

Почему на стройку с бюджетом 75 млрд руб. нашлся всего один претендент

Чем известна вышедшая на тендер компания единоросса Алексея Андреева

Какие затраты государство готово компенсировать концессионерам



ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



Евгений Кучеров,
франчайзи «220 Вольт»

Сколько приносит
магазин
электроинструмента
свой бизнес, с. 18

ФОТО: Олег Яковлев/РБК

ПОЛИТИКА

ЭКОНОМИКА

ЛЮДИ

БИЗНЕС

ДЕНЬГИ

12 апреля 2016 Вторник No 64 (2320) WWW.RBC.RU

КУРСЫ ВАЛЮТ
(ЦБ, 12.04.2016)



\$1=
₽67,12



€1=
₽76,49



ЦЕНА НЕФТИ BRENT (BLOOMBERG,
11.04.2016, 20.00 МСК) \$42,67 ЗА БАРРЕЛЬ



ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА,
11.04.2016) 900,98 ПУНКТА



МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ
РОССИИ (ЦБ, 01.04.2016) \$387,0 МЛРД

ПРИВАТИЗАЦИЯ Много «Роснефти» в одни руки не продадут

Защита от хозяина



BP утверждает, что нынешняя доля в «Роснефти» ее вполне устраивает. Президент «Роснефти» Игорь Сечин и гендиректор BP Роберт Дадли, 2013 год

ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО,
ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА

Президент «Роснефти» Игорь Сечин опасается, что акционер нефтяной компании — BP — в ходе приватизации увеличит свой пакет до блокирующего. Чтобы этого не произошло, он просит правительство ограничить права покупателей приватизируемых акций.

ПРИВАТИЗАЦИЯ С УСЛОВИЕМ

Покупателей 19,5% акций «Роснефти», которые правительство планирует продать в этом году, обяжут не заключать акционер-

ное соглашение с BP, владеющей 19,75% госкомпании. Об этом РБК рассказали два федеральных чиновника и источник в «Роснефти».

По словам одного из чиновников, президент «Роснефти» Игорь Сечин опасается, что в ходе приватизации BP получит блокирующий пакет в «Роснефти». Поэтому он предлагает правительству не продавать акции на рынке, а найти минимум двух покупателей на 19,5% среди азиатских компаний или фондов. «Условием продажи акций, скорее всего, будет запрет на заключение акционерного соглашения с BP. Решение об этом не принято, но активно обсуждается», — говорит чиновник.

Другой собеседник РБК слышал, что пакет в 19,5% могут разделить на три части и продать трем различным инвесторам из Азии с условием не заключать акционерные соглашения с BP и не перепродавать ей бумаги «Роснефти». Запрет для новых инвесторов заключать акционерное соглашение с британской компанией — логичный, госкомпания против увеличения доли британцев до блокирующей, добавляет источник в «Роснефти».

Государству сейчас принадлежит 69,5% «Роснефти» через холдинг «Роснефтегаз», из них 19,5% значатся в плане приватизации на 2016 год (еще одна акция у Росимущества). Этот вопрос обсуждался

на совещании у президента Владимира Путина 1 февраля, посвященном большой приватизации. Уже 20 февраля первый вице-премьер Игорь Шувалов подписал директиву о подготовке приватизации «Роснефти». А министр экономического развития Алексей Улюкаев в пятницу, 8 апреля, заявил, что подписал и направил в «Роснефтегаз» техзадание по продаже акций госкомпании.

Это позволит холдингу заключить контракт с инвестконсультантом (его имя он не назвал), который будет организовывать приватизацию.

Окончание на с. 13

КАДРЫ

Программа для Путина

ПОЛИНА НИКОЛЬСКАЯ,
ЮЛИЯ ПОЛЯКОВА,
ЯНА МИЛЮКОВА

Бывший министр финансов Алексей Кудрин претендует на руководящий пост в Центре стратегических разработок — главном «мозговом центре» начала 2000-х, рассказали источники РБК.

ДОЛЖНОСТЬ ДЛЯ КУДРИНА

Бывший министр финансов Алексей Кудрин собирается писать новую экономическую программу для президента Владимира Путина. «Кудрин обсуждает с президентом формальную возможность того, чтобы писать программу вне правительства», — утверждает источник, близкий к администрации президента. Собеседник РБК уточнил, что подготовка программы может вестись на базе Центра стратегических разработок (ЦСР), существующего с 1999 года. Для этого Кудрин может занять в ЦСР одну из руководящих должностей. Это подтвердили высокопоставленный источник в правительстве и источник в основанном Кудриным Комитете гражданских инициатив (КГИ).

Источник, близкий к администрации президента, отмечает, что возможная новая должность Кудрина в ЦСР не означает, что он покинет пост председателя КГИ. Собеседник в комитете это подтверждает, уточняя, что речи о назначении Кудрина на государственную должность не идет. «Пока продолжаются переговоры в части ЦСР, но процентов 70, что вопрос будет решен положительно, — говорит собеседник. — Вопрос, как сделать так, чтобы все федеральные органы власти сотрудничали с фондом».

Окончание на с. 7



4 630017 020096

16064

ПОДПИСКА: (495) 363-11-01

ежедневная
деловая
газета

16+

Ежедневная деловая газета РБК

Главный редактор:

Максим Павлович Солюс

Заместители главного редактора:

Петр Мироненко, Юлия Ярош

Выпуск: Дмитрий Иванов

Руководитель фотослужбы:

Алексей Зотов

Фоторедактор: Наталья Славгородская

Верстка: Константин Кузниченко

Корректура: Марина Колчак

Инфографика: Олеся Волкова,

Андрей Ситников

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК

Шеф-редактор проектов РБК:

Елизавета Осетинская

Главный редактор rbc.ru

и ИА РосБизнесКонсалтинг:

Роман Баданин

Заместители главного редактора:

Ирина Малкова, Надежда Иваницкая,

Владимир Моторин

Главный редактор журнала РБК:

Валерий Игуменов

Заместители главного редактора:

Анфиса Воронина, Алексей Яблоков

Арт-директор: Ирина Борисова

Руководитель фотослужбы:

Варвара Гладкая

Руководители направлений –

заместители главного редактора

Банки и финансы: Елена Тофанюк

Индустрия и энергоресурсы:

Максим Товкайло

Информация: Игорь Терентьев

Политика и общество: Максим Гликин

Спецпроекты: Елена Мязина

Редакторы отделов

Медиа и телеком: Полина Русяева

Международная жизнь:

Александр Артемьев

Мнения: Николай Гришин

Потребительский рынок:

Ксения Шамакина

Свой бизнес: Владислав Серегин

Экономика: Иван Ткачев

Адрес редакции: 117393, г. Москва,

ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1

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

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

Адрес для жалоб: complaint@rbc.ru

Учредитель газеты: ООО «БизнесПресс»

Газета зарегистрирована в Федеральной

службе по надзору в сфере связи,

информационных технологий и массовых

коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства

массовой информации ПИ № ФС77-63851

от 09.12.2015.

Издатель: ООО «БизнесПресс»

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

E-mail: business_press@rbc.ru

Генеральный директор: Екатерина Сон

Корпоративный коммерческий

директор: Людмила Гурей

Коммерческий директор

издательского дома «РБК»:

Анна Батыгина

Директор по рекламе

товаров группы люкс:

Виктория Ермакова

Директор по рекламе сегмента авто:

Мария Железнова

Директор по маркетингу:

Андрей Сикорский

Директор по распространению:

Анатолий Новгородов

Директор по производству:

Надежда Фомина

Подписка по каталогам:

«Роспечать», «Пресса России»,

подписной индекс: 19781

«Почта России», подписной индекс: 24698

Подписка в редакции:

Телефон: (495) 363-1101

Факс: (495) 363-1159

Этот номер отпечатан

в ОАО «Московская газетная типография»

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

Заказ № 0813

Тираж: 80 000

Номер подписан в печать в 22.00

Свободная цена

Перепечатка редакционных материалов

допускается только по согласованию

с редакцией. При цитировании ссылка

на газету РБК обязательна.

© «БизнесПресс», 2016

Питерский форум в цифрах

Около
1,5
млрд рубс учетом НДС
составили затраты
на проведение
форума ПМЭФ
в 2015 году, по данным
«Росконгресса»На **20%**или на **300 млн руб.**,
может подорожать
Петербургский
международный
экономический
форум
в этом году
из-за переезда
в выставочный центр
«Экспофорум»Более
500 глав крупнейших компаний
из России из 53 стран
мира подтвердили участие
в ПМЭФ-2016

ПМЭФ в этом году станет

3-М по счету
форумом,который проводится
в условиях западных
санкцийОколо **15%**первых лиц
компаний, ранее
зарегистрировавшихся
для участия в форуме,
отказались приехать
в 2014 году после
введения санкций из-за
присоединения КрымаНа **30%**увеличилось количество заявок
от участников в 2016 году по сравнению
с 2015-м, сообщил РБК глава
«Росконгресса» Александр Стуглев**205**
соглашенийна 293,4 млрд руб. было
заключено в ходе
ПМЭФ-2015

Источник: «Росконгресс», сайт ПМЭФ, РБК

ПМЭФ впервые пройдет на новом месте

Иностранцев пустили
на форум

ЯНА МИЛЮКОВА

Главный экономический форум страны – Петербургский – в этом году подорожает на 20%. Впервые за десять лет форум пройдет на новой площадке, связанной с «Газпромом».

СКОЛЬКО ПОТРАТЯТ

Петербургский международный экономический форум (ПМЭФ) в этом году из-за переезда может подорожать на 300 млн руб., или на 20%. Это следует из данных, предоставленных РБК компанией «Росконгресс». Именно она в этом году занимается организацией ПМЭФ и определена правительством как единственный со стороны государства исполнитель закупок для проведения форума.

Форум пройдет с 16 по 18 июня. Его тема в этом году – «На пороге новой экономической реальности». Тема международного блока повестки – «Поиск новых стимулов развития. Взгляд за горизонт», российской части – «Реализуя экономический потенциал России», следует из программы, актуальной на 8 апреля. Впервые за десять лет ПМЭФ проводится на новом месте – в конгрессно-выставочном центре «Экспофорум», аффилированном со структурами «Газпрома». До этого, с 2006 года,

международный экономический форум проводился в «Ленэкспо» на Васильевском острове.

Последние два года организаторы форума старались не увеличивать расходы на его проведение, хотя стоимость работ со стороны подрядчиков увеличивалась (в прошлом году на 15–30%), говорил РБК источник, близкий к оргкомитету форума. В прошлом году общий бюджет форума со-

КТО ПОТРАТИТ

Более половины от общего бюджета форума составят взносы партнеров-спонсоров, уточняет Стуглев. Генеральными партнерами являются «Роснефть», «Газпром», ВЭБ и Сбербанк, банк ВТБ – генеральный спонсор, а стратегический партнер – «Россети» (РБК ожидает комментарии от этих компаний). Примерно треть от общего бюд-

В этом году «истории о том, что Госдеп звонит и предупреждает, что не надо приезжать [в Россию], уже нет», уверяет один из членов оргкомитета. Ситуация изменилась после операции в Сирии, когда «стали понятны правила игры на международной арене», рассуждает он

ставил около 1,2 млрд руб., сообщил в мае 2015 года вице-премьер Сергей Приходько, что было сопоставимо с расходами 2014 года. Представитель «Росконгресса» уточняет: с учетом НДС расходы на проведение форума в прошлом году составляли примерно 1,5 млрд руб. В этом году бюджет ПМЭФ составит, ориентировочно, до 1,8 млрд руб., передал РБК глава «Росконгресса» Александр Стуглев через представителя.

жета составляют регистрационные взносы, сообщил Стуглев. Наконец, еще около 10% – это организация выставок и «прочие доходы». Эти статьи включают в себя «индивидуальный сервис» компаний и участников, который они заказывают, и оплату экспонентами выставочных площадей. Непосредственно из федерального бюджета будет профинансировано около 2% расходов.

На момент выхода заметки крупнейшие по стоимости закупки, свя-

занные с проведением форума, опубликовали «Ленэнерго», «Газпром Экспо», Внешэкономбанк, Сбербанк и ВТБ. Внешэкономбанк намерен заключить договор оказания услуг по организации и обустройству выставочных экспозиций банка на ПМЭФ за 18,36 млн руб. «Газпром Экспо» среди прочего закупает услуги по обустройству «презентационного офиса председателя правления ПАО «Газпром» (Алексея Миллера). Контракт заключен на 33,1 млн руб. А Сбербанк заказывает услуги по бронированию и размещению в гостиницах Four Seasons Hotel Lion Palace St.Petersburg, «Астория» и «Краун Плаза Санкт-Петербург Эрропорт» на время проведения форума за 26,9 млн руб., а также услуги по организации выставочных стендов для банка на Петербургском и Сочинском форумах в этом году за 52,5 млн руб. Банк ВТБ закупает услуги по организации «мероприятия» 16 июня в рамках ПМЭФ за 59 млн руб., цена еще одной закупки ВТБ по организации ПМЭФ составляет 58 млн руб. – это закупка у единственного контрагента («Росконгресса») на право заключения договора о предоставлении спонсорского вклада на организацию и проведение ПМЭФ.

Среди государственных ведомств извещения о закупках к форуму опубликовали московское правительство и комитет по политике и инновациям Санкт-Пе-

Кто хозяин площадки

У компаний «Экспофорум» и «Экспофорум-Интернэшнл» (первая строила КВЦ «Экспофорум», вторая им управляет) общий совладелец — ООО «Балт-Клин-Комплект»: она владеет 49% в «Экспофоруме» и 80% в «Экспофорум Интернэшнл». При этом 51% «Экспофорума» принадлежит ООО «ГЭП Деве-

лопмент», контрольный пакет в котором, в свою очередь, принадлежит компании «ГПТЭ Инвест», согласно данным СПАРК-Интерфакс. Основным акционером «ГПТЭ Инвест» является компания «Газпром Инвест РГК» — «внучка» «Газпрома» (через «Газпром Межрегионгаз»).

тербурга. Департамент внешнеэкономических и международных связей Москвы закупает на 9,8 млн руб. услуги по проведению международной конференции в рамках ПМЭФ. Комитет по промполитике и инновациям Петербурга в 47,5 млн руб. оценивает контракт на оказание услуг по организации экспозиции города и «проведение мероприятий в рамках Петербургского международного экономического форума».

КТО ЗАРАБОТАЕТ

Управляет новой площадкой компания «Экспофорум», связанная со структурами «Газпрома». Компания «Экспофорум» выступала заказчиком строительства нового конгресс-центра в рамках соглашения между правительством Санкт-Петербурга и одной из компаний группы «Газпром», говорится на сайте «Экспофорума». В ноябре 2011 года «Экспофорум» выкупил у «Ленэкспо» портфель выставок. В июне 2015 года генеральный директор «Экспофорум-Интернэшнл» Сергей Воронков говорил «Интерфаксу», что на месте «Ленэкспо» построят жилые дома, бизнес-центр и «небольшой конгрессный центр», а также морскую променадную набережную и яхт-клуб. Заместителем гендиректора «Экспофорум-Интернэшнл» является Иван Миронов (владелец 20% компании, согласно ЕГРЮЛ). «Новая газета» утверждала в апреле 2014 года, что Миронов — сводный брат члена правления «Газпрома» Кирилла Селезнева.

Представитель «Экспофорума» отказалась отвечать на вопросы, сколько компания сможет заработать на проведении ПМЭФ, так же поступил и представитель «Росконгресса».

Собеседник РБК, в течение нескольких лет занимающийся организацией ПМЭФ, сказал, что площадка зарабатывает в основном за счет аренды помещений и оборудования. А представитель Минэкономразвития сообщил, что на аренду площадки форума и оборудования, а также проведение рекламной кампании тратятся средства федерального бюджета. Извещение о закупке будет опубликовано в начале мая, уточнил источник в министерстве. Доля федерального финансирования составит 2,1% от общего бюджета форума, говорит Стуглев.

КТО ПРИЕДЕТ

«Политической звездой» ПМЭФ в этом году станет итальянский премьер Маттео Ренци, утверждает источник, близкий к одному из членов оргкомитета форума. Еще один собеседник РБК, близкий к

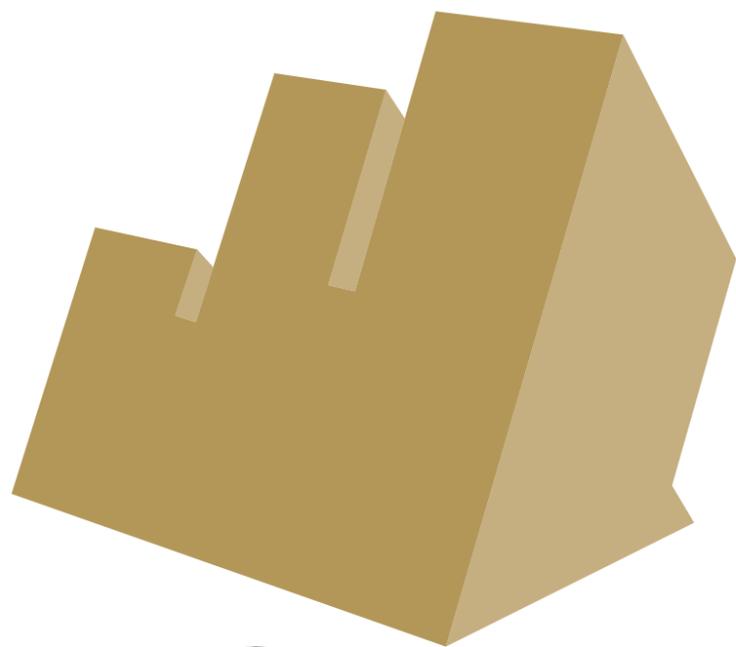
оргкомитету, слышал о планируемом приезде Ренци. Сам Ренци говорил в феврале, что намерен посетить Санкт-Петербург 18 июня по приглашению президента России Владимира Путина. Канцелярия Ренци не ответила на запрос РБК на момент сдачи материала.

Выбор статусного иностранного гостя объяснялся так, говорит один из собеседников РБК: «Приглашают высокопоставленного человека — политика из старой Европы, из страны, которая либо не поддержала санкции в отношении России, либо призвала их отменить».

Италия в декабре 2015 года высказалась против автоматического продления санкций в отношении России и потребовала обсуждения вопроса, сообщало агентство ANSA со ссылкой на дипломатов в Брюсселе. В июне 2015 года Ренци принимал Владимира Путина в Милане, Путин тогда указывал на «особые отношения» между двумя странами. В сентябре 2015 года Ренци говорил, что мир в Сирии невозможен без участия России. Италия — третий по величине двустороннего оборота торговый партнер России в ЕС (\$30,6 млрд, или 5,8% за 2015 год, по данным ФТС России).

