

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



ИЛЬЯ ТИМЧЕНКО,
«Техносила»

«Пока наша компания не зарабатывает»

Интервью с. 8

ФОТО: Олег Яковлев/РБК

ПОЛИТИКА | ЭКОНОМИКА | ЛЮДИ | БИЗНЕС | СПОРТ

21 января 2015 Среда № 8 (2025) WWW.RBC.RU

КУРСЫ ВАЛЮТ
(ЦБ, 21.01.2015)



\$1=

₽64,99



€1=

₽75,27



ЦЕНА НЕФТИ URALS (THOMSON REUTERS,
20.01.2015, 19.00 МСК) \$44,98 ЗА БАРЕЛЬ



ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА,
20.01.2015) 756,27 ПУНКТА



МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ
РОССИИ (ЦБ, 09.01.2015) \$386,2 МЛРД

Авторынок Продавцы автомобилей вспоминают, как они работали в 2009 году

Тянет на старое



ФОТО: ТАСС

В первом квартале 2015 года покупатели будут искать машины с пробегом по старым ценам

РОМАН АСАНКИН

Покупатели не согласны платить за новые авто по ценам 2015 года и уходят на вторичный рынок. В прошлом году цены на подержанные авто выросли в среднем на 6% против 10–30% на новые машины. Онлайн-площадки и дилеры авто с пробегом ждут наплыва покупателей в первом квартале.

Nexia и Lada снова в цене

В декабре 2014 года в России было продано 604,1 тыс. подержанных автомобилей – на 19% больше, чем за тот же период годом ранее, и на 26% выше результата предыдущего месяца. Та-

кие данные вчера опубликовал «Автостат». В целом в прошлом году объем продаж на вторичном рынке достиг 6,1 млн штук, рынок подержанных автомобилей второй год подряд показывает устойчивый рост на уровне 6%, тогда как продажи новых автомобилей два года снижались – на 5 и 10% соответственно. Вторичный рынок более устойчив в нестабильной экономической ситуации, говорит директор подразделения по продаже автомобилей с пробегом Blue Fish ГК «Рольф» Алексей Баринов.

В 2014 году большинство автопроизводителей повышали цены на новые автомобили на фоне девальвации рубля. Средняя цена нового автомобиля в

Резкое повышение цен на первичном рынке заставляет покупателей переключать внимание на рынок автомобилей с пробегом

минувшем году выросла на 10%, примерно до 1 млн руб., полагает директор «Автостата» Сергей Целиков. Опрошенные РБК дилеры считают, что средняя цена автомобиля в 2014 году выросла до 1,2 млн руб. – это плюс 33% к ценам 2013 года.

Резкое повышение цен на первичном рынке заставляет поку-

пателей переключать внимание на рынок автомобилей с пробегом, поясняет ведущий аналитик «Автостата» Азат Тимерханов: «Цены там тоже начали расти, но не такими темпами, как у новых машин». Рост был и на вторичном рынке, но только по некоторым моделям, уточняет директор подразделения по продаже автомобилей с пробегом Blue Fish ГК «Рольф» Алексей Баринов.

По данным Auto.yandex.ru, средний рост цен 20 самых продаваемых в России автомобилей составил 6,1%, а их суммарная средняя стоимость выросла на 7,8%.

Окончание на с. 12

Форум

Неделя для Давоса

АЛЕНА СУХАРЕВСКАЯ,
ОЛЕГ МАКАРОВ

Швейцарский курортный городок Давос несколько дней в году превращается в «столицу мира»: на Всемирный экономический форум сюда съезжается мировая бизнес-элиты. ВЭФ получает от корпораций \$200 млн в год, а экономика Давоса благодаря форуму – 40 млн швейцарских франков. Но в этом году благополучие альпийского курорта оказалось под вопросом из-за валютных потрясений

Один из старейших горнолыжных курортов, Давос долгое время публике он был известен скорее своим климатом – здесь лечили туберкулез и другие легочные заболевания. Однако вот уже на протяжении 45 лет в этом городке собирается мировая деловая и политическая элита. Профессор Женевского университета Клаус Шваб сумел создать престижную глобальную площадку, которая принесла Давосу мировую славу, влияние и деньги.

Сегодня отели в Давосе за неделю форума получают до 30% своей годовой выручки, а местные власти оценивают добавленную стоимость мероприятия для региона в 40 млн швейцарских франков, сообщил РБК глава медиадепартамента управления по развитию туризма Давос-Клостерс Нью Льета.

Именитые гости принесли Давосу не только экономические плюсы, но и целый ряд инфраструктурных проблем: курорты катастрофически не хватает мест для размещения «дорогих» гостей, а в ближайшем крупном аэропорту – в Цюрихе – не хватает мест для стоянки бизнес-джетов.

Окончание на с. 2



Подписка: (495) 363-11-01

РБК
 ежедневная
 деловая
 газета

16+

Ежедневная деловая газета РБК
Главный редактор:
 Максим Павлович Солюс
Заместители главного редактора:
 Петр Кирьян, Юлия Ярош
Выпуск: Дмитрий Иванов
Ответственный секретарь: Елена Лисицина
Руководитель фотослужбы: Алексей Зотов
Фоторедактор: Наталья Славгородская
Верстка: Константин Кузничев
Корректур: Марина Колчак
Инфографика: Олеся Волкова, Андрей Ситников

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

Руководители направлений –
заместители главного редактора
Банки и финансы: Елена Тофанюк
Информация: Игорь Терентьев
Медиа и телеком: Юрий Синодов
Политика и общество: Максим Гликин
Спецпроекты: Елена Мязина
Экономика: Дмитрий Коптюбенко

Редакторы отделов
Индустрия: Анатолий Темкин
Международная жизнь: Иван Ткачев
Мнения: Антон Шириков
Потребительский рынок: Денис Пузырев
Свой бизнес: Владислав Серегин
Спорт: Николай Чегорский
Энергоресурсы: Андрей Лемешко

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

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

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

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

Директор по маркетингу: Андрей Сикорский
Директор по распространению:
 Анатолий Новгородов
Директор по производству: Надежда Фомина

Подписка по каталогам:
 Агентство «Роспечать», подписной индекс: 19781
 Российская пресса, 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 № 0093
 Тираж: 80 000

Номер подписан в печать в 22.00
 Свободная цена

Редакция не несет ответственности за материалы,
 публикуемые на полосах «Новости партнеров».

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

© «БизнесПресс», 2014

Вместе с франком подорожала и жизнь для иностранных гостей курорта

Неделя для Давоса

➔ Окончание. Начало на с. 1

Бронирование отелей на время экономического форума в Давосе возможно только через PublicisLive – event-подразделение рекламного гиганта Publicis, которое располагает эксклюзивным контрактом на организацию ВЭФ. Все отели в Давосе и в соседнем Кластерсе в обязательном порядке заключают контракт с PublicisLive, номера в них могут быть забронированы только через агентство и только при наличии регистрации на ВЭФ, заявил РБК представитель PublicisLive. «Не думаю, что вы найдете в Давосе или Кластерсе хоть одно место без официальной регистрации в это время», – отметил он.

У ВЭФ и так ограниченное число мест для размещения делегатов, а в этом году еще и 30% мест оказалось недоступно, после того как несколько отелей закрылись на реконструкцию, объяснял в конце октября 2014 года представитель организаторов российскому участнику форума, с которым поговорил РБК. Последнему в итоге пришлось разместиться в Кластерсе – в 30 минутах езды от Давоса.

Сложности возникают у гостей Давоса и с прилетом на форум. В этом году близлежащие аэропорты ожидают прибытия около 1,7 тыс. частных джетов, отмечает CNN Money. Это почти в два раза больше нормы. Две трети нагрузки придется на аэропорт Цю-

риха. Посетители форума могут также воспользоваться аэропортами Энгадина и Санкт-Галлена – они ближе к самому Давосу, но часто бывают закрыты из-за погодных условий. Места в аэропорту требовалось бронировать сильно заранее, многим участникам их не хватило. Поэтому правительство Швейцарии впервые приняло решение задействовать военный аэродром в Дюбендорфе.

Дорого и еще дороже

Большой проблемой для Давоса остается тот факт, что он так и не стал фешенебельным курортом. Этот статус в Швейцарии удерживают Санкт-Мориц и Церматт, а в самом Давосе большинство отелей трех- и четырехзвездочные. Для VIP-гостей в декабре 2013 года был открыт пятизвездочный Intercontinental Davos Hotel, стоимость номера в котором начинается от 950 франков (в низкий сезон). Новый отель увеличил банк пятизвездочных номеров на 216, после чего их в городе стало только 400.

После того как ВЭФ заканчивается, Давос вновь становится курортом для европейского среднего класса. Stilli Park AG – оператор Intercontinental Davos – всего через полгода после его открытия был вынужден начать процедуру банкротства, так как отель оказался невостребован у обычных туристов. Впрочем, во время форума в этом году отель снова принимает VIP-гостей:

Близлежащие аэропорты ожидают прибытия около 1,7 тыс. частных джетов – почти в два раза больше нормы

в нем нет свободных мест, «забронированы все конференц-залы», сказал РБК сотрудник Intercontinental.

В этом году гостей Давоса ждет неприятный сюрприз от Нацбанка Швейцарии (SNB), который 15 января отменил «потолок» обменного курса франка к евро. Сразу после этого франк подорожал на 40% к доллару и евро. На вечер 20 января курс франка к евро был на 18% выше, чем до решения SNB. Вместе с франком подорожала и жизнь в Давосе для иностранных гостей, хотя форум и так был удовольствием не из дешевых.

Стоимость франка в рублях за время после решения SNB выросла на 23%, а за последний год франк подорожал к рублю вдвое.

Резкое укрепление франка к евро и доллару вряд ли скажется на прибыли Давоса: многие отели были забронированы еще летом, а в стоимость участия, как правило, включены напитки, еда и перемещение по городу на специальных шаттлах. Зато после того как гости Клауса Шваба разъедутся по домам, курорт вполне может столкнуться с оттоком туристов.

На вопрос о возможном снижении числа туристов из России менеджер четырехзвездочного отеля Central Sporthotel в центре Давоса Патрисия Гаян отвечает, что в связи с удорожанием франка отелю придется снижать цены после Давосского форума. «Ничего не знаю про рублевый кризис, но



Даже ежегодный Всемирный экономический форум не может превратить Давос в по-настоящему фешенебельный курорт

у нас тут евро-кризис», – сказала она РБК. «Швейцарским туристам теперь будет очень дешево отдыхать в других европейских странах, поэтому нам, конечно, придется снижать цены, чтобы сделать курорт более привлекательным», – говорит менеджер.

Русский вопрос

Для российской делегации нынешний Давосский форум обещает стать непростым – во многом из-за ситуации на Украине. Это отразилось и в составе делегации: в Давос отказались ехать президент Владимир Путин и премьер Дмитрий Медведев. Официальную делегацию возглавит первый вице-премьер Игорь Шувалов. Общая ее численность сократилась: если в 2014 году от России в Давос приехали 76 человек, то в этом ожидается 61.

На российских посетителях Давоса частично могла сказаться девальвация рубля: за год рубль обесценился к франку в два раза. Например, делегация ЛУКОЙЛа сократилась наполовину – источник в компании объяснил это желанием сэкономить. Он сообщил РБК, что в этом году на ВЭФ поедут только четыре человека. ЛУКОЙЛ – один из так называемых стратегических партнеров ВЭФ, этот статус дает ему право привозить на форум пять участников. В прошлом году от ЛУКОЙЛа в Давосе было «семь-восемь делегатов», вспоминает собеседник РБК.

В одном из самых дорогих отелей Давоса – Intercontinental – в этом году тоже заметили отсутствие гостей из России. Сотрудник Intercontinental в разговоре с РБК отметил, что в этом году в отеле «совсем мало русских туристов». Управляющий отеля Seehof Davos Ральф Тройтхардт сообщил РБК, что русские клиенты не играют для гостиницы слишком большой роли, но отметил, что в январе было отменено 20 бронирований из России.

Девальвация рубля «подкосила» общий туристический поток из России в Швейцарию

Совладелица кластерского отеля Hotel Bad Serneus Лайма Годелис отметила в разговоре с РБК, что обычно русские туристы в их трехзвездочном отеле не останавливаются, поскольку предпочитают отдых премиум – четырех- и пятизвездочные отели. Однако в этом году на неделю ВЭФ приехали две пары из России, рассказала она.

Девальвация рубля «подкосила» общий туристический поток из России в Швейцарию уже в прошлом году. По данным Федерального статистического агентства Швейцарии, с января по ноябрь 2014 года страну посетили

180,5 тыс. россиян – на 9% меньше, чем за тот же период 2013 года.

Опрошенные РБК туроператоры (ДСБВ, «Джет Тревел», PAC Group, «Бюро-3-Виза»), которые занимаются организацией туров в Швейцарию, ожидают, что снижение потока российских туристов продолжится и в этом году. Их прогнозы колеблются от снижения на 15–20% в 2015 году до падения турпотока в два раза. Некоторые швейцарские отели даже сокращают персонал, отвечающий за бронирование клиентов из Восточной Европы, рассказал РБК представитель «Джет

Тревел» Максим Приставко. Согласно прогнозам Управления по туризму Швейцарии, количество суток, которые туристы из России проведут в швейцарских отелях, уменьшится в 2015 году на 10% или более. Главным образом, за счет представителей среднего класса.

В самом управлении по развитию туризма Давоса-Кластера РБК пояснили, что, по информации туроператоров, на российском рынке, средний класс в этом году делает выбор в сторону Сочи и других российских курортов, и это скажется на бронировании туров в самом Давосе. ▣



ФОТО: AFP/East News

РЕКЛАМА

ЗИМНЯЯ РАСПРОДАЖА

ПРОДАЖА ДО 23 ЯНВАРЯ 2015 Г.
ПУТЕШЕСТВИЕ С 5 ЯНВАРЯ
ДО 30 НОЯБРЯ 2015 Г.

ЭКОНОМ-
КЛАСС

БИЗНЕС-
КЛАСС

В РУБЛЯХ ОТ

В РУБЛЯХ ОТ

Абу-Даби

20,300

108,700

Бангкок

27,000

87,800

Коломбо

25,900

102,900

Мальдивы

29,431

177,700

Хошимин

29,600

81,300

Сейшельские о-ва

37,600

162,800

Сингапур

39,000

123,800

Сидней

64,700

200,000

БРОНИРУЙТЕ
СЕЙЧАС!

 etihad.com

Применяются правила и условия. Указанные цены являются стартовыми и включают налоги и сборы. Более подробная информация доступна на сайте etihad.com

الإتihad
ETIHAD
AIRWAYS
ABU DHABI

 ETIHAD
AIRWAYS
PARTNER

Банк России нанял сенатора для связи с властью

Зампред переговорного

НАТАЛЬЯ СТАРОСТИНА

Банк России берет на работу на должность зампреда и статс-секретаря сенатора Александра Торшина. На этой позиции он будет налаживать взаимодействие ЦБ с органами власти, Госдумой и Советом Федерации.

«Пора было что-то менять»

Торшин, по его собственным словам, которые цитирует Интерфакс, принял приглашение председателя ЦБ Эльвиры Набиуллиной. В Банке России он займется взаимодействием с парламентом и органами исполнительной власти, в частности, будет доносить позицию регулятора до парламентариев, говорится в комментарии председателя ЦБ.

«Предложение от Эльвиры Сахипзадовны [Набиуллиной] я получил накануне Нового года, и это редкостная удача – пора было что-то менять. В Совете Федерации как сенатор я проработал три срока и на четвертый уже идти не хотел. К своим обязанностям в ЦБ я приступаю с 21 января», – рассказал Торшин РБК.

По словам Торшина, в его обязанности будет входить взаимодействие с федеральными и региональными органами власти: «СМИ и взаимодействие с участниками рынка я курировать не буду, это не предполагается».

