

Двойная реальность: куда девается прибыль при переходе на международную отчетность **с. 12**

Какая отчетность — российская или международная — сегодня ближе к правде **с. 12**

Восемь банков из топ-20: сравнение просрочки по МСФО и по РСБУ **с. 13**

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



Дмитрий Руденко,
глава Почтового банка

«Не будем
торговать ценными
бумагами в деревне»

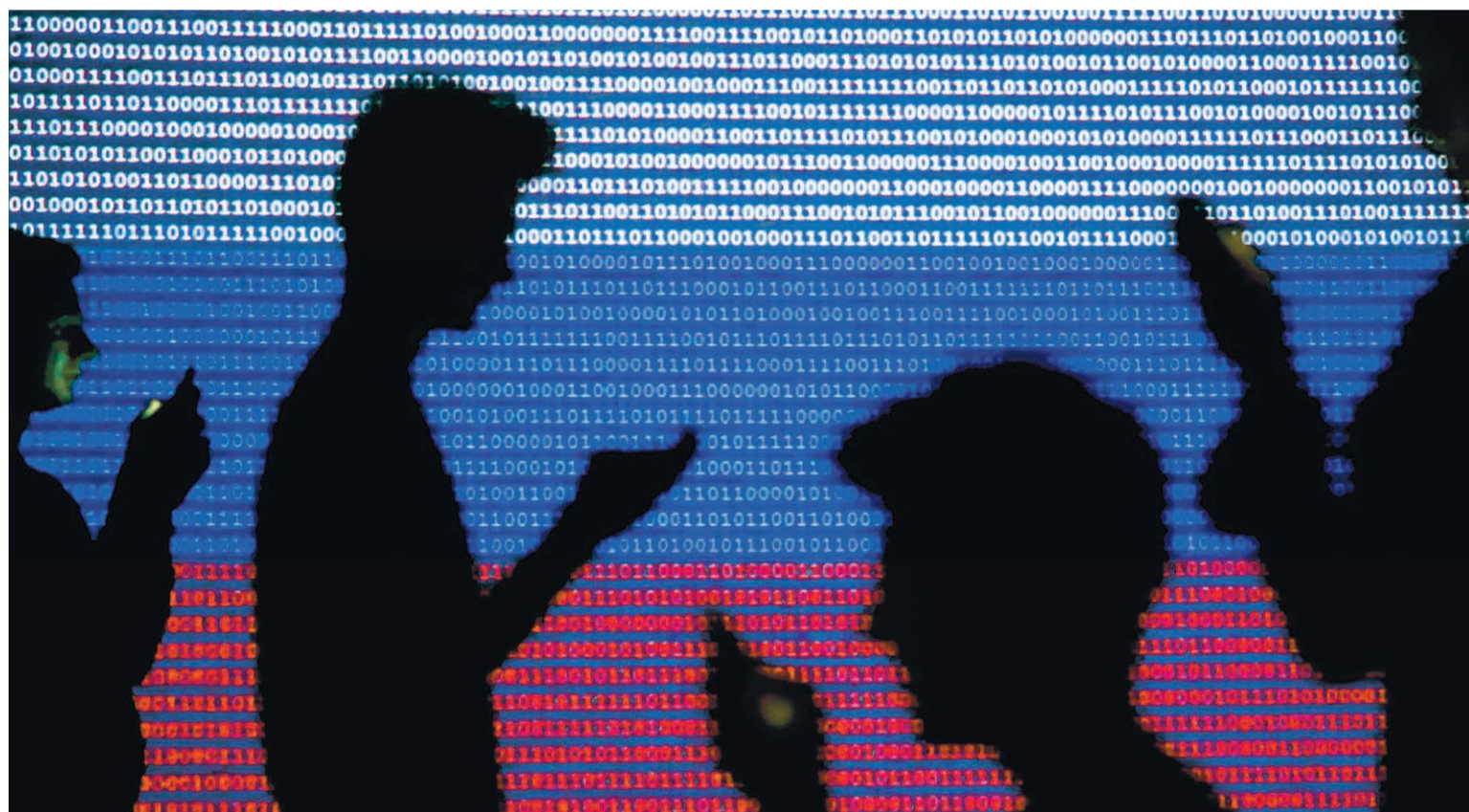
ИНТЕРВЬЮ, с. 10

ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

ПОЛИТИКА	ЭКОНОМИКА	ЛЮДИ	БИЗНЕС	ДЕНЬГИ	23 сентября 2015 Среда № 173 (2190) WWW.RBC.RU
КУРСЫ ВАЛЮТ (ЦБ, 23.09.2015)	▲ \$1= ₽66,17 ▼ €1= ₽73,96	▼ ЦЕНА НЕФТИ BRENT (BLOOMBERG, 22.09.2015, 19.00 МСК) \$48,28 ЗА БАРРЕЛЬ	▼ ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА, 22.09.2015) 789,56 ПУНКТА	▼ МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ РОССИИ (ЦБ, 11.09.2015) \$365,1 МЛРД	

ИНТЕРНЕТ Правительство спасет поисковики от крупных штрафов

Забудь и не платишь



«Закон о забвении» не позволяет «вычистить» информацию из интернета — прекращается лишь выдача ссылок на нее

МАКСИМ ГЛИКИН,
СВЕТЛАНА БОЧАРОВА,
АЛЕНА СУХАРЕВСКАЯ

Интернет-компании не могут проверять факты о пользователях, поэтому нельзя штрафовать их за отказ удалить эти факты без решения суда, считает правительство. Это значит, что закон о «праве на забвение» вступит в силу, но не заработает.

БЕЛЫЙ ДОМ ПРОТИВ

Правительство дало отрицательный отзыв на законопроект, вводящий крупные штрафы для операторов интернет-поисковиков за нарушение закона о «праве на забвение»; документ утвержден правительственной комиссией по законопроектной деятельности в понедельник, 21 сентября, сказал РБК участник заседания комиссии и подтвердил источник в аппарате правительства. Против законопроекта выступили все заинтересованные ведомства: в частности, министерства связи, экономики, финансов и юстиции, сказал один из собеседников РБК. Государственно-правовое управление президента также не поддержало инициативу, добавил собеседник.

Законопроект был внесен в Госдуму группой депутатов всех думских фракций минувшей весной, одновременно с основным законопроектом о праве пользователей требовать у поисковиков удаления ссылок на недостоверную и неактуальную информацию о себе в интернете (закон о «праве на забвение»; уже принят Думой весной). Документ предусматривает штраф для поисковиков в размере 100 тыс. руб., если суд признает, что они неправомерно отказали пользователю в удалении ссылок. Для поисковиков, которые откажутся удалить ссылки на информацию о пользователе и после решения суда, законопроект предусматривает штраф 3 млн руб.

По «закону о забвении» оператор поисковой системы в течение десяти дней с момента получения запроса об удалении информации вправе потребовать у гражданина уточнения предоставленных сведений, тот также должен ответить в течение десяти дней. После получения дополнительной информации поисковик в течение десяти дней должен или прекратить выдачу соответствующих ссылок, или предоставить мотивированный отказ.

Операторы интернет-поисковиков не должны определять, законны ли требования пользователей, — у них нет полномочий устанавливать и про-

Против законопроекта выступили все заинтересованные ведомства: в частности, министерства связи, экономики, финансов и юстиции

верить юридически значимые факты, сказано в отзыве правительства на законопроект (есть у РБК). Все это должен делать суд, в том числе в рамках уже существующей процедуры защиты чести, достоинства и деловой репутации, полагают правительственные юристы. Не поддержаны также предложенные депутатами единые суммы штрафов для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей и отсутствие минимального и максимального размеров штрафов — по тем же причинам проект в своих отзывах критиковали Верховный суд и конституционный комитет Совета Федерации.

Председатель комитета Госдумы по информационной политике Леонид Левин комментировать РБК отзыв правительства отказался, пояснив, что в комитет он не поступал. Депутат лишь сказал, что знает о замечаниях ведомств и позиции Верховного суда.

«Но важно отметить, что органы власти давали оценку внесенному законопроекту, его первоначальной редакции, — отметил Левин. — В том виде, в котором проект существует сейчас, к нему много вопросов не только у ведомств и отрасли, но и у комитета. Эта редакция нуждается в серьезной доработке».

Окончание на с. 7

БЮДЖЕТ

Нефтяникам — поделиться, пенсионерам — подготовиться

ИВАН ТКАЧЕВ,
ЯНА МИЛЮКОВА,
ПЕТР НЕТРЕБА

Владимир Путин во вторник поручил правительству рассмотреть, как собрать в бюджет больше денег с нефтяников. Но по принципиальным вопросам социальных расходов договориться пока не удалось.

ЗАБРАТЬ ДЕНЬГИ У НЕФТЯНИКОВ

Президент Владимир Путин на совещании в Ново-Огареве во вторник попросил правительство проработать вопрос о пополнении бюджета за счет направления в него доходов нефтяных экспортеров, полученных благодаря девальвации рубля. Это было одним из «приоритетных моментов», которые президент решил проговорить, открывая совещание по проекту бюджета. Забрать в казну часть «девальвационного» дохода предлагает Минфин — за счет изменения формулы расчета НДС на нефть. Министр финансов Антон Силуанов на совещании представил свои соображения по этому вопросу, Путин их выслушал, но окончательного решения принято не было, рассказал потом Силуанов.

Помимо министра финансов на совещании присутствовали вице-премьеры Ольга Голодец, Аркадий Дворкович и Дмитрий Рогозин, министры экономического развития Алексей Улюкаев и энергетики Александр Новак, руководство Госдумы, глава Счетной палаты Татьяна Голикова, помощник президента Андрей Белоусов и глава ЦБ Эльвира Набиуллина.

Окончание на с. 4



ПОДПИСКА: (495) 363-11-01

РБК
ежедневная
деловая
газета

16+

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

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

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

Редакторы отделов
Экономика: Иван Ткачев
Международная жизнь: вакансия
Мнения: и.о. Иосиф Фурман
Потребительский рынок: Ксения Шамакина
Свой бизнес: Владислав Серегин
Медиа и телеком: Полина Русаева

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

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

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

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

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

Подписка по каталогам:
 «Роспечать», «Пресса России»,
 подписной индекс: 19781
 «Почта России», подписной индекс: 24698

Подписка в редакции:
 Телефон: (495) 363-1101
 Факс: (495) 363-1159

Этот номер отпечатан
 в ОАО «Московская газетная типография»
 123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1

Заказ № 2230
 Тираж: 80 000

Номер подписан в печать в 22.00
 Свободная цена

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

© «БизнесПресс», 2015

БЛИЖНЕВОСТОЧНЫЙ МЕСЯЦ ПУТИНА

→ За последний месяц президент России Владимир Путин провел переговоры с несколькими лидерами стран Ближнего Востока. Главная тема этих встреч — обстановка в Сирии и действия России в регионе. 26 августа Москву посетил президент Египта Абдельфаттах ас-Сиси (на фото справа), заявивший, что египетский народ с надеждой смотрит на сотрудничество с Россией в вопросах борьбы с терроризмом

↓ 21 сентября впервые с 2013 года Москву посетил израильский премьер Беньямин Нетаньяху. Его особенно беспокоит, чтобы оружие, поставляемое Россией в Сирию, не попало в руки террористов из «Хезболлы»



ФОТО: REUTERS



ФОТО: Дмитрий Азаров/Коммерсантъ

Зачем в Москву приезжают лидеры государств — соседей Сирии по региону

Восток все ближе

ПОЛИНА ХИМШИАШВИЛИ

В связи с новостями о том, что Россия наращивает военную помощь Сирии, сразу несколько лидеров стран Ближнего Востока приехали в Москву, чтобы встретиться с Владимиром Путиным. У каждого из них есть свой план урегулирования военного конфликта.

Во вторник Владимир Путин продолжил серию переговоров с ближневосточными лидерами о ситуации в регионе и действиях России в Сирии. Во вторник вечером он встретился с председателем Палестинской автономии Махмудом Аббасом. В среду днем в Кремле Путин проведет переговоры с президентом Турции Реджепом Эрдоганом.

Аббас и Эрдоган прибывают в Москву после краткосрочного визита премьер-министра Израиля Биньямина Нетаньяху. В понедельник израильский премьер посетил Москву впервые после длительного перерыва с 2013 года. В центре переговоров, судя по заявлениям, сделанным во время и после них, были ситуация в Сирии и ее влияние на взаимодействие стран. Россия и Израиль договорились создать механизм предотвращения возможных инцидентов между военными двух стран в Сирии, израильский премьер также убеждал Путина в необходимости обеспечения гарантий того, что поставляемое в Сирию российское оружие не попадет в руки террористического движения «Хезболла».

Нетаньяху одержал победу, добившись создания механизма координации, но Путин выигрывает большую

войну, добиваясь признания растущего влияния России на Ближнем Востоке, прокомментировал итоги визита израильского премьера Давид Маковский, эксперт Washington Institute в комментарии для Foreign Policy.

На встречах с Аббасом и Эрдоганом продолжались консультации по ситуации на Ближнем Востоке в целом и по Сирии в частности. Увеличивающееся присутствие России в Сирии и ее поддержка режима Асада продолжает быть главным раздражителем в российско-турецких отношениях, пишет турецкая Daily Sabah. Эрдоган еще раз попытается убедить Путина в том, что режим Асада — главный источник нестабильности в регионе, а инициативы России и Ирана не принесут мира, пока Асад остается у власти.

На прошлой неделе Путин провел телефонный разговор с королем Саудовской Аравии Салманом аль-Саудом. Еще ранее, в августе, в Москве с визитами побывали президент Египта Абдельфаттах ас-Сиси, наследный принц Абу-Даби и заместитель верховного главнокомандующего вооруженными силами ОАЭ Мухаммед аль-Нахайян, а также король Иордании Абдулла II, на переговорах с которыми обсуждалась ситуация в Сирии и в регионе.

Серия ближневосточных контактов продолжается и по линии Министерства иностранных дел. В середине этой недели в Москве побывает очередная делегация сирийской оппозиции, во вторник замминистра иностранных дел России Михаил Богданов провел переговоры со своим иранским коллегой Хоссейном Амиром Абдолахияном.

Эрдоган еще раз попытается убедить Путина в том, что режим Асада — главный источник нестабильности в регионе, а инициативы России и Ирана не принесут мира, пока Асад остается у власти

ВЫХОД ИЗ ИЗОЛЯЦИИ

Сирийская проблематика была в центре и трех сентябрьских телефонных разговоров министра иностранных дел Сергея Лаврова с американским коллегой Джоном Керри, а в минувшую пятницу состоялся первый с начала украинского кризиса телефонный разговор министров обороны США и России Эштона Картера и Сергея Шойгу.

Ближневосточные лидеры разочарованы политикой президента США Барака Обамы в регионе, поэтому они с интересом воспринимают российские инициативы, даже те, кому политика Москвы не очень нравится, говорит советник директора Российского института стратегических исследований Елена Супонина. Это разочарование испытывают самые разные лидеры, от Нетаньяху до монархов стран Персидского залива, их сейчас объединяет недоверие к Обаме и попытки найти опору в других точках мира, говорит Супонина.

Любая активность в большой политике вызывает всплеск внимания, но ценится действие, поэтому российские шаги в Сирии вызвали такой интерес у ближневосточных лидеров, полагает главный редактор журнала «Россия в глобальной политике» Федор Лукьянов. Однако говорить о том, что активизация диалога с различными иностранными партнерами по Сирии является свидетельством того, что Россия вышла из изоляции, преждевременно, указывает эксперт.

У приезжающих в Москву лидеров разная повестка переговоров: Нетаньяху приезжал обсудить меры противодействия «Хезболле», Аббас — чтобы пожаловаться на Нетаньяху, а Саудовской Аравии нужно показать, что она может



← Президент Турции Реджеп Эрдоган, который встретится с Путиным 23 сентября, выступает против поддержки Россией и Ираном режима Башара Асада. «Почему они испытывают какие-то обязательства перед Асадом? Мы ведь сейчас видим разрушенную, сожженную Сирию, ее собственное население бежит из страны», — заявил недавно Эрдоган в интервью CNN



→ 16 сентября Путин провел телефонный разговор с королем Саудовской Аравии Салманом аль-Саудом. Президент и король обсудили палестино-израильский конфликт, в частности недавние столкновения между арабами и полицией Израиля на Храмовой горе

← 22 сентября Путин провел встречу с палестинским лидером Махмудом Аббасом (на фото слева). «Обе наши страны волнует ситуация в Сирии. Мы считаем, что сейчас настал важный момент, когда <...> открылась дверь для политического решения», — сказал Аббас Путину



покупать оружие и иметь поддержку в столицах, отличных от Вашингтона, говорит Ариэль Коэн, директор компании International Market Analysis.

