

Какие компании перестали рекламироваться на ТВ в первом полугодии **с. 8**

«Сады Придонья», Tefal и Oriflame: почему их продажи растут без телерекламы **с. 8**

Как меняются доходы крупнейших теле вещателей **с. 9**

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



Алексей Андреев, гендиректор компании «Автобан»

«Во всех странах есть трещины на дорогах»

ИНТЕРВЬЮ, с. 6

ФОТО: Алена Кондюрина/РБК

ПОЛИТИКА	ЭКОНОМИКА	ЛЮДИ	БИЗНЕС	ДЕНЬГИ	20 июля 2015 Понедельник № 126 (2143) WWW.RBC.RU	
КУРСЫ ВАЛЮТ (ЦБ, 18.07.2015)	▼ \$1= ₽56,84 ▼ €1= ₽61,92	▼ ЦЕНА НЕФТИ BRENT (BLOOMBERG, 17.07.2015, 19.00 МСК) \$57,09 ЗА БАРЕЛЬ	▼ ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА, 17.07.2015) 912,44 ПУНКТА	▲ МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ РОССИИ (ЦБ, 10.07.2015) \$359,9 МЛРД		

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ Никита Михалков объединяется с конкурентами за авторские отчисления

Господин правообладатель

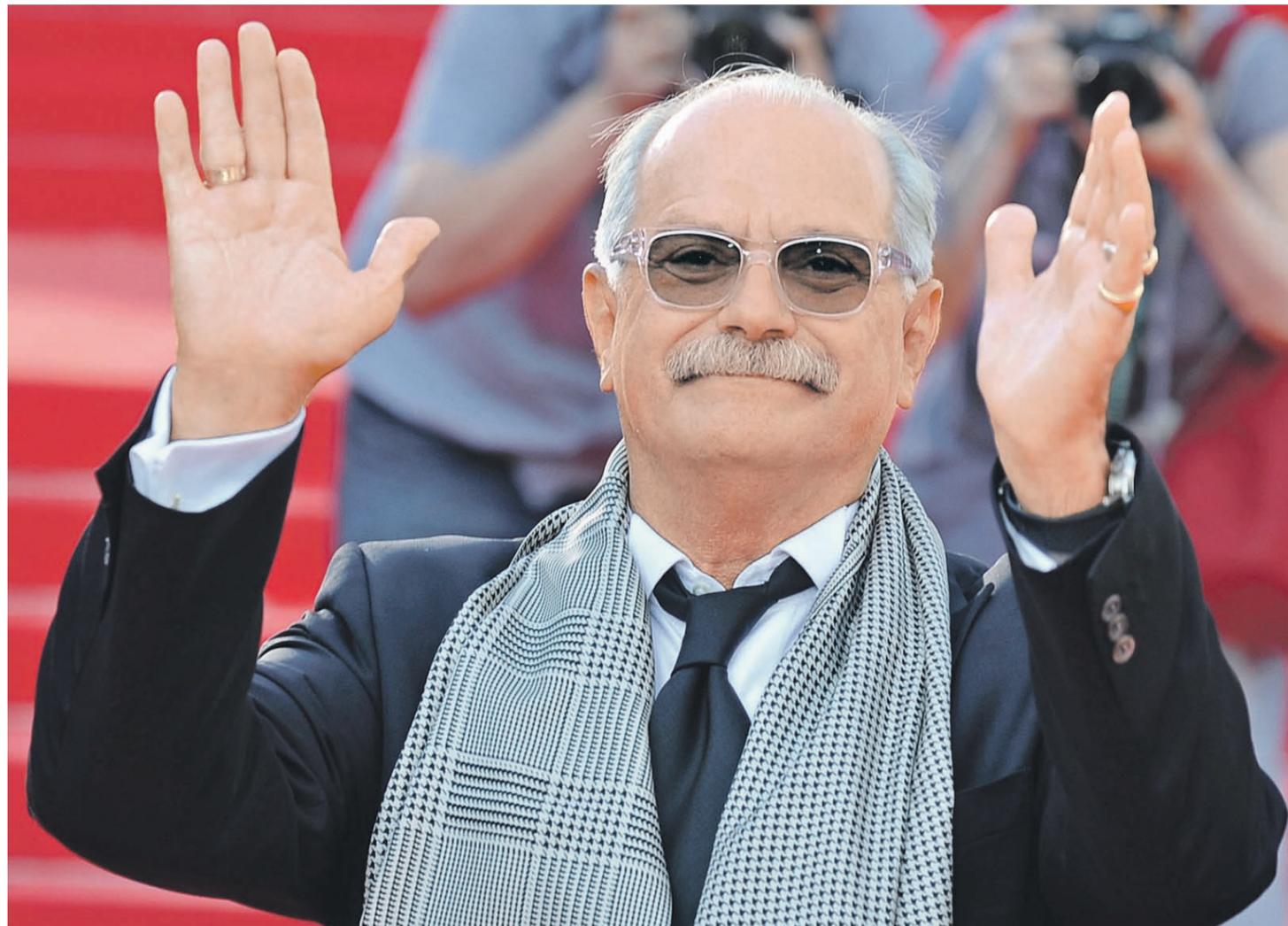


ФОТО: Алексей Панцов/ТАСС

Президент совета РСП Никита Михалков войдет в руководство еще двух организаций, собирающих авторские отчисления

СЕРГЕЙ СОБОЛЕВ, ДАРЬЯ ЛУГАНСКАЯ

У Российского союза правообладателей (РСП), возглавляемого Никитой Михалковым, истекает аккредитация на сбор отчислений с поставщиков бытовой техники. Ей на смену может прийти более мощная организация: РСП, РАО и ВОИС объединяются в Российское авторское общество.

СБОРЫ ЗА МУЗЫКУ И ВИДЕО

Минкультуры 18 сентября на своем заседании аккредитационной комиссии выберет организацию, которая будет собирать вознаграждение за использование в личных целях фонограмм и аудиовизуальных произведений в пользу их авторов, исполнителей и производителей. Соответствующий приказ статс-секретаря министерства Григорий Ивлиев подписал еще 11 июня.

Подобные сборы предусмотрены подпунктом 4 пункта 1 статьи 1244 Гражданского кодекса РФ. Поскольку собирать деньги со всех физических лиц, слушающих музыку или смотрящих видео, нереально, то такие отчисления должны выплачивать производители и импортеры различной бытовой техники: магнитофонов, радиоприемников, телефонов, кинокамер, кассет, дисков, флешек и т.п. Специальным постановлением правительства был определен размер таких выплат — 1% от стоимости техники.

Собирать эти отчисления, согласно Гражданскому кодексу, должна организация, получившая соответствующую государственную аккредитацию. Ее 28 сентября 2010 года получила общероссийская общественная организация Российский союз правообладателей (РСП). Ее учредителями, по данным ЕГРЮЛ, являются три другие общероссийские общественные ор-

Собирать отчисления в 1% от стоимости техники, согласно Гражданскому кодексу, должна организация, получившая соответствующую государственную аккредитацию

ганизации — Российское авторское общество (РАО), общество по коллективному управлению смежными правами — Всероссийская организация интеллектуальной собственности (ВОИС) и Союз кинематографистов РФ, а также Леонид Верещагин, Николай Денисов и Александр Клевицкий. Президентом совета РСП указан Никита Михалков, председателем совета — его сын Артем, гендиректором — Сергей Федотов.

Упомянутые РАО и ВОИС так же, как и РСП, осуществляют коллективное управление правами. РАО с 2008 года собирает с телеканалов, радиостанций, кинотеатров, кафе и любых общественных заведений отчисления в пользу авторов фонограмм (композиторов и поэтов-песенников), ВОИС — с 2009-го в пользу исполнителей и производителей.

Окончание на с. 14

АЛКОГОЛЬНЫЙ РЫНОК

Виски для патриотов

ДЕНИС ПУЗЫРЕВ

С 1 июля в России можно легально производить зерновые дистилляты: виски и самогон. Российские компании, которые раньше не выпускали эти напитки или делали их за рубежом, сейчас договариваются о начале производства в РФ.

С 1 июля в России вступил в силу ГОСТ 55799-2013 «Дистиллят зерновой. Технические условия», легализующий производство любых дистиллированных напитков из зерна — будь то изобретенный в Британии виски либо традиционный русский самогон. Хотя виски и самогон широко распространены на российском рынке, до сих пор не существовало государственного стандарта для их легального производства в России. Поэтому виски у нас почти полностью импортный (существует только один пример производства виски в России, разрешение было получено еще до создания Росалкогольрегулирования), а самогон — кустарный или импортный (есть примеры промышленного производства российскими компаниями за рубежом). Кто теперь будет производить виски и самогон в России, когда легальные российские напитки появятся на полке и сколько они будут стоить, выяснил РБК.

САМОГОН ИЗ ПОЛЬШИ И ПРИБАЛТИКИ

Крепкие алкогольные напитки производятся из спиртов, которые можно получить двумя способами: ректификацией или дистилляцией. Ректификация дает спирт более чистый — он хорошо подходит для изготовления водки. Дистилляция дает спирт менее чистый, зато она сохраняет ароматы и вкусы исходного сырья. За эти вкусы и ароматы и ценят виски, коньяк, ром, самогон и проч.

Окончание на с. 12



ПОДПИСКА: (495) 363-11-01

РБК
ежедневная
деловая
газета

16+

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

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

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

Редакторы отделов
Международная жизнь: Иван Ткачев
Мнения: Антон Шириков
Потребительский рынок: Ксения Шамакина
Свой бизнес: Владислав Серегин
Медиа и телеком: Полина Русаева

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

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

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

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

Директор по маркетингу: Андрей 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 № 1718
Тираж: 80 000

Номер подписан в печать в 22.00
Свободная цена

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

© «БизнесПресс», 2015

Кремль предложил проводить выборы с непредопределенным результатом

Чиновников научили

МИХАИЛ РУБИН

Вячеслав Володин рассказал подмосковным чиновникам, как проводить выборы, не допуская волнений, подобных протестам 2011 года. Он напомнил: результат должен быть непредсказуем, иначе формирование власти десакрализуется.

НЕ ДОПУСТИТЬ ДЕСАКРАЛИЗАЦИИ

Первый замглавы администрации президента Вячеслав Володин в четверг вечером читал лекцию в подмосковном Корпоративном университете Сбербанка. Его аудиторией были главы подмосковных муниципальных образований, депутаты, члены общественной палаты региона, министры областного правительства и губернатор Андрей Воробьев.

В Кремле не раз выражали недовольство нарушениями, которые происходили на муниципальных выборах в регионе в течение последнего года, поэтому Володин решил приехать и объяснить местным чиновникам, что в преддверии выборов в Госдуму 2016 года подходы нужно изменить, сказал РБК собеседник в окружении первого замглавы кремлевской администрации.

«Нам надо сделать все, чтобы не было тех претензий, которые возникли в 2011 году, — наставлял Володин, имея в виду массовые митинги в Москве, — чтобы формирование власти проходило открыто, легитимно и конкурентно». Ответственность за это в первую очередь несут именно местные органы власти, подчеркнул кремлевский чиновник.

Володин призвал собравшихся не допустить «десакрализации при формировании власти». Если по итогам выборов на местах возник конфликт и он вышел на федеральный уровень, значит доверие к властям уже под вопросом, говорил Володин. «У нас в 2016 году фактически две избирательные кампании — в Госдуму



В Кремле не раз выражали недовольство нарушениями на муниципальных выборах в Подмоскovie (на фото — первый замглавы администрации президента Вячеслав Володин)

Отвечая на вопросы участников встречи, Володин критиковал и их лично

и законодательные собрания 38 регионов. Если хотя бы в 15 регионах, где проходят выборы в законодательные собрания, выборы пройдут проблемно, то, как вы понимаете, они создадут федеральную повестку, в рамках которой наступит десакрализация федеральной кампании».

«ПАРТИЯ ГРОХНЕТСЯ»

Результаты голосования не могут быть predeterminedены, наставлял Володин. Он привел цитату американского политолога Адама Пшеворского: «Демократия — это прежде всего определенность процедур при неопределенности результатов». «Соответственно, главное, что мы должны делать, — не пытаться голыми политтехнологиями

добиваться predeterminedенности результата», — говорил куратор внутренней политики.

Володин пояснил, что имеет в виду в том числе необходимость учитывать результаты праймериз, а не проводить их для галочки. «А то в одном регионе победители праймериз не обнаружили себя в предвыборных списках. Состоялся большой скандал. Их вечером просто вычеркнули», — сообщил он.

Собравшиеся поняли, что речь о Самарской области. Предварительное голосование там состоялось в начале июля. Как рассказывал РБК собеседник в руководстве «Единой России», 14 победителей праймериз пожаловались в центральный исполком на то, что не были в итоге включены в предвыборный список. Это произо-

Выборы и скандалы

Борец с олигархатом

В начале июля состоялись праймериз «Единой России» в Самарской области. После голосования 38 победителей не обнаружили себя в списках. Вместо них в списки были включены представители бюджетной сферы, ЖКХ и крупного бизнеса, лояльные действующему губернатору Николаю Меркушкину. Пресс-служба главы региона пояснила, что решение о редактуре было принято «после глубокого анализа списка кандидатов». Якобы Меркушкин обнаружил среди победителей праймериз «лиц, так или иначе аффилированных с местными олигархическими группами». 14 победителей праймериз пожаловались на действия губернатора в Центральный исполком «Единой России», в итоге девять из них были возвращены в списки. Секретарь генсовета

«Единой России» Сергей Неверов подчеркнул: «Замена кандидата не может происходить по желанию одного человека, пусть даже и губернатора региона».

Либеральные польские нацисты

Выборы в подмосковном городском округе Балашиха-Железнодорожный состоялись в апреле 2015 года. В Мособлизбирком поступили сообщения о многочисленных нарушениях. Сообщалось, что в подсчете голосов участвовали неизвестные люди в спортивной форме, угрожавшие «пробить головы» независимым наблюдателям. На одном из участков наблюдатели задержали женщину, осуществлявшую вброс бюллетеней. Пока они ожидали приезда полиции, на них напали неизвестные. Наблюдателей избивали, у них отобрали фото- и видеотехнику. Тем не менее сохранилось до-

статочно фотографий конфликта, которые были опубликованы на сайте ассоциации «Голос». Председатель Мособлизбиркома Ирек Вильданов прокомментировал жалобы следующим образом: «На мой взгляд, на выборах действовали хорошо подготовленные с иностранной помощью нацистские силы, которые в итоге стоят за нашими либералами. Это хорошо подготовленные в польских лагерях наблюдатели». В свою очередь, глава городского округа Балашиха Евгений Жирков заявил: «На участках работает целая команда провокаторов, которая с начала голосования провоцирует председателей УИК».

Путин, прокуратура, суды

Многочисленные нарушения фиксировались на выборах в подмосковном Жуковском в сентябре 2014 года. Наблюдатели сообщали

о переписывании протоколов с результатами голосования. Один из наблюдателей был избит. В октябре представитель Совета по развитию гражданского общества и правам человека Илья Шаблинский рассказал о нарушениях президенту Владимиру Путину. Глава государства пообещал привлечь прокуратуру к проверке этой информации. В связи с нарушениями были поданы несколько исков в суд, разбирательства продолжаются до сих пор. В апреле 2015 года глава территориального избиркома Жуковского Дмитрий Манин был освобожден от должности. Тем не менее он сохранил пост заместителя мэра по ЖКХ. Кандидат в депутаты Эла Знаменская, комментируя эту отставку, заявила, что Манин вряд ли огорчился из-за увольнения. По информации Знаменской, работа в ТИК его не интересовала.

