

Как издатель «Из рук в руки» реорганизовал бизнес, чтобы не расставаться с зарубежными акционерами **с. 14**

От самого дорогого ИД до интернет-агрегатора — что произошло с «Из рук в руки» за последние десять лет **с. 14**

# РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



**МАКСИМ КАШИРИН**  
президент компании  
«Симпл»

«Даже Абрамович  
присматривался  
к виноделию»

Интервью, с. 10

ФОТО: Алена Кондюрина для РБК

29 апреля 2015 Среда No 76 (2093) WWW.RBC.RU

КУРСЫ ВАЛЮТ  
(ЦБ, 29.04.2015)



\$1=



€1=



ЦЕНА НЕФТИ URALS (THOMSON REUTERS,  
28.04.2015, 19.00 МСК) \$65,12 ЗА БАРЕЛЬ



ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА,  
28.04.2015) 1 029,71 ПУНКТА



МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ  
РОССИИ (ЦБ, 17.04.2015) \$350,5 МЛРД

**Недвижимость** Компании приостанавливают выплаты сотрудникам

## Строители без зарплаты



В приоритете для строительных компаний — соблюдение обязательств по договорам подряда

**АЛЕКСЕЙ ПАСТУШИН,**  
**АННА ДЕРЯБИНА**

Из-за сложной экономической ситуации строительные компании начали задерживать зарплаты своим сотрудникам. Застройщики признают долги по зарплате, но жалуются на дорогие кредиты и уменьшение объема заказов.

**Мэрия воспитывает строителей**

О том, что некоторые крупные строительные компании, работающие в Москве, стали задерживать зарплаты своим работникам, в интервью газете столичного стройкомплекса «Московская перспектива» рассказал заместитель руководителя департамента градостроительной политики Сергей Дегтярев.