Россия, в свою очередь, пытается повысить свой статус на Ближнем

Востоке, но вряд ли ей по силам сыграть определяющую роль: в палестино-израильском урегулировании такую роль не может сыграть ни Россия, ни США; в Ираке и Йемене роль Москвы также минимальна, так что дей-

ствия Кремля можно трактовать как попытку показать США значимость России в регионе и поторговаться за Донбасс и Украину, говорит Коэн. Несмотря на участвовавшие контакты Путина с международными лидера-

ми, Россия остается в полуизоляции, что, однако, не исключает возможности краткой встречи Путина и Обамы в Нью-Йорке на Генеральной ассамблее ООН на следующей неделе, предполагает эксперт. ▣

реклама

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



ЛУЧШИЙ ИНТЕРНЕТ-БАНК

по версии
GLOBAL BANKING
& FINANCE REVIEW

www.avangard.ru

Авангард интернет-банк – это полнофункциональная, удобная и безопасная система дистанционного банковского обслуживания для вашего бизнеса.

Открытие расчетного счета – **online**.

Подключение и обслуживание интернет-банка – **бесплатно**.



Банк основан
в 1994 году



Более 100 тыс.
корпоративных
клиентов



Более 1 млн
частных
клиентов



300 офисов в
75 городах
России

БАНК АВАНГАРД



Правительство предложило президенту два варианта сокращения расходов - жесткий и очень жесткий. Президент предложил правительству продолжить работу над бюджетной дилеммой

Итоги совещания у Владимира Путина

Нефтяникам — поделиться, пенсионерам — подготовиться

➔ Окончание. Начало на с. 1

Из представителей нефтяного бизнеса, у которого Минфин хочет забрать часть «девальвационного» дохода, был только глава «Роснефти» Игорь Сечин. И по данным источника РБК в «Роснефти», Сечин высказывался против инициативы Минфина. После совещания, основная часть которого проходила в закрытом режиме, Сечин отказался комментировать возможные решения правительства.

Минфин предлагает скорректировать формулу расчета НДС на нефть так, чтобы забирать у нефтяников больше. Сейчас для расчета налога используется цена нефти, уменьшенная на \$15. Начиная с 2016 года Минфин предлагает переводить этот вычет в рубли не по курсу ЦБ, а по курсу 2014 года с индексацией по инфляции 2015 года (текущий прогноз — 12,2%). Это приведет к значительному сокращению вычета. Дополнительный доход бюджета от такой корректировки налога, по расчетам Минфина, в 2016 году составит 609 млрд руб. плюс еще 1 трлн руб. в 2017–2018 годы.

По данному Интерфакса, аналогичную схему Минфин предлагает распространить и на экспортную пошлину. В формуле экспортной пошлины тоже есть долларовый вычет, который Минфин предлагает рассчитывать по условному курсу (средний курс доллара за 2014 год, скоррек-

тированный на инфляцию 2015-го).

При нынешней системе расчета налога государство забирает в виде НДС и экспортной пошлины от 35% при низких ценах на нефть (ниже \$40 за баррель) до 48% (выше \$110) выручки, следует из материалов Минфина. В случае корректировки формулы налоговые изъятия составят 45–47% от выручки.

Силуанов сказал только, что на совещании у президента обсуждались различные сценарии по экспортной пошлине, и они будут рассматриваться в увязке с НДС. Окончательных решений принято не было, потому что, во-первых, были заслушаны предложения Минэнерго, во-вторых, надо оценить риски для инвестпрограмм нефтяных компаний, пояснил министр. Минфин, по его словам, в своих предложениях исходил из того, что объем выручки нефтекомпаний с учетом капзатрат существенно увеличился благодаря курсовым разнижкам.

Действительно, нефтяные компании пользуются благоприятными эффектами от девальвации, поскольку более 90% их затрат (как операционных, так и капитальных) номинированы в рублях, отметили аналитики Goldman Sachs в августовском обзоре, подготовленном по итогам встреч с представителями девяти компаний, включая ЛУКОЙЛ, «Роснефть», «Башнефть», «Сургутнефтегаз», «Газпром». У «Газпром нефти» доходы на 64% выражены в иностранных валютах, а издержки и капиталов-

ложения на 58 и 79% в рублях, по данным Moody's.

Представители «Газпром нефти», «Роснефти» и ЛУКОЙЛа отказались от комментариев. Как сообщил РБК источник в ЛУКОЙЛе, только из-за перспективы повышения НДС компания будет вынуждена заплатить в бюджет \$1,3 млрд — как минимум 10% от инвестиционной программы компании. Изъять эти средства можно за счет сворачивания проектов по разведке и освоению небольших месторождений в Восточной Сибири, на Каспии и Балтике, говорит источник. Попытка изменить налоговое законодательство со стороны фискалов идет вразрез с обещаниями президента страны, что в ближайшие годы налоговую систему для отрасли менять не будут, сетует он. Собеседник РБК из другой нефтяной компании говорит, что инициатива Минфина приведет к снижению инвестиций примерно на 20% и неминуемо повлечет падение добычи в 2016–2017 годах.

ПЕНСИОННЫЙ ВОПРОС НЕ РЕШЕН

На совещании у Путина так и не удалось решить ни одного вопроса, связанного с пенсионной системой. Не принято решения по тому, на сколько индексировать пенсии в следующем году. В соответствии с законом пенсии в России ежегодно индексируются на уровень инфляции за предыдущий год. Минфин сейчас настаивает на индексации в 4%,

Единственное, с чем определилось правительство на совещании в Ново-Огарево, — это макроэкономический прогноз на 2016 год: цена нефти для расчета бюджета на уровне \$50/барр., инфляция на конец 2015 года — 12,2%

что позволит в следующем году сэкономить от 84,5 млрд до 240,5 млрд руб. — в зависимости от даты индексации (1 февраля или 1 октября 2016 года).

4% — пока самый радикальный размер индексации. Еще летом Минфин предлагал увеличить пенсии на 5,5% в следующем году, а социальный блок настаивал на индексации в 11,9% — уровень прогнозной инфляции на 2015 год в соответствии с майским прогнозом Минэкономразвития. Сейчас в соответствии с сентябрьской корректировкой прогноза Минэкономразвития инфляция составит 12,2% (такой же прогноз у Минфина).

Ранее «Ведомости» сообщали о том, что Минфин согласен индексировать пенсии на 4,5%, социальный блок правительства готов согласиться с вариантом повышения размера пенсий на 7%, а разницу с вариантом Минфина компенсировать за счет заморозки пенсионных накоплений.

После совещания у президента Силуанов повторил позицию Минфина о неприемлемости индексации пенсий в прежнем объеме. По его словам, если проводить индексацию в полном объеме и увеличивать расходы, «тогда мы остаемся без резервов и вынуждены будем привлекать эмиссионное финансирование, что неприемлемо».

Правительство обсуждает вопрос об индексации пенсионных накоплений в привязке к возможной пролонгации заморозки пенсионных накоплений на

2016 год. Вице-премьер Ольга Голодец 15 сентября сообщила журналистам, что для того, чтобы проиндексировать пенсии в полном объеме в 2016 году, необходимо 350 млрд руб., и эта сумма «равна сумме накопительных пенсий». Во вторник Силуанов после совещания у Путина сообщил, что заморозка пенсионных накоплений не решит проблему нехватки средств для индексации пенсий и что решение, продлевать ее или нет, «будет принято чуть позже». Финансово-экономический блок правительства выступает против новой заморозки, уточнил он. Глава ЦБ Набиуллина тоже выступает против продления заморозки. «Это будет не очень хорошее решение, если оно вдруг состоится. На мой взгляд, это решение будет означать, что мы ради решения краткосрочных проблем, затыкания дыр жертвуем долгосрочной перспективой, потому что накопительная часть пенсии создает долгосрочную устойчивость всей пенсионной системы, делает надежной пенсионную систему», — сказала она на прошлой неделе (цитата по Интерфаксу).

Позиция экономического блока состоит в том, что сейчас говорить о продлении заморозки пенсионных накоплений — «не время, неправильно», заявил Силуанов во вторник. «Если мы говорим о продолжении заморозки, то по сути дела расходы будут наполнены другими текущими обязательствами, которые создадут лишь дополнительные обязательства государства в будущем».

Повышение пенсионного возраста с 2016 года, по его словам, на совещании у Путина вообще не обсуждалось. По расчетам Минфина, плавное повышение пенсионного возраста — по полгода ежегодно начиная с 2016 года — даст бюджету экономию в 112,7 млрд руб. уже в следующем году. В совокупности в 2016–2018 годах экономия при таком варианте повышения составит уже 619 млрд руб. «Форсированный» вариант, который предлагает Минфин, — повышение ежегодно на год — позволит федеральному бюджету сэкономить уже 1,31 трлн руб., в том числе 225,5 млрд руб. в следующем году.

По словам Силуанова, президент выслушал все позиции, теперь по ним будут проводиться дополнительные совещания, включая как минимум еще одно у президента. Единственное, с чем определилось правительство на совещании в Ново-Огарево, — это макроэкономический прогноз на 2016 год: цена нефти для расчета бюджета, по словам Силуанова, закладывается на уровне \$50/барр., инфляция на конец 2015 года — 12,2%.

Путин во вступительном слове на совещании наказал правительству исходить из «важнейшего ориентира» — планируемый дефицит бюджета на 2016 год не должен превышать 3% ВВП. «Чтобы выйти на этот уровень, прошу самым внимательным образом посмотреть на доходную часть бюджета, улучшить администрирование, повысить собираемость налогов», — заявил Путин, подчеркнув, что в центре внимания должно быть выполнение социальных обязательств. Работа над бюджетом, по словам президента, выходит на завершающий этап, проект бюджета должен быть внесен в Госдуму в октябре. Предложения Минфина исходят из указаний президента о том, что дефицит в следующем году должен быть не более 3% ВВП, сказал Силуанов журналистам во вторник. На прошлой неделе министр говорил, что дефицит бюджета в 2016 году ожидается на уровне 2,8–2,9% при условии, что расходы останутся на уровне 2015 года. ■

Два варианта секвестра: с чем правительство пришло во вторник к президенту

Предложения, принятие которых приведет к экономии ассигнований федерального бюджета на 2016–2018 годы, млрд руб.

№	Наименование	2016	2017	2018
Всего				
	Вариант I	769,3	1355,8	1485,4
	Вариант II	1303,9	2284,6	2364,8
В частности:				
I Изменение пенсионного законодательства				
1	Повышение пенсионного возраста для мужчин и женщин с 2016 года до 65 лет			
	Вариант I: на 6 месяцев в год	112,7	235,1	271,3
	Вариант II: на 1 год в год	225,5	503,1	580,7
2	Изменение порядка индексации страховой пенсии и фиксированной выплаты к ней			
	Вариант I: ежегодная индексация с 1 февраля на 4,0% в 2016–2018 годах	84,5	122,2	129,3
	Вариант II: ежегодная индексация с 1 октября на 4,0% в 2016–2018 годах	240,5	285,3	299,9
3	Отказ от выплаты пенсий работающим пенсионерам с годовым доходом			
	Вариант I: свыше 1 млн руб. с 2017 года*		61,0	190,0
	Вариант II: свыше 500 тыс. руб. с 2016 года	265,8	558,7	589,4
II Изменение законодательства в части индексации оплаты труда				
4	Сохранение расходов, связанных с оплатой труда в рамках президентского указа от 7 мая 2012 года №597 на уровне 2015 года	6,1	73,1	73,1
5	Индексация оплаты труда и денежного довольствия военнослужащих 1 октября (2016 год — 0%, 2017 год — 4,0%, 2018 год — 4,0%):	12,8	52,2	61,8
	оплата труда бюджетников	12,8	50,0	52,7
	оплата труда прочих категорий (госслужащие, прокуроры, следователи, судьи)		0,5	2,0
	денежное довольствие		1,8	7,2
	Кроме того, сокращение издержек в компаниях с государственным участием за счет сокращения темпов роста оплаты труда, других издержек на 10%; отказ от непрофильных активов			
III Изменение законодательства в части предоставления социальных выплат и гарантий				
6	Оптимизация санаторно-курортного лечения	15,6	26,3	35,4
7	Применение критериев нуждаемости и адресности при предоставлении мер соцподдержки на федеральном уровне	31,6	35,7	37,8
8	Уточнение перечня населенных пунктов, находящихся в границах зон радиоактивного загрязнения вследствие катастрофы на Чернобыльской АЭС, утвержденного постановлением правительства от 18.12.1997 № 1582	3,0	3,1	3,2
9	Индексация социальных выплат (ЕДВ) с 1 октября по уровню целевой инфляции (2017 год — 4,0%, 2018 год — 4,0%)		12,2	13,1
IV Изменение законодательства в части государственной гражданской службы				
10	Сокращение длительности отпусков госслужащих			4,3
11	Изменение порядка финансового обеспечения организованного отдыха государственным гражданским служащим	1,7	1,5	1,5
12	Сокращение расходов на транспортное обслуживание госслужащих	0,5	0,5	0,5
13	Ограничение возмещения расходов за счет средств федерального бюджета по проезду государственных служащих к месту командирования и обратно в условиях повышенной комфортности	0,3	0,3	0,3
14	Сокращение затрат на авиаперевозки отдельных должностных лиц, осуществляемые СЛО «Россия»	0,6	0,7	0,7
15	Пересмотр приказа Минздрава по диспансеризации госслужащих за счет федерального бюджета	4,8	4,8	4,8
16	Пересмотр порядка повышения квалификации госслужащих	0,4	0,3	0,3
V	Снижение темпов роста бюджетных ассигнований на выполнение госпрограмм и непрограммных направлений работы	78,8	193,7	215,0
VI	Сокращение нормативных затрат на оказание услуг бюджетным учреждениям		67,7	68,0
VII	Прочие			
В сфере транспорта				
17	Оптимизация нормативных финансовых затрат на ремонт автодорог	25,8	27,8	30,0
18	Оптимизация расходов на строительство и реконструкцию автодорог федерального значения (с учетом ГК «Автодор», без моста через Керченский пролив) на 10%	20,2	13,8	15,8
19	Субсидии на перевозку пассажиров в дальнем следовании	10,0	10,3	11,3
20	Субсидии на перевозку пассажиров в пригородном сообщении	16,5	15,2	14,1
21	Субсидирование авиаперевозок, осуществляемых компаниями группы «Аэрофлот»	1,5	1,5	1,5
22	Строительство железнодорожной инфраструктуры на участке Прохоровка — Журавка — Батайск (в обход Украины)	8,0	15,6	6,2
В сфере образования и науки				
23	Сокращение с 2017 года бюджетных мест в вузах через снижение соотношения численности студентов на каждые 10 тыс. человек в возрасте от 17 до 30 лет, проживающих в России, с 800 до 600		6,5	26,0
24	Сокращение господдержки ведущих университетов (5-топ/100) до уровня 2015 года	4,0	4,0	4,0
25	Сокращение расходов на предоставление субсидий и проведение НИОКР в рамках обеспечивающих и неприоритетных мероприятий	13,6	8,7	8,7
В сфере институтов развития				
26	Оптимизация расходов по субсидиям НКО «Фонд развития моногородов»	6,9	4,6	
В сфере энергетики				
27	Оптимизация господдержки строительства энергоблоков высокой степени готовности и серийного строительства энергоблоков на новых площадках АЭС	16,4		
Также				
28	Упразднение отдельных закрытых административно-территориальных образований, в которых отсутствуют градообразующие организации, и отмена с 1 января 2017 года поддержки развития наукоградов		0,6	0,6
29	Строительство стадиона г. Калининграде		20,0	
30	Сокращение объема резерва на выполнение особо важных мероприятий до 50 млрд руб. в 2016–2017 годах	70,0	80,0	
31	Закрытая часть	223,0	256,7	256,7

* Решение, согласованное с правительством
Справочно: объем накопительной части пенсии составит в 2016 году 344,2 млрд руб., в 2017 году — 411,9 млрд руб., в 2018 году — 470,9 млрд руб.



Как считают сами турагентства, создание единого реестра не поможет защитить туристов от недобросовестных компаний

ТУРИЗМ Путин установил сроки создания единого реестра турагентств

Отпуск под контролем

АННА ДЕРЯБИНА

Президент России Владимир Путин поручил к февралю внести изменения в закон для создания единого реестра турагентов. Ранее обсуждалось, что реестром могла бы заняться отраслевая ассоциация «Турпомощь».

ПОРУЧЕНИЕ ПРЕЗИДЕНТА

Президент России Владимир Путин поручил правительству до 1 февраля 2016 года внести в законодательство РФ изменения для создания единого федерального реестра турагентств. Соответствующий пункт содержится в опубликованном сегодня перечне поручений по итогам заседания президиума Государственного совета, состоявшегося 17 августа 2015 года.

Во время августовского выступления на заседании президиума Госсовета Путин высказал мнение, что создание такого реестра сделает туристический рынок более прозрачным и избавит его от мошенников и фирм-однодневок, сообщил ранее ТАСС.