демократии

«ЕСЛИ НАДО — ПЕРЕПИШЕМ РЕЗУЛЬТАТЫ»

Отвечая на вопросы участников, Володин критиковал и их лично. Когда глава Сергиево-Посадского района Сергей Пахомов поднялся с места, Володин вспомнил о том, как тот работал вице-губернатором по внутренней политике Ивановской области в 2000-х. По словам Володина, Пахомов докладывал ему, что партия власти победила абсолютно во всех районах, не оставив мест оппозиции по результатам одной из кампаний. «Но если надо — перепишем результаты в пользу других партий, и будет многопартийность», — процитировал собеседника Володин. По его словам, через несколько лет тот уже жаловался ему на то, что избиратели не хотят голосовать за «Единую Россию».

«Вячеслав Викторович, вы мне уже второй или третий раз это припоминаете», — посетовал Пахомов. «Я никого не хотел обидеть», — сообщил Володин. — Чего тут такого? Мы все проходим развитие».

Еще один участник встречи спросил Володина, почему некоторые региональные общественные палаты называют карманными за то, что они иногда соглашаются с властью. Первый замглавы кремлевской администрации в ответ решил вспомнить о муниципальных выборах в Московской области. «Эти выборы прошли с определенными издержками», — охарактеризовал их Володин.

Голосование проходило в конце апреля. Больше всего жалоб поступило из объединенного городского округа Балашиха — Железнодорожный. Очевидцы сообщали об организации «каруселей» и избиении наблюдателей.

А в прошлом году проблемы возникли на выборах в подмосковном Жуковском. Тогда член президентского совета по правам человека Илья Шаблинский даже жаловался Владимиру Путину. По его словам, в ходе голосования переписывались протоколы и так-

шло по личному указанию губернатора Николая Меркушкина, утверждали в партии, он это не отрицал. В итоге по решению президиума генсовета партии девять из 14 человек вернули в списки.

«Вы права не имеете на то, чтобы партийными ресурсами так распорядиться», — наставлял Володин. — Вы исходите из того, что вы лично проиграть можете, но вот так региональное отделение брать и опускать нельзя. Если таких ребят наберется 15–20 человек, партия просто грохнет. Один человек перекладывает ошибки на партийную вертикаль. Один человек может ошибаться, а партия ошибаться не может».

Сейчас у «Единой России» хороший рейтинг, отметил Володин. Если бы выборы состоялись в ближайшее воскре-

«Если хотя бы в 15 регионах, где проходят выборы в законодательные собрания, выборы пройдут проблемно, то они создадут федеральную повестку, в рамках которой наступит десакрализация федеральной кампании»

сенье, партия набрала бы около 70%, прогнозировал он. Но и слишком высокие результаты не нужны, дал понять Володин и привел в пример «некоторых губернаторов», которые получили на выборах около 90%.

Такие результаты были в том числе у самарского губернатора Николая Меркушкина (91,3%) и орловского губернатора Вадима Потомского (89,1%).

«Мы смотрим опросы, а этого результата сейчас нет. Он получен честно, но через политтехнологические вещи, которые долго не держатся. А потом список «Единой России» во главе с тем же губернатором не получает такой результат. Были губернаторы, которые говорили: я популярен, а «Единая Россия» — нет. Были такие губернаторы — сейчас они не работают», — заметил Володин.

же был избит наблюдатель. Президент пообещал в ответ задействовать прокуратуру при расследовании.

Володин подчеркнул, что правозащитники обращались с жалобами именно к главе государства, а не в местную общественную палату. «Здесь возникает вопрос: где те структуры, которые должны были рассмотреть и локализовать этот вопрос? Вот здесь вопрос о карманных и декоративных органах. Они не держат эту повестку. Гламура можно массу наприимать в эти структуры, но, как вы понимаете, по задворкам они ходить не будут», — напутствовал кремлевский чиновник.

Встреча Володина с подмосковной политэлитой продолжалась более двух часов. По словам одного из ее организаторов, следующее подобное мероприятие возможно осенью. ■

Путин и Медведев посетят проблемные предвыборные регионы

Поддержка от первого лица

МИХАИЛ РУБИН

На этой неделе Владимир Путин побывает в Калининградской области, а Дмитрий Медведев — в Новосибирской и Омской областях. В этих регионах у провластных кандидатов могут возникнуть наибольшие сложности на осенних выборах.

ПРЕЗИДЕНТУ — НА ЗАПАД

26 июля президент Владимир Путин приедет в Калининград, рассказал РБК собеседник, близкий к Кремлю, и подтвердил пресс-секретарь президента, заместитель главы его администрации Дмитрий Песков. Глава государства примет участие в праздновании Дня ВМФ и обсуждении морской доктрины, рассказывает близкий к Кремлю источник, но понятно, что его визит окажет поддержку возглавляющему регион Николаю Цуканову, идущему на выборы и испытывающему определенные трудности.

На выборах в Госдуму в 2011 году «Единая Россия» набрала в регионе около 37% — существенно ниже среднего по стране. В этом году на выборах в горсовет Балтийска партия вообще не получила ни одного места. «У Цуканова нет серьезных оппонентов, но в целом внутривластный блок местной администрации очень слаб, и из-за этого возможны сюрпризы. Поддержка президента будет ему очень кстати», — говорит близкий к Кремлю собеседник.

«Естественно, визит главы государства поможет губернатору», — отмечает Песков. — Но все-таки главное для президента — это День ВМФ». График поездок президента по регионам, в том числе там, где пройдут выборы, — «весьма умеренный», устраивать кампанию из таких поездок не планируется, говорит пресс-секретарь президента. Тем более что в начале сентября Путин посетит Китай, добавляет он.

«Если губернатор где-то импонирует президенту, он окажет ему поддержку своим присутствием и высоким рейтингом», — продолжает Песков. — Но вообще для того, чтобы вылезти на рейтинге президента, большого ума не надо. Смысл все-таки в том, чтобы губернаторы сами побеждали».

По словам Пескова, главы некоторых регионов еще до объявления старта избирательной кампании обращались в Кремль за поддержкой и с просьбами об использовании образа главы государства в кампании. «Мы это сразу исключили», — подчеркнул кремлевский чиновник.

ПРЕМЬЕРУ — НА ВОСТОК

Премьер и председатель «Единой России» Дмитрий Медведев посетит на этой неделе сразу три региона, где осенью пройдут выборы, — Новосибирскую, Омскую и Иркутскую области. Об этом РБК рассказал источник, близкий к руководству партии власти. Информацию о поездке главы правительства в сибирские регионы подтвердила его пресс-секретарь Наталья Тимакова.

Два из трех регионов, которые планирует посетить премьер, относятся к числу наиболее сложных для власти, говорит единоморосс. Это Новосибирская

область (проходят выборы в законодательное собрание) и Омская (выборы губернатора). График поездок премьера составлялся с учетом необходимости поддержать местных политиков, утверждает собеседник, близкий к правительству.

Тимакова подтверждает, что в регионах будет и общественно-политическая повестка: в Омске запланирован прием граждан, а в Новосибирске — встреча с активом «Единой России».

Вряд ли сам по себе приезд Медведева решит предвыборные проблемы, но он продемонстрирует, что региональное руководство, в том числе идущий на выборы глава региона Виктор Назаров, пользуется поддержкой федерального центра, подтверждает собеседник, близкий к Кремлю.

Ни в одном регионе не идет речь о возможном поражении партии власти, вопрос только в том, сформирует ли партия по итогам выборов достаточно устойчивое большинство

В Омской области опасение ответственных за проведение выборной кампании чиновников и политтехнологов вызывает кандидат в губернаторы от КПрФ, депутат Госдумы Олег Денисенко. Он развесил за последнее время 150 билбордов, узнаваемость растет, и потенциально Денисенко мог бы создать угрозу второго тура, считает близкий к Кремлю собеседник. Омская область — не самый простой регион, и Денисенко работает активно, но пока его рейтинг совсем невысокий, возражает другой источник, близкий к администрации президента.

В Новосибирской области традиционно сильны позиции КПрФ. В прошлом году мэром Новосибирска был избран коммунист Анатолий Локоть. В регионе сохраняется внутривластный раскол, а рейтинг «Единой России» до сих пор ниже 50%, утверждает близкий к Кремлю источник.

Официально в партии это отрицают. В начале июля секретарь генсовета партии Сергей Неверов говорил РБК, что, согласно имеющимся в распоряжении партии данным соцопросов, рейтинг «Единой России» превышает 50%, в том числе и в Новосибирской области.

В целом единомороссам удастся решать проблемы в регионе, но угроза того, что коммунисты наберут слишком много, остается, утверждает собеседник, близкий к Кремлю. Ни в одном регионе не идет речь о возможном поражении партии власти, вопрос только в том, сформирует ли партия по итогам выборов достаточно устойчивое большинство, добавляет собеседник РБК.

В прошлом году перед единым днем голосования Владимир Путин встретился с главами 29 регионов из 30, где проходили губернаторские выборы. В частности, Путин совершил визит в Республику Алтай всего за неделю до выборов. Тем не менее ее руководитель Александр Бердников в том году получил наименьший результат среди всех губернаторов — чуть более 50%. Но при этом он, как и все руководители регионов, одержал победу уже в первом туре. ■

РЕФОРМА Как изменится система соцвыплат в регионах

Льготная четверка

ЯНА МИЛЮКОВА,
ОЛЬГА ВОЛКОВА

Со следующего года россияне, которые не будут удовлетворять критериям нуждаемости, могут не получить некоторые региональные социальные выплаты. РБК разобрался, как работает система соцподдержки и кто ее может лишиться.

Законопроект о расширении полномочий регионов по применению критериев нуждаемости на следующей неделе пройдет первое обсуждение на общественном совете в Минтруде и уже в августе должен быть согласован, сказал в пятницу министр труда Максим Топилин. Поправки касаются как минимум четырех региональных льгот — ежемесячных пособий на ребенка, дополнительных мер поддержки медработников и фармацевтов, компенсаций расходов на оплату жилых помещений сельским учителям.

Как пояснил Топилин, эти льготы вытекают из федерального законодательства, где не указано на возможность применения к ним критерия нуждаемости: «Первое — пособие по уходу за ребенком до 18 лет. Сейчас в федеральном законодательстве этой нормы нет, что регион может это делать [устанавливать критерии]. Льготы по ЖКХ, льготы сельским врачам и учителям. В федеральном законодательстве не написано, что регион может это делать с учетом нуждаемости. Поэтому мы говорим, что [по законопроекту] регион может это делать с учетом нуждаемости».

Регионы уже сейчас имеют право применять критерии нуждаемости по некоторым введенным у себя льготам. «У нас только три льготы — проезд на внутримunicipальных и межмunicipальных маршрутах и протезирование зубов, к которым применяются критерии нуждаемости», — приводит пример заместитель губернатора Новгородской области Александр Смирнов.

Чиновники нескольких регионов сообщили РБК, что предложения Минтруда сейчас обсуждаются. Если они будут приняты, на социальную помощь смогут претендовать только те ее нынешние получатели, чей доход окажется ниже установленного регионального уровня.

КОМПЕНСАЦИЯ ЗА ДЕТСКИЙ САД

Согласно ст. 65 закона об образовании, компенсация за содержание ребенка в детском саду составляет не менее 20% от размера средней по региону платы за детсад, на второго ребенка — не менее 50%, на третьего и последующих — не менее 70%. Средний размер платы устанавливается региональными властями, он учитывает расценки только государственных и муниципальных детских садов в конкретном регионе и только на услуги за присмотр и уход за детьми. Претендовать на компенсацию могут все, кто водит детей в детские сады, в том числе частные.

Средний размер родительской платы за посещение детского сада в Оренбургской области составляет 830 руб., сообщил РБК представитель правительства региона.



Российские пособия на детей такие маленькие, что в потребительской корзине их разглядеть непросто

ПОСОБИЯ НА РЕБЕНКА

В ст. 16 закона о государственных пособиях гражданам, имеющим детей, вводящей ежемесячные детские пособия, указывается, что определение их размера и порядка назначения отдается на откуп регионам, и ничего не говорится о критериях нуждаемости. Такая формулировка позволяет регионам уже сейчас применять такой критерий при их назначении.

В Москве ряд «детских выплат» привязан к доходу семьи. Для малообеспеченных семей, в которых уровень дохода на каждого члена семьи меньше прожиточного минимума, выплачиваются ежемесячные пособия в размере 1,5 и 2,5 тыс. руб. в зависимости от возраста ребенка. Нижняя планка распространяется на детей до полутора лет и от трех до 18 лет, верхняя — на детей от полутора до трех лет. Одиноким матери получают ежемесячное пособие на ребенка до полутора лет и от трех до 18 лет в 2,5 тыс. руб. и 4,5 тыс. руб. на детей от полутора до трех лет, по 700 руб. на возмещение расходов в связи с ростом стоимости жизни при уровне дохода ниже прожиточного минимума, и по 300 руб. — если выше.

Отдельно рассчитываются компенсации на детей в многодетных семьях. Здесь тоже есть градация. К примеру, для малообеспеченных семей с тремя и более детьми выплачивается ежемесячное пособие в 1,5 и 2,5 тыс. руб. в зависимости от возраста ребенка, по данным департамента социальной защиты Москвы.

В июне 2015 года глава департамента финансов Москвы Елена Зябарова на заседании Мосгордумы говорила, что в этом году 313 тыс. детей Москвы получили пособия. «Я могу на-

звать размер выплат, которые прошли по бюджету — 5,8 млрд руб.», — уточняла она.

В Оренбургской области пособия на детей платят семьям, в которых уровень дохода на каждого члена семьи не превышает 110% от величины прожиточного минимума. Базовый размер ежемесячного пособия составляет 345 руб., для одиноких матерей он увеличивается до 690 руб.

С 2013 года семьи области получают по 5398 руб. ежемесячно за третьего и последующих детей. Претендовать на выплату могут семьи, среднедушевой денежный доход которых не превышает среднедушевой денежный доход, установленный в области. На 2015 год это 22 474,7 руб., уточняет представитель правительства региона.

После того как поправки Минтруда вступят в силу, практика предоставления пособий на ребенка по критерию нуждаемости станет повсеместной. Если регионы не введут такой критерий, федеральный центр сократит им субсидии, следует из законопроекта Минтруда.

КОМПЕНСАЦИЯ ЗА ЖКХ

На компенсацию расходов на оплату жилых помещений, отопления и освещения, согласно ст. 47 закона об образовании, могут претендовать сельские учителя как федеральных, так и региональных образовательных учреждений. Для федеральных учителей с 2013 года размер компенсации составляет 1200 руб., для региональных льготы регулируются субъектами. Например, в Тамбовской области компенсируют 100% таких расходов.

Если предложения будут приняты, на социальную помощь смогут претендовать только те ее нынешние получатели, чей доход окажется ниже установленного регионами уровня

Источник РБК в правительстве напоминает, что эти льготы появились еще в 40-е годы прошлого века — власти были заинтересованы в том, чтобы привлечь педагогов на село. По его словам, сейчас ими пользуются «все кому не лень — живут в городе, а не платят за ЖКХ, как сельские учителя». «К сожалению, не все получатели этой льготы являются добросовестными. Заплатывают безлимитно», — соглашается в разговоре с РБК один из региональных чиновников, указывая на то, что критерий нуждаемости здесь тоже не обходится.