Торшин уже занимал такую же должность в Банке России в 1995–1998 годах, когда председателем был Сергей Дубинин, а первым зампредом – Сергей Алексашенко. После ухода из ЦБ два года Торшин работал заместителем гендиректора в госкорпорации «Агентство по реструктуризации кредитных организаций», которую на тот момент возглавлял Александр Турбанов (тоже бывший зампред ЦБ). В 2001 году Торшин стал представителем правительства республики Марий Эл в Совете Федерации, с января 2002 года занял пост заместителя председателя, с сентября 2008 года – первого заместителя председателя верхней палаты парламента.

Работы в ЦБ, говорит Торшин, будет очень много: «За всю историю Центрального банка не было в разработке такого количества нормативно-правовых актов в сфере финансов, как при Эльвире Сахипзадовне».

Источник РБК, близкий к Банку России и знакомый с Торшиным, говорит, что решение о его уходе из Совета Федерации было принято несколько месяцев назад. У Торшина не складывались отношения с непосредственным начальником – спикером Валентиной Матвиенко, поясняет собеседник РБК, близкий к администрации президента. И Матвиенко, и Торшин в последнее время понимали, что ему надо найти другую работу, говорит источник, близкий к Кремлю.

Сам Торшин в беседе с РБК это отрицает. «Никаких разногласий с Валентиной Матвиенко у меня не было. Наоборот, у нас было редкостное совпадение взглядов, – уверяет он. – Валентина Ивановна называла меня своим «начальником штаба», выдвинула на медаль Столыпина, я как первый зам отвечал за очень многие вопросы, в том числе за организацию законодотворческого процесса».



Александр Торшин займется связями ЦБ с федеральной и региональной властью

Мастер диалога

В Банке России это уже второе кадровое решение в текущем месяце. В среду, 14 января, стало известно, что денежно-кредитную политику с 21 января будет курировать не Ксения Юдаева, а новый первый зампред Дмитрий Тулин.

«У текущей команды ЦБ была слабая коммуникация с рынком, да и с парламентом. Посылы ЦБ не доносились до участников рынка и были им непонятны. В сложные периоды колебаний на валютном рынке комментарии ЦБ носили односторонний характер и не поясняли рынку дальнейшие ориентиры регулятора», – говорит вице-президент Ассоциации региональных банков «Россия» Олег Иванов.

«Новое руководство ЦБ старалось быть более открытым, они приглашали аналитиков на встречи и говорили с ними, но порой действовали с опозданием», – считает главный экономист ФК «БКС» Владимир Тихомиров. Одна-

ко он замечает, что, когда Банк России отпустил рубль в свободное плавание и началась активная девальвация, регулятор сделал перерыв во встречах с аналитиками.

Отношения ЦБ и Госдумы в последние месяцы и недели прошлого года были напряженными. Депутаты критиковали действия ЦБ. Депутат Николай Арефьев на заседании 16 декабря назвал «вредительством» решение ЦБ по повышению до 17% ключевой ставки, передавал Интерфакс.

«У ЦБ многие вещи делаются и говорят на эмоциях, а Торшин – человек, у которого хорошо налажена коммуникация со всеми. Раз ЦБ его берет, то, наверное, у него что-то не получается, а Торшин обладает нужными качествами», – говорит источник РБК в Госдуме. «Александр Торшин очень квалифицированный специалист в области PR и GR, налаживания контактов с аудиторией и населением через

«У ЦБ многое делается и говорится на эмоциях, а у Торшина хорошо налажена коммуникация со всеми»

масс-медиа. В Совете Федерации он приобрел еще и политический опыт, который придает ему еще больший вес», – считает председатель набсовета ВТБ, экс-глава ЦБ Сергей Дубинин.

Зампред конституционного комитета Совета Федерации Константин Добрынин говорит, что Торшин славится «умением вести диалог». Руководитель близкого к Кремлю Фонда развития гражданского общества Константин Гостин говорит, что Торшин – опытный специалист по связям с госорганами, который обладает необходимым опытом и политическими связями. «ЦБ подчиняется Думе, и налаживание контактов с парламентом является важной политической задачей», – говорит Тихомиров. ▣

При участии Полины Химшиашвили, Юлии Поляковой, Лолы Тагаевой, Михаила Рубина, Александра Артемьева

жанра

Пять придумок от сенатора Торшина

Сенатор Александр Торшин, назначенный во вторник заместителем председателя Центробанка, уже работал там в 1990-е. С 2001 года он трудился в Совете Федерации, где стал первым зампредом и запомнился многими необычными инициативами.

Мастер компромисса

В самом конце 2000 года был утвержден новый гимн России. Торшин в «Парламентской газете» называл это «одним из наиболее радостных переживаний во время работы в Совете Федерации»: «Возврат гимна стал, если хотите, некоей компенсацией за развал страны, в которой я родился, которой присягал на верность в армии». Сенатору, по его словам, приходилось работать с теми членами палаты, кто был против возвращения гимна и демон-

стративно не вставал при его исполнении. Таким сенаторам он рекомендовал опаздывать на начало заседания.

Фанат оружия

Торшин последовательно выступает за легализацию короткоствольного оружия. Право на ношение оружия Торшин предлагал зафиксировать в Конституции, как в Америке. Владение оружием – это дополнительная возможность защитить себя для законопослушных и психически здоровых граждан, объяснял Торшин. Свои предложения он выдвигал после резонансных инцидентов: «Если в Сагре имела место самооборона местных жителей от налета криминала, то это достойно не пера журналиста, а пера законодателя. Если уж так и так приходится отстреливаться, то давайте разрешим

законопослушным гражданам оружие». Законодатель к сенатору не прислушался.

Борец за суверенитет

В 2011 году Торшин внес в Госдуму законопроект, который должен был наделить Конституционный суд России правом решать, исполнять решение Европейского суда по правам человека (ЕСПЧ) или нет, если оно противоречит Конституции. Приоритет международного договора установлен над положениями закона, но не над положениями Конституции, следовательно, международный договор не должен противоречить Конституции, объяснял Торшин. Эта норма, по его словам, должна была защитить суверенитет России: «Постановления ЕСПЧ по конкретным делам не должны становиться инструментом дав-

ления на внутреннюю политику, и уже тем более в сфере обороны и безопасности». Законопроект рассмотрен не был.

Сторонник частных тюрем

В 2009 году Торшин предложил создать в России систему частных тюрем по образцу американских. «Эти тюрьмы уже много лет функционируют в США, и я ознакомился с опытом их работы», – объяснял он «Российской газете». Торшин предлагал инвесторам вкладываться в частные тюрьмы с частными охранниками и персоналом: «К примеру, эта тюрьма на тысячу человек. Ее владелец получает от государства средства на содержание каждого осужденного, государство определяет для такой тюрьмы конкретную норму прибыли». При этом Торшин отмечал, что частные тюрьмы – это «не

VIP-тюрьма с ресторанным питанием»: «Здесь вопросы соблюдения режима осужденных стоят на первом месте, иначе можно лишиться этого прибыльного бизнеса». Сенатор обещал подготовить соответствующий законопроект.

Пропагандист рубля

В 2013 году Торшин поддерживал идею, чтобы графический символ рубля, утвержденный Банком России, появился на компьютерной клавиатуре. «Есть же на клавиатуре компьютеров обозначение доллара. Мы ничем не хуже и поэтому ждем от наших технологов соответствующих разработок», – цитировал Торшина Интерфакс. По мнению Торшина, появление на клавиатурах компьютеров российского рубля способствовало бы продвижению отечественной валюты во всем мире.

ОАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2879 от 10.05.2012 г.

реклама

AVANGARD CASH-CARD

УНИКАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ



- cash-card**
карта для проведения наличных операций для ЮЛ/ИП
- получение наличных**
в любом офисе и банкомате Банка
- внесение выручки**
в любом офисе Банка, в вечернее время и выходные дни
- наличные операции**
проведение операций по пин-коду, без паспорта
- МГНОВЕННОЕ зачисление**
внесенных денежных средств
- заказ наличных**
через Интернет
- внесение средств**
физическими лицами на счет предприятия (оплата товаров и услуг)

ИНТЕРНЕТ-БАНК



от 100 000 руб./
5 000 EUR, USD
на срок от 1 дня
до 2-х лет



до 50 млн руб.
на срок до 65 дней
ставка от 14%
годовых*



платежи за счет
средств, поступающих
из других банков
текущим днем
комиссия - от 0,05%



on-line
покупка/продажа,
конвертация валюты
по текущему
биржевому курсу
комиссия - от 0,15%**



КРУГЛОСУТОЧНО ОТВЕЧАЕМ НА ВАШИ ВОПРОСЫ ПО ТЕЛЕФОНАМ:
(495) 737 73 23 | (812) 449 44 49 | 8 (800) 555 99 93

Москва

Санкт-Петербург

звонок по России бесплатный

Более 300 офисов
в 75 городах

www.avangard.ru

*В зависимости от срока кредитования: до 7 дней – 14% годовых, с 8 по 14 день – 19% годовых, свыше 14 дней – 23% годовых.

Размер и сроки предоставления кредитов на зарплату и овердрафтов – индивидуально.

**В зависимости от суммы и рыночных условий.

БАНК АВАНГАРД

Госдума Депутаты предлагают ликвидировать компании за административные нарушения

Высшая мера для юрлиц

СВЕТЛАНА БОЧАРОВА,
АЛИСА ШТЫКИНА

Группа депутатов внесла во вторник в Госдуму проект нового Кодекса об административных нарушениях. Одно из предложений – введение нового вида административного наказания в виде ликвидации юридического лица и прекращения деятельности индивидуального предпринимателя за грубые нарушения.

Внесение во вторник проекта общей части нового Кодекса об административных правонарушениях (КоАП) проанонсировал председатель конституционного комитета, депутат-единоросс Владимир Плигин. Помимо него соавторами законопроекта выступили заместитель председателя того же комитета, депутат-единоросс Дмитрий Вяткин и первый заместитель председателя того же комитета, депутат-эсер Александр Агеев.

За грубую бизнес-ошибку

В проекте есть ряд положений, по которым единства у соавторов нет, сказал РБК источник в окружении Агеева и подтвердил он сам. В частности, Агеев не согласен с введением в КоАП нового вида административного наказания – ликвидации юридического лица и прекращения деятельности индивидуального предпринимателя. Такое наказание предусмотрено за совершение юрлицом или индивидуальным предпринимателем грубого правонарушения, следует из статьи 3.2 проекта кодекса.

«**Этот новый вид наказания не встраивается в существующую схему, не соотносится с другими нормами законодательства, он может взорвать существующее правовое регулирование**

Агеев считает, что такие нарушения следует отнести к уголовным, а не административным. Иначе это может повлечь необратимые последствия – причинение вреда, несоразмерного характеру и последствиям административного правонарушения. Максимально суровой административной мерой наказания для юрлиц и индивидуальных предпринимателей должно остаться приостановление их деятельности, считает депутат. Это эффективная мера воздействия на нарушителя, возможно обсуждение вопроса об увеличении срока такого наказания, пояснил РБК Агеев.

Ликвидация юрлиц появляется по очень ограниченному перечню оснований: ликвидация предусмотрена лишь для таких случаев, когда само существование юридического лица связано с выполнением определенных условий, пояснил участник рабочей группы. К примеру, если у банка нет лицензии, то нет



Административное нарушение может обернуться индивидуальному предпринимателю потерей бизнеса

и банка – суд примет решение о его ликвидации, привел пример собеседник РБК.

Сопредседатель «Деловой России» Андрей Назаров заявил РБК, что идея о ликвидации не нова. «Но в нынешней политической и экономической ситуации нужно максимально оградить предпринимателей от любого административного и тем более уголовного преследования, я против идеи увеличивать число наказаний для предпринимателей», – сказал он.

Партнер юридической фирмы ЮСТ Александр Болوماتов уверен, что это новшество – «расстрел» для юридических лиц. «Если мы наказываем компанию, после этого уже ничего нельзя восстановить. Это очень важное изменение. Можно сравнить это с революцией, этот новый вид наказания не встраивается в существующую схему, не соотносится с другими нормами законодательства, он может взорвать существующее правовое регулирование. У юридического лица есть права и обязанности, кредиторы, работники, стороны, у которых могут через какое-то время возникнуть денежные требования. Что будет со всеми этими людьми? Непонятно, что будет происходить с обязательствами этого юридического лица. Это может стать

удобным способом избежать уплаты долгов», – уверен Болوماتов.

Особые нарушители

Одно из главных новшеств внесенной версии КоАП – разделение нарушений на три категории по степени тяжести: грубые, значительные и менее значительные, и от степени тяжести будет зависеть штраф или иное наказание. Владимир Плигин во вторник на брифинге заявил, что возможность введения категорий административных правонарушений будет обсуж-

даться с экспертами, сказал Плигин. Он не исключил, что это положение проекта в процессе обсуждения может «не устоять». Собеседник, близкий к группе разработчиков проекта, сказал РБК, что в 92 страницах документа есть довольно много вопросов, которые требуют дополнительного обсуждения.

Новый КоАП может вывести из числа юридических лиц – субъектов административных правонарушений государственные и муниципальные органы власти, а также внебюджетные фонды, имеющие статус юриди-

Какие новшества депутаты предлагают внести в КоАП

- Разделить нарушения на три категории по степени тяжести – грубые, значительные и менее значительные. От степени тяжести будет зависеть наказание.
- Поставить определение категории деяния в зависимости от вида охраняемых отношений, прав и законных интересов, на которые оно посягает. В этом отличие от УК, который различает категории преступлений лишь в зависимости от максимального наказания в виде лишения свободы.
- Предоставить судам возможность назначать штрафы ниже нижнего предела
- и освобождать нарушителя от уплаты штрафа, если после уплаты он не сможет продолжать свою деятельность.
- Выделить в отдельную категорию субъектов административных правонарушений индивидуальных предпринимателей.

Законопроект Минюст предлагает
конфисковать преступно нажитое
имущество иностранцев

В России не скрываются

АЛИСА ШТЫКИНА

Минюст подготовил законодательную базу для конфискации имущества, нажитого преступным путем, по решению иностранных судов. Активы россиян за границей также можно будет конфисковать на основе принципа взаимности, предупреждают юристы.

Комиссия правительства по законопроектной деятельности одобрила проект закона, разрешающий российским судам с подачи иностранных судов конфисковать имущество, нажитое преступным путем. О поддержке проекта РБК рассказал представитель Минэкономразвития.

Проект закона «О внесении изменений в Уголовно-процессуальный кодекс и статью 104 закона «Об исполнении в производстве» подготовил Минюст (копия проекта и пояснительной записки есть у РБК). «[Его] реализация позволит повысить эффективность международного сотрудничества по противодействию организованной преступности», – надеются разработчики.

Как это будет работать

В УПК может появиться новая глава 55.1 «Производство по рассмотрению и разрешению вопросов, связанных с признанием и принудительным исполнением приговора, постановления суда иностранного государства в части конфискации доходов, полученных преступным путем». Она будет регулировать порядок исполнения приговоров и постановлений иностранных судов о конфискации преступных доходов, полученных за границей, но переведенных в Россию. Из пояснительной записки следует, что его подготовили для реализации международных договоров, ратифицированных Россией, в том числе Конвенции об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности от 8 ноября 1990 года. Сейчас норм о конфискации имущества по решению иностранного суда в России нет.

В России вряд ли есть большой объем имущества, полученного в результате совершения преступлений в иностранных государствах, в отличие от обратной ситуации – имущества россиян за рубежом, рассуждает старший юрист практики разрешения споров Goltsblat BLP Антон Гусев. «Можно предположить, что в иностранных государствах находится значительно больше имущества, приобретенного в результате совершения преступлений на территории России. [Поэтому] особое внимание надо обратить на принцип взаимности в принятии решений о конфискации имущества по решениям иностранных судов», – считает он.

Активы россиян за границей можно будет конфисковать на основе взаимности, согласен партнер International Tax Associates BV Рустам Вахитов. Это даст возможность проводить аналогичную процедуру в других странах и получить

доступ к имуществу российских заключенных за границей, говорит партнер юрфирмы ЮСТ Александр Болوماتов.

