

Откуда взялся украинский долг в \$3 млрд, который требует вернуть Россия

Доводы на 42 страницах: как Украина объяснила неуплату английскому суду

Какие договоренности, по версии должника, нарушила Россия

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



Максим Журило,
основатель сети беговых клубов I Love Running

Как совместить хобби и бизнес

СВОЕ ДЕЛО, с. 14

ФОТО: Алена Кондюркина для РБК

ПОЛИТИКА

ЭКОНОМИКА

ЛЮДИ

БИЗНЕС

ДЕНЬГИ

31 мая 2016 Вторник No 93 (2349) WWW.RBC.RU

КУРСЫ ВАЛЮТ
(ЦБ, 31.05.2016)



\$1=



€1=



ЦЕНА НЕФТИ BRENT (BLOOMBERG,
30.05.2016, 20.00 МСК) \$49,75 ЗА БАРРЕЛЬ



ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА,
30.05.2016) 925,51 ПУНКТА



МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ
РОССИИ (ЦБ, 04.12.2015) \$388,3 МЛРД

ИНФРАСТРУКТУРА Как и зачем он появился в Жуковском

Четыре вопроса о новом аэропорте

РОМАН АСАНКИН

В понедельник, 30 мая, в подмосковном Жуковском премьер Дмитрий Медведев открыл новый международный аэропорт. Как он появился, зачем нужен и будет ли востребован?

Кто построил аэропорт Жуковский?

Проект строительства аэропорта был задуман в 2013 году, инвестор и оператор аэропорта — ОАО «Рампорт Аэро». 25% плюс одна акция компании принадлежит госкорпорации «Ростех», остальное — литовскому холдингу Avia Solutions Group, который занимается наземным обслуживанием в аэропортах нескольких европейских стран (Литва, Польша, Украина, Италия).

Новый гражданский аэропорт был построен на базе аэродрома Летного испытательного института им. Громова — главного советского авиационного испытательного института. По нечетным годам в Раменском проходит Международный авиакосмический салон. Аэродром, построенный в 1980 году, способен принимать любые типы воздушных судов без ограничения взлетной массы. Его взлетно-посадочная полоса — самая длинная в Европе (более 5 тыс. м). Теперь к ней пристроен пассажирский терминал общей площадью 17 тыс. кв. м и пропускной способностью 4 млн пассажиров в год.

Объем инвестиций в «Жуковский» на первом этапе составил \$27 млн, говорил гендиректор «Рампорт Аэро» Томас Вайшвила. Общая стоимость проекта оценивается в 10 млрд руб. После ввода в строй второго терминала площадью 60 тыс. кв. м. пропускная способность аэро-



Новый подмосковный аэропорт способен принять даже самый большой в мире пассажирский самолет Airbus A380 (на заднем плане). Но кто станет его пассажирами — неизвестно

порта должна составить 12 млн пассажиров. Для сравнения аэропорт Шереметьево по итогам 2015 года обслужил 31,6 млн человек, Домодедово — чуть более 30 млн, Внуково — почти 16 млн человек.

Зачем в Подмоскovie новый аэропорт?

Аэропорт в Раменском задумывался в 2013 году для того, чтобы разгрузить московские аэропорты, которые к тому моменту были сильно загружены,

говорит гендиректор агентства Infomost Борис Рыбак.

Последние 15 лет пассажиропоток в стране рос на 18–20% в год, чтобы удовлетворить спрос «Шереметьево» и «Домодедово», начали обсуждение строительства третьих полос, вспоминает он. Но сейчас ситуация изменилась. Закрывание части международных направлений и падение доходов населения привели к сокращению пассажиропотока, и «крайняя необходимость в открытии нового аэропорта пропала», отмечает Рыбак.

В январе-апреле объем перевозок пассажиров через московские аэропорты снизился на 2,4%, согласно данным статистики Росавиации (по итогам 2015 года был рост на 0,6%). По оценке Рыбака, объемы перевозок пассажиров будут снижаться еще как минимум 5–7 лет. Жуковскому будет сложно конкурировать с действующими аэропортами на падающем рынке, считает Рыбак.

Окончание на с. 13

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС

Сколько стоит форум

АНАСТАСИЯ ЯКОРЕВА

Петербургский экономический форум, главное деловое событие в России, в этом году может стать самым дорогим за свою историю. Несмотря на экономию, расходы выросли не только у организатора форума, но и у его участников.

Петербургский международный экономический форум (ПМЭФ), тема которого в этот раз — «На пороге новой экономической реальности», пройдет 16–18 июня в непривычном для этого события месте. Вместо «Ленэкспо» на Васильевском острове, где участники собирались на протяжении десяти лет, двери им откроет построенный недалеко от аэропорта Пулково «Экспофорум».

Несмотря на переезд за черту города, мероприятие заметно подорожало — бюджет форума увеличился с 1,5 до 1,8 млрд руб. Это связано с размером новой площадки — она втрое больше предыдущей, продвижением ПМЭФ в «ключевых регионах мира», а также общим ростом цен, пояснила РБК пресс-секретарь организатора форума — фонда «Росконгресс» (новое название фонда ПМЭФ) Ирина Сухова. Итоговая стоимость будет известна только после завершения форума, под черкнула она.

ЗАПЛАТЯТ СПОНСОРЫ

Более половины бюджета форума — порядка 1 млрд руб. — спонсорские взносы, около трети (примерно 600 млн руб.) — регистрационные взносы, 2% поступает из федерального бюджета, остальное — это услуги по организации выставок.

Окончание на с. 12



ПОДПИСКА: (495) 363-11-01

РБК
ежедневная
деловая
газета

16+

Ежедневная деловая газета РБК
И.о. главного редактора:
 Юлия Петровна Ярош
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:
 Вакансия
Главный редактор rbc.ru
и ИА РосБизнесКонсалтинг:
 Вакансия
Заместители главного редактора:
 Ирина Малкова, Надежда Иванецкая,
 Владимир Моторин
Главный редактор журнала РБК:
 Валерий Игуменов
Заместители главного редактора:
 Анфиса Воронина, Алексей Яблоков
Руководитель фотослужбы:
 Варвара Гладкая

Руководители направлений –
заместители главного редактора
Банки и финансы: Елена Тофанюк
Индустрия и энергоресурсы:
 Максим Товкайло
Информация: Дмитрий Филонов
Политика и общество: Максим Гликин
Спецпроекты: Елена Мязина

Редакторы отделов
Медиа и телеком: Полина Русыева
Международная жизнь:
 Александр Артемьев
Мнения: Андрей Литвинов
Потребительский рынок: Вакансия
Свой бизнес: Николай Гришин
Экономика: Иван Ткачев

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

Учредитель газеты: ООО «БизнесПресс»
 Газета зарегистрирована в Федеральной
 службе по надзору в сфере связи,
 информационных технологий и массовых
 коммуникаций.
 Свидетельство о регистрации средства
 массовой информации ПИ № ФС77-63851
 от 09.12.2015.

Издатель: ООО «БизнесПресс»
 117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1
 E-mail: business_press@rbc.ru
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 № 1063
 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

КАК ЛДПР ЗАВОЕВЫВАЕТ ИЗБИРАТЕЛЯ



↑ По данным «Медиалогии», председатель ЛДПР Владимир Жириновский (слева) — безоговорочный лидер по количеству упоминаний на федеральных каналах в период с января по май 2016 года. По словам однопартийцев, «Жириновский постоянно в прямом эфире» (на фото — в программе «К барьеру» с Владимиром Соловьевым)

Как ЛДПР обогнала КПРФ

Партия номер два

МАРИЯ МАКУТИНА,
 МИХАИЛ РУБИН

ЛДПР впервые за последние годы закрепились на втором месте в рейтингах партий от ФОМа и ВЦИОМа. Идеология партии вошла в резонанс с официальной повесткой, но это не гарантирует второго места на выборах, считают эксперты.

БОРЬБА ЗА «СЕРЕБРО»

ЛДПР поборется с КПРФ за второе место на выборах Госдумы, свидетельствуют данные последних соцопросов. Согласно опросам Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ) об электоральных предпочтениях россиян, ЛДПР к началу этого года догнала по популярности КПРФ, а к 22 мая (последний опрос) на 2 процентных пункта опередила коммунистов (11% против 9%), которые с начала 2000-х удерживали статус второй по рейтингу партии.

Ту же тенденцию фиксирует и фонд «Общественное мнение» (ФОМ). С середины прошлого года рейтинг ЛДПР вырос почти вдвое, с 6 до 11%, и, согласно последнему опросу 22 мая, на один процентный пункт превысил рейтинг коммунистов. Также, по данным опроса ФОМа, к либерал-демо-

кратам меньше негативного отношения, чем к коммунистам.

Эти две партии идут рядом с 2008 года (у коммунистов тогда было 9%, а у ЛДПР — 7%), но КПРФ чаще стояла выше, а сейчас они сравнялись, говорит глава ФОМа Александр Ослон. Рост поддержки оппозиционных партий, по его мнению, связан с падением рейтинга «Единой России».

Сотрудник предвыборного штаба одного из московских кандидатов в депутаты Госдумы рассказал РБК, что данные фокус-групп так-

Внутренние опросы ЛДПР показывают, что партию поддерживают 30% россиян, КПРФ — 25%, а единороссов — 29%, утверждает первый замглавы фракции Алексей Диденко

же показывают высокие симпатии избирателей к ЛДПР. Большинству избирателей нравятся выступления лидера партии Владимира Жириновского, респонденты также запоминают политическую рекламу и оценили лозунги ЛДПР. Кроме того, среди плюсов партии избиратели отмечают бесплатные консультации юристов ЛДПР. Жириновский помогает пенсионерам, защищает русского человека, говорит правду и очень известен, отмечают респонденты.

ИДЕОЛОГИЯ В МЕЙНСТРИМЕ

Гендиректор ВЦИОМа Валерий Федоров, объясняя нынешний рывок ЛДПР, говорит, что общепатриотический тренд работает на Жириновского, который потерял флер скандальности.

Идеи, которые казались в 1990-е маргинальными, — сейчас мейнстрим, отмечает политолог Константин Калачев, имея в виду «имперскую направленность партии, антизападный курс».

Державнические настроения усилились даже в «модернистском электорате», который раньше голосовал за Михаила Прохорова, Алексея Навального, «Яблоко»: теперь он отдает предпочтение ЛДПР, отмечает политолог Алексей Макаркин. «Жириновский перестал быть маргиналом в глазах избирателя, он тот же [Дмитрий] Киселев, говорит те же вещи, успешный политик», — отмечает Макаркин.

ПРОТИВ КПРФ

Улучшенный рейтинг ЛДПР — это следствие ослабления КПРФ, полагает Константин Калачев. КПРФ — один из главных объектов критики ЛДПР в преддверии выборов, подтверждают РБК собеседники в партии. Либерал-демократы рассчитывают переманить часть левого электората. «Наши опросы показали, что левые избиратели не удовлетворены имеющимся набором партий», — рассказал член высшего совета ЛДПР Михаил Дегтярев.

Рейтинг Жириновского почти всегда с 2008 года был выше, чем у лидера КПРФ Геннадия Зюганова, сейчас отрыв составляет 4% (по последним данным ФОМа, 9% против 5%).

ЛДПР намерена использовать в агитации помимо прочего тему защиты православия, следует из слов Дегтярева. По его словам, ЛДПР будет критиковать КПРФ за «нападки на Русскую православную церковь». Электоральное послание КПРФ и «Справедливой России» сегодня не ярко выражено, отмечает политолог, член высшего совета «Единой России» Дмитрий Орлов.

РАБОТА ПАРТИИ

Внутренние опросы ЛДПР показывают, что партию поддерживают 30% россиян, КПРФ — 25%,



ФОТО: РИА Новости

→ Предвыборную кампанию ЛДПР начала уже в феврале, запустив по стране агитационные поезда (на фото) со своими депутатами. На каждой станции следования «поездов помощи» депутаты лично общаются с людьми и собирают жалобы



ФОТО: Максим Киселевич/Коммерсантъ

← ЛДПР активно использует тему присоединения Крыма: Жириновский каждый год выступает на митинг-концерте в Москве в честь присоединения полуострова, день присоединения — 18 марта — партия предлагала сделать выходным, Крым переименовать в Тавриду, а ЦБ — выпустить новую купюру номиналом 10 тыс. руб. в честь этого события (на фото — ростовая фигура Жириновского в Симферополе)



ФОТО: Максим Поляков/Коммерсантъ

→ ЛДПР горячо поддерживает антитурецкие санкции (депутаты даже просили изъять из буфета Госдумы турецкие конфеты) и российскую военную операцию в Сирии (на фото — участники акции ЛДПР в Москве)

а единороссов — 29%, утверждает первый замглавы фракции Алексей Диденко. По его словам, улучшение показателей партии связано с «наращиванием темпов работы: партия проводит ежедневные встречи с избирателями, усилилась пропаганда, лидер Владимир Жириновский постоянно в прямом эфире».

Действительно, Жириновский — безоговорочный лидер по количеству упоминаний на федеральных каналах в период с января по май этого года, следует из данных «Медиалогии». При этом российские СМИ в целом цитируют Жириновского не намного чаще, чем лидеров других думских партий.

Предвыборную кампанию ЛДПР начала уже в феврале, запустив по стране агитационные поезда со своими депутатами и развесив дополнительные билборды с логотипом партии. На

каждой станции следования «поездов помощи» депутаты «лично общаются с людьми», юристы разворачивают мобильную приемную, через которую собира-

ют жалобы, сообщается на сайте партии. Традиционно ЛДПР делает акцент на наружной рекламе, говорит Диденко. Идеологию партии по-прежнему лучше всего отражает лозунг 2003 года «Мы за бедных! Мы за русских!», поясняет депутат. Еще один популярный лозунг — «Хватит унижать русских», добавляет он.

На выборах КПРФ все равно, скорее всего, обойдет ЛДПР, прогнозирует собеседник, близкий к руководству администрации президента

На самом деле, по мнению Орлова, у ЛДПР нет идеологии, и она, несмотря на название, не имеет никакого отношения к либерализму.

РЕЙТИНГ — НЕ РЕЗУЛЬТАТ

Рейтинг партии по опросам — «это не то, что будет на выборах в сентябре», замечает Ослон. То, что покупатель купил бы в магазине, если бы у него были деньги, и то, что он покупает, когда у него есть деньги, — это разные вещи, поясняет он. Тем более, говорит эксперт, при

опросах проценты считаются не от числа пришедших на выборы, а в целом от числа избирателей.