ПМЭФ уже третий год проводится в условиях западных санкций. На первый после присоединения Крыма форум в 2014 году отказались ехать около 15% первых лиц компаний, ранее зарегистрировавшихся для участия. В этом году «истории о том, что Госдеп звонит и предупреждает, что не надо приезжать [в Россию], уже нет», уверяет один из членов оргкомитета. Ситуация изменилась после операции в Сирии, когда «стали понятны правила игры на международной арене», рассуждает он.

По словам источника РБК, близкого к организаторам форума, в этом году в списке потенциальных участников форума, уже подтвердивших свое участие, значится глава Siemens Джо Кэзер — в 2014 году он был в числе тех, кто отказался ехать на форум, и в 2015 году тоже не приехал. Представитель Siemens не ответил на запрос РБК. Кроме того, в Петербург приедут глава Gunvor, давний партнер бизнесмена Геннадия Тимченко Торнборн Торнквист (представитель Торнквиста подтвердил его участие в ПМЭФ-2016), председатель правления Metro AG Олаф Кох (представитель компании подтвердил это РБК), глава Total Патрик Пуянне (на момент сдачи материала компания не ответила на запрос), ожидается приезд главы Glencore Айвана Глазенберга. Все они приезжали на форум и в прошлом году. Кроме того, ожидается делегация японского бизнеса, включая первых лиц корпораций Mitsubishi и Mitsui. ▣



effie awards russia*

ПРЕМИЯ ЗА ДОСТИЖЕНИЯ
В МАРКЕТИНГЕ

Церемония награждения

26 / 04

Награждаем
идеи, которые
работают

Подробности на сайте effie.rbc.ru

РБК
представляет

АРСЕНИЙ ЯЦЕНЮК
В УКРАИНСКОЙ ПОЛИТИКЕ

Арсений Яценюк — сторонник вхождения Украины в НАТО и ЕС. На фото Яценюк в парламенте в 2008 году наблюдает за акцией протеста оппозиции против сближения Украины с НАТО



Премьер-министром Яценюк стал сразу после революции 2014 года и возглавлял кабмин с начала антитеррористической операции на юго-востоке страны. На фото премьер посещает Яворовский полигон в Львовской области в октябре 2014 года

Кто появится и останется в следующем правительстве

Новая власть Украины

ПОЛИНА ХИМШИАШВИЛИ

Парламент Украины собирает-ся утвердить новую коалицию, премьера Владимира Гройсмана вместо Арсения Яценюка и другое правительство. В нем будет несколько министров-новичков, но пост главы МВД остается у Арсена Авакова.

12 апреля может стать последним днем работы премьера Украины Арсения Яценюка, объявившего 10 апреля о своей отставке. Фракция уходящего премьера «Народный фронт» предлагает во вторник в Верховной раде решить все кадровые вопросы: обновить правящую коалицию, проголосовать за нового премьера и состав кабинета министров, а также генерального прокурора, сообщил журналистам руководитель фракции Максим Бурбак.

В том, что голосование по утверждению нового премьера и правительства состоится, уверены в президентском «Блоке Петра Порошенко». Если депутаты не смогут выбрать нового премьера, Яценюк может остаться исполняющим обязанности, рассказал «Радио Свобода» зампреда фракции БПП Алексей Гончаренко. Однако он уверен, что в парламенте соберется необходимое число депутатов, которые поддержат смену правительства.

Украинский политолог Владимир Фесенко не уверен в том, что парламент успеет прогосло-

вать по всем вопросам во вторник. По его мнению, в таком случае работа продолжится в четверг.

ПРАВИТЕЛЬСТВО НА ДВОИХ

После революции 2014 года политическая система была изменена: кандидатуру на пост премьера вносит президент по предложению коалиции депутатских фракций, в которую входит большинство депутатов (минимум 226). Нынешний кабинет министров был сформиро-

Единственным кандидатом на пост премьера является 38-летний председатель парламента Владимир Гройсман. До того как избраться в Раду в 2014 году, он два срока (с 2006 года) проработал мэром Винницы

ван на основе коалиции пяти партий, в нем работают 20 министров.

После того как 16 февраля в парламенте не хватило голосов для отправки в отставку Яценюка, коалиция фактически развалилась. Новая формируется двумя фракциями — «Блоком Петра Порошенко» и «Народным фронтом» без участия других фракций. По состоянию на понедельник БПП и «Народному фронту» для формирования коалиции не хватало четырех депутатов, сообщил руководитель фракции БПП Юрий Луценко. Его заместитель Гончаренко выра-

жал уверенность, что удастся создать коалицию и не допустить досрочных парламентских выборов.

В нынешнем составе два министра были назначены по прямой квоте президента — министр обороны Степан Полторак и министр иностранных дел Павел Климкин. Из остальных 18 министров, назначаемых коалицией, восемь представляли «Блок Петра Порошенко», пять — «Народный фронт», по два было от «Батькивщины» и «Самопомощи», один от

Радикальной партии. Приглашенные министры-иностранцы также формально представляли политические фракции. Министр финансов гражданка США Наталья Яресько представляла «Самопомощь», а Александр Квиташвили из Грузии — БПП.

Украинские СМИ в последние недели сообщают, что президент и премьер рассматривают такой состав правительства, который будет включать только представителей их фракций.

Кабмин на основе двух фракций будет более лояльным прези-

денту, чем нынешний, но не следует забывать, что часть министров будет представлять партию Яценюка и в случае конфликтной ситуации между двумя фракциями правительство просто перестанет существовать, указывает украинский политолог Владимир Фесенко.

СМЕНЩИК ЯЦЕНЮКА

«Народный фронт» заявляет, что Яценюк стал первым премьером Украины, добровольно ушедшим в отставку за последние 25 лет. Яценюк — тринадцатый премьер. Добровольно в отставку подавали также Витольд Фокин и Виталий Масол, оба в связи с уходом на пенсию. Яценюк занимал свой пост с 2014 года.

Единственным кандидатом на пост премьера является 38-летний председатель парламента Владимир Гройсман, его выдвинул БПП. До того как избраться в Раду в 2014 году, он два срока (с 2006 года) проработал мэром Винницы. В молодости занимался бизнесом, затем был депутатом горсовета. В июле 2014 года он в течение двух недель был и.о. председателя правительства.

От Винницы Порошенко избирался депутатом в 2012 году, Винница — один из базовых регионов для бизнеса Порошенко и его семьи. Союз Порошенко и Гройсмана сложился, когда Порошенко избирался депутатом парламента четыре года назад, рассказывает Фесенко. Одна-

ко политолог указывает на то, что Гройсман вряд ли будет полностью подконтролен президенту, тем более что он не член БПП, а на региональных выборах осенью прошлого года люди из команды нынешнего председателя парламента шли на выборы не от БПП, а от собственной партии.

В случае утверждения коалиции двух фракций и Гройсмана политическая ситуация может стабилизироваться до осени, а если Гройсман в ближайшее время сможет утвердить в парламенте программу действий правительства, то его кабинет получит иммунитет от отставки на год, указывает Фесенко.

НОВЫЕ И СТАРЫЕ МИНИСТРЫ

Переформатирование правительства провоцирует изменения в нескольких властных структурах. Гройсман в понедельник сообщил, что над тем, чтобы войти в состав нового кабинета, размышляет руководитель президентской администрации Борис Ложкин. «Насколько я знаю, он пока еще окончательное решение о вхождении в правительство не принял, такая возможность рассматривалась», — уточнил Гройсман на брифинге, сообщает «Интерфакс-Украина».

Если Гройсман будет утвержден, освободится и должность председателя Рады. Его место может занять представитель НФ Андрей Парубий, сейчас являющийся за-



Во время Евромайдана, начавшегося в ноябре 2013 года, Яценюк был одним из лидеров оппозиции и протестов. На фото он пытается предотвратить столкновение между полицией и активистами оппозиции в ноябре 2013 года



Яценюк в 2007 году был министром иностранных дел, у него хорошие связи с европейскими и американскими политиками. На фото он на съезде Европейской народной партии в Брюсселе в марте 2015 года



После парламентских выборов 2014 года Яценюк стал премьером, а Владимир Гройсман, который должен сменить его на посту премьера (на фото слева), — председателем парламента



Скандалы с участием Яценюка были не редкими во время его работы премьером. В декабре прошлого года депутат Олег Барна во время отчета премьера перед парламентом вынес его с трибуны

местителем председателя парламента, сообщает «РИА Новости».

Переговоры о составе кабинета министров шли несколько месяцев. В последние дни на их ход повлиял скандал с обнаружением в «панамском досье» офшоров, зарегистрированных на президента Порошенко, это усилило переговорные позиции Яценюка, и теперь его люди претендуют на шесть министерств, в том числе на сохранение во главе Министерства внутренних дел Арсена Авакова, а во главе Минюста Павла Петренко, пишет украинское издание «Апостроф». Депутат от «Народного фронта» Антон Герасченко сообщал ранее, что БПП и НФ договорились, что Аваков и Петренко останутся на своих постах.

Пока нет решения о том, кто будет работать в экономическом блоке правительства. Гройсман рассказал, что обсуждается формат сотрудничества со словацким реформатором Иваном Миклошем. Экс-министр финансов Словакии подтвердил, что ему предлагали стать министром, но у него есть ряд условий, одно из которых — возможность сохранения словацкого гражданства. Сейчас Миклош является советником министра финансов Натальи Ярьсько.

Украинский политолог Вадим Карасев говорил РБК, что Ярьсько практически гарантированно уйдет с поста министров финансов. Однако депутат от БПП Вадим Денисенко заявил украинским журналистам, что в новом кабмине она будет работать.

Посол Канады на Украине Роман Ващук посоветовал сохранить в новом правительстве министров-реформаторов из кабинета Яценюка, сообщили «Украинские новости». К таким министрам причисляют не только Ярьсько, но и министра аграрной политики Алексея Пав-

ленко, и министра экономики и торговли Айвараса Абромавичуса, напоминает украинское издание «Левый берег».

ГЕНПРОКУРОР БЕЗ ОПЫТА РАБОТЫ

В понедельник руководитель фракции БПП Юрий Луценко заявил, что президент Порошенко начал консультации по подбору кандидатуры на должность генерального прокурора. Она стала вакантной после отставки Виктора Шокина.

В конце февраля депутат от фракции «Самопомощь» Егор Соболев рассказал, что члены комитета по вопросам законодательного обеспечения правоохранительной деятельности обсуждают несколько кандидатур: Юрия Луценко или председателя Донецкой областной военно-гражданской администрации Павла Жебривского.

В середине марта 70 депутатов собрали подписи в поддержку назначения Луценко. Однако Луценко пока не может занять пост по формальным причинам: у него нет юридического образования и опыта работы в органах прокуратуры. В Раду уже внесены поправки, которые могут изменить эти нормы. Однако такая правка законодательства вызывает критику не только у оппозиции, но и у его коллег по фракции. Депутат БПП Сергей Лещенко предположил, что в таких условиях можно номинировать и его: у него нет образования и опыта работы, но его журналистские работы спровоцировали многие расследования.

Вариант с назначением Луценко возможен — это позволит сохранить политический контроль над прокуратурой и может способствовать реформированию системы, с чем не справился Шокин, резюмирует Фесенко. ▣

УВЕДОМЛЕНИЕ

о намерении передать страховой портфель

Реклама

Страховое открытое акционерное общество «Национальная Страховая Группа» (сокращенное наименование САО «НСГ», ОГРН 1025001202148, лицензия ЦБ РФ ОС № 1826-03 от 28 сентября 2015 года, место нахождения: 141700, РФ, Московская обл., г. Долгопрудный, Лихачевский проезд, дом 12) уведомляет о своем намерении в 2016 году передать страховой портфель по **обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств** в связи с планируемым принятием в будущем решения о добровольном прекращении осуществления деятельности по данному виду страхования.

Страховой портфель будет передан Акционерному обществу Страховая компания «Чулпан» (сокращенное наименование АО СК «Чулпан», ОГРН 1021601627453, лицензия ЦБ РФ ОС № 1216-03 от 07.05.2015г., место нахождения 423450, Республика Татарстан, г. Альметьевск, ул. Пушкина, д. 66, помещение № 1)

Страховое открытое акционерное общество «Национальная Страховая Группа» передает страховой портфель по указанному виду страхования, который состоит из обязательств по договорам страхования, соответствующим сформированным страховым резервам, и активов, принимаемых для покрытия сформированных страховых резервов, включая обязательства по договорам страхования, действующим на дату передачи, и обязательства по договорам страхования, срок действия которых истек на дату передачи страхового портфеля, но по которым могут быть заявлены требования в течение сроков исковой давности, при этом требования не были заявлены до даты передачи страхового портфеля. Передача страхового портфеля будет осуществлена на основании договора о передаче страхового портфеля, а также акта приема-передачи страхового портфеля между Страховым открытым акционерным обществом «Национальная Страховая Группа» и Акционерным обществом Страховая компания «Чулпан».

Страховщик, принимающий страховой портфель:
Фирменное наименование на русском языке: Полное: Акционерное общество Страховая компания «Чулпан»
Сокращенное: АО СК «Чулпан»

Место нахождения: 423450, Республика Татарстан, г. Альметьевск, ул. Пушкина, д. 66, помещение № 1

Официальный сайт в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»: www.chulpan.ru

Основной деятельностью страховщика, принимающего страховой портфель, является страховая деятельность. Финансовое положение Акционерного общества Страховая компания «Чулпан» удовлетворяет требованиям финансовой устойчивости и платежеспособности с учетом вновь принятых обязательств. Акционерное общество Страховая компания «Чулпан» имеет лицензию ЦБ РФ ОС № 1216-03 от 07.05.2015 г. на осуществление вида страхования, по которому передается страховой портфель.

Страховое открытое акционерное общество «Национальная Страховая Группа» просит заинтересованных лиц (страхователей) в письменной форме выразить согласие на замену страховщика либо отказ от этой замены. Письменные обращения просьба направлять в течение 45 дней с момента опубликования данного уведомления по адресу: 141700, РФ, Московская обл., г. Долгопрудный, Лихачевский проезд, дом 12

Страхователь имеет право на отказ от замены страховщика. Отказ от замены страховщика влечет за собой досрочное прекращение договора страхования, а также возврат страхователю части страховой премии пропорционально разнице между сроком, на который был заключен договор страхования, и сроком, в течение которого он действовал.

В случае, если по истечении 45 дней с даты размещения настоящего уведомления от страхователя не будет получен в письменной форме отказ от замены страховщика, договор страхования подлежит передаче в составе страхового портфеля.

По всем вопросам просим обращаться по адресу: 129223, РФ, г. Москва, проспект Мира, д. 119, стр. 538

Телефон для связи (495) 788 33 33

Настоящее уведомление публикуется на основании ст. 26.1 Закона РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации»

НАЦГВАРДИЯ Национальной гвардии разрешат применять силу за рубежом

Гвардия миротворцев

АНТОН БАЕВ

Национальная гвардия сможет сражаться за пределами России. В обнародованном проекте указа президента о создании федеральной службы Росгвардии участие в миротворческих операциях является одной из функций нового ведомства.

ПЛЮС МИРОТВОРЧЕСТВО

Федеральная служба войск национальной гвардии России (Росгвардия) будет участвовать в миротворческих операциях и обучать сотрудников правоохранительных органов иностранных государств. Об этом говорится в опубликованном проекте указа президента «О Федеральной службе войск национальной гвардии Российской Федерации». Создание соответствующей службы предусмотрено во внесенном ранее в Госдуму президентском пакете законопроектов, регулирующих функционирование Национальной гвардии.

По словам военного эксперта Виктора Литовкина, участие в миротворческих операциях еще не означает прямое участие в боевых действиях. «Миротворческие операции бывают двух видов — принуждение к миру и его поддержание. Национальная гвардия, скорее всего, будет заниматься вторым типом операций», — считает эксперт.

По мнению руководителя Центра военного прогнозирования Анатолия Цыганка, участие Росгвардии в миротворческой операции — это нонсенс. «Во всем



В состав Росгвардии полностью войдут все подразделения внутренних войск МВД России. На фото: командующий внутренними войсками МВД Виктор Золотов во время учений на Кадамовском полигоне в Ростовской области

Состав Росгвардии

В состав Росгвардии полностью войдут все подразделения внутренних войск МВД России, в том числе отряды особого назначения. Из указа президента от 5 апреля 2016 года следует, что в новое ведомство войдут подразделения СОБРа и ОМОНа, Центр специального назначения сил оперативного

реагирования и авиации, вневедомственная охрана. Кроме того, частью Росгвардии станут подразделения МВД, контролирующие соблюдение законодательства в сфере оборота оружия и частной охранной деятельности. В состав ведомства войдет и ФГУП «Охрана». В 2015 году общая численность

внутренних войск МВД составляла около 170 тыс. человек. Соединения подразделения министерства дислоцировались по все стране. По словам пресс-секретаря президента Дмитрия Пескова, новое ведомство не потребует увеличения штатной численности состава или увеличения аппарата.

мире национальные гвардии не участвуют в миротворческих операциях, перед ними стоят другие задачи», — замечает эксперт. «В российских войсках есть бригада, подготовленная к миротворческим операциям», — подчеркивает Цыганок.

Осенью 2014 года РБК собрал и проанализировал данные о погибших, раненых и пропавших на Украине российских военных. Оказалось, что большинство из них служили в пяти частях ВДВ,

НЕФТЬ «Энергетический гуру» считает, что организация неспособна действовать единым фронтом

«Эру ОПЕК» признали оконченной

ЮЛИЯ КОТОВА

ОПЕК больше не является решающей силой в мировой экономике, считает лауреат Пулитцеровской премии за книгу об истории нефтяной отрасли. В том, что страны ОПЕК смогут договориться о заморозке добычи, он сомневается.

Организация стран — экспортеров нефти (ОПЕК) лишилась экономической мощи из-за неспособности договориться о том, как остановить кризис на нефтяном рынке, заявил заместитель председателя отраслевых консультантов IHS Дэниел Ергин, прозванный «энергетическим гуру», в интервью газете Financial Times. По его сло-

вам, разногласия среди членов ОПЕК показывают слабость организации.

«Эра ОПЕК как решающей силы в мировой экономике прошла», — заявил Ергин.

По его словам, кризис на рынке нефти выявил неспособность ОПЕК действовать единым фронтом. Ергин выразил сомнения в том, что добыча нефти может быть заморожена, до тех пор пока Иран не определит, какие объемы он сможет экспортировать.

В интервью Ергин также отметил, что рынок столкнулся с худшим на его памяти обвалом цен нефти, который можно сравнить разве что с падением цен в середине 1980-х годов. В то же время он ожидает, что после достижения дна рынок начнет баланси-

ровать. Хранилища во многом заполнены, но дно, когда хранить нефть будет просто негде, еще не достигнуто, заметил со-

Организация стран — экспортеров нефти лишилась экономической мощи из-за неспособности договориться о том, как остановить кризис на нефтяном рынке, заявил «энергетический гуру» Дэниел Ергин

беседник FT. «Либо во второй половине этого года, либо в начале следующего года вы увидите рынок более сбалансированным», — считает он.