Власти стараются создать основу для конфискации таких доходов за рубежом при условии будущего заключения соответствующих международных договоров, но сейчас это вряд ли возможно из-за напряженной геополитической ситуации, скептичен партнер Paragon Advice Group Александр Захаров.

Это законопроект может стать еще одним шагом по деофшоризации экономики. В зарубежной практике под доходами, полученными преступным путем, зачастую понимаются неуплаченные налоги, и этот механизм может стать прямым или косвенным катализатором упрощения процедуры взыскания крупных сумм неуплаченных налогов, указывает Рустам Вахитов. «Это становится более актуальным в контексте деофшоризации, и прежде всего речь пойдет об офшорных юрисдикциях, Панаме и Кипре, – добавляет он. – Чтобы этого избежать, нужно проверить со своими бухгалтерами и консультантами текущее состояние компании, долги по отчетности и уплате налогов».

У многих россиян есть имущество на Кипре; если российские власти подпишут соответствующий договор с этой страной, то с помощью этой нормы смогут конфисковать имущество россиян на Кипре, добавляет Антон Гусев из Goltsblat BLP.

Как избежать наказания

Процедура конфискации по законопроекту осложняется большим перечнем оснований для отказа (ст. 472.5 проекта – 11 пунктов), указывает Болوماتов. Это отсутствие такой санкции, как конфискации, при аналогичных делах по российскому праву, наличие следственных действий по тому же имуществу в России. «Думаю, что эта процедура не будет работать, так как у нас конфискации не широко применяется, а уголовное производство можно инициировать для защиты своих же активов», – предполагает он.

Сложности будут зеркальными. Одним из принципов международного сотрудничества в уголовном судопроизводстве является взаимность, то есть деяние должно быть уголовно наказуемым в обеих странах, напоминает сотрудник Следственного комитета Георгий Смирнов. «В России нет уголовной ответственности юридических лиц, а во всех странах Европы и США она существует. Если в России преступления для юридических лиц не наказуемы в уголовно-правовом порядке, то возникает формальное основание для отказа в конфискации и репатриации обратно в Россию капитала, полученного в результате совершения преступления», – поясняет он, выражая личное мнение.

Представитель Минэкономразвития сказал, что этот документ к ним на согласование не поступал. В Минюсте не смогли предоставить оперативный комментарий по проекту. ■

государственные должности, обратили внимание юристы Агеева. Сейчас особый порядок привлечения к административной ответственности действует лишь в отношении лиц, выполняющих отдельные государственные функции, – депутатов, судей и прокуроров, а проект кодекса мог расширить круг спецсубъектов бесконечно, отмечал собеседник.

Формулировка из проекта кодекса ничего не меняет: положение об особенностях привлечения к административной ответственности будет относиться лишь к тем должностным лицам, для которых такие особенности предусмотрены специальными документами – в первую очередь Конституцией и законами об их статусах, возражает член группы разработчиков нового проекта КоАП. Речь идет не о расширении этих категорий, а о том, что существующая система требует более тонкой настройки, которая возможно, будет осуществляться не непосредственно в кодексе, а в примечаниях к главам его «особенной» части, добавил источник.

Альтернативные разработки

О разработке новой редакции Общей части КоАП председатель конституционного комитета Госдумы Владимир Плигин впервые объявил в мае 2014 года. По его словам, новую редакцию готовили несколько рабочих групп. Позже стало известно о двух группах: одной руководил Агеев, другой – Плигин и Вяткин. Причину реформирования КоАП Плигин объяснял необходимостью систематизировать его статьи, так как пользоваться действующим кодексом «структурно уже тяжело», и пересмотреть систему штрафов, ужесточив те из них, которые уже «не играют превентивной роли».

Проект, разработанный группой Агеева, был внесен в Госдуму в октябре 2014 года и передан в комитет Плигина. Из карточки документа на сайте Думы следует, что он до сих пор не был принят палатой к рассмотрению и не направлен в рассылку заинтересованным ведомствам для получения отзывов и подготовки к первому чтению.

У проекта, разработанного группой Вяткина, больше шансов на принятие, говорил ранее РБК источник, близкий к этой группе, и подтверждал человек, близкий к руководству Думы. Агеев говорил РБК, что разработанный его группой проект общей части КоАП был базовым для группы Плигина – Вяткина. Однако Вяткин во вторник это опроверг: две группы работали независимо друг от друга, заявил он на брифинге в Госдуме. Ранее стало известно, что Агеев свой проект отзовет.

Первое чтение проекта общей части КоАП Плигин надеется провести в весеннюю сессию, сказал депутат на брифинге в Госдуме во вторник, 20 января. В ближайшие три месяца группа Плигина – Вяткина планирует разработать проект «особенной» части кодекса, авторы документа хотели бы, чтобы обе части кодекса вступили в силу одновременно, даже если будут приняты в разное время. Группа Агеева также уже работает над своим проектом «особенной» части кодекса, сказал депутат РБК. ■

ческих лиц: они не подлежат административной ответственности, сказано в проекте кодекса. Но действующий кодекс приравнивает эти органы власти к другим юридическим лицам по целому ряду составов административных правонарушений, а для некоторых составов они считаются специальными субъектами: в частности, по статьям о непредставлении государственным и муниципальными органами сведений, запрошенных избиркомами (ч. 2 ст. 5.3 КоАП), и об участии органов власти в сборе подписей избирателей (ст. 5.47 КоАП), возражает Агеев. Кроме того, в случае выведения этих органов власти из числа субъектов административного нарушения безнаказанными останутся многие собственники транспортных средств, добавляет юрист из окружения депутата.

Эта норма введена в проект, поскольку неразумно перекладывать деньги из одного бюджетного кармана в другой, административное наказание таких органов не может обеспечить цель наказания, – правильное оштрафовать или дисквалифицировать их руководителей, пояснил собеседник РБК в группе разработчиков законопроекта.

Кроме того, проект нового КоАП предусматривал особый порядок привлечения к административной ответственности для всех лиц, замещающих



ФОТО: Corbis/All Over Press

Гендиректор «Техносилы» Илья Тимченко – о том, как правильно делать бизнес в кризис

«Пока наша компания не

АННА ЛЕВИНСКАЯ, ДЕНИС ПУЗЫРЕВ

Потребительский бум, вызванный крахом рубля, помог ретейлеру «Техносила» закончить год с ростом выручки на 4%. Пришедший в сентябре на пост гендиректора сети Илья Тимченко не скрывает, что в этом году рынок бытовой техники и электроники ждут трудные времена. О том, как надо поменять бизнес-модель, чтобы выжить в кризис, он рассказал РБК.

«В РЕАЛЬНОЙ СИТУАЦИИ КРИЗИСА МЫ ЕЩЕ НЕ НАХОДИМСЯ»

– Продавцов бытовой техники и электроники ждет непростой год. Вы готовы к тому, что придется работать без прибыли?

– Мы ожидаем, что в 2015 году сможем приблизиться к нулю либо продемонстрировать положительный результат по EBITDA. Почему мы так думаем? Потому что мы знаем, что мы будем делать.

– Откуда такая уверенность? Другие участники рынка не скрывают своего пессимизма...

– У меня такие же абсолютно пессимистические взгляды на развитие розничного рынка бытовой техники и электроники в этом году. Серьезные признаки замедления роста продаж были замечены в нашем секторе еще в четвертом квартале 2013 года. Дальше ситуация лишь продолжала ухудшаться, и, с моей точки зрения, это объяснялось не вопросами, связанными с макроэкономикой, с девальвацией и т.д., просто сектор уперся в некие внутренние фундаментальные рамки.

Замедлился темп появления новых продуктов, сильно упала их средняя цена. Наступило насыщение рынка по линейкам крупной бытовой техники – холодильники, стиральные машины, телевизоры. Плюс ко всему внутри сектора происходило перераспределение: онлайн-ритейлеры в 2012–2013 годах забирали значительный объем рынка за счет более интересного ценового предложения по сравнению с традиционными игроками.

А теперь добавилась и макроэкономическая история: потребитель начинает задумываться об объеме денег, которые тратятся на товары длительного пользования. В момент девальвации возник шоковый рост потребления товаров длительного пользования – цифровой техники и т.д., который мы испытывали шесть-семь недель начиная с ноября. Однако как разумные люди мы понимаем, что все это закончится.

В сложившейся ситуации у людей наступит понимание, что новый цифровой гаджет – это вообще не предмет первой необходимости. То, что связано с детьми, это предмет первой необходимости, есть какие-то поездки, есть какие-то вещи, связанные с текущим потреблением, с учебой, с образованием – вот на них и будет фокус. Люди не будут массово стремиться покупать новинки, как раньше: iPhone 4 – устраивает, ноутбук продолжает работать – и хорошо. Мы точно ожидаем падения сопостави-

«**В сложившейся ситуации у людей наступит понимание, что новый цифровой гаджет – это вообще не предмет первой необходимости. iPhone 4 – устраивает, ноутбук продолжает работать – и хорошо. Мы точно ожидаем падения сопоставимых продаж**

мых продаж. При этом перераспределение между онлайн-каналами и офлайном продолжается. В 2015 году оно усилится. Соответственно, наша основная задача – сыграть в игру, которая позволила бы на фоне падения трафика в магазинах и сокращения магазинных продаж заместить его онлайн-продажами, отдавая ранее потерянную долю и объемы у онлайн-игроков. В эту историю можно попробовать сыграть.

– В кризис 2008 года вы возглавляли «Белый ветер Цифровой». Нынешний кризис похож на предыдущий?

– Мы пока не знаем, потому что тот кризис мы как-то прожили, а сейчас в реальной ситуации кризиса мы еще не находимся, мы почти не падали в этом году. Нам еще только предстоит все это ощутить. Я бы на этот вопрос с удовольствием или без удовольствия

ответил в августе 2015 года – тогда мы сможем сравнивать.

«ПЕРЕД НОВЫМ ГОДОМ МЫ ПОЛУЧИЛИ 50% УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОДАЖ»

– Вы упомянули, что в последние шесть-семь недель 2014 года был наплыв покупателей. Что покупали в эти дни?

– Мы видели четкую техническую зависимость продаж от ситуации с курсом рубля. Перед Новым годом мы получили 50% увеличения продаж в неделю по сравнению с тем, что было еще пять недель назад. Особенно высок был спрос на холодильники и телевизоры.

– Насколько вырос средний чек?

– Более чем на 15%. 70% роста выручки обеспечено за счет роста среднего чека, остальное – за счет увеличения трафика.

– А каков средний чек в «Техносиле» в обычное время?

– 4,5–5 тыс. руб. В декабре за 6 тыс. руб. перевалило.

– Вы уже от всех поставщиков получили извещение о повышении цен в связи с девальвацией?

– От большего количества получили, но я бы хотел обратить внимание на то, что пока такого рода уведомления не носят какой-то острый характер. То есть мы говорим о повышении на 3–5–7%.

«ЧЕРЕЗ ТРИ ГОДА В ОНЛАЙНЕ БУДЕМ ПРОДАВАТЬ БОЛЬШЕ, ЧЕМ В МАГАЗИНАХ»

– Какая доля выручки сейчас приходится на онлайн?

– Более 20%, это по России.

– А на какой уровень вы планируете выйти?

– Я просто уверен, что «Техносила» в онлайне через три года будет продавать существенно больше, чем в магазинах. Мы будем менять бизнес-модель.

– Ваш план предусматривает сокращение числа магазинов?

– Когда я говорю, что через три года в онлайне будем продавать больше, чем в магазинах, это требует пояснения. Магазин остается важной составляющей частью нашей бизнес-модели. Просто его роль, миссия очень будет отличаться от того, что мы имеем на данный момент: магазин должен помогать делать онлайн-продажи. Несмотря на превалирование онлайн-продаж над чисто магазинными, 70% этих продаж будет исполняться непосредственно в магазинах. Клиент будет забирать заказ из магазина или каким-то образом генерация этого заказа будет связана с магазином. Вопрос, какое количество магазинов нам понадобится, чтобы поддержать новую структуру продаж, остается открытым. В общем и целом с учетом закрытий, открытий и изменений формата мы окажемся примерно в той же ситуации, которую имеем в данный момент: около ста магазинов плюс-минус.



ФОТО: Олег Яковлев/РБК

Как выжить в кризис

«Техносила» – крупная торговая сеть бытовой техники и электроники с уникальной историей преодоления финансового кризиса 2009–2010 годов. В то время как другие конкуренты покидали рынок (например, МИР), а другие срочно меняли стратегию развития (например, «МВидео»), «Техносила» выжила за счет неоднократной смены акционеров. Первый магазин сети был открыт в 1993 году на Монтанской улице в районе станции метро «Щелково» (действует до сих пор). Сетью руководила группа СВ братьев Вячеслава и Виктора Зайцевых. До 2001 года компания развивалась исключительно

в московском регионе, после чего начала экспансию в регионы (к 2007 году на регионы приходилось около 70% магазинов сети). До 2008–2009 годов сеть «Техносила» занимала на рынке третье место после «Эльдорадо» и «М.Видео». В кризисные годы у сети возникли проблемы с возвратом кредитов. Общий долг компании в 2009 году составлял \$400 млн, более половины этой суммы «Техносила» должна была МДМ Банку, выдававшему кредиты под залог операционных компаний ретейлера. В результате бизнес братьев Зайцевых отошел основному кредитору. Для оперативного управления проблемным активом акционеры банка пригласили

новосибирского бизнесмена Михаила Кокорича. В ноябре 2010 года выяснилось, что Кокорич стал основным бенефициаром «Техносилы». Детали сделки с МДМ Банком не раскрывались. Весной 2012 года Кокорич неожиданно заявил, что выставит сеть на продажу. Новым хозяином «Техносилы» стал фонд First Russian Recovery (FRR), бенефициары которого неизвестны. В сентябре «Техносила» объявила о слиянии с сетью «Техношок» бизнесмена Виктора Гордейчука. 70% объединенной компании получил FRR, 30% оказались у Гордейчука. В ходе сделки «Техносилу» оценили в \$230–250 млн.

– То есть магазины в новой концепции будут выполнять роль витрины и пункта, где можно забрать сделанный в интернете заказ?

– Мы исходим из того, что потребительское поведение меняется и людей, которые для принятия решения должны посмотреть на цифровую технику или холодильник в магазине, будет становиться все меньше. Все больше решений будет приниматься на сайте, во время взаимодействия с контакт-центром, посещения соцсетей, просмотра фирменного ролика на YouTube, а магазин в этой системе – лишь некий момент, связанный с закрытием сделки – чисто логистический. При этом в магазине останутся товары, для которых важно физическое присутствие на полке – у покупателя есть желание ощутить текстуру, фактуру. Если взять за 100% ассортимент, который мы сейчас видим в торговом зале, его останется 10%, и эти 10% будут другими.

«ЧЕРЕЗ ТРИ-ПЯТЬ ЛЕТ ТЕРМИНАЛ СТАНЕТ НЕОТЪЕМЛЕМОЙ ЧАСТЬЮ МАГАЗИНА»

– Как именно вы планируете завоевывать онлайн?

– Мы сейчас принимаем решение о внедрении промышленной IT-платформы,

зарабатывает»



«Техносила» в цифрах

27,5
млрд руб.

составила выручка компании в 2014 году, что на 4% больше, чем в 2013-м

117 магазинов

насчитывает сеть

7 млн человек

ежемесячно посещают магазины «Техносилы»

9,7
млрд руб.