Сейчас люди еще не представляют, что в сентябре надо идти на выборы и за кого они будут голосовать, ближе к выборам расклад поменяется, констатирует Федоров. В ЛДПР есть проблема лидерства, которая станет особенно острой на президентских выборах 2018 года и на следующих думских выборах, указывает на еще одну проблему партии Жириновского Орлов.

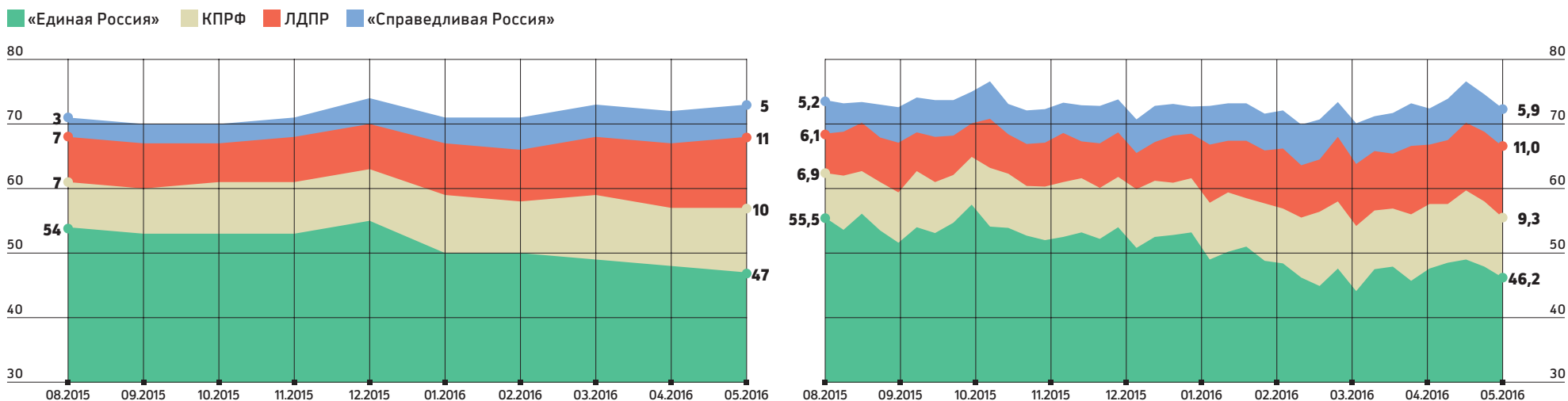
На выборах КПРФ все равно, скорее всего, обойдет ЛДПР, прогнозирует собеседник, близкий к руководству администрации президента. «У ЛДПР электорат молодежный, а за КПРФ чаще голосуют пенсионеры. Их не нужно мобилизовывать, они сами обязательно придут на выборы. Молодежь же на выборы ходит куда реже», — поясняет он.

В 2011 году, перед предыдущими думскими выборами, коммунисты набирали в среднем 11% голосов, ЛДПР — 9% (по данным ФОМа). По итогам выборов либерал-демократы получили 11,67% голосов, коммунисты — 19,19%.

На выборах в 2016 году ЛДПР намерена повторить результат 1993 года, когда партия получила почти 23% (и стала первой), настаивает председатель высшего совета ЛДПР, вице-спикер Госдумы Игорь Лебедев.

КПРФ, скорее всего, будет второй, прогнозирует Калачев. По его словам, если взять соотношение кандидатов от каждой из этих партий, побеждающих на муниципальных и региональных выборах, и общего количества выдвинутых, то у КПРФ показатели значительно лучше. Но очевидно, что ЛДПР наступает коммунистам на пятки, резюмирует эксперт.

За какую из партий вы бы проголосовали, если бы в ближайшее воскресенье состоялись выборы в Государственную думу (%)



Источник: опрос ФОМ (3000 респондентов в 207 населенных пунктах в 73 субъектах РФ).

Источник: опрос ВЦИОМ (1600 человек в 130 населенных пунктах в 42 субъектах РФ).

Как оппозиция пойдет на выборы после провала праймериз

Каждый за себя

ЕЛИЗАВЕТА АНТОНОВА

Срывом праймериз завершились попытки демократов объединиться к думским выборам. Те оппозиционеры, кто не отказался от кампании, пойдут на выборы тремя колоннами: от «Яблока», от Демкоалиции и по «списку Ходорковского».

СОРВАННЫЕ ПРАЙМЕРИЗ

В понедельник зампред ПАРНАС Константин Мерзликин заявил, что по причине срыва праймериз Демкоалиции руководство партии самостоятельно сформирует список кандидатов от Демкоалиции на парламентские выборы.

Праймериз (предварительное внутрипартийное голосование) Демкоалиции должны были выявить объединенный список оппозиционных кандидатов на выборы Госдумы 2016 года. Желающие проголосовать за того или иного кандидата должны были зарегистрироваться на специальном сайте. В воскресенье в полдень праймериз были приостановлены после того, как база данных зарегистрированных избирателей попала в открытый доступ.

Теперь решение о выдвижении кандидатов от Демкоалиции будет принимать руководство ПАРНАС Михаила Касьянова. По словам Мерзликина, 17 июня на политсовете ПАРНАС будет утвержден проект списка кандидатов от коалиции, а 18 июня съезд партии примет окончательное решение. Коалиция создавалась на базе ПАРНАС, потому что она обладает правом выдвижения кандидатов на выборах без сбора подписей.

Ранее Демкоалицию покинули большинство соратников Алексея Навального, зампред ПАРНАС Илья Яшин и председатель «Демвыбора» Владимир Милов. Их не устроила достигнутая при формировании Демкоалиции договоренность о том, что Касьянов получит первое место в списке без праймериз. Они также обвинили председателя партии в срыве организации и финансирования праймериз.

В результате в Демкоалиции остались немногие активисты и политики. В частности, по-прежнему баллотироваться под брендом ПАРНАС намерен историк Андрей Зубов, основатели Партии 5 декабря Константин Янкаускас и Сергей Давидис, руководитель московского отделения ликвидированной Партии прогресса Николай Ляскин, председатель Либертарианской партии Андрей Шальнев, находящийся в СИЗО националист Александр Белов (Поткин) и блогер Вячеслав Мальцев.



Решение о выдвижении кандидатов от Демкоалиции будет принимать руководство партии ПАРНАС, возглавляемой Михаилом Касьяновым

КОАЛИЦИЯ НА БАЗЕ «ЯБЛОКА»

Исключенный из партии «Справедливая Россия» депутат Госдумы Дмитрий Гудков и экс-сопредседатель партии ПАРНАС Владимир Рыжков еще в фев-

Ранее Демкоалицию покинули большинство соратников Алексея Навального, зампред ПАРНАС Илья Яшин и председатель «Демвыбора» Владимир Милов. Их не устроила достигнутая при формировании Демкоалиции договоренность о том, что Касьянов получит первое место в списке без праймериз

рале призвали оппозиционеров к созданию единого списка на базе партии «Яблоко». Рыжков намерен избираться в одномандатном округе в Алтайском крае, Гудков — в Тушинском округе Москвы.

В Тимирязевском одномандатном округе Москвы от «Яблока» планирует избираться один из лидеров Партии 5 декабря активистка Юлия Галямина, одномандатником от этой партии также намерен выдвигаться со-основатель сообщества «Диссер-

нет», ученый-физик Андрей Заякин. По какому округу он пойдет, пока непонятно.

Также в выборах планирует принять участие член политсовета и председатель псковского регионального отделения партии

Лев Шлосберг и экс-мэр Петрозаводска Галина Ширина.

Говорить о том, кто войдет в федеральную часть партсписка, а кто в региональные группы, пока рано, сказал РБК пресс-секретарь Явлинского Игорь Яковлев. Точная конфигурация станет понятна на съезде партии, который пройдет 25–26 июня, добавил он.

«СПИСОК ХОДОРКОВСКОГО»

Попытку создать единый список оппозиционных кандидатов на выборы предпринял экс-глава ЮКОСа Михаил Ходорковский, проживающий за границей. Весной 2015 года он запустил проект «Открытые выборы», который должен поддержать молодых оппозиционных политиков из Москвы и регионов. Сам Ходорковский называет проект образовательным, объясняя, что цель — научить политиков вести кампанию и привлекать средства. Половину необходимых на ведение кампании средств «кандида-

ты Ходорковского» получат от самого политика, половину должны найти сами.

«Открытые выборы» отобрали 25 кандидатов-одномандатников, из которых 20 будут баллотироваться в Госдуму, еще пять — в петербургское заксобрание. Большинство отобранных кандидатов пойдут на выборы как от ПАРНАС. «Яблоко» отказалось сотрудничать с кандидатами «Открытых выборов». Еще три человека пойдут как самовыдвиженцы, среди них амнистированная фигурантка «болотного дела», участница проектов Ходорковского Мария Баронова. Она планирует собирать подписи, чтобы избираться по Центральному округу Москвы.

При поддержке «Открытых выборов» намерены выдвигаться также Янкаускас из Партии 5 декабря и Шальнев из Либертарианской партии. В Дагестане проект Ходорковского поддержит журналистка и автора книги «Невесты Аллаха» Юлию Юзик.

КТО ОТКАЗАЛСЯ ОТ ВЫБОРОВ

Есть и такие оппозиционеры, которые передумали баллотироваться. В частности, не смогла договориться ни с ПАРНАС, ни с «Яблоком» о своем выдвижении по одномандатному округу в Москве юрист Фонда борьбы с коррупцией Любовь Соболь. В результате она заявила о снятии своей кандидатуры с выборов. Из соратников Навального также снялись с выборов Леонид Волков, Георгий Албуров, директор ФБК Роман Рубанов и руководитель юридического отдела ФБК Иван Жданов.

Яшин, заявивший в апреле о выходе из Демкоалиции, также не собирается выдвигаться. Но он постарается помочь партии ПАРНАС как единственной независимой партии на предстоящих выборах, пояснил оппозиционер РБК.

Представители «Яблока» вели предварительные переговоры с Ириной Прохоровой, но в результате та отказалась от участия в выборах, рассказали РБК два собеседника, близких к партии. Сама Прохорова отказалась от комментариев по поводу возможного участия в предстоящих выборах.

С выходом из Демкоалиции сторонников Навального оппозиционеры занялись внутренней повесткой и выяснением отношений между собой, а это волнует только уже существующее ядро сторонников коалиции, говорит президент фонда «Петербургская политика» Михаил Виновников. Из оппозиционных сил, идущих на выборы, лучшие шансы у «Яблока», но многое еще будет зависеть от избирательной кампании, прогнозирует эксперт. Электоральный опыт ПАРНАС и «списка Ходорковского» пока не так очевиден, отмечает он. ■

Форум РБК «Недвижимость в России»: ИТОГИ

25 мая 2016 г., The St. Regis Moscow Nikolskaya*



**Максим
Решетников**

Министр Правительства Москвы, руководитель Департамента экономической политики и развития города Москвы



**Александр
Хрусталеv**

Председатель Совета директоров, «НДВ» Групп



**Игорь
Чумаченко**

Партнер, руководитель практики «Недвижимость. Земля. Строительство», VEGAS LEX*



**Александр
Ручев**

Президент, ГК «Мортон»



**Максим
Гасиев**

Президент, Группа ПСН

В новой экономической реальности — новые перспективы для инвесторов

Центральное место в инвестициях, поступающих в Москву, занимает недвижимость. Однако, положение на рынке девелопмента меняется: период окупаемости крупных проектов в торгово-офисной недвижимости за 5-7 лет закончился. И если спрос на жилье поддерживается за счет ипотеки, то в коммерческой недвижимости ситуация непростая. Но есть позитив: открылось окно для новых проектов, при этом в выигрыше окажутся те, кто быстрее ориентируется в новых условиях. Сейчас наиболее перспективной для бизнеса нишей становятся инвестиции в объекты промышленной и инновационной инфраструктуры — технопарки и индустриальные парки. Правительство Москвы намерено помочь инвесторам адаптироваться, дать дополнительные стимулы для репрофилирования деятельности. С этой целью в конце прошлого года запущен механизм поддержки компаний, инвестирующих в производственную сферу. Это обеспечит снижение общей налоговой нагрузки практически на четверть промышленным инвестором. Конечно, промышленный девелопмент — это более сложный бизнес. Теперь бизнесу, чтобы развиваться в новых условиях, необходимо формировать команды, которые будут не только продавать или сдавать помещения в аренду, но и эффективно управлять, размещать резидентов, создавать для них все необходимые условия. То есть, выдавать услугу под ключ. Сегодняшний качественный инвестор — это не тот, кто располагает средствами и готов «лить бетон», возводя квадратные метры, а тот, кто знает, как в этот бетон привнести жизнь. Инвестор новой формации готов работать на долгосрочной основе, выдерживать концепцию проекта и обеспечивать ее реализацию. Важно, что Москва находит возможность поддержки и традиционного девелопмента — в прошлом году были снижены ставки налога на имущество. Однако в рамках идущих структурных изменений экономики основной акцент поддержки смещается в сторону промышленности и реального сектора — это создание новых высокооплачиваемых рабочих мест для москвичей.

Форум, организованный РБК и посвященный ситуации и антикризисным стратегиям на рынке недвижимости, в очередной раз позволил наладить диалог между бизнесом и властью. Общение идет в конструктивном ключе: у застройщиков существует возможность не только высказаться по острым вопросам и обозначить свою позицию, но и получить необходимый отклик от представителей соответствующих министерств и ведомств. На сегодняшний день мы видим, что ведется целенаправленная работа, направленная на шлифовку законодательства в сфере реализации новостроек и защиту имущественных прав дольщиков, приобретающих квартиры. Совсем недавно появилась инициатива по созданию компенсационного фонда в строительной отрасли, при этом у представителей бизнеса, участвовавших в форуме РБК, была отличная возможность обсудить ситуацию. На мой взгляд, это очень важное решение. Рынок недвижимости нуждается в подобных мерах, так как есть свои сомнения на счет эффективности тех же страховых компаний. Есть игроки, которые пытаются дать некие гарантии в этой сфере, но их финансовые возможности скромнее, чем у застройщиков, не говоря уже о реализации крупномасштабных объектов, требующих наличия больших ресурсов. В свое время я говорил о необходимости создания министерства в сфере строительства и ЖКХ, и радует, что данная структура создана и успешно работает. Вектор, при котором бизнес и власть слышат друг друга, является абсолютно правильным. Подчеркну, что обсуждаемый компенсационный фонд — по сути реально действующий механизм. В банковской отрасли уже работает аналогичный инструмент, и процесс возвращения средств пострадавшим людям уже налажен. Отчисления в компенсационный фонд в нашем сегменте, по заявлениям властей, составят 1% от суммы ДДУ. Судя по открытой информации, финансовая нагрузка на застройщиков останется прежней: ведь те же самые средства будут направлены в фонд, а не в сторону страхования, которое показало свою полную неэффективность.