FT называет Ергина неофициальным историком нефтяной отрасли. В 1990 году он опубли-

ковал книгу «Добыча: Всемирная история борьбы за нефть, деньги и власть», за которую получил Пулитцеровскую премию.

В этой работе Ергин подробно описал историю мировой нефтяной промышленности начиная с середины XIX века. В книге среди прочего рассказывается, как созданная в 1960 году ОПЕК влияла на нефтяные цены, снижая и повышая объемы поставок.

В Катаре 17 апреля должна состояться встреча крупнейших экспортеров нефти, на которой будет обсуждаться соглашение о заморозке добычи на уровне января 2016 года. Инициаторами сделки были Россия, Венесуэла, Катар и Саудовская Аравия. В то же время заместитель наследного принца и министр обороны Саудовской Аравии Мохаммед бин Салман 1 апреля подчеркнул, что страна присоединится к соглашению только в том случае, если Иран также согласится заморозить добычу нефти.

В свою очередь Иран, который в марте нарастил экспорт нефти и газового конденсата свыше 2 млн барр. в сутки, не подтвердил своего участия во встрече в Катаре. ▀

Полномочия Росгвардии

Согласно законопроекту, который Владимир Путин внес 5 апреля 2016 года в Госдуму, войскам Национальной гвардии будет разрешено использовать оружие без предупреждения, если промедление будет стоить жизни военнослужащему или гражданам поблизости. В иных случаях сотрудник ведомства обязан предупредить об использовании оружия. Помимо этого, Росгвардия может применять бронетехнику и водометы в экстренных случаях, например для отражения нападения или при освобождении заложников. Для разгона демонстраций, которые перешли в столкновения, военнослужащие исходя

из законопроекта смогут использовать физическую силу и специальные средства — резиновые дубинки, газовые гранаты, наручники, технику для разрушения преград. Кроме того, военнослужащие Росгвардии могут проверять документы у граждан, задерживать их на срок не более трех часов и составлять протоколы об административных правонарушениях. Росгвардия при проведении контртеррористических операций имеет право ограничивать дорожное движение, изымать и использовать автомобили и задерживать граждан, нарушивших правила комендантского часа.

составляющих российский миротворческий корпус. В официальной версии, согласно которой десантники погибли на учениях в Ростовской области, а в Донбасс ездили лишь добровольцы, обнаружилось много изъянов.

ЭФИР ПОД КОНТРОЛЕМ

В проекте документа указана будущая структура ведомства. В состав структуры войдут Главный штаб войск национальной гвардии, расположенный в Москве, департаменты, главные управления, просто управления и другие подразделения, непосредственно реализующие направления деятельности Росгвардии, а также подразделения, исполняющие управленческие функции.

Росгвардия помимо борьбы с терроризмом и организованной преступностью будет также заниматься разработкой мер «по обеспечению авиационной безопасности в области гражданской авиации». В проекте указа говорится и о том, что ведомство может

в чрезвычайных ситуациях приостановить или ограничить использование сетей и средств связи.

«Это стандартные функции для контртеррористического ведомства», — указывает президент Международной контртеррористической ассоциации Иосиф Линдер. По его словам, ограничение средств связи, а также взаимодействие с транспортными ведомствами и компаниями — международная практика. «Это необходимо для того, чтобы не дать террористам общаться между собой или осуществлять дистанционный подрыв», — рассказывает Линдер.

Президент Владимир Путин объявил о создании Национальной гвардии на базе внутренних войск (ВВ) МВД 5 апреля 2016 года. Возглавит новую структуру бывший командующий ВВ МВД Виктор Золотов. В состав Росгвардии войдут подразделения СОБРа и ОМОНа, Центр специального назначения сил оперативного реагирования и авиации, вневедомственная охрана. ■

КАДРЫ Алексей Кудрин ищет себе поприще

Программа для Путина

➔ Окончание. Начало на с. 1

Как рассказал РБК знакомый Кудрина, переговоры о том, чтобы он возглавил организацию, которая будет отвечать за разработку масштабной экономической программы, ведутся с конца прошлого года. Принципиально важно, чтобы у Кудрина как разработчика программы были полномочия запрашивать документы и статистику у министерств и ведомств, говорит собеседник. Делать проект, исходя из «общих знаний», смысла нет: он не будет иметь практического применения.

Действительно, переговоры упираются в полномочия Кудрина, подтверждает другой его знакомый. По его словам, Кудрин может дать окончательное согласие, когда убедится, что полномочия будут достаточно широкими. Источник в КГИ добавляет, что Кудрину «необходимо подтверждение того, что у программы есть четкий заказчик, который обеспечит финансовую составляющую подготовки и ее дальнейшую реализацию». Экономических программ много, например, «Экономика роста» Бориса Титова или обсуждаемая экспертами «Стратегия-2030». «Но никто не гарантирует их реализацию», — рассуждает собеседник.

«ХОРОШИЙ ИМИДЖЕВЫЙ ШЛЕЙФ»

По словам источника в КГИ, ЦСР выбрали как главный «мозговой центр» для разработки программы, потому что «у него хороший имиджевый шлейф». Центр был создан в 1999 году, его возглавлял Герман Греф. Именно под его началом эксперты писали «Стратегию-2010», которая фактически легла в основу экономической политики прави-

тельства в начале 2000-х годов. Участвовавшие в ее разработке эксперты — Эльвира Набиуллина, Алексей Улюкаев, Аркадий Дворкович, Михаил Дмитриев — заняли потом высокие должности. В 2011 году экономист Михаил Дмитриев, работавший тогда в ЦСР, и социолог Сергей Белановский представили нашумевший доклад, в котором констатировали наступление глубокого политического кризиса, падение поддержки Владимира Путина, Дмитрия Медведева и «Единой России» и предсказали усиление недовольства в обществе.

Пресс-секретарь Алексея Кудрина Павел Кузнецов не прокомментировал работу председателя КГИ над экономической реформой и его возможное трудоустройство в ЦСР. Президент ЦСР Владимир Княгинин на вопрос, будет ли Кудрин работать с центром, заявил РБК: «У нас на руках никаких решений нет». «На сегодняшний день такой группы [которая бы готовила экономическую реформу] в ЦСР нет», — сказал Княгинин. — Есть несколько групп, которые готовят для правительства свои предложения стратегии на долгосрочный период [«Стратегия-2030» и «Экономика роста». — РБК], мы будем ждать результата их работы». Пресс-секретарь президента Дмитрий Песков отказался от комментариев.

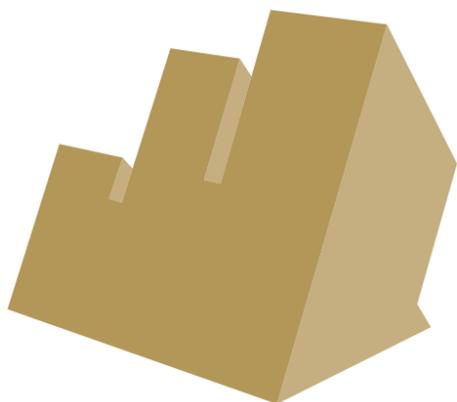
Параллельно с вопросом экономической программы для президента обсуждается административная реформа, за которую возьмется команда президента Сбербанка Германа Грефа. Она готовила презентацию об изменении системы госуправления для правительства в октябре 2015 года, писали «Ведомости». Цель реформы — сократить поручения президента и перейти к проектной работе. Реформа обсуждается,

Чем занимается ЦСР

Согласно сайту ЦСР фонд оказывает консалтинговые услуги: исследования и работы у него заказывали РЖД, «ВТБ Капитал», Управделами президента, Минэкономразвития, НПФ Сбербанка, СУЭК, Европейский банк развития и другие организации. Правда, последнюю отчетность на сайте Минюста ЦСР как некоммерческой организации опубликовал в 2013 году: в документе сообщалось, что поступления имущества и денежных средств в течение 2012 года составили менее 3 млн руб. Согласно сайту госзакупок сумма контрактов, которые ЦСР (московский офис) заключил в 2015 году, составила более 170 млн руб.; среди заказчиков — Российская венчурная компания и МИФИ.

но пока не одобрена. Задействован в управленческой реформе может быть и экономический совет при президенте, говорит источник в КГИ. В совет входят, помимо Кудрина и Грефа, экономический помощник президента Андрей Белоусов, председатель Центрального банка Эльвира Набиуллина, ректор Российской академии народного хозяйства и госслужбы при президенте Владимир Мау и советник президента по евразийской интеграции Сергей Глазьев. ■

При участии Максима Товкайло, Надежды Иваничковой, Михаила Рубина, Анастасии Напалковой



**effie
awards
russia***

ПРЕМИЯ ЗА ДОСТИЖЕНИЯ
В МАРКЕТИНГЕ

Церемония награждения

26 / 04

Награждаем идеи,
которые работают

Подробности на сайте effie.rbc.ru

РБК
представляет

ГЛАВНЫЙ ОТРАСЛЕВОЙ
ПАРТНЕР

Adindex

Effie® и Adindex® — зарегистрированные торговые марки Effie Worldwide, Inc., лицензия на которые принадлежит ЗАО «РОСБЕЗРЕКЛАМА/ИИГ». Все права защищены.
Реклама 16+ Эффи эворс раша



По словам Алексея Навального, в сюжете, показанном на канале «Россия 1», правдой было только то, что его фамилия — Навальный

Оппозиция Оппозиционер подаст иск к телеведущему и каналу «Россия 1»

Навальный против Киселева

ИЛЬЯ РОЖДЕСТВЕНСКИЙ,
ЕЛИЗАВЕТА АНТОНОВА,
ЕЛИЗАВЕТА СУРГАНОВА

Алексей Навальный подаст иск к ВГТРК после сюжета телекомпании, в котором основателя Фонда борьбы с коррупцией назвали «платным агентом Браудера». Навальный также будет добиваться возбуждения уголовного дела.

«НИ ОДНОГО СЛОВА ПРАВДЫ»

Алексей Навальный подаст иск о защите чести, достоинства и деловой репутации к телеканалу «Россия 1». Как написал политик на своем сайте, причиной судебного разбирательства стал сюжет, показанный в эфире телеканала вечером 10 апреля.

«Используем его [фильм] для того, чтобы еще раз рассказать о том, что телепропагандисты не говорят вообще ни одного слова правды. То есть моя фамилия Навальный — тут против правды не попрешь, а все остальное не просто вранье, а прямая умышленная клевета», — отметил Навальный.

Он уточнил, что иск будет подан не только к «России 1», но и к ведущему Дмитрию Киселеву, в передаче которого был показан сюжет, и к «авторам расследования». Навальный пообещал, что будет добиваться возбуждения уго-

ловного дела по статье «клевета» (ст.128.1 УК).

Представитель ФБК Кира Ярмыш в разговоре с РБК уточнила, что юристы фонда пока не определились, будут ли они подавать обращение в Следственный комитет или в мировой суд.

Представитель ВГТРК в разговоре с РБК отказался комментировать заявление Навального. Киселев 11 апреля заявил агентству «РИА Новости», что несмотря на иск Навального в среду телеканал «Россия 1» покажет фильм о связях оппозиционера с финансистом и главой фонда Hermitage Capital Уильямом Браудером. Комментируя планы Навального о подаче иска, Киселев сказал: «Это его право».

НАВАЛЬНЫЙ И БРАУДЕР

Вечером 10 апреля телеканал «Россия 1» в эфире передачи «Вести недели» анонсировал фильм Евгения Попова, в котором Навальный описан как платный агент Браудера. Полностью фильм будет показан 13 апреля.

Во фрагменте фильма, который полностью будет показан в среду, утверждается, что благодаря бывшему главе службы безопасности Бориса Березовского Сергею Соколову были вывезены в Россию почтовые серверы, которые якобы рекомендовали своим аген-

там кураторы ЦРУ. На серверах, по словам Соколова, есть и переписка Алексея Навального с Уильямом Браудером.

В фильме рассказано о том, что в 2007 году агент Соломон, которым, по данным ВГТРК, является связанный с британскими спецслужбами Браудер, начал сотрудничество с Наваль-

ным, который получил псевдоним Фридом в рамках операции «Дрожь» по подрыву конституционного строя в России. Операция якобы была разработана в ЦРУ еще в 1986 году.

Утверждается, что именно Браудер уговорил Навального заняться «гринмейлом», «стать героем миноритариев и сделать себе ре-

путационный капитал». Для начала глава Hermitage Capital якобы предоставил Навальному материалы по ВТБ. Деньги (100 млн руб.) оппозиционер, по данным авторов сюжета, получал через Владимира Ашуркова, с которым его познакомил Браудер. Деньги передавались в том числе через Московскую Хельсинкскую группу.

За что Алексея Навального уважают миноритарии

ВТБ

Скандал с покупкой лизинговой «дочкой» ВТБ 30 китайских буровых установок разгорелся в 2009 году. Тогда Навальный написал в своем блоге о том, что ВТБ купил установки не напрямую у китайцев за \$300 млн, а приобрел оборудование с 50-процентной надбавкой у кипрской посредника «Классетер лимитед», которому и отошла разница от сделки — \$150 млн. Что касается лизинга, то, по данным Навального, вместо того чтобы организовать ее напрямую от ВТБ к буровым компаниям, в нее включили еще одну лизинговую компанию — «Велл-дринлинг корпорэйшн». Оппозиционер считает, что из-за этой разницы между лизинговыми и сублизинговыми платежами составила еще 1,5 млрд руб. в год.

«Транснефть»

В 2010 году Навальный опубликовал сканы документов, содержащих сведения о хищениях при строительстве трубопроводной системы Восточная Сибирь — Тихий океан (ВСТО), реализуемого компанией «Транснефть». Общая сумма похищенных средств, по данным Навального, составила более 120 млрд руб. Документы, как утверждал оппозиционер, были получены в результате внутренней проверки строительства ВСТО экспертами «Транснефти». Последовавшая проверка Счетной палаты не выявила миллиардных хищений, после чего Навальный обвинил главу Счетной палаты Сергея Степашина в укрывании хищений на сумму более \$4 млрд.

РЖД

Весной 2014 года Фонд борьбы с коррупцией (ФБК) Алексея Навального выпустил расследование, в котором утверждалось, что РЖД продает электронные билеты через компании, аффилированные с президентом Якуниным. В ФБК отметили, что сервис мобильных приложений заработало почти 50 млн руб. По оценке фонда, только за год работы приложение скачали 800 тыс. раз и через него было куплено 90 тыс. билетов. Учитывая среднюю комиссию 554 руб., на этом приложении ООО «УФС» заработало почти 50 млн руб. По данным ФБК, практически каждый билет на поезд, проданный в интернете помимо сайта РЖД, продается через УФС и с той же комиссией.

Также утверждает, что глава Hermitage Capital просил Навального распространять информацию об аресте юриста Сергея Магнитского. Якобы и прекращение какой-либо медицинской помощи Магнитскому (скончавшемуся в итоге в больнице СИЗО «Матросская Тишина») было организовано через агента британских спецслужб.

В 2010 году, судя по сюжету телеканала «Россия 1», Навальный получил \$300 тыс. на программу поддержки «списка Магнитского» ради «подрыва доверия граждан к судебной и правоохранительной системе».

В 2010 году, судя по сюжету телеканала «Россия 1», Навальный получил \$300 тыс. на программу поддержки «списка Магнитского» ради «подрыва доверия граждан к судебной и правоохранительной системе»

Навальный заочно знаком с Браудером, рассказала Ярмыш РБК. По ее словам, они никогда не общались по скайпу, но пару раз переписывались по электронной почте. «Алексея интересовал опыт его (Браудера. — РБК) судов с «Газпромом», — пояснила пресс-секретарь.

Никаких денежных отношений у Навального с Браудером никогда не было. «Алексей помогал продвигать их кампанию «Неприкасаемые», они присылали свои ролики, он их вешал, как и все, но и тогда Алексей даже не с самим Браудером общался, а с его адвокатом Вадимом Клейнером», — добавила Ярмыш.

Владимир Ашурков, который также фигурирует в сюжете, рассказал РБК, что познакомился с Браудером в 2007 году в Лондоне «на какой-то инвестиционной конференции». «Впервые мы имели содержательный разговор в 2012 году, когда я был в Лондоне несколько дней», — отметил он. В тот раз они «в общих чертах говорили о борьбе с коррупцией в России» и о том, какие есть возможности привлечь внимание британских властей к случаям коррупции, связанным с Россией, вспомнил Ашурков. «Он (Браудер. — РБК) дал несколько советов, но мы никогда не координировали свою деятельность, так как он был и остается сфокусирован на ситуации, связанной с Сергеем Магнитским, а нас интересовал более широкий круг вопросов в области борьбы с коррупцией», — объяснил собеседник РБК.

Денежных отношений с Браудером у Ашуркова никогда не было, подчеркнул он. С тех пор как Ашуркову пришлось остаться в Лондоне в 2014 году, они виделись несколько раз на мероприятиях, которые организовывал Hermitage, например на церемонии присуждения премии Сергея Магнитского, добавил он. ■

МНЕНИЕ



ФОТО: Bloomberg

ДЖОРДЖ СОРОС,
председатель правления Института «Открытое общество» (Фонда Сороса)

Как взять под контроль миграционный кризис

Кризис беженцев создает экзистенциальную угрозу Европе. Будет безответственным поступком позволить ЕС развалиться из-за нехватки денег, необходимых, чтобы взять этот кризис под контроль.

ГРЕЦИЯ КАК ЗАГОН

Политика в отношении беженцев, ставшая результатом мартовских переговоров Евросоюза с Турцией, вступила в силу 4 апреля, когда 202 беженца были депортированы из Греции. У этой политики есть четыре фундаментальных недостатка:

- она разработана совместно с Турцией и навязана ЕС немецким канцлером Ангелой Меркель;
- она очень плохо обеспечена финансовыми ресурсами;
- она не является добровольной, поскольку вводит квоты, против которых выступают многие страны — члены ЕС, а также требует от беженцев согласия на проживание в тех странах, где они не хотят жить;
- она де-факто превращает Грецию во временный загон без необходимой инфраструктуры для тех беженцев, которые там уже находятся.

Все эти недостатки можно исправить. Еврокомиссия косвенно признала некоторые из них 6 апреля в своем новом пакете предложений по реформированию европейской системы предоставления убежища. Однако предложения комиссии по-прежнему предполагают обязательные квоты. Такой вариант никогда не сработает.

Я полагаю, что комплексная политика предоставления убежища в Европе должна иметь твердый и гарантированный целевой показатель — прием от 300 тыс. до 500 тыс. беженцев в год. Это достаточно много, чтобы дать беженцам уверенность в достижении выделенного им пункта назначения со временем. Однако это достаточно мало, чтобы в сегодняшнем неблагоприятном политическом климате их можно было принять.