составили продажи в IV квартале 2014 года, из них 5 млрд руб. – в декабре

21,5%

такова доля онлайн-продаж в магазине tehnosila.ru от общего объема в IV квартале 2014 года

Источник: отчетность компании за 2014 год

Илья Тимченко

Родился в 1973 году в Туле. В 1996-м окончил экономический факультет МГУ им. Ломоносова. С 1994 года работал консультантом в компании FS Consulting, где дошел до позиции заместителя гендиректора. С 2000 по 2003 год работал финансовым контролером группы компаний «Слад-Ко». В 2004 году перешел в холдинг «Белый ветер». В 2007 году стал генеральным директором торговой сети «Белый ветер Цифровой», проработав в этой должности до января 2011 года. В феврале 2011 года Тимченко присоединился к недавно созданному владельцем «Связного» Максимом Ноготковым проекту «Enter Связной» – первой российской сети мультиканальной розницы, соединяющей элементы онлайн- и офлайн-торговли. В апреле 2012 года покинул компанию, возглавив интернет-гипермаркет dostavka.ru. В сентябре 2014 года назначен гендиректором «Техносилы» после слияния компании с другим ретейлером в категории электроники и бытовой техники «Техношок».

которая будет поддерживать функционирование сайта – это будет правильное промышленное решение, уже опробованное во многих компаниях. Дальше – мы серьезно занялись функциональностью нашего сайта. Сейчас он выглядит не очень хорошо со точки зрения look and feel и бренда в целом. Еще один важный элемент – мы перетрахируем всю логистическую систему «Техносилы» – она должна быть готова к тому, чтобы поддержать рост и исполнение заказов, которые сгенерированы через сайт. Сейчас вся логистика устроена традиционным образом. Будут появляться разные ценовые предложения по доставке; это другая ценовая архитектура: бесплатная или быстрая платная, много опций и способов получения заказов, сделанных через сайт.

– С логистическими компаниями договариваетесь? С «Почтой России»?

– Работаем с рядом компаний, курьерских и транспортных, по подписанию договоров и запуску этой услуги. Но подчеркну: мы хотим делать этот сервис качественно, чтобы любое общение с нашим брендом в этой части исполнения заказа для вас было интересным, увлекательным и приятным. Для этого нам требуется совершенно другой уровень технологической поддержки и нашей интеграции с курьерскими компаниями, которые участвуют в этом процессе.

– А «Почта России» готова обеспечить такой уровень качества?

– По крайней мере те заявления, которые «Почта России» делает, и то, что мы начинаем ощущать из регионов, свидетельствуют, что изменения реально происходят. Я уверен, у них может много чего получиться.

– А у вас в магазинах будут терминалы? Не хотите построить второй Enter?

– В большинстве ретейлеров – электроники, одежды, косметики, спорттоваров – через три-пять лет терминал станет неотъемлемой частью магазина: будет ли это большой экран с тачскрином, планшет либо какая-то штукovina, с которой рассказывает по торговому залу продавец, неважно. Года три назад мы не представляли себе магазин без торговых полок, кассового аппарата. Скорее всего, быстрее, чем через три года, мы не будем представлять магазин, в котором нет электронной штуки, которая позволяет просматривать остатки и товарные предложения не только данного магазина, но и соседних – партнеров, которые в рамках этой бизнес-модели принимают участие. Поэтому вопрос, будем ли мы делать терминалы, как Enter, принципиально неправильный. Мы будем это делать не потому, что хотим быть, как Enter, а потому, что в этом состоит логика ретейла.

– Каких инвестиций потребует эта трехлетняя программа?

– Несколько сотен миллионов рублей – аккуратно сказать. Зависит от масштабов преобразований. Если брать в целом замену IT-платформ плюс реформатирование магазинов – в диапазоне 300–400 млн руб., точно не меньше. Финансирование – деньги акционеров и внутренние источники.

– А внутренние источники – это что?

– Внутренние источники – это когда компания начинает зарабатывать деньги. У нее появляются деньги на то, чтобы инвестировать в собственное развитие. Пока наша компания не зарабатывает.

– Сколько потратили на слияние бизнеса «Техносилы» и «Техношока»?

– Издержки не носили космический характер. Все было профинансировано за счет внутреннего cash flow, который компания генерирует. Это реально очень понятные бюджеты – более 27 млрд руб. оборота. Лайт-ребрендинг магазинов, который мы делали изначально, и совпадение формата магазинов позволили в довольно аскетичном режиме пройти интеграцию. Нам не потребовалось увольнять 15 тыс. человек, закрывать дистрибуционные центры или локировать их из Москвы в Калугу и т.д. Компании были друг на друга похожи, что позволило сделать интеграцию быстро, без каких-либо глобальных вложений. ▣

Александр Джапаридзе возьмет в партнеры Schlumberger

Миллиард на буровых

ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО,
АСЯ СОТНИКОВА,
ЕВГЕНИЙ КАЛЮКОВ

Крупнейшая в мире нефтесервисная компания Schlumberger договорилась о покупке 45,65% акций крупнейшей буровой компании России Eurasia Drilling Company (EDC) и опционе на оставшиеся акции. Общая стоимость сделки без учета опциона составит \$1,7 млрд, а долю основателя EDC Александра Джапаридзе оценили для нее почти в \$1 млрд.

«Монстры» наступают

«Угрозы засилья со стороны иностранных монстров [на российском нефтесервисном рынке] нет», – говорил еще несколько лет назад в интервью «Ведомостям» основатель и гендиректор EDC Александр Джапаридзе. Но теперь он сам продает свою компанию одному из «монстров» – американской Schlumberger. Во вторник компании объявили о заключении соглашения, по условиям которого в 2018 году Schlumberger сможет стать единоличным владельцем EDC.

Первую часть сделки, по итогам которой Schlumberger получит 45,65% акций EDC, планируется закрыть в первом квартале 2015 года. Структура сделки предполагает, что крупнейшие акционеры и менеджмент EDC выкупят расписки (GDR) подрядчика у его миноритариев через специально созданную одним из акционеров компанию EDC Acquisition Company Limited. Этой фирме Schlumberger предоставит кредит на \$991 млн. После делистинга этот кредит будет конвертирован в акции EDC Acquisition Limited (около 30%). Затем американцы докупят еще 14,98% акций EDC у нынешних акционеров компании (пропорционально их долям) и доведут свою долю до 45,65%. В обоих случаях Schlumberger заплатит по \$22 за каждую расписку. Эта цена на 81,1% выше цены закрытия 19 января и на 7% – средней стоимости акций буровой компании за последние шесть месяцев.

Еще 54,35% акций пока останутся у менеджмента и крупнейших акционеров EDC. По данным компании на 31 декабря 2013 года, Джапаридзе принадлежало 30,2% акций компании, еще 22,4% было у Александра Путилова, который в конце 1990-х годов возглавлял «Роснефть». У Schlumberger будет опцион на выкуп контрольного пакета, но реализовать его американская компания сможет не раньше первого квартала 2018 года, срок действия опциона – два года. По какой цене Schlumberger сможет выкупить этот пакет, стороны не раскрывают. Но за право воспользоваться опционом американцы сейчас заплатят основным акционерам EDC \$176 млн. Еще \$44 млн Schlumberger выплатит ряду совладельцев EDC за то, что те примут на себя обязательство в течение нескольких лет не работать на конкурентов компании.

Таким образом, в общей сложности сумма сделки по покупке 45,65% акций EDC (с учетом платежа за предоставле-



За свою долю в EDC Александр Джапаридзе получит почти \$1 млрд

ние опциона) составит около \$1,7 млрд. А вся компания оценена для сделки в \$3,2 млрд.

Внеочередное собрание акционеров EDC, на котором должен быть одобрен план по продаже компании и делистингу, назначено на 16 февраля. Для одобрения сделки необходимо собрать минимум две трети голосов. Но владельцы 69,33% уже согласились ее поддержать, следует из сообщения EDC. Среди рисков, которые могут повлиять на сделку, – неблагоприятные изменения, которые могут произойти с финансовыми показателями EDC, или введение санкций в отношении компании или ее акционеров.

«Своевременная сделка»

Инвесторов сообщение о сделке обрадовало: акции EDC на Лондонской бирже во вторник подорожали сра-

Первую часть сделки, по итогам которой Schlumberger получит 45,65% акций EDC, планируется закрыть в I квартале 2015 года

зу на 75%, вплотную приблизившись к цене выкупа в \$22. Капитализация компании составила \$2,97 млрд. Миноритарии должны быть довольны предложенными условиями, рассуждает источник в EDC: в последнее время котировки компании из-за резкого падения цен на нефть, общей ситуации в России и низкой ликвидности не отражали реальной стоимости компании. Еще год назад, в январе 2014 года, депозитарные расписки EDC на Лондонской бирже стоили почти вдвое больше того, что предлагает сейчас Schlumberger, – тогда их цена составляла \$42,5 за штуку.

Прошлый год выдался для EDC непростым. По итогам первого полугодия у подрядчика упали все ключевые показатели: выручка сократилась на 8,5%, до \$1,55 млрд, EBITDA – на 9%, до \$402 млн, а чистая прибыль – на

7,2%, до \$201 млн. Это произошло на фоне значительного падения заказов EDC со стороны «Роснефти», которая в рамках борьбы с издержками решила заняться консолидацией собственных нефтесервисных активов. Объем бурения EDC для госкомпании сократился в общей сложности на 58%. Представляя итоги первого полугодия в конце августа, финдиректор EDC Ричард Андерсон также предупредил инвесторов, что санкции ЕС и США, запрещающие поставку в Россию оборудования, предназначенного для арктических, глубоководных и сланцевых нефтяных проектов, могут в будущем привести к сокращению темпов роста бизнеса компании.

Но Schlumberger санкции не смущают. «Мы провели тщательный анализ текущих санкций и не ожидаем, что данная сделка будет противоречить

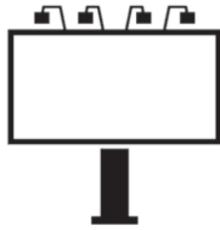
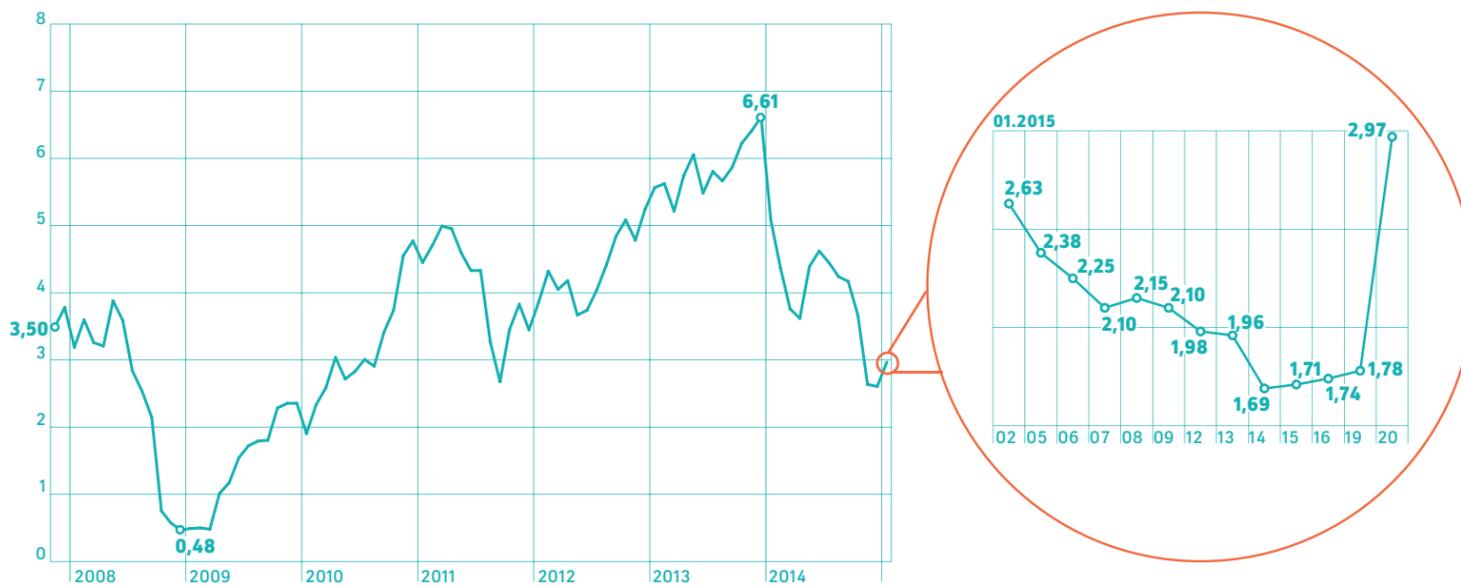


ФОТО: Fotolia/PhotoXPress.ru

Капитализация компании Eurasia Drilling Company (EDC), \$ млрд



Источник: Bloomberg, расчеты РБК

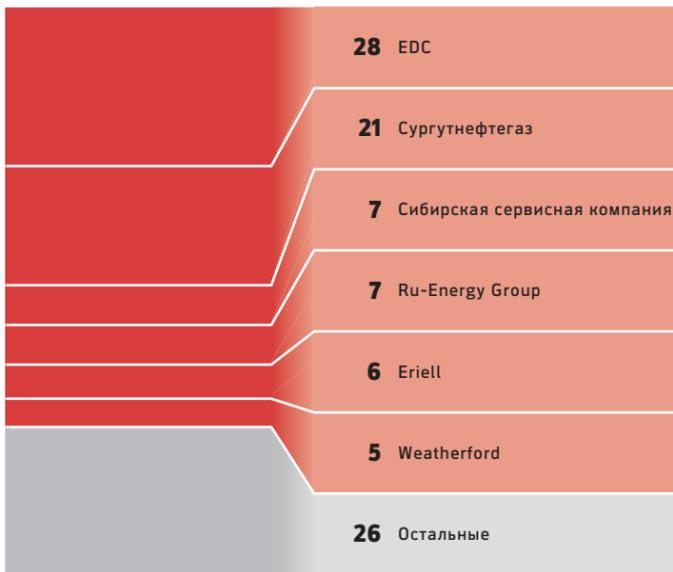
Основные игроки на российском рынке ГИС*; доля рынка, %



ГИС – геофизические исследования скважин. Данные за 2013 год.

Источник: Deloitte

Основные игроки на российском рынке бурения; доля рынка, %



Источник: данные EDC на декабрь 2014 года

действующему санкционному режиму, так как EDC работает на морском мелководье, а также на рынке традиционного наземного бурения», – заявил вчера вице-президент Schlumberger Александр Борисов. Интеграция технологий двух компаний, по его словам, позволит предоставлять на буровой площадке услуги, «уровень которых станет уникальным и прорывным на текущем рынке».

«Каждый капиталист думает о способах монетизировать свой капитал. Сделка по продаже EDC Schlumberger выглядит своевременной», – считает гендиректор нефтесервисного холдинга «Таргин» Камиль Закиров. По его словам, в условиях, когда нефтяные и газовые компании в России и во всем мире укрупняются, консолидация нефтесервиса выглядит логичной. Компаниям становится удобнее

Исходя из консенсус-прогноза на ближайшие 12 месяцев, EDC оценили для сделки в 4,5 EBITDA

работать с крупным подрядчиком, который будет в состоянии отвечать требованиям проектов по науке, технологиям и инвестициям, говорит Закиров, приводя в пример недавнюю сделку по слиянию Halliburton и Baker Hughes.

Исходя из консенсус-прогноза на ближайшие 12 месяцев, EDC оценили для сделки в 4,5 EBITDA, говорит старший аналитик UBS Константин Черепанов. Сейчас компания находится в непростой ситуации из-за слабого рубля (выручка компании в рублях) и низких цен на нефть, а после разрыва отношений EDC с «Роснефтью» ее позиции на рынке пошатнулись, отмечает он, так что в текущих условиях предложение Schlumberger выглядит привлекательным. А для американцев эта сделка интересна с глобальной точки зрения: Россия – крупнейший про-

изводитель нефти и газа, что обеспечивает стабильный спрос на бурение, которого нет в Америке, заключает Черепанов.