СОЦПОДДЕРЖКА МЕДРАБОТНИКОВ

Отдельные критерии нуждаемости Минтруд предлагает ввести для мер соцподдержки медработников и фармацевтов. Право устанавливать дополнительные гарантии медикам и фармацевтам регионы и муниципалитеты имеют в соответствии с законом об основах охраны здоровья граждан. В нем прописано, что регионы могут это делать за счет бюджетов субъектов и муниципалитетов.

Ряд регионов уже ввел у себя такие льготы. К примеру, в 2014 году в Тульской области был подписан областной закон об основах охраны здоровья граждан. В документе было прописано, что медики и фармацевты — специалисты, поступившие на работу в течение первых шести лет со дня окончания образовательного учреждения в медицинские организации области и отработавшие в них по полученной специальности не менее трех лет, имеют право на получение единовременной денежной выплаты в размере пяти должностных окладов. ▣

МНЕНИЕ



ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

ВЛАДИСЛАВ ИНОЗЕМЦЕВ,
доктор экономических наук, директор Центра исследований постиндустриального общества

Как еврозоне вернуться к росту после краха в Греции

Греческий кризис — лишь следствие тех фундаментальных изменений, которые происходили с экономикой Европы последние десятилетия. Сможет ли еврозона теперь вернуться к росту?

Долговой кризис в Греции, который находился в центре внимания несколько последних недель, вновь перешел в вялотекущую стадию. Экономика Греции, несомненно, продолжит падение, которое в этом году может достигнуть 6–7%. Долг страны вырастет, вероятно, до €350–360 млрд и превысит 200% ВВП. Задача повышения первичного профицита бюджета до 1,8% ВВП решена не будет — сбор налогов от принятых мер скорее упадет. Итогом станет новое нарастание напряженности.

Однако главная трудность современной Европы не в недисциплинированности греков. Сегодня в зоне евро существуют другие фундаментальные проблемы. И сейчас практически идеальный момент для их решения.

ПОЧЕМУ СЛУЧИЛСЯ КРИЗИС?

Когда сегодня говорят о «слабостях» евро, часто забывают, что единая валюта стала большим успехом Европы.

К 2004 году евро стал самой используемой наличной валютой в мире, а с 2006 года в этой валюте номинировались наибольшие суммы размещаемых на мировом рынке корпоративных облигаций. Доля евро в глобальных валютных резервах выросла до 27,6% к 2008 году с 17,1%, приходившихся в 1999 году на валюты, позже объединенные в евро. Внутренний эффект был не менее значимым: темпы роста, например, испанской экономики подскочили с 2,3–2,5% в 1995–1996 годах до 5% в 2000-м и 3,6–4,1% в 2005–2006 годах. Совокупный экспорт стран еврозоны вырос за первые семь лет с введения евро более чем на 46%.

Однако накапливались и проблемы. Уже в 2003 году Франция и Германия нарушили «маастрихтское» правило трехпроцентного дефицита госбюджета. В 2007 году реальный госдолг Италии превысил 100% ВВП при «маастрихтском» лимите в 60%. Всего с 2001 по 2014 год правило о 60-процентном уровне государственного долга было нарушено большинством стран еврозоны 118 раз, а правило о трехпроцентном уровне дефицита — 91 раз.

Но была еще одна проблема. В зоне евро соединились экономики севера и юга Европы, имевшие очень разные модели конкурентоспособности. Первые ориентировались на повышение эффективности и инновационный путь развития, вторые — на сдерживание роста уровня жизни, обесценение валют и развитие сервисного сектора. Испания, Италия и Греция десятилетиями жили в условиях высокой инфляции и девальваций. Если в 1970 году за одну немецкую марку давали 8,2 греческих драхмы, 19 испанских песет и 171 итальянскую лиру, то к 1998 году — соответственно 158, 84 и 987.

С введением евро девальвации стали невозможны, и правительства переориентировались на ставшие дешевыми займы. Долг рос, расходы на его обслуживание сокращались. В 1996–2009 годах суммарный долг правительства Италии вырос с 89 до 132,2% ВВП, но средства на его обслуживание снизились с 23,8 до 9,9% общих расходов бюджета. Этот рост долга указывал на грядущий кризис, которого европейцы старались не замечать.

ПРИЧИНЫ НЕУДАЧ В БОРЬБЕ С КРИЗИСОМ

Приметы кризиса стали явными в 2009–2010 годах, когда европейцам пришлось помогать Ирландии (на €84 млрд) и Греции (на €163 млрд). Однако эти меры были паллиативны. ЕС создал Фонд финансовой стабильности и направил средства из него на помощь неудачникам. Но страны «юга» по-прежнему нуждались в постоянном притоке капитала — либо за счет новых кредитов, либо за счет списания старых долгов.

В США в 2008–2009 годах монетарные власти инициировали политику количественного смягчения, уронив процентные ставки до нуля и влив в экономику почти \$4,5 трлн. Европейцы предпочли распределенные средства через механизм финансовой стабильности. Как следствие, темп прироста ВВП в еврозоне составил в 2011 году 1,6%, а затем сменился спадом — на 0,7% в 2012-м и на 0,4% — в 2013 году. Инфляция опустилась с 2,2% в 2006 году до 1,4% в 2012-м и 0,2% в июне 2015 года, а безработица выросла с 7,3% трудоспособного населения в начале 2008 года до 11,1% сегодня.

При этом опыт Греции показывает: меры жесткой экономии убивают хозяйственный рост; они эффективны только в случае наращивания экспорта и расширения рынков, о чем речи пока не идет. То же относится и к другим «южным» странам. Выход может быть найден, только если европейцы сумеют преодолеть кризис государственных финансов без резкого сокращения текущих расходов. Можно ли решить такую задачу?

НОВАЯ ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ ДЛЯ ЕВРОПЫ

Долг «южных» стран следует реструктурировать так, чтобы принятые в этом направлении действия дали толчок всей экономике ЕС. А долг огромен: на начало 2015 года он составлял для Греции, Италии, Испании и Португалии около €3,7 трлн, или 36% ВВП еврозоны. Однако 72% этого долга владели финансовые институты и ин-

ституциональные инвесторы, также находящиеся внутри зоны евро — что делает проблему скорее внутренней, чем международной.

В таких условиях логичным ответом на существующие вызовы могла бы стать неограниченная скупка ЕЦБ гособязательств «южных» стран, погашающихся до 2025 года с доходностью, например, 0,25% годовых при условии полного прекращения этими странами любых государственных заимствований на 15–20 лет. Применение изложенных предложений сократило бы расходы на обслуживание государственного долга в среднем в 6–8 раз. Учтявая, что в 2012 году дефициты бюджета в Италии, Греции и Испании составляли соответственно 3,9 и 10,6% ВВП, все эти страны могли бы сразу или через один-два года выйти на бездефицитный бюджет.

Но важнее другое. Выкупив с рынка бумаги на €2,5–3 трлн, ЕЦБ вбросил бы в анемичную экономику Европы гигантские средства, которые бы спровоцировали рост инвестиций — и при этом наверняка дали бы толчок инфляции. А при сохранении ставки на уровне 0,25–0,5% годовых возникли бы предпосылки для постоянного обесценения взятого ЕЦБ на баланс долга отстающих стран. Успешные государства стали бы кредитоваться дороже, отстающие же вообще не нуждались бы в кредитах. Географически центр роста европейской экономики стал бы смещаться к югу. Высокая инфляция стимулировала бы не столько сбережения, сколько траты и инвестиции; экономика начала бы ускоренно расти. Этот рост позволил бы тем же Италии, Испании или Греции покрыть до 50% долга к 2030 году, а сами обязательства обесценились бы за счет инфляции еще на 25–40%.

Ситуация, в которой оказалась сегодня Европа, уникальна как точка старта для решения накопившихся проблем. Если этот шанс будет упущен, проблемы европейских экономик, скорее всего, в будущем лишь вырастут.

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

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВОЕННО-МУЗЫКАЛЬНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ

СПАССКАЯ БАШНЯ

с 5 по 13 сентября 2015 г.
на Красной площади

Заказ билетов на официальном сайте Фестиваля

Генеральный спонсор



Генеральный партнер



РЕКЛАМА

ОАО «Рособоронэкспорт»
ОАО «АК «Транснефть»

ИРЛАНДИЯ



Гендиректор «Автобана» Алексей Андреев — о стоимости и качестве российских дорог

«Во всех странах есть трещины»

АЛЕКСАНДРА ГАЛАКТИОНОВА,
ПЕТР КИРЬЯН

Прогрессивные страны используют дорожное покрытие, которое пока недоступно российским строителям; трещины там тоже есть, но они вовремя saniруются, рассказал РБК гендиректор компании «Автобан» Алексей Андреев.

«СЕГОДНЯ ОБЪЕКТИВНО ДОРОЖНОЙ НАУКИ НЕТ»

— Когда строительство дорог обсуждалось на Госсовете, вы заявили, что нужно не уменьшать, а увеличивать стоимость километра. Можете объяснить? Ведь принято считать, что трассы у нас и так слишком дорогие...

— Смысл моего выступления был в том, что ценообразование на дорожно-строительные работы не отражает реального положения дел. Сейчас стоимость дорожно-строительных материалов определяется федеральными единичными расценками (ФЕР) и территориальными единичными расценками (ТЕР) в ценах 2001 года и индексируется в текущие цены с учетом коэффициента, устанавливаемого Минэкономразвития. За 14 лет такой индексации стоимость материалов и работ объективно разошлась с реальной ценой, которую нам предлагают поставщики. На Госсовете я говорил о необходимости перехода от базисно-индексного к ресурсному методу определения цены на дорожно-строительные материалы и работы, потому что он отражает реальность.

— На что уходит большая часть денег при строительстве дорог?

— На дорожно-строительные материалы.

— И они обходятся вам дороже нормативов?

— Да. Бывает так, что стоимость, рассчитанная по базисно-индексному методу, на 30–40% ниже, чем у поставщиков. Цены должны отражать реальность вплоть до каждого конструктивного элемента. В противном случае рентабельность может быть минусовой или близкой к нулю.

Чтобы подойти к тарифам и ценам по ресурсному методу, нужно говорить о нормативах на дорожно-строительные работы, которыми мы пользуемся с 1960-х годов — СНиПы [строительные нормы и правила], ГОСТы и так далее. Исходя из них ведется проектирование и определение цен. Что можно с этим сделать? Раньше научно-исследовательские институты занимались разработкой нормативов: скажем, повышается нагрузка на ось — НИИ пересматривают норматив, проводят испытания и т.д. Существовала определенная научная база, накапливалась статистика, работали полигоны для испытаний. Сегодня объективно дорожной науки нет.

— А куда все делось?

— Когда-то, на одной из встреч, нам дали понять, что финансировать науку, как в Советском Союзе, никто не будет. А потом Минтранс говорит: «Мы еще восемь лет назад



просили вас переработать эти нормы». А как чиновники переработают нормы? Можно, конечно, использовать нормы, принятые, например, в Германии. Так извините, в Германии другие климатические условия. Нам нужны свои нормы с учетом большого количества климатических зон, территория у нас огромная, и климат везде разный.

Проектные организации и дорожно-строительный комплекс не могут достоверно определить стоимость материалов и работ, а отсутствие реальных нормативов влияет на качество проектов и автомобильных дорог в целом.

— То есть через какое-то время нормативы устареют настолько, что подрядчикам будет невыгодно идти на конкурсы?

— Пока мы еще добиваемся положительной рентабельности за счет изменения конструктивных элементов и сокращения затрат, когда это возможно. Но система построена ненадежно. Для развития в любом случае нужна прибыль. Если прибыль будет приближаться к нулю, тогда конец — строить будет невозможно. Мы не работаем на рынке жилищного строительства, там застройщик построил и предъявляет цену. Хочешь — покупай, хочешь —

нет. У нас фиксированная цена контракта, и она не регулируется. Мы должны справиться. Раньше контрактная цена хотя бы на 10% могла повышаться.

— Сейчас не так?

— Нет, ты выиграл контракт с этой ценой — ты согласился. В реальности возникает много моментов на стадии реализации проекта, подрядчик не может видеть скрытые работы, неучтенные проектом.

— Почему Минтранс и Федеральное дорожное агентство, Росавтодор, видя проблемы, не меняют механизмы оценки?

— Это я и пытался донести на Госсовете. Есть цена строительства и есть стоимость последующей эксплуатации — то, что называется «приведенная цена». Должны разгребаться контракты жизненного цикла: столько-то времени объект должен существовать, на столько-то

Алексей Андреев

Родился 13 августа 1959 года в Москве в семье военного летчика. Окончив в 1981 году Московский автомобильно-дорожный институт (МАДИ), начал работать инженером дорожного отдела государственного проектного института «Союздорпроект». Прошел путь от мастера колонны в тресте «Нижевартовскдорстрой» (с 1983 года) до гендиректора СУ-920, крупнейшего в Западно-Сибирском регионе (с 1989-го, был назначен в результате

открытых выборов). В 1998-м стал гендиректором «Ханты-Мансийскдорстрой», которое сейчас выполняет более 50% дорожно-строительных работ в Ханты-Мансийском автономном округе. Год спустя, в 1999-м, возглавил компанию «Автобан», которая объединила несколько строительных компаний в округе, и стал ее основным владельцем. С 2001 года — депутат Думы Ханты-Мансийского автономного округа и Югры, состоит

во фракции «Единая Россия». Только единожды, в 2011-м, журнал Forbes включил Андреева в список богатейших россиян: состояние в \$500 млн тогда обеспечило ему 178-е место. Зато позже бизнесмен вошел в рейтинг «Короли госзаказа-2014»; как сообщал журнал, контролируемая Андреевым группа компаний в 2013 году выиграла 15 госзаказов на общую сумму около 28 млрд руб. (в списке «королей» в 2015-м отсутствовал).

ИНЫ НА ДОРОГАХ»

Дорожное строительство в цифрах

1,4 млн км

составляет общая протяженность дорог в России

984 тыс. км

составляет протяженность дорог с твердым покрытием

399,6 млрд руб.

составил объем финансирования автодорог из федерального бюджета в 2014 году

Из них 171,9 млрд руб.

были направлены на ремонт дорог, 9 млрд руб. — на строительство новых дорог

До 1,5 тыс. км

приходится преодолеть при поставке песка, гравия и других материалов для строительства дорог в России

41 млн руб.

составляет средняя стоимость 1 км четырехполосной дороги с разделительной полосой

Источники: Росавтодор, Минтранс, Росстат

ты его берешься содержать, и государство готово платить за это. Ты делаешь проект силами проектных институтов, с которыми заключаешь договоры, и предъявляешь его на конкурс: только в этом случае проект будет конкурентным, а ты за проект и за его цену сможешь отвечать и будешь знать все, что в нем заложено.

Если же проект делался в интересах заказчика, подрядчик должен согласиться со всеми проектными решениями, он не уполномочен вести консультации с проектировщиками. Получив исходные данные, подрядчик должен посчитать и предложить цену. К примеру, у нас сейчас в работе есть объект, в проекте которого не учтены нитки магистрального газопровода. Таких случаев достаточно много, а предъявить претензии никому.

«МЫ ГОТОВЫ РАБОТАТЬ НА ЛЮБЫХ ОБЪЕКТАХ»

— Какой у вас портфель заказов?