Прошедшие два года стали серьезным испытанием для российского рынка недвижимости. На фоне наблюдавшегося оттока финансирования, резкого падения рубля и общего снижения спроса вопросы окупаемости проектов стоят особенно остро для девелоперов, что, безусловно, требует изменения стратегии бизнеса. На первый план выходят многофункциональные и социально-ориентированные проекты, включающие развитие необходимой инфраструктуры. Реализация таких комплексных проектов, безусловно, требует эффективного взаимодействия бизнеса и государства. Многие эксперты сходятся во мнении, что прошедший период стал рекордным в России по количеству изменений в отрасли за последние несколько десятков лет. Достаточно вспомнить масштабные поправки в гражданское, земельное, градостроительное законодательство, предоставляющие новые возможности для структурирования сделок, изменяющие правила в сфере земельно-правовых отношений, градостроительной деятельности и регистрации прав на недвижимое имущество. В рамках реализации государственной задачи профильными ведомствами проводится работа по совершенствованию технического регулирования и ценообразования в строительстве и приведению его в соответствие с международными стандартами. Активными темпами реализуются меры государственной поддержки бизнеса при реализации социально значимых проектов, поддержки ипотечного кредитования и повышения доступности жилья. Совершенствование правового регулирования в области освоения новых территорий и развития застроенных территорий, принятие закона о государственно-частном партнерстве и другие новеллы предлагают бизнесу достаточно широкий инструментарий для инвестирования. Вместе с тем участники рынка по-прежнему сталкиваются с определенными трудностями. Какие возможности дает современное правовое регулирование для развития строительной отрасли и какие сферы нуждаются в совершенствовании? Эти и другие вопросы стали предметом обсуждения представителей органов власти и ключевых игроков бизнеса на состоявшемся форуме.

По-прежнему на пике актуальности остается задача по улучшению доступности ипотеки. Сейчас в качестве альтернативы господдержки для снижения процентной ставки по ипотеке предлагается запуск ипотечных облигаций. Конечно, это целесообразная мера и логичный шаг эволюции ипотечного продукта, что даст покупателям возможность приобретать жилье более дешево. С другой стороны, это позволит снизить ставки не более чем на 1%, а этого мало. Облигации не смогут кардинально изменить ситуацию и снизить ставки до уровня 5-6%, к которому и нужно стремиться.

Активно обсуждалось на форуме и предложение по созданию компенсационного фонда для обманутых дольщиков. Чтобы обезопасить дольщиков и сделать систему долевого строительства ясной и понятной, ранее было принято решение создать национальную страховую компанию. Теперь же речь идет о некоем фонде, который, на мой взгляд, представляет собой не совсем рыночный механизм. Если этот фонд сам будет устанавливать ставки, то общественный контроль будет нулевым, и в таком случае в строительстве может произойти то, что мы видим в банковской сфере — у банков отзываются лицензии, они прекращают свою деятельность. Таким образом, в случае принятия нерыночного механизма возникает очень много опасностей, о которых участники рынка пока не задумываются.

При этом компенсационный фонд можно реализовать на базе ПОВС — потребительского общества взаимного страхования ответственности застройщиков. ПОВС осуществляет постоянный строительно-финансовый мониторинг деятельности членов общества и целевого использования ими денежных средств соинвесторов, а значит, знает рынок изнутри.

Еще одним из наиболее приемлемых вариантов улучшения схемы ДДУ может стать введение механизма и закона о санации. То есть по такой же схеме, как saniруются банки, должна происходить санация застройщиков. Санатором может выступить банк или страховая компания, которые гарантируют выполнение обязательств перед дольщиками.

Сегодня на конкретных примерах мы можем увидеть, как именно разумное регулирование отрасли со стороны государства позволяет стимулировать и даже стабилизировать спрос на недвижимость, помогает продолжить развитие проектов в непростых экономических условиях. Продление ипотечной программы позволило большому количеству людей приобрести жилье в строящихся объектах. В двух наших проектах на (Рязанском проспекте и в Марьино) процент ипотечных дольщиков составил порядка 60-70%.

Для достижения гармоничной модели взаимодействия девелопера, дольщика и государства необходимо учитывать естественные интересы каждого участника рынка. Девелоперы — это бизнесмены, которые постоянно думают над развитием своего дела, его расширением и капитализацией. При этом для реализации проектов они привлекают денежные средства дольщиков, банков, соинвесторов. И если банки имеют внутренние механизмы регулирования выдачи кредитных средств и контроля (они могут оценить кредитоспособность заемщика, стоимость его активов, окупаемость проектов и т.д.), то в случае с дольщиками именно государство должно выполнять контролирующую функцию, выступая гарантом безопасности вложенных дольщиками денежных средств.

При этом бизнесу, в свою очередь, важно получить понятные и долгосрочные правила игры. Как мы видим, экономическая и политическая ситуация в любое время может самостоятельно внести коррективы в планы, поэтому долгосрочные правила игры могут стать подушкой безопасности для отрасли, которая позволит девелоперу даже в период турбулентности выполнить все намеченные планы и обязательства перед дольщиками.

ДОЛГИ Как Украина обосновывает отказ платить России

Четыре довода на \$3 млрд

ИВАН ТКАЧЕВ, ОЛЕГ МАКАРОВ

Украина на 42 страницах изложила доводы, почему она считает себя вправе не возвращать России \$3 млрд. РБК разбирает эти аргументы.

Украина представила английскому суду аргументы, обосновывающие ее отказ возвращать России \$3 млрд по кредиту 2013 года. Как и предполагал РБК, Украина решила построить свою защиту во многом на доводах политического характера. В частности, Киев увязывает неуплату долга с «оккупацией» Крыма, «дестабилизацией» восточной Украины и общей стратегией «агрессии» со стороны России. Москва, в свою очередь, позиционирует этот спор как исключительно финансовый и правовой: с этой точки зрения Украина просто не погасила вовремя облигации на \$3 млрд. Формально Россия даже не является стороной дела: иск подан британской компанией The Law Debenture Trust Corporation (трасти по выпуску), хотя по поручению и в интересах России.

АРГУМЕНТ 1: ПРИНУЖДЕНИЕ К ЛЮБВИ

Президент России Владимир Путин в декабре 2013 года объяснял решение о финансовой помощи Украине общим объемом \$15 млрд (Россия до смены власти в Киеве успела купить облигации на \$3 млрд) тем, что «это братский народ и братская страна». Но Украина в своих возражениях на российский иск доказывает, что кредит был фактически ей навязан: с июля 2013 года Россия «оказывала существенное политическое, экономическое и финансовое давление» на Украину (например, через торговые ограничения), принуждая ее отказаться от подписания соглашения об ассоциации с ЕС и сделать выбор в пользу российского финансирования.

На тот момент у Киева не было возможности занимать на международном рынке или у мировых финансовых институтов, поэтому оставался только один реальный выбор — привлечь деньги у России, согласившись на «обременительные и невыгодные» условия, на которых настаивала Москва, утверждает Украина в документе для Лондонского суда. Среди таких условий Украина отмечает положения, не характерные для суверенных выпусков еврооблигаций: например, условие, запрещающее Украине наращивать госдолг выше 60% ВВП (в таком случае Россия получала право требовать досрочного погашения бумаг), и условие, дающее России право признать дефолт по этим бумагам в случае дефолта Украины по любой задолженности перед российскими госпредприятиями (например, «Газпромом»).



Россия в 2013 году называла кредит помощью «братской стране», а Киев теперь считает, что он был взят по принуждению

Украинская сторона ссылается на переговоры 12 декабря 2013 года между делегацией из Киева и представителями российского Минфина (включая министра финансов Антона Силуанова и его заместителей Сергея Сторчак и Алексея Моисеева), на которых якобы определялись финальные условия займа. В частности, в результате этих переговоров и, как пишет Украина, «в свете положений, на которых (через министра

навязывали», говорит Моисеев. От дальнейших комментариев он отказался.

АРГУМЕНТ 2: НЕ ПО ЗАКОНАМ УКРАИНЫ

Украина утверждает, что выпуск облигаций на \$3 млрд нарушил целый ряд положений законодательства страны. Так, по мнению Киева, эмиссией был нарушен закон о бюджете Украины на 2013 год, со-

версии проспекта бумаг и которые, по утверждению Украины, являются «необычными» для подобных инструментов и «кабальными» для страны (упомянутые выше ковенанты по уровню долга и перекрестному дефолту, а также No Set Off Clause — положение о невозможности зачета взаимных долгов). Если бы последнего условия не было, Украина могла бы теоретически зачесть \$3 млрд в счет какого-нибудь российского долга перед ней (например, проистекающего из потенциальных требований Украины компенсировать потерю Крыма), отмечали наблюдатели.

Кроме того, кабмин получил проект соглашения о выпуске бондов, а также экспертное заключение по этому выпуску через день после его одобрения 18 декабря, то есть в нарушение Правил процедуры кабинета министров Украины, следует из документа.

Поправки к закону о бюджете Украины на 2013 год были приняты Верховной радой 19 декабря 2013 года, а вступили в силу после подписания президентом Виктором Януковичем 29 декабря 2013 года. Украина настаивает на том, что постановление кабинета юридически ничтожно, поскольку в правовой системе страны действует принцип «закон обратной силы не имеет». Кроме того, правительство страны было не вправе одобрить заем на \$3 млрд, поскольку поправками к закону о бюджете лимит заимствований был по-

вышен лишь на \$0,6 млрд, то есть не покрывал всю сумму выпуска.

АРГУМЕНТ 3: ПОМЕШАЛИ ОБСЛУЖИВАТЬ ДОЛГ

Украина отмечает, что исправно выполняла свою часть соглашения от декабря 2013 года: в частности, в первом квартале 2014 года «Нафтогаз» выплатил «Газпрому» \$2,145 млрд (частично — из средств, одолженных Россией через покупку еврообондов). Но в феврале 2014 года Россия в одностороннем порядке отказалась от выдачи дальнейших кредитов на сумму \$12 млрд, хотя это было «фундаментальной частью соглашения», заявляет Киев. А после присоединения Крыма к России «Газпром» прекратил предоставлять газ Украине со скидкой, то есть Россия, по версии Украины, перестала выполнять договоренности, в рамках которых были выпущены еврообонды на \$3 млрд.

Более того, дальнейшие действия России, среди которых были торговые санкции и «дестабилизация» востока Украины (в украинском документе говорится, например, о «секретных поставках оружия» ополченцам и «использовании регулярных российских войск»), напрямую сказались на возможностях Украины по обслуживанию долга перед Россией. Экономическое назначение кредита было разрушено, аргументирует Украина. Страна полностью потеряла доступ к международ-

После присоединения Крыма к России «Газпром» прекратил продавать газ Украине со скидкой, то есть Россия, по версии Украины, перестала выполнять договоренности, в рамках которых были выпущены еврообонды на \$3 млрд.

Силуанова) настоял президент Владимир Путин», стороны договорились о кредите на \$3 млрд (вместо \$1,6 млрд, о которых изначально просили украинские переговорщики). Из \$3 млрд Украина должна была немедленно выплатить «Газпрому» \$1,6 млрд в счет долга «Нафтогаза Украины» за поставки российского газа, следует из украинского ответа на иск.

Пресс-служба Минфина не ответила на запрос РБК, Сторчак не ответил на СМС. Алексей Моисеев помнит, что в декабре 2013 года в Москву приезжал тогдашний министр финансов Украины Юрий Колобов, но «никаких условий не

гласно которому на момент подготовки выпуска страна могла занять не более \$1,6 млрд. Этот довод на встрече 12 декабря 2013 года с российскими чиновниками приводил министр финансов в правительстве Николая Азарова Юрий Колобов, следует из документа.

В документе отмечается, что итоговые параметры выпуска облигаций не были согласованы с кабинетом министров Украины. В частности, в принятом кабинетом Украины 18 декабря 2013 года постановлении №904 об условиях выпуска еврооблигаций отсутствовали три положения, которые присутствуют в окончательной

ным заимствованиям, была вынуждена обратиться за помощью к МВФ — и это прямое следствие российской «агрессии», считает Киев. Тем самым, говорится в документе, Россия нарушила «подразумеваемое» условие евробондов: не препятствовать должнику в обслуживании долга.

АРГУМЕНТ 4: МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРАВО

Наконец, Украина полагает, что российский кредит подразумевал как само собой разумеющееся (хотя и не прописанное буквально), что Россия не вправе требовать от Украины выполнения финансовых обязательств по кредиту и одновременно нарушать собственные обязательства в рамках международного права. По версии Киева, Россия их нарушила — «применила силу против Украины и/или вмешалась в ее внутренние дела».

В другой части возражений Украина ссылается на «незаконную оккупацию Крымского полуострова», «незаконную экспроприацию украинских государственных и частных активов», «поддержку сепаратистских элементов» и «военное вмешательство» на востоке страны. «Хорошо известное участие Российской Федерации в дестабилизации восточной Украины — это очевидное нарушение обычного (customary) международного права и статьи 2 (4) Устава ООН [принцип отказа от угрозы силой или ее применения]», — говорится в документе.

Альтернативную версию этого же аргумента, оправдывающего невыплату \$3 млрд, Украина формулирует так: она считает, что вправе отказать России в возврате долга в обстоятельствах, когда это является «подходящей и пропорциональной контрмерой в рамках международного публичного права с целью побудить Российскую Федерацию соблюдать свои международные обязательства». Киев считает, что суд должен отказать в удовлетворении требований Москвы, «пока Россия не прекратит нарушать международное право в ее отношениях с Украиной». В частности, Киев подразумевает, что не считает нужным возвращать России долг, пока та не прекратит «оккупировать» Крым. ■

При участии Анны Могилевской

ДЕЛОВОЙ КЛИМАТ Мегаполис обогнал Америку и Швейцарию по конкурентоспособности экономики

Чем Гонконг лучше США

ГЕОРГИЙ МАКАРЕНКО

США опустились с 1-го на 3-е место в ежегодном рейтинге конкурентоспособности института IMD, пропустив вперед Гонконг и Швейцарию. Россия поднялась на одну строчку, до 44-го места.