У Джапаридзе уже был удачный опыт сотрудничества с Schlumberger. В 2003 году топ-менеджер договорился о продаже американцам компании «Петроальянс», которую обеспечивал заказами ЛУКОЙЛ (сумма сделки в общей сложности составила \$165 млн и 4,7 млн акций Schlumberger). А уже в 2004 году созданная им EDC приобрела у ЛУКОЙЛа нефтесервисное подразделение «Лукойл-Бурение» за \$130 млн. В 2007 году EDC провела IPO, в ходе которого компанию оценили в \$3,4 млрд. Сумма новой сделки с американской корпорацией близка к этой оценке. Пакет бизнесмена для сделки оценили почти в \$1 млрд. ■

Как EDC закреплялась на российском нефтесервисном рынке

Eurasia Drilling Company Limited (EDC) – крупнейший игрок на нефтесервисном рынке России. Основана в 2002 году группой российских и западных инвесторов на Каймановых островах. Основной акционер и гендиректор – Александр Джапаридзе (владеет 30,2%).

2004 год

EDC вышла на российский рынок наземного бурения, купив за \$130 млн 100% нефтесервисного подразделения ЛУКОЙЛа «ЛУКОЙЛ-бурение», которое было переименовано в ООО «Буровая компания «Евразия».

2006 год

В декабре EDC купила за \$40 млн 100-процентную долю в «ЛУКОЙЛ Шельф Лимитед» и «ЛУКОЙЛ Оверсиз Ориент Лимитед» – операторах самоподъемной плавучей буровой установки «Астра», которые затем были переименованы в ООО «Буровая компания «Евразия Шельф». В мае 2007 года «БКЕ Шельф» стала 100-процентным подразделением EDC, предоставляющим услуги в области офшорного бурения.

2007 год

Компания провела IPO на Лондонской фондовой бирже. Ее капитализация составила \$3,4 млрд. На тот момент Джапаридзе владел 45,84% компании. В ходе IPO EDC привлекла \$450 млн, ее акционеры – \$269,5 млн.

2011 год

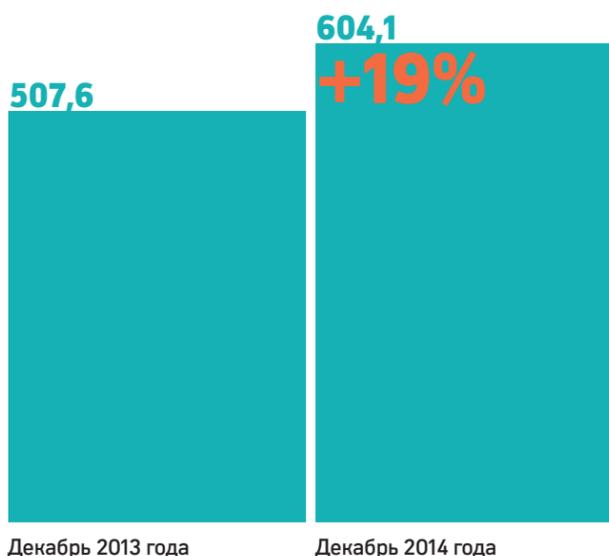
В мае Джапаридзе перевел часть акций EDC в Nadar Fund, что вызвало негативную реакцию инвесторов и привело к падению стоимости расписок на акции компании к августу на 33%. Позднее, как писал журнал Forbes, выяснилось, что Nadar Fund находился под контролем компаний основных акционеров ЛУКОЙЛа и EDC – Джапаридзе, Вагита Алекперова и Леонида Федун. В СМИ появилась информация, что Джапаридзе перевел акции EDC в Nadar Fund в интересах компании Алекперова. В октябре 2011 года глава ЛУКОЙЛа получила опцион на 22% акций, но не исполнила его, и в апреле 2013 года Джапаридзе вернул из фонда почти все, что туда внес.

2014 год

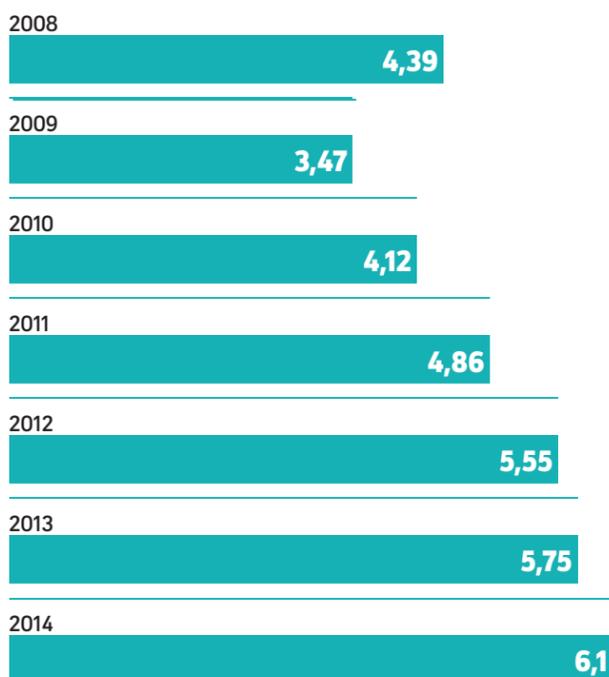
В первом полугодии EDC показала падение чистой прибыли (минус 7,2% к январю-июню прошлого года), выручки (минус 8,5%), EBITDA (минус 9%) и рентабельности EBITDA (минус 0,1 п.п.) на фоне сокращения доли заказов «Роснефти» на буровые услуги. По сравнению с первым полугодием прошлого года в первой половине 2014 года доля «Роснефти» снизилась с 24 до 11%. Кроме того, руководство EDC прогнозировало, что из-за секторальных санкций ЕС и США в будущем могут сократиться темпы роста бизнеса компании.

Российский рынок подержанных автомобилей

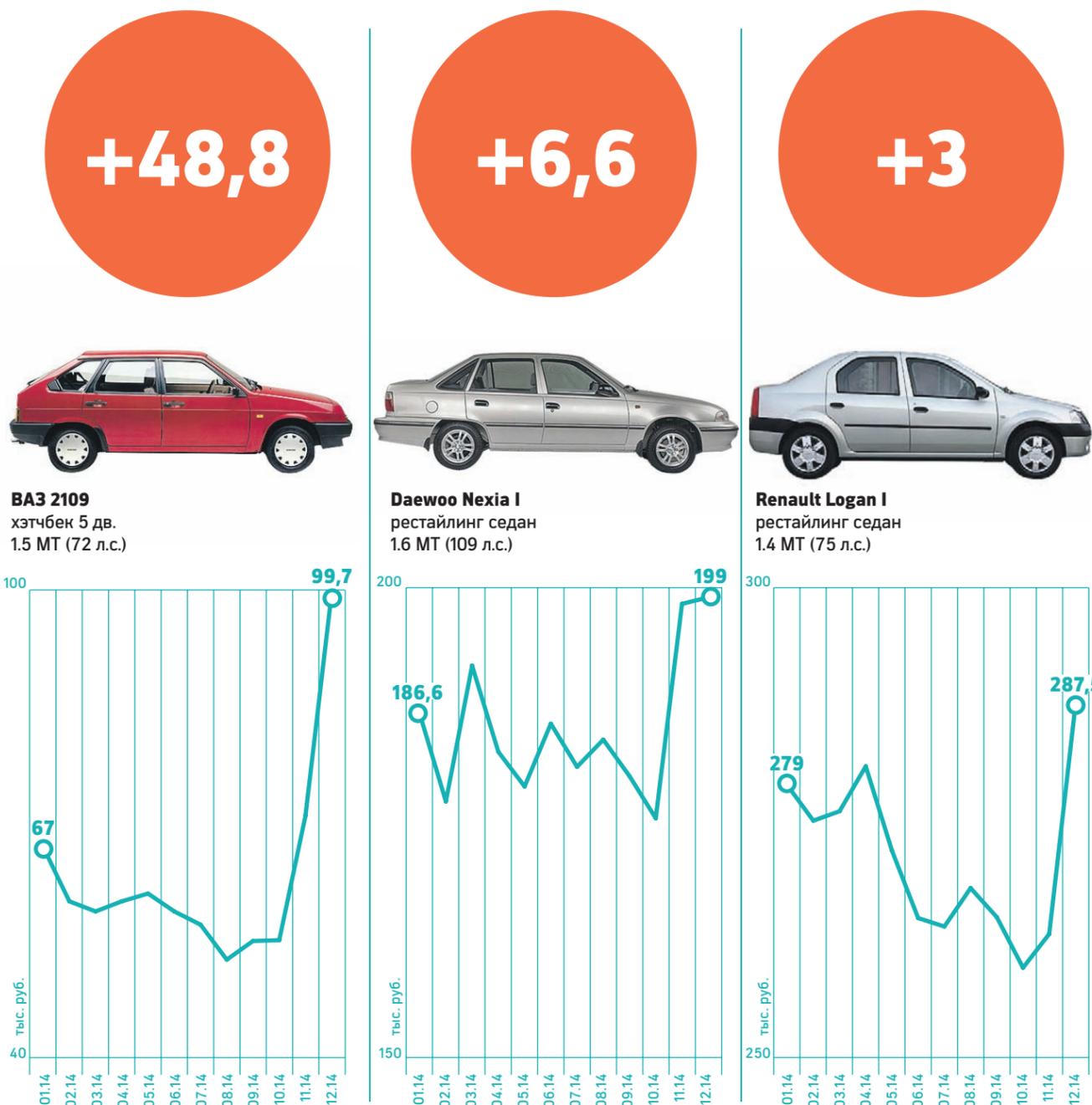
Продажи автомобилей с пробегом, тыс. шт.



Изменение продаж по годам, млн шт.



Изменение цен на популярные модели подержанных автомобилей в 2014 году, %



Источники: «Автостат», auto.yandex.ru

Продавцы автомобилей вспоминают, как они работали в 2009 году

Тянет на старое

➔ Окончание. Начало на с. 1

Цена на подержанные автомобили менялась разнонаправленно. Например, Toyota Corolla (седан 2006–2013 годов) с двигателем 1,6 л и автоматической трансмиссией, продажи которой в 2014 году упали на 0,3% (141 тыс. штук), подешевела на 1,8%. Цена на пятидверный Ford Focus II хэтчбек (2004–2011) с двигателем 1,6 л на механике упала еще сильнее – на 3,2%. При этом продажи модели, наоборот, выросли на 16% (122 тыс. штук). А седан Daewoo Nexia I с двигателем 1,6 л и механической КПП, несмотря на обвал спроса почти на 12% (75 тыс. штук), за год подорожал почти на 7%.

Лидером по динамике роста стоимости автомобилей стала Lada 2109 (–10%; 150 тыс. штук). За год цена на модель подскочила на 48%. Другие модели АвтоВАЗа дорожали от 4 до 27%, незначительно подешевели

только 2110 и 2112. Без учета моделей Lada средняя стоимость оставшихся машин выросла бы чуть больше чем на 2,5%. Среди иномарок по росту стоимости лидировал пятидверный Chevrolet Lacetti хэтчбек с двигателем 1,4 и механической КПП – 30% за год.

Весенние ценники

По прогнозу АЕБ, в 2015 году падение продаж новых автомобилей продолжится, рынок сократится минимум на четверть. Но может и повторить результат кризисного 2009 года, когда продажи новых машин упали на 49%, до 1,5 млн штук. Вторичный рынок тогда сократился вдвое меньше – на 21%, до 3,5 млн машин. В 2015 году автомобили с пробегом будут продаваться лучше новых. По прогнозу Тимурханова, падение в этом сегменте составит всего 10%. По прогнозу генерального директора онлайн-аукциона поде-

По прогнозу АЕБ, в 2015 году падение продаж новых автомобилей продолжится, рынок сократится минимум на четверть. Но может и повторить результат кризисного 2009 года, когда продажи новых машин упали на 49%

ранных автомобилей Carprice Эдуарда Гуриновича – на 15–20%.

Ухудшение в экономике ведет к смещению покупательского спроса в сторону рынка автомобилей с пробегом, говорит Эдуард Гуринович. Но у всего есть свой предел прочности. Падение доходов населения, ужесточение условий кредитования в итоге приведут к снижению продаж и на вторичном рынке, уверены участники рынка.

Вторичный рынок пока остается более привлекательным для покупателя. По словам Алексея Барина,

в январе цены на секонд-хенд выросли на 5–7%. В то же время АвтоВАЗ, например, поднял цены в январе на 9%, Chevrolet и Opel – на 15%, Toyota – на 20%. Но к весне цены на секонд-хенд могут пойти вверх. Первичный рынок коррелируется со вторичным, как правило, с задержкой до полугода, поясняет Гуринович. «Чем новее машина, – продолжает он, – тем сильнее ее цена привязана к первичному рынку. И наоборот. Например, повышение стоимости нового автомобиля на 40% даст 20–30-процентный рост на годовалый аналог. А после семи-восьми лет эксплуатации цена вообще не меняется».

По оценке Эдуарда Гуриновича, в 2015 году стоимость новых автомобилей в среднем увеличится на 15–20%. «Две трети от этой коррекции перейдет на автомобили с пробегом до трех лет. В целом мы ожидаем, что цены на вторичном рынке в текущем году вырастут в среднем на 7–8%», – добавляет он. ▣

-0,7



Chevrolet Niva I
внедорожник 5 дв.
1.7 MT (80 л.с.) 4WD



-1,8



Toyota Corolla X (E140, E150)
седан
1.6 AT (124 л.с.)



-3,2



Ford Focus II
рестайлинг хэтчбек 5 дв.
1.6 MT (100 л.с.)



Исторический минимум

Продажи автомобилей в 2009 году, во время предыдущего финансового кризиса, бодро стартовали в начале года. Но дело было не в возросших доходах людей, а в небывалых в истории российского авторынка скидках, которые предлагали дилеры и автопроизводители. В предыдущем, 2008 году до октября спрос на автомобили рос очень высокими темпами. Не чувствуя надвигающегося обвала, производители поставили в 2008 году дилерам большие запасы машин, ожидая роста, сравнимого с предыдущими годами, до 30%.

Падение

Но осенью наступил кризис, покупатели ушли из автосалонов и машины остались нераспроданными. Скидки на некоторые, особенно неходовые модели достигали 25–30%. Распродажа активно шла весь первый квартал 2009 года. Но от последних машин производства 2008 года дилеры избавлялись еще в начале 2010 года. Результат продаж машин в 2009 году был плачевным. Рынок сократился на рекордные 49% к 2008 году – дилеры реализовали всего 1,47 млн машин,

говорится в отчете Ассоциации европейского бизнеса по итогам 2009 года. Такой итог поставил крест на планах дилеров по расширению бизнеса. В крупных российских городах встали стройки десятков новых автоцентров. Вторичный рынок тоже замер. Он, правда, упал только на 20% к предыдущему году, поскольку часть покупателей переметнулись на него с первичного. В 2009 году владельцы поменяли около 3,5 млн подержанных машин, свидетельствуют данные «Автостата».

Восстановление

В 2010 году рынок стал восстанавливаться и вырос к 2009 году на 30%, а в 2011 году снова, как в докризисные годы, продажи автомобилей превысили 2 млн штук. Это произошло благодаря тому, что в начале 2010 года заработали сразу две государственные программы стимулирования спроса на автомобили. Субсидирование части ставки по автокредитам вернуло этот вид заимствования на рынок. А утилизация машин возрастом десять и более лет в обмен на скидку на покупку новой на 50 тыс. руб. оживила продажи в бюджетном сегменте.

ФИНАНСОВЫЙ ФОРУМ РБК

Презентация карты бизнеса «Банки России»

25 марта 2015 г., Москва
Совместно с журналом РБК

Регистрация:
Екатерина Абрамова (eabramova@rbc.ru)
Реклама и спонсорство:
Ольга Макарова (omakarova@rbc.ru)

+7 (495) 363 03 14 www.bc.rbc.ru



Рекламный подрядчик РЖД ищет объекты для покупок

«Лайса» рвется наружу

СЕРГЕЙ СОБОЛЕВ

Компания «Лайса», рекламный партнер РЖД, хочет стать лидером на российском рынке наружной рекламы и ищет объекты для поглощения. Владельцы «Лайсы», утверждают источники РБК, уже интересовались бизнесом «Авто Селла» и группы Gallery, а сейчас не исключают покупку крупнейшего в стране оператора наружной рекламы Russ Outdoor

Пришельцы из «Сити Сайн Групп»

Новые владельцы «Лайсы» активно изучают рынок на предмет возможных приобретений, рассказали РБК два источника, близкие к компании. Сейчас «Лайса» известна как эксклюзивный партнер ОАО «РЖД»: в 2006 году компания выиграла закрытый конкурс на реализацию всех рекламных возможностей монополии. «Лайса» управляет рекламными конструкци-

ке. Теперь также на заемные средства уже «Лайса» готова делать новые покупки.