— Это порядка 18 млрд руб. на этот год, на будущий — 9–10 млрд руб. Имеются в виду заказы Росавтодора, госкомпании «Автодор», а также региональные и муниципальные заказчики.

— Вы как оцениваете, хороший это в нынешней ситуации портфель? Можно было бы больше, или, наоборот, сейчас это нормальные объемы, которые можно на существующем рынке получить?

— Он недостаточный для нас, чтобы сказать: «Все, портфелем заказов можно не заниматься». А на его формирование уходит как раз очень много времени.

— Что будет определять ваш портфель заказов на ближайшие четыре-пять лет? Какие-то большие магистрали? Платные участки дорог? Какие-то реконструкции, которые явно еще будут?

— Хотелось бы, чтобы были большие магистрали, долгосрочные контракты, в том числе платные участки дорог, предусматривающие реконструкцию. Мы готовы работать на любых объектах — от капитального ремонта на один год до крупномасштабных строек в любом регионе России. Но сказать, что мы получим то, что хотим, я не могу. В этом году практически ни одного крупного конкурса, например, «Автодор» не проводил. — За счет чего вы будете восполнять дыру в портфеле заказов?

— За счет субподряда.

— Он на рынке есть?

— Пока да. Что следующие годы покажут, непонятно.

— «Автодор» и Росавтодор сейчас готовят какие-то крупные тендеры, которые можно будет выиграть?

— У госкомпании был ряд направлений — дорога М-4 «Дон», М-11 «Москва — Санкт-Петербург», ЦКАД и М-3 «Украина». По этим направлениям немного осталось: по М-11 — так называемый второй этап, участок от Солнечногорска до Твери, который еще не разыгран, все остальное разыграно. На трассе М-4 «Дон» тоже очень незначительные объемы остались. Что касается ЦКАД, конкурсы перенесены, потому что все же недостаточно денежных средств, несмотря на выделенные 150 млрд руб. из ФНБ. Когда будет определенность по третьему и четвертому концессионным участкам, наверное, какие-то объемы у нас там будут.

— У нас есть сегмент инфраструктурных компаний, которые в основном работали в нефтегазовом строительстве, но сейчас идут в дорожное строительство. Они создают дополнительную конкуренцию?

— Да.

— Вы когда это почувствовали? На каких объектах?

— Первый объект — это концессионный участок М-1 «Беларусь» на обходе Одинцово, там работал «Стройгазконсалтинг», который всю свою историю строил объекты «Газпрома» и никогда не занимался дорожным строительством. Есть еще «Стройтрансгаз», который в свое время получил контроль над АРКС, есть «Стройновация» группы «Сумма». Это дополнительные мощности, которые вышли на рынок.

— Вы не жалеете, что не брались, например, за олимпийские подряды или не стали работать на каких-то мегапроектах?

ОАО «Дорожно-строительная компания «Автобан»

Головная компания группы, специализирующейся на строительстве, ремонте и реконструкции автомобильных дорог. Всего возвела около 3,3 тыс. км дорог с капитальным типом покрытия, говорится на ее

сайте. Работает на строительстве и ремонте как федеральных трасс (М-4 «Дон», М-3 «Украина» и М-7 «Волга»), так и региональных дорог (Нижевартовск — Сургут, Сургут — Ханты-Мансийск), строила

подходы к мостовым переходам через реки Обь и Иртыш и другие объекты в ХМАО-Югре и сопредельных округах. Выручка за 2014 год — 24,9 млрд руб., чистая прибыль — 1,3 млрд руб.

— Что не пошли на олимпийские объекты — конечно. Я не знаю глобо, но что оттуда многие вышли с определенными потерями — факт.

«НАШ БИТУМ — ЭТО ОТХОД ПРОИЗВОДСТВА НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ»

— Несколько совсем бытовых вопросов. Вы работаете с поставщиками дорожно-строительных материалов. Качество этого сырья в России нормальное? Оно вас устраивает?

— За исключением битума.

— Плохой?

— Не удовлетворяет требованиям. Мир давно пришел к выводу, что работать на обычном, даже качественном битуме, экономически нецелесообразно. К примеру, высококомодифицированный битум с содержанием СБС полимера около 7,5% выдерживает до 100 раз больше нагрузки, чем обычный битум. И живет он гораздо дольше. Надо понимать, что наш битум — это отход производства нефтяной отрасли, а дорога — это не помойная яма, куда можно сваливать все подряд, это инженерное сооружение с конкретными функциональными свойствами.

«Для развития в любом случае нужна прибыль. Если прибыль будет приближаться к нулю, тогда конец — строить будет невозможно»

— То есть колея на МКАД — из-за битума?

— В том числе. Еще это качество и прочностные характеристики щебня, чрезмерные нагрузки, превышающие проектные, абразивный износ от шипованной резины. Кроме того, все усталостные деформации накапливаются в нижнем слое покрытия. Что бы мы ни делали со слоем износа асфальтобетонного покрытия, проблемы в нижних слоях проявятся все равно.

— И что делать? Заменять нижние слои?

— Да. Все имеет предел эксплуатации. МКАД у нас стоит почти 20 лет, и нагрузки увеличились многократно. Мы на всех площадках заявляем, что выходом может послужить модификация битума во всех асфальтобетонных слоях, однако наши проектировщики не могут это внести в проект из-за устаревшей нормативной базы. Наша нормативная база пока далека от прогрессивного подхода, мы только делаем попытку копировать систему, внедренную 25 лет назад аме-

риканцами и на сегодняшний день уже отживающую свой век.

— У нас люди очень любят дискутировать, где какие дороги, не вдаваясь в расчеты. Например, вот в Швеции и Финляндии трещин нет, а у нас трещины. Вы же по роду деятельности регионы, по климату близкие к нам, изучали? Неужели мы не делаем чего-то, что делают они?

— Еще раз говорю — битум. Потому что трещины возникают за счет температурного расширения — сжатия. С этим ничего не сделаешь. Поэтому чем эластичней битум, тем выше трещиностойкость асфальтобетона. К тому же во всех странах есть трещины, просто они заранее прогнозируют их появление и принимают соответствующие меры. А уже проявившиеся трещины вовремя заливаются мастиками, saniруются, это предотвращает их дальнейшее разрушение.

— А неужели поставщики битума в России не готовы делать премиум-продукцию? Чуть дороже, но лучше?

— У нас нефтеперерабатывающие заводы работают на отжим светлых нефтепродуктов и масел, а то, что остается, используется для битума. В процессе переработки идет перегрев, чего не допускает сырье для производства качественного битума. Если говорить о будущем — есть такой процесс, как старение битума, когда асфальтобетон покрывается трещинами и превращается в крошку. Поэтому, если бы битум не производился по остаточному принципу, он мог бы быть надлежащего качества. Прогрессивные страны перешли на модифицированное вяжущее покрытие.

Например, в Китае битум в чистом виде уже давно не используют ни в одном слое асфальтобетонного покрытия, люди считают деньги, учитывая весь жизненный цикл материала, а не только затраты на стадии строительства. Помните, как входило в нашу жизнь сначала полусинтетическое моторное масло, а затем синтетическое. Сегодня уже мало кто заливает в двигатель минеральное масло, потому что каждый считает эффективностью по приведенным затратам, сопоставляя количество замен с пробегом, и никому в голову не приходит покупать масло по принципу наиболее низкой цены. Модификация всех асфальтобетонных слоев — это как переход на синтетическое моторное масло — один раз залил и эксплуатируй объект втрое дольше. ▣

Полную версию читайте на rbc.ru.

БИЗНЕС | РЕКЛАМНЫЙ РЫНОК

Какие компании перестали рекламироваться на ТВ в первом полугодии

Без машин и майонеза



Компания «Сады Придонья» еще рекламировала свои продукты на ТВ в первом квартале года, однако во втором от этого отказалась в пользу ценовых акций в розничных магазинах



Oriflame также ушла с экранов во втором квартале, сочтя более перспективными вложения в своих консультантов

PepsiCo продолжила рекламироваться на ТВ, однако во втором квартале сократила закупки на 30% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года



В кризис телеэфир становится роскошью даже для крупных рекламодателей. С января от федеральной телерекламы отказались семь компаний из первой сотни, и только одна из них — General Motors — решила свернуть бизнес в России.

ПРОПАЛИ ИЗ ЭФИРА

По просьбе РБК консалтинговая компания Media Logics на основе телеизмерений TNS Russia вычислила компании, чья реклама с начала 2015 года исчезла из федерального телеэфира. При анализе учитывались только компании из топ-100 по количеству закупленных на ТВ так называемых пунктов рейтинга (условные единицы при продаже телерекламы, отражающие количество зрителей, увидевших стандартный 30-секундный ролик).

Полностью отказались от рекламы по итогам полугодия пять компаний: автопроизводитель PSA Peugeot Citroen, производитель препаратов «Валента Фарм», Нижегородский масложировой комбинат и банки Тинькофф Банк и Восточный экспресс банк. Еще у двух компаний — автоконцерн General Motors и производителя бытовой техники и электроники LG Electronics — зафиксировано символическое количество рекламного инвентаря (их бренды могли быть задействованы в рекламных акциях других компаний и тем самым попасть в мониторинг), поэтому можно утверждать, что они также отказались от телерекламы. Три рекламодателя — издатель De Agostini и фармпроизводители KRKA и «Леовит Нутрио» — сократили свои закупки за первые шесть месяцев более чем на 75%.

Если анализировать активность рекламодателей на ТВ поквартально, то число покинувших эфир будет больше. Просто часть компаний, полностью отказавшихся от телерекламы в январе-марте, затем вернулась в эфир. Так поступили, например, автомобильные

концерны Toyota, Ford Motor и BMW. И если у Toyota закупки телерекламы в отдельно взятом втором квартале снизились относительно аналогичного периода прошлого года на 45%, то Ford Motor и BMW, наоборот, после трехмесячного простоя резко увеличили закупки — на 206 и 286% соответственно.

В свою очередь есть компании, которые в первом квартале еще продвигали на федеральном ТВ свои бренды, но прекратили это делать с апреля. Речь идет, в частности, о IT-гиганте Microsoft (после покупки мобильного бизнеса Nokia занимается в том числе и производством сотовых телефонов), «Нэфис Косметикс» (бренды Sorti, BiMax, AOS и др.), Jaguar Land Rover, Sollers (автомобили SsangYoung и УАЗ), «Садах Придонья» и Oriflame.

СОКРАЩЕНИЕ ИЗДЕРЖЕК

Только одна из ушедших с телевидения компаний решила свернуть свой бизнес в России: в минувшем марте американская General Motors объявила, что ее ключевые бренды Opel и Chevrolet покидают российский рынок. Другие рекламодатели, ответившие на запрос РБК, объяснили свой уход с федерального ТВ сокращением издержек.

К примеру, Тинькофф Банк, по словам его директора по коммуникациям Дарьи Ермолиной, оставил «только самые эффективные каналы привлечения клиентов», которые позволят привлечь «самых качественных

Кто перестал рекламироваться на ТВ или резко снизил закупки рекламы, GRP*

Компания / Бренд	Первое полугодие 2014	Первое полугодие 2015
General Motors Corp. / Opel, Chevrolet, Cadillac	6933	54
PSA Peugeot Citroen / Peugeot, Citroen	4444	0
De Agostini / Коллекционные издания («Полицейские машины мира», «Комнатные растения» и др.)	4290	987
KRKA / «Гербион», «Пиковит», «Макровит» и др.	2687	645
«Леовит Нутрио» / «Худеем за неделю»	2306	539
Тинькофф Банк / Тинькофф Банк	1957	0
LG Electronics / LG	1917	176
«Валента Фарм» / «Граммидин», «Зорекс» и др.	1499	0
«Восточный экспресс» / «Восточный экспресс»	1390	0
Нижегородский масложировой комбинат / «Ряба», «Хозяюшка», «Сдобри» и др.	1354	0

* GRP — пункт рейтинга, условная единица при продаже телерекламы (отражает количество зрителей, увидевших стандартный 30-секундный ролик). Данные приведены в аудитории «Все россияне старше 18 лет»

Источник: Media Logics

Таблетки вперед

Кризис изменил расклад сил между крупнейшими рекламодателями. По итогам первого полугодия лидером по количеству закупленного на ТВ рекламного инвентаря впервые стала фармкомпания — швейцарская Novartis. В январе—

июне ее закупки рекламы в федеральном телеэфире выросли в полтора раза, до 36,5 тыс. GRP (так называемые пункты рейтинга, условные единицы при продаже телерекламы; отражают количество зрителей, увидевших стандартный

30-секундный ролик), подсчитала консалтинговая компания Media Logics на основе телеизмерений TNS Russia. На втором месте — Mars Inc. с 29,8 тыс. GRP (минус 13%), на третьем — Reckitt Benckiser с 28,4 тыс. GRP (плюс 31%).

Годом ранее лидером была PepsiCo, но сейчас производитель напитков занимает только четвертое место с 25 тыс. GRP (минус 30% к аналогичному периоду 2014 года). В топ-5 входит также Procter & Gamble с 23,7 тыс. GRP (минус 32%).



Российских чиновников переведут с Windows на Linux с. 10

Десятка крупнейших розничных банков за полгода потеряла 42 млрд руб. с. 14

Что надо было покупать во время обвала рубля с. 16

ФОТО: Depositphotos

клиентов с низкими рисками». А Восточный экспресс банк, как уверяет его директор по маркетингу Александр Рукавишников, отказался от федеральной телерекламы в пользу региональной в ключевых для банка городах присутствия, что позволило снизить расходы почти в шесть раз.

«Сады Придонья», со второго квартала отказавшиеся от телерекламы, сосредоточились, по словам представителя компании, на ценовых акциях в рознице. Специализирующаяся на прямых продажах косметической продукции Oriflame, как передала через пресс-службу вице-президент по маркетингу российского офиса Ольга Свечникова, в этом году, снизив активность на ТВ, свои коммуникации сфокусировала на сообществе консультантов.

«Мы не наблюдаем и никогда не наблюдали прямой зависимости между уровнем телевизионного присутствия и объемами продаж», — уточняет Свечникова. Отсутствие телерекламы в одном квартале на знание бренда и потреблении сказаться не может, добавляет представитель «Садов Придонья».

БЕЗ ПРЯМОЙ ЗАВИСИМОСТИ

Наиболее прозрачная ситуация с продажами наблюдается в автопроме: ежемесячно Ассоциация европейского бизнеса публикует соответствующую статистику по всем маркам и производителям. За январь—июнь 2015 года продажи покидающей российский рынок General Motors упали почти на 68%,

до 32,2 тыс. автомобилей. У также прекратившего рекламировать свои марки на федеральном ТВ концерна PSA Peugeot Citroen зафиксировано еще большее падение — на 76%, до 5,7 тыс. машин. Для сравнения: в первом полугодии 2014 года продажи General Motors снизились только на 18%, до 99,5 тыс. автомобилей, у PSA Peugeot Citroen — на 26%, до 23,2 тыс.

Впрочем, связывать усилившееся падение продаж у этих двух автоконцернов исключительно с отсутствием рекламной поддержки на ТВ неверно. Статистика по другим производителям, сначала покинувшим эфир, а потом вернувшимся, не позволяет вывести общую для всех тенденцию. Например, в январе—марте этого года этого года у Ford Motor, тогда отказавшейся от рекламы, продажи снизились на 71%, до 5 тыс. автомобилей. А в апреле—мае, когда реклама вновь появилась в эфире, падение составляло только 38%, до 8,6 тыс. машин. То есть во втором квартале ситуация у Ford явно улучшилась. Зато у Toyota и BMW картина прямо противоположная: вопреки возобновившейся рекламной поддержке падение продаж только усугубилось. В первом квартале у Toyota они снизились на 27%, до 28 тыс., во втором — на 39%, до 28,5 тыс. Аналогичные показатели BMW — соответственно, 14%, до 8,7 тыс. автомобилей, и 37%, до 6,5 тыс.