Существуют проверенные методы добровольной балансировки спроса и предложения в других сферах, например, распределение студентов между учебными заведениями или медицинских интернов между больницами. В случае с беженцами те, кто хочет переехать в какое-то конкретное место, должны будут ждать дольше, чем те, кто согласен на место проживания, которое им предлагают. Зарегистрированных беженцев

можно затем попросить подождать своей очереди там, где они сейчас находятся.

Это намного дешевле и менее мучительно, чем нынешний хаос, главными жертвами которого являются мигранты. Те, кто пытается обойти очередь, потеряют свое место, и это будет достаточным стимулом, чтобы заставить соблюдать правила.

ГДЕ ВЗЯТЬ ДЕНЬГИ

Данный план потребует по меньшей мере €30 млрд ежегодно. Эта сумма включает в себя предоставление Турции и другим «прифронтовым» государствам финансовой поддержки, достаточной для того, чтобы живущие там беженцы смогли работать и отдавать

«Как и в случае с кризисом евро, кризис беженцев требует быстрой реакции. Однако от кризиса евро его отличает то, что страны-бенефициары — Иордания, Турция и Греция — находятся на линии фронта, по сути, коллективного европейского проекта»

детей в школу; создание единого агентства ЕС по беженцам, а также пограничных сил; решение проблемы гуманитарного хаоса в Греции; наконец, установление общих для всех стран ЕС стандартов приема и интеграции беженцев.

ЕС, несомненно, обладает возможностью находить эти минимальные €30 млрд ежегодно. Данная сумма составляет менее 0,25% совокупного ВВП 28 стран — членов ЕС, который превышает €16 трлн, и менее 0,5% совокупных расходов правительств стран ЕС. Однако не хватает политической воли. Бюджетные правила ЕС запрещают большинству стран — членов союза наращивать дефицит бюджета и финансировать его путем выпуска новых долговых обязательств. Именно поэтому данный вопрос вообще не поднимался, не говоря уже о его серьезном обсуждении.

Рано или поздно, но ЕС придется ввести новые налоги, чтобы справиться с кризисом беженцев. Ничего не выйдет, если из года в год пытаться наскрести ресурсы, которых всегда будет не хватать. Напротив, проект выделения «экстренного финансирования» позволил бы ЕС эффективнее отреагировать на некоторые наиболее опасные последствия этого кризиса, помогая экономической, поли-

тической и социальной динамике уйти от ксенофобии и неприязни к конструктивным результатам, способным принести пользу как беженцам, так и самим странам ЕС. В долгосрочной перспективе это позволит также сократить совокупные расходы Европы на обустройство кризиса беженцев и восстановление после него.

Многие факторы говорят в пользу финансирования этих экстренных расходов за счет бюджета ЕС. Мировые процентные ставки находятся на исторически низком уровне или близки к нему, поэтому сейчас очень подходящее время для использования наивысшего кредитного рейтинга ЕС. Дополнительным плюсом этого шага является создание крайне необходимых сейчас стимулов для эконо-

номики. Суммы, о которых идет речь, макроэкономически значимы, особенно если учесть, что они будут израсходованы практически сразу и создадут мультипликационный эффект. При этом рост экономики помог бы упростить интеграцию иммигрантов, будь то беженцы или экономические мигранты.

ЗА СЧЕТ БЮДЖЕТА

Вопрос в том, как можно использовать высший кредитный рейтинг Евросоюза, не возбуждая оппозицию, особенно в Германии? Во-первых, нам следует признать, что ЕС уже является заемщиком с рейтингом AAA. Во время кризиса еврозоны ЕС создал ряд финансовых инструментов — в частности, Европейский механизм финансовой стабилизации (EFSM) и Европейский стабилизационный механизм (ESM), которые могут быстро привлечь десятки миллиардов евро на выгодных условиях.

Ресурсы данных организаций, обладающих значительным потенциалом в части заимствований, следует направить на обеспечение экстренного финансирования, необходимого для решения проблемы миграционного кризиса. Использование уже существующих механизмов, хотя и в новых целях,

намного эффективнее, чем создание новых. Для этого потребуются всего лишь политическое решение, причем его можно принять довольно быстро.

Два источника денег — EFSM (для стран еврозоны) и Фонд помощи платежному балансу (для стран ЕС, не входящих в еврозону) — следует использовать для этой задачи. Оба целиком поддерживаются за счет бюджета ЕС, а следовательно, не нуждаются в национальных гарантиях или одобрении национальными парламентами. Их совокупный потенциал заимствования равен €110 млрд; эта цифра соответствует доходам годового бюджета ЕС.

Как и в случае с кризисом евро, кризис беженцев требует быстрой реакции. Однако от кризиса евро его отличает то, что страны-бенефициары — Иордания, Турция и Греция — находятся на линии фронта, по сути, коллективного европейского проекта. Они имеют право на гранты, и их не следует обязывать возвращать получаемые деньги. Вместо этого ЕС и входящие в него страны должны найти новые источники налоговых доходов, чтобы выплатить долги по программе экстренного финансирования.

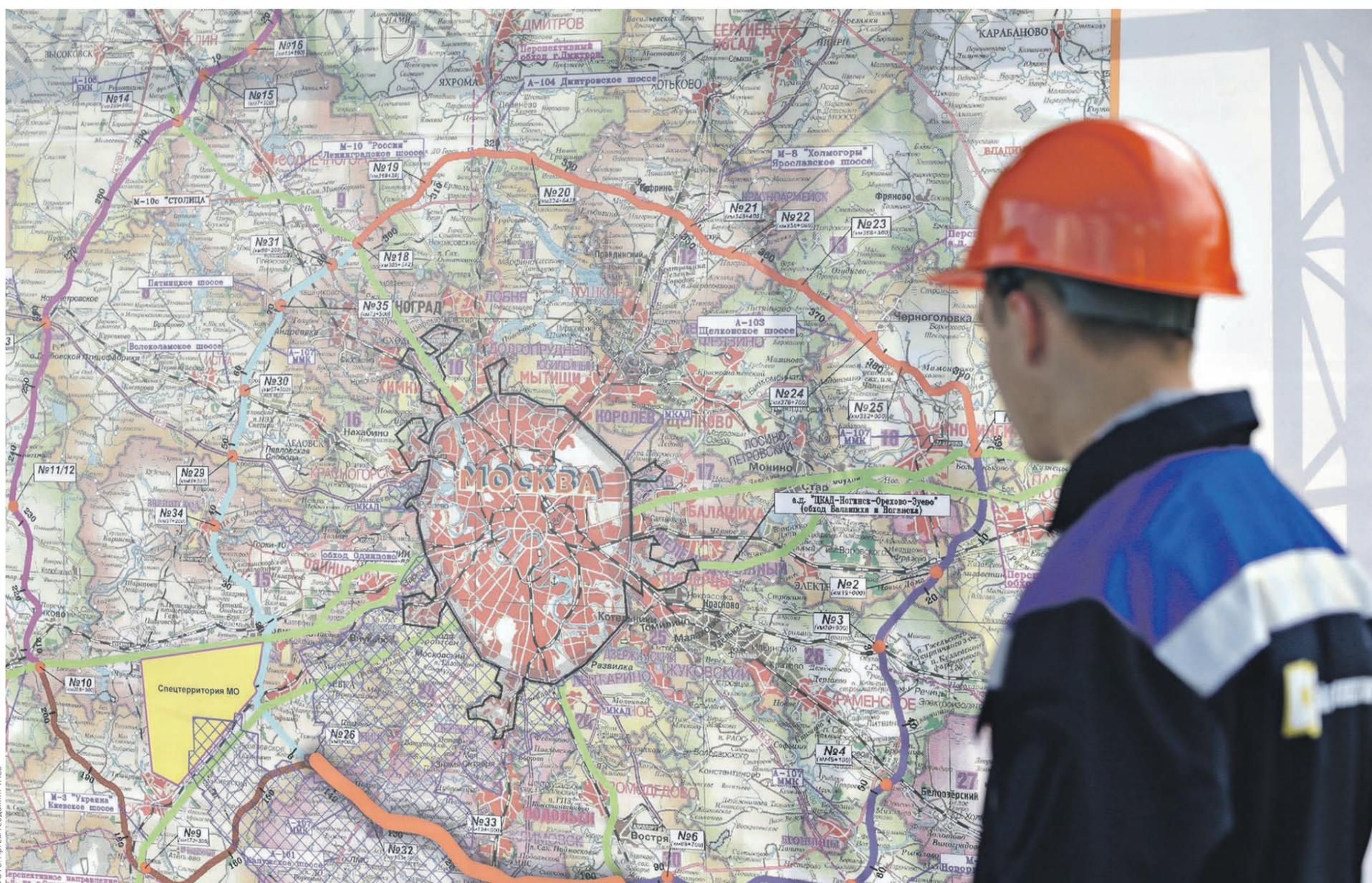
Новые налоговые доходы могут поступать из различных источников. Это может быть, например, общеевропейский налог на добавленную стоимость, уже приносящий доходы; специальный налог на бензин (его предлагает немецкий министр финансов Вольфганг Шойбле); или новый налог на въездной туризм в ЕС, а также на визы, что позволило бы переложить часть бремени на граждан стран, не входящих в ЕС.

Хотя процесс введения новых налогов займет много времени, остается вопрос: как добиться необходимой политической воли? ЕС построен на демократических принципах. Я уверен, что существует молчаливое большинство, которое хочет сохранить этот союз, пусть даже сейчас он функционирует не самым лучшим образом. Политические лидеры услышат это мнение только в том случае, если голос этого большинства станет громче.

Кризис беженцев создает экзистенциальную угрозу Европе. Будет безответственным поступком позволить ЕС развалиться из-за нехватки денег, необходимых, чтобы взять этот кризис под контроль. Между тем отсутствие адекватного финансирования является главным препятствием на пути успеха программ в прифронтовых странах. В истории имеется множество примеров, когда правительства выпускали долговые обязательства в ответ на чрезвычайные ситуации в стране. Когда следует воспользоваться своим наивысшим кредитным рейтингом Евросоюзу, если не в тот момент, когда он находится в смертельной опасности?

Copyright: Project Syndicate, 2015 www.project-syndicate.org

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



Доля частного финансирования в строительстве 3-го участка ЦКАД составляет 44%, то есть АСК в случае победы надо будет привлечь 33,1 млрд руб.

Компания единоросса Алексея Андреева стала единственным претендентом на участок ЦКАД

Депутат вне конкурса

АЛЕКСАНДРА ГАЛАКТИОНОВА

Заявку на строительство 3-го участка ЦКАД подал лишь один претендент — консорциум «Автобан» депутата от «Единой России» Алексея Андреева и испанской Sacyr Concession. Бюджет стройки — 75 млрд руб.

КОНКУРС БЕЗ КОНКУРЕНЦИИ

На конкурс по строительству 3-го участка Центральной кольцевой автодороги (ЦКАД) стоимостью почти 75 млрд руб. подал заявку только консорциум «Автодорожная строительная корпорация» (АСК), говорится в сообщении пресс-службы госкомпании «Автодор». В АСК в равных долях входят дорожно-строительная компания «Автобан» и испанская Sacyr Concession. Вскрытие конвертов с предложениями состоялось 11 апреля.

В пресс-релизе госкомпании отмечается, что, так как на конкурс поступило менее двух

заявок, он признан несостоявшимся, но конкурсная комиссия решила передать предложение «Автобана» и Sacyr Concession на рассмотрение в «Автодор». Госкомпания должна рассмотреть заявку в течение 30 дней. Если заявка будет соответствовать требованиям конкурсной документации, соглашение заключат на условиях, указанных в конкурсном предложении.

«Автобан» специализируется на строительстве, ремонте и реконструкции автомобильных дорог. На сайте компании указано, что она построила около 3,3 тыс. км дорог. Среди ее объектов — федеральные трассы М-4 «Дон», М-3 «Украина», М-7 «Волга», подходы к мостовым переходам через реки Обь и Иртыш и другие объекты в ХМАО — Югре. Выручка группы за 2014 год — 24,9 млрд руб., чистая прибыль — 1,3 млрд руб.

Единственный владелец и генеральный директор «Автобана» — Алексей Андреев, депутат Думы от Ханты-Мансийского автономного округа, член партии «Единая Россия». В 2011 году

Forbes единственный раз включил Андреева в список богатейших россиян с состоянием в \$500 млн. В 2014 году бизнесмен вошел в рейтинг «Короли госзаказа-2014» — «Автобан» в 2013 году

Инвесторы теряют интерес к ЦКАД, так как не верят, что окупят затраты на строительство — фактическая стоимость строительства 3-го участка может оказаться выше запланированной на 10 млрд руб.

выиграл 15 госконтрактов на общую сумму около 28 млрд руб. Представитель Андреева поясняет, что он является депутатом на непостоянной основе, поэтому может совмещать бизнес с общественной деятельностью.

КОНКУРЕНТЫ ПОТЕРЯЛИ ИНТЕРЕС

На строительство 3-го и 4-го неразыгранных участков трассы претендовали четыре консор-

циума — «Северо-Восточная магистраль» (РФПИ и управляющая компания «Лидер»), «СОК 24 Раша» (группа ВТБ и французская Vinci), «Инвест Финанс» (Газпромбанк и «Стройтрансгаз») и АСК («ДСК Автобан» Алексея Андреева и испанская Sacyr Concession), прошедшие предквалификацию.

В январе РБК писал, что инвесторы теряют интерес к ЦКАД, так как не верят, что окупят затраты на строительство. Два собеседника РБК в консорциумах утверждали, что фактическая стоимость строительства 3-го участка может оказаться выше запланированной на 10 млрд руб. Кроме того, потенциальных

концессионеров не устраивало, что «Автодор» не полностью берет на себя обязательства предоставления земли до начала строительства. Собеседники РБК во всех четырех консорциумах говорили тогда, что окончательного решения об участии в конкурсе у них нет.

Заместитель генерального директора по финансовому развитию «Автобана» и генеральный директор АСК Денис Анисимов сказал РБК, что в компании не ожидали, что ее заявка будет единственной. Он добавил, что консорциум готов построить объект «в срок за соответствующие деньги» и рассчитывает, что «Автодор» одобрит заявку и заключит концессионное соглашение с АСК.

«У нас в заявке большой объем финансирующих организаций: есть письма поддержки от Сбербанка, Россельхозбанка, Евразийского банка развития. С РФПИ мы ведем переговоры. Надеемся, что сможем финансово закрыться», — говорит Анисимов. Российский фонд прямых

Что такое 3-й участок ЦКАД

Протяженность 3-го участка ЦКАД — 105,3 км. Он пройдет параллельно Малому бетонному кольцу А-107 на северо-востоке Московской области и соединит скоростную автодорогу Москва — Санкт-Петербург и автодорогу М-7 «Волга». Трасса пройдет по территории Солнечногорского, Дмитровского, Пушкинского, Щелковского, Ногинского районов и городского

округа Черноголовка. Расчетная скорость движения составит 140 км/ч. Автомагистраль будет четырехполосной. На участке построят 20 мостов и 35 путепроводов и четыре развязки на разных уровнях. Прогнозируемая интенсивность движения в 2030 году — 43,5 тыс. автомобилей в сутки. Дорога будет платной, бесплатной альтернативой станет автодорога А-107.

инвестиций (РФПИ) выступает финансовым партнером и поддерживает консорциум вместе с ведущими суверенными фондами Ближнего Востока, отмечает пресс-служба «Автодора».

секции ЦКАД — разыграли еще в 2014 году. Их стоимость составляет 48,9 млрд руб. и 42,2 млрд руб. соответственно.

«Автодор» не мог разыграть 3-й и 4-й участки дороги с дека-

ЦКАД планируется построить к 2018 году — к чемпионату мира по футболу. Стоимость строительства, по предварительным оценкам, составит около 300 млрд руб., из них 150 млрд руб. — средства ФНБ

По словам Анисимова, доля частного финансирования в проекте составляет 44%, то есть АСК нужно привлечь 33,1 млрд руб. Государство вложит в строительство 42,2 млрд руб.

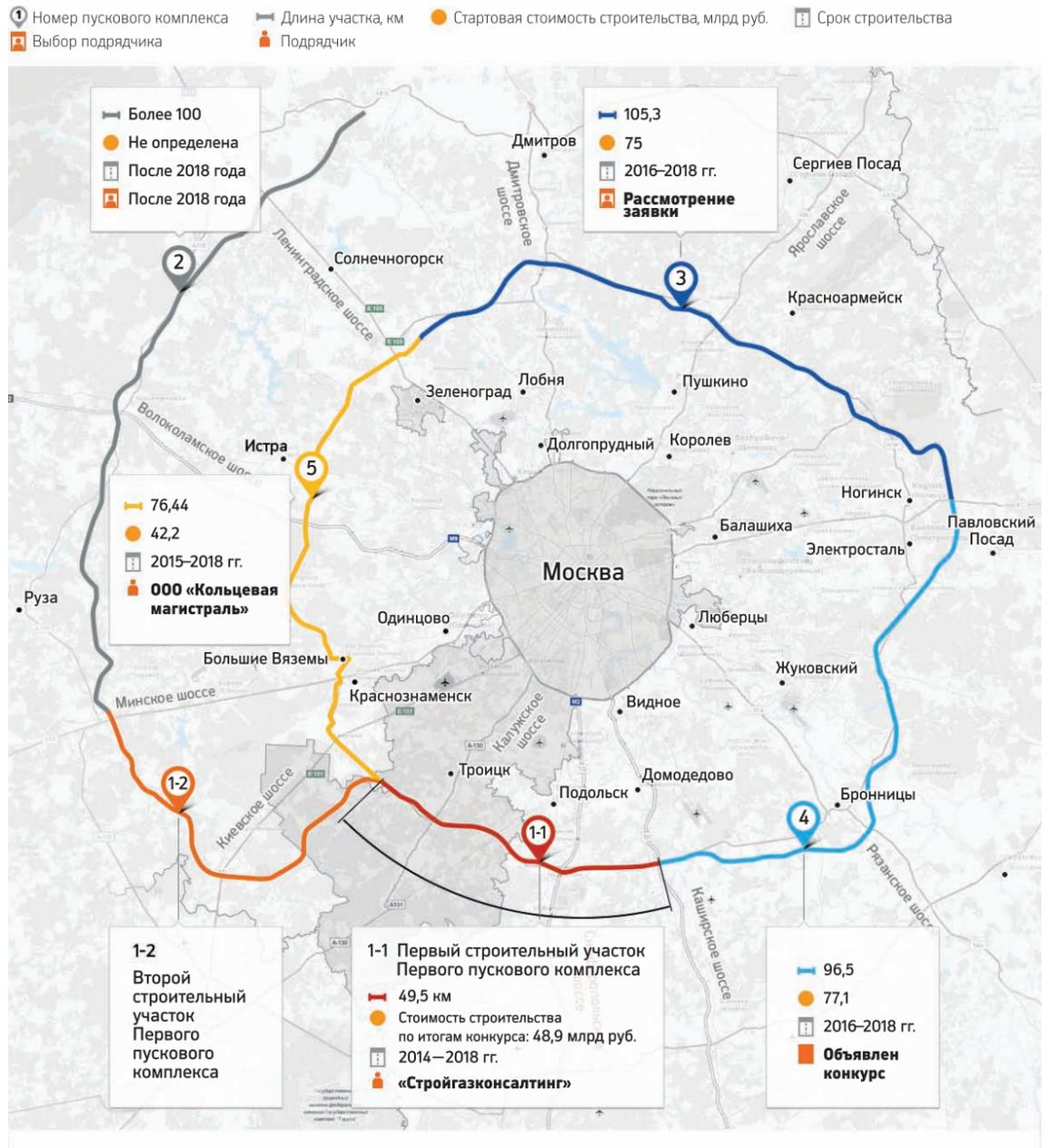
ЦКАД ДЛЯ ЧЕМПИОНАТА

ЦКАД планируется построить к 2018 году — к чемпионату мира по футболу. Стоимость строительства, по предварительным оценкам, составит около 300 млрд руб., из них 150 млрд руб. — средства Фонда национального благосостояния (ФНБ). Первые лоты — первую и пятую

брю 2014 года. Проблемы начались после обвала рубля и резкого повышения ключевой ставки. В 2015 году госкомпания проводила консультации с потенциальными участниками, но сроки конкурсов постоянно сдвигали. В ноябре 2015-го вышло распоряжение правительства с измененной схемой финансирования проекта. Государство взяло на себя обязательства частично компенсировать затраты концессионеру при инфляции выше 8%. Если же инфляция окажется выше 15%, то могут быть пересмотрены базовые параметры контракта. ■

Центральная кольцевая автодорога

Проект ЦКАД был задуман в 2007 году. Его цель — разгрузить федеральные трассы и МКАД, перераспределив транзитный поток машин. Общая длина дорог превысит 520 км, проезд по большей части из них будет платным. Первый и третий — пятый пусковые комплексы, представляющие собой кольцо окружностью 327 км, построят к 2018 году, после этого начнется строительство второго пускового комплекса — ответвления от кольца длиной около 200 км.