Количество турагентств в России доподлинно неизвестно. На заседании Госсовета 17 августа руководитель Ростуризма Олег Сафонов оценивал его в 30 тыс.

По мнению Путина, реестром могла бы заняться отраслевая общественная организация, писал ранее РБК. Сафонов 17 августа уточнял, что такой организацией могла бы стать «Турпомощь» — ассоциация «Объединение туроператоров в сфере выездного ту-

ризма», созданная в 2012 году. Операторы, работающие в сфере выездного туризма, должны уплачивать в фонд ассоциации взносы. На эти средства осуществляется вывоз туристов компаний, объявивших о невозможности выполнить свои обязательства. Все операторы выездного туризма обязаны быть членами «Турпомощи».

Туроператоры позитивно оценивают создание единого реестра турагентств. Директор туристической компании «Инна Тур» Инна Бельтюкова считает, что создание единого реестра турагентств приведет к тому, что агентский рынок станет более цивилизованным и прозрачным. Генеральный директор туроператора «Веди Тур Групп» Ирина Федина считает, что эти изменения приведут к повышению ответственности турагентств перед клиентом и туроператором.

Представители туристических агентств не согласны, что реестр серьезно изменит ситуацию на рынке. Член правления Альянса туристических агентств (среди его членов, указанных на сайте, — сети Global Travel и «1001 тур», собственная розничная сеть туроператора Tui, «Трансаэро тур») Сергей Самохвалов говорит, что реестр — это всего лишь попытка посчитать агентства, защитить туристов от недобросовестных турагентств он не сможет. «Мы не против реестра, — отмечает Самохвалов. — Но в то же время мы понимаем, что серьезных проблем его создание не решит».

«Я боюсь, что все ограничится сбором взносов для участия в реестре, —

добавляет генеральный директор туристического агентства «Парус» Елена Моторина. — Зачем все это нужно, непонятно: сейчас Роспотребнадзор и так проводит в отношении нас проверки, потребители выбирают только те агентства, которым можно доверять, и случаи мошенничества турагентств крайне редки». Ранее директор ассоциации «Турпомощь» Александр Осауленко говорил Интерфаксу, что плата турагентства за участие в реестре может составить до 3 тыс. руб. в год.

Представитель Российского союза туриндустрии Ирина Тюрина согласна, что агентский рынок нуждается в контроле. Однако неясно, каким образом этому контролю будет способствовать создание перечня агентств, добавляет она. «Кроме того, сейчас непонятно, как будет осуществляться контроль за тем, все ли агентства войдут в этот перечень», — говорит Тюрина.

НЕ ПЕРВАЯ ПОПЫТКА

Действующая редакция закона «Об основах туристической деятельности в РФ» регулирует только бизнес туроператоров — компаний, создающих туристический продукт, заключающих договоры с перевозчиками, гостиницами, ресторанами, экскурсоводами и страховщиками. Туроператоры должны иметь финансовую гарантию, размер которой зависит от вида деятельности и дохода за предыдущий год. Информация обо всех действующих туроператорах содержится в федеральном реестре — его ведет Ростуризм.

Действующая редакция закона «Об основах туристической деятельности в РФ» регулирует только бизнес туроператоров — компаний, создающих туристический продукт, заключающих договоры с перевозчиками, гостиницами, ресторанами, экскурсоводами и страховщиками

Закон «Об основах туристической деятельности в РФ» не регулирует деятельность турагентств, которые являются лишь посредниками между покупателем и производителем туристических услуг — туроператором. Обычно одно агентство работает с множеством операторов, при этом ответственность за оказание услуг несет туроператор, а не турагентство.

О необходимости регулировать деятельность турагентств впервые заговорили в 2011 году. Тогда правительство внесло в Госдуму поправки в закон «Об основах туристической деятельности в РФ», предлагавшие обязать агентства работать только от имени и по поручению туроператоров. Тогда эта идея не прошла, но к ней вернулись вновь после серии громких крахов туроператоров в 2014 году.

В феврале этого года правительство законпроект был принят в первом чтении, но с условием, что ко второму чтению он будет существенно переработан. Думский комитет по экономполитике раскритиковал предложенный порядок регулирования, что запрет на реализацию турагентствами турпродукта от своего имени превратит их в точки розничной продажи туроператоров, что в итоге ограничит права потребителя в части выбора туристических услуг.

При доработке законопроекта ко второму чтению была высказана идея ввести для турагентств институт саморегулирования. Альтернативой саморегулируемых организаций (СРО) стал реестр для турагентств. ■

ИНТЕРНЕТ Правительство спасет поисковики от крупных штрафов

Забывать и не платить

➔ Окончание. Начало на с. 1

По словам Левина, именно этим комитет сейчас занимается. «Уже была проведена встреча с отраслью, идет работа над поправками ко второму чтению. Мы рассчитываем вместе с интернет-сообществом, экспертами и конституционным комитетом Госдумы доработать проект ко второму чтению так, чтобы он стал жизнеспособным и эффективным», — сказал собеседник РБК.

Ранее Левин говорил РБК, что считает избыточным 100-тысячный штраф для интернет-поисковиков: наказание только за то, что суд вынес решение в пользу гражданина, будет висеть над поисковиками дамокловым мечом. На минувшей неделе Левин провел консультации в Думе с представителями интернет-отрасли, которые резко критиковали и основной закон о «праве на забвение», и проект о штрафах для поисковиков за нарушение основного закона. Представителям отрасли Левин предложил подготовить предложения для доработки законопроекта о штрафах — они участвовали и в доработке основного закона о «праве на забвение».

Собеседник в комитете отмечал, что на основе предложений отрасли будут подготовлены поправки к законопроекту. А председатель профильного по этому законопроекту конституционного комитета Думы Владимир Плигин говорил РБК, что мнение комитета по информполитике будет учтено при работе над законопроектом.

Предложения отрасли

Предложения поисковиков поступили в комитет, работа с ними начата, сказал РБК Левин.

Все идеи объединила Российская ассоциация электронных коммуникаций (РАЭК; представляет интересы более ста компаний), она передала их в Думу утром во вторник.

В своем заключении участники рынка объясняют, почему законопроект о штрафах должен быть отклонен полностью. По мнению представителей отрасли, законопроект не соответствует основным целям, отраженным в пояснительной записке. В частности, в записке говорится о том, что поисковики могут привлекаться к административной ответственности по решению суда, но в нынешней редакции законопроекта говорится о том, что штраф в размере 100 тыс. руб. может быть введен за неисполнение требований гражданина об удалении информации. Таким образом, можно сделать вывод, что поисковая система нарушает закон даже в том случае, если откажется удалять информацию исходя из необоснованности требований гражданина. Это противоречит принципам правовой определенности, требующим четкого определения административного правонарушения и санкции за него в законе, говорится в заключении.

Компании также указывают, что введение административной ответственности в отношении поисковиков является избыточным, поскольку закон о «праве на забвение» уже позволяет гражданину защитить свои права, обжаловав отказ поисковика об удалении определенных сведений через суд.

Введение штрафов за неисполнение судебных решений компании является необоснованным, считают представители отрасли, поскольку в законодательстве и так предусмотрена административная ответственность за неисполнение неимущественных требований, содержащихся в судебных актах, а злостное неисполнение предусматривает уголовную ответственность. Почему к поисковым системам должен быть применен особый подход в отношении наказания за неисполнение судебных решений, авторы законопроекта не поясняют, сетуют компании.

Компании называют штраф за неисполнение судебных решений необоснованно высоким — отказ удалять ссылки по решению суда в нынешней версии законопроекта поисковикам грозит наказанием в размере 3 млн руб. Он существенно превышает максимальную ответственность за неисполнение судебных решений в отношении требований неимущественного характера, которая в КоАП составляет 50 тыс. руб. При этом в законопроекте не предусмотрены минимальные и максимальные штрафы и не дифференцируются штрафы для гражданских и юридических лиц.

Введение административной ответственности является преждевременным, поскольку сам закон о «праве на забвение», за нарушение которого вводятся штрафы, вступает в силу только 1 января 2016 года и практика его применения пока не сформировалась, уверены в отрасли.

Если же рассмотрение законопроекта продолжится, представители отрасли предлагают внести в существующую версию ряд поправок. В числе требований — исключить положение о досудебной ответственности: в нынешней редакции штраф в размере 100 тыс. руб. может быть наложен за отказ удалять ссылки, если суд признает, что поисковик отказался сделать это безосновательно. Пункт об ответственности за неисполнение судебного решения в течение пяти дней должен быть дополнен уточнением о том, что судебный акт должен вступить в законную силу.

Интернет-отрасль предлагает существенно снизить возможные штрафы в целом и ввести различную административную ответственность: для физических лиц от 100 до 1 тыс. руб., а для юридических лиц — в диапазоне от 1 тыс. до 10 тыс. руб. Вводить штрафы отрасль считает целе-

Интернет-отрасль предлагает существенно снизить возможные штрафы в целом и ввести различную административную ответственность: для физических лиц от 100 до 1 тыс. руб., а для юридических лиц — в диапазоне от 1 тыс. до 10 тыс. руб

сообразным не ранее чем 1 января 2017 года и предлагает внести подобный пункт в законопроект.

Представитель Rambler & Co Матвей Алексеев сказал, что позиция по законопроекту общая для всех членов РАЭК. Представители «Google Россия» не стали комментировать вопрос о поправках.

В компании «Яндекс», которая не входит в РАЭК, также считают административную ответственность для операторов поисковых систем излишней мерой и обращают внимание, что обозначенные в законопроекте штрафы несоразмерны характеру предполагаемого нарушения, заявила РБК представитель компании Ася Мелкумова.

Руководитель юридического департамента Mail.Ru Group Антон Мальгинов также считает, что необходимости в установлении ответственности за неисполнение решения суда специально для поисковиков нет. Кроме того, он отмечает, что ответственность предусматривается для операторов поисковых систем, которые всем известны. «Это крупные компании, в отношении которых сложно представить, чтобы они не исполняли решение суда», — говорит Мальгинов.

Получить комментарий Плигина о судьбе проекта в связи с отрицательным отзывом правительства РБК не удалось. Как правило, отрицательный отзыв правительства резко сокращает шансы законопроекта на принятие Думой, особенно если против инициативы выступает и Государственно-правовое управление президента, отмечают несколько думских собеседников РБК. Но законопроект о штрафах для поисковиков будет доработан и принят палатой в нынешнюю осеннюю сессию, сказал РБК источник, близкий к руководству Госдумы. ■



БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИИ

Официальный партнер



Москва, Digital October*

25 сентября 2015 г.

«Частный бизнес – образованию. Повышение эффективности взаимодействия образовательных организаций, органов власти и бизнеса».

Ключевые вопросы дискуссии:

- ▲ Как образовательным организациям подготовить востребованных специалистов?
- ▲ Требования органов власти и ожидания бизнеса
- ▲ Как ускорить процесс ориентации образования на реальный сектор экономики?
- ▲ Меры по повышению конкурентоспособности российской науки. Проект «5-100»
- ▲ Как технологии влияют на образование: умная школа будущего, инновационная педагогика
- ▲ Инвестирование в дополнительное образование и повышение квалификации

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА: **Ирина Маршак** – imarshak@rbc.ru
РЕГИСТРАЦИЯ: **Екатерина Абрамова** – e.abramova@rbc.ru
РЕКЛАМА И СПОНСОРСТВО: **Ольга Макарова** – omakarova@rbc.ru

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

ПРЕМИЯ РБК 2015



ПРЕМИЯ
РБК 2015

ЗНАТЬ СВОИХ ГЕРОЕВ

Вчера, 22 сентября, экспертный совет Премии РБК 2015 утвердил список номинантов в категории «Люди». Теперь аудитория РБК может отдать свой голос за «Предпринимателя года», «Менеджера года» и «Инвестора года».

НАТАЛЬЯ ФИЛАТОВА

Утверждение лонг-листа номинантов означает старт премии в области бизнеса — Премия РБК 2015. Опыт прошлого года показал ее востребованность и признание со стороны экспертов и аудитории РБК. В этом году в экспертный совет вошли как уже постоянные его участники — главный редактор издательства «Новое литературное обозрение» Ирина Прохорова, основатель группы «Каскол» Сергей Недорослев, член бюро правления РСПП Давид Якобашвили, главные редакторы изданий холдинга РБК, — так и новые: ректор Московской школы управления «Сколково» Андрей Шаронов, член правления, директор департамента обслуживания клиентов малого бизнеса банка ВТБ24 Надя Черкасова и лауреат Премии РБК 2014 в номинации «Государственный человек», а сегодня общественный деятель Сергей Капков. Основная задача премии — выявить новые имена в бизнесе и мотивировать тех, кто только начал заниматься предпринимательской деятельностью. «Премия РБК — это уникальный проект с высоким уровнем экспертизы. И безусловно, от проекта такого уровня и масштаба ожидаешь новых открытий, особой точки зрения и оценок достижений бизнеса. Я желаю нам всем открыть новые имена героев нашего времени», — говорит Надя Черкасова.



Номинация «Инвестор года» вызвала бурную дискуссию среди членов экспертного совета

Кризис — это качественный индикатор, позволяющий определить, кто способен идти против тренда к новым открывающимся возможностям, а кто — нет, добавляет она. «На растущем рынке твой бизнес движется в общем рыночном потоке, а в периоды стагнации и спада важно уметь разглядеть открывающиеся новые возможности. Как правило, первая реакция бизнеса на ухудшение бизнес-среды — это фокусирование внимания на снижении издержек и поддержании стабильности компании. Однако эта

первая реакция не всегда является стратегически верной и эффективной. Побеждают те, кто способен ментально кризис пережить и задать себе вопрос «А что дальше?», — убеждена Надя Черкасова. Премии не столько устанавливаются «табели о рангах», сколько выявляют или формируют тренды в различных социальных областях, считает постоянный участник экспертного совета Ирина Прохорова: «В периоды кризисов обнажаются как проблемные участки, так и потенциальные точки роста, поэтому в таких ситуациях премии особенно

важны как навигаторы дальнейшего направления развития отрасли. Премия уделяет особое внимание тем личностям, которые в период кризиса способны совершить креативный прорыв и тем самым переломить ситуацию в целом». Выбор претендентов не легко дался экспертному совету премии. Так, с первого заседания совета, которое состоялось 17 сентября, лонг-лист номинантов ушел на доработку. «Для меня при выборе номинантов было три основных критерия: умение подняться над теку-

щими проблемами и думать на шаг вперед; способность предложить новые подходы в бизнесе, например вывести на рынок новые продукты, сервисы или технологии; и гибкость во взаимодействии с партнерами: контрагентами, кредиторами, клиентами», — делится Надя Черкасова. «Я буду голосовать за компании и людей, которые выстояли или даже выиграли не потому, что рынок рос и складывались благоприятные обстоятельства, а несмотря на препятствия и барьеры, которые лежали на их пути, — комментирует свои действия Андрей Шаронов. — Мне интересны ситуации, когда управленцы, казалось бы, принимали неочевидные решения, брали на себя риск потерять все и оказывались победителями. Такие истории единичны и потому заслуживают особого внимания». Давид Якобашвили ожидает, что премия принесет пользу участникам, даст дополнительную мотивацию для движения вперед: «В бизнесе важным мотивационным моментом является не только финансовый успех, но и признание коллегами. Для меня самым важным при оценке кандидатов будет признание его заслуг окружающими — равняются ли на него люди. Если он заслужил уважение, значит, он удачлив и действует целенаправленно. А если говорить о важных качествах

для руководителя в кризис, то это, несомненно, терпение и настойчивость». Премия проходит при независимом аудите компании Deloitte, призванной обеспечить доверие к методике, по которой проходит отбор номинантов, а затем и лауреатов премии. «В каком-то смысле РБК усложняет себе задачу: мы строгие наблюдатели с большим опытом и серьезной репутацией, с нами нельзя легкомысленно относиться к регламенту, процедуру отбора приходится делать более открытой, — говорит партнер Deloitte Наталья Капризина. — Но только такой подход может обеспечить доверие публики и уважение профессионального сообщества, только так награда может стать действительно почетной». За участников номинаций «Предприниматель года», «Менеджер года» и «Инвестор года» (см. список номинантов) аудитория РБК уже может отдать свой голос на сайте премии awards.rbc.ru. Лонг-листы в категориях «Компании» и «Общество» будут утверждены экспертным советом в течение месяца. По итогам голосования аудитории РБК в каждой номинации останутся по два претендента, набравшие максимальное количество голосов. Победителей определит экспертный совет, их имена станут известны 3 декабря на церемонии вручения Премии РБК 2015.

ЛОНГ-ЛИСТ ПРЕТЕНДЕНТОВ НА ПРЕМИЮ РБК 2015

ИНВЕТОР ГОДА — человек (или группа людей), сумевший за год получить максимальную отдачу на вложенный капитал с учетом всех обстоятельств, оказывавших влияние на рынок



Юрий Мильнер, совладелец DST Group — за удачные инвестиции в технологические компании мирового уровня. Фонды Юрия Мильнера уже заработали на этих вложениях сотни процентов прибыли либо стоимость объектов инвестиций выросла в несколько раз.