По другим компаниям, отказавшимся в этом году от федеральной телерекламы или резко сократившим ее закупки, пока есть только финансовые результаты за первый квартал

корейской LG Electronics и словенского фармпроизводителя KRKA. В своей отчетности LG упоминает Россию лишь в контексте обесценивания рубля, что негативно повлияло на общую рентабельность бизнеса. Кроме того, LG отмечает рост продаж в России в сегменте устройств для автомобилей. В целом данные по России корейский производитель не раскрывает. Словенская KRKA говорит о росте продаж в России в рублевом выражении в январе—марте и падении при пересчете в евро. В целом выручка компании в Восточной Европе, основным подразделением которой является Россия, снизилась на 30%, до €81,5 млн.

Без телерекламы можно добиться заметного роста продаж, свидетельствуют и результаты французской Groupe SEB, производителя посуды Tefal. В этом году ее реклама полностью исчезла из федерального телеэфира, хотя по итогам отдельно взятого первого квартала 2014 года входила в топ-100 по количеству закупленного рекламного инвентаря. Даже при обесценившемся рубле номинированная в евро выручка Groupe SEB в России и Восточной Европе выросла в первом квартале на 0,4%, до €151 млн, указано в отчетности компании. Продажи в России удалось добиться вопреки снизившемуся спросу и повышению цен в январе, отмечает Groupe SEB. Росту продаж способствовали программы лояльности, поддержанные двумя крупными ретейлерами, а также маркетинговые акции в местах продаж, объясняет Groupe SEB. ■

Минус 22%

Доходы телевещателей от рекламы в первом квартале снизились на 22%, до 30,1–30,6 млрд руб., констатировала в мае Ассоциация коммуникационных агентств России. По итогам второго квартала падение составит также 22%, примерно до 31 млрд руб., заявила в том же мае Инна Жарова, руководитель дирекции продаж группы «Видео Интернешнл» (Vi). Одинаковое падение фиксируется от различных по своей успешности кварталов прошлого года. В январе—марте 2014 года затраты на телерекламу во многом благодаря сочинской Олимпиаде выросли на 9%, до 38,6–39,1 млрд руб., а в апреле—июне того же года — только на 1%, до 39,8 млрд руб. Динамика рекламных доходов телеканалов при этом неоднородна. Ряд вещателей в первом полугодии этого года увеличили про- дажи в натуральном

выражении, следует из расчетов консалтинговой компании Media Logics на основе телеизмерений TNS Russia. Например, на «Пятнице» реализованный инвентарь в своей целевой аудитории за первые шесть месяцев вырос на 28%, до 20,4 тыс. GRP (так называемые пункты рейтинга, условные единицы при продаже телерекламы; отражают количество зрителей, увидевших стандартный 30-секундный ролик). У «Звезды» в ее целевой аудитории прирост составил 15%, до 19,4 тыс. GRP. Соответственно, даже на фоне общего снижения рекламных расходов у этих каналов должна быть лучше, чем у всех остальных вещателей. Наибольшее падение продаж в натуральном выражении по итогам полугодия зафиксировано на «России 1» — на 21%, до 93,8 тыс. GRP.

CLASSIFIED | НЕДВИЖИМОСТЬ

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

УНИКАЛЬНЫЕ УЧАСТКИ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

МЖС / ПРОМ / СЕЛЬХОЗ
от 0,5 до 200 га

495 775 7475

www.psnsale.ru



ДЕЙСТВУЮЩИЙ АРЕНДНЫЙ БИЗНЕС

Стоимость
от 2,5 млн рублей
Окупаемость
до 7 лет

Арендатор класса А+
и управляющая компания
с мировым именем!



Переведеновский пер., 13 стр. 16
+7 495 463 80 80
www.bc-stancia.ru

Бауманская • Белорусская ТОРГОВЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ

ШИРОКИЙ ВЫБОР ПЛОЩАДЕЙ

10м² 50м² 80м² 120м² 200м²

15%
скидка

• ОТ 6 млн руб.

— ВИТРИНЫ
— потолки до 6 м
— большой пешеходный трафик
+7 (495) 54 54 320

РБК СТИЛЬ
Жизнь
в удовольствии
style.rbc.ru

www.bc-neogeo.ru
ПРОДАЖА / АРЕНДА
Тел. +7 (495) 54-54-320
м. «Калужская»
ГОТОВЫЕ
ОФИСЫ
от 50 м²
от 115 тыс. руб./м²
СОСЕДИ УЖЕ РАБОТАЮТ
РИТЕЙЛ
СКИДКА
20%

СКЛАД
В ФИНЛЯНДИИ
г. КОУВОЛА
Здание 4453 кв. м, земельный участок в собственности - 1,27 га
Год постройки: 2005-2006 гг. Отопляемый, потолки 6-8 м,
7 пандусов, идеальное состояние
Ж/д ветка
Таможенная лицензия на отправку груза в ЕЭС
Также в продаже пустой земельный участок - 2,25 га
АРЕНДА
ПРОДАЖА
+7 (921) 957-67-80 n.zeleneva@arkadaholding.ru

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ Российские муниципалитеты переводят на свободное программное обеспечение

Linux для чиновников

Импортозамещение по плану

14

направлений
значится в плане
импортозамещения ПО,
который утвержден
Минкомсвязи
1 апреля 2015 года

На 2,2%

вырос весь IT-рынок
России по итогам 2014
года, до 698 млрд руб.

До 75%

с нынешних 95% должна снизиться
доля импортных клиентских
и мобильных операционных систем
на российском рынке к 2020 году

1,2

млрд руб.

потратили в 2014
году муниципальные
образования на
закупку программного
обеспечения

Не более 50%

должна составлять доля импортного софта

18

млрд
руб.запросило
из госбюджета
Минкомсвязи для
финансирования
приоритетных
проектов в области
импортозамещенияС 1 января
2016 годагосзаказчики должны
будут обосновывать
выбор в пользу
иностранного
софта при наличии
отечественных аналогов,
сказано в принятом
в третьем чтении
законопроекте

Сразу на

15%

сократился IT-рынок при подсчетах
в иностранной валюте, считают эксперты
Минэкономразвития

2870

закупок софта за год
сделали муниципальные
чиновники

Источник: IDC, Минкомсвязи, Минэкономразвития

ИРИНА ЮЗБЕКОВА,
ДАРЬЯ ЛУГАНСКАЯ

Институт развития интернета до 1 октября подготовит свои идеи по развитию Рунета и представит президенту Владимиру Путину. Одно из предложений — заменить на компьютерах чиновников операционную систему Windows на Linux.

ДРУЖЕСТВЕННЫЙ СОФТ

19 мая 2015 года президент Владимир Путин дал поручение главе Минкомсвязи Николаю Никифорову и заместителю руководителя администрации президента Вячеславу Володину разработать до 1 октября предложения по развитию российского сегмента интернета совместно с Институтом развития интернета (ИРИ) и Фондом развития интернет-инициатив (ФРИИ). Информация об этом опубликована на сайте президента. Поручение стало результатом встречи Путина с интернет-предпринимателями в Ново-Огарево в конце марта.

РБК ознакомился с частью готовящихся к осени предложений. Одно из них предлагает заменить в муниципалитетах России операционную систему Windows от Microsoft на систему с открытым исходным кодом Linux,

чтобы развивать российскую индустрию. Инициатива должна внедряться постепенно: сначала в мелких муниципалитетах с числом жителей 10 тыс. (в 2017 году), затем в средних — до 100 тыс. человек (2018 год), а в 2019 году во всех остальных, рассказал РБК глава ИРИ Герман Клименко.

«Мы уже договорились с несколькими губернаторами провести замену на компьютерах в администрациях Windows на разные версии Linux, что-

бы посмотреть, как они работают», — сообщил глава ИРИ, не уточнив, о ком конкретно идет речь. Сейчас в стране 23 тыс. муниципалитетов, в которых работают более 326 тыс. служащих, говорится в проекте ИРИ.

ЧЕХАРДА С ЦИФРАМИ

ИРИ не делал оценки того, во сколько обойдется замена лицензий. Клименко рассчитывает, что сумма не будет превышать ту, которую государство ежегодно тратит на закупку и обновление систем Windows. По его словам, это несколько десятков миллиардов рублей. ИРИ посчитал, что в 2013 году оборот Microsoft в России составил 109 млрд руб., HP — 132 млрд руб., IBM — 153 млрд руб., Oracle — 71 млрд руб., Apple — 131 млрд руб., а весь рынок IT в России в 2013 году достиг 1 трлн руб. По словам Клименко, цифры взяты из разных источников.

Эти цифры сильно отличаются от тех, что в июле прошлого года приводили на заседании комиссии Госдумы по развитию стратегических информационных систем другие лоббисты импортозамещения. Тогда депутаты пользовались оценками Национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ, ее президентом является

глава российской компании Cognitive Technologies Ольга Ускова). Оценки тоже были за 2013 год: Microsoft — 34 млрд руб., HP — 119 млрд руб., IBM — 102 млрд руб., Oracle — 5,1 млрд руб. У перечисленных компаний доля выручки от контрактов с госструктурами (включая госкомпании) колебалась в диапазоне 56–94%.

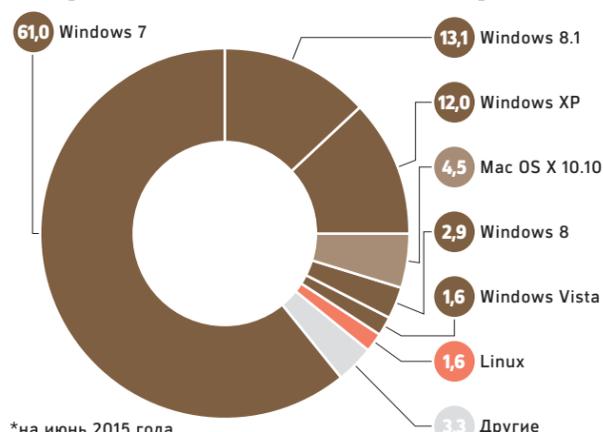
Еще более скромные данные у исследовательской компании IDC, которая считает, что в 2014 году весь российский рынок IT составил 698 млрд руб.

Представитель HP сказал РБК, что цифра в документе ИРИ завышена по всему миру для создания собственных продуктов (в отличие от исходного кода Windows, который принадлежит корпорации Microsoft). Созданные на базе Linux продукты и решения компании-разработчики продают конечным пользователям.

КТО ВЫИГРАЕТ

Исходный код операционной системы Linux создал в 1991 году финско-американский программист Линус Торвалдс. Код находится в открытом доступе, его бесплатно могут использовать и развивать разработчики по всему миру для создания собственных продуктов (в отличие от исходного кода Windows, который принадлежит корпорации Microsoft). Созданные на базе Linux продукты и решения компании-разработчики продают конечным пользователям.

Самые популярные операционные системы в мире*, %



*на июнь 2015 года

Источник: счетчик Netmarketshare

МНЕНИЕ



ФОТО: из личного архива

ДМИТРИЙ КОМИССАРОВ,
генеральный директор и основатель компании «Новые облачные технологии»

Прежде чем рассуждать о «национальных IT-продуктах», стоит определить конечных потребителей этих продуктов

Авторы документа называют российские компании, которые занимаются разработкой программного обеспечения на базе Linux — Научно-технический центр информационных технологий «Роса» и «Альтлинукс». Клименко не исключает, что с ними удастся договориться о бесплатном предоставлении лицензий для администраций, которые в дальнейшем будут платить за поддержку софта.

На вопрос, готова ли «Альт линукс» предоставлять свои продукты для муниципалитетов бесплатно, гендиректор компании Алексей Смирнов ответил, что «некоторые могут путать свободное ПО и бесплатное, но это не одно и то же». Стоимость лицензии Linux в рознице для одного компьютера может достигать до 20 тыс. руб. (у Windows 8.1 — до 12 790 руб.).

На вопрос, готова ли «Альт линукс» предоставлять свои продукты для муниципалитетов бесплатно, гендиректор компании Алексей Смирнов ответил, что «некоторые могут путать свободное ПО и бесплатное, но это не одно и то же»

Президент и генеральный конструктор Научно-технического центра информационных технологий «Роса» Владимир Рубанов считает, что переход муниципалитетов с Windows на Linux — логичный шаг, который «увеличит технологическую независимость нашей страны». По его словам, у компании есть бесплатная версия операционной системы — Rosa Fresh, которую может установить любой желающий.

ОЧЕРЕДНАЯ ПОПЫТКА

Идея заменить Windows на компьютерах в администрациях российских городов по всей стране не новая, рассказывает Смирнов из «Альт линукс». В 2002 году Минкомсвязи совместно с американской IBM открыло Московский центр компетенции Linux. Основная задача центра — обучать специалистов, разрабатывать и продвигать готовые решения на основе Linux, говорится на сайте IBM. Рекомендации по выбору свободного программного обеспечения при госзакупках исходили в том числе от Минэкономразвития — в марте 2011 года министерство выпустило приказ о переходе на свободное ПО внутри министерства до 2015 года. Минэкономразвития не ответило на вопрос РБК о том, осуществился ли этот переход.

Главная проблема внедрения системы Linux в том, чтобы она поддерживала работу специальных программ, которые установлены на компьютерах чиновников, считает Смирнов. Не всегда программы, созданные под распространенные операционные системы, например под Windows, совместимы с платформой Linux. Но положительные примеры есть: в Татарстане все загсы и все бюро технической инвентаризации работают под Linux, знает Смирнов.

Представитель Минкомсвязи отказался от комментариев. ■

Открытый фронт: почему «национальная IT-платформа» не имеет смысла

России нужны не программы с открытым кодом, а разработчики успешных проприетарных продуктов. Если ваш продукт конкурентоспособен, он востребован на глобальном рынке. И на каком коде он написан — абсолютно неважно.

ГЛАВНОЕ — ПОДДЕРЖКА

В рамках закона об импортозамещении ПО, подписанного президентом в начале июля, Минкомсвязи определило разработчиков, которые займутся созданием основных видов отечественного программного обеспечения. По мнению представителей министерства, «национальные IT-продукты» должны строиться на открытом коде (open source), который может улучшать и дорабатывать каждый пользователь. Государство боится проприетарных программ вроде почты Gmail, редактора Word или операционной системы iOS, хотя каждый отдельный чиновник с радостью ими пользуется.

Идея открытого кода импонирует не только министру связи, но и многим участникам рынка. Это удивительно: все успешные сервисы, которые базируются на открытом коде, — достаточно узкопрофильные инфраструктурные решения для корпоративного сектора или бесплатные продукты для массового сектора. С массовыми коммерческими продуктами такая модель не работает.

Прежде чем рассуждать о «национальных IT-продуктах», стоит определить конечных потребителей этих продуктов. Это сервисы, рассчитанные на массового пользователя, или инструменты построения корпоративной IT-системы? Если говорить о массовых продуктах, то ключевую роль в их успехе играет ровно один фактор — поддержка пользователей. Именно поэтому все успешное российское ПО является проприетарным (например, «Лаборатория Касперского», АBBYY и другие).

