка/Нет осознания пульса», а на другом — «Полное доверие/Полное восприятие сердцебиения».

В ходе второго теста трейдерам было предложено оценить на слух, насколько серия из десяти звуков с частотой 440 Гц и продолжительностью в 100 миллисекунд синхронизирована с их сердцебиением. Это испытание участники эксперимента прошли 15 раз подряд. По итогам обоих тестов ученые подсчитали процент правильных ответов у каждого из трейдеров.

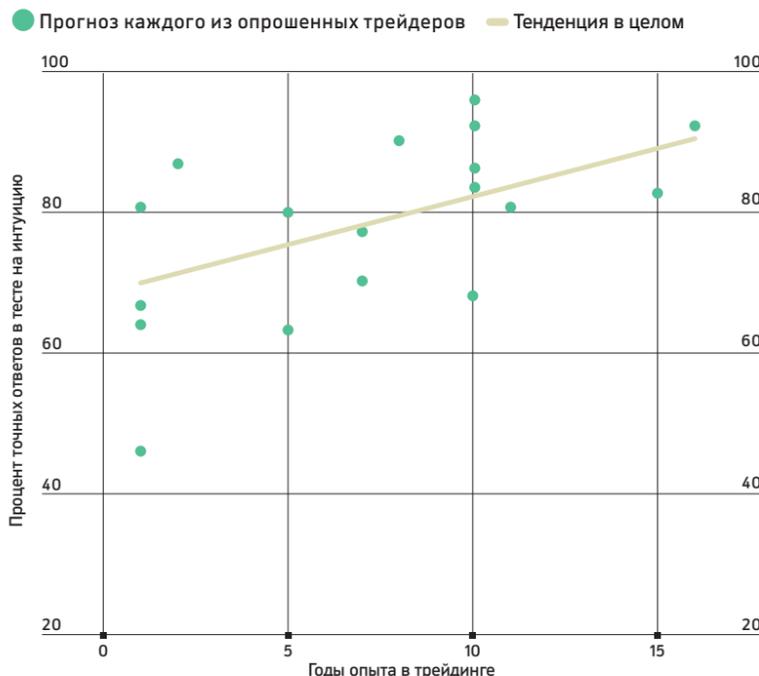
В финале исследователи сравнили полученные данные с результатами аналогичных испытаний, которые были проведены ранее при участии 48 человек, не являющихся трейдерами (в основном

В случае с трейдингом работает профессиональная интуиция, когда накопленный багаж знаний и умений позволяет принимать решения так быстро, что они кажутся спонтанными, полагает эксперт

это были студенты и аспиранты). Оказалось, что трейдеры смогли определить свой сердечный ритм гораздо точнее, чем другие участники эксперимента. Средний процент точных ответов у финансистов составил 78,2%, тогда как у студентов — только 66,9%. При этом каждый из трейдеров показал более высокий результат, чем любой из 48 обывателей: их худшая оценка составила примерно 45%, тогда как у студентов — порядка 10%.

Чтобы оценить, насколько повышенная восприимчивость помогает трейдерам зарабатывать, эксперты изучили среднесуточную статистику прибыли и убытков каждого из финансистов за предыдущий год. Как выяснилось, существует прямая взаимосвязь между способностью трейдера к interoцепции и его прибылью. Чем выше

Как связаны интуиция и опыт трейдинга



у финансиста процент точных ответов по сердечному ритму, тем больше у него прибыльных сделок, поясняется в исследовании. Более того, ученые отмечают, что результаты теста с измерением пульса позволяют определить, как долго трейдер работает на финансовых рынках: у финансистов с наиболее точными ответами самый большой стаж в трейдинге. Соответственно, у начинающих трейдеров восприимчивость к сигналам тела будет примерно на том же уровне, что и у людей, не имеющих никакого отношения к торговле, убеждены авторы исследования.

что они кажутся спонтанными, добавляет Державин. «Трейдер — это человек, который хорошо знает законы и алгоритмы рынка, поэтому некоторые процессы в его голове проходят намного быстрее, в доли секунды, — так, что он не успевает отслеживать», — пояснил психолог.

Директор Учебного центра БКС Виктор Романовский, который не только обучает трейдеров, но и активно торгует сам, напрочь отрицает интуитивный подход к торговле. Он считает, что трейдер должен накопить необходимый объем знаний и верить только тому, что показывает график, а не слушать свой внутренний голос. «Интуиция — одна из основных помех для трейдера. Я всегда говорю своим ученикам: не слушайте себя — следуйте торговой системе. Чтобы это сделать, надо освоить методы технического анализа и принципы создания торговых систем», — заключает Романовский.

Заместитель генерального директора по инвестиционному анализу ИК «Церих Капитал Менеджмент» Андрей Верников, напротив, убежден в правоте ученых-нейробиологов насчет интуиции. Он уверяет, что самый успешный трейдер, известный ему, сумел стать миллионером исключительно благодаря шестому чувству. «Он использовал всего два-три индикатора технического анализа, но всегда знал, когда нужно заключать сделку», — пояснил финансист. По его мнению, в ситуации, когда множество людей имеют одни и те же знания, работают с одинаковыми торговыми терминалами на одних и тех же рынках, успех отдельного трейдера может быть связан только с особым чутьем на выгодные сделки. Впрочем, Верников признает, что интуиция — явление непостоянное, и полагаться только на нее как минимум неразумно. ▀

РАЗУМ ПРОТИВ ЧУВСТВ

Британские ученые сильно упрощают само понятие интуиции и ее проявления в работе трейдера, считает клинический психолог и писатель Александр Державин. По его словам, сигналы тела — лишь один из многих каналов, по которым человек получает информацию от бессознательного. Интуиция включает в себя не только физиологические, но и эмоциональные реакции, а также способность их анализировать, поэтому умение точно угадывать пульс не свидетельствует о развитом шестом чувстве, говорит психолог.

В случае с трейдингом работает так называемая профессиональная интуиция, когда накопленный багаж знаний и умений позволяет принимать решения так быстро,