Жак дер Мегредичян, бывший главный исполнительный директор «Тройки Диалог» — за блестящие результаты инвестирования в кризис. Созданный дер Мегредичяном фонд Flag Quantitative Strategy с момента начала работы в мае прошлого года к сентябрю этого показал доход выше 34% в долларах. Индекс РТС за это время упал на 40%.



Роман Авдеев, Московский кредитный банк — за удачное размещение акций в сложной рыночной ситуации. Московский кредитный банк в рамках IPO продал 19% собственного капитала на Московской бирже за 13,3 млрд руб. Банк был оценен почти в один капитал.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ГОДА — человек, добившийся за год впечатляющего прогресса — финансового и качественного — в развитии собственного бизнеса, например создание нового продукта, выход на новые рынки, победа в конкурентной борьбе. Финансовый и качественный результат при выборе лауреата одинаково важны (по 50% на каждый).



Аркадий Столпнер, ЛДЦ МИКС — за создание совместно с партнерами крупнейшей в стране частной сети центров томографии и вызов государственной монополии на эти услуги. На начало сентября сеть включала 87 центров томографии, в этом году она обслужит 1,3 млн человек. С новым проектом Столпнер снова впереди государства: компания строит в Санкт-Петербурге первый в России частный центр протонной медицины.



Михаил Гущериев, группа БИН — за устойчивый рост бизнеса группы БИН и стремление акционеров укрупнить его в условиях кризиса.

Татьяна Бакальчук, Wildberries — за эффективный бизнес. На фоне кризиса в экономике в целом и в одежном ретейле в частности в компании Wildberries по итогам 2015 года ожидается рост выручки на 40%.



Евгения Белонощенко, детские центры «Бэби-клуб» — за международное развитие образовательного проекта по дошкольному развитию детей и экспорт образовательных технологий. В 2015 году центры развития были открыты в ОАЭ, США и Китае. В России и СНГ работает более 250 клубов. Евгения не только адаптировала методику раннего развития японского энтузиаста Масару Ибука и стала инициатором издания его книги «После трех уже поздно», но и создала собственную методику «Метод бережного развития интеллекта».



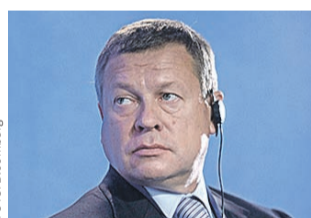
Оскар Хартманн, сеть магазинов продуктов и непродовольственных товаров с фиксированными ценами «Заодно». Умелое выращивание перспективных западных форматов на российской почве демонстрирует владелец KiriVIP Оскар Хартманн. Номинируется за запуск новой сети «Заодно» и привлечение в нее крупного инвестора Владимира Потанина, который раньше не был замечен в инвестициях в ретейл.

Сергей Студенников, сеть «Красное & Белое» — за системный подход при строительстве крупнейшей в России сети магазинов алкоголя. Сеть «Красное & Белое» включает больше 2 тыс. алкомаркетов в 30 российских регионах, Сергей Студенников планирует довести число магазинов до 3 тыс. уже к концу 2015 года.



Сергей Ющенко, Yoo! Mart — за создание перспективного бизнеса в Западной Африке. Получив \$13 млн за 0,5% акций «Ленты», бывший гендиректор этой сети отправился в Гану, где основал инвестфонд Volta Capital Partners для развития розничной торговли. Первый магазин продуктовой сети Yoo! Mart открылся в городе Аккра в конце 2014 года. Новая «Лента» развивается на территории, которая почти не знает формата супермаркета: даже в столице Ганы на сетевую розницу приходится лишь 5% рынка.

МЕНЕДЖЕР ГОДА — человек, под руководством которого компания достигла существенного улучшения финансовых показателей и заметного прогресса в качестве предоставляемых услуг, освоении рынков, технических и организационных инновациях. Номинантом может быть также руководитель госкомпании.



Игорь Зюзин, «Мечел» — за выживаемость бизнеса. Целый год продолжалась большая битва «Мечела» с кредиторами, которая закончилась если не полной победой, то и не поражением. ВТБ согласился перенести срок погашения основного долга и снизил процентную ставку по кредитам «Мечела».



Максим Басов, «Русагро» — за активный рост компании. Под руководством Басова «Русагро» первым из крупных агрохолдингов создает кластер в Приморье с прицелом на рынки Японии, Южной Кореи, Китая, Гонконга, Таиланда: компания уже занимается там растениеводством и переработкой, а в 2016 г. начнет строить крупный свиноводческий комплекс. Заявленная сумма инвестиций — 25 млрд руб.



Сергей Эмдин, генеральный директор компании «Воздушные ворота Северной столицы» (Пулково) — за уверенный набор высоты вопреки сложным условиям. За последние четыре года выручка компании увеличилась в 3,6 раза. В 2014 году она составила 12,2 млрд руб., а поток пассажиров увеличился на 11% и превысил 14 млн человек. За первое полугодие 2015 года выручка компании составила 6,5 млрд руб.



Владимир Обьедков, S7 — за преодоление кризисной турбулентности в отдельно взятой авиакомпании «Сибирь» (S7). 2014 год стал для большинства российских авиаперевозчиков убыточным — свою роль сыграли санкции и ослабление курса рубля. Но только не для S7. В 2014 году выручка четвертой по величине российской авиакомпании составила 70 млрд руб., а чистая прибыль за год увеличилась на 23,8% и составила 868 млн руб.



Оливер Хьюз, Тинькофф Банк — за прибыль в разгар шторма. Пересматривать рисковую политику и сокращать выдачу кредитных карт банк начал за пару лет до кризиса. 2014 год закончился с прогнозируемым результатом — чистой прибылью Тинькофф Банка составила 3,4 млрд руб. Первое полугодие 2015 года банк также закончил с прибылью, хотя и небольшой — 204 млн руб. Сейчас он работает над увеличением непроцентных доходов, в том числе комиссионных, развивая страховой бизнес и посреднические сервисы. За первое полугодие 2015 года они выросли на 70% (или 780 млн руб.) по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.



Ян Дюннинг, генеральный директор «Ленты» — за динамичный рост бизнеса. В прошлом году ретейлер начал реализовывать агрессивную программу роста, активно открывая новые гипермаркеты, и это дало свои плоды: уже в 2014 году он увеличил выручку на 34,5%, а в первом полугодии этого — на 33,8%. Выручка «Ленты» растет в этом году быстрее, чем у всех остальных публичных ретейлеров. Это нравится инвесторам: в марте компания смогла привлечь \$225 млн на развитие в ходе SPO.



Дмитрий Лощинин, президент Luxoft — за усиление присутствия на перспективных рынках. В прошлом году Luxoft заключила ряд крупных сделок на поставку программного обеспечения финансовым компаниям Сингапура и Германии и немецким автомобильным компаниям, уменьшив свое присутствие в финансовом секторе России. Рост выручки компании в 2014-м финансовом году в долларах составил 30%.



Майкл Тач, «Связной» — за сохранение позиций компании, несмотря на смену акционера. Прибыль «Связного» по итогам 2014 года выросла на 3% и составила 111 млрд руб., в составе топ-менеджмента не произошло никаких изменений, а по уровню продаж смартфонов и планшетов «Связной» остается одним из лидеров (у компании сейчас 2900 розничных точек в 919 городах).



Евгений Давыдович, Связной банк — за активную позицию и предпринятые попытки по сохранению бизнеса Связного банка. В мае менеджменту и владельцам банка удалось убедить ЦБ разрешить санацию «Связного» подконтрольным Михаилу Прохорову «Ренессанс Кредитом».

ГОЛОСУЙТЕ ПРЯМО СЕЙЧАС
на сайте ПРЕМИИ РБК 2015
WWW.AWARDS.RBC.RU

Глава Почтового банка Дмитрий Руденко рассказал о том, чем новый банк будет отличаться от Сб

«Не будем торговать ценны

ЕЛЕНА ТОФАНЮК

Почтовый банк начнет работу в начале 2016-го: в перспективе он может появиться в каждом из 42 тыс. отделений «Почты России». Глава нового банка Дмитрий Руденко рассказал РБК, сколько времени и денег уйдет на новый проект.

Создание Почтового банка обсуждалось с 2007 года, сейчас проект запущен на базе «внучки» ВТБ — розничного Лето Банка. До конца года ВТБ и «Почта России» подпишут акционерное соглашение, по которому ВТБ получит в Почтовом банке 50% плюс одну акцию. В начале сентября стало известно, что предправления Лето Банка Дмитрий Руденко возглавит новый банк и попытается сделать его прибыльным. Почтовый банк постоянно сравнивают со Сбербанком, у которого сейчас 16,6 тыс. отделений. «Это будет не Сбербанк, хотя по масштабам соизмеримый», — настаивает Руденко.

БЕЗ СУБСИДИЙ ГОСУДАРСТВА

— Давайте сразу быка за рога. Вы сами-то верите в проект Почтового банка?

— Конечно, верю. Почему я должен сомневаться, если активно участвовал в развитии этой идеи?

— Этот проект уже длится многие годы и уже превратился в миф.

— Это правда, обсуждают проект давно. Но при этом Почтовый банк как таковой никогда не был создан. Несколько попыток предпринимали Связь-банк, НОМОС-банк и банк «Русский стандарт», потом был период, когда руководители «Почты России» думали о создании собственной банковской структуры, и в итоге, мне кажется, они пришли к правильному решению о создании совместного предприятия с банком, в котором доля собственности принадлежит государству.

— Потому что **окологосударственное предприятие может иметь неограниченные убытки, правильно?**

— Нет, конечно. В стратегии развития «Почты России» заложено, что предприятие не планирует брать субсидий у государства и при этом создаст Почтовый банк, который поможет ему выйти на прибыль и решать свои задачи без госучастия. Это колоссальное достижение. Да, почта не сверхприбыльная компания, но она несет огромную социальную нагрузку, обеспечивая базовую инфраструктуру логистических услуг для населения всей страны, в том числе в малых населенных пунктах. Основной вызов России — это инфраструктура, размер страны помноженный на качество коммуникаций. Бизнесмен легко может отказаться от невыгодных регионов, но такая позиция заставит ограничиться городами-миллионниками, а еще лучше — только Москвой и Питером. Но люди живут по всей стране, им надо получать письма и посылки, поэтому почта будет работать по всей стране.

— Я не сомневаюсь в том, что почта будет работать. Мои сомнения связаны с работой Почтового банка. — Возвращаемся к банку. Представим себе, что банк находится в интернете, а

почта — это точка контакта, где можно будет подписать договор. Нам часто задают вопрос, как мы будем работать в маленьких деревнях и поселках. Дело в том, что мы не планируем открывать там полноценный офис, ставить банкомат. Это нецелесообразно. Вполне возможна технология, при использовании которой сотрудник почты является агентом банка. Наша идея заключается в том, чтобы создать базовый сервис — клиент сможет открыть счет, депозит, внести деньги, получить проценты, снять наличные, и в этом ему поможет сотрудник почты. Конечно, этот специалист не сможет провести кредитное интервью, но сможет оформить заявку на кредитный продукт, а сотрудник банка потом свяжется с клиентом. Мы постараемся все смарт-сервисы консолидировать на банковской стороне. Сейчас время изменилось: проникновение интернета высокое, мобильной связи — 100%, и это говорит о том, что базовые сервисы можно продавать удаленно. Конечно, мы не собираемся в глухих деревнях торговать, например, ценными бумагами.

— Почему же?

— Я имею в виду, что такие возможности не будут доступны в наиболее удаленных точках, где необходимы только базовые услуги. При этом будут создаваться и продвинутые отделения. В такой конфигурации планируются дополнительные расходы на создание сети — это установка программного обеспечения, маркетинговые материалы, которые мы доставим «Почтой России», обучение сотрудников почты и их мотивация. Ведь сегодня эти сотрудники продают карточки других банков.

1000 ТОЧЕК ЗА ПЕРВЫЙ ГОД

— На что вы собираетесь потратить 16 млрд руб.?

— Мы заложили эту сумму на поддержку сети и планируем расходовать в трех направлениях. Во-первых, на подготовку бэк-офиса (усиление сервисных мощностей, рост call-центра и службы по работе с должниками). Это расходы головного офиса и службы телефонистов. Нам, вероятно, понадобится еще один call-центр в регионе. Второй блок расходов связан с торговыми менеджерами, с поддержкой отделений, с маркетингом. Третий блок — это затраты на коммуникацию и инфраструктуру, связь, доставку карточек и т.д.

— То есть доставка маркетинговых материалов все же будет стоить денег?

— Безусловно. Мы сейчас обсуждаем, какие это будут деньги. Например, есть разница между выпуском виртуальной карты и последующей пересылкой конкретному адресату или рассылкой в 42 тыс. отделений ящиков с картами. Этот простой маневр экономит сотни миллионов рублей. Но сейчас мы только планируем первоначальный продуктовый ряд, поэтому конкретные примеры привести сложно.

— Но сумма инвестиций уже есть. — Это наш максимум, который нужно стараться экономить.

— Давайте посчитаем. Вы потратите 16 млрд руб. На сколько точек? — На 15 тыс. точек.



ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

— Примерно 1 млн на каждую точку. Сколько будет таких точек?

— Мы планируем 2000–2500.

— К 2016 году? На пресс-конференции назывались три даты: 2016, 2023 и 2025 год.

— Нет. Модель рассчитана на десять лет, при этом обозримый горизонт — первые три года, когда сеть должна быть подключена. В первый год мы бы хотели открыть 1000 точек разного формата. При этом мы учитываем различные факторы. Например, в от-

делениях почты сейчас используется два типа программного обеспечения, при этом идет замена старого на новое. Так вот, к старому мы не будем подключаться, потому что его все равно заменят, а это 70% сети. Или другой пример — из 42 тыс. отделений почты некоторые пока не имеют связи.

— Вообще?

— Да. В деревне, в которой нет никакой связи, сотрудники почты тоже оказывают услуги. У почты есть федеральная программа: за три года оснастить та-

Специалист по розничному кредитованию

Дмитрий Руденко родился 23 ноября 1969 года в поселке Большево Московской области. В 1993 году окончил МГТУ им. Баумана, потом работал в нескольких российских коммерческих банках.

«Русский стандарт»

С 1999 по 2007 год работал в банке «Русский стандарт», куда пришел на должность сотрудника рабочей группы по реорганизации банка. Позднее был назначен на должность старшего вице-президента — руководителя департамента розничного бизнеса, а в 2005 году стал первым заместителем

председателя правления «Русского стандарта». Главным образом Руденко занимался розничным кредитованием. Как писал журнал «Финанс», именно он стал автором идеи запуска экспресс-кредитования в торговых точках. По информации газеты «Ведомости», из «Русского стандарта» Руденко ушел из-за разногласий по стратегии дальнейшего развития банка и его управления с владельцем банка Рустамом Тарико.

ВТБ24

В 2007 году Руденко был назначен на должность первого

заместителя президента — председателя правления банка ВТБ24. Он курировал работу департамента розничного бизнеса, департамента обслуживания клиентов малого бизнеса, департамента ипотечного кредитования и др. В 2012 году стало известно, что ВТБ24 намерен выйти на рынок POS-кредитования. Для того чтобы заниматься высокомаржинальным экспресс-кредитованием, ВТБ24 создал «дочку» — Лето Банк. Возглавил проект Руденко, в июне 2012 года он был назначен президентом и председателем правления этого банка.

Сбербанка, как он будет получать прибыль и привлекать заемщиков

«МИ БУМАГАМИ В ДЕРЕВНЕ»



Как создают Почтовый банк

Идея создать Почтовый банк впервые была озвучена в 2007 году: с таким предложением выступил Андрей Казьмин, который на тот момент возглавлял «Почту России». Предполагалось, что новую финансовую структуру создадут на базе Связь-банка, но во

время кризиса Связь-банк был направлен на санацию. В 2009 году наблюдательный совет «Почты России» одобрил создание Почтового банка с привлечением частного инвестора. В 2010–2011 годах «Почта России» вела переговоры с потенциальными

инвесторами (в том числе с «Русским стандартом», ХКФ Банком, ЮниКредит Банком и ТКС Банком), но они не заинтересовались проектом. В сентябре 2014 года премьер-министр Дмитрий Медведев отложил вопрос о создании Почтового банка до принятия новых за-

конов «О почтовой связи» и «Об акционировании «Почты России». В июле 2015 года замминистра связи и массовых коммуникаций Михаил Евраев заявил, что законопроект «О почтовой связи» может быть принят Госдумой во время осенней сессии.

лицензии — это середина 2012 года, команду мы набрали в мае–июне, первый кредит выдали в августе. Так стремительно еще никто не взлетал, но мы, сфокусировавшись, это сделали. Но при этом мы отстаем от модели, а не от бизнес-плана примерно на полгода. — Но теперь мы не сможем проверить ваши слова.