«Сейчас на офисные продукты для смартфонов приходится не более 5% от \$30 млрд мирового рынка, но через пять лет ситуация кардинально изменится»

Open source может быть питательной средой, в которой рождаются интересные наработки, но конечный коммерческий продукт способен поддерживать и продвигать только одна компания. Потому идеи создания проектов в партнерстве с коллегами, например из восточного блока, выглядят утопией. Успешные случаи такого сотрудничества пока неизвестны. Любое законченное сложное про-

граммное решение — это годы работы нескольких сотен программистов, значительные инвестиции и выстраивание каналов продаж.

Более того, на мировом рынке пока нет примеров массовых пользовательских сервисов на базе открытого кода. Самая успешная open source компания — американская RedHat с выручкой \$1,5 млрд. Но даже у этой компании более половины дохода — госзаказ ведомств США, а остальная часть дохода — техническая поддержка корпоративных клиентов, а не продажа продуктов конечным потреби-

«Российские чиновники боятся попасть в зависимость от условного Microsoft, неподконтрольного и закрытого разработчика жизненно важных инструментов»

телям. Известная в России компания Parallels, которая является активным сторонником открытого кода, значительную выручку получает от закрытого коммерческого продукта Parallels Desktop для массового рынка. Почему же она не продает частным пользователям open source решения? Одно из самых популярных open source решений — Libre Office — приносит очень небольшие доходы компаниям, которые продают для него платную техническую поддержку.

ТУЧНЫЕ КОДЫ

Российские чиновники боятся попасть в зависимость от условного Microsoft, неподконтрольного и закрытого разработчика жизненно важных инструментов. Но положение западных гигантов на рынке офисного программного обеспечения совсем не так незыблемо. Виной тому две тенденции. Первая из них — это размещение офисного ПО в частных облаках, вызванное мировым трендом на сегментирование интернета. Компании и государства пристально

следят за условиями хранения персональных данных и их трансграничным перемещением. Вторая тенденция — эволюция инструментов редактирования текста на мобильных устройствах. Сейчас на офисные продукты для смартфонов приходится не более 5% от \$30 млрд мирового рынка, но через пять лет ситуация кардинально изменится. По данным исследовательской ком-

пании Gartner, к 2022 году число бизнес-пользователей, использующих офисные продукты, составит около 1,15 млрд (без учета Индии и Китая). 60% из них будут использовать облачные версии программ. Gartner также прогнозирует, что к 2018 году 50% коммуникаций и совместной работы будут осуществляться через мобильные приложения поддержки групповой работы. Растущий мобильный рынок нуждается в современных, удобных и простых офисных редакторах документов, и в ближайшем будущем мы увидим на этом поле много новых игроков.

Перемены затрагивают не только рынок офисного ПО и мобильных приложений, но и те направления, в которых традиционно сильны российские IT-специалисты. Это, например, безопасность для интернета вещей: с ростом количества устройств потребуются лучшие решения. Еще одно интересное направление — big data, где с помощью высококлассных российских алгоритмистов могут появиться новые глобальные игроки.

Пессимисты говорят, что невозможно конкурировать с мировыми гигантами и их миллиардными инвестициями в разработки. Это заблуждение. В последние несколько лет мировые софтверные гиганты все чаще оказываются беспомощны в новых для них областях. Успеха, напротив, добиваются молодые динамичные команды, объединенные общей идеей, которые за несколько лет теснят в своих нишах стомилиардные компании.

Недавний пример — мобильное приложение Slack, которое пришло на зрелый рынок платформ для совместной работы и перевернуло представления о том, как эта работа будет выполняться впредь. Уже упомянутые «Лаборатория Касперского» и АBBYY выходили на состоявшиеся рынки с присутствием глобальных игроков и добивались успеха.

Понятие «национальная IT-платформа» в таком контексте теряет смысл. На IT-рынке российские компании всегда соревнуются с глобальными игроками. Их конкурентоспособность определяется именно глобальностью. Используют ли они при этом открытый код или проприетарный, уже не важно.

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

В России начнут выпускать легальные зерновые дистилляты

Виски для патриотов

→ Окончание. Начало на с. 1

До сих пор в России существовали лишь ГОСТы на производство дистиллятов из винограда — коньяков и бренди. Государственных стандартов на производство зерновых дистиллятов не существовало. Конечно, на нелегальном рынке было много кустарного самогона: по оценке директора отраслевого агентства ЦИФРА Вадима Дробиза, годовой оборот кустарного самогона в России составляет порядка 150–170 млн л. Для сравнения: легальное производство водки в России в 2014 году составило 666 млн л.

Российские предприниматели начали проявлять интерес к промышленному производству самогона с начала 2000-х годов. Например, в 2003 году сотрудники издательского дома «Коммерсантъ» Павел Преженцев, Николай Полуэктов и Алексей Ходорыч основали ООО «Самогон» для промышленного производства самогона. Партнеры планировали выпускать несколько видов напитков под брендом «Косогоров самогон», в том числе и зерновой дистиллят, однако из-за отсутствия ГОСТа не смогли договориться об организации его производства ни с одним предприятием. «Так как ни ГОСТа, ни технических условий на производство зерновых дистиллятов не было, а заявка на разработку необходимой документации по истечении оговоренного законом срока — полугодия — могла быть не удовлетворена, мы решили сосредоточиться на выпуске самогона на базе виноградного дистиллята», — вспоминали партнеры в книге «Самогонные хроники». Позже компания «Самогон» стала производить зерновой «Косогоров самогон» в Болгарии. Сейчас этим проектом занимаются уже не основатели: ООО «Самогон» принадлежит Никите Михайлову. В одном из российских интернет-магазинов пол-литра ржаного или пшеничного «Косогорова самогона» сейчас предлагают за 832 руб.

Производство «традиционного русского напитка» за рубежом наладили и другие компании. Компания «Родионов и сыновья» (бренды «Полугар», «Кривач» и др.) делает свои зерновые дистилляты в Польше, компания «Русские оригинальные напитки» (РОН; бренд «Деревенский самогон») — в Литве.

Единственный прецедент, когда компания смогла вывести на рынок зерновой дистиллят, произведенный в России, — это виски «Прасковейское». Его с 2008 года выпускает одноименное предприятие в Ставропольском крае, специализирующееся на производстве коньяка. «Производить виски теоретически можно было и без ГОСТа, — рассказывает председатель совета директоров РОН Сергей Чемерисов. — Для этого предприятию достаточно было разработать свои технические условия (ТУ) на напиток». «Прасковейское» зарегистрировало ТУ на напиток в Минсельхозе, тогда еще не существовало Росалкогольрегулирование, и порядок согласования был проще. После того как в конце 2008 года было основано Росалкогольрегулирование, разрешение на выпуск по ТУ нужно было получать уже там. «Эта структура, получая подобные запросы, как прави-

Где пьют больше всего виски

Потребление виски на душу населения в 2014 году, л Место в рейтинге потребления виски



Источник: Statista

ло, сравнивает их с какими-либо существующими нормативами, каковыми, в частности, являются ГОСТы. Пока их не было, и сравнивать было не с чем, и получить разрешение не представлялось возможным», — заключает Чемерисов.

В «Прасковейском» инвестиции в запуск виски в 2008 году оценивали в 10 млн руб. Выводя продукт на рынок, компания сравнивала свой напиток с ирландским виски Jameson (принадлежит Pernod Ricard) и заявляла, что планирует постепенно выйти на выпуск 1 млн л виски в год. Хотя новый продукт был дешевле большинства импортных аналогов, выполнить этот план не удалось. Как рассказал РБК главный экономист предприятия Сергей Авакуменко, сейчас годовые продажи виски не превышают 200 тыс. л, а выручка — около 20 млн руб. Для сравнения: импорт виски в Россию в 2014 году, по данным Федеральной таможенной службы, составил 41,3 млн л, а в деньгах Дробиз оценивает российский рынок виски в 70–75 млрд руб.

ПОШЛО, СТРАННО, ДОРОГО

Чемерисов из РОН говорит, что готов начать производство самогона в России. По его словам, на выставке «Продэкспо» в феврале этого года РОН вела переговоры с четырьмя компаниями: две из них могут производить спирт-дистиллят, другие две — продукцию на его основе. Чемерисов не называет партнеров, для официальных объявлений о планах нужно сначала получить разрешение РАР. «Родионов и сыновья» не ответили на запрос РБК, связаться с «Самогоном» не удалось.

Единственная компания, заявившая о планах выпустить в России собственный виски по принятому ГОСТу, — Восточно-Европейская дистрибьюторская компания (ВЕДК) Василия Анисимова. ВЕДК — крупный дистрибьютор вод-

ки («Путинка», «Столичная», «Московская»). По словам бренд-директора ВЕДК Станислава Кауфмана, компания планирует за счет виски расширить бренд Stoli (принятое за рубежом сокращение для «Столичной»). Главной площадкой для производства виски Stoli может стать московский завод «Кристалл» (производственная площадка находится в поселке Корыстово Каширского района Подмосковья). Сейчас на заводе идет модернизация, после завершения которой, через год, на «Кристалле» можно будет начать производить собственные коньяки и виски, рассказал Кауфман. Получить комментарий на заводе «Кристалл» РБК не удалось.

По словам Кауфмана, ВЕДК планирует размещать на «Кристалле» заказы на производство «напитка на основе виски» и оригинального виски. «Напиток» будет стоить в рознице около 400 руб. за 0,5 л, бутылка виски 0,7 л — около 630 руб. Такая цена должна быть интересна российским покупателям. Из-за девальвации рубля в конце прошлого года цена на импортный виски существенно выросла: если сравнить июнь этого года с июнем прошлого, розничные цены на импортный крепкий алкоголь выросли на 20–25%, оценивал Дробиз. Падение импорта виски за первые пять месяцев этого года по сравнению с прошлым годом составило 35,5%. И популярность стали набирать более дешевые «висковые напитки», писал РБК 10 июля.

Однако российский виски Stoli появится на полках магазинов не раньше чем в 2019 году. Согласно утвержденному ГОСТу, спирты для виски должны быть выдержаны в дубовых бочках не менее трех лет. «Мы хотим делать честный напиток, поэтому наши спирты для виски будут выдерживаться три года, затем купажироваться, — соглашается Кауфман. — Все это не быстрый процесс».

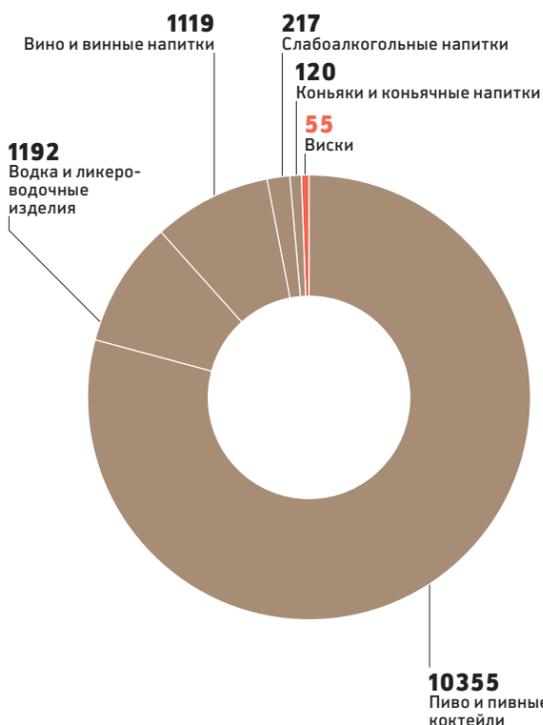
Российский виски Stoli появится на полках магазинов не раньше чем в 2019 году. Согласно утвержденному ГОСТу, спирты для виски должны быть выдержаны в дубовых бочках не менее трех лет

Кауфман хочет создать широкую линейку крепких напитков под зонтичным брендом «Столичная»/Stoli — от классической водки и «вкусовых водок» (с разным цветом и вкусовыми добавками) до коньяка и виски. «Выводя виски Stoli, мы будем делать упор на принадлежность продукта к линейке бренда, а не на стране происхождения, — поясняет Кауфман. — Другие российские производители, которые решат попробовать сделать виски, скорее всего, станут «играть в шотландцев» — то есть придумывать бренд, имитирующий оригинальные напитки. Ведь виски «Завалинка», например, звучит совсем комично. В этом будет их слабость — потребитель настроенно относится к имитации, а нам ничего имитировать не придется».

РБК опросил других крупных российских производителей крепкого алкоголя, не собираются ли они запустить производство виски, но желающих пока не нашлось. «У нас в портфеле есть шотландские марки виски наших партнеров, оригинальные напитки, — сказал вице-президент компании Roust (водка «Русский стандарт», «Зеленая марка») Игорь Косарев. — Российский виски? На мой взгляд, это звучит как-то пошло». «Мы собирались делать собственную марку виски в Шотландии, — рассказал РБК представитель Алкогольной сибирской группы (водка «Пять озер», «Хаски» и др.) Денис Боровик. — Но сейчас все эти планы несколько сдвинулись по срокам. Еще нам предлагали выпускать собственный виски в Белоруссии, но нам показалось это довольно странным проектом: торговать белорусским виски — это репутационные риски, с нашей точки зрения. В ближайших планах мы собираемся запустить линейку традиционных сибирских крепких напитков, но виски не планируем». В «Синергии» (водка «Беленькая», Beluga и др.) на запрос РБК не ответили.



Продажа алкогольных напитков в России в 2014 году, млн л



Источник: Statista

Есть еще один потенциальный производитель виски в России. «Уверен, что инициатором разработки и принятия всех этих ГОСТов был государственный «Росспиртпром», — рассуждает директор школы сомелье Эркин Тухамедов. — Этой компании принадлежит почти половина спиртзаводов в России. Если немного по-другому настроить ректификационные колонны, производящие 96-процентный спирт,

служащий сырьем для водки, то можно получать спирты меньшей крепости, которые будут соответствовать стандартам спиртов, используемых при производстве так называемого зернового виски. В «Росспиртпроме» РБК подтвердили, что теоретически ректификационные колонны на спиртзаводах можно «перенастроить» на виски. «Однако таких планов у нас и в помине нет», — говорит источник в компании.

«У НАС ТАКОЕ ТОЖЕ ВОЗМОЖНО»

Возможно, российских производителей останавливает необходимость крупных вложений. «Запуск подобного производства — это большие инвестиции, — рассказывает источник в крупной алкогольной компании. — Большим игрокам, учитывая затянувшийся спад на алкогольном рынке, сейчас не до инвестиций. Для непро-

Единственный прецедент, когда компания смогла вывести на рынок зерновой дистиллят, произведенный в России, — это виски «Прасковейское»

фильных инвесторов это тоже сомнительное вложение: слишком долгий инвестиционный цикл и большие риски». Строительство с нуля завода для производства зерновых дистиллятов потребует больше \$10 млн. Самый свежий сопоставимый пример на глобальном рынке — запуск вискокурни компании William Grant & Sons в Ирландии в 2014 году. В длившееся два года строительство вискокурни с производственной мощностью 13,5 млн л в год британская компания вложила 35 млн фунтов (\$54,5 млн).

Дробиз из ЦИФРРА считает, что легальные зерновые дистилляты, произведенные в России, не смогут занять большую долю рынка. «Из-за стоимости производства это все равно будут недешевые напитки — от 500 руб. за 0,5 л на полке, — говорит эксперт. — С моей точки зрения, их потолок — 10 млн л, не больше».