ВОЗВРАЩЕНИЕ ДРАКОНА

США уступили первое место по конкурентоспособности экономики, гласит отчет швейцарского института управления IMD (есть у РБК). После трех лет лидерства в рейтинге Штаты занимают теперь третью строчку списка, пропустив вперед Гонконг и Швейцарию.

До периода американского доминирования лидером списка 2012 года был именно Гонконг. Сейчас мегаполис вновь занял первое место (против второго год назад). Напротив, его основной соперник за звание главного финансового центра Азии, Сингапур, потерял одну позицию в рейтинге, опустившись с третьего на четвертое место.

Как заявил директор Центра мировой конкурентоспособности IMD Артуро Брис, авторы исследования отметили приверженность Гонконга поддержке максимальной благоприятной деловой среды, тогда как экономика Швейцарии ориентируется на качество.

Низкий уровень корпоративного налога и простая система налогообложения, отсутствие бюрократических преград для потока наличности лежат, по мнению IMD, в основе инновационной экономики Гонконга. Кроме того, островной мегаполис является для материкового Китая — новой экономической сверхдержавы — основными инвестиционными воротами. Сама КНР опустилась в рейтинге с 22-го на 25-е место.

ВОСХОД ЕВРОПЫ

Всего в выборке присутствует 61 страна с различным уровнем национального дохода и разными

политическими и экономическими системами. Исследование IMD основано на опросе 5,4 тыс. бизнесменов из соответствующих государств и выстроено исходя из 340 критериев. Публикация ежегодного рейтинга проводится с 1989 года.

Сотни критериев разделены на четыре тематические группы: экономическое развитие, эффективность властей, деловая среда и инфраструктура. Пятерка лидеров по экономическим показателям: США, Катар, КНР, Сингапур, Гонконг. Лучшее государственное управление IMD зафиксировало в Гонконге, Швейцарии, Сингапуре, Новой Зеландии и Катаре. Коммерческая среда наиболее благоприятна в Гонконге, Ирландии, Швейцарии, Швеции и Сингапуре. Наконец, инфраструктура лучше всего в США, Дании, Швейцарии, Швеции и Финляндии.

Если смотреть по регионам, свои позиции в рейтинге укрепляют европейские страны, тогда как состояние развивающихся стран Азии и Латинской Америки оставляет желать лучшего. Например, самый сильный рост внутри списка показали Ирландия (с 16-го на 7-е место) и Нидерланды (с 15-го на 8-е место), а самое сильное падение — Казахстан (с 34-го на 47-е место), Мексика (с 39-го на 45-е место) и Индонезия (с 42-го на 48-е место).

В целом, отмечает Брис, во всех странах первой двадцатки «можно выделить единый набор особенностей: благоприятное для бизнеса регулирование, материальная и нематериальная инфраструктура, всеохватывающие институты». Из государств в топ-20 рейтинга девять стран относятся к Западной и Северной Европе.

Последнюю строчку рейтинга вновь заняла Венесуэла. В 2015 году второе место с конца эксперты IMD отдали Украине, теперь же страна поднялась в списке на одну строчку, до 59-го места. Россия также немного усилила свои позиции, поднявшись с 45-го на 44-е место.

Страны с наиболее конкурентоспособной экономикой

	Место в рейтинге 2015 года	Место в рейтинге 2014 года
Гонконг	↑ 1	2
Швейцария	↑ 2	4
США	↓ 3	1
Сингапур	↓ 4	3
Швеция	↑ 5	9
Дания	↑ 6	8
Ирландия	↑ 7	16
Нидерланды	↑ 8	15
Норвегия	↓ 9	7
Канада	↓ 10	5
Россия	↑ 44	45

Источник: IMD

КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЕ

В своем обзоре российской экономики эксперты IMD выделяют пять основных вызовов, с которыми страна столкнется в 2016 году. Это резкое падение потребительской активности и покупательной способности, нестабильность мирового энергетического рынка, низкая инвестиционная активность, террористическая угроза, парламентские выборы.

Несмотря на то что позиции России в рейтинге несколько улучшились, они еще гораздо слабее уровня 2014 года (38-е место, хоть и выше, чем в 2012 году (48-е место). Исходя из критериев IMD, самыми сильными сторонами российской экономики являются состояние государственных финансов (13-е место в мире), налоговая политика (14-е место) и рынок труда (15-е место). Слабые же стороны — производительность труда, организационная структура и управленческая практика. По всем этим показателям Россия занимает 57-е место из 61 возможного.

Из более чем 300 базовых факторов Россия является мировым

лидером по трем показателям. Помимо площади страны это уровень грамотности и личные взносы работника на социальное страхование. Так, неграмотность россиян старше 15 лет не превышает 1% (при среднем по 61 стране в 2,7%), а взносы в ФСС со стороны работника отсутствуют.

Ни по одному из факторов Россия не находится на последнем месте, но по трем критериям занимает предпоследнюю строчку. Это доступ бизнесменов к внутреннему и международному рынку капитала, количество рабочих часов в году (1,65 тыс. при среднем уровне 1,9 тыс.) и успешность технологических решений в «зеленой энергетике».

Кроме того, участникам опроса бизнесменов IMD, который лег в основу исследования, было предложено выбрать пять из 15 индикаторов привлекательности того или иного рынка. В случае с Россией в пятерку факторов вошло наличие квалифицированного персонала, высокий уровень образования, политическая предсказуемость, привлекательный налоговый режим и возможность низких издержек для бизнеса. ■

ОКУНИСЬ В АТМОСФЕРУ
ИННОВАЦИЙ

STARTUP VILLAGE




2-3.06.2016

ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР
СКОЛКОВО, МОСКВА

РЕГИСТРАЦИЯ НА САЙТЕ WWW.STARTUPVILLAGE.RU

14+

Реклама

Китай и российская нефть




0,62%
акций

«Роснефти» купила китайская CNPC в 2006 году в ходе IPO российской компании. Китайцы заплатили за них \$500 млн



\$10,5 млрд —

на такую сумму купила в прошлом году российской нефти китайская China National United Oil Corporation («дочка» CNPC). В рейтинге крупнейших покупателей российской нефти, составленном Forbes, она заняла второе место, уступив только швейцарской Litasco (\$13 млрд)



Около 8%

китайского импорта нефти в 2015 году пришлось на Россию. Всего Россия поставила Китаю 26,68 млн т нефти



\$2,3 млрд

по данным Forbes, потратила в 2015 году на российскую нефть китайская Concept Oil Services



19,5%

«Роснефти» правительство России планирует продать до конца 2016 года. Эти деньги нужны, чтобы исполнить федеральный бюджет. Контроль над «Роснефтью» государство не потеряет

CNPC готова купить долю в госкомпании, если сможет участвовать в ее управлении

Китайское условие для «Роснефти»

ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА

Китайская CNPC может принять участие в приватизации «Роснефти», если получит право на управление компанией. Альтернатив азиатским инвесторам у российского правительства нет, считает эксперт.

Китайская национальная нефтегазовая корпорация (CNPC) заин-

тересована в увеличении доли в «Роснефти» при условии участия в управлении компанией. Об этом председатель совета директоров CNPC Ван Илин заявил в интервью телеканалу «Россия 24».

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР

«В случае наращивания доли хотели бы получить право участия в управлении компанией, есте-

ственно, в полном соответствии с приобретенной долей. Опять же мы ожидаем, что формат участия и объем полномочий будут отражены в предложении «Роснефти», — заявил топ-менеджер.

Интерес CNPC подтвердил министр энергетики Александр Новак. «Был заявлен, скажем так, интерес к этому вопросу», — сказал министр, не став раскрывать подробности возможной сделки.

По словам главы CNPC, китайская компания будет детально рассматривать предложение об участии в приватизации «Роснефти», если оно поступит от российских властей. Партнерство с «Роснефтью» имеет для CNPC стратегический характер и является значимым элементом сотрудничества между странами, пояснил он.

CNPC стала акционером «Роснефти» в ходе IPO российской

компании летом 2006 года. Китайская компания приобрела акции «Роснефти» на \$500 млн, или 0,62%.

Правительство России до конца 2016 года планирует приватизировать 19,5% «Роснефти». Министр экономического развития Алексей Улюкаев говорил 24 мая, что без этой сделки невозможно исполнить федеральный бюджет на этот год с дефицитом 3%.



Алексей Карпенко
старший партнер
Forward Legal*

Итоги вечера Wine Tasting Party* в рамках Петербургского Международного Юридического Форума

Громкие кейсы в дебатах английских барристеров

В России принято считать, что процесс по спорам в сфере экономики у нас преимущественно письменный. Не важно, идет речь о третейских судах или арбитражных. Отсюда ораторское мастерство, навыки убеждать или вести прения в российских судах встречаются редко. Зачастую выступления выглядят как пересказ письменных заявлений с подглядыванием в шпаргалку. За рубежом ситуация кардинально отличается. В зале суда или арбитража мастеровитый оратор может переломить ход процесса, буквально уничтожить оппонента, сформировать мнение судей, которое уже не изменят никакие письменные пояснения. А перекрестный допрос свидетеля? В устах некоторых звезд адвокатуры это не ремесло, а искусство!

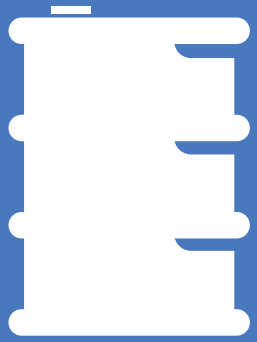
Мы были рады возможности привезти на Форум настоящих мастеров юридического слова, вся профессиональная жизнь которых посвящена искусству убеждения в судебных спорах. Английские барристеры — воплощение силы устной аргументации. На вечере свое мастерство продемонстрировали известные барристеры Эндрю Спинк, Майкл Боуз, Дэвид Рассел. Для дебатов мы выбрали реальные судебные дела, которые стали широко известными прецедентами в своих областях.

Критериев для отбора кейсов было два. Первый — неоднозначность позиций сторон в этих спорах, с тем чтобы возможно было привести весомые аргументы, как за, так и против каждой из них. Второй — актуальность кейсов

для российской публики. Тема предвзятости судей или арбитров, думаю, еще долго будет волновать российское общество. Не менее востребована оказалась тема трастов, которые многие наши состоятельные соотечественники используют для решения вопросов наследования или имущественных отношений супругов.

Победителей словесных дуэлей выбрала публика. Не часто выпадает возможность представить себя в роли судьи или арбитра и принять нелегкое решение. Тем более, когда рассудить надо столь убедительных оппонентов, приводящих, казалось бы, неоспоримые доводы в защиту противоположенных позиций. Уверен, те, кто побывал на этом вечере получили массу ярких впечатлений.

Реклама. 18+
* Вайн Тестинг Пати;
Форвард Лигал

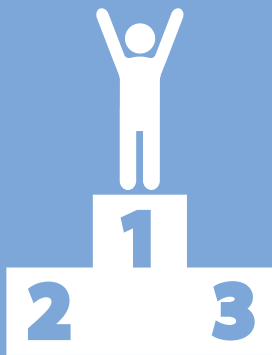


1,17 млн

барр. в день достиг объем поставок российской нефти в Китай в апреле 2016 года. В этом месяце Россия стала крупнейшим поставщиком сырья в Китай, опередив Саудовскую Аравию

1-е место

в мире по объему импорта нефти может занять Китай по итогам 2016 года. В 2015 году лидером были США



Источник: Bloomberg, Forbes, Business Insider, РБК

Консультантом сделки будет итальянский банк Intesa Sanpaolo. По данным на 14:10 мск 30 мая, 19,5% «Роснефти» на Московской бирже стоили 664 млрд руб.

Помощник президента России и председатель совета директоров «Роснефти» Андрей Белоусов говорил, что считает основным вариантом приватизации компании продажу 19,5% акций стратегическому инвестору. Это позволит получить максимальную премию от продажи, пояснял он.

КАК МОЖНО УПРАВЛЯТЬ «РОСНЕФТЬЮ»

В российском представительстве CNPC не смогли оперативно пояснить, о каком участии в

управлении «Роснефтью» может идти речь.

В совете директоров «Роснефти» девять человек. Семь из них — кандидаты от правительства: предправления компании Игорь Сечин, помощник президента Андрей Белоусов, предправления Газпромбанка Андрей Акимов, министр энергетики Александр Новак, управляющий директор Nord-Stream AG Маттиас Варнинг, экс-советник Morgan Stanley в России Олег Вьюгин и бывший вице-президент ExxonMobil Дональд Хамфриз. Еще двоих директоров выдвинула ВР: гендиректора ВР Роберта Дадли и президента компании в Бразилии, Уругвае, Венесуэле и Колумбии Гильермо Кинтеро.

С 2013 года совет директоров «Роснефти» не может выносить на собрание акционеров некоторые ключевые вопросы без одобрения представителей ВР. Принятые в июне 2013 года поправки в устав компании требуют одобрения восьми из девяти членов совета директоров вопросов о реорганизации общества, увеличении уставного капитала и крупных сделках. Поправки были приняты после покупки «Роснефтью» активов ТНК-ВР и увеличении доли ВР в «Роснефти» с 1,25 до 19,75%. До этой сделки для вынесения большинства вопросов на собрание акционеров достаточно было большинства голосов совета.

Управляющий партнер адвокатского бюро «Юшин и партнеры» Анатолий Юшин говорит, что у акционера с долей от 2 до 10% есть возможность выдвигать как минимум одну кандидатуру в совет директоров компании и добиться его избрания. Также CNPC сможет выдвигать представителей в ревизионную, счетную комиссии и правление компании, а также на должность председателя ее правления, но без гарантий избрания своего кандидата, отмечает юрист.

При пакете от 10% акций у акционера появляется право созывать внеочередное собрание акционеров, проводить ревизию финансово-хозяйственной деятельности компании и ставить вопрос о досрочном переизбрании членов совета директоров, продолжает Юшин. Гарантировано провести своего представителя в совет директоров CNPC сможет, если будет владеть 11,1%, а при доле свыше 20% — велики шансы получить два места в совете.