Владельцы «Лайсы», в частности, еще в прошлом году проявляли интерес к «Авто Селлу» – компании, которая входит в автохолдинг «Гема» и которая в 2011 году на пять лет стала рекламным оператором московского метрополитена. По итогам прошедшего тогда аукциона «Авто Селл» пообещал выплатить ГУП «Московский метрополитен» в 2011–2016 годах более 14,04 млрд руб. В СПАРКе приводятся финансовые результаты ООО «Авто Селл» по РСБУ только за 2012 год: чистая прибыль 107,8 млн руб. при выручке 2,385 млрд руб.

Переговоры велись, но стороны в итоге так и не договорились по стоимости «Авто Селла», утверждают два источника РБК: близкий к «Лайсе» и близкий к «Авто Селлу». Представитель «Авто Селла» не ответил на вопрос РБК.

Владельцы «Лайсы» еще в прошлом году проявляли интерес к «Авто Селлу» – компании, которая в 2011 году на пять лет стала рекламным оператором московского метрополитена

ми, установленными в полосах отвода железнодорожного полотна, размещает рекламу внутри вокзалов, расклеивает стикеры в электричках и поездах дальнего следования. Контракт с РЖД действует до декабря 2016 года, но в договоре предусмотрена его пролонгация еще на пять лет.

В апреле прошлого года в «Лайсе» сменились владельцы. 100% ЗАО «Железнодорожное рекламное агентство «Лайса», на которое оформлен контракт с РЖД, у кипрской «Чупароса Инвестментс Лтд» приобрело ООО «Сити Сайн Групп». Оно, в свою очередь, на 50% принадлежит ООО «Региональные проекты», учредителями которого, по данным ЕГРЮЛ, являются Ромео Геворкян (50%), Баграт Газарян (49%) и Игорь Гончаров (1%). Владельцем других 50% «Сити Сайн Групп» является Сергей Колушев, основатель и исполнительный директор PR-агентства Eventica. Среди его наиболее известных проектов – ежегодный Российский экономический форум в Лондоне, престижное деловое мероприятие начала 2000-х.

Минувшей осенью ООО «Сити Сайн Групп» было присоединено к ЗАО «Железнодорожное рекламное агентство «Лайса». ЗАО «Железнодорожное рекламное агентство «Лайса» в 2013 году зафиксировало 167,5 млн руб. чистой прибыли по РСБУ при выручке 601 млн руб.

Сумма, за которую «Сити Сайн Групп» приобрела «Лайсу», не раскрылась. По мнению собеседников РБК, знакомых с условиями сделки, «Лайса» стоила никак не меньше \$30 млн (более 1,07 млрд руб. на 30 апреля 2014 года по курсу ЦБ).

Приценились к «Авто Селлу» и Gallery «Сити Сайн Групп» купила «Лайсу» на заемные средства, утверждают два источника РБК, осведомленные о сдел-

Интересовались владельцы «Лайсы» и покупкой бизнеса Gallery, второго после Russ Outdoor оператора наружной рекламы в России, говорят два источника, близкие к рекламному подрядчику РЖД. Но, по их словам, «Лайсу» не устроило финансовое состояние Gallery.

Последний раз Gallery отчитывалась по МСФО по итогам девяти месяцев 2013 года. Тогда выручка группы достигла 4,631 млрд руб., EBITDA – 1,337 млрд руб., чистая прибыль – почти 172 млн руб. Но летом 2013 года для участия в столичных аукционах по наружной рекламе группа привлекла кредиты на 1,6 млрд руб. На тех аукционах Gallery выиграла 760 мест по рекламным щитам, пообещав в течение 10 лет перечислить в столичный бюджет 13,5 млрд руб.

О текущем финансовом состоянии Gallery стало известно в начале декабря 2014 года, когда агентство Standard & Poor's (S&P) понизило кредитный рейтинг группы с B- до CCC (прогноз изменения рейтинга – негативный). Аналитики S&P констатировали, что Gallery нарушила один из ковенантов по кредиту Сбербанку, и тот сократил объем кредитной линии с 1,5 млрд руб. до 900 млн руб., а срок погашения перенес с 2019 года на апрель 2015-го. Если по итогам 2013 года соотношение валового долга к EBITDA у Gallery равнялось 2,5, то по итогам 2014-го, по оценке S&P, долг будет уже в 21 раз превышать EBITDA.

Проблемы с обслуживанием кредитов спровоцировали падение выручки Gallery и снижение ее рентабельности, следует из сообщения S&P. По данным агентства, доходы Gallery в 2014 году ожидаются «значительно ниже», чем в 2013-м. Рентабельность по EBITDA группы в 2014–2015 годах должна, по оценке S&P,



Крупнейшие операторы наружной рекламы

№	Компания	Возможная выручка в январе–ноябре 2014 года, млн руб.	Кол-во поверхностей в ноябре 2014 года, шт.	Площадь поверхностей в ноябре 2014 года, кв. м
1	Russ Outdoor	7289,9	31 116	391 434
2	Gallery	4468,4	29 606	270 975
3	«Вера-Олимп»	2092,7	3266	44 837
4	«Никэ»	1739,8	3682	73 883
5	«Постер»	1182,1	6342	75 867
6	«ДизайнМастер»	890,0	6671	101 300
7	«Реклама Центр»	664,9	2499	43 175
8	«Руан»	572,3	2552	48 278
9	«Расвэро»	370,9	2167	17 983
10	«Анко»	323,7	128	6318
11	«Талер»	323,3	1070	19 556
12	«Дрим»	318,1	3262	56 297
13	«Лайса»	250,9	196	8379
14	«Рим-С»	235,5	1373	28 082
15	«Волгобалт Медиа»	226,4	1912	12 625

Источник: «ЭСАР-Аналитик»



На рынке наружной рекламы много свободных активов

снизиться до 3–5% (по итогам девяти месяцев была 29%).

Это прямое следствие прошедших в Москве аукционов на наружную рекламу. В ходе торгов стоимость лотов выросла почти в 3,5 раза, и победители аукционов, чтобы компенсировать резко возросшие расходы, вынуждены были увеличить стоимость своих услуг для рекламодателей. Но те не согласились с повышением расценок, и спрос на столичную наружную рекламу снизился. Ситуацию усугубила общая экономическая нестабильность.

В кризисном 2009 году группа Gallery допустила дефолт по своим еврооблигациям на \$342,2 млн, после чего структура ее собственности изменилась. 68% группы достались владельцам тех еврооблигаций, 2% – инвесткомпания Da Vinci Capital, которая помогала кредиторам в реструктуризации их долгов, прежние владельцы сохранили за собой только 30%. У фондов Baring Vostok Capital Partners осталось 23,15% Gallery, у одного из ее основателей Анатолия Мостового – 6,85%.

В самой Gallery отрицают интерес «Лайсы» к покупке бизнеса группы. «В Gallery про это ничего не известно», – ответила пресс-служба на запрос РБК. Представитель BVCP Мария Соколова также утверждает, что фонд не обсуждал план продажи Gallery и никто с предложением о покупке не обращался. Олег Туманов, который, по данным на 2013 год, возглавляет совет директоров Gallery и представляет интересы держателей еврооблигаций, не ответил на запрос РБК.

Равнение на первых

Рассматривают владельцы «Лайсы» и возможность покупки крупнейшего в стране оператора наружной ре-

кламы Russ Outdoor, утверждают два источника, близких к «Лайсе». Один из них уточняет, что пока была лишь предварительная встреча, но никаких «серьезных переговоров» еще нет.

Выручка по МСФО всей группы Russ Outdoor в 2013 финансовом году, закончившемся 30 июня 2013 года, в пересчете на рубли достигла почти 10,7 млрд руб., операционная прибыль – 391,1 млн руб., чистый убыток – 462,3 млн руб., указано в последней доступной отчетности, зарегистрированной в Нидерландах головной Russ Out Of Home B.V. Но в следую-

руб. Осталась ли группа операционно прибыльной в 2014 году, неизвестно.

Как следует из отчетности Russ Out Of Home B.V., на 30 июня 2013 года 26,43% всей группы принадлежало «ВТБ Капиталу», 25% – JCDesaux, 20,72% – менеджменту группы, 21,85% – News Out Of Home Investments Cooperatief U.A., чьим бенефициаром назывался основатель телеканала СТС Питер Герви, и 6% Marathon Outdoor Cooperatief U.A., представляющем интересы члена совета директоров Альфа-банка Андрея Косогова.

«Лайса» может претендовать на пакет «ВТБ Капитала», полагает один из собеседников РБК. В прошлом году «ВТБ Капитал» уже обсуждал возможность продажи своего пакета холдингу «Газпром-Медиа», но опять же до серьезных переговоров дело так и не дошло, говорит источник, близкий к ВТБ, и подтверждает источник, близкий к «Газпром-Медиа».

В пресс-службах Russ Outdoor и «ВТБ Капитала» отказались от комментариев. Сопредседателю JCDesaux Жан-Франсуа Деко ничего не известно об интересе «Лайсы» к Russ Outdoor. С представителями других акционеров Russ Outdoor связаться не удалось.

Главный сейчас вопрос – сколько стоит бизнес Russ Outdoor на падающем рынке, рассуждает один из собеседников РБК. В 2012 году вся Russ Outdoor могла быть оценена примерно в \$518 млн (более 15,6 млрд руб. на день закрытия сделки по курсу ЦБ), следует из отчетности JCDesaux.

Гендиректор «Лайсы» Армен Газарян не ответил на звонки корреспондента РБК. Совладелец «Лайсы» Сергей Колушев интереса к Russ Outdoor не подтверждает, но отмечает, что компания изучает все имеющиеся на рынке возможности. ■

Совладелец «Лайсы» Сергей Колушев интереса к Russ Outdoor не подтверждает, но отмечает, что компания изучает все имеющиеся на рынке возможности

щем финансовом году доходы Russ Outdoor должны быть ниже. Французская группа JCDesaux, которая с февраля 2012 года владеет 25% Russ Outdoor, в своей отчетности указывала, что в календарном 2013 году выручка Russ Outdoor снизилась по сравнению с 2012-м на 4%, до 10,3 млрд руб. В 2014 году выручка Russ Outdoor также падала, следует из материалов JCDesaux.

Группа, как и Gallery, привлекала кредиты для участия в столичных аукционах на наружную рекламу, где она выиграла около 2,2 тыс. мест за 27,2 млрд руб. От своего крупнейшего акционера – «ВТБ Капитала» – привлекла летом 2013 года 6,5 млрд

РБК БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИИ

26 февраля 2015 г.

Москва, Марриотт Роял Аврора

ФОРУМ ДИРЕКТОРОВ ПО ЗАКУПКАМ

Ключевые темы:

- ▲ Эффективные инструменты планирования объемов и структуры закупок на 2015 год
- ▲ Повышение эффективности отдела закупок во время кризиса. Бюджет на закупки. На чем можно сэкономить?
- ▲ Импортзамещение. Примеры на практике
- ▲ Новые поставщики для российского бизнеса. Китайские закупки
- ▲ Рост курса валюты и влияние на закупочный бизнес
- ▲ Оптимизация закупочной деятельности в компании. Опыт экспертов
- ▲ Как грамотно сравнить поставщиков? Анализ поставщиков. Оценка надежности поставщика
- ▲ Как поддерживать долгосрочные отношения с поставщиком
- ▲ Как эффективно управлять товарными и материальными запасами предприятия
- ▲ На что обращать внимание при выборе тендера? Мнения закупщиков и поставщиков.
- ▲ Информационные системы и оптимизация работы отдела закупок.
- ▲ KPI отдела закупок: как правильно показать свою эффективность?
- ▲ Система CRM: плюсы и минусы

Руководитель проекта:
Ирина Маршак (imarshak@rbc.ru)
Регистрация:
Екатерина Абрамова (eabramova@rbc.ru)
Реклама и спонсорство:
Ольга Макарова (omakarova@rbc.ru)

+7 (495) 363-03-14 www.bc.rbc.ru

Недвижимость Правительство повышает стоимость социальных квартир на 17%

Менее доступное жилье

АННА ДЕРЯБИНА

Максимальная цена квадратного метра по программе «Жилье для российской семьи» увеличится с 30 тыс. до 35 тыс. руб., следует из поправок к соответствующему постановлению правительства. По программе еще не сдано ни одного объекта, и застройщики раздумывают, участвовать ли в ней.

Сигналы от застройщиков

Программа «Жилье для российской семьи» заработала меньше года назад: постановление правительства №404 «О некоторых вопросах реализации программы «Жилье для российской семьи» вступило в силу 4 мая 2014 года. В рамках программы регионы оценивают свои потребности в социальном жилье и подают в Минстрой заявку на участие в льготном строительстве. Затем региональные власти проводят конкурсы среди застройщиков. Участник должен построить не менее 10 тыс. кв. м жилья, расходы на инженерную инфраструктуру ему возмещает Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) из расчета 4 тыс. руб. на 1 кв. м. Землю, на которой осуществляется строительство, застройщик либо арендует у муниципалитета или региона по спеццене, либо вообще получает бесплатно.

Приобрести жилье по льготным ценам могут многодетные семьи, ветераны боевых действий, работники оборонно-промышленных и научно-производственных комплексов и некоторые другие категории граждан, нуждающиеся в улучшении жилищных условий. Они

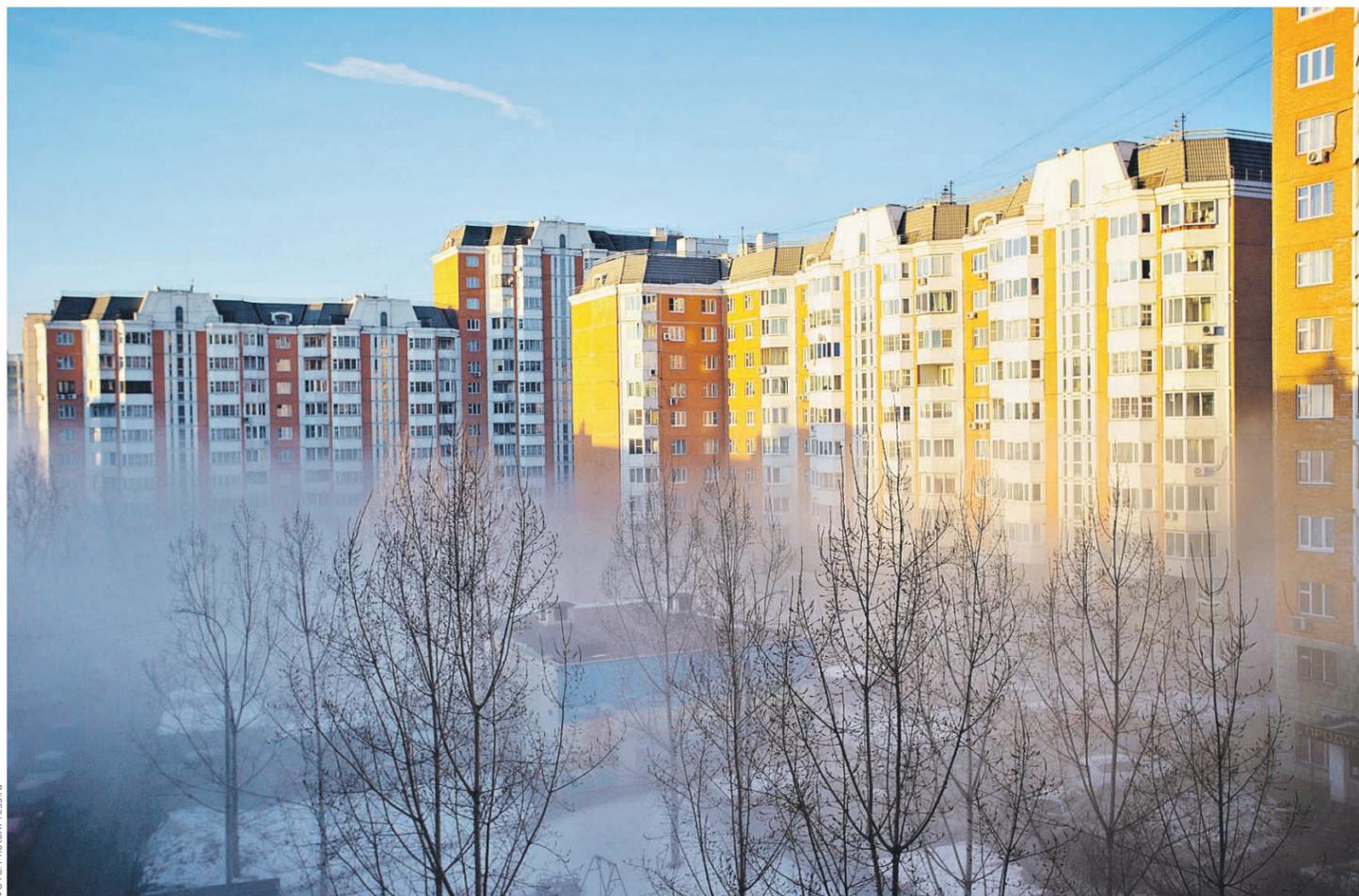


ФОТО: PhotoXPress.ru

могут купить жилье в кредит, воспользовавшись ипотечной программой АИЖК со ставкой 12,84% годовых в рублях.