Чемерисов из РОН отмечает, что рынок промышленного самогона пока в зачаточном состоянии и конкурентная среда на нем не сформировалась. Кауфман из ВЕДК уверен, что со временем русский виски может составить конкуренцию более привычным в России напиткам. «ГОСТ приняли довольно неожиданно, рынок не был к этому готов, — говорит он. — Пока нет качественной аналитики, нет статистики, и инвестиции кажутся излишне рискованными. Но вполне могу допустить такой сценарий, как во Франции, где местные производители виски, например компания La Martiniquaise, производит качественный французский продукт и его потребление уже на уровне потребления традиционного французского коньяка. У нас такое тоже возможно».

Крупнейшие производители «местного» виски

Австралия



Крупнейшая вискокурня Австралии Hellyers Road Distillery, построенная австралийским производителем молока Betta Milk, была открыта в 1999 году, а первые продукты появились в продаже в 2006 году — компания специализируется на дорогих выдержанных напитках со средней ценой €55 за бутылку. В 2014 году производитель с острова Тасмания продал около 350 тыс. л виски, продукция дистрибутируется в 21 страну. В 2013 году виски Hellyers Road Pinot Noir Finish (выдержанный в бочке из-под пино нуар) получила приз «Лучший виски из Нового Света» на престижном конкурсе Whisky Live в Париже. Сейчас в Австралии действует 28 вискокурен. Годовое потребление виски в Австралии — чуть более 8 млн л в год.

Дания

Производство виски в Дании началось в 1974 году. В 2005 году на рынке появился первый датский односолодовый виски компании Lille Gadegard, датского производителя вина. Объем производства компания не раскрывает. Объем датского рынка виски оценивается в 1,5 млн л, из которых около 1,2 млн л приходится на шотландский виски.

Финляндия

В Финляндии действуют две вискокурни, еще одна сейчас строится. Первый виски в Финляндии был произведен в 1981 году на заводе в городке Коскенкорва госкомпанией Altia. Бренды госкомпания — Alko whiskey и Whiskey 88. Компания производит 300 тыс. л виски в год, основные продажи — в Финляндии и соседних странах — Швеции и государствах Прибалтики. Ежегодно в Финляндии продается около 1,3 млн л виски.

Германия

В Германии действуют 23 вискокурни. В большинстве своем их владельцами являются производи-

тели других крепких алкогольных напитков — бренди и шнапса. Виски для них — небольшая часть бизнеса, добавление в ассортиментной линейке. Крупнейшим производителем является Slyrs Distillery из деревни Шлиерсее в Баварии (открыта в 1999 году). Она производит в год около 50 тыс. л напитка стоимостью от €30 до €1 тыс. за бутылку. Годовой объем потребления виски в Германии — более 18 млн л.

Швеция



В Швеции работают 11 независимых вискокурен, крупнейшей из которых является Maskmyra с годовым объемом 1,2 млн л, начавшая свою работу в 1999 году в городе Евле в восточной Швеции. Компанию основали восемь выпускников Королевского ин-

ститута технологии, идея пришла во время традиционной встречи выпускников в 1998 году. Первая продукция поступила в сети в 2007 году. Продукция компании сейчас представлена на всех крупнейших европейских рынках, включая Великобританию. Объем шведского рынка виски — 4,2 млн л.

Испания

Виски в Испании впервые начал производиться в 1959 году в Серовиел компанией Destilerias y Crianza del Whisky S.A. (DYC, сейчас принадлежит японской Beam Suntory). Продукция компании пользовалась успехом на локальном рынке как более дешевая альтернатива импортным продуктам из Шотландии и США. Цены на 1 л виски DYC начинаются от €8. Сейчас в стране действуют четыре вискокурни. В 2013 году доля DYC на испанском рынке составляла 46%, годового объема производства — 2,3 млн л.

Чехия

Известная своим пивом Чехия также производит собственный виски. Сейчас в стране работают пять вискокурен. Старейший за-



вод Pradla Distillery был построен в 1980 году в западной Чехословакии. В 1989 году принадлежавшая тогда государству компания произвела тестовую дистилляцию спиртов, оставив их на выдержке в дубовых бочках. После развала Чехословакии производство было прекращено. В 2007 году завод был куплен базирующейся в Лондоне компанией Stock Spirits — он вошел в сделку по покупке крупного водочного завода в Пльзене. Новые хозяева с удивлением обнаружили в заброшенном подвале нового завода бочки со старыми спиртами на выдержке. Сейчас компания продает ежегодно по 15 тыс. бутылок 21-летнего виски Hummer Head по цене от €45 за бутылку. Чешский виски был удостоен нескольких престижных европейских наград. В Чехии ежегодно продается около 1 млн л виски.

КРИЗИС Десятка крупнейших розничных банков за полгода потеряла 42 млрд рублей

Депозиты в убыток

ЮЛИЯ ПОЛЯКОВА

Общий убыток семи из десяти крупнейших розничных банков составил 49 млрд руб. Только три банка из этой десятки смогли показать прибыль, с ее учетом финансовый результат лидеров составил минус 42,6 млрд руб.

Всего по итогам полугодия общий убыток российских банков составил 256 млрд руб. Таким образом, пятую часть убытков всей банковской системы принесли именно розничные кредитные организации.

По итогам 2014 года восемь из десяти розничных банков были прибыльными, убытки были только у «Связного» (-0,6 млрд руб.) и «Восточного экспресса» (-2,8 млрд руб.). Тогда совокупный финансовый результат этих десяти банков составлял плюс 43,9 млрд руб.

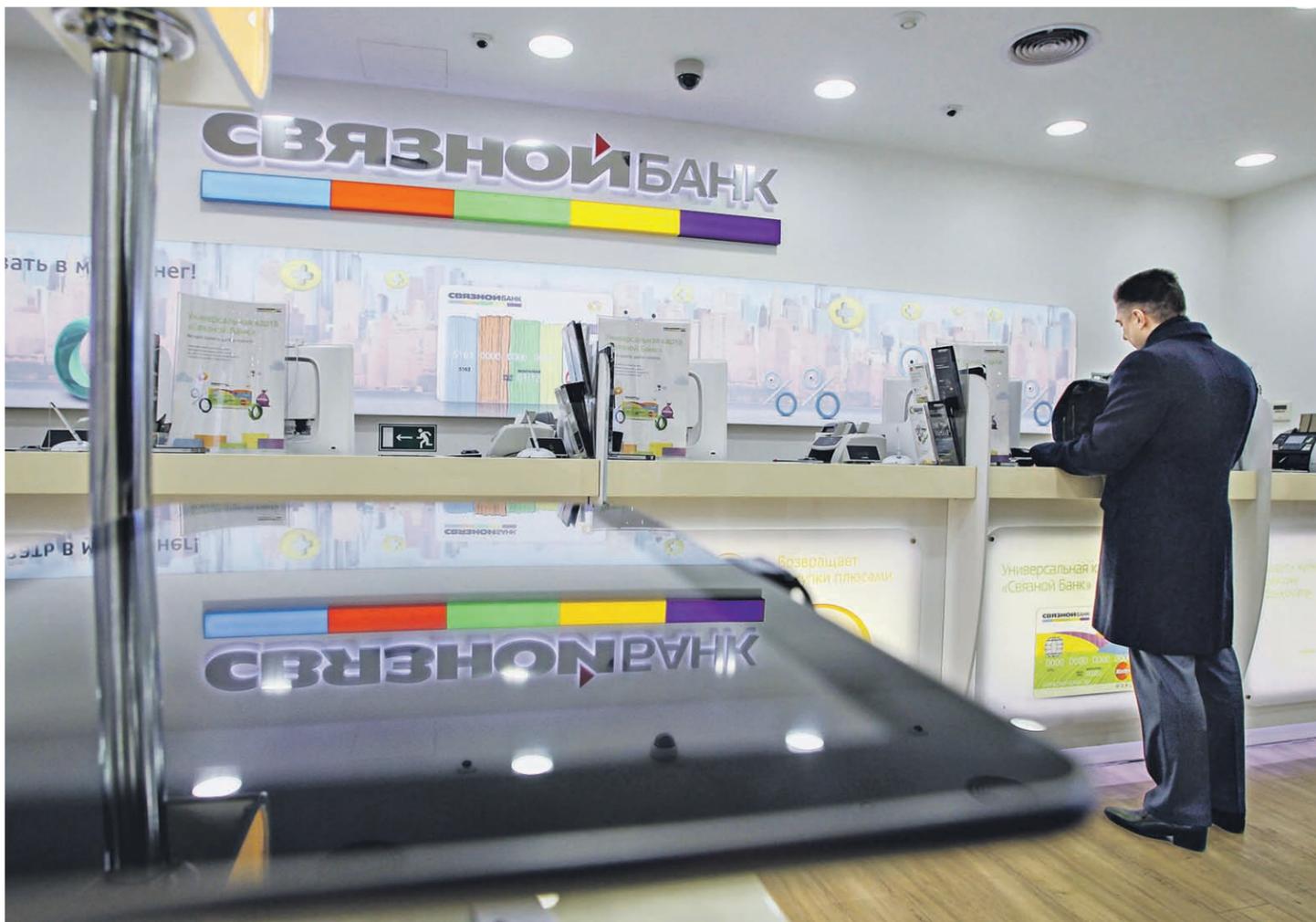
УБЫТОЧНЫЕ И ПРИБЫЛЬНЫЕ

Самый большой убыток среди банков, специализирующихся на кредитовании физических лиц, по итогам первого полугодия 2015 года, у ВТБ24 — 12,3 млрд руб. (против прибыли 10,5 млрд руб. за аналогичный период прошлого года).

За ним идет «Хоум Кредит» с убытком 9,5 млрд руб., свидетельствуют данные отчетности по РСБУ на 1 июля. «Связной» и «Восточный экспресс» потеряли по 6,3 млрд руб., «Русский стандарт» — 5,6 млрд, «Ренессанс Кредит» — 5,1 млрд, ОТП — 3,9 млрд.

Основная причина убытка ВТБ24 — дорогие депозиты населения, объяснил журналистам на пресс-конференции 16 июля президент ВТБ24 Михаил Задорнов. «Удорожание депозитов — основной фактор ухудшения финансового результата в первом полугодии. Средневзвешенная ставка по рублевому портфелю в первом квартале выросла на 3,3 п.п., до 11,2%», — сообщил он. Депозиты населения составляют 82% от общего объема пассивов банка. За шесть месяцев 2015 года портфель депозитов физических лиц вырос на 117 млрд руб. (за аналогичный период прошлого года — на 36 млрд руб.), до 1,39 трлн руб.

О «факторе дорогих депозитов» как причине большого убытка у банков говорил ранее аналитик Райффайзенбанка Денис Порывай. Дорогие депозиты



В первом полугодии 2015-го норматив достаточности собственных средств банка «Связной» опустился до 4,77% при минимально требуемых 10%

банки вынуждены были привлекать в начале этого года из-за резкого повышения в декабре 2014-го ключевой ставки ЦБ (на 6,5 п.п., до 17%). По его мнению, в следующем квартале убытки могут несколько сократиться из-за того, что этот фактор «уйдет»: ключевая ставка к настоящему моменту снизилась до 11,5%.

Три банка смогли заработать прибыль: Совкомбанк — 4,9 млрд, а также небольшой плюс показали «Тинькофф» — 655 млн руб. и «Русфинанс», розничная «дочка» Росбанка, — 769 млн.

ИСКАТЬ КАПИТАЛ

Предотвратить убытки розничным банкам не помогли ни сокращение кредитных портфелей, ни ужесточение

требований к заемщикам, ни оптимизация расходов. «Розничным банкам надо искать капитал, другого выхода нет», — обрисовывал в конце прошлого года ситуацию на рынке потребительского кредитования аналитик Fitch Дмитрий Васильев, и, судя по его нынешним комментариям, ситуация с тех пор не изменилась.

Порывай считает, что предпосылкой для улучшения ситуации в банковской рознице нет. «Экономика в целом замедляется, доходы населения падают, инфляция высокая. Плюс сам рынок уже перенасыщен», — отмечал ранее Порывай. По его данным, примерно у половины экономически активного населения уже есть потребительские кредиты, а остальные скорее всего не желают жить в долг, особенно в текущей экономической ситуации. Поэтому, полагает Порывай, большой ниши для заработка нет, а под старые кредиты по-прежнему требуется создавать резервы.

В июньском обзоре финансовой стабильности ЦБ указывалось, что рентабельность капитала банков, специализирующихся на розничном кредитовании, стала отрицательной: минус 6,8% в первом квартале, хотя еще на начало года была положительной (+2,8%).

Розничные банки при этом соблюдают все нормативы достаточности капитала. Исключение составляет банк «Связной». К 1 июля норматив достаточности собственных средств банка (Н1) опустился до уровня 4,77% (при минимально требуемых 10%), а нормативы достаточности базового капитала Н1.1 и основного капита-

Предотвратить убытки розничным банкам не помогли ни сокращение кредитных портфелей, ни ужесточение требований к заемщикам, ни оптимизация расходов

ла Н1.2 стали нулевыми (при минимально установленных 5 и 6% соответственно).

Несколько снизились значения по достаточности капитала у «Русского стандарта», «Хоум Кредита», «Тинькофф» и «Ренессанс Кредита», а у Совкомбанка, «Восточного экспресса» и ОТП они увеличились, что говорит о вливаниях в капитал. Совкомбанк получил 6,3 млрд руб. от Агентства страхования вкладов (АСВ) через облигации федерального займа (ОФЗ), а два других банка получили средства от своих акционеров — соответственно, Baring Vostok Capital Partners (путем доэмиссии) и венгерского OTP Bank plc.

«Давление на капитал уменьшается за счет сокращения кредитования», — пояснил Васильев.

За последнее полугодие портфели кредитов физлицам сократились у всех ретейлеров, согласно отчетности по РСБУ. У «Связного» — на 47,20%, «Хоум Кредита» — на 19%, у «Русского стандарта» — на 15,6%, «Русфинанса» — на 11,32%, ОТП — на 12,88%, у «Восточного экспресса» — на 11,18%, у «Совкомбанка» — на 10,47%, «Ренессанс Кредита» — на 5,71%, ВТБ24 — на 3,43%, у «Тинькофф» — на 0,61%.

«Вероятно, тенденция продолжится до конца года, — говорит Порывай. — Пока качество кредитов остается плохим, соответственно, требуется досоздавать резервы, что давит на прибыль и капитал». Порывай заключил, что рост портфелей может возобновляться только по мере восстановления платежеспособности населения, на что сложно рассчитывать в текущих экономических условиях. ■

Как изменялась достаточность капитала российских розничных банков

	Н1.1		Н1.2		Н1.0	
	1 июля	1 апреля	1 июля	1 апреля	1 июля	1 апреля
«Русский стандарт»	6,17	6,26	6,17	6,26	16,2	17,65
«Связной»	0	4,92	0	4,92	4,77	9,19
«Ренессанс Кредит»	6,19	6,39	6,19	6,39	11,25	12,89
«Хоум Кредит»	7,22	8,42	7,22	8,42	12,53	13,9
Совкомбанк	11,95	9,59	14,37	12,58	20,43	16
«Восточный экспресс»	7,2	6,74	7,2	6,74	11,36	11,21
«Тинькофф»	11,37	9,4	11,37	9,4	14,31	15,22
ОТП	10,64	9,9	10,64	9,9	13,32	12,34

Источник: данные банков

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ Никита Михалков объединяется с конкурентами за авторские отчисления

Господин правообладатель

➔ Окончание. Начало на с. 1

Первый раз госаккредитация выдается на пять лет, второй ее срок может быть увеличен до десяти лет. РАО переформировала аккредитацию на очередные десять лет в августе 2013-го, ВОИС — на те же десять лет в июле 2014-го. Теперь настала очередь РСП. Союз уже подал соответствующее заявление в Минкультуры, заверила РБК представитель союза Юлия Иванина.