Если CNPC купит все 19,5% «Роснефти», то сможет через своих представителей в совете

директоров компании назначить минимум двух членов правления, считает юрист BGP Litigation Денис Дурашкин. По его словам, других прав участвовать в управлении «Роснефтью» российское законодательство и устав компании для владельца 19,5% акций не предусматривают, но они возможны при акционерном соглашении между «Роснефтегазом» и CNPC. Это соглашение может предусматривать совместные действия двух акционеров при голосовании на заседаниях совета директоров или правления.

Есть риск, что новый акционер будет координироваться с ВР по вопросам управления «Роснефтью», но в случае с CNPC такая вероятность ниже, чем если бы покупателем была компания или фонд из ЕС или США, полагает Дурашкин.

По мнению аналитика Sberbank CIB Валерия Нестерова, западные инвесторы вряд ли примут участие в приватизации «Роснефти» из-за действующих против России санкций, а основные потенциальные покупатели — азиатские инвестфонды или компании. В числе возможных инвесторов он называет китайскую CNPC, индийскую ONGC и малазийскую Petronas. Конкуренция между ними поможет правительству продать актив дороже, но говорить подробнее можно будет только после того, как правительство сформирует условия продажи.

Нестеров считает, что пакет 19,5% будет разделен на две или более частей. По его мнению, это обезопасит «Роснефть» от появления нового стратега, потенциально способного получить блокирующий пакет в компании. ■

Шельфовый интерес

Миноритарная доля

CNPC заинтересована в разработке шельфа в России и ведет переговоры с «Роснефтью» и «Газпром нефтью», но предложенные условия сотрудничества слишком рискованные, сообщил председатель совета директоров CNPC Ван Илин. Ранее вице-премьер Аркадий Дворкович заявил, что Россия готова рассмотреть возможность предоставления китайским компаниям доли свыше 50% в проектах по освоению нефтегазовых месторождений, кроме шельфовых проектов, где может быть предоставлена миноритарная доля. Глава «Роснефти» Игорь Сечин рассказывал, что российская компания обсуждает с китайскими партнерами вопросы, касающиеся обмена активами.

Что не нравится китайцам

Предложенные проекты находятся на самой ранней стадии реализации и требуют значительных инвестиций, что при текущих ценах на нефть представляется рискованным, пояснил глава CNPC. По его словам, недовольны в Пекине и ограничениями для иностранцев в управлении шельфовыми проектами. «Роснефть» предлагает CNPC совместную разработку участков на шельфе Баренцева и Печорского морей. «Газпром нефть» в декабре прошлого года подписала меморандум о взаимопонимании с CNPC в нефтяной сфере. Документ предусматривает взаимодействие сторон для разведки и добычи нефти на территории России, включая арктический шельф.

Новые имена для вашего бизнеса

www.ваше_имя

уже сделали выбор:

artlebedev.moscow
metropolis.moscow

nlo.marketing
taxovichkoff.taxi



- club
- center
- online
- moscow
- москва

и еще более 300 доменов
на nic.ru/new

Реклама 18+

Партнеры судятся с интернет-магазином за 69,2 млн руб.

Кому не платит Wikimart



Самые крупные претензии к Wikimart — у логистического оператора SPSR-Express

АЛЕНА СУХАРЕВСКАЯ,
ЮЛИЯ ТИТОВА

Контрагенты засыпали Wikimart исками о взыскании задолженности. Возможно, проблемы Wikimart связаны с финансовыми трудностями основного кредитора — Финпромбанка.

СУДЯТСЯ И ПЛАТЯТ

С начала 2016 года к интернет-ритейлеру Wikimart было подано 56 исков от 54 компаний, следует из картотеки арбитражных судов. Сумма финансовых претензий составляет 69,2 млн руб. — это больше, чем за все годы существования компании: за весь 2015-й Wikimart получил от контрагентов 16 судебных исков на сумму 20 млн руб., за 2014 — 29 исков на 17,4 млн руб., свидетельствуют данные базы СПАРК. Часть претензий к Wikimart уже удовлетворили суды первой инстанции.

Гендиректор Wikimart Андрей Кленин отказался прокомментировать поданные иски и назвать общий размер долга.

Среди истцов, обратившихся в суд в этом году, — поставщики товаров и оборудования, а также логистические компании. Самые крупные претензии — у логистического оператора SPSR-Express: в начале февраля компания подала в Арбитражный суд Москвы иск почти на 14 млн руб., в апреле — еще на 2 млн руб. Факт судебных тяжб с Wikimart подтвердил РБК директор юридического департамента SPSR Express Никита Корсаков. По «февральскому» иску суд принял решение в пользу SPSR, задолженность по второму — Wikimart фактически оплатил, поэтому производство по нему «будет прекращено в ближайшее время», уточнил Корсаков.

В 2015 году SPSR дважды «отключал» Wikimart от своих услуг за долги, сообщал в январе Roem.ru. Представитель пресс-службы SPSR отметила, что если партнер не платит по обязательствам, SPSR приостанавливает отгрузки до погашения задолженности, а далее — «в соответствии с контрактом продолжает сотрудничество». Проблемы с оплатой

логистических услуг у Wikimart начались еще в сентябре 2015 года, но поначалу «как-то удавалось договориться», рассказал РБК один из бывших руководителей интернет-ритейлера. В декабре 2015-го Wikimart снова не смог расплатиться с логистом, но SPSR «долго терпел», прежде чем обращаться в суд, говорит собеседник РБК.

Еще один крупный иск — на 7,9 млн руб. — к Wikimart подала в феврале фирма ООО «Передовые технологии», специализирующаяся, судя по данным СПАРК, на «электромонтажных работах». В апреле стороны подписали мировое соглашение, Wikimart пообещал собственными силами демонтировать и вернуть истцу оборудование и в два транша до 1 сентября погасить долг в размере 5,2 млн руб., следует из решения суда. Есть претензии и у других поставщиков оборудования: например, 1,9 млн руб. с Wikimart через суд требует фирма «Инвент-МСК», 3,4 млн руб. — «Нетворк-МСК», посредник с Cisco (суд уже встал на сторону истца).

Wikimart

Интернет-магазин основан в 2008 году предпринимателями Максимом Фалдиным и Камилем Курмакаевым. За время своего существования привлек более \$30 млн; в число инвесторов входил, например, хедж-фонд Tiger Global Management. В 2014-м фонд вышел, продав долю председателю совета директоров Финпромбанка Анатолию Гончарову и неназванному акционеру банка за \$40 млн, писала газета «Коммерсантъ». У основательницы компании — Фалдина и Курмакаева — тогда осталось 20% на двоих. Фалдин в мае 2015-го покинул пост гендиректора Wikimart. По словам предпринимателя, он теперь занимается

собственным проектом — онлайн-магазином детских товаров Little Gentrys, и не может комментировать текущую ситуацию с Wikimart. По версии журнала «Секрет фирмы», 2014 год Wikimart закончил с оборотом \$250 млн и занял 32-е место в рейтинге «Топ-100 крупнейших продавцов российского интернета». Выручка ООО «Викимарт» (на 100% принадлежит кипрскому оффшору «Викимарт Лимитед»), по данным СПАРК, в 2014-м составляла 755,6 млн руб., чистая прибыль — почти 1,2 млрд руб. Фалдин в интервью «Секрету фирмы» говорил, что компания должна окупить вложенные в нее средства в 2018-м.

Российский рынок интернет-продаж в цифрах

650 млрд руб.

составил объем российского рынка интернет-продаж в 2015 году

На 16%

вырос российский рынок интернет-продаж в 2015 году по сравнению с 2014-м

На 22%

вырос рынок онлайн-продаж в первом квартале 2016 года по сравнению с первым кварталом 2015-го

4050 руб.

составил средний чек на российском рынке интернет-продаж в 2015 году

3750 руб.

составлял средний чек на российском рынке интернет-продаж в 2014 году

На 75%

увеличилось количество заказов, сделанных россиянами в зарубежных онлайн-магазинах в 2015 году

34%

составила доля онлайн-покупок россиян за рубежом в 2015 году

Источник:
АКИТ, Data Insight, РБК

«Нетворк-МСК» отгрузил Wikimart в сентябре 2015 года сетевое оборудование, но до сих не получил за него деньги, рассказал РБК гендиректор поставщика Максим Горбачев. По его словам, представители Wikimart несколько месяцев «кормили за втраками», даже прислали гарантийное письмо с намерением расплатиться, но компания деньги так и не получила — «после чего пошли в суд». Горбачев отметил, что до осенней поставки Wikimart «исправно расплачивался».

Проблемы Wikimart начались осенью 2015 года из-за финансовых проблем основного кредитора — Финпромбанка, рассказал РБК бывший сотрудник Wikimart

«Есть компании, которые платят только по решению суда, и это такой способ кредитоваться под небольшую процентную ставку», — рассуждает Горбачев. По его мнению, подача иска о банкротстве — крайняя мера, поскольку с большинством поставщиков Wikimart расплачивается либо после решения суда, либо в рамках мирового соглашения. В «Нетворк-МСК» допускают, что сотрудничество с ретейлером будет продолжено после выплаты долга, но уже по предоплате.

Бизнес в сфере электронной коммерции сильно зависит от оборотных средств, поэтому для многих магазинов задержки по выплатам поставщикам — «зачастую, единственный способ «протянуть» какое-то время на фоне снижения числа заказов», объясняет основатель агентства Data Insight Борис Овчинников. У Wikimart в апреле 2016 года произошло снижение числа заказов в 2,5 раза по отношению к апрелю 2015-го, в марте — вдвое, приводит данные Овчинников. «Подоб-

ный способ ведения бизнеса не может быть долгосрочным, иначе есть риск попасть в замкнутый круг: на фоне снижения продаж возникают проблемы с оплатой с поставщиками, из-за этого ухудшается ассортимент и растут цены, и, как следствие, спрос продолжает падать», — объясняет Овчинников.

ПРОБЛЕМЫ АКЦИОНЕРОВ

Проблемы Wikimart начались осенью 2015 года из-за финан-

совых проблем основного кредитора — Финпромбанка, рассказал РБК бывший сотрудник Wikimart. Центробанк настаивал на докапитализации банка как минимум на 2 млрд руб. до конца 2015 года и доформировании резервов, писала газета «Коммерсант». Собеседник РБК утверждает, что Финпромбанк «отключил» финансирование ретейлера, с тех пор ни контрагенты, ни собственные сотрудники не получают деньги вовремя. Другой источник РБК, близкий к Wikimart, подтверждает, что, как только компания получит финансирование от инвесторов, она сможет урегулировать большинство исков.

В декабре 2015-го стало известно, что докапитализацией Финпромбанка на сумму до 10 млрд руб. займется структуры бизнесмена Мусы Бажаева: он выкупил 8,4% банка у компании «Ю-Эм Менеджмент Лимитед».

Помимо Бажаева, по данным ЦБ на 29 февраля 2016-го, акционерами банка являются Андрей Белкин (19,9%), Петр

Что случилось с Финпромбанком

Сейчас у Финпромбанка есть определенные проблемы с кредитным портфелем — значительная часть корпоративных кредитов выдана косвенно связанным с акционером заемщикам без ликвидного обеспечения, говорит управляющий директор по банковским рейтингам агентства RAEX Станислав Волков. «Часть средств по выданным кредитам заемщики направили на приобретение активов, которые сейчас подешевели, реализовать их сложно», — добавляет он. Банк в основном кредитует компании — объем корпоративных кредитов на 1 мая составил 35,8 млрд руб., на кредиты гражданам приходится 3,2 млрд руб. Докапитализация со стороны Мусы Бажаева не привела к существенному улучшению ситуации с ликвидностью, так как параллельно банк вы-

давал новые кредиты, добавляет Волков. С 10 мая Банк России приостановил прием облигаций Финпромбанка в качестве обеспечения по кредитам в рамках сделок репо, при этом из ломбардного списка ЦБ бумаги не исключил, утверждает представитель банка Евгений Евмененко. Банк России поступает так, когда пытается предугадать наступление проблем в банке, объясняет казначей Совкомбанка Владимир Быков. По словам Быкова, Банк России прекращает принимать бумаги в качестве обеспечения по сделкам репо, пока ситуация не нормализуется. Так было с бумагами банка «Русский Стандарт» и Уралвагонзавода, когда регулятор на время перестал принимать их бумаги в качестве обеспечения, а потом возобновил прием.

Кондрашов (19,5%), Анатолий Гончаров (18,5%), Дмитрий Семенов (18,2%), Станислав Перминов (11,5%) и Евгений Любимов (1,7%). Новым потенциальным акционером банка нужно время, чтобы разобраться с активами, утверждает собеседник РБК, близкий к Wikimart.

Весь 2015 год и начало 2016-го банк продолжал кредитовать Wikimart, настаивает представитель Финпромбанка Евгения Евмененко. «Финпромбанком открыта кредитная линия, которая компанией полностью не выбрана. При этом Wikimart добросо-

вестно обслуживал и обслуживает кредиты и платит по ним проценты», — подчеркнула она.

По словам Евмененко, банк уже докапитализирован на 6,5 млрд руб. В июне ожидается транш на 5 млрд руб., а затем, до конца года — дополнительная докапитализация на 10 млрд руб. «В итоге банк будет докапитализирован более чем на 20 млрд руб., что позволит ему войти в топ-50 российских банков», — говорит Евмененко. Сейчас Финпромбанк занимает 92-е место по активам (58,9 млрд руб. на 1 мая). ▣



Итоги круглого стола РБК в рамках ПМЮФ 2016

Процесс банкротства и его сопровождение: инструменты для бизнеса

Реклама. 18+
*Лидирующие позиции
в российском законодательстве;
Лидингс

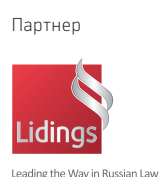
Роль банка в процессе банкротства организации



Степан Гузей
Партнер Lidings*

В периоды кризиса банки, как это ни странно, являются теми участниками экономических отношений, которые прилагают существенные усилия для недопущения банкротства своего клиента, ведь сам факт инициирования банкротства и, более того, признания должника несостоятельным и введение конкурсных процедур, означает фактическую «смерть» клиента и разрушение отношений, выстраиваемых на протяжении длительного времени. Позитивной тенденцией для России является предоставление банкам, как профессиональным участникам

финансового рынка, более широких прав по сравнению с иными контрагентами должников. Анализ финансовой документации клиента позволяет банкам заранее выявлять проблемные точки и не допускать введения ликвидационных процедур в рамках банкротства. Напротив, банки зачастую понуждают клиента, являясь во многих случаях мажоритарным кредитором, приложить все усилия для спасения бизнеса с использованием процедур реабилитации.