Источник: «Автодор» Карта: openstreetmap.org

.MOSCOW
.COMPANY
.TAXI
.CLUB



**БОЛЕЕ 600 ИМЕН
ДЛЯ ВАШЕГО
БИЗНЕСА В ИНТЕРНЕТЕ!**

ГОСКОМПАНИИ «Роснефть» опередила «Газпром» по рыночной капитализации

Новая самая дорогая

ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА,
СИРАНУШ ШАРОЯН

«Роснефть» впервые обогнала «Газпром» по капитализации, причем как в Москве, так и в Лондоне. Рублевая цена акций нефтяной компании достигла исторического максимума.

«Роснефть» в понедельник впервые обогнала «Газпром» по рыночной капитализации. На 13.40 мск стоимость нефтяной компании на Московской бирже составляла 3,468 трлн руб., газового концерна — 3,450 трлн руб. К концу торгового дня «Роснефть» утратила лидерство на этой площадке (ее капитализация составила 3,44 трлн руб. против 3,49 трлн руб. у «Газпрома»). Но на момент за-

Новому рекорду «Роснефть» обязана в первую очередь ростом цены на нефть: с минимумов начала года Brent подорожала уже на 50%.

Конъюнктура на газовом рынке, напротив, играет против «Газпрома» — европейские цены находятся на историческом минимуме

крытия торгов на Лондонской бирже «Роснефть» по-прежнему опережала конкурента: там ее капитализация по итогам дня составила почти \$51,67 млрд (плюс 4,2% по сравнению с открытием торгов), а «Газпрома» — \$51,49 млрд (плюс 1,21%). Рублевая цена акций «Роснефти» в понедельник также обновила исторический мак-

симум — на закрытии торгов на Московской бирже акция компании стоила 325 руб. за штуку. Предыдущий рекорд — 318,05 руб. за акцию — был установлен 22 марта. За день акции компании подорожали на 2,69% при росте индекса ММВБ на 1,58%. Стоимость нефти сорта Brent в понедельник выросла на 1,81\$, до \$42,68 за баррель.

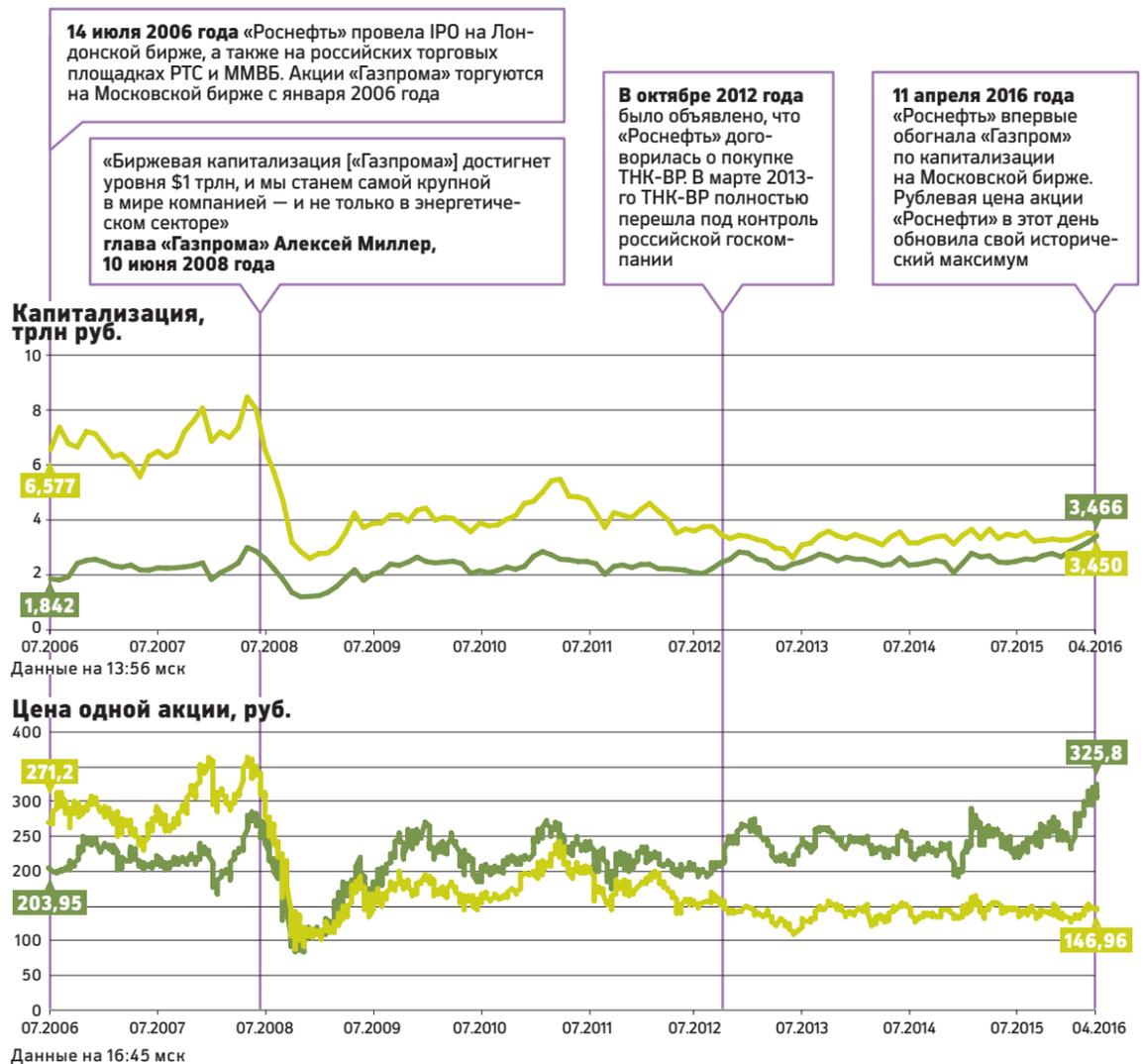
Новому рекорду «Роснефть» обязана в первую очередь ростом цены на нефть (с минимумов начала года Brent подорожала уже на 50%), говорят опрошенные РБК аналитики. Конъюнктура на газовом рынке, напротив, играет против «Газпрома» — европейские цены находятся на историческом минимуме в \$130 за 1 тыс. куб. м, говорит старший

аналитик «Атона» Александр Корнилов, перспектив увеличить поставки в Европу с учетом окончания отопительного сезона у концерна тоже нет.

Рост капитализации «Роснефти» также связан с тем, что госкомпания включена в план приватизации, отмечает аналитик «Ренессанс Капитала» Ильдар Давлетшин. Инвесторы

Как менялась стоимость акций и капитализация «Роснефти» и «Газпрома» на Московской бирже

— «Газпром» — «Роснефть»



Источник: Bloomberg, «Финам»

КОНЪЮНКТУРА Западные хедж-фонды поверили в дальнейшее укрепление российской валюты

Спекулянты ставят на рубль

ГЕОРГИЙ ПЕРЕМИТИН

Управляющие некоторых крупных западных хедж-фондов ожидают укрепления рубля к доллару, свидетельствуют опросы агентства Bloomberg. Оптимизм в отношении российской валюты основан на вере в стабилизацию цен нефти.

Инвесторы некоторых из самых эффективных фондов от Берлина до Нью-Йорка покупают рублевые активы на фоне укрепления российской валюты на 23% по сравнению с рекордным минимумом, пишет Bloomberg со ссылкой на результаты своего опроса.

По мнению управляющего нью-йоркского фонда Stone Harbor Investment Partners (активы — \$40 млрд) Стюарта Склатера-Бута, рубль к концу года укрепится до 63 руб. за доллар (по состоянию на 20:30 мск 11 апреля рубль торговался к доллару на уровне 66,63 руб.). Склатер-Бут считает, что вложения в рубль принесут выгоду до конца 2016 года. По его мнению, нефтяные цены уже достигли дна ранее в этом году, а российский Центробанк сможет успешно бороться с инфляцией.

Менеджер берлинского Landesbank Berlin Investment GmbH (активы \$12 млрд) Лутц Ромайер рассказал, что наращивает долю рублевых активов в своем инвестиционном портфеле поч-

ти ежедневно. Рубль продолжит укрепляться к корзине доллар-евро на фоне роста цен нефти, считает он. Вместе с тем Ромайер признает, что неопределенность по поводу цен нефти не исчезла.

Вера хедж-фондов в хорошие перспективы российской валюты привела к тому, что в середине марта они увеличили ставки на укрепление рубля к доллару до максимума с февраля 2013 года

В январе рубль достигал исторического минимума по отношению к доллару: курс российской валюты достигал 85,99 руб. за доллар. С тех пор рубль укрепился на

23%. Это сопровождалось ростом нефтяных цен с \$28,21 за баррель нефти марки Brent в середине января до \$41,69 к 11 апреля.

Вера хедж-фондов в хорошие перспективы российской

рубля надеется и ряд крупных инвестиционных банков.

В частности, JP Morgan Chase в своем мартовском прогнозе предсказал укрепление курса российской валюты к доллару до 64,6 руб. к концу 2016 года. Стратеги Danske Bank и Goldman Sachs прогнозируют укрепление рубля к американской валюте до 62 руб. за доллар.

Оптимизм хедж-фондов и инвестбанков по поводу перспектив российской валюты не разделяют ранее опрошенные Bloomberg аналитики. Согласно консенсус-прогнозу 44 аналитиков, рубль к концу 2016 года снизится на 6%. Ослабление рубля закладывается и в базовом сценарии Всемирного банка. ▣

валюты привела к тому, что в середине марта они увеличили ставки на укрепление рубля к доллару до максимума с февраля 2013 года. На укрепление

ждут, что в этом году на продажу может быть выставлено 19,5% акций госкомпании. С начала года расписки «Роснефти» в Лондоне подорожали уже на 40% против 18% у «Газпрома». Пока нефтяная госкомпания опережает по темпам роста и частный ЛУКОЙЛ (плюс 30%), и весь российский энергосектор (плюс 22%), говорит эксперт. Для срав-

нее гибкой, стабильной и перспективной компанией даже с учетом большого долга, считает аналитик Sberbank CIB Валерий Нестеров. На котировки газового концерна давят масштабные инфраструктурные проекты за рубежом, перспектива реализации которых остается под вопросом. Агентство Bloomberg со ссылкой на опрошенных

По сравнению с «Газпром» «Роснефть» сейчас выглядит более гибкой, стабильной и перспективной компанией даже с учетом большого долга, считает эксперт. На котировки газового концерна давят масштабные инфраструктурные проекты за рубежом, перспектива реализации которых остается под вопросом

нения, за то же время котировки мировых нефтяных мейджоров в нефтяной отрасли выросли всего на 2%, а компаний развивающихся стран — на 5%. Наконец, в Лондоне котировки «Роснефти» поддерживает низкая ликвидность ADR — на растущем рынке спрос на ее бумаги растет быстрее, чем у газовой монополии, отмечает Давлетшин.

По сравнению с «Газпром» «Роснефть» сейчас выглядит бо-

экспертов допускало, что «Роснефть» уже в 2016 году может догнать «Газпром» по капитализации. «Газпром» сталкивается с ужесточением конкуренции и падением цен до минимумов более чем за десять лет на европейском рынке, а также должен потратить миллиарды долларов на новые газопроводы, отмечал в недавнем комментарии для Bloomberg аналитик Райффайзенбанка Андрей Полищук. ■

ПРИВАТИЗАЦИЯ Много «Роснефти» в одни руки не продадут Защита от хозяина

➔ Окончание. Начало на с. 1

Помощник президента Путина и председатель совета директоров «Роснефти» Андрей Белоусов в конце февраля называл основным вариантом приватизации «Роснефти» продажу 19% акций стратегическому инвестору. По его мнению, это позволит получить максимальную премию. На открытом рынке такой объем невозможно разместить из-за больших масштабов, указывал он.

Помощник президента Путина и председатель совета директоров «Роснефти» Андрей Белоусов в конце февраля называл основным вариантом приватизации «Роснефти» продажу 19% акций стратегическому инвестору

ВР БОЛЬШЕ НЕ НУЖНО

ВР «комфортно» с нынешней долей участия в «Роснефти» и компания не намерена ее увеличивать, о чем сообщалось ранее, сказал РБК представитель ВР в России Владимир Буянов. Увеличение доли ВР в России свыше 20% «непрактично», заявил гендиректор ВР Роберт Дадли в феврале. «Я думаю, что нам стоит оставаться на этом уровне (19,75%. — РБК). [...] Это, вероятно, наш лимит», — сказал тогда он (цитата по ТАСС). По его словам, если бы доля ВР в «Роснефти» превысила 20%, то она стала бы зависимой стороной, что усложнило бы процесс согласования сделок с «Роснефтью».

Буянов отказался комментировать возможный запрет заключать акционерное соглашение с ВР для новых совладельцев «Роснефти». В пятницу, 8 апреля, от комментариев отказался и пресс-секретарь «Роснефти» Ми-

хаил Леонтьев. Представитель Минэкономразвития сказал, что такая «инициатива» в ведомстве не рассматривается. Его коллега из Росимущества отказался от комментариев.

После публикации этой статьи, 11 апреля, пресс-служба «Роснефти» выпустила заявление, из которого следует, что Сечин не просит правительство запретить покупателям 19,5% приватизируемых акций «Роснефти» заключать акционерное соглашение с ВР.

Наложить обременения на продажу бумаг или на заключение акционерных соглашений по итогам приватизации «Роснефти» можно двумя способами — заключить акционерное соглашение с покупателем или указать такой пункт в договоре купли-продажи акций, говорит управляющий партнер юридической компании AST Legal Анатолий Юшин. Но разделение пакета в 19,5% среди нескольких покупателей вместе с запретом на акционерные соглашения с ВР может привести к снижению стоимости актива, предупреждает он.

«Роснефть» — стратегический актив для России, поэтому такие ограничения для иностранных инвесторов ожидаемы и не должны сказаться на цене, возражает аналитик Raiffeisenbank Андрей Полищук. Аналитик «Открытие Капитала» Артем Кончин также сомневается, что это условие сильно повлияет на стоимость акций «Роснефти»: скорей всего, публич-

Что ответила «Роснефть»

«Информация, содержащаяся в статье «Сечин попросил правительство защитить «Роснефть» от ВР», опубликованной на сайте РБК, является ложной и представляет собой ни на чем не основанные фантазии журналистов или их так называемых источников. Решение о схеме приватизации компании принимает правительство Российской Федерации. Наше партнерство с ВР, крупнейшим миноритарным акционером компании, носит стратегический, долгосрочный и доверительный характер. Обе стороны неоднократно выражали удовлетворение уровнем сотрудничества и эффективностью его результатов. ОАО «НК «Роснефть» требует опровергнуть ложные сведения, опубликованные на сайте РБК и распространяемые другими средствами массовой информации».

но не будут объявлять о запрете на акционерные соглашения, покупатель могут обязать при последующей продаже акций компании сначала их предложить самой «Роснефти» или ее структурам. По его оценкам, от продажи 19,5% этой нефтяной компании государство может выручить до \$10 млрд (678 млрд руб.).

В пятницу, 8 апреля, 19,5% «Роснефти» на Московской бирже стоили 649,5 млрд руб. ■

При участии Максима Товкайло

Финансовые результаты

Выручка «Роснефти» в 2015 году сократилась на 6% (до 5,15 трлн руб.), зато показатель EBITDA вырос сразу на 17,8% (до 1,25 трлн руб.). Чистая прибыль госкомпании в рублях выросла на 2%, составив 355 млрд руб. Помогла девальвация: в долларовом выражении прибыль «Роснефти» снизилась на 34,4%. Чистый

долг «Роснефти» в долларовом выражении по итогам года снизился на 47%, до \$23,2 млрд, отношение долга к EBITDA составило 1,12. «Газпром» пока не отчитывался по МСФО за 2015 год. По прогнозам «Ренессанс Капитала», EBITDA газового концерна составит 1,98 трлн руб., чистая прибыль — 780 млрд руб.



Рестораны, которые нас вдохновляют

Реклама. 18+

Главные темы обсуждения:

Ежегодная встреча лучших рестораторов и кулинаров

24 мая 2016 г.

- ▲ Два года в условиях санкций, роста цен и падения спроса: как изменился ресторанный бизнес в России?
- ▲ Как сохранив фудкост на прежнем уровне и минимально увеличив средний чек, остаться прибыльным? Что противопоставили рестораторы росту цен на продукцию?
- ▲ Смело, но осторожно: в какие форматы сегодня готовы вкладываться крупнейшие рестораторы?
- ▲ Гастрономические эксперименты: итоги импортозамещения и продуктового эмбарго
- ▲ Рестораны, которые выбирают: форматы, концепции, кухня

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА: **Татьяна Новикова** – t.novikova@rbc.ru
РЕКЛАМА И СПОНСОРСТВО: **Валентина Гвоздева** – vgvozdeva@rbc.ru
РЕГИСТРАЦИЯ: **Екатерина Абрамова** – e.abramova@rbc.ru

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

ИНВЕСТИЦИИ Гендиректор Mail.ru создал второй инвестиционный фонд

\$100 млн на роботов

АЛЕНА СУХАРЕВСКАЯ

Дмитрий Гришин запускает второй фонд Grishin Robotics для инвестиций в робототехнику. Его объем составит \$100 млн. Партнером Гришина по проекту стал бывший инвестбанкир Верди Израелян.