— Почему?
— Лето Банк превратится в Почтовый банк.

— Сможем. Прибыль будет получена с учетом прибыли Лето Банка. Почтовый банк, выдав первый кредит в январе 2016 года, конечно, не сможет стать прибыльным в том же году.

— То есть прибыль, которую получит Лето Банк, будет приписана Почтовому банку?

— Совершенно верно. Финансовый результат будет уже у объединенного банка.

— Как-то это некрасиво...

— Почему? Не согласен. Допустим, вы хотите купить бизнес, приходите к человеку, который этот бизнес запустил, вышел на прибыль, но ему не хватает возможностей роста, чтобы совершить рывок, вы видите в этом удачную возможность, входите в капитал. А почему вы не должны получать прибыль? Конечно, невозможно представить себе, что активы Лето Банка достигнут 600 млрд только благодаря выдаче маленьких кредитов. Возьмите любого игрока sub-prime кредитования — они не особо-то и растут. На этом рынке достигнут потолок, POS-кредиты не могут составлять больше, чем 25% рынка электроники, продающейся в стране.

«У почты есть федеральная программа: за три года оснастить такие отделения телефоном и компьютером, потому что компьютеров там тоже нет, только кассовые аппараты. Наверное, в таких отделениях продавать банковские услуги преждевременно»

— Так куда же вы идете? Вот мы и подошли к главному вопросу.

— Мы выбрали другой формат. И хотим сохранить кредитный бизнес. В формате Почтового банка мы получаем сеть дистрибуции, которая увеличивается в десятки и сотни раз.

— Чтобы больше продавать POS-кредитов?

— Нет, кредитов наличными и кредитных карт. Кроме того, мы получаем точки, в которых есть постоянный клиентский поток. Лето Банк никогда не

мог позволить себе такой рекламы, как у больших банков, в силу своих финансовых возможностей. На почту каждый год приходят десятки миллионов человек. При таком потоке, если клиентам предложить рациональный продукт, например коммунальные платежи через банк, которые будут дешевле, они станут его использовать.

— Вы хотите сказать, что рассчитываете на комиссионный доход?

— Конечно. Наш банк уже не будет кредитным монолайнером, поэтому и имидж меняется. Мы хотим перейти в режим, когда базовыми элементами станут текущий счет и дебетовая карта, а также право человека решать, нужен ли ему кредит или депозит. Это проект по банкеризации страны, в которой уровень проникновения финансовых услуг — 50%.

— То есть вы хотите забрать часть комиссионного дохода почты, заплатив ей за это какие-то деньги?

— Это не совсем так. Рынок и технологии очень быстро развиваются. Наивно думать, что на почту ходят только пенсионеры. Возвращаясь к теме доходов Почтового банка. Для почты основной бизнес — доставка посылок и корреспонденции. Если у компании есть основная задача, она никогда не будет лучшей в дополнительной задаче, как бы вы ни хотели. Почте надо либо инвестировать миллиарды в команду, технологии и лицензии, позволяющие удовлетворить новые запросы клиентов, либо найти партнера, который эти расходы разделит.

— Либо вообще отказаться от этой идеи, потому что есть Сбербанк.

— И такой вариант возможен. Если почта отказывается от этой идеи, она сразу же становится дотационным предприятием. Финансовые услуги приносят почте деньги, но ее доля на рынке будет сокращаться из-за конкуренции с новыми операторами либо банками, которые много инвестируют в современные технологии. У почты есть два выхода: ничего не делать и в течение пяти лет уйти из этого бизнеса, оставшись только в деревнях, которые денег не приносят, и существовать только на дотации от государства или начать предоставлять конкурентоспособные финансовые услуги.

— То есть вы — спасатель почты?

— Не я, а мы все вместе должны объединить дистрибуцию почты и банковские технологии и построить на этом...

— Сбербанк.

— Это будет не Сбербанк, а другой банк. Хотя по масштабам соизмеримый. Но формат точек Сбербанка — полноценное отделение банка. У нас будет банк нового типа, с акцентом на

текущие счета, расчеты и оплату коммунальных услуг. Мы предоставим доступ к базовым кредитным и дебетовым продуктам широким слоям населения. Эта цель реализуема только в лоукост модели. Для этого Лето Банк даже сменит имя.

— За счет чего вы получите прибыль?

— Если мы говорим о ситуации в 2016 году, то наша цель заключается в том, чтобы прибыль Лето Банка могла перекрыть расходы, которые понесет Почтовый банк. Не уверен, что это будет просто сделать, но стараться надо.

— Так. А в долгосрочной перспективе?

— В долгосрочной перспективе будет всего три источника дохода. Это расчеты, кредитование и депозиты. Какой из этих продуктов принесет деньги, сложно сказать. Но банк должен зарабатывать прибыль.

— Секундочку. Депозиты — это ваши расходы, вы по ним платите.

— Да, в этом заключается разница между активами и пассивами.

— Прибыль вам приносят активы в первую очередь. Мои дремучие представления о банковском бизнесе таковы.

— Человек, который возглавляет департамент привлечения пассивов, с вами бы поспорил. Он бы сказал, что привлекает пассивы, а казначейство у него их покупает и потом продает коллегам из департамента кредитования. Но в реальности маржу можно получить на привлечении средств и перераспределении их в сферу кредитования. Таким образом, первый источник доходов — кредиты. Второй — комиссионный доход от транзакций, например платежей и операций по погашению кредитов других банков.

— Это два, а какой третий источник дохода?

— Допустим, мы начнем привлекать пассивы, а выдавать кредиты не сможем, тогда у нас будет избыток пассивов. Их можно продавать: может быть, на межбанковском рынке, может быть, в рамках группы ВТБ.

— Где вы собираетесь брать качественных заемщиков? Всех уже выбрали.

— Это не совсем так. Во-первых, кредиты не бывают бесконечными. Рынок сейчас серьезно меняется, потому что многие банки просто остановились: их портфель ухудшается, растет просрочка, кредиты не выдаются. И, наконец, незакредитованных клиентов так же много, как и закредитованных. Всегда найдутся люди, которые не хотят пользоваться кредитами, считая их спекулятивными. ▣

кие отделения телефоном и компьютером, потому что компьютеров там тоже нет, только кассовые аппараты. Наверное, в таких отделениях продавать банковские услуги преждевременно, и мы пока это не планируем.

«ЭТО БУДЕТ НЕ СБЕРБАНК»

— Кстати, к вопросу о Лето Банке.

Когда вы его запускали, то говорили, что за три года банк окупится.

— Нет, мы говорили, что через три года банк выйдет на прибыль по МСФО. По итогам августа мы прибыльны, но по итогам года прибыли, конечно, еще не будет. Бизнес-план-2015 строился уже с учетом кризисных явлений в экономике, поэтому мы закладывали в него больше расходов на резервы, меньший объем продаж по сравнению с моделью 2012 года. Как итог, бизнес-план по 2015 году все еще предполагает убытки. Примерно минус 2,5 млрд руб. Мы отстаем от модели в которой планировалось 2015-й окончить с небольшой прибылью, но в этой модели доллар стоил 31 руб., а его рост предполагался до 34 руб. Это во-первых. Во-вторых, первый кредит был выдан 23 августа 2012 года, то есть ровно три года назад, а к концу 2012 года тогда у нас было 20 точек. Реально банк и существует три года, а не четыре.

— Почему все так затянулось?

— Не затянулось. Идея создать банк — это начало 2012 года, приобретение ВТБ24 Бежица-банка, преобразование

БИЗНЕС | КРИЗИС

Почему ЦБ и рейтинговые агентства расходятся в оценке результатов российской финансовой системы

Прибыль о двух концах

СИРАНУШ ШАРОЯН

ЦБ ожидает, что банки закончат год с прибылью, а рейтинговые агентства - что с убытками. Объясняется это тем, что банки живут в двух реальностях: в российской отчетности у них гораздо меньше плохих долгов, чем по МСФО.

ДВЕ РЕАЛЬНОСТИ

Несмотря на проблемы, с которыми столкнулись российские банки, по прогнозам Банка России по итогам года они сумеют выйти в прибыль. Зампред ЦБ Михаил Сухов отмечал, что вероятность убытков крайне низкая. По его мнению, наиболее вероятным является прогноз, при котором прибыль сектора превысит 100 млрд руб. Банкам поможет восстановление операционной рентабельности и практическая реализация мер поддержки капитала в виде облигаций федерального займа, которые позволят банкам эффективно развивать бизнес, отмечал Сухов.

Аналитики оптимизм регулятора не разделяют. «Банковский сектор по результатам этого года вряд ли выйдет в прибыль, скорее всего, он будет убыточен», — говорил старший директор рейтингового агентства Fitch Александр Данилов на конференции по макроэкономической ситуации и банковскому сектору, организованной Fitch. Похожие прогнозы озвучивал аналитик Standard & Poor's Сергей Вороненко. «Год для банковского сектора будет сложным: прибыль, по оценкам S&P, будет близка к нулю, во многом благодаря умеренно позитивным результатам Сбербанка, вытягивающего весь сектор. При этом многие банки, в том числе и крупные, столкнутся с существенными убытками», — пояснил Вороненко.

Регулятор и аналитики не сходятся и в оценке финансовых результатов



За семь месяцев 2015 года лишь Сбербанк получил прибыль в размере 92 млрд руб., а остальные банки, утверждают аналитики, понесли убытки

сектора за первое полугодие. По подсчетам Fitch, «по итогам семи месяцев 2015 года банковский сектор показал прибыль в районе нуля, а если убрать разовые факторы — материальную помощь акционеров (которая хоть и проходит через отчет о прибылях и убытках, по сути, является вливанием в капитал), дивиденды от

дочерних банков (которые учитываются дважды — и как прибыль дочерней структуры, и как прибыль банковской группы) и влияние отложенных налогов, получится убыток около 100 млрд руб.», — посчитал Данилов. Учитывая, что Сбербанк за этот период заработал 92 млрд руб. прибыли, у всего остального сектора получается убыток

в 200 млрд руб., добавляет он. По данным ЦБ, за этот же период банки заработали 34 млрд руб.

Расхождения в оценках и прогнозах по прибыли банковского сектора во многом объясняются разницей между российской и международной отчетностью, говорит независимый эксперт Павел Самиев.

КОНСЕРВАТИВНЫЙ ПОДХОД

Поданным ЦБ, основанным на отчетности банков по российским стандартам, на 1 июля объем просроченной задолженности по банковской системе составил 2,6 трлн руб. РБК проанализировал отчетность девяти из топ-20 банков, которые раскрывают данные по просроченной задолженности в отчетности по международным стандартам. Просроченная задолженность в кредитных портфелях этих банков по МСФО составила те же 2,6 трлн руб. Это примерно в три раза больше, чем объем просрочки тех же банков по РСБУ.

Доля просроченной задолженности по итогам первого полугодия 2015 года выросла с 4,2 до 5,9% в корпоративном портфеле, и с 5,9 до 7,5% в розничном кредитном портфеле. По МСФО у большинства банков доля выше.

Такой разрыв в данных возникает из-за различий в методике составления отчетности по российским и международным стандартам. В отчетности по МСФО кредит считается просроченным, если по состоянию на отчетную дату по нему просрочен хотя бы один платеж. В этом случае общий размер задолженности заемщика по данному кредиту, включая процентный и комиссионный доход, считается просроченным. В отчетности по РСБУ в просрочку записывается только непосредственно просроченный платеж.

«Оба подхода к отражению просрочки имеют право на существование, но в текущих условиях, когда компани-

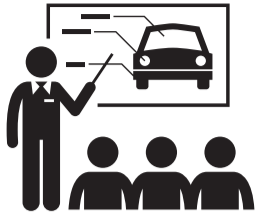
РБК
БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИИ

Партнер



III Ежегодная Конференция.
Фармацевтический бизнес в России:
стратегии развития в эпоху перемен
Мнения экспертов

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



За что увольняют главу Volkswagen с. 14

В какую сумму оценили стриминговый сервис Deezer перед IPO с. 16

Почему у застройщика «Эталон» в кризис улучшились финансовые показатели с. 17

ФОТО: Depositphotos

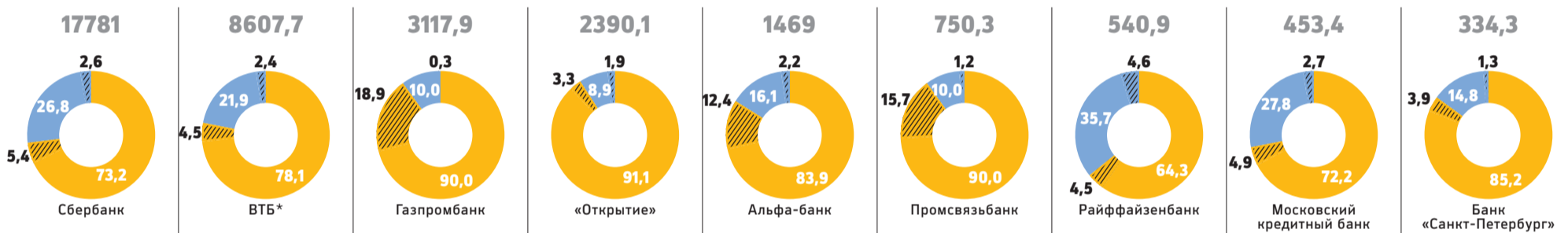
Просроченная задолженность банков по международным и российским стандартам отчетности за I полугодие 2015 года, млрд руб.

Банк	Проблемная задолженность по МСФО (международным стандартам)		Общая	Проблемная задолженность по РСБУ (российским стандартам)		Общая
	Юрлица	Физлица		Юрлица	Физлица	
Сбербанк	968,8	460,5	1429,3	297,4	139,4	436,8
Газпромбанк	589,6	9	598,6	36,3	5,8	42,1
Альфа-банк	181,8	32,6	214,4	79	53,8	132,8
Промсвязьбанк	118	8,9	126,9	58,8	8,9	67,7
«Открытие»	79,6	45,2	124,8	81	28,5	109,5
Райффайзенбанк	24,6	24,9	49,5	15,1	9,2	24,3
Московский кредитный банк	22,2	12,2	34,4	18,2	6,1	24,3
Банк «Санкт-Петербург»	13	4,4	17,4	8,8	0,6	9,4
Сумма по банкам	1997,6	597,7	2595,3	594,6	252,3	846,9

В банковскую группу ВТБ входят дочерние компании, не отчитывающиеся по РСБУ, поэтому посчитать просрочку ВТБ по РСБУ нельзя

Доля проблемных кредитов в портфелях банков в I полугодии 2015 года, %

Кредитный портфель (до резервов на обесценение): ● Юрлица ● Физлица ▨ Проблемная задолженность 8607,7 Объем портфеля, млрд руб



*ВТБ раскрывает только объем неработающих кредитов с просрочкой больше 90 дней. Для Газпромбанка, Альфа-банка, «Открытия», Промсвязьбанка указан объем обесцененных кредитов (просроченные кредиты и кредиты под наблюдением), для остальных – просроченная задолженность (по состоянию на отчетную дату просрочен хотя бы один платеж). Данные по банку «Открытие» указаны с учетом кредитов, предоставленных по соглашениям обратного РЕПО (1342 млрд)

РБК проанализировал отчетность девяти банков из ТОП-20, которые раскрывают данные по просроченной задолженности в отчетности по международным стандартам.

Источник: отчетность банков

ям очень сложно перекредитоваться в другом банке, чтобы закрыть просрочку в своем банке, более оправдан консервативный подход, применяемый в МСФО», — говорит управляющий директор по банковским рейтингам «Эксперт РА» Станислав Волков.

Самиев отмечает, что иногда отчетность по МСФО оказывается слишком консервативной, в просрочку записываются кредиты с «техническими» задержками по платежам. «Не обязательно все кредиты, по которым прошла одна просрочка, оказываются

безнадёжными, поэтому МСФО иногда переоценивает проблемы кредитных портфелей банков. РСБУ иногда проблемы недооценивает, но нельзя сказать, что РСБУ всегда «догоняет» МСФО», — говорит Самиев. Он добавляет, что по РСБУ удобнее смотреть динамику просроченных платежей, оценивать текущие обороты, но для оценки перспективы обесценения активов, необходимости создавать резервы и наблюдения за финансовыми результатами МСФО более показателен.