В программе уже участвуют 63 субъекта России, общее количество застройщиков – более 100 компаний. К настоящему времени регионами отобраны 114 проектов.

Поправки в постановление правительства №404 в понедельник, 19 января, были опубликованы на сайте regulation.gov.ru: максимальная стоимость 1 кв. м в рамках программы увеличивается на 17% – с 30 тыс. до 35 тыс. руб. В пояснительной записке к документу говорится, что иначе многие застройщики просто не смо-

Цена за квадратный метр жилой площади для льготников станет существенно выше

гут участвовать в программе. В качестве причины, влияющей на увеличение стоимости доступного жилья, называется рост цен на основные стройматериалы и импортное оборудование.

«В конце прошлого года в Минстрой стали поступать сигналы от застройщиков, региональных вла-

Девальвация «Ренессанс Капитал» рассчитал курс рубля при цене на нефть \$30

«Перепродан и недооценен»

ЕКАТЕРИНА МЕТЕЛИЦА

Средний курс доллара в 2015 году составит 56,4 руб. за доллар при цене на нефть \$60 за баррель и 87,2 руб. при \$30 за баррель, полагают экономисты «Ренессанс Капитала». Стоимость рубля будет зависеть от цен на нефть, санкций и решений международных рейтинговых агентств.

«Мы полагаем, что рубль перепродан и недооценен», – пишут экономисты Чарльз Робертсон и Олег Кузьмин в обзоре от 20 января. Во вторник по состоянию на закрытие доллар на Московской бирже стоил 65,02 руб. По базовому сценарию «Ренессанс Капитала» доллар в 2015 году будет стоить 56,4 руб. при цене на нефть \$60 за баррель.

Кроме цены на нефть оказывать влияние на курс рубля будут возмож-

ное снижение суверенного рейтинга России до «мусорного» уровня и изменение ситуации с санкциями, так как оба эти события увеличат объем необходимых погашений по внешним долгам. Базовый сценарий «Ренессанс Капитала» предполагает, что произойдет только одно из двух негативных событий: либо два из трех международных рейтинговых агентств снизят рейтинг России до «мусорного», либо санкции в отношении России не будут сняты.

В случае снижения рейтинга двумя из трех рейтинговых агентств ниже инвестиционного уровня объем выплат по внешним долгам резко увеличится, так как сработают ковенанты, установленные в кредитных соглашениях российских заемщиков. По оценке министра экономического развития Алексея Улюкаева, объем досрочного погашения из-за сработавших ковенантов может достигать \$20–30 млрд.

Даже если два международных агентства снизят суверенный рейтинг, спасти ситуацию может снятие санкций в отношении России

«Понижение рейтинга агентством S&P ниже инвестиционного уровня – просто вопрос времени, – пишут экономисты в обзоре, – в то время как ситуация с двумя другими агентствами является менее определенной. Если цена на нефть установится на уровне \$60 за баррель, а напряженность вокруг ситуации на Украине не увеличится, то мы полагаем, что снижения рейтинга от Moody's и Fitch можно избежать».

Но даже если два международных агентства снизят суверенный рейтинг, спасти ситуацию может снятие санкций в отношении России. «Если

по крайней мере ЕС (не США) отменит санкции в третьем квартале 2015 года, то это снизит давление внешних погашений на рубль», – пишут экономисты. Согласно базовому сценарию «Ренессанс Капитала» чистый отток капитала в 2015 году составит \$93 млрд, включая внешние долговые выплаты в размере \$75 млрд.

«Рубль будет сильнее, если цены на нефть вырастут, но также есть вероятность, что баррель нефти будет стоить \$40 или ниже», – указывают экономисты.

Кроме базового сценария «Ренессанс Капитал» рассматривает и другие. Например, при цене на нефть около \$80 за баррель доллар будет стоить 50,2 руб., при \$70 – 53,2 руб. При цене на нефть ниже \$50 курс рубля будет более остро реагировать на внешние шоки, уверены экономисты: при \$40 за баррель доллар может стоить 72,3 руб., при \$30 – 87,2 руб. ■

Приватизация Башкирия может получить около 20% компании

«Башнефть» поделят

**ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО,
ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА,
ПЕТР НЕТРЕБА**

Башкирия, которая претендует на долю в перешедшей под контроль государства «Башнефти», может получить около 20% акций компании. Контроль над «Башнефтью» останется за Росимуществом. Такой вариант раздела акций нефтяной компании сейчас рассматривает правительство, рассказали РБК двое участников совещаний по этому вопросу.

Обсуждение вопроса о том, какая доля достанется Башкирии, продолжается, но маловероятно, что доля Росимущества в итоге составит менее 50%, говорит один из собеседников РБК. Обсуждается вариант, при котором за федеральным центром останется контрольный пакет, а «остаток» получит республика, подтверждает чиновник одного из ведомств, участвующих в обсуждении вопроса.

Если за Росимуществом сохранится 50,1% «Башнефти», то Башкирия может получить до 23,8% компании (еще 6,11% акций компании принадлежит самой «Башнефти» и ее «дочкам», оставшийся пакет составляет free-float). Во вторник такой пакет на Московской бирже стоил около 58 млрд руб.

В случае положительного решения акции «Башнефти» могут быть переданы из федеральной собственности в региональную безвозмездно, говорит партнер юрфирмы «Некторов, Савельев и партнеры» Сергей Савельев. По его словам, для передачи бумаг достаточно указа президента и постановления правительства.

Президент Башкирии Рустэм Хамитов еще в конце декабря направил письмо Владимиру Путину с просьбой передать Башкирии часть госпакета нефтяной компании. За счет дивидендов

«Башнефти» республика рассчитывает покрывать свои расходы на спорт и социальные нужды. Конкретная доля, на которую претендует Башкирия, в письме не указывалась. Письмо Хамитова было направлено 20 декабря, всего через две недели, после того как АФК «Система» по решению арбитражного суда передала Росимуществу 71,6% «Башнефти» (в самом конце декабря по просьбе ведомства «Система» отдала государству оставшиеся у нее 2,3% «Башнефти», и госпакет увеличился до 73,9%).

Уже через два дня после получения письма Путин направил его на изучение премьер-министру Дмитрию Медведеву и дал указание «поручить восстановить историческую (до передачи в собственность субъекта) долю республики в компании». Доклад Минэкономики и Минэнерго, содержащий механизм передачи части акций «Башнефти», был направлен в Белый дом 15 января, рассказали РБК источники в правительстве. Представители этих двух ведомств отказались комментировать содержание документа. Но собеседники РБК утверждают, что оба министерства, а также Росимущество не возражают против передачи части акций «Башнефти» в собственность Башкирии.

Представители Росимущества и Хамитова отказались от комментариев. Представитель вице-преьера Аркадия Дворковича не ответила на вопросы РБК, сославшись на секретность документа.

В декабре 2014 года руководитель Росимущества Ольга Дергунова говорила, что «Башнефть», став госкомпанией, должна будет направлять на дивиденды минимум 25% чистой прибыли. Консенсус-прогноз Bloomberg по чистой прибыли «Башнефти» за 2014 год составляет 81,017 млрд руб., то есть ее выплаты могут составить минимум 20,25 млрд руб. В таком случае Башкирии (при передаче республике 23,8% акций компании) может быть начислено 6,9 млрд руб. ■

стей и экспертов отрасли о том, что себестоимость строительства выросла, – рассказал РБК заместитель министра строительства и ЖКХ Александр Плутник. – Именно поэтому было принято решение о повышении максимальной цены. При этом мы считаем необходимым сохранить действующую норму, в соответствии с которой максимальная стоимость жилья в рамках этой программы не должна превышать 80% от среднерыночной стоимости в каждом конкретном регионе». В АИЖК отмечают, что подорожавшие квартиры все равно останутся доступными для граждан.

Гарантированный покупатель

Себестоимость строительства действительно растет, подтвердил гендиректор домостроительного комбината «Град» (принадлежит девелоперской группе «Мортон») Александр Ковалев. «Импортная составляющая в строительстве домов – около 5%, но удорожание происходит, например, за счет роста цен на металл внутри страны, – говорит Ковалев. – Производители активно продают металл за границу, что создает дефицит на внутреннем рынке и подталкивает цены вверх». По его мнению, выходом из этой ситуации могло бы быть введение заградительных пошлин для экспортеров металла.

Помимо материалов дорожают инженерное оборудование и арматура, добавляет представитель компании «Главмосстрой» Виталий Королев. По его словам, сейчас себестоимость строительства «коробки» дома составляет примерно 30 тыс. руб. за 1 кв. м. При этом он прогнозирует рост себестоимости на 10%, до 33–35 тыс. руб., уже в первом квартале 2015 года.

«Безусловно, себестоимость строительства за последние несколько месяцев возросла, поэтому предложение Минстроя увеличить минимальную цену «квадрата» на 17% сохранит для строителей возможность участвовать в программе», – уверен представитель группы СУ-155 Олег Полетаев.

Программа «Жилье для российской семьи» дает возможность участникам получить гарантированного покупателя в сложных экономических условиях и зарабатывать за счет оборота

При этом программа дает возможность участникам получить гарантированного покупателя в сложных экономических условиях и зарабатывать за счет оборота, отмечает гендиректор группы «Экодоле» Константин Филиппин. «Рыночные цены в любом случае будут опережать стоимость по программе, но если компания строит большие объемы жилья, участие для нее выгодно», – согласен Полетаев.

По данным Росстата, в третьем квартале 2014 года средняя рыночная цена за квадратный метр в России на первичном рынке жилья составляла 51,1 тыс. руб. Дороже всего жилье стоило в Москве – 170 тыс. руб., дешевле всего – в Республике Дагестан – 22,7 тыс. руб. ■

ПРЕМИЯ
РБК 2014

Лауреаты премии

Люди

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ГОДА

Николай Буйнов,
председатель совета директоров
Марина Седых,
генеральный директор,
Иркутская нефтяная компания

МЕНЕДЖЕР ГОДА

Дмитрий Страшнов,
генеральный директор
ФГУП «Почты России»

ИНВЕСТИТОР ГОДА

Алишер Усманов
и **Юрий Мильнер**,
совладельцы DST Global

Компании

СТАРТАП ГОДА – Webinar.ru

ПРОРЫВ ГОДА – Abbyy

ДЕЛКА ГОДА – Ростелеком, ВТБ и Tele2

ВЫБОР АУДИТОРИИ РБК –

Антон Буслев,
блогер (посмертно)

Общество

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЧЕЛОВЕК ГОДА

Сергей Капков,
руководитель Департамента
культуры Москвы

БЛАГОТВОРИТЕЛЬ ГОДА

Лидия Мониава,
Благотворительный фонд
помощи хосписам «Вера»

ГРАЖДАНИН ГОДА

Антон Буслев,
блогер (посмертно)

Официальный партнер категории «Люди»



Оргкомитет премии:
+7 495 363-11-11;
awards@rbc.ru

РЕКЛАМА, 16+
БЕРОККА – ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ.
НЕОБХОДИМО ОЗНАКОМИТЬСЯ С ИНСТРУКЦИЕЙ
ПО ПРИМЕНЕНИЮ. ЗАО «БАЙЕР», 107113, Москва,
3-я Рыбинская улица, д.18, стр.2
ЗАО «ВТБ-Капитал»

Крупнейший онлайн-магазин обещает IPO в 2016 году

Мечтатели из «Юлмарта»

ИРИНА ЖАВОРОНКОВА

Крупнейший онлайн-ритейлер России «Юлмарт» хочет привлечь до \$1,5 млрд, продав до 25% компании на IPO в 2016 году, рассказал РБК глава совета директоров и совладелец Дмитрий Костыгин. Опрошенные РБК аналитики не понимают, как можно это сделать.

Расчет на жадность

«Как ни странно, спрос на наши акции есть. Все в соответствии с известной цитатой о том, что ради 200% прибыли мировые рынки капитала готовы на все», – рассказывает РБК совладелец «Юлмарта» Дмитрий Костыгин. По словам бизнесмена, компания уже презентовала себя многим зарубежным инвесторам. Предварительная оценка кибермаркета от JPMorgan и Morgan Stanley – \$5–6 млрд, и, если все пойдет хорошо, именно по ней в 2016 году будут размещаться акции, говорит Костыгин. Таким образом, «Юлмарт» может привлечь до \$1,5 млрд.

Пока «Юлмарт» официально не начал процесс привлечения капитала и не выдавал мандата на организацию размещения. С банком и с площадкой компания определится в марте-апреле.

Площадкой может стать как Лондонская биржа, так и одна из американских, это будет зависеть от оценки компании на момент IPO: в Лондоне имеет смысл делать только масштабные привлечения, а если оценка компании в итоге будет меньше предварительной, компания выберет американскую площадку, пояснил совладелец кибермаркета. Привлеченные деньги пойдут на строительство современных центров исполнения заказов в европейской части России.

Объем продаж по итогам 2014 года «Юлмарт» предварительно оценил в \$1,3 млрд без НДС. По прогнозу Костыгина, в 2015 году чистая рублевая выручка компании составит не менее 100 млрд руб.

Поправка на страх

«Юлмарт» – крупнейший онлайн-ритейлер в России. 60% компании принадлежит экс-совладельцам «Ленты» Костыгину и Августу Мейеру,

40% – Алексею Никитину и Михаилу Васинкевичу. У компании 32 кибермаркета (центра исполнения заказов) в пяти федеральных округах России, свыше 280 пунктов выдачи более чем в 190 городах.

В феврале 2014 года стало известно, что компания планирует привлечь стратегического инвестора, продав ему допэмиссию в 10–15% капитала. Потенциальными покупателями тогда называли фонд Tiger Global, Naspers и Mitsui & Co., а пакет акций аналитики оценивали в \$100 млн (то есть оценка всей компании была максимум \$1 млрд). Однако сделка так и не была заключена.

Чуть позже появились сообщения о планах «Юлмарта» по выходу на биржу. В марте Daily Telegraph со ссылкой на свои источники написала о том, что акционеры компании ведут переговоры с рядом банков и инвестфондов в преддверии IPO, намеченного на 2015 год в Лондоне. В октябре планы по срокам размещения были скорректированы: оно было перенесено на 2016 год, сообщало петербургское издание «Фонтанка». Как тогда заявлял Костыгин, это не было связано с санкциями или экономической ситуацией в России.