Гендиректор и совладелец Mail.ru Group Дмитрий Гришин запускает второй венчурный фонд Grishin Robotics для инвестиций в проекты в области робототехники, «интернета вещей» и космических проектов, говорится в сообщении компании. Объем нового фонда составит \$100 млн, что в четыре раза превышает финансовое наполнение первого Grishin Robotics, который Гришин создал в 2012 году. Офисы нового Grishin Robotics будут открыты в Сан-Франциско и Лондоне, штаб-квартира первого фонда останется в Нью-Йорке.

Первый фонд Гришин создал один, во втором у главы Mail.ru Group появился партнер — Верди Израелян, бывший инвестбанкир Goldman Sachs и партнер фонда DST Global Юрия Мильнера. До июня 2013 года Израелян работал в Mail.ru Group и совмещал в холдинге две должности — финансового директора и директора по операциям, затем был избран в совет директоров интернет-группы, но в конце февраля 2016 года покинул Mail.ru Group.

Помимо Израеляна, в Grishin Robotics вложатся несколько институциональных и частных инвесторов из США и Европы, их имена в фонде не раскрываются. Вложенные в первый Grishin Robotics \$25 млн Гришин заработал на продаже акций Mail.ru Group в ходе IPO на Лондонской фондовой бирже в 2010 году. На данный момент бизнесмену принадлежит 1,84% Mail.ru Group — по состоянию на 20:30 мск 11 апреля этот пакет стоил на бирже \$88,3 млн.



Гендиректор Mail.ru Дмитрий Гришин создает уже второй фонд для инвестиций в новые технологии

Новый Grishin Robotics планирует сфокусироваться на сделках серии А и В и вкладывать в каждую компанию до \$10 млн в зависимости от количества проведенных раундов, отмечается в официальном сообщении. Кроме того, фонд планирует чаще выступать в роли лидирующего инвестора. Небольшой процент средств фонда «зарезервирован» для «интересных проектов» на ранних стадиях раз-

вития, то есть для «посевных» инвестиций и, наоборот, для вхождения в капитал компаний на более поздних стадиях.

Второй фонд Grishin Robotics уже закрыл первую сделку. В марте 2016 года инвесткомпания приняла участие в раунде финансирования компании — разработчика «умных» устройств для безопасности дома и квартиры Ring. Сколько вложил в компанию Grishin

Robotics, не разглашается. Весь объем раунда составил \$61,2 млн, лидирующим инвестором выступил фонд Kleiner Perkins Caufield & Byers (в портфеле — Uber, Airbnb, Slack, Snapchat и др.), следует из базы данных CrunchBase. Также в Ring вложился основатель компании Virgin Group Ричард Брэнсон.

Гришин сообщил РБК, что в Grishin Robotics не раскрывают «точных цифр инвестиций, сде-

ланных из предыдущего фонда, но потрачена была значительная часть средств». «Это стандартная практика — новый фонд «поднимается» тогда, когда еще не закончились средства в первом, и они используются в основном для поддержки уже существующих портфельных компаний, в то время как новые инвестиции делаются из нового фонда», — рассказал гендиректор Mail.ru Group. ▣

РЕКЛАМА

15-17 апреля

НОВЫЙ
СТОМП

Lost and Found Orchestra **

CROCUS CITY HALL

БИЛЕТЫ ВО ВСЕХ НАССАХ ГОРОДА (499) 55 000 55 | www.crocus-hall.ru

* - Новый Стомп
** - Оркестр Бюро Находок

Инвестиции первого Grishin Robotics

По данным портала Crunchbase, Grishin Robotics инвестировал в 11 компаний, сам фонд сообщает о 12 профинансированных проектах. Первыми инвестициями Гришина стали разработчик роботов для проведения телеконференций Double Robotics (инвестиции Grishin Robotics — \$250 тыс.), интернет-магазин программного обеспечения для роботов RobotAppStore (\$250 тыс.) и разработчик наноспутников NanoSatisfi (\$300 тыс.).

Робот для питомцев

В начале 2014 года Grishin Robotics вложил в компанию PetNet, которая разрабатывает робота, способного следить за рационом домашних животных. Фонд Гришина инвестировал \$1,25 млн, а в октябре 2015 года компания «подняла» новый раунд финансирования в размере \$4 млн.

Сканер для смартфонов

В июле 2015 года Grishin Robotics инвестировал в разработчика 3D-сканера для мобильных устройств Occipital. Сумма инвестиций фонда не раскрывалась. Occipital позиционирует себя как разработчик первого в мире 3D-сканера для мобильных устройств. Это устройство позволяет отсканировать трехмерные объекты, а затем создать трехмерные модели — помещений и предметов — уже на мобильном устройстве.

Конструктор для роботов

Крупнейшей сделкой первого фонда Grishin Robotics стала инвестиция в «конструктора» роботов littleBits Electronics. Размер инвестиций фонда также не раскрывался, но весь раунд, закрытый в июле 2015 года, составил \$46,7 млн. LittleBits представляет собой платформу для изучения электроники и создания прототипов для новых устройств, в том числе роботов. Компания работает по принципу Lego: покупатель может выбрать на сайте несколько модулей, из которых можно «складывать» предметы.

Немного «Звездных войн»

Еще один известный проект в портфеле фонда Гришина — компания Orbotix (впоследствии переименованная в Sphero), производитель роботов, которыми можно управлять при помощи мобильных устройств. Sphero известен как разработчик робота BB-8 — дроида из киносаги «Звездные войны». Сколько Grishin Robotics вложил в Sphero, не разглашалось, размер раунда, в котором фонд Гришина, составил \$15,5 млн.

МНЕНИЕ



ФОТО: из личного архива

СЕРГЕЙ РЫЖИКОВ,
основатель и генеральный директор «1С-Битрикс»

Почему предприниматели-перфекционисты проигрывают

Многие предприниматели тратят время и деньги на то, чтобы создать идеальную компанию, лучший продукт. На самом деле любой бизнес лучше запускать как можно раньше, даже если он далек от совершенства.

ГРЕФ И ЛУЗЕРЫ

В начале 2016 года на Гайдаровском форуме Герман Греф буквально парализовал внимание огромного числа политиков и экономистов. Он вынес на массовое обсуждение термин Agile. «Те, кто не освоит Agile сегодня, в текущих бизнес-процессах, будут лузерами завтра», — невозмутимо заявил Греф собравшимся в зале, как следует не поясним, что же это, собственно, такое.

Программисты знают: Agile — это гибкая методика разработки программных продуктов небольшими командами. Она ориентирована на разделение большой задачи на мелкие и быстрое их выполнение с помощью коротких итераций. При этом Греф в своем докладе утверждал, что тот же принцип нужно применять не только в IT, но и в организации любых процессов — как в бизнесе, так и в общественной жизни.

Главной причиной стала скорость развития технологий, которая не дает довести до идеала ни один проект. Как только вы заканчиваете работу над каким-нибудь продуктом, он тут же начинает устаревать, если еще не устарел, пока вы над ним работали. Оставаться конкурентоспособным можно только в ритме постоянных изменений, и производить их нужно с невиданной раньше скоростью, к которой общество уже привыкает, хотя и не успевает как следует адаптироваться.

Тема Agile всплыла, когда Сбербанк создал централизованную платформу для всех своих отделений на основе решений Oracle, Microsoft и других IT-гигантов, но к моменту запуска эта система уже устарела. Греф это признал, и систему пришлось совершенствовать. В 2015 году «Сбербанк-Технологии» провели 27 тыс. изменений IT-платформы, а в 2016 году собираются сделать 41 тыс. изменений. Пять лет назад программисты Сбербанка проводили 500–600 изменений системы в год, и налицо огромный прогресс, но с передовыми компаниями IT-отрасли им не

сравниться — Amazon, например, делает 10 тыс. изменений своей платформы в день.

Греф справедливо рассудил, что не только программисты, но вообще весь Сбербанк должен работать по тем же принципам, без этого быстрые перемены невозможны. «Вот руководитель крупной хедхантинговой компании сидит на ступеньках, ноги поджал, — сказал Греф посетителям форума. — Примерно то же самое мне нужно делать в своей компании, чтобы все менять». Что имел в виду Греф? Прежде всего, нужно отказаться от привычки долго готовиться, прежде чем что-то сделать, и решать задачи пусть не идеально, но сразу как только возможно. Если долго искать место — прослушаешь выступление, но можно просто войти в зал, быстро сесть на ступеньки и выслушать все, за чем пришел.

«Запускайтесь как можно раньше, а все доработки сделаете потом, в формате коротких итераций, с оглядкой на реакцию клиентов»

МАЛЫЙ И БЫСТРЫЙ

Случается, что мелкие предприниматели, далекие от IT и интернета, интуитивно применяют технологии Agile. Владелец маленького бюджетного кафе открывает заведение сразу же, с недоработанным ассортиментом и наспех оформленным интерьером, а потом потихоньку улучшает. Конечно, он поступает так от недостатка средств, но его подход, как ни странно, очень современный. Он стал обязательным условием для успешного ведения дел в любой другой сфере бизнеса.

Долго работать над запуском и выдавать законченный продукт — самая большая ошибка предпринимателя. Я знаю одну строительную компанию, лидирующую на своем рынке, которая уже около двух лет работает над своим интернет-магазином. Они быстро сделали сайт-визитку и с тех пор «вычищают» каталог. Я говорю им: начните торговать с тем, что есть. Они отвечают: не можем, у нас же сотни тысяч позиций. На самом же деле запустить магазин нужно было сразу, и потом каждую неделю пополнять ассортимент. Пытаясь за год или два создать идеальный продукт,

Когда вы открываете интернет-магазин, то через четыре, а максимум через шесть месяцев начинайте продавать, даже если вам не нравится дизайн и есть ошибки

вы получите «дрова», которые можно выкинуть сразу, потому что вы слишком затянули время.

Работая над системой управления сайтами, мы хорошо знаем ожидания пользователей интернет-магазинов, и про принципы Agile мне проще всего рассуждать на примере e-commerce. Так вот, запуская интернет-магазин еще в 2014 году, вы могли не делать адаптивную версию сайта и ограничиться обычной. Год спустя, в 2015 году, у вас уже не получилось бы игнорировать тот факт, что мобильные пользователи интернета скоро составят большинство, и адаптивная версия сайта уже стала хорошим тоном. Теперь, в 2016 году, именно с нее и надо начинать, а десктоп-версию создавать, только если успеваешь. За два года привычки и потребности клиентов изменились полностью, и даже за год работы

над сайтом вы бы не попали в их ожидания. Вывод: запускайтесь как можно раньше, а все доработки сделаете потом, в формате коротких итераций, с оглядкой на реакцию клиентов.

Приведу пример, ставший хрестоматийным: когда в компании «Эльдорадо» решили сделать интернет-магазин, топовые руководители, включая генерального директора, совещались несколько часов — спорили, ругались, смотрели сайты похожих компаний на западе. И все это еще на этапе утверждения дизайна. В конце концов, как вспоминает один из участников встречи, гендиректору все это надоело. Он попросил вывести на экран скриншот интернет-магазина Best buy и сказал все точно скопировать и через три месяца запустить, а если не получится — готовиться к увольнению. Все вопросы к дизайну сразу рассосались, интернет-магазин открылся 1 сентября 2006 года с кучей «глюков», но к концу года уже торговал без проблем и на новогодних продажах окупил затраты на разработку. Уже через полгода после запуска вышла новая версия дизайна, потом еще одна и так далее — сайт все время дорабатывался и дорабатывается до сих пор.

ТОЛКАЙ И ВЛАСТВУЙ

Все это похоже на биологию: есть гены, но этапы развития организма и индивидуальности сильно зависят от внешних условий. Когда мы запускали «Битрикс24» термин Agile еще не был настолько известен, как сейчас, и мы пользовались собственным названием для этой технологии — «метод кратковременных направленных толчков». Но суть его была такой же: первый релиз «Битрикс24» мы выкатили быстро, он был сырым и недоделанным, а потом — раз в полгода — мы выпускали новый релиз с дополнениями и доработками.

Когда вы открываете интернет-магазин, то через четыре, а максимум через шесть месяцев начинайте продавать, даже если вам не нравится дизайн и есть ошибки. Выдерживать итерации раз в четыре месяца в нашей стране получается наиболее органично (что первое время и делал интернет-магазин «Эльдорадо»). Первый такой период — с января по апрель: в начале января работать не получается, но можно строить планы, а со второй половины января по апрель — работать. Второй период — с мая по август: в первой половине мая также можно только планировать, но потом работаешь до августа, когда снова наступает спад деловой активности. Наконец, третий период — с сентября по конец декабря.

Разрабатывайте интернет-магазин за один такой период и открывайтесь сразу, как только сможете, с табличной бета-версией на главной странице. Не стесняйтесь: мы вступили в эпоху бета-версий, и законченных продуктов больше нет. Недавно я заказывал кофе в офис, и в заказе было вложено письмо, где были фотографии сотрудников и короткие истории к ним — кто из сотрудников и как улучшил работу кофейни за последнюю неделю. Показывать клиентам, что вы постоянно меняетесь и развиваетесь, гораздо важнее долгой работы над «идеальным» продуктом. В любом случае в моем опыте еще ни разу не было такого, чтобы компания, открыв проект, ничего не переделала в первые три-четыре месяца его работы.

С масштабами бизнеса, как у «Эльдорадо», повезло не всем, а Сбербанк — и вовсе уникальная организация, так что месяцы работы могут показаться слишком долгим сроком. Тогда достаточно наметить большую цель и двигаться к ней итерациями, которые измеряются неделями или вообще днями — тут главное сохранить принцип. Например, маленький интернет-магазин за одну итерацию может решать одну проблему и запускать одну новинку, оценить работу по двум противоположным показателям — конверсии и удовлетворенности клиентов, и если оба показателя растут, значит, вы двигаетесь правильно. Начинайте следующую итерацию и двигайтесь к большой цели, после которой, конечно же, будет новая.

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

ФАРМРЫНОК Крупнейший в мире аптечный ритейлер покупает долю российской сети

Американцы в «36,6»

ЕКАТЕРИНА БУРЛАКОВА,
КСЕНИЯ ШАМАКИНА

Крупнейший в мире аптечный ритейлер Walgreens Boots Alliance приобрел 15% акций «Аптечной сети 36,6», сообщили компании. Американская компания получила долю в сети в обмен на свой дистрибуторский бизнес в России.

БЕЗДЕНЕЖНАЯ СДЕЛКА

Крупнейший в мире аптечный ритейлер, американская Walgreens Boots Alliance (WBA), приобрел 15% акций ПАО «Аптечная сеть 36,6», говорится в сообщениях обеих компаний, опубликованных в понедельник, 11 апреля. По данным источника «Коммерсанта», знакомого с ходом переговоров, сделка была безденежной.

Ранее в субботу, 9 апреля, дочерняя компания группы «36,6» — ООО «Аптека-А.в.е» — приобрела 100% акций компании Alliance Boots Holdings B.V., являющейся холдинговой структурой российского дистрибуторского бизнеса Alliance Healthcare Russia (часть WBA), говорится в сообщении «36,6».

В 2015 году Alliance Healthcare Russia, согласно рейтингу DSM Group, занимала шестое место среди крупнейших дистрибуторов лекарств России с долей 7,8% и объемом продаж 79,7 млрд руб. В конце марта 2016-го «Аптечная сеть 36,6» заявила о планах по активному развитию оптового бизнеса: в течение трех лет компания намерена войти в тройку крупнейших фармдистрибуторов России. Интеграция приобретенного бизнеса будет происходить на базе ООО «Гуд Дистрибушн Партнерс» — дистрибуторского подразделения группы «36,6».

«Эта сделка позволяет нам сохранить необходимую динамику развития, — приводятся в сообщении «36,6» слова гендиректора «Аптечной сети 36,6» Владимира Кинцурашвили. — Нам удалось привлечь крупнейшего международного розничного оператора с богатым опытом в фармацевтической рознице. Мы получили доступ к опыту и знаниям одной из ведущих международных компаний».

«Для нас самое ценное в бизнесе Alliance Healthcare Russia — наличие прямых контрактов с производителями», — пояснил РБК



За последние три года у «36,6» минимум дважды поменялись контролирующие акционеры

директор по корпоративным финансам «36,6» Юрий Гусаров.

О том, что группа «36,6» близка к закрытию сделки по приобретению Alliance Healthcare Russia, ТАСС сообщал еще в сентябре 2015 года со ссылкой на источник, знакомый с ходом переговоров. Совладелец группы «36,6» Темур Шакая тогда подтверждал, что компания рассматривает возможность такой сделки, однако WBA позже опровергла информацию о продаже подразделения.

WBA давно хотела избавиться от своего дистрибуторского актива в России, поскольку он убыточен, говорит гендиректор DSM Group Сергей Шуляк. По данным СПАРК, выручка «Альянс Хелскеа Рус» в 2014 году составила 40,3 млрд руб., чистый убыток — 1,3 млрд руб. (позже данные не публиковались). В сообщении «36,6» указано, что 11 апреля Alliance Boots Holdings Limited «совершила необходимые действия» для приобретения доли в «36,6».

Но представитель Федеральной антимонопольной службы (ФАС) в понедельник сказал РБК, что ходатайства от американской компании не поступало.

КТО ВЛАДЕЕТ «36,6»

Основатели «36,6» Артем Бектемиров и Сергей Кривошеев начали работать на фармрынке в 1991 году. В 2003-м они учредили ОАО «Аптечная сеть 36,6», объединив несколько своих компаний, чтобы вывести актив на биржу. «36,6» стала первой российской фармацевтической компанией, которая провела IPO. На момент выхода на Московскую биржу «36,6» включала всего 60 аптек в столице и одну за ее пределами.

В 2005–2007 годах компания купила почти 800 провинциальных аптек, указывал журнал Forbes, в июле 2007-го она открыла свою тысячную аптеку. Однако в том же году «36,6» впервые после IPO показала убыток.

Из-за высокого долга сооснователям пришлось расстаться с долей в сети — около 20% компании перешли сначала фармдистрибутору «СИА Интернейшнл», а позже — фонду Hi Capital Романа Авдеева, совладельцу Московского кредитного банка.

В ноябре 2013-го крупнейшие на тот момент акционеры — Бектемиров, Кривошеев и Hi Capital — достигли соглашения о слиянии с владельцами аптечной сети А.в.е Владимиром Кинцурашвили, Иваном Саганелидзе, Темуром Шакая и Игорем Жибаровским (последних представляла компания Palesora Ltd, которая позже получила контроль в объединенной сети). В начале 2014-го стало известно, что Бектемиров и Кривошеев продали свои доли в «36,6» структурам Авдеева.