По РСБУ удобнее оценивать текущие обороты, но для оценки перспективы обесценения активов и наблюдения за финансовыми результатами МСФО более показателен

СПРЯТАННЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Российская отчетность отражает проблемы с просрочкой в меньшем объеме еще и потому, что она учитывает послабления ЦБ. «Послабления, которые предоставил банкам ЦБ, позволяют не отражать в полной мере то ухудшение качества активов, которое могло бы быть, например, в части резервирования реструктурированных кредитов или кредитов заемщикам, пострадавшим из-за украинского конфликта или

санкций», — говорил Данилов на конференции Fitch. У банков сейчас меньше капитала, чем в прошлый кризис, и если тогда они могли показать более правдивую картину и зарезервировать проблемы, сейчас они больше полагаются на послабления ЦБ или «креативят», отметил Данилов. В качестве иллюстрации он приводит в пример динамику резервов: по подсчетам Fitch, в кризисный 2009 год банки направили в резервы 6% кредитного портфеля, а в этом — только 3%. ▣



Елена Архангельская

Президент
ООО «НПО Петроваск Фарм»



Иван Глушков

заместитель генерального
директора, STADA CIS*



Сергей Патракеев

партнер, Lidings*,
со-руководитель практики
фармацевтика и здравоохранение

Сейчас на фармацевтическом рынке мы наблюдаем активный процесс локализации инновационных препаратов в России, причем речь идет не только о вторичной упаковке, но и о переносе технологий производства полного цикла готовых лекарственных форм. Это особенно актуально в свете постановления Правительства РФ от 17 июля 2015 г. № 719 "О критериях отнесения промышленной продукции к промышленной продукции, не имеющей аналогов, произведенных в Российской Федерации" - дополнение критериями для фармацевтической и медицинской промышленности, в котором говорится о том, что с 1 января 2016 года вторичная упаковка не считается локальным продуктом.

Для отрасли это означает, что до 2020 года 90% импортных препаратов из перечня стратегически значимых лекарственных средств и перечня жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов, должны быть локализованы по полному циклу.

Первые результаты реализации февральского поручения главы государства о создании системы мониторинга движения упаковки лекарственного препарата для фармацевтической отрасли будут видны уже в 2016 году. Но сама по себе подготовка к реализации этой задачи показывает, насколько отрасль не готова к конструктивному диалогу с государством.

За полгода, прошедших с момента начала работы органов власти по этому поручению, ни одна из отраслевых профессиональных ассоциаций не сформировала сколько-нибудь внятной конструктивной позиции по этой задаче, а уж тем более — не попыталась помочь государству в правильной постановке задачи. И это несмотря на то, что риски неаккуратной или излишне жесткой реализации поручения весьма высоки и в худшем сценарии — неработающая / плохо работающая система мониторинга способна остановить работу любой компании, а пациентов оставить без лекарств.

Такие изменения на рынке, какие могут последовать за внедрением системы мониторинга предоставляют отличные возможности для развития, а и риски изменений требуют внимательной оценки и профессионального управления.

Эпоха перемен продолжается в нормативном регулировании фармацевтической отрасли уже не первый год. Мы всё ближе подбираемся и к заданному дедлайну программы «Фарма-2020», и к завершению переходного периода, который нам отведен для приведения законодательства в соответствие со стандартами ВТО, и к тем срокам, которые обозначены для формирования единого рынка лекарственных средств в ЕАЭС.

Конечно, дедлайн прописанный и дедлайн реализованный — это две большие разницы, как показывает, например, опыт с введением GMP. Тем не менее, есть основания верить, что эпоха перемен сейчас ближе к своему окончанию чем к началу.

Для успешного продвижения вперед очень важно иметь под ногами твердую почву, в преломлении через юридическую призму это должно означать, в первую очередь, предсказуемость и последовательность как в применении действующих правил, так и в создании новых.

Надеемся, именно с этих позиций предстоящая конференция принесёт свою пользу для всех участников.

Глава Volkswagen на пороге увольнения

Отставка на дизеле

ГЕОРГИЙ МАКАРЕНКО

По данным немецких СМИ, в результате скандала с двигателями Volkswagen гендиректор концерна Мартин Винтеркорн будет отправлен в отставку до конца недели. Его место может занять руководитель Porsche Маттиас Мюллер.

ОШИБКИ ГЕНДИРЕКТОРА

Днем во вторник, 22 сентября, немецкая газета Tagesspiegel сообщила, что многолетний гендиректор группы Volkswagen Мартин Винтеркорн до конца недели сложит полномочия. Со ссылкой на источники в наблюдательном совете группы издание утверждает, что на следующем заседании совета в пятницу Винтеркорна сменил Маттиас Мюллер, который сейчас возглавляет компанию Porsche — дочернюю структуру Volkswagen. Предварительное решение менеджера может быть принято уже в среду на экстренном заседании совета.

Главной причиной отставки Винтеркорна называется «утрата доверия» к нему из-за скандала вокруг занижения уровня выбросов вредных веществ в дизельных двигателях производителя. В пятницу, 18 сентября, Агентство по охране окружающей среды США заявило, что программное обеспечение некоторых моделей двигателей компании обманывало датчики выбросов CO₂. За это концерну может грозить штраф в размере \$18 млрд. Расследование в отношении Volkswagen открыто также в Германии, Франции и Италии.

В воскресенье Винтеркорн вынужден был оправдываться за действия компании: «Совет управляющих Volkswagen AG крайне серьезно относится к заявлениям агентства США. Я глубоко извиняюсь за то, что мы подорвали доверие общественности и наших клиентов». Журнал Forbes назвал скандал вокруг Volkswagen последних дней «примером того, как можно уничтожить бренд».

Во вторник Volkswagen признал, что проблема касается всех автомо-



Мартин Винтеркорн (на фото): «Я глубоко извиняюсь за то, что мы подорвали доверие общественности и наших клиентов»

билей с двигателем EA189. Таким образом, количество автомобилей с неисправностью выросло до 11 млн — в 20 раз по сравнению с первоначальными оценками. На компенсацию убытков компания планирует выделить €6,5 млрд, это скажется на финансовых показателях группы Volkswagen по итогам 2015 года, добавили в компании.

На фоне этих новостей курс акций Volkswagen резко снижается: к 20:00 по московскому времени падение котировок акций концерна на Франкфуртской бирже составляло 18,8%. Всего с прошлой пятницы акции Volkswagen подешевели на 35%. Скандал повлиял и на курсы бумаг других автоконцернов: Daimler AG во Франкфурте теряет 6,5%, Toyota Motor в Лондоне — свыше 7%.

БОРЬБА КЛАНОВ

Еще в ноябре 2014 года Forbes называл Винтеркорна одним из 72 самых влиятельных людей планеты. В последней версии списка немецкий бизнесмен занял в нем 58-ю строчку, до этого в 2013 году Forbes помещал его на 49-е место. «На своем посту Винтеркорн призывал власти Евросоюза не давить

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОРУМ «СОЧИ-2015»



РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ
КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ • СОЧИ
ОЛИМПИЙСКИЙ ПАРК
ГЛАВНЫЙ МЕДИАЦЕНТР

Реклама

0+

1 – 4 ОКТЯБРЯ

WWW.FORUMKUBAN.RU



в компании Bosch, а в 1981 году перешел во входящую в Volkswagen компанию Audi на должность ассистента при совете по контролю качества. С 1988 года Винтеркорн возглавил отдел в центральном управлении по контролю качества Audi, через два года стал руководителем всего этого направления в Audi, а с 1993 года — во всем концерне Volkswagen. Тогда Винтеркорн считался протеже Фердинанда Пиеха, внука основателя концерна Фердинанда Порше, который в том же году стал гендиректором Volkswagen.

В 1996 году Винтеркорн был назначен директором Volkswagen по техническому развитию. При его прямом участии Пиех одобрил, в частности, проект создания автомобиля Volkswagen New Beetle. В 2002 году Пиех ушел с исполнительных постов в концерне, оставшись главой наблюдательного совета. На этой должности он жестко критиковал своего преемника Бернда Пишетсридера за политику продвижения марок, которая якобы ставила под угрозу интересы акционеров Porsche (то есть семьи самого Пиеха). В конце 2006 года совет директоров вынудил Пишетсридера уйти в отставку, а его место во главе Volkswagen занял Винтеркорн.

Вскоре у Пиеха появились противоречия и с Винтеркорном: глава наблюдательного совета концерна критиковал своего бывшего протеже за недостаточно активное развитие бизнеса на американском рынке. Сам Винтеркорн в интервью Die Welt в марте 2015 года признавал существование проблем на американском направлении: «Лучше всего в США у нас продаются модели Jetta и Passat. Они функциональны, практичны и долговечны, но проникнуть в душу американцев нам еще предстоит, причем с какими-то другими продуктами». Через месяц, в апреле 2015 года, борьба увенчалась победой Винтеркорна: наблюдательный совет концерна поддержал его, отказав в доверии Пиеху, который после заседания окончательно покинул Volkswagen.

За неполные девять лет во главе Volkswagen Винтеркорну удалось закрепить позиции концерна. В 2014 году Volkswagen достиг цели продать более

Агентство по охране окружающей среды США заявило, что программное обеспечение некоторых моделей двигателей компании обманывало датчики выбросов CO₂

10 млн автомобилей в год и вплотную приблизился к мировому лидеру — Toyota (10,2 млн). Выручка концерна за 2014 год составила €202,5 млрд — это почти вдвое больше, чем в первый год руководства Винтеркорна.

В середине сентября, за неделю до начала скандала, Винтеркорн рассказал изданию Handelsblatt о планах корпорации. По его словам, компания собирается создать 13-й по счету бренд автомобилей, как ранее требовал Пиех.

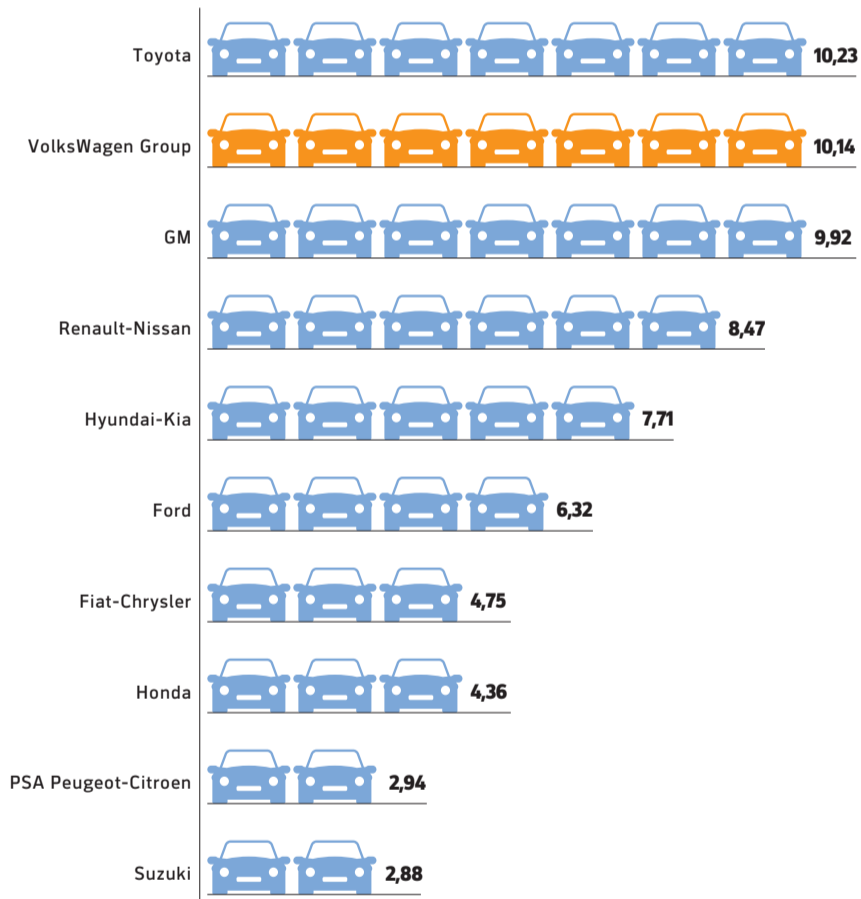
ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ПРЕЕМНИК

Возможного нового руководителя Volkswagen Маттиаса Мюллера немецкое издание NDR называет умелым

аппаратным игроком. В 2010 году он возглавил Porsche, который входил в сферу ответственности Пиеха. В разгаре борьбы в руководстве Volkswagen он уже считался кандидатом на замену Винтеркорну и в итоге добился места в наблюдательном совете концерна на правах главы Porsche.

Среди заслуг Мюллера немецкие СМИ выделяют значительный рост продаж Porsche в последние годы. В 2013 году компания продала 162 тыс. автомобилей (рост на 15% по отношению к предыдущему году), в 2014 году — 190 тыс. (+17%). Вечером во вторник представители Porsche не комментировали возможное повышение их руководителя. ▣

Какие производители продали больше всего машин в 2014 году, млн штук



Источник: Statista

на автопроизводителей из-за уровня выбросов вредных веществ, отмечая, что концернам не хватает времени на разработку топливосберегающих технологий», — писало издание.

По образованию Мартин Винтеркорн — инженер-металлург, специалист по физике металлов. После получения ученой степени в 1977 году он четыре года работал специалистом по техническому проектированию

ФОТО: Bloomberg

Генеральный партнер АО «Риетуму банк»

Генеральный инфопартнер

Официальный инфопартнер

Официальный путеводитель

Генеральный интернет-партнер

Профильный инфопартнер

Информационные партнеры

При поддержке Правительства Москвы

МОСКОВСКАЯ БИЕННАЛЕ СОВРЕМЕННОГО ИСКУССТВА

100.1. Идея 2011

Министерство культуры РФ

Художественный Фонд «Московская Биеннале»

КАК ЖИТЬ ВМЕСТЕ? ВЗГЛЯД ИЗ ЦЕНТРА ГОРОДА В САМОМ СЕРДЦЕ ОСТРОВА ЕВРАЗИЯ

МОСКВА, ВДНХ, ПАВИЛЬОН №1

БИЕННАЛЕ: 22 СЕНТЯБРЯ — 1 ОКТЯБРЯ 2015

ВЫСТАВКА-ДОКУМЕНТАЦИЯ

БИЕННАЛЕ: 3 ОКТЯБРЯ — 1 НОЯБРЯ 2015

12+

ИНТЕРНЕТ Стриминговый сервис миллиардера Блаватника оценили к IPO

Музыка на €1 млрд

Рынок стриминговых сервисов в цифрах



Источники: данные компаний, Enders Analysis, MusicWatch, NYSE

АЛЕНА СУХАРЕВСКАЯ

Французский музыкальный сервис Deezer планирует до конца 2015 года провести IPO на бирже Euronext в Париже. Сервис, основным владельцем которого является Леонард Блаватник, может быть оценен в €1 млрд, отмечает Bloomberg.

Французский музыкальный стриминговый сервис Deezer планирует до конца года провести первичное размещение своих акций на парижской фондовой бирже Euronext, сообщила сегодня компания. Компания не раскрывает, сколько планирует привлечь в рамках сделки, но Bloomberg со ссылкой на источники пишет, что Deezer рассчитывает на оценку в €1 млрд. Привле-

Привлеченные средства компания планирует инвестировать в развитие своей сети продаж и увеличение доли на рынке

ченные в ходе IPO средства компания планирует инвестировать в развитие своей сети продаж и увеличение доли на рынке стриминговых сервисов.

Как пишет Bloomberg, во время конференц-колла во вторник, 22 сентября, CEO Deezer Ганс-Хольгер Альбрехт заявил, что для IPO планируется выпуск новых акций, действующие акционеры не планируют продавать свои доли.

По данным сервиса Crunchbase, с момента основания Deezer привлек почти \$150 млн инвестиций. Одним из крупнейших инвесторов, вложившихся во французский сервис, был фонд Леонарда Блаватника Access Industries: в 2012 году вместе с французским фондом Idinvest Partners он вложил в Deezer €100 млн.

РЕТЕЙЛ В салонах оператора начнут выдавать посылки

МТС впустила почтоматы

КСЕНИЯ БОБКОВА

МТС и QIWI Post запускают совместный проект: в розничных салонах оператора появятся почтоматы для выдачи почтовых отправок. Новый проект позволит МТС увеличить поток посетителей и нарастить выручку с 1 кв. м.

Оператор связи МТС и сеть терминалов доставки QIWI Post договорились о сотрудничестве: в розничных салонах оператора появятся почтоматы по выдаче почтовых отправок, следует из сообщения МТС. Первый автоматизированный почтомат уже установлен в одном из столичных салонов оператора, до конца октября они появятся в розничных отделениях пяти городов — Москвы, Санкт-Петербурга, Новосибирска, Челябинска и Орла, рассказал пресс-секретарь МТС Дмитрий Солодовников. Всего до конца года в салонах МТС будет установлено 18 почтоматов.

Расходы на запуск проекта стороны не раскрывают. По информации РБК от источника, знакомого с условиями сотрудничества, МТС будет получать от

партнера вознаграждение за каждое выданное через почтоматы отправление, конкретную сумму не называют. В финансовой отчетности МТС доходы от сотрудничества с QIWI Post будут попадать в выручку розничной сети ЗАО «РТК». По итогам 2014 года выручка РТК составила, по данным системы СПАРК-Интерфакс, около 53,2 млрд руб., что почти на 10% больше, чем годом ранее.