Спрос на российские активы на Западе сильно упал из-за страновых, геополитических и экономических рисков, и в такой атмосфере размещение будет делать очень тяжело, говорит аналитик инвесткомпания RMG Артем Кислюк. К тому же в российском ретейле в 2015–2016 годах ожидается падение спроса: «Я думаю, что инвесторы не будут серьезно закупаться российскими активами и лучше подождать потепления и какого-то окна для размещения».

Традиционно адекватная оценка интернет-компаниям с многопрофильным бизнесом типа Ozon или «Юлмарт» – от одного до двух годовых оборотов, говорит генеральный директор «INFOLine-аналитики» Михаил Бурмистров. Эта цена может сейчас дисконтироваться из-за санкций или к ней может добавляться премия за лидерство на рынке, за положительную EBITDA и выход на чистую прибыль (повышение наценки в чет-



Несмотря на кризис, интернет-магазин «Юлмарт» готовится к IPO

Предварительная оценка кибермаркета от JPMorgan и Morgan Stanley – \$5–6 млрд

вертом квартале 2014 года обеспечило «Юлмарту» рост маржинальности почти вдвое).

В 2015 году «Юлмарт» продолжит активно расти, но даже при оптимистическом сценарии, при стоимости доллара 65 руб., для достижения показателей долларовой выручки на уровне \$1 млрд (–23% к показателям 2014 года) рост выручки в рублях должен составить 30%, отмечает Бурмистров. А при более сильной девальвации рубля и за \$1 млрд выручки придется побороться. Кроме того, рост процентных ставок может негативно сказаться на финансовой эффективности, несмотря на правильно выбранную стратегию оптимизации ассортимента и сокращения товарных запасов.

«Самая оптимистичная оценка, на которую они могут рассчитывать в 2016 году, – два годовых обо-

рота, то есть примерно \$2,5 млрд. Все что выше – это премия за ожидания – отмены санкций, укрепления рубля, успешных сделок M&A и прочее. Инвестбанки рисуют сверхрадужную картину, и, возможно, кто-то из инвесторов действительно оценивает компанию настолько высоко», – комментирует он. Если ситуация в России стабилизируется, то «Юлмарт» сможет рассчитывать на более высокую оценку в \$4 млрд, но не ранее конца 2017 года – первой половины 2018 года.

Для российских компаний сейчас рынки капитала закрыты, их стоимость оценить очень сложно – они не знают, как будут выглядеть их продажи в ближайшие два-три месяца, и потому оценить перспективы IPO, которое запланировано на 2016 год, почти невозможно, категорична аналитик «ВТБ Капитала» Мария Колбина. ▣

IPO российских ритейлеров и интернет-компаний

Дата	Компания	Объем размещения, \$ млн	Площадка	Цена размещения, \$ за акцию или GDR	Цена акции на 20 января 2015 года, \$
28 февраля 2014 года	«Лента»	952	Лондонская фондовая биржа	10	6,45
3 мая 2013 года	Qivi	212	NASDAQ	17	21,41
23 мая 2011 года	«Яндекс»	1440	NASDAQ	25	16,97
5 ноября 2010 года	Mail.ru Group	1000	Лондонская фондовая биржа	27,7	16,5
21 мая 2007 года	«Дикси Групп»	360*	ММВБ, РТС	14,4*	5,77*
1 ноября 2007 года	«М.Видео»	364,8*	ММВБ, РТС	6,95*	1,98*
28 апреля 2006 года	«Магнит»	368*	ММВБ, РТС	27*	174,85*
6 мая 2005 года	X5 Retail Group	598	Лондонская фондовая биржа	13	11,35
12 ноября 2004 года	«Седьмой континент»	81*	РТС	9*	В 2012 году компания провела делистинг, выкупив акции по цене 100 руб. за шт. (около \$3,2)

*Цена акции и объем размещения на рублевых площадках пересчитаны в доллары по курсу на соответствующую дату

Источник: данные компаний, данные бирж, сообщения СМИ

Ретейл Заявленных инвестиций хватит на удвоение сети в России

ИКЕА остается

АННА ЛЕВИНСКАЯ

ИКЕА инвестирует в Россию до 2020 года \$2,3 млрд, подтвердил шведскому изданию Dagens Nyheter пресс-секретарь компании Даниэла Рогосич. За последние пять лет компания неоднократно грозила заморозить развитие местной сети, но сейчас ее не останавливают ни девальвация рубля, ни антироссийские санкции.

Хватит на удвоение

Еще в начале 2014-го гендиректор ИКЕА в России Вальтер Каднар говорил, что компания хочет удвоить продажи на местном рынке к 2020-му: «Основной упор делаем на московский рынок, но рассматриваем также возможность открытия новых магазинов в 25 других городах с населением свыше 500 тыс. человек».

Сейчас у ИКЕА 14 российских магазинов, говорится на ее сайте, в том числе три в Москве (в районах Теплый стан и Белая Дача, в Химках), два в Ленинградской области, по одному в Казани, Екатеринбурге, Нижнем Новгороде, Новосибирске, Ростове-на-Дону, Омске, Уфе, Самаре и Адыгее. Кроме того, в России шведы строят торговые центры под брендом «Мега» – их также 14, они расположены рядом с профильными магазинами, торгующими товарами для дома.

Если стандартный гипермаркет ИКЕА имеет площадь 30–35 тыс. кв. м, то «Мега», согласно данным на сайте сети – 125–304 тыс. кв. м. Инвестиции в открытие могут составлять, соответственно, 4,5 млрд руб. (по данным Интерфакса, во столько оценивались вложения в один из самых «маленьких» гипермаркетов – уфимскую ИКЕА площадью 28 тыс. кв. м) и 20 млрд руб. (как передавал ТАСС, примерно столько – €260 млн – будет вложено в новую «Мегу» площадью 215 тыс. кв. м, которая заработает в 2018-м в подмосковных Мытищах). Таким образом, за \$2,3 млрд или 149,5 млрд руб. (по курсу ЦБ на 20 января) может быть построено около 30 новых гипермаркетов или семь торговых центров.

Но сумма, заложенная в инвестиционную программу, включает не только строительство новых магазинов и моллов, но и расширение существующих, а также возведение фабрик (например, новгородской – стоимостью €50 млн или 3,8 млрд руб., как ранее заявляла компания), модернизацию распределительных центров, сообщила РБК представитель ИКЕА Мария Тихонова. Детали программы ИКЕА не раскрывает.

Примерно 60% товаров, продающихся в российских ИКЕА, произво-

дится на местных предприятиях, еще 40% ввозится из-за рубежа – Западной и Восточной Европы, Китая, Индонезии, рассказывала ранее Тихонова. В 2016 году доля российской продукции должна увеличиться до 70%, в 2020-м – до 75%, это один из вариантов сдерживания цен, объясняла она.

Глобальной ИКЕА принадлежит 305 магазинов в 26 странах, ее выручка в 2013/14 финансовом году (завершился 31 августа 2014-го) достигла €28,7 млрд. Продажи в России конкретизировались только по итогам предыдущего года (завершившегося 31 августа 2013-го) – они выросли на 18%, до 76,4 млрд руб.

Заморозки не будет

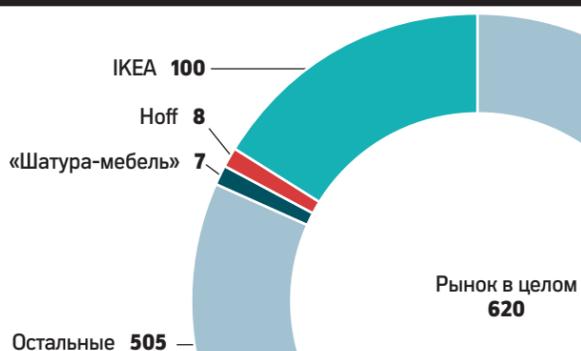
«ИКЕА придерживается своих долгосрочных планов. Мы следим за событиями, происходящими в стране, но наша стратегия остается неизменной», – объясняет Тихонова, почему компания придерживается планов, намеченных до российско-украинского конфликта, референдума в Крыму и драматического ослабления рубля. Менеджмент допускает незначительное изменение сроков исполнения планов по независящим от компании причинам, однако, опираясь на опыт работы на рынке в прошлые экономические кризисы, уверен в эффективности бизнес-модели, добавляет представитель ИКЕА.

ИКЕА не раз объявляла о приостановке развития в России. Например, в 2009 году президент группы ИКЕА Андерс Дальвиг говорил, что расширение заморожено «до тех пор, пока не появятся четкие признаки улучшения в непредсказуемой бюрократической системе». Тогдашний гендиректор по России и СНГ Петр Кауфман уточнял, что причиной является «непредсказуемый характер административных процедур в ряде регионов <...> в частности, затянувшееся ожидание полного комплекта разрешительной документации, необходимой для открытия ИКЕА и «Меги» в Самаре».

В 2011-м о приостановке развития сети «Мега» заявил следующий гендиректор российского подразделения ИКЕА Пер Вендшлаг. Правда, в сентябре 2014-го гендиректор ИКЕА Shopping Centres Армин Микаэли сообщил на встрече с арендаторами, что «улучшилась поддержка со стороны властей» и строительство моллов возобновляется.

По данным компании «INFOLine-Аналитика», российский мебельный рынок в 2014 году вырос на 17%, до 620 млрд руб. «После декабрьского аномального пика продаж мы ожидали январского спада, но пока не видим его», – рассказал совладелец российской мебельной сети Hoff Михаил Кучмент. ☑

Выручка крупнейших ретейлеров мебельного рынка России в 2014 году, млрд руб.



Источник: «INFOLine-Аналитика»

ИТОГОВЫЙ НОМЕР ЖУРНАЛА РБК: ОТКРОЙТЕ БУДУЩЕЕ

В киосках и магазинах Москвы



- ▲ **МАРК КУРЦЕР О ЗДОРОВЬЕ БУДУЩЕГО: ГЕННАЯ МЕДИЦИНА И ГЛОБАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ ДО 2020 ГОДА**
- ▲ **АФРИКА YOO! ПОЧЕМУ БЫВШИЕ МЕНЕДЖЕРЫ «ЛЕНТЫ» СТРОЯТ БИЗНЕС НА БЕРЕГУ ГВИНЕЙСКОГО ЗАЛИВА**
- ▲ **РЕЙТИНГ ЛИДЕРОВ, КОТОРЫЕ ВЛИЯЮТ НА БУДУЩЕЕ: GOOGLE, ИЛОН МАСК И НИКТО**
- ▲ **КАРТА БУДУЩЕГО: КУДА ВЕДУТ НОВЫЕ МАРШРУТЫ?**

* – 10+. Реклама 16+

Во второй круг Australian Open пробилось только пять россиян

Антирекорд века

РОМАН ФЕЙГИН,
НИКОЛАЙ ЧЕГОРСКИЙ

В Мельбурне стартовал турнир серии «Большого шлема» с призовым фондом \$40 млн. В первом же раунде было отсеяно значительное число российских теннисистов. В следующем круге их может стать еще меньше: Вера Звонарева и Андрей Кузнецов сыграют с фаворитами турнира – Сереной Уильямс и Новаком Джоковичем соответственно. Относительно безопасной выглядит сетка лишь у Марии Шараповой.

Всего в основной сетке Australian Open стартовали 14 российских теннисистов, а ко второму кругу почти две трети их отсеялись. Столь скромное представительство России на турнире серии «Большого шлема» в Мельбурне последний раз имело место в 1998 году. Он стал одним из худших в истории отечественного тенниса – уже к четвертому кругу все россияне прекратили свое выступление на турнире. Еще в понедельник борьбу в Австралии прекратили Светлана Кузнецова и Михаил Южный, которые выглядели если не фаворитами, то вполне могли претендовать на выход в четвертьфинал. Еще одной неприятной неожиданностью стало поражение 23-й сеянной турнира Анастасии Павлюченковой, которая в упорном трехсетовом поединке уступила бельгийке Янине Викмайер.

Зато победу одержала экс-вторая ракетка мира Вера Звонарева. В двух сетах она одолела малоизвестную теннисистку из Туниса Онс Жабер – 6:2, 6:3. Встреча продолжалась чуть больше часа. За это время россиянка выполнила три эйса, один раз ошиблась на второй подаче и реализовала 4 брейк-пойнта из 7. Ее соперница записала в свой актив в три раза больше активно выигранных мячей (19 против 6), но невынужденных

ошибок у африканки было в пять раз больше (46 против 9). Напомним, что россиянка только возвращает себе форму после долгого полуторагодичного простоя, вызванного тяжелой травмой плеча. В 2013 году она не приняла участие в соревнованиях, а в прошлом сезоне одержала всего три победы, две из которых пришлось на Уимблдон. Во втором круге Звонарева встретится с сильнейшей на сегодняшний день теннисисткой мира – Сереной Уильямс, которая уже сто недель подряд возглавляет рейтинг WTA. В стартовом матче Australian Open американка разгромила бельгийку Алисон ван Уйтванк – 6:0, 6:4. Во второй круг пробился и Андрей Кузнецов, который нанес поражение испанцу Альберту Рамосу – 6:1, 3:6, 6:3, 7:6 (7:3). Встреча продолжалась более двух с половиной часов. Россиянин выполнил 8 эйсов и реализовал 4 брейк-пойнта из 7. Следующим соперником победителю юниорского Уимблдона-2009 будет первая ракетка мира серб Новак Джокович, во вторник разгромивший Альяжа Бедене из Словении – 6:3, 6:2, 6:4.

Напомним, что в понедельник вторая ракетка мира Мария Шарапова переиграла Петру Мартич из Хорватии – 6:4, 6:1. Сама россиянка, несмотря на победу в двух сетах, осталась недовольна своей игрой. «Матч преподнес несколько неожиданностей, – отметила Шарапова. – Например, я допустила непозволительно количество невынужденных ошибок». Во втором круге она сыграет с другой россиянкой – Александрой Пановой, взявшей верх над Сораной Кирстя из Румынии – 7:5, 6:0. В случае победы над соотечественницей в третьем круге Шарапова сразится с победительницей пары Дияз – Шмиедлова. Также прошла дальше десятая сеянная Екатерина Макарова, разгромившая юную бельгийку Ан-Софи Месташ – 6:2, 6:2. Во втором круге она сразится с итальянкой Робертой Винчи. ■

СТАТИСТИКА

Мельбурн (Австралия). Australian Open. Мужчины. Одиночный разряд.
Первый круг. Матчи с участием россиян

Кузнецов (Россия) – Рамос (Испания)	6:1, 3:6, 6:3, 7:6 (7:3)
Надаль (Испания, 3) – Южный (Россия)	6:3, 6:2, 6:2
Матосевич (Австралия) – Кудрявцев (Россия)	6:4, 6:7 (5:7), 4:6, 7:5, 6:3
Багдатис (Кипр) – Габашвили (Россия)	6:2, 6:7 (5:7), 3:6, 6:4, 6:4

Мельбурн (Австралия). Australian Open. Женщины. Одиночный разряд.
Первый круг. Матчи с участием россиянок

Звонарева (Россия) – Жабер (Тунис)	6:2, 6:3
Лепченко (США, 30) – Дьяченко (Россия)	6:3, 6:3
Ларссон (Швеция) – Кудрявцева (Россия)	6:4, 6:3
Шарапова (Россия, 2) – Мартич (Хорватия)	6:4, 6:1
Макарова (Россия, 10) – Месташ (Бельгия)	6:2, 6:2
Панова (Россия) – Кирстя (Румыния)	7:5, 6:0
Гарсия (Франция) – Кузнецова (Россия, 28)	6:4, 6:2
Викмайер (Бельгия) – Павлюченкова (Россия, 23)	4:6, 6:3, 6:3
Плишкова (Чехия, 22) – Родина (Россия)	7:5, 6:1
Синякова (Чехия) – Веснина (Россия)	6:2, 7:5



Мария Шарапова приехала в Мельбурн в качестве одной из фавориток Australian Open