Слияние с сетью аптек А.в.е «36,6» полностью завершила только в середине 2015 года. И почти сразу приступила к новому объединению — с сетью А5. В декабре

2015-го Роман Буздалин и Сергей Солодов, контролировавшие 68,75% группы А5, продали свои доли концерну «Россиум» Авдеева. Второй совладелец А5 — фонд Baring Vostok (31,25% сети) — тогда сохранил свою долю.

Собеседники «Ведомостей» раньше отмечали, что Baring Vostok всегда хотел участвовать в компании, которая была бы лидером рынка. Сети «36,6» и А5 сейчас находятся в процессе слияния, Гусаров раньше говорил «Ведомостям», что слияние будет завершено в июле 2016-го.

По данным СПАРК на 31 декабря 2015 года, 78,96% ПАО «Аптечная сеть 36,6» принадлежало кипрской Palesora Ltd Кинцурашвили, Саганелидзе, Шакая и Жибаровского, 5,81% — Confevia Limited (ранее материнская компания А5), 9,53% были записаны на номинального держателя — «Национальный расчетный депозитарий», владельцы еще 5,7% не указаны.

РЕКЛАМА

БИЛЕТЫ KASSIR.RU

CROCUS CITY HALL

30 МАЯ

ЭЛТОН
WONDERFUL CRAZY NIGHT TOUR
ДЖОН
И ЕГО ОРКЕСТР

18+

замечательная сумасшедшая ночь

ООО "КАССИРРУ" ОГРН 1057747996151 адрес: 127055 г.Москва, ул. Новослободская, д.14/19, стр.1

Источники «Ведомостей» отказались отвечать изданию на вопрос, кто из акционеров «36,6» продал WBA свою долю. Один из них добавил, что ни один акционер не выходил из бизнеса «36,6».

Как сообщил источник газеты «Ведомости», WBA также получила опцион на увеличение доли в «Аптечной сети 36,6» до 85% в течение ближайших трех лет. Однако Юрий Гусаров из «36,6» опровергает существование опциона для американской компании.

«Вероятно, между сторонами была достигнута какая-то договоренность, при которой сделка может состояться, это может быть достижение определенных объемов продаж, уровня концентрации аптек в регионе», — рассуждает Шуляк из DSM Group.

Юрий Гусаров раньше заявлял, что «36,6» не планирует проводить делистинг, в том числе после объединения компаний. В понедельник к закрытию торгов акции компании подорожали на 12%. ■

Участники сделки

«36,6»
«Аптечная сеть 36,6» (бренды «36,6», «Горздрав», А.в.е. и др.) — крупнейший оператор российского розничного аптечного рынка, по данным рейтинга за 2015 год, составленного аналитической компанией DSM Group. С конца 2015-го находится в процессе слияния с другим крупным игроком российского фармрынка — аптечной сетью А5, занимавшей четвертую строчку рейтинга.

Данная сделка позволила «Аптечной сети 36,6» стать лидером как по обороту, так и по количеству точек, объединенных в единую сеть, считает DSM Group: суммарная выручка компаний по итогам 2015-го года составила 54,1 млрд руб., доля на российском аптечном рынке — 5,7%. По итогам года сети объединяли более 1,9 тыс. точек.

Walgreens Boots Alliance
Walgreens Boots Alliance — крупнейшая аптечная сеть в США и Европе, образованная в результате слияния Walgreens и Alliance Boots в декабре 2014 года, указано на сайте компании. Она управляет более чем 13,1 тыс. аптек и магазинами «дрогери» (продают товары «нон фуд» повседневного спроса — косметику, средства гигиены, фармпрепараты и т.д.) в 11 странах мира. На 30 ноября 2015 года основные акционеры — Стефано Пессина и KKR Fund Holdings (20,3%), менеджмент (1,4%), остальные акции — в свободном обращении. Чистая выручка Walgreens в первом полугодии финансового 2015/16 года, закончившемся 29 февраля, выросла на 28,4% до \$59,2 млрд, чистая прибыль сократилась до \$2 млрд с \$2,9 млрд годом ранее.

СДЕЛКА Совладелец группы БИН нашел способ избавиться от убыточной компании Шишханов сдает страховки

ЕКАТЕРИНА МЕТЕЛИЦА

Совладелец группы БИН Михаил Шишханов собирается объединить свою страховую компанию с ВСК. Для него это способ избавиться от убыточного страхового бизнеса.

Акционеры страхового дома ВСК и группы БИН собираются объединить свои страховые компании. Сейчас идут переговоры, сообщила в понедельник, 11 апреля, пресс-служба ВСК и подтвердил РБК совладелец группы БИН Михаил Шишханов.

ЛИЧНАЯ ПОКУПКА

Ранее «Интерфакс» со ссылкой на источник сообщал, что Бинбанк собирается купить 49% ВСК. Однако пресс-служба ВСК в своем сообщении отметила, что переговоры ведут акционеры компаний, а участие Бинбанка в капитале страховщика «не рассматривается и не обсуждается». Выкупить долю ВСК планирует сам Михаил Шишханов, рассказал РБК два источника в группе БИН. «Наша задача — создать крупного и успешного игрока на страховом рынке путем консолидации. При этом нас устраивает вариант, при котором мы будем являться миноритарными акционерами объединенной страховой компа-

нии», — передала слова Шишханова пресс-служба.

Покупка Шишхановым доли в ВСК — это только первый шаг. Вторым должно стать присоединение к ВСК компании «БИН Страхование», говорит источник в группе БИН и подтверждает знакомый с топ-менеджментом компаний финансист. Планируется, что доля Шишханова в объединенной компании составит около 45%.

Если сделка состоится, то объединенная компания будет создана «на базе ВСК, у акционера которой останется контроль в капитале», говорится в сообщении пресс-службы ВСК. Согласно отчетности МСФО за 2014 год, бенефициаром ВСК является Сергей Цикалюк (напрямую он владеет 8,2195% голосующих акций).

Пока стороны не подписали никаких обязывающих документов. Окончательное решение будет принято в течение первого полугодия 2016 года, сообщила ВСК.

«Возможная интеграция ВСК и «БИН Страхования» позволит усилить позиции двух компаний и создать крупного игрока, способного занять лидирующие позиции на страховом рынке», — говорится в официальном комментарии ВСК. Слияние выгодно обеим сторонам сделки, полагает финансист, знакомый с топ-менеджерами обеих компаний: «Для Шишханова это

возможность «пристроить» убыточный бизнес, а для Цикалюка — выплатить кредит Сбербанку».

ДОЛГАЯ ПРОДАЖА

Группа БИН еще с прошлого года пыталась продать свой страховой бизнес, рассказал РБК источник в группе. Однако найти покупателя на убыточную компанию в условиях падения рынка не удалось, говорит источник, близкий к группе. «Последние два года группа санирует убыточный портфель «БИН Страхования». По итогам 2015 года страховая компания снова показала убыток (116,4 млн руб. по РСБУ). Учитывая сложную ситуацию на страховом рынке в целом, самостоятельно выйти на положительный результат компании будет сложно», — говорит руководитель управления анализа страхового сектора НРА Татьяна Никитина.

«При слиянии страховых компаний Шишханов не претендует на контроль, что фактически означает передачу непрофильного бизнеса», — говорит источник, близкий к группе. В комментарии РБК Шишханов отметил, что ведет переговоры по объединению страхового бизнеса не только с ВСК, но и с «другими возможными партнерами».

ВСК по итогам 2015 года по РСБУ получила чистую прибыль 3,1 млрд руб., сообщила пресс-служба ком-

пании. 2 апреля рейтинговое агентство RAEX подтвердило рейтинг надежности ВСК на уровне А++ «Исключительно высокий уровень надежности» со стабильным прогнозом.

Кредит, который Цикалюк должен выплатить Сбербанку, появился из-за прошлой попытки продать долю в компании. Осенью 2011 года совладельцы РЕСО братья Сергей и Николай Саркисовы собирались купить 25% плюс одна акция ВСК. В рамках этой сделки в декабре 2011 года РЕСО выдала два займа (на \$26,364 млн под LIBOR плюс 4,5% и на 790,9 млн руб. под 9% годовых) компании Coridge Investments Limited, аффилированной с Цикалюком, под залог блок-пакета ВСК, писали «Ведомости». Однако покупка не состоялась: замгендиректора «РЕСО-Гарантии» Игорь Иванов сказал тогда, что в условиях кризиса на рынке ОСАГО делать какие-либо инвестиции «несвоевременно и безответственно». Чтобы выплатить долг Саркисовым, Цикалюк взял кредит в Сбербанке на 3,3 млрд руб. под залог акций ВСК, говорил он «Прайму».

Сергей Цикалюк в понедельник, 11 апреля, не ответил на звонки РБК.

За 2015 год ВСК смогла собрать 48,1 млрд руб., «БИН Страхование» — почти 2 млрд руб. ■

БАНКИ Goldman Sachs потратит на урегулирование дела о сделках с ипотечными облигациями 2005–2007 годов \$5 млрд

Расплата за кризис

ЮЛИЯ КОТОВА,
ГЕОРГИЙ МАКАРЕНКО,
ГЕОРГИЙ ПЕРЕМИТИН,
ЕКАТЕРИНА МАРХУЛИЯ

Банк Goldman Sachs согласился выплатить \$5 млрд за сделки с ипотечными облигациями в 2005–2007 годах. Общая сумма штрафов банкам США за вызвавшие ипотечный кризис сделки превысила тем самым \$115 млрд.

Американский банк Goldman Sachs согласился выплатить \$5,06 млрд в рамках урегулирования дела о сделках с ипотечными облигациями, которые привели к финансовому кризису 2008 года, сообщило Министерство юстиции США в понедельник. Часть этой суммы — \$1,8 млрд — Goldman Sachs направит на поддержку пострадавших заемщиков, отмечается в сообщении.

Тем самым текущий штраф стал четвертым по величине для американских банков с начала мирового кризиса 2008 года — после Bank of America, JP Morgan Chase и Citigroup.

Мировое соглашение оставляет за властями США право возбуждать уголовные дела в отношении

Goldman Sachs и не освобождает представителей банка от возможной уголовной или административной ответственности, подчеркивается в заявлении ведомства. В рамках урегулирования банк согласился в полной мере сотрудничать с властями при проведении любых расследований по событиям, на которые распространяется соглашение.

В рамках сделки Goldman Sachs согласился признать вину в том, что вводил в заблуждение потенциальных инвесторов в ипотечные ценные бумаги в период между 2005 и 2007 годами. Как отмечает Минюст США, банк уверял их, что облигации были обеспечены качественными ипотечными кредитами, зная при этом, что в действительности эти кредиты не будут уплачены. В результате этого инвесторы в такие облигации понесли миллиардные убытки.

Соглашение с Goldman Sachs подтвердило решительность управления Минюста США по административным делам в привлечении к ответственности «тех, чьи противоправные действия привели к финансовому кризису 2008 года», заявил заместитель помощника

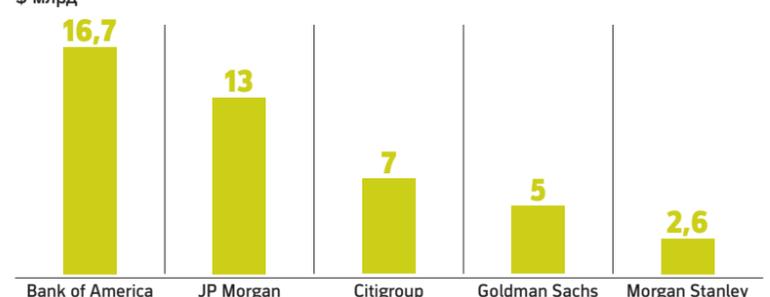
генпрокурора и глава административного подразделения Минюста США Бенджамин Майзер.

Ранее соглашения по сделкам с ипотечными бумагами, которые спровоцировали кризис 2008 года, заключили другие банки. Например, JP Morgan Chase в рамках аналогичного соглашения с американскими судебными властями в 2013 году заплатил \$13 млрд, Bank of America годом позже — \$16,7 млрд. Соглашение с BofA оказалось самым крупным в истории амери-

канских банков. В июле 2014 года, за месяц до штрафа BofA, на соглашение пошел банк Citigroup, уплатив \$7 млрд за торговлю «токсичными» (некачественными) ипотечными деривативами.

Всего, согласно подсчетам The Wall Street Journal, американские банки по состоянию на начало марта выплатили \$110 млрд за свою роль в создании ипотечного пузыря, который в итоге спровоцировал мировой финансовый кризис 2008 года. ■

Банки, заплатившие самые крупные разовые штрафы за ипотечные сделки 2000-х годов



Выплаты происходили в период с 2010 по 2016 год

Источник: Bloomberg

Сколько приносит магазин «220 Вольт»

Инструмент для обогащения



Магазин «220 Вольт» Евгения Кучерова (на фото) в Домодедово «стал первым магазином в округе, торгующим инструментом и садовой техникой». Сейчас его оборот составляет около 600 тыс. руб. в месяц

ВАЛЕРИЯ ЖИТКОВА

Магазин электроинструмента приносит порядка 1 млн руб. выручки в месяц. Но почти все опрошенные РБК франчайзи работают в ноль.

ПОДСМОТРЕНО В АМЕРИКЕ

Идея создать сеть магазинов электроинструмента пришла в голову одному из основателей компании «220 Вольт» Алексею Федорову после поездки в США. Там он подсмотрел уже успешную идею сети Harbor Freight Tools и решил перенести модель в Россию. Первый магазин «220 Вольт» появился в 2002 году в Санкт-Петербурге. В 2006 году, когда компания открыла больше 20 собственных магазинов, основатели задумались над развитием франчайзинга. Сейчас сеть из 221 магазина работает в 69 городах России и в двух городах Белоруссии. За всю франчайзинговую историю компании было закрыто 37 точек. Из них 24 были полностью закрыты или сменили франчайзи, остальные «переехали», рассказывает РБК директор розничной сети «220 Вольт» Александр Шпетный: «Когда мы видим, что можем поднять показатели точки, переместив ее в другой район города, мы сами предлагаем франчайзи сменить локацию».

В головной офис за месяц приходит около 200 заявок на откры-

тие магазина. На первом этапе отбора отсеивается 40%, рассказывает Шпетный: чаще всего у таких претендентов или нет необходимой суммы для открытия, или они не готовы лично участвовать в бизнесе. Часть кандидатов отсеивается из-за перенасыщенности рынка: один магазин «220 Вольт» рассчитан на 70–100 тыс. человек населения. В итоге конверсия заявки в открытие бизнеса не превышает 2,5%: из 200 кандидатов открыть магазин «220 Вольт» решаются только пять. Никаких особых требований, кроме желания инвестировать свои деньги и время, к франчайзи не предъявляют.

В головной офис за месяц приходит около 200 заявок на открытие магазина. На первом этапе отбора отсеивается 40%: чаще всего у таких претендентов или нет необходимой суммы для открытия, или они не готовы лично участвовать в бизнесе

Франчайзи может открыть магазин в нескольких форматах. Малый формат — это магазин площадью 40–50 кв. м (торговый зал 20–30 кв. м), который располагается внутри уже работающего строительного или хозяйственного магазина. Инвестиции в запуск (прежде всего — товарный запас) составят порядка 1,5–2 млн руб.

Магазин формата «стандарт» занимает от 50 до 100 кв. м (торговая площадь — 30–60 кв. м) и должен быть расположен на первом этаже отдельно стоящего здания, на первом-втором этажах торгового центра. Вложения — 3–3,5 млн руб.

С каждым франчайзи заключается договор коммерческой концессии на пять лет, который регистрируется в Роспатенте. Стоимость франшизы варьируется в зависимости от торговой площади. Например, за магазин формата «стандарт» в первый год — 290 тыс. руб., а каждый следующий год — по 150 тыс. руб.; за магазин ма-

лого формата, совмещенный с пунктом выдачи интернет-заказов, — 190 тыс. руб., за островную стойку (формат для торговых центров) — 80 тыс. руб. в год. Роялти для всех составляет 2,5% от выручки, но его берут только с продажи товара, заказанного на стороне (опрошенные РБК франчайзи вообще роялти не платят).

ГОВОРIT ФРАНЧАЙЗЕР

Подготовка к открытию магазина начинается с поиска помещения. Если франчайзи не хочет тратить на это свое время и силы, он может доверить поиск специалистам головного офиса. Такая услуга обойдется ему в 15 тыс. руб. Также менеджеры могут без участия предпринимателя получить заключения МЧС и Роспотребнадзора на помещение (эта услуга стоит 25 тыс. руб.). Набор персонала также можно переложить на головной офис, заплатив еще 15 тыс. руб.

Перед открытием точки франчайзи и управляющий состав магазина должны пройти обучение в корпоративном университете «220 Вольт» в Москве, Санкт-Петербурге или Екатеринбурге. Курс длится пять дней, за которые преподаватель знакомит франчайзи с общей структурой компании, бизнес-процессами и ежедневной работой магазина. Обучение бесплатно для франчайзи, но он должен оплатить дорогу до университета и проживание всей своей команды. За несколько дней до открытия головной офис посылает в город партнера наставника из учебного центра (его проезд и проживание также лежат на франчайзи). Наставник на месте проводит инструктаж для всех сотрудников магазина, который включает в себя необходимый технический минимум и стандарты

продаж. Каждый новый сотрудник, поступивший на работу в магазин, должен пройти дистанционное обучение. Раз в полгода все сотрудники проходят централизованную аттестацию.

По словам Шпетного, на открытие магазина «стандарт» нужно около месяца. На торговое оборудование на старте тратится до 450 тыс. руб., на наружную рекламу и вывеску — до 200 тыс. руб., первоначальная закупка товара потребует от франчайзи около 2,5 млн руб. Шпетный затруднился назвать выручку магазина, но, по его словам, наценка на товар обычно составляет 45–48%, что позволяет окупить инвестиции в течение 11–18 месяцев (франчайзер наценку не регулирует). Правда, РБК не удалось найти ни одного франчайзи, который бы вернул вложения менее чем за 24 месяца.

Первую партию товара франчайзи закупает по сформированной центральной офисом матрице. Она создается на основе планаграммы магазина, которую также рисует центр. «Мы учитываем все особенности новой точки: если площадь небольшая, завозить снегоуборочные машины и крупные компрессоры нет смысла, — рассказывает Шпетный. — Важен и регион: например, в Новосибирске и Томске, районах добычи леса, популярны станки для деревообработки». Стартовую партию товара франчайзи закупает полностью за собственные средства, на следующие закупки головной офис предоставляет товарный кредит и отсрочку платежа на индивидуальных условиях.