Leading the Way in Russian Law

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС Расходы на ПМЭФ выросли несмотря на экономию организаторов

Сколько стоит форум

→ Окончание. Начало на с. 1

Из бюджета в этом году форум получит немногим меньше прошлогоднего: 40 млн руб. вместо 41,2 млн. Регистрационные взносы тоже не подорожали: как и в прошлом году, минимальная стартовая стоимость участия в мероприятии составила 177 тыс. руб., подчеркивает Сухова. Но чем ближе к открытию, тем выше цена, добавляет она. 30 мая на сайте форума пакет «Стандарт» стоил уже 236 тыс. руб., а пакет «Премиум» — 295 тыс. руб.

Основная нагрузка из-за подорожания ляжет на плечи спонсоров и участников выставок. При этом количество партнерских пакетов выросло по сравнению с прошлым годом, поэтому расходы постоянных клиентов вырастут не критично, уточняет Сухова. Согласно данным сайта форума, в этом году у ПМЭФ 52 основных партнера, в 2015-м их было 35.

Прошлогодние генеральные партнеры форума (ВЭБ, «Газпром», «Роснефть» и Сбербанк) и стратегический («Россети») сохранили свой статус. Но теперь их компанию разбил генеральный спонсор — ВТБ (в 2015 году дочерняя компания госбанка «ВТБ Капитал» была простым партнером форума). Сколько «Росконгрессу» заплатил каждый «генеральный» партнер, неизвестно: на сайте госзакупок РБК не нашел соответствующих контрактов ни за 2016-й, ни за 2015 год. Правда, в прошлом году купленные у ПМЭФ «услуги по распространению информации прочей» обошлись «Роснефти» в 55 млн руб. Представитель нефтяной госкомпании отказался прокомментировать уплаченные организатору форума суммы. Официальный представитель «Газпрома» отказался раскрыть размер взноса, сказав только, что он сопоставим с прошлогодним. Генеральное спонсорство, согласно сайту госзакупок, стоило ВТБ 58 млн руб.

Увеличилось и количество обычных партнеров: теперь их 19 вместо 18. Новички списка — компании «1С», «Онега», «Газпромнефть», «Уралхим», «Ростех», «Роскосмос» и «Уралкалий». Сколько стоит такой статус, представители компаний также не раскрывают. Однако, согласно данным госзакупок, если в 2015 году услуги фонда ПМЭФ по созданию рекламы обошлись одному из партнеров, РСХБ, в 27,1 млн руб., то в этом году «рекламно-информационные услуги» «Росконгресса» стоили уже 30 млн руб. Аналогичные контракты с фондом на ту же сумму есть и у Новороссийского морского торгового порта, «Росгеологии» и «Роскосмоса», которые также числятся партнерами форума. В Россельхозбанке РБК подтвердили «повышение организаторами стоимости спонсорских пакетов для участников».



Основная нагрузка из-за подорожания Петербургского экономического форума ляжет на плечи спонсоров и участников выставок

Вдвое выросло и количество партнеров по деловой программе: их стало 20. Стоимость такого участия — около 7 млн руб. — почти не изменилась, поделился с РБК представитель одной из таких компаний-партнеров. Появились и новые партнерские статусы: например, «Аэрофлот» стал официальным авиаперевозчиком форума (раньше у него не было никакого статуса). С двух до трех выросло количество партнеров зоны делового общения — к КамАЗу и Агентству стратегических инициатив присоединилась АФК «Система». Стоимость такого статуса, по данным одного из соискателей такого статуса, на начало марта составляла 12,65 млн руб.

Суммы трат, связанных с Петербургским форумом (без учета регистрационных взносов), выросли с 476 млн до почти 800 млн руб.

СЕБЯ ПОКАЗАТЬ

Однако раскошелиться придется не только спонсорам. Только по данным сайта госзакупок,

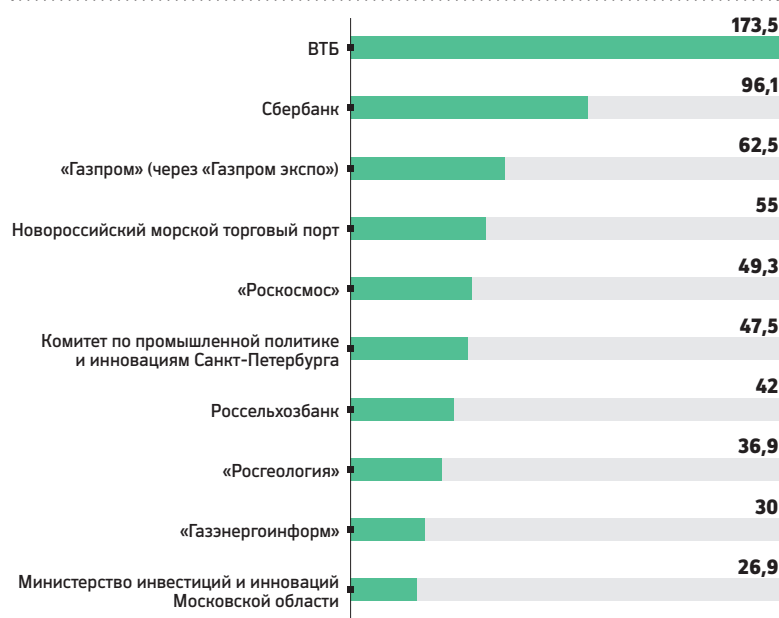
Самые большие расходы приходятся на создание, оформление и дизайн стендов. В общей сложности компании, чьи закупки удалось обнаружить РБК, потратили на это 362 млн руб.

Лидер по расходам — «Газпром экспо», дочерняя компания

«Газпрома». За обустройство презентационного офиса газового концерна, корпоративной экспозиции «Лахта центра» и пять интерактивных стоек во внутреннем пассаже «Экспофорума» «Газпром экспо» заплатит в общей сложности 61,5 млн руб.

На втором месте — Сбербанк. На оформление и программное обеспечение своего стенда он потратит в общей сложности около 60 млн руб., правда, в эту сумму

Кто больше всего потратил на ПМЭФ в 2016 году, млн руб.



Источник: сайт госзакупок

Кто больше всего потратил на ПМЭФ в 2015 году, млн руб.



Источник: сайт госзакупок

также входят расходы на стенд для форума «Сочи 2016», который пройдет в сентябре-октябре этого года. В прошлом году траты Сбербанка были скромнее — 52 млн руб. Посетителей стенда встречал человекоподобный робот Сбэртроник, выдававший каждому любопытствующему карту квеста, после прохождения которого можно было получить подарок — очки-конструктор Virtual Reality 3D.

На третьем месте — банк ВТБ с 57,7 млн руб. на застройку стенда и «организацию работы площадок». На четвертом месте по затратам — Комитет по промышленной политике и инновациям Санкт-Петербурга, который потратит 47,5 млн руб. на экспозицию различных инвестпроектов, тематическую фотовыставку и тематический кинотеатр (в эту сумму входит сувенирная продукция и кейтеринг). «Обязательно использование современных средств визуализации: мультимедийных тач-скринов, жидкокристаллических панелей и светодиодных экранов», — говорится в конкурсной документации.

Почти 25 млн руб. на выставочные площади потратит НМТП. А стенд «Почты России» стоит 22 млн руб. В эту сумму войдет организация экспресс-доставки портфелей участников форума по всему миру при помощи «EMS Почта России», а также изготовление 6 тыс. вложений в портфели, пошив формы для десяти человек и сувенирная продукция для VIP-гостей. В пресс-службе компании заявили, что «соразмерно» делят затраты с Почта Банком, который также будет представлен на стенде.

ОТ КВАРТИРНИКА ДО ГАЛА-ПРИЕМА

Впрочем, главные траты участников — на развлекательные мероприятия — в госзакупках не отражаются. Вечеринок и званых обедов на форуме

Дорогое проживание

Солидные суммы потратят участники на услуги гостиниц. Сбербанк, например, за 27 млн руб. разместит своих делегатов в Four Seasons, «Астории», «Краун Плазе» и «Санкт-Петербург Аэропорт». Всего «на время проведения форума» будет забронирован

161 номер. Получается, что один номер обойдется Сбербанку примерно в 42 тыс. руб. в день. Пресс-служба банка отказалась комментировать эти расходы. Сотрудники «Зарубежнефти» будут жить скромнее — по 19–21 тыс. руб. за сутки в «Астории».

множество, но самые пышные приемы устраивают банкиры. И они не намерены изменять традиции.

Сбербанк, например, извещен своей Sberbank Night, которую традиционно предваряет деловой завтрак. В прошлом году банк принимал гостей в развлекательном центре «Ленинград» и устраивал для них «арт-фуршет» с акробатами. Затраты на оба мероприятия, по данным сайта госзакупок, составили около 25 млн руб. В этом году аналогичной закупки Сбербанка обнаружить не удалось, однако источник в банке утверждает, что вечеринка все-таки состоится. Пресс-служба Сбербанка отказалась комментировать этот вопрос.

ВТБ в прошлом году принимал гостей в Юсуповском дворце, организовав там выступление Театра балета Бориса Эйфмана. Затраты на мероприятие не раскрывались. Повторит ли банк этот опыт, неизвестно. На сайте госзакупок пока есть только один тендер — на проведение 16 июня некоего мероприятия в рамках ПМЭФ за 57,8 млн руб. ВТБ организует торжественный прием в партнерстве с Государственным Эрмитажем, пояснил РБК в пресс-службе банка, отказавшись раскрыть детали мероприятия.

Собирать гостей снова будет и Газпромбанк. Прием состоится в Михайловском замке, сообщил РБК пресс-секретарь банка Андрей Серов. В прошлом году Газпромбанк устраивал гала-прием «для представителей высших деловых кругов и политической элиты» вместе с Эрмитажем: приглашенных водили на экскурсии по авторским маршрутам с просмотром парадных дворцовых интерьеров и уникальных коллекций, кормили «изысканными блюдами в традициях дворцовой кухни» и развлекали выступлением балета Bad Boys of Dance.

«В этом году мы продолжаем формат квартирника, который традиционно пользуется по-

пулярностью», — сообщил РБК представитель ФК «Открытие» Александр Дмитриев, но раскрыть подробности отказался. В прошлом году на квартирнике «Открытия» выступал Борис Гребенщиков и группа «Аквариум».

Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ), в прошлом году собиравший международных инвесторов и глав суверенных фондов в ресторане «Мансарда» с панорамным видом на Исаакиевский собор, также планирует ряд неофициальных мероприятий в разные дни, делится представитель фонда, не раскрывая детали. Состоится и традиционные вечеринки владельца группы ОНЭКСИМ Михаила Прохорова в ресторане «Шатуш» и владельца «Баззла» Олега Дерипаски в RMI Bar: на них уже начали приглашать участников форума. Гостей ждет и «Роснефть», говорит источник РБК, близкий к одному из подрядчиков традиционного закрытого приема. Место и формат мероприятия ему, правда, неизвестен.

Из опрошенных РБК компаний только ВЭБ и «Балтика» отказались от своих вечеринок в этом году. В 2015 году банк устраивал прием в ресторане «Корюшка», а пивоваренная компания проводила фуршет на 200 человек с концертом в Петропавловской крепости. Зато в этом году пройдет концерт Симфонического оркестра Мариинского театра под управлением Валерия Гергиева, от которого из-за плохой экономической ситуации было решено отказаться в 2015 и 2014 годах.

Оценить стоимость неофициальных мероприятий эксперты не берутся: детали отсутствуют, а форматы слишком разнообразны. «До кризиса бюджеты на развлекательные мероприятия в рамках форума росли на 30–40% в год, теперь все ужимаются, рост максимум на 5–7%, — прикидывает продюсер Сергей Князев, участвующий в организации ряда мероприятий форума. ▣

ИНФРАСТРУКТУРА Как и зачем он появился в Жуковском

Четыре вопроса о новом аэропорте

➔ Окончание. Начало на с. 1

Какие компании будут летать из Жуковского?

В 2016 году Жуковский планирует обслужить 1,9 млн пассажиров, говорил Вайшвила. Одной из первых авиакомпаний, которая начнет выполнять регулярные рейсы из «Жуковского», будет киргизская Air Kyrgyzstan, первый рейс запланирован на 20 июня, сообщил журналистам на церемонии открытия представитель перевозчика.

На церемонии открытия Вайшвила подписал соглашения еще с тремя авиакомпаниями: казахской SCAT и двумя российскими грузовыми авиакомпаниями «Скай Гейтс Эйрлайнс» и «Авиастар-ТУ». Какие еще авиакомпании будут базироваться в Жуковском, пока не сообщается. «Рампорт аэро» предлагала сотрудничество 20 авиакомпаниям из России и стран СНГ, о возможности летать в «Раменское» сказали представители двух — чартерного перевозчика Azur Air и «ЮВТ аэро», писали «Ведомости» в апреле.

Периферийные аэропорты во всем мире, как правило, используются для базирования лоукостеров, которые за счет низких аэропортных сборов уравнивают конкурентные цены на авиабилеты. Так, базовые аэропорты крупнейших европейских лоукостеров Easyjet и Ryanair в Лондоне — не основные Хитроу и Гэтвик, а второстепенные Лутон (52 км от Лондона) и Стэнстед (62 км) соответственно. СМИ сообщали, что собственники Жуковского вели переговоры о переходе в аэропорт единственного российского лоукостера, «Победы» (входит в группу «Аэрофлот»). Но в марте гендиректор авиакомпании «Победа» Андрей Калмыков заявил, что лоукостер не планирует летать из «Жуковского». По его словам, для перебазирования авиакомпании «Победы» из Внуково должны быть предложены значительно более низкие тарифы на обслуживание и хорошая транспортная доступ-

ность. «С транспортной доступностью у аэропорта Раменское пока сложно», — пояснил Калмыков.