В МТС ожидают заполняемости почтоматов минимум на 60%, что приведет к удвоению числа пользователей терминалов, и пятикратного роста выручки от выдачи заказов через полгода после старта проекта. Сотрудничество с QIWI Post может на 3–5% увеличить поток посетителей в салоны, повысить эффективность точек, расширить возможности по выдаче заказов собственного интернет-магазина и увеличить продажи сопутствующих товаров в Сети, уточняет Солодовников.

Генеральный директор QIWI Post Андрей Чечин видит в совместном проекте «большой потенциал». Для QIWI Post — это возможность оперативно увеличить свою сеть терминалов вы-

дачи. По информации на официальном сайте компании, сеть почтоматов QIWI Post сейчас насчитывает около 380 терминалов в 21 регионе России. При этом розничная сеть МТС — это около 4,4 тыс. салонов по стране. Чечин ожидает, что за год сотрудничества с МТС компании удастся вдвое увеличить число пользователей и объем выданных через почтоматы товаров.

Решение о расширении проекта МТС и QIWI Post будут принимать в январе 2016 года, после того как смогут оценить эффективность сотрудничества в низкий и высокий сезоны и выработать оптимальный формат взаимодействия, рассказывает представитель МТС.

НЕПРОФИЛЬНЫЙ БИЗНЕС

Глава Национальной ассоциации дистанционной торговли (НАДТ) Александр Иванов считает, что совместный проект МТС и QIWI Post — «хороший и интересный шаг в развитии бизнеса». В России сейчас насчитывается порядка 800 почтоматов, лидерами по числу автоматизированных устройств практически в равных долях являются

МТС будет получать от партнера вознаграждение за каждое выданное через почтоматы отправление, конкретную сумму не называют

PickPoint и QIWI Post, приводит данные Иванов. В Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ) уточняют, что в число лидеров также входит сервис Logibox.

По данным АКИТ, в 2014 году на автоматизированные пункты выдачи заказов пришлось 11% рынка. Лидером по числу выданных заказов из интернет-магазинов в России является «Почта России»: по итогам 2014 года доля госкомпании составила 39% против 33% годом ранее, следует из данных АКИТ.

Совместный проект МТС и QIWI Post — первый пример подобного логистического сотрудничества на телеком-рынке. Сотовые ретейлеры «Связной» и «Евросеть» тоже занимаются выдачей отправок, но не через почтоматы.

Представители «большой тройки» отказались от комментариев действия конкурента. При этом Татьяна Зверева, представитель «МегаФона», уточнила, что оператор «заинтересован в расширении услуг для клиентов, но старается максимально сочетать новые услуги с основным бизнесом». Анна Айбашева, представитель «ВымпелКома», со-

Сейчас Access Industries Блаватника является крупнейшим акционером Deezer: согласно проспекту к IPO, после размещения ему будет принадлежать почти 27% акционерного капитала. Также в числе крупных акционеров — французский телекоммуникационный оператор Orange с долей около 11% и музыкальные лейблы Warner Music, Sony Music и Universal Music, которым в общей сложности будет принадлежать почти 15%.

НА ФОНЕ КОНКУРЕНТОВ

Основанный в 2007 году, Deezer представляет собой стриминговый сервис для прослушивания музыки и аудиофайлов по запросу пользователей. По данным самой компании, сейчас в каталоге более 35 млн музыкальных треков и около 40 тыс. новостных и развлекательных шоу и подкастов. Deezer работает по смешанной модели: бесплатно пользователь имеет неограниченный доступ к прослушиванию музыки на компьютере и планшете, также сервис предоставляет услуги по подписке. Тарифный план Deezer Premium+, который стоит \$10 в месяц (для пользователей в России — 199 руб.), позволяет прослушивать музыку на мобильных устройствах, в том числе в офлайн-режиме и без рекламы.

Сервис доступен в 180 странах мира, включая Россию, где Deezer запустился в конце 2011 года. В конце июня у Deezer было более 6,3 млн подписчиков, следует из проспекта IPO, из них 3,8 млн человек платят за подписку. У крупнейшего в мире аудиостримингового сервиса — шведского Spotify — более 75 млн пользователей и около 20 млн платных подписчиков.

За девять лет существования Spotify, по данным Cruhbase, привлек более \$1 млрд. В рамках последнего раунда финансирования в июне Spotify был оценен в \$8,5 млрд. Тогда сервис привлек \$526 млн от пула инвесторов, из этой суммы \$115 млн проинвестировал шведско-финский телекоммуникационный оператор TeliaSonera. Текущая оценка Spotify почти вдвое больше его американского конкурента — он-

лайн-радио Pandora. Капитализация этой компании на Нью-Йоркской фондовой бирже 21 сентября составила около \$4,2 млрд.

С июня у Deezer, Spotify и Pandora появился еще один конкурент — свой музыкальный продукт запустила Apple. В начале августа корпорация заявила, что число подписчиков сервиса Apple Music достигло 11 млн. Правда, пользователи пока не платят за прослушивание музыки: Apple предлагает трехмесячный пробный период, после чего абонентская плата за стриминг музыки составит \$9,99 в месяц.

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

Рынок музыкальных стриминговых сервисов интенсивно растет: 21 сентября Американская ассоциация звукозаписывающих компаний (RIAA) сообщила, что общая выручка сервисов, работающих по платной подписке, в США за первое полугодие 2015 года выросла год к году на 23%, до 1,028 млрд. При этом американские пользователи реже стали скачивать на компьютеры и иные устройства отдельные композиции: по сравнению с январем—июнем 2014 года число закачек треков сократилось на 12%, до 570 млн.

Как следует из данных RIAA, несмотря на рост популярности стриминговых сервисов, большинство из них по-прежнему остаются убыточными, поскольку большую часть своих доходов они вынуждены тратить на заключение договоров с правообладателями и выплату роялти. Например, Spotify по итогам 2014 года заработал €1 млрд, но операционный убыток компании составил €165 млн.

Deezer в проспекте IPO показал, что его выручка в первой половине 2015 года по сравнению с аналогичным периодом 2014 года выросла на 41%, до €93,2 млн. Убыток Deezer сократился по отношению к первому полугодю прошлого года на 30%, до €8,97 млн. CEO Deezer прогнозирует, что к 2018 году выручка компании превысит €750 млн против €142 млн в 2014 году, что позволит выйти в прибыль. ■

общила, что компания «обсуждает возможность самых разных проектов с «Почтой России».

ВЫНУЖДЕННАЯ ИНИЦИАТИВА

Собеседники РБК на телеком-рынке уверяют, что новый проект МТС — очередная попытка оператора повысить привлекательность своей розницы для покупателей в связи с прекращением летом 2015 года сотрудничества с основным партнером по продаже контрактов ретейлером «Связной». Инициатором разрыва отношений тогда выступил МТС: представитель компании объясняли свое решение «резкой сменой политики ретейлера, который в пять раз снизил продажи контрактов оператора». Из отчета Merrill Lynch, на который ссылалась газета «Ведомости», следовало, что на «Связной» приходилось 15% продаж сим-карт МТС; представитель МТС эту цифру не комментировал.

С другим крупным сотовым ретейлером, «Евросетью», МТС не сотрудничает с весны 2014 года. Это произошло после того, как собственниками «Евро-

сети» стали конкуренты МТС — «ВымпелКом» и «МегаФон». Они же, в свою очередь, являются теперь приоритетными партнерами «Связного», основным владельцем которого с этого года является родной брат президента «Евросети» Александра Малиса — Олег.

В августе МТС объявил о возрождении розничного проекта «Телефон.ру», закрытого несколько лет назад из-за убыточности. Как рассказывал вице-президент компании по маркетингу Василь Лацанич агентству Интерфакс, на данный момент открыты несколько салонов в Москве, пока в них продают только контракты самой МТС. Однако в планах оператора превратить «Телефон.ру» в не ассоциирующуюся с МТС мультибрендовую сеть, ориентирующуюся на продажу устройств и контрактов, а не на обслуживание абонентов, то есть в полноценного конкурента «Связному» и «Евросети».

По словам источника газеты «Ведомости», «на первых порах» сеть «Телефон.ру» будет состоять из 200 салонов. Один из знакомых менеджеров МТС рассказывает, что в федеральной сети «Телефон.ру» будут тысячи салонов. ■

ДЕВЕЛОПМЕНТ У застройщика «Эталон» в кризис улучшились финансовые показатели

Выручка из прошлого

АЛЕКСЕЙ ПАСТУШИН

Выручка «Эталона», одного из крупнейших в России строителей жилья, в первом полугодии выросла на 25%, а чистая прибыль — на 137%. Отчетность крупных девелоперов отражает ситуацию на рынке полуторалетней давности, объясняют эксперты.

ЛУЧШЕ КОНКУРЕНТОВ

В опубликованной во вторник финансовой отчетности «Эталона» отмечается, что консолидированная выручка компании за первое полугодие 2015 года по сравнению с аналогичным периодом 2014-го выросла на 25%, до 18,1 млрд руб., EBITDA — на 89%, до 3,2 млрд руб., а чистая прибыль — на 137%, до 2,2 млрд руб.

Другие публичные девелоперы — группы ПИК и ЛСР — опубликовали свои финансовые показатели раньше, и они были заметно хуже. Выручка ЛСР экс-сенатора Андрея Молчанова в первом полугодии сократилась на 11% к тому же периоду прошлого года, до 28,7 млрд руб., EBITDA выросла на 8%, до 5,8 млрд руб. Выручка группы ПИК экс-сенатора Сергея Гордеева в первом полугодии упала еще сильнее — на 23%, до 22,1 млрд руб., показатель EBITDA увеличился на 19,3%, до 7,1 млрд руб.

Рост выручки «Эталона» сейчас отражает динамику продаж прошлых периодов, отмечает старший аналитик Sberbank CIB Юлия Гордеева: «Компания в прошлом году активно наращивала предварительные продажи [продажи жилья в объектах, которые еще не введены в эксплуатацию, в отчетности они отражаются только с момента сдачи], — поясняет эксперт. — Фактическое падение продаж в этом году повлияет на финансовую отчетность девелопера только через год-полтора».

Финансовые показатели «Эталона» поддержало также и увеличение продаж квартир в проектах, расположенных в московском регионе. «Их цена выше, чем в родном для груп-

пы Санкт-Петербурге, что позволяет выручке расти быстрее объемов продаж», — добавляет старший аналитик БКС Марат Ибрагимов.

Ранее «Эталон» объявлял, что продажи в натуральном выражении в первом полугодии по отношению к аналогичному периоду 2014-го упали на 56%, до 88 963 кв. м, а количество контрактов снизилось на 57%. Но главный исполнительный директор группы Антон Евдокимов отмечал, что темпы падения постепенно замедляются: в апреле падение продаж к тому же месяцу прошлого года составляло 61%, в мае оно замедлилось до 45%, а в июне — до 36%.

Аналогичным было падение продаж у ЛСР: по новым контрактам в январе—июне 2015-го — на 45%, до 248 тыс. кв. м.

Акции «Эталона» подорожали во вторник днем примерно на 4% по сравнению с окончанием торгов в понедельник. По состоянию на 13:25 мск одна акция группы на Лондонской бирже стоила \$1,67, что соответствует капитализации компании в \$492,6 млн.

НЕ ПОВОД ДЛЯ РАДОСТИ

В январе-феврале 2015 года число желающих купить квартиры снизилось сразу на 30–35%, говорят опрошенные РБК девелоперы. В качестве основной причины этого падения представитель группы «Мортон» Игорь Ладычук называет запределенные ставки по ипотеке. «Если обратить внимание, спрос сократился примерно на долю ипотечных сделок, которую они занимали в общем объеме сделок с недвижимостью», — отмечает он.

Особенно сильно падение чувствовалось на фоне ажиотажного спроса в декабре 2014-го, добавляет гендиректор Tekta Group Дмитрий Коновалов. Но к концу первого квартала, после запуска программы льготной ипотеки, рынок, по его словам, начал постепенно оживать. «В апреле-мае спрос даже превысил примерно на 20% уровень, достигнутый за те же месяцы 2014-го», — рассказывает Ладычук.

Летом на рынке наступило затишье. В июне спрос на квартиры в «Мортоне» находился на уровне прошлого года, а в июле-августе прибавил лишь 5%. При этом потенциальный спрос летом 2015-го (обращения, которые пока не конвертируются в сделки) выше показателей лета 2014 года на 25–30%, утверждает партнер девелоперской компании «Химки Групп» Дмитрий Котровский.

По данным компании «Индикаторы рынка недвижимости» (imn.ru), средняя цена 1 кв. м вторичного жилья (без учета элитных и нетиповых квартир) в Москве снижается: к третьей декаде сентября она составляет 181,5 тыс. руб., хотя в январе достигала 220,3 тыс. руб. Новостройки, расположенные от ТТК до МКАД, с января по август подешевели с 225 тыс. до 208,5 тыс. руб. за 1 кв. м. Незначительно подросли новостройки: в среднем по московскому региону — на 2–2,5% в рублях, тогда как в прошлом году средний рост был на уровне 18%, признается гендиректор «НДВ-Недвижимость» Александр Хрусталев. ■

Группа компаний «Эталон»

Группа компаний «Эталон» (ранее — «ЛенспецСМУ») на 44,1% принадлежит Вячеславу Заренкову и членам его семьи, 1% — действующей в их интересах компании Etalon Development Ltd, 7,7% контролируется менеджментом девелопера, еще 16,4% принадлежит фонду Baring Vostok, в свободном обращении находится 30,8% акций. По данным рейтинга компании INFOLine, в 2014 году «Эталон» стал шестым по величине застройщиком жилья в России, введя в эксплуатацию 580 тыс. кв. м. В 2015 году компания намерена сократить объем ввода до 500 тыс. кв. м, говорилось в заявлении компании в марте этого года.

Компания Coursera менее чем за год увеличила аудиторию в полтора раза

Курсы для миллиардов

АНДРЕЙ БАБИЦКИЙ

Компания Coursera, лидер на рынке массового онлайн-образования, пока не стала прибыльной, но ее сооснователь Дафна Коллер уверена, что в недалеком будущем учиться по интернету будут миллиарды человек. РБК поговорил с Коллер о концепции, бизнес-модели и перспективах онлайн-образования.

Компания Coursera была основана в 2012 году, сейчас она является одним из лидеров на стремительно растущем рынке массового онлайн-образования: аудитория сайта превысила 15 млн человек. Примерно 300 тыс. пользователей Coursera живут в России, 350 тыс. — слушают русскоязычные курсы, которые разрабатывают местные университеты — партнеры компании: Московский физико-технический институт, Высшая школа экономики, Санкт-Петербургский государственный университет, Национальный исследовательский ядерный университет МИФИ, Новосибирский государственный университет и Национальный исследовательский Томский государственный университет.

В настоящее время Coursera предлагает более 50 курсов на русском языке или с русскими субтитрами, но среди русскоязычной аудитории популярны и курсы на других языках. Как сообщается на сайте проекта, сейчас в число самых популярных среди русскоязычных пользователей входят не переведенные на русский язык курсы «Новые модели бизнеса в обществе» (Виргинский университет), «Самоорганизация: как стать организованным учителем» (Высшая школа образования Relay), «Навыки в области журналистики для всех интересующихся» (Мельбурнский университет), и др. Курсы, разработанные российскими университетами, не попали в приведенную на сайте версию самых популярных в России.

Всего среди мировых вузов у Coursera — 127 партнеров. Университетские профессора адаптируют свои курсы для десятков и сотен тысяч слушателей в интернете. Почти все курсы бесплатны для слушателей, основную выручку компании приносят сертификаты об их прохождении: фактически, платить приходится не



Основатели Coursera Эндрю Ын и Дафна Коллер (на фото) изначально решили отказаться от спонсорских денег и развивать коммерческий проект

за образование, а за диплом. Как сообщила в интервью portalu «Учеба.ру» Дафна Коллер, по состоянию на сентябрь 2015 года плату за сертификат вносят примерно 75% пользователей, прослушавших курсы. Однако в беседе с порталом «Сноб» она уточнила, что каждый курс проходит до конца, выполняя все задания, лишь около 5% записавшихся пользователей. И около 70% из этих 5% получают сертификаты.

Финансовые показатели Coursera не раскрывает, известно лишь, что ей еще предстоит показать первую прибыль, но уже удалось привлечь \$135 млн инвестиций от венчурных фондов и менее чем за год увеличить аудиторию почти в 1,5 раза.

РБК поговорил с Дафной Коллер о концепции и бизнес-модели онлайн-образования, а также его перспективах в России и во всем мире.

РОСКОШЬ БЫТЬ СТУДЕНТОМ

— Ректор ВШЭ Ярослав Кузьминов любит говорить, что Россия — страна всеобщего и бесполезного высшего образования. У каждого есть диплом, но мало у кого есть навыки, которые устраивают работодателя. Это и создает спрос на ваши услуги?