Сразу после открытия к франчайзи прикрепляется персональный менеджер, который становится связующим звеном между партнером и головным офисом. Он отвечает на текущие вопросы франчайзи и его сотрудников и раз в неделю получает подробный отчет о работе магазина. Финансовые показатели всех точек фиксируются в единой ERP — системе, где у менеджера есть доступ в личные кабинеты франчайзи. «Если финансовые показатели магазина неудовлетворительны, наш сотрудник анализирует отчетность и предлагает варианты решения: от изменений в выкладке до корректировки матрицы», — объясняет Шпетный. Если удаленная помощь результатов не дает, головной офис отправляет к партнеру мастера-наставника, который помогает франчайзи на месте. Обязательные очные проверки работы всех магазинов проходят раз в год, еще дважды в год предприниматели присылают в головной офис фотоотчеты.

Весь ассортимент товара франчайзи согласовывает через персонального менеджера. «Мы предоставляем возможность торговать сторонними товарами — это удобно для крупных форматов, где просто нет смысла заставлять всю площадь

электроинструментом, — говорит Шпетный. — Франчайзи добавляет к ассортименту, допустим, авторывары, электроговары, клининговый инвентарь, предварительно согласовывая их перечень с нами». Доставку «своего» товара до дверей магазина обеспечивает головной офис (затраты на доставку — около 6% от объема закупки), но предприниматель может и сам забирать его с одного из пяти логистических терминалов в Москве, Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону, Екатеринбурге или Новосибирске.

Франчайзи обязаны согласовывать все рекламные кампании с головным офисом (но все опрошенные РБК франчайзи заявили, что не делают этого). Центр предоставляет в распоряжение франчайзи уже готовые рекламные макеты из общей базы или предлагает воспользоваться услугами штатного дизайнера. «Прямая компенсация расходов за рекламу не предусмотрена, но офис помогает с организацией маркетинговых кампаний в регионах», — уточняет Шпетный.

Кризис повлиял и на работу сети в целом, и на показатели отдельных точек, признает Шпетный. Число заявок на покупку франшизы в 2015 году по сравнению с 2014-м сократилось на 8%, операционная прибыль магазинов — в среднем на 15%. Чтобы помочь франчайзи пережить кризисное время, головной офис предлагает всем магазинам подключать услугу выдачи интернет-заказов, которая, по словам Шпетного, повышает трафик точки и ее средний чек.

ГОВОРЯТ ФРАНЧАЙЗИ

Артем Петров из Пскова успел поработать наемным сотрудником в самых разных областях: от консультанта в салоне мобильной связи до строителя. На открытие собственного дела не хватало средств, и Петров взял кредит в Сбербанке по той же программе, что и Котельников из Перми. Из 2,9 млн руб., потраченных на запуск магазина, больше всего ушло на закупку товара (2,1 млн руб.). На приобретение торгового оборудования и рекламу — 300 тыс. руб., паушальный взнос составил 290 тыс. руб., а небольшой ремонт и аренда помещения 134 кв. м (торговая — 50 кв. м) в отдельно стоящем здании обошлись Петрову еще в 200 тыс. руб. «В торговом центре трафик больше, но он весь не наш — туда ходят обычно женщины за новым платьем или поест на фудкорте», — объясняет свой выбор франчайзи. Никаких трудностей с проверяющими службами не было: владелец здания заранее согласовал с архитектурным ведомством размещение вывесок на фасаде. На обучение Петров не ездил, зато перед открытием в Псков приехал сотрудник головного офиса «220 Вольт». Он посчитал трафик возле выбранного места, обучил продавцов азам работы с покупателями и товаром, помог расставить инструмент на полках. Его дорогу и проживание оплачивал предприниматель.

Большую часть товара магазин заказывает через управляющую компанию, 5–7% оставляет для местных поставщиков. Чаще всего в псковском «220 Вольт» покупают бензопилы и другой элек-

троинструмент, садовую технику. При покупке Петров ориентируется на матрицу, разработанную головным офисом: 75% позиций в ней — как раз такой ходовой товар. Валовая наценка на товар варьируется от 35 до 49%.

Бизнес подвержен довольно большой сезонности, говорит предприниматель. Выручка магазина с апреля по октябрь составляет 1–1,2 млн руб. в месяц, а зимой — 700–800 тыс. руб.: «Весной все затевают стройку, начинают потихоньку выбираться на дачи. К лету эта тенденция достигает пика. Так, в мае прошлого года магазин имел 2 млн руб. выручки». Несмотря на хороший для небольшого Пскова оборот, магазин работает с нулевой рентабельностью. «Большую часть выручки съедают выплаты по кредиту — за четыре года, на которые рассчитана наша программа, в виде процентов я выплачу 1,5 млн руб.», — говорит Петров. Самой большой статьей ежемесячных расходов остается закупка товара (от 300 до 600 тыс. руб. в зависимости от сезона), аренда обходится в 60 тыс. руб., зарплата трех продавцов — в 70 тыс. руб.

С персональным менеджером Артем общается ежедневно и в целом доволен поддержкой центра. В январе этого года головной офис посоветовал открыть у себя пункт выдачи интернет-заказов, что увеличило количество чеков на 49%. В вопросах маркетинга псковский предприниматель свободен: как и где рекламироваться он решает сам. По его словам, лучший эффект дают ролики на местном радио и скидочные купоны.

Евгений Кучеров открыл магазин «220 Вольт» в Домодедово после ухода из IT-компании. «Надоело», — признается предприниматель. Франшизу «220 Вольт» он выбрал из-за того, что компания предоставляла хорошую поддержку при запуске и открытые данные по будущим расходам и доходам. «Ремонт и дача — это вечные спутники русского человека, поэтому на инструмент спрос есть всегда», — считает Кучеров. Помещение площадью 73 кв. м (28 кв. м — торговый зал) он вместе с партнером подыскал в частном секторе, состоящем из 80 домов. «В округе мы стали первым магазином, торгующим инструментом и садовой техникой», — говорит франчайзи. — До нашего появления людям приходилось ездить в Москву за 20–25 км».

С запуском помогал сотрудник головного офиса, который на месте обучил продавцов и самого Кучерова навыкам продаж, техническому минимуму и мерчендайзингу. На запуск ушло 2,8 млн руб. собственных средств. Паушальный взнос составил 290 тыс. руб., на закупку товара — 1,7 млн руб. Оборудование и хозяйственные расходы (ремонт) потребовали 700 тыс. руб., реклама и вывеска — еще 100 тыс. руб. В первый месяц продаж почти не было, признается Евгений, и он вложил в рекламу еще около 200 тыс. руб.

Сейчас выручка магазина в Домодедово составляет около 600 тыс. руб., прибыль пока на нуле. За аренду Кучеров платит 100 тыс. руб. в месяц, на зарплату уходит еще столько же. На 400 тыс.

Экономика магазина «220 Вольт» формата стандарт

ТЕОРИЯ ФРАНЧАЙЗЕРА		ПРАКТИКА ФРАНЧАЙЗИ	
ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ, ТЫС. РУБ.			
3000–3500		2800–3500	
290	ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС	250–290	
2500	ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ ЗАКУПКА ТОВАРА	1700–2300	
от 150	РЕМОНТ ПОМЕЩЕНИЯ	0–150	
150–450	ОБОРУДОВАНИЕ	150–700	
200	ВЫВЕСКА И РЕКЛАМА НА СТАРТЕ	100–200	
ЕЖЕМЕСЯЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ТЫС. РУБ.			
РАСХОДЫ			
1200	ЕЖЕМЕСЯЧНАЯ ЗАКУПКА ТОВАРА	400–800	
от 50	АРЕНДНАЯ ПЛАТА	60–100	
120	ФОНД ОПЛАТЫ ТРУДА	60–80	
20	АРЕНДА	20	
6% от заказа	ЛОГИСТИКА (ДОСТАВКА ТОВАРА НА СКЛАД ИЛИ В МАГАЗИН)	10–60	
н.д.	РЕКЛАМА И МАРКЕТИНГ	0–200	
12,5	ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС (150 ТЫС. РУБ. В ГОД)	12,5	
ВЫРУЧКА			
н.д.	РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПО ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ, %	600–1200	
17		0–10	
н.д.	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ, ТЫС. РУБ.	0–100	
11–18	ВОЗВРАТ ИНВЕСТИЦИЙ, МЕС.	24–60	

Источник: данные компании, опрос франчайзи в г. Домодедово, Брянск, Псков, Пермь, Благовещенск

руб. каждый месяц франчайзи закупает товар. По его словам, компания предлагает высокомаржинальный товар и предоставляет длительную рассрочку (до 3 месяцев). «Мы открылись в низкий сезон, поэтому и показатели пока не очень, — считает предприниматель. — С мая планируем получить 120–150 тыс. руб. чистой прибыли».

Бизнес подвержен довольно большой сезонности, говорит предприниматель. Выручка магазина с апреля по октябрь составляет 1–1,2 млн руб. в месяц, а зимой — 700–800 тыс. руб.

Виктор Комягинский решил открыть свое дело после ухода с поста руководителя подмосковного завода, занимающегося переработкой лома. Владельцы продали завод, Виктор вернулся в родной Брянск и приступил к поиску подходящей франшизы. Условия «220 Вольт» пришлись Комягинскому по душе.

Перед открытием он прошел недельное обучение в Петербурге, а сотрудников будущего магазина вводил в курс дела менеджер «220 Вольт», приехавший в Брянск. Кроме того, головной офис предоставил Комягинскому планогамму магазина, товарную матрицу и рекламные макеты, проверил договор аренды. Помещение площадью 110 кв. м (80 кв. м — торговый зал) нашлось во втором этаже отдельно стоящего здания. На старт предприниматель потратил 3 млн руб. собственных накоплений, 2,3 млн руб. из которых ушли на закупку товара, 250 тыс. руб. стоило оборудование, 200 тыс. руб. — изготов-

ление вывески и других рекламных материалов. Паушальный взнос на тот момент составлял 250 тыс. руб.

Почти 80% товара Комягинский закупает через «220 Вольт», остальные 20% — у местных поставщиков и производителей. «Некоторые бренды, например, немецкий Stihl, продаются только через локальных дистрибью-

теров, — объясняет предприниматель. — Работать с ними часто даже удобнее: доставляют быстро и прямо к дверям магазина». А за товаром «220 Вольт» Комягинский ездит на склад в Москву.

Летом в магазине популярна садовая техника, газонокосилки и насосы, зимой — отопительная техника. Товар с самой высокой наценкой помещается в так называемых «теплых» зонах — на уровне глаз покупателя. Но клиентам важен выбор, рассказывает предприниматель: каждая позиция в магазине должна быть представлена в нескольких вариантах. «А денег, чтобы закупить такое разнообразие, часто не хватает», — делится Комягинский. По его словам, магазин всегда должен быть наполнен товаром на 6–7 млн руб.

Самой значительной частью операционных расходов остается закупка товара: магазин ежемесячно пополняется на 290–800 тыс. руб. в зависимости от сезона. За аренду Комягинский платит в среднем около

70 тыс. руб. в месяц. Зарплата сотрудников обходится в 80 тыс. руб. в месяц. Средний чек колеблется в рамках 3–4 тыс. руб., в день магазин посещают 30–40 человек.

Один магазин электроинструмента в небольшом городе прибыли не принесет, уверен франчайзи. В 2014 и 2015 годах франчайзи открыл еще два магазина «220 Вольт» в Брянске. «Наш город растянут: от одного конца до другого ехать около часа, поэтому я сразу задумал открыть по одному магазину в каждой крупной районной зоне, чтобы полностью удовлетворить спрос на инструмент, — рассказывает предприниматель. — Я начал дышать свободно только после открытия третьей точки». В ноль предприниматель вышел с открытием второго магазина, а прибыль начал получать после запуска третьего. Сейчас каждый магазин приносит Комягинскому около 1 млн руб. выручки и 100 тыс. руб. чистой прибыли. Он надеется поднять показатели за счет новой услуги выдачи интернет-заказов, которая работает в его магазинах первый месяц. «Клиенты давно привыкли совершать покупки в интернете, поэтому я жду значительного повышения трафика. Хотя по итогам первого месяца рост меня не радует», — делится предприниматель.

За открытие каждой точки предпринимателю пришлось выплатить по 290 тыс. руб. паушального взноса. Кроме того, каждый год за три точки он платит 450 тыс. руб. за пользование брендом. «На таких условиях развивать сеть невыгодно, поэтому я сейчас активно обсуждаю вопрос понижения ежегодных выплат с головным офисом», — говорит Комягинский. ■

Стоит ли открывать рублевый вклад

За коротким рублем

ЕКАТЕРИНА АЛИКИНА

За последний месяц восемь из 15 крупнейших банков снизили ставки по рублевым депозитам. Где лучше всего открыть рублевый вклад?

Средние ставки по рублевым вкладам в апреле снова снизились. Заметнее всего они упали по депозитам сроком на 1,5 года и 2,5 года (на 0,62 и 0,64% соответственно). По вкладам на меньшие сроки падение менее заметно. Например, средняя ставка по депозитам на полгода сегодня составляет 9,23% — это на 0,25 п.п. ниже, чем в прошлом месяце. А вот средняя ставка по вкладам сроком на год практически не изменилась и составила 9,38 против 9,47% в марте.

БОРЬБЫ ЗА ВКЛАДЫ НЕТ

Из 15 крупнейших российских кредитных организаций, по версии Frank RG, ставки понизились у восьми банков: Альфа-банка, Россельхозбанка, Райффайзенбанка, Промсвязьбанка, банка «Открытие», Бинбанка, «Уралсиба» и Росбанка. По словам директора по развитию розничных продуктов Росбанка Лидии Кашириной, в их банке ставки были снижены в первый раз начиная с прошлого года. Это произошло после мониторинга показателей доходности и рыночных тенденций.

По мнению вице-президента, директора департамента пассивных, страховых и инвестиционных продуктов банка «Открытие» Вадима Погосьяна, уменьшение доходности рублевых вкладов связано с тем, что дорогие деньги банкам сейчас не нужны. «Сейчас не тот период, когда все любой ценой готовы бороться за объемы», — рассуждает он.

Вместе с тем в этом месяце на рынке есть и исключения. Так, банк «Хоум Кредит» ставки, напротив, повысил. Как отмечает представитель кредитной организации Ирэн Шкаровская, с февраля этого года банк видит некоторое увеличение объемов выдачи новых кредитов. «Было принято решение о небольшой корректировке наших ставок по вкладам вверх для более активного привлечения средств населения во вклады, — рассказывает Шкаровская. — Мы увеличили ставки на 0,3–0,7 п.п. по всем вкладам в рублях, кроме трехлетнего».

Каширина из Росбанка утверждает, что сегодня ставки достаточно стабильны. По ее прогнозам, при отсутствии значительных потрясений на рынке они скорее будут оставаться на текущем уровне либо умеренно снижаться. «Если в экономике не произойдет никаких шоковых событий и серьезных изменений, то, скорее всего, снижение ставок продолжится», — соглашается Погосьян. По его мнению, доходность рублевых вкладов может упасть на 0,5 п.п.



Максимальные ставки по вкладам на сумму 50 тыс. руб., %

В 15 крупнейших банках по объему вкладов физических лиц, по данным Frank RG; без учета вкладов, открываемых онлайн

Банк	Срок депозита, мес.									Название вклада
	1	2	3	6	12	18	24	30	36	
Сбербанк	6,3	6,7	7,1	7,4	7,55	7,55	7,55	7,55	7,55	«Сохраняй»
ВТБ24	—	—	—	—	—	—	—	—	—	нет вкладов на сумму в 50 тыс. руб.
Альфа-банк	—	—	7,1	8,5	8,5	8,5	8,5	—	8,5	«Победа», «Премия»
Газпромбанк	—	—	7,1	9,1	8,4	8,2	7,8	7,6	7,1	«Перспективный», «Накопительный»
Россельхозбанк	7,15	7,35	8	8,3	9,05	9,4	9,5	9,6	9,65	«Классический»
Банк Москвы	—	—	7,5	8,4	8,4	7	6,8	6,8	6,5	«Максимальный доход»
Райффайзенбанк	2,5	2	5,5	8	8	6,5	6	—	—	«Личный выбор», «Свобода действий», «Выгодный»
Промсвязьбанк	8,5	—	9,3	10	10,25	—	9	—	8,5	«Моя выгода»
ХМБ «Открытие»	7,7	7,3	9,1	10	10,2	—	10,2	—	10,2	«Максимальный», «Универсальный»
«Хоум Кредит»	—	—	—	9,7	10,5	—	—	—	11	«33%», «Доходный год», «Быстрый доход»
Бинбанк	6,2	—	9,7	9,95	10,45	6,85	8,7	6	6	«Максимальный процент», «Фиксированный остаток»
«Уралсиб»	—	—	9,2	9,7	9,5	7,9	7,9	—	7,9	«С максимальной ставкой»
Росбанк	—	—	8,7	9,4	9,7	9,7	9,7	—	9,7	«150 лет надежности»
МКБ	7,5	7,5	9,75	10,25	10,75	—	—	—	—	«Сберегательный+вклад», «Все включено» тариф «Максимальный доход»
«Русский Стандарт»	—	—	13,5	10,5	10	—	9	—	—	«Доходный MIX», «Максимальный доход»
Средняя ставка	6,55	6,17	8,58	9,23	9,38	7,96	8,39	7,51	8,42	

Источник: данные с официальных сайтов банков по состоянию на 8 апреля 2016 года

СТОИТ ЛИ ОТКРЫВАТЬ ВКЛАД

По наблюдениям Вадима Погосьяна, среди россиян приверженцев годовых вкладов на рынке все еще больше половины, но доля тех, кто предпочитает короткие вклады, тоже увеличивается. «Многие открывают годовые вклады с возможностью частичного либо полного снятия до истечения срока депозита, — отмечает он. — Люди по-прежнему

хотят, чтобы деньги были к ним поближе».

Банкиры отмечают, что держать деньги под подушкой — это не лучший вариант. «Если на данный момент есть свободные денежные средства, то, конечно, их лучше вложить, чтобы защититься от инфляции, — советует Каширина. — Если есть опасения потери дохода из-за необходимости досрочного расторжения, можно воспользоваться продуктом типа

«сберегательный счет», который объединяет преимущества срочного депозита и текущего счета».

Вадим Погосьян также замечает, что открывать рублевый вклад сейчас стоит. По его мнению, лучше открывать вклад на период не менее шести месяцев. На более короткие сроки ставки не настолько привлекательны. «А вот на срок больше года делать вклад я не стал бы, — говорит эксперт. — Предполагать, что будет через год с кур-

сом валют и со ставками, достаточно тяжело. В теории ставки могут и вырасти».

Главный экономист «Ренессанс Капитала» Олег Кузьмин считает, что сегодня гражданам разумно хранить сбережения как минимум в двух валютах. «Ситуация на мировых рынках и цена на нефть сейчас быстро меняются, и такое разделение в долгосрочной перспективе поможет снизить риски», — говорит Кузьмин. ▣