В периферийных аэропортах есть и традиционные перевозчики, отмечает Янис Дзенис из AviaSales — все зависит от тарифов. Например, добавляет он, рижский аэропорт, чтобы увеличить объемы перевозок пассажиров, давал скидки авиакомпаниям до 70%. Вопрос цены — один из ключевых критериев успеха Жуковского, согласен Рыбак. «Если цены в Раменском будут сопоставимы с другими аэропортами Москвы, это привлечет только те авиакомпании, которые по каким-то причинам не могут попасть в другие аэропорты». По мнению эксперта, у «Жуковского» есть шансы предложить перевозчикам конкурентные цены, так как после отмены ФАС регулирования тарифов в московском авиационном узле столичные аэропорты начали повышать сборы.

Можно ли удобно доехать до нового аэропорта?

Плохая транспортная доступность — один из главных недостатков нового «Жуковского». До аэропорта нет прямого железнодорожного сообщения, автомобилем туда сложно добраться из-за пробок.

Предполагается, что в сентябре 2016 года РЖД реконструируют ближайшую к аэропорту станцию «Отдых», до которой пойдет экспресс от Казанского вокзала, говорил заместитель гендиректора «Рампорт Аэро» Сергей Рыжов. Также до аэропорта от Котельников каждые 30 минут будут ходить автобусы, на их станции можно будет зарегистрироваться и сдать багаж, добавил Вайшвила.

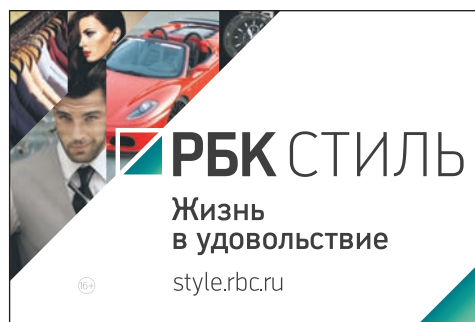
Губернатор Московской области Андрей Воробьев сообщил в понедельник, что в 2017 году будет реконструирована и расширена автодорога в аэропорт из города Жуковский. В реконструкцию, по его словам, будет вложено 2 млрд руб. ▣

Выбыли из партнеров

Из списка партнеров форума выбыли «ВТБ Капитал», «Стройтрансгаз», «Роснано» и Объединенная зерновая компания. Компании En+ и «Русал» перешли в более низкий разряд — из партнеров в партнеры по деловой программе.

CLASSIFIED | ДЕЛОВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

РЕКЛАМА



РБК СТИЛЬ
Жизнь в удовольствии
style.rbc.ru

ОАО завод «Сибсельмаш-Спецтехника»

КРУПНЫЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС

В ПРОМЫШЛЕННОМ ЦЕНТРЕ СФО - г. НОВОСИБИРСКЕ

ПРОДАЖА 100% ПАКЕТА АКЦИЙ

www.stroytech-rt.ru
909-00-00

ДАТА ПРОДАЖИ:
22.06.2016 г.

АО «РТ-Строительные технологии»
продажа непрофильных активов
Государственной корпорации «Ростех»

РТ
Стройтех

СКЛАД В ФИНЛЯНДИИ г. Коувола



4453 кв. м

ПРОДАЖА / АРЕНДА

+7 (921) 957-67-80
n.zeleneva@arkadaholding.ru

Как совместить хобби и бизнес

Франшиза на бегу

ВАЛЕРИЯ ЖИТКОВА

Бизнес-тренер Максим Журило хотел похудеть, а создал одну из самых популярных в России сетей беговых клубов I Love Running. Судя по опыту его франчайзи, на одном беге много не заработаешь. Помогают плавание и триатлон.

ХОЧЕШЬ ПОХУДЕТЬ?

История проекта I Love Running (ILR) будто бы сошла со страниц очередного «учебника» по мотивации. Максим Журило, основатель ILR и бывший бизнес-тренер компании Business Relations, вел жизнь типичного менеджера: отмечал конец недели в баре, а в выходные отсыпался до обеда. Однажды он заметил, что его вес приближается к трехзначной цифре. «Я решил покорить Эверест и начал бегать, чтобы привести себя в форму. Но на первой тренировке смог осилить только 1,5 км», — вспоминает Журило. Тогда он поставил цель — пробежать марафон. Ежедневные тренировки и эйфория от достигнутых результатов (минус 20 кг) сделали Журило заядлым бегуном. Сейчас ему 31 год, Эверест он пока не покорил, зато пробежал несколько марафонов и одолел самую сложную дистанцию Ironman в Норвегии.

Идея превратить хобби в бизнес возникла после того, как от друзей и знакомых посыпались вопросы о технике правильного бега, здоровом питании и хорошем тренере, говорит Журило. «Вокруг меня появлялось все больше людей, которые интересовались спортом. Но мало кто знал, как правильно начать тренировки, выбрать адекватные цели и подходящую экипировку», — рассказывает совладелец ILR. Основать школу бега он решил с двумя партнерами — Ириной Московкиной (коллега по Business Relations) и Владимиром Пасекуновым (учился с Журило в МИФИ).

В 2012 году основатели зарегистрировали ООО «Ай лав раннинг» (у каждого партнера по трети бизнеса), вложив в запуск всего около 100 тыс. руб. Большая часть их ушла на разработку бренда и сайта и заказ маек с логотипом компании. Беговая школа не требует особых стартовых инвестиций: тренерам платят из взносов учеников, летом бегают в парках, зимой арендуют крытый манеж (опять же на поступления от учеников), перечисляет Журило.

Через год школа выпустила больше 500 учеников. А уже в 2013 году в компанию пришел первый запрос на покупку франшизы — от петербургского финансиста Павла Бородинки. «Тогда мы были не готовы к полноценному франчайзингу — все бизнес-процессы строились на колленке», — рассказывает Журило. — Наш новый партнер планировал развивать филиал в качестве хобби и понимал, что идет на определенные финансовые риски». Опыт франчайзи ILR показы-



Любительский бег в России набирает популярность. В 2012 году Московский марафон собрал 2,8 тыс. участников, а в 2015 году — уже более 20 тыс.

вает, что между хобби и бизнесом в этом проекте грань по-прежнему невелика.

ПО ЛЮБВИ

Любительский бег в России набирает популярность. В 2012 году Московский марафон собрал 2,8 тыс. участников, а в 2015 году — уже более 20 тыс. По словам Максима Журило, сейчас в I Love Running приходит порядка 30–40 заявок на открытие филиала в месяц, но открывают отделение не больше 10%. «Мы делим всех претендентов на четыре условных типа — пионер, предприниматель, бизнесмен и инвестор», — рассказывает Журило. — Самый подходящий нам типаж — пионер, человек, который будет развивать бег не за деньги, а по любви».

В 2014 году основатели ILR запустили школу плавания I Love Swimming, в 2015-м — велосипедные и лыжные тренировки (I Love Cycling и I Love Skiing) и соединили все три дисциплины в курс по подготовке к триатлону (I Love Triathlon). Сейчас все пять направлений можно развивать по франшизе — в сети работает 33 филиала (среди них отделения в Риге, Алма-Ате и Дубае), 12 из них работают с бегом и плаванием одновременно, четыре добавили в программу велотренировки, десять развивают лыжный спорт, несколько франчайзи запустили триатлон.

С 2012 года все филиалы школы выпустили 11 тыс. учеников, 8 тыс. из которых закончили беговые курсы (13,5 тыс. руб. в Москве за стандартный семинедельный курс), 2 тыс. научились плавать (19,5 тыс.

руб. за четыре недели и 12 занятий), 1 тыс. — ездить на велосипеде, лыжах и проходить дистанцию триатлона. Цены в регионах, как правило, ниже — например, в Ижевске беговой курс стоит 9,5 тыс. руб., а курс плавания в Самаре — 16,5 тыс. руб.

По данным СПАРК, выручка компании в 2014 году составила 12,2 млн руб., чистая прибыль — 1,9 млн. Журило утверждает, что выручка ILR выросла в 2015 году более чем в два раза, а в 2016 году

компания рассчитывает достичь планки \$1 млн.

БЫСТРЫЙ СТАРТ

Паушальный взнос для франчайзи ILR составляет 150 тыс. руб. для крупных городов и 75 тыс. руб. для городов с населением до 150 тыс. человек. В эту сумму включена стоимость обучающего курса для владельца и тренера. Ежемесячные выплаты фиксированные —

10 тыс. и 5 тыс. руб. соответственно. Иностранцы платят за франшизу €4 тыс., роялти для них составляет €250 в месяц. Все опрошенные РБК франчайзи инвестировали на старте примерно одинаковые суммы — около 200 тыс. руб. Помимо первоначального взноса они потратились на минимальный инвентарь (скакалки, фишки, небольшие барьеры для бега) и билеты в Москву на обучение. «Школу можно открыть без крупных займов

Беговой «Макдоналдс»

Бег как тусовка

ILR — одна из самых популярных беговых школ в России, но далеко не единственная. По данным сервиса 2GIS, только в Москве больше 250 беговых школ и курсов. ILR работает в сегменте привлечения новичков, говорит Александр Головин, основатель и главный тренер клуба Running Expert: «К нам приходят из ILR, когда хотят большего. Чтобы удержать амбициозных любителей, у ILR нет ни квалифицированных тренерских кадров, ни подходящей организации работы — в больших группах невозможно уделять должное внимание всем ученикам». Месяц занятий в Running Expert стоит в среднем 10 тыс. руб., подготовка к марафону (16–20 недель) — 35–40 тыс. руб. Сейчас в школе с учетом корпоративных команд («МегаФон» и «Лаборатория KDL») тренируются около 100 человек.

«У ILR есть популярная идея бега как тусовки, что неплохо, — считает главный тренер спортивного

клуба «Циклон» Игорь Сысоев. — Но сравнивать ILR и «Циклон» — это все равно что говорить о «Макдоналдсе» и ресторане со звездой «Мишлен». ILR — это спортивный фастфуд». Тренеры «Циклон» (всего 40 специалистов) работают в разных городах России, Европы, стран СНГ и Прибалтики, занимаясь с учениками на местных тренировочных базах. Групповой курс состоит из восьми очных занятий, стоимость которых начинается от 6 тыс. руб., дистанционная программа стоит от 7 тыс. до 20 тыс. руб. в месяц, индивидуальные тренировки — 2,5 тыс. руб. за каждое занятие.

Из школы в школу

Конкуренты у ILR есть и в других регионах России. «У нас немного разные стратегии: мы разделяем учеников на группы по силам и не форсируем подготовку новичков, объясняя им, что короткие сроки чреваты травмами», — комментирует Сергей Костецкий,

руководитель петербургского проекта proRunning. К забегам на 5 и 10 км в proRunning готовят за восемь недель, курс обучения стоит 8,5–11,5 тыс. руб. За три года существования проект выпустил около 800 человек, сейчас в школе тренируются 70 человек. Ольга Катина, соучредитель Школы Леонида Швецова, до осени 2015 года работала маркетологом в нижегородской команде ILR, а в сентябре 2015-го запустила с партнерами собственный проект — дистанционные программы подготовки к забегам. Ученики часто переходят из школы в школу — после ILR приходят за техникой бега в школу Швецова, а оттуда уходят в ILR за «тусовкой», говорит Катина. Стоимость дистанционной подготовки к полумарафону составляет 17 тыс. руб. (четыре месяца занятий по 4250 руб.), к марафону — 22 тыс. руб. (шесть месяцев по 3600 руб.). За девять месяцев работы школа выпустила почти 200 учеников.

и рисков: просто набираешь команду и начинаешь работать», — говорит основательница ILR в Самаре Василиса Соловьева.

Региональные филиалы обычно стартуют с подготовки к полумарафону и постепенно добавляют курсы, ориентируясь на спрос. Выпускной забег в итоге осиливают обычно 85–90% учеников, около 40% возвращаются для продолжения тренировок (им дают 15% скидки на следующий курс). Летом занятия проходят на стадионах или в парках, зимой — в крытом манеже (аренда обычно обходится в 2 тыс. руб. за одно занятие). «Зимой эти расходы вдвое выше, чем летом, — говорит Екатерина Бондарь, франчайзи из Санкт-Петербурга. — Со многими площадками сложно договориться о сотрудничестве — на дворе XXI век, а они по-прежнему

ше всего работают личные связи: «Первыми клиентами были близкие друзья, которые решили меня поддержать, потом люди, с которыми 15 лет назад учился в школе, бегал, плавал на соседних дорожках. Я ума не приложу, как бы раскручивал проект без этой базы», — рассказывает франчайзи из Ижевска Василий Мунтян. «За семь лет жизни в городе я оброс связями с местными предпринимателями и топ-менеджерами. Все мое тогдашнее окружение, около 300 человек, активно поддержало идею», — согласен Александр Казанцев из Екатеринбурга.

Василиса Соловьева начала с того, что пришла с друзьями на «Зеленый марафон», который организовал Сбербанк. Познакомились с другими участниками, раздали флаеры, пригласили всех на

жде на быструю прибыль. «Самая сложная задача для нас — вовлечь людей в спорт. В маленьких городах с этим большие проблемы, — рассуждает основатель ILR. — С этой точки зрения проще открыть пиццерию — там у вас будет четкая пошаговая инструкция и гарантированные финансовые результаты. Да и человек где-нибудь в Брянске субботним вечером охотнее закажет пиццу, чем выйдет на пробежку в парк».

Для Василия Мунтяна основной бизнес — интернет-ателье по пошиву сорочек «Рубашка на заказ», а франшиза I Love Running стала продолжением давнего хобби: последние четыре года Мунтян занимается триатлоном. В феврале 2016 года Мунтян набрал первую группу учеников, которая состояла в основном из его знакомых. Сейчас он набирает уже четвертую группу, но ежемесячная выручка проекта не превышает 90 тыс. руб. «Я работаю в небольшой плюс и даже не слежу за финансовыми результатами. Золотых гор мне не обещали. Главная цель сейчас — развивать социально значимый проект и не тратить на него средства из собственного кармана», — признает Василий.

Есть и примеры франчайзи с большей выручкой. Бывший директор по развитию ресторанной компании из Красноярска Николай Трегубов полтора года реинвестировал всю операционную прибыль в развитие школы, добавив к бегу сначала плавание, а потом триатлон. «Плавание отлично дополняет беговые занятия зимой, а триатлон, хоть и не массовый вид спорта, появился у нас по запросу самих учеников», — рассказывает предприниматель. По расчетам РБК на основе данных франчайзи, выручка красноярского филиала ILR за два года работы составила около 4,5 млн руб. Судя по опросу франчайзи, годовая выручка 2–3 млн руб. — максимум для бегового клуба в региональном городе.