— Проблемы везде разные. В России большинство людей имеют высшее образование, но качество дипломов кого-то не устраивает. В Европе бакалавров и магистров гораздо меньше. Что лучше — иметь недостаточно хорошее образование или совсем никакого?

В Индии, например, есть обе проблемы. Только 14% людей в стране получили высшее образование — а чтобы построить экономику XXI века, нужно хотя бы 30–40%. Но даже из тех, кто получил высшее образование, большинство, с точки зрения работодателей, недостаточно квалифицированы.

У нас были русские слушатели задолго до того, как появились русские курсы. Многие из них выпустились 10–15 лет назад, и у них не хватает знаний для выполнения нынешних рабочих обязанностей. Дело не в географии, просто людям требуется обновляемая, современная информация. Большинство людей не могут позволить себе роскошь, разменяв четвертый десяток, вернуться на студенческую скамью.

— Аудитория Coursera — это не студенты?

— В среднем по миру 85% наших слушателей — взрослые люди. В Китае чуть больше молодежи, которая использует наши курсы в качестве дополнения к университетской программе. В России, как и везде, наши пользователи — это в основном профессионалы.

Почти все курсы бесплатны для слушателей, основную выручку компании приносят сертификаты об их прохождении: фактически, платить приходится не за образование, а за диплом

— Какая доля таких профессионалов приходит к вам в надежде на карьерные перспективы?

— Половина. 50–55% пользователей приходят к нам в расчете на карьерное продвижение, остальные — если брать мир в целом — делятся примерно пополам. Одни учатся в колледже или готовятся туда поступить, другие просто хотят расширить свои горизонты. Карьерных половина на всех наших рынках.

— Это те люди, которые покупают сертификаты о прохождении курса и приносят вам выручку?

— Да, они покупают сертификаты и они — главные потребители наших специализаций. Человек, окончивший специализацию «Анализ данных» на нашем сайте, может пойти работать аналитиком данных. Это очень важно.

У нас были люди, прослушавшие по 100–150 курсов, полный эквивалент университетского курса компьютерных наук. Но их меньшинство, конечно. Большинство просто учится тому, чего не хватает для следующего продвижения. Начальный курс программирования, скажем.

— На какой рынок вы рассчитываете?

— Каждый год в мире 400–450 млн человек, по разным оценкам, получают высшее образование. Я думаю, что каждый из них мог бы быть нашим слушателем. Кроме того, есть множество людей, которые хотели бы получить образование, но жизнь не дала им такой возможности. Если добавить их, то наша потенциальная аудитория где-то между 500 млн и 1 млрд человек. Это, конечно, оптимистичный сценарий. Так что нам есть куда расти.

Дафна Коллер

Профессор и академик
До основания Coursera Дафна Коллер была профессором департамента компьютерных наук Стэнфордского университета (область ее научных интересов — приложение байесовой статистики к машинному обучению). Академическая ее карьера складывалась исключительно успешно: в 2004 году

Коллер выиграла стипендию Макарута, одну из самых престижных наград в США, а в 2014-м стала академиком Национальной инженерной академии.

Coursera и курсы
Coursera Дафна основала в 2012 году вместе с еще одним стэнфордским специалистом по

машинному обучению, Эндрю Ыном, который работает сейчас руководителем калифорнийской лаборатории искусственного интеллекта китайского поисковика Baidu. Оба основателя ведут время от времени курсы на своем сайте — «Машинное обучение» (Ын) и «Вероятностные графические модели» (Коллер).

Кроме того, сам рынок труда сейчас меняется существенным образом. На место промышленных рабочих мест приходят вакансии информационной эпохи. А это значит, что все большему числу людей надо будет переучиваться и приобретать новые навыки. Так что 1 млрд — это предел при нынешней структуре рынка, а через 20 лет все может быть совсем по-другому.

ПРОФЕССОРА — РОК-ЗВЕЗДЫ

— **Вы говорите университетам, какие курсы будут пользоваться спросом?**

— Мы потратили много сил на изучение тенденций и маркетинговые исследования, особенно в том, что касается профессиональных компетенций. Обращались к консультантам, анализировали собственные данные — люди же ищут что-то у нас на сайте.

Есть и более тонкие методы. Американская компания Burning Glass собирает данные с сайтов вакансий и методами компьютерной лингвистики определяет, какие навыки чаще всего упоминаются в объявлениях о найме, а также ищут редкие навыки, глядя на вакансии, которые подолгу остаются незаполненными.

Мы просим наших университетских партнеров производить такие курсы — и к счастью, они идут нам навстречу.

— **А с работодателями вы сотрудничаете?**

— Нет, мы не работаем с нанимателями. Это отдельный очень специальный бизнес. Может быть, с десятком самых крупных, но даже они составляют крошечную часть рынка. Все, что нам нужно от работодателей — это чтобы они сказали вслух то, что уже давно стало правдой, и мы это знаем: они учитывают образование, полученное в интернете, принимая сотрудников на работу.

— **Вы делите выручку от курсов с университетами в пропорции 50:50. Для них это важный источник дохода?**

— Для больших вузов, конечно, нет, хотя популярные специализации могут существенно дополнять бюджет факультета. Для менее известных вузов курсы важны тем, что существенно повышают узнаваемость. В начале курса

мы проводим опрос — кто из слушателей знаком с названием университета, создавшего курс. 40% процентов в большинстве случаев не знают его, в некоторых случаях — 70%.

Наверное, лучшая история успеха — это наш курс «Анализ данных». Я сама работала в этой области, и если бы меня спросили пару лет назад, где лучше всего ей обучают, Университет Джона Хопкинса не вошел бы в десятку. Но затем у нас появилось потрясающее трио профессоров оттуда — увлеченных, умных и харизматичных. Я думаю, что они уже выучили больше специалистов по анализу данных, чем все американские вузы вместе взятые. Может, не буквально, но порядок такой — тысячи людей каждый месяц! Они фактически стали рок-звездами.

«Мы пока убыточны, но надеемся выйти в прибыль в ближайшие годы. У нас нет сомнений, что это случится. В первую очередь благодаря нашим специализациям, за которые люди готовы платить, и росту на международных рынках»

— **У вас бывают совсем непопулярные курсы?**

— Даже очень странные курсы иногда находят свою аудиторию, хотя бы несколько тысяч человек. Мой любимый пример — это курс по теории Гаула, по-французски. Это очень сложный предмет, поверьте, я математик по образованию. Совсем не массовый продукт.

ТЕРПЕЛИВЫЕ ИНВЕСТОРЫ

— **Многие организации, работающие на вашем рынке, — НКО, но у вас коммерческая компания. Это важно?**

— Удобно быть НКО, если вы рассчитываете на поток донорских денег. Но мы не верим в такую модель — благотворительность может иссякнуть в любой момент. Например, фонд Хьюлеттов 10 лет спонсировал открытый университет в Массачусетском технологическом институте, и на эти средства

сделали массу полезного. А затем фонд сказал: это было отличное время, теперь позвольте нам профинансировать что-то еще. И университет остался с \$3 млн ежегодного убытка на руках.

Так что мы с самого начала решили, что устойчивая система должна производить достаточную ценность, чтобы люди были готовы платить.

— **Для этого надо быть прибыльным. Вы прибыльны?**

— Мы пока убыточны, но надеемся выйти в прибыль в ближайшие годы. У нас нет сомнений, что это случится. В первую очередь благодаря нашим специализациям, за которые люди готовы платить, и росту на международных рынках.

— **Вы рассматриваете какие-то стратегии выхода?**

— Публичное размещение — единственная возможная стратегия, учитывая, что у нас есть инвесторы. Они хотят получить возврат на свои инвестиции, мы обязаны вернуть им деньги. Мы едва ли можем стать хорошим объектом для поглощения, и в наши планы это никак не входит. Так что когда-нибудь Coursera выйдет на биржу. Но мы только недавно закрыли раунд C на \$66 млн, и это дает нам достаточно средств, чтобы существовать довольно долгое время. Сейчас наша цель — создать успешный в длительной перспективе бизнес.

— **Инвесторы не давят?**

— На нас никто не давит. Сейчас компаниям требуется больше времени, чтобы выйти на биржу, потому что, с одной стороны, сейчас уже нельзя проскочить без прибыли, а с другой — когда ты находишься в фазе экспоненциального роста, от тебя ждут очень убедительной пользовательской статистики. На то чтобы стать очень большим и прибыльным, нужно время. Поэтому все запаслись терпением, а наши первые инвесторы — Kleiner Perkins Caufield & Byers и New Enterprise Associates — известны тем, что умеют терпеть.

— **С какой скоростью вы растете?**

— Аудитория наша выросла за девять месяцев в полтора раза, до 15 млн в месяц. А рост выручки даже обгоняет рост числа пользователей. Мы не только привлекаем новых потребителей, но еще и попали в правильный рынок — со своими специализациями. ▣

Онлайн-образование в цифрах

127

столько у Coursera партнеров-университетов

15 млн
слушателей

записались хотя бы на один курс

50%

составляет прирост аудитории за год

1 млн

пользователей

Coursera живут в Китае

5 млн

пользователей

насчитывается у EdX, крупнейшего конкурента Coursera, созданного Гарвардским университетом и Массачусетским технологическим институтом

4 млн

пользователей

насчитывается у Udacity, еще одного крупного игрока на рынке, ориентированного на специальности, связанные с компьютерными науками

\$1,5 млрд

заплатил в апреле 2015 года LinkedIn за компанию Lynda.com, провайдера профессионально ориентированных образовательных курсов в интернете

350 тыс. человек

насчитывает русскоязычная аудитория Coursera

РБК
БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИИ

Москва,
InterContinental*
Moscow

30 сентября 2015 г.

Телеком: 2015 – 2025. Взгляд из перспективы

Генеральный партнер:



Официальные партнеры:



Партнер:



Среди спикеров:



Кирилл Степаненко
Минкомсвязь России



Артем Кудрявцев
ТТК



Евгений Васильев
МТТ



Алексей Холодов
Триколор ТВ



Дмитрий Кулаковский
МГТС



Тигран Погосян
ZTE Corporation*



Михаил Романов,
EY*

Как изменились зарплаты в разных отраслях

Работа — недорого

АНАСТАСИЯ СТОГНЕЙ

Зарплаты граждан сокращаются — независимо от того, какие позиции в компаниях они занимают: страдают и менеджеры, и руководители направлений. «РБК Деньги» исследовал, какие отрасли лучше всего пережили кризис, а работникам каких сфер стоит опасаться.

Сокращение зарплат наблюдается в течение всего года. По данным Росстата, средняя реальная начисленная заработная плата упала с июля 2014 по июль 2015 года на 9,2%, а реальные располагаемые доходы населения — на 2%.

Согласно зарплатному индексу Superjob (подсчитывается с 2008 года, данные по Москве), за последние три месяца зарплаты сократились сильнее всего в областях маркетинга (в сентябре маркетолог-аналитик стал получать на 9,1% меньше, чем в июне). Всего же за пять лет (с 2010 по 2015 год) зарплаты в пяти отраслях, исследуемых Superjob, — строительство, маркетинг, IT, банковское дело и кадры — выросли: наименьший рост продемонстрировали зарплаты в финансовом секторе (24%), наибольший — в IT (45%).

УДАР ПО УПРАВЛЕНЦАМ

Как показал опрос, проведенный рекрутинговой компанией Antal Russia среди 5 тыс. россиян из разных городов, сильнее всего уменьшение зарплаты ощутили работники, занятые в отрасли маркетинга. Так, директор по маркетингу стал получать на 50–80 тыс. руб. меньше, чем пять лет назад. SMM-менеджер — на 25–30 тыс. руб.

Второй уязвимой отраслью оказалась логистика. Средняя минимальная зарплата директора по логистике сократилась за пять лет на 35 тыс. руб., средняя максимальная — на 50 тыс. руб. Средняя минимальная зарплата начальника отдела закупок снизилась на 25 тыс. руб. (максимальная, напротив, выросла).

Проблемы испытывают и руководители в HR: средняя максимальная зарплата HR-директора упала на 50 тыс. руб. (в то же время его средняя минимальная зарплата, а также зарплаты финансовых аналитиков и менеджеров по компенсациям и льготам выросли).

В банковской отрасли наблюдаются как падение зарплат, так и их значительный рост. Так, средняя минимальная зарплата вице-президента инвестиционного банка сократилась на 10 тыс. руб., средняя максимальная — на 40 тыс. руб. В то же время зарплаты аналитиков и руководителей отделений банковских отделений (и минимальная, и максимальная) выросли, причем средняя максимальная зарплата аналитика — на 260 тыс. руб., до 350 тыс. руб., а у руководителя отделения банка — на 340 тыс. руб., до 430 тыс. руб.

СБРОСИТЬ БАЛЛАСТ

Больше всего от кризиса пострадали сотрудники, от чьих позиций можно отказаться, объясняет управляю-

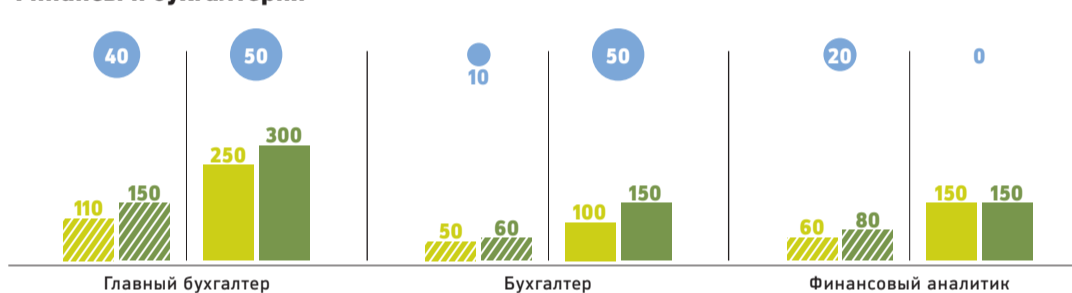
Как изменились зарплаты в различных сферах за пять лет, тыс. руб.

Средний минимум: 2010 (затененный), 2015 (зеленый) Средний максимум: 2010 (желтый), 2015 (темно-зеленый)
Изменение: Рост (синий), Падение (красный)

Маркетинг



Финансы и бухгалтерия



Управление персоналом



Поставки и закупки



IT



Банки



Источник: Antal Russia

щий директор Antal Russia Михаэль Гермерсхаузен. Этим, по его словам, объясняется падение доходов сотрудников высшего звена: до кризиса компании стремились развивать как можно больше направлений, а теперь вынуждены отказываться от тех, которые не приносят прибыли или не будут приносить ее в ближайшем будущем. Страдают и сотрудники среднего звена: если в компании есть бухгалтер, могут сократить его помощника или аналитика. Поэтому, чтобы обезопасить себя от последствий кризиса, Гермерсхаузен советует сотруднику оценить, насколько он заменим. Если да — это повод задуматься о переходе на другую должность или в другую компанию.

Больше всего от кризиса пострадали сотрудники, от чьих позиций можно отказаться

Старший аналитик рекрутингового портала Superjob.ru Ольга Чекалкина, в свою очередь, отмечает, что число вакансий с июля 2014 года по июль 2015-го резко уменьшилось. В числе лидеров падения бухгалтерия, финансы (-31%), юриспруденция (-29%) и страхование (-26%). А вот представители рабочих профессий, наоборот, могут не волноваться: число вакансий для них выросло на 22%.

Неплохо себя чувствуют работники, занятые в фармацевтической отрасли (зарплата директора по продажам выросла за пять лет до 200 тыс. руб.) и в онлайн-ритейле (коммерческий директор может получать там в среднем 250 тыс. руб.). Как полагает Гермерсхаузен, в первом случае причина в том, что лекарства всегда востребованы, а в сфере интернет-торговли ощущается сильная нехватка кадров, и переход сотрудников часто сопровождается повышением зарплат на 30–50%. «С одной стороны, из десяти стартапов в этой области реально начнет приносить деньги только один. Но для этих десяти стартапов в любом случае нужны десять сотрудников», — пояснил он. Кроме того, для многих компаний торговля в интернете дешевле, чем открытие новых офлайн-точек продаж. Рост зарплат в обеих сферах, по мнению Гермерсхаузена, в ближайшее время продолжится.

ТРУДИТЬСЯ СТАЛО ТЯЖЕЛЕЕ

Помимо зарплат, за последний год у 29% опрошенных Antal Russia заметно изменились условия работы. Чаще всего работодатели отказывались от бонусной схемы (12% случаев), нагружали сотрудников дополнительными обязанностями (7% в рамках ответа «другое») либо просто сокращали их (6%). Чуть реже компании переставали оплачивать больничные либо переводили работников на неполный день (по 2%). Меньше всего эти изменения затронули фармацевтическую и сельскохозяйственную отрасли, а также сферу производства бумаги и упаковки. ❏