ТРОЙСТВЕННЫЙ СОЮЗ

Но в будущем собирать так называемый авторский сбор с производителей и импортеров техники готовится уже другая структура. В минувшую пятницу, 17 июля, РСП, РАО и ВОИС объявили об объединении в единую организацию — профсоюз деятелей культуры «Российское авторское общество». По своей организационно-правовой форме новая структура будет также общероссийской общественной организацией, уточнил РБК юрист РСП Алексей Кубышкин.

Учредителями РАО в 2002 году были, по данным ЕГРЮЛ, десять физических лиц, в том числе Юрий Антонов, Григорий Бакланов, Аркадий Арканов, Марк Богуславский, Андрей Вознесенский. ВОИС в 2008 году также учредили физические лица — Эдуард Хиль, Ирина Богачева, уже упомянутый Юрий Антонов и др.

Уже сейчас все три организации управляются одной командой. Гендиректор РСП Сергей Федотов занимает аналогичную должность в РАО, его первый заместитель в РСП Андрей Кричевский возглавляет ВОИС и является заместителем председателя совета директоров РАО.

Объединение трех обществ в одну организацию по идее усилит позиции Союза кинематографистов как одного из учредителей РСП. До сих пор Никита Михалков не входил в руководящие органы РАО и ВОИС. Но теперь, как указано в пресс-релизе РСП, кинорежиссер войдет в совет нового объединения «вместе с другими выдающимися представителями российской творческой интеллигенции» — Александрой Пахмутовой, Эдуардом Артемьевым, Юрием Башметом и др.

Министр культуры Владимир Мединский, присутствовавший в пятницу на общей конференции, идею

объединения поддержал, говорится в пресс-релизе РСП. В пресс-службе Минкультуры от дополнительных комментариев отказались.

ВОПРОС ОБ АККРЕДИТАЦИИ

Уже выданные РАО и ВОИС аккредитации перейдут объединенной структуре в порядке универсального правопреемства, утверждает Кубышкин. Гражданские права и обязанности при слиянии юридических лиц действительно переходят к вновь возникшему юрлицу, подтверждает адвокат Святослав Пац. Но, отмечает он, речь тут не идет о правах и обязанностях, приобретенных в силу принятия соответствующего решения государственного органа.

Постановление правительства РФ от 29 декабря 2007 года, утвердившее порядок госаккредитации организаций, осуществляющих коллективное управление авторскими и смежными правами, никак не регламентирует вопросы, связанные с реорганизацией таких обществ, указывает Пац. Следовательно, необходимо руководствоваться общими правилами.

Государственная аккредитация проводится в отношении конкретной организации. Юридические лица, реорганизованные в форме слияния, считаются прекратившими свою деятельность с момента государственной регистрации вновь возникшего юрлица. Прекращение деятельности юрлица означает и прекращение его госаккредитации. Соответственно, по мнению Паца, вновь образованный профсоюз деятелей культуры — Российское авторское общество — должен будет заново пройти процедуру госаккредитации. Или надо будет внести изменения в упомянутое постановление правительства от 29 декабря 2007 года.

СОБРАЛИ И ПОТРАТИЛИ

Из трех организаций наибольшую известность имеет РСП. Но она обусловлена не столько основной деятельностью союза, сколько шумевшей в прошлом году инициативой по введению так называемого налога на интернет (см. вынос). По сборам РСП сопоставим с РАО и значительно опережает ВОИС.

На сайте РСП отсутствует какая-либо отчетность. Но в сентябре прошлого года Андрей Кричевский заявлял РБК,

Глобальная лицензия в Сети

Российский союз правообладателей (РСП) в 2014 году предложил ввести так называемую глобальную лицензию, которая стала известна как «налог на интернет». Под этим подразумевалось, что пользователи сети будут платить правообладателям за распространение контента в интернете (вероятный размер сбора — 25 руб. в месяц), а собирать средства через операторов

связи должна организация по коллективному управлению авторскими правами. На базе предложения РСП Минкультуры разработало в феврале 2015 года соответствующий законопроект. Но он не получил поддержки у других ведомств. Минкомсвязь, Минюст, Минэкономразвития, ФАС сформулировали отрицательные отзывы, идею раскритиковали и участники

рынка — операторы связи, интернет-компании, разработчики софта, поскольку это «дорого и бессмысленно» и «невыполнимо технически». В конце июня стало известно, что предложение РСП не поддерживает и администрация президента: как сообщил РБК источник, близкий к АП, «инициатива не имеет перспектив», поэтому концепция отклонена.

что в 2013 году было собрано 4,3 млрд руб. вознаграждений, что почти в три раза больше, чем в 2012-м. Отчисления правообладателям в позапрошлом году составили 1,7 млрд руб. (вдвое больше, чем годом ранее). На конец 2013 года РСП заключил 92 договора с организациями, которые должны выплачивать так называемый авторский сбор: по словам Кричевского, это около 70% организаций, которые должны делать подобные отчисления.

Сборы РАО в 2013 году приблизились к 4,4 млрд руб., что на 29% больше, чем годом ранее, указано в последнем доступном отчете этой организации. Выплаты авторского вознаграждения составили 3,2 млрд руб., целевые отчисления из общих сборов на покрытие собственных расходов превысили 1 млрд руб. Самой затратной статьей тут является оплата труда сотрудников центрального офиса — более 319 тыс. руб. На конец 2013 года у РАО было заключено около 27 тыс. договоров с пользователями авторских прав.

У ВОИС сборы за тот же 2013 год составили только 939 млн руб., а выплаты правообладателям — 278 млн руб., свидетельствует отчетность этой организации. Фактические расходы достигли 263 млн руб. У ВОИС заключено не менее 14,8 тыс. договоров с компаниями, которые осуществляют выплаты в пользу исполнителей и изготовителей фонограмм.

СОГЛАСИЯ НЕТ

Решение об объединении РАО, ВОИС и РСП уже вызвало недовольство сре-

Решение об объединении РАО, ВОИС и РСП уже вызвало недовольство среди правообладателей

ди правообладателей. Член правления ВОИС Александр Максимов заявил РБК, что собрание в минувшую пятницу «проводилось инкогнито», ни его, ни других членов правления о собрании не уведомили и на конференцию не пустили.

Об этом же «Известиям» заявили и председатель правления ВОИС Геннадий Вязовик и член совета ВОИС, ректор Московской государственной консерватории им. П.И. Чайковского Александр Соколов. Они считают создание новой объединенной общественной организации нелегитимным.

Эти заявления не соответствуют действительности, категоричен юрист РСП Алексей Кубышкин. По его словам, «решение о проведении конференции ВОИС принималось соответствующим органом управления, кворум на конференции имелся».

Омбудсмен по защите прав предпринимателей в сфере интеллектуальной собственности Анатолий Семенов не видит ничего плохого в объединении РАО, ВОИС и РСП. «Плохо не это, а само их существование в нынешнем виде, якобы общественных организаций, которые принудительно управляют правами правообладателей-предпринимателей, при этом дискриминируя их в праве на членство в этих структурах», — сказал он.

По мнению Семенова, «они устранят имитацию «конкуренции» на рынке принудительного коллективного управления, в результате может произойти перераспределение «долей участия» при укрупнении, а роль Федотова усилится». ■

Как собирают деньги РАО и ВОИС

Организация	Специализация	Партнеры-правообладатели	Плательщики сборов	Сборы за 2013 год, млрд руб.	Изменение к предыдущему году, %	Отчисления правообладателям из суммы сборов, млрд руб.	Отчисления на покрытие расходов организации из суммы сборов, млрд руб.
Российское авторское общество (РАО)	Управление исключительными правами авторов текста и композиторов на публичное исполнение музыкальных произведений.	Более 26 тыс. российских авторов и правопреемников и более 2 млн иностранных.	«27 тыс. пользователей: подавляющее большинство российских театров, филармоний, цирков, почти все крупные сети кинотеатров, сети общественного питания, крупнейшие торговые и транспортные организации, а также 90% телерадиокомпаний»	4,4	29	3,2	1
Всероссийская организация интеллектуальной собственности (ВОИС)	Управление исключительными правами исполнителей и изготовителей фонограмм на публичное исполнение музыкальных произведений.	Более 12 тыс. исполнителей и около 3 тыс. изготовителей фонограмм.	Около 16 тыс. ресторанов, магазинов, клубов, театров, теле- и радиокompаний и др.	0,9	77,4	0,3	0,3

Источники: годовые отчеты РАО и ВОИС, официальные сайты организаций, расчеты РБК

Что надо было покупать во время обвала рубля

Техника против вклада

АНТОН БАЕВ

После обвала рубля в декабре 2014 года в магазинах выстроились очереди. РБК «Деньги» выбрал шесть самых популярных товаров и сравнил их «доходность» с банковскими вкладами.

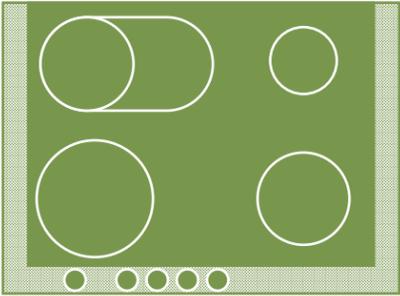
«Ажиотажный спрос декабря 2014-го «прошелся» по всем категориям круп-

ной бытовой техники», — рассказывает руководитель сектора крупной бытовой техники компании GfK Артем Залесский. По оценкам руководителя департамента исследований банковского сектора НАФИ Ирины Лобановой, разовые покупки совершили около 30% россиян. Эмоции подталкивали покупателей к иррациональной оценке ситуации. «Страх потери был выше желания приобрести», — говорит Лобанова.

Для того чтобы понять, какие покупки были сделаны зря, РБК «Деньги» выбрал шесть товаров, на которые в декабре 2014 года был зафиксирован повышенный спрос по сравнению с тем же периодом годом ранее, и посмотрел, как за шесть месяцев изменилась их стоимость в магазинах (данные о средних ценах были предоставлены исследовательской компанией GfK). Затем мы сравни-

ли, сколько можно было бы заработать, положив ту же сумму на депозит в банке на шесть месяцев. По данным Центрального банка, средняя максимальная ставка по вкладам в середине декабря составляла 15,6% годовых. Также мы проверили, можно ли было без убытков продать купленную технику. Для этого были использованы средние цены на сайте бесплатных объявлений Avito. ▣

Варочные панели

Рост продаж: **144%**

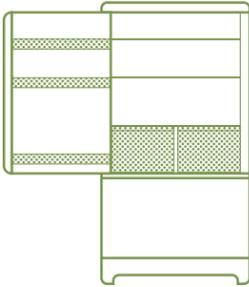
Стоимость в декабре 2014 года: **14 369 руб.**

Стоимость в мае 2015 года: **16 294 руб.**

Сумма вклада с учетом процентов: **15 537 руб.**

Даже с учетом полученных процентов депозит оказался менее выгодной инвестицией. Полученной через полгода суммы — почти 15,5 тыс. руб. — не хватило бы на покупку варочной панели. На Avito варочные панели отдельной категорией не представлены. Тем не менее с декабря цены на б/у технику на нем выросли на 30,3%.

Холодильники

Рост продаж: **131%**

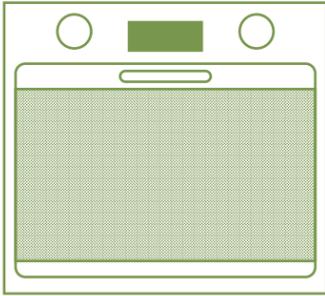
Стоимость в декабре 2014 года: **26 735 руб.**

Стоимость в мае 2015 года: **23 710 руб.**

Сумма вклада с учетом процентов: **28 908 руб.**

Граждане, купившие в декабре холодильник, потеряли деньги — за полгода цены на них упали почти на 3 тыс. руб. Выгодно продать холодильник тоже не получилось бы — средняя цена на Avito составила всего 11 457 руб. Зато количество предложений выросло более чем на 40%. А вот депозит принес бы больше 2 тыс. руб.

Духовые шкафы

Рост продаж: **112%**

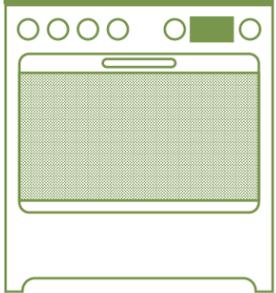
Стоимость в декабре 2014 года: **20 171 руб.**

Стоимость в мае 2015 года: **22 516 руб.**

Сумма вклада с учетом процентов: **21 810 руб.**

Духовые шкафы за полгода подорожали. Купив духовой шкаф в декабре, можно было сэкономить почти 2,5 тыс. руб. Их «доходность» даже превзошла доходность депозитов, которые принесли бы всего 1,6 тыс. руб. На Avito эти товары не представлены отдельной категорией.

Плиты

Рост продаж: **112%**

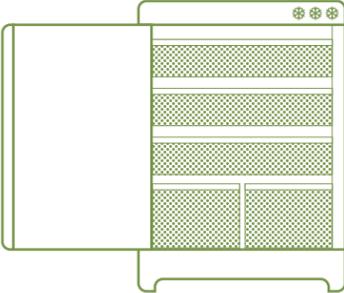
Стоимость в декабре 2014 года: **15 978 руб.**

Стоимость в мае 2015 года: **14 895 руб.**

Сумма вклада с учетом процентов: **17 276 руб.**

За полгода плиты в магазинах подешевели почти на 1 тыс. руб. Продажа на вторичном рынке обернется убытком в 5 тыс. руб. (средняя цена на Avito — 11 107 руб.). Зато депозит принес бы почти 1,3 тыс. руб.

Морозильные камеры

Рост продаж: **104%**

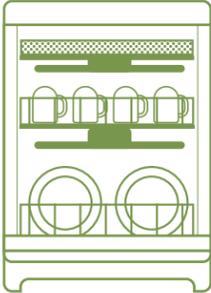
Стоимость в декабре 2014 года: **16 952 руб.**

Стоимость в мае 2015 года: **18 120 руб.**

Сумма вклада с учетом процентов: **18 330 руб.**

Морозильные камеры к маю подорожали в среднем на 1 тыс. руб. Смысла экономить на них не было. «Доходность» этого товара и банковского вклада оказалась одинаковой. На Avito морозильные камеры не представлены отдельной категорией.

Посудомоечные машины

Рост продаж: **98%**

Стоимость в декабре 2014 года: **21 107 руб.**

Стоимость в мае 2015 года: **25 069 руб.**

Сумма вклада с учетом процентов: **22 822 руб.**

Цены на посудомоечные машины за полгода показали впечатляющий рост — они повысились почти на 4 тыс. руб. Вклад мог бы принести только 1,6 тыс. руб. Таким образом, посудомоечные машины стали самой удачной покупкой с точки зрения экономии денег. Впрочем, заработать на ее продаже все равно бы не получилось — средняя цена посудомоечных машин на Avito составила всего 13 956 руб.