По словам Журило, синтез I Love Running и I Love Swimming поднимает выручку филиала в среднем на 30–40%. Люди пробегают марафон, а затем решают заняться триатлоном, покорить дистанцию Ironman (3,86 км в плавание, 180,25 км на велосипеде и полный марафон). Такое испытание требует более длительной подготовки, закупки инвентаря (велосипед, гидрокостюм) и, естественно, обходится гораздо доро-

Экономика школы бега I Love Running

ТЕОРИЯ ФРАНЧАЙЗЕРА	ПРАКТИКА ФРАНЧАЙЗИ
СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ, ТЫС. РУБ	
200	200–210
75–150	150
10–20	3–20
20	10–20
10	0–35
ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	
9,5–13,5	9,5–13,5
95–225	90–300
РАСХОДЫ, % ОТ ВЫРУЧКИ	
10–20	30–40
Н.д.	30–50
2–5	2–5
Н.д.	5–18
5–10	2–15
Н.д.	6
0–45	8–85
15–20	9–30
6	2–18

Источник: данные компании, опрос франчайзи в г. Екатеринбург, Санкт-Петербург, Красноярск, Самара, Ижевск

Синтез I Love Running и I Love Swimming поднимает выручку филиала в среднем на 30–40%

не работают по безналу и выписывают бумажные абонементы». Расходы на аренду съедают около 30% выручки, но в теплое время года можно обойтись совсем без них, если не арендовать офис.

На первом этапе самое важное — найти профессионального тренера. «В Самаре работали либо инструкторы в возрасте, которые давно закончили спортивную карьеру, либо действующие спортсмены, которые были не готовы обучать любителей», — вспоминает Соловьева. Тем не менее ей удалось найти двух профессиональных спортсменов, завершивших карьеру и готовых тренировать учеников.

Судя по опросу франчайзи, основная статья их расходов (около 50%) — зарплатный фонд. Обычно доход тренеров зависит от количества учеников (им платят около 1,2 тыс. руб. за занятие). Штат типичного франчайзи ILR состоит из координатора (эту работу иногда выполняет владелец школы) и двух-трех тренеров. Некоторые наняли маркетолога, но большинство занимается продвижением самостоятельно.

На маркетинге многим удается сэкономить — на привлечение клиентов уходит от 5% выручки, показывает опрос. По словам самих предпринимателей, на старте луч-

ше всего работают личные связи: «Первыми клиентами были близкие друзья, которые решили меня поддержать, потом люди, с которыми 15 лет назад учился в школе, бегал, плавал на соседних дорожках. Я ума не приложу, как бы раскручивал проект без этой базы», — рассказывает франчайзи из Ижевска Василий Мунтян. «За семь лет жизни в городе я оброс связями с местными предпринимателями и топ-менеджерами. Все мое тогдашнее окружение, около 300 человек, активно поддержало идею», — согласен Александр Казанцев из Екатеринбурга.

Василиса Соловьева начала с того, что пришла с друзьями на «Зеленый марафон», который организовал Сбербанк. Познакомились с другими участниками, раздали флаеры, пригласили всех на

открытую лекцию на набережной Волги. Такой нехитрый маркетинг помог быстро собрать первую группу из 11 человек. Лучшая реклама для франчайзи ILR — это массовые забеги. Сначала I Love Running возили команды бегунов только на международные старты. Но с ростом курса евро все чаще бегают в России. «В Австрию смогли полететь только четыре человека из нашей команды, зато в Казани было целых 15», — говорит Мунтян. Некоторые филиалы сами берутся за организацию локальных забегов, к которым постепенно подключаются и другие города. Так, Николай Трегубов из Красноярска два года назад впервые организовал забег «Июльская жара», к которому прошлым летом присоединились соседние Омск, Томск, Кемерово и Новосибирск. Последнее федеральное мероприятие — забег в начале мая на курорте «Роза Хутор» — собрал больше 150 учеников ILR из 21 города.

БИЗНЕС БЕЗ ГАРАНТИЙ

Обратная сторона низких стартовых инвестиций — невысокие обороты бегового бизнеса. Журило не рекомендует франчайзи сразу же бросать основную работу в наде-

же, чем беговые курсы. Средний чек у таких клиентов в 1,5–2 раза выше, чем у бегунов. Например, в московском ILR восьминедельная подготовка к триатлону обойдется в 36 тыс. руб.

В России, как правило, выживают такие модели франчайзинга, когда франчайзи не может обойтись без владельца бренда — тот ему поставяет товар, клиентов, включает в единую IT-систему. Ничего этого у ILR нет. «Мы работаем очень автономно. Сами организуем локальные забеги, сами набираем группы и решаем внутренние проблемы», — говорит Мунтян.

«В этой франшизе существует эмоциональная привязка, корпоративная атмосфера «франши-

за-семья». А это один из сильных механизмов удержания партнеров, — считает генеральный директор компании «Франкон» Нина Семина. — Но если ILR поможет своим франчайзи с крупными клиентами, возьмет на себя привлечение спортивных звезд, то это, конечно, будет способствовать лояльности партнеров».

Хорошим способом удержать франчайзи могут стать коммерческие забеги по всей России. Крупные бренды любят большие мероприятия, а бег в моде. «Сейчас, например, мы реализуем совместный проект с BMW», — рассказывает Казанцев. Он признает, что о сотрудничестве с автомобильной корпорацией договорился Максим Журило. ■

ПМЭФ'16
ПЕТЕРБУРГСКИЙ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ФОРУМ

16–18 ИЮНЯ
ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ!

FORUMSPB.COM

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР: СБЕРБАНК, РОСНЕФТЬ, ВТБ, ВЭБ, ГАЗПРОМ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР: РОСНЕФТЬ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР: ВТБ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР: ВЭБ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР: ГАЗПРОМ

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР: РОССЕТИ

ОФИЦИАЛЬНЫЙ АВТОМОБИЛЬ ФОРУМА: MERCEDES

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР: МЕГАФОН

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР: PWS

ПАО «Сбербанк России»; Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»; Банк ВТБ (ПАО)

РОСКОНГРЕСС

Организатор Петербургского международного экономического форума

Реклама 6+

Почему не стоит покупать в рассрочку повседневные товары

Еда в кредит

ЕКАТЕРИНА АЛИКИНА

Торговые сети все чаще предлагают покупать в рассрочку товары первой необходимости. Часто за этим скрыты займы микрофинансовых организаций. Как устроены эти продукты и стоит ли ими пользоваться?

По данным Frank Research Group, за четыре месяца 2016 года количество вновь выданных кредитов в торговых точках (point of sale — POS-кредитов) выросло на 41% по сравнению с аналогичным периодом 2015 года. Сказывается эффект низкой базы, считает генеральный директор FRG Юрий Грибанов: 2015 год был провальным, в том числе и для этого сегмента кредитования.

Но есть и другая причина. Грибанов говорит, что на оживление рынка кредитов в торговых сетях повлияли программы «беспроцентных» рассрочек, предлагаемые магазинами в сотрудничестве с банками, причем речь идет не о бытовой технике и электронике, а о недорогих товарах, иногда первой необходимости — продуктах питания, обуви, детских игрушках.

Например, 26 мая приобрести в рассрочку продукты питания предложила сеть «Утконос». Ранее, в феврале этого года, подобную акцию запустила крупная сеть супермаркетов Приморья «ВЛ-Март». В отличие от «Утконоса» здесь можно приобрести в рассрочку даже алкоголь. Магазины «Детский мир» предлагают программу «Покупка в рассрочку», по которой нельзя купить разве что детское питание и подгузники.

МФО ВМЕСТО БАНКОВ

Банки часто не хотят заниматься такими мелкими кредитами. Вице-президент, директор департамента продаж целевых кредитов «Ренессанс Кредит» Сергей Васильев говорит, что не видит на рынке потребности в кредитах на покупку товаров первой необходимости.

Зато в эту нишу активно идут микрофинансовые организации. Рассрочка «Утконоса» оформляется через займы МФО «Рево технологии», она же работает с «Детским миром». Во Владивостоке покупать продукты в долг предлагает родственная торговой сети МФО «ВЛ-Финанс».

По словам заместителя директора саморегулируемой организации МФО «МиР» Андрея Паранича, сегодня POS-займы — растущий сегмент микрофинансирования. «Модель POS-кредитования используется рядом компаний, входящих в СРО «МиР», они предоставляют займы на оплату товаров и услуг в торговых сетях», — говорит он.

Первый заместитель генерального директора МФО «Рево технологии» Антон Еременко рассказы-



ворит он. — Возможно, в договор закладываются и крупные штрафные санкции».

С другой стороны, хорошо, когда на рынке появляются новые предложения, считает директор программы «Мастер финансов» РЭШ Алексей Горяев, автор учебника по финансовой грамотности. «Однако многое зависит от того, насколько осознанно потребитель принимает решение, — говорит он. — Покупатель должен неоднократно взвесить все «за» и «против» использования подобного инструмента».

Закон о потребительском кредитовании, принятый несколько лет назад, защищает граждан, заставляя финансовые организации указывать полную стоимость кредита на первой странице договора. Горяев говорит, что необходимо обязательно обратить внимание на эту информацию. По его мнению, как правило, стоимость подобных кредитов весьма высока и вещь должна быть очень нужной, чтобы оправдать стоимость займа. «Мне с трудом представляется продукт или услуга, за которую имело бы смысл платить огромные проценты. Одно из немногих исключений — медицинская операция», — говорит он.

А Герасименко из «Личного капитала» называет «ужасным» тот факт, что товары первой необходимости стали предлагать в кредит. «Это говорит о финансовом неблагополучии нашего населения», — уверен он. ■

вает, как это работает: торговая сеть предоставляет МФО скидку на товары. Ее размер равен сумме процентов, которые заплатит по займу покупатель. «Мы зарабатываем на скидке, — объясняет Еременко. — Например, если товар стоит 3 тыс. руб., мы рассчитываемся с торговой сетью сразу, но на меньшую сумму. Нам же покупатель вернет те же 3 тыс. руб., но частями. Разница — наш заработок, с которого мы должны покрыть в том числе свою стоимость риска, обслуживание клиента и т. д.»

Еременко подчеркивает: в магазине эта услуга не позиционируется как покупка в кредит, а именно как оплата товара по частям. «Это в большей степени удобный способ оплаты. Мы не считаем, что наши клиенты — люди, у которых не хватает денег на покупки. Многим так удобнее», — считает он.

Оценить объем этого сегмента бизнеса МФО пока невозможно. Паранич говорит, что микрофинансовые организации начнут сдавать отчетность о деятельности, в которой POS-займы будут выделены в отдельную категорию, только по итогам второго квартала 2016 года. «Из этой отчетности мы получим возможность оценить объем POS-займов, доли рынка таких займов и проследить динамику данного сегмента», — обещает Паранич.

БРАТЬ ИЛИ НЕТ

По данным Национального бюро кредитных историй (НБКИ), отношение просроченных на 90 дней кредитов к общему их объему составляет 24,8% для МФО, выдающих потребкредиты, то есть не возвращает кредит каждый четвертый заемщик. Генеральный директор «Первого коллекторского бюро» Павел Михмель оценивает уровень

возврата таких долгов в 50% после трех месяцев работы коллекторов.

Если платеж будет просрочен, покупатели могут столкнуться со штрафами. Как отмечает Антон Еременко из «Рево технологии», штрафы и неустойки в каждом конкретном случае определяются индивидуально. Образцы договоров на сайте компании действительно не содержат конкретных цифр. Оценить размер штрафа

можно только при заключении договора в торговой точке: там будет указана сумма в рублях за каждый случай нарушения.

Консультант консалтинговой группы «Личный капитал» Дмитрий Герасименко предупреждает, что к таким программам надо относиться с большой осторожностью. «Микрофинансовые организации — одни из самых жадных до процентов по кредитам, — го-

Что можно сделать в рассрочку



Выпить и закусить

В крупнейшей сети супермаркетов Приморского края «ВЛ-Март» можно оформить кредит на продукты и алкоголь. Займы дает микрофинансовая компания «ВЛ-Финанс». Жители края могут получить в кредитном отделе магазина карточку номиналом 3, 5 или 10 тыс. руб. «Потратить деньги на карточке нужно единовременно», — рассказывает его сотрудница. Если на карте после покупки образовался остаток, он автоматически «сгорает». Срок займа — от 1 до 3 месяцев. Проценты — от 3 до 5% в месяц (от 36 до 60% годовых). Если заем не вернуть, заемщика начнет беспокоить служба безопасности компании, поясняет сотрудница кредитного отдела. А если это не поможет, МФО обратится в суд. Услугами сторонних коллекторов, по заверениям сотрудников магазина, организация не пользуется.



Купить ботинки

У ALBA появился новый сервис — «Бери сейчас, плати потом». Сотрудник магазина в ТЦ «Метрополис» в Москве говорит, что акция сети длится уже около года и пользуется популярностью. Клиенты могут купить товар почти любого производителя в рассрочку сроком на 3 или 6 месяцев без первого взноса и переплаты. Если сумма покупки составляет более 6 тыс. руб., то платежи распределяются на три месяца, если от 12 тыс. руб. — на полгода. Займы выдает МФО «Рево технологии». «Если покупатель решил оформить рассрочку, сотрудник магазина посылает в МФО его паспортные данные, — рассказывает оператор магазина ALBA. — Если заявка одобрена, покупателю на телефон приходит сообщение с указанием лимита покупок».



Поиграть в «Монополию»

В магазинах «Детский мир» действует акция «Покупка в рассрочку», которая распространяется на все детские товары (кроме питания и средств гигиены) стоимостью от 500 до 30 тыс. руб. Займы выдает также МФО «Рево технологии» — на срок три или шесть месяцев. Оплачивать их можно через систему денежных переводов «Золотая корона», QIWI, «Элекснет». Очередной взнос можно также сделать в «личном кабинете» микрофинансовой компании с помощью банковской карты. При оформлении «рассрочки» необходимы паспорт и мобильный телефон: на него будут приходить график платежей и уведомления об оплате. Ставка по займу составляет 0,36% в день, или чуть больше 130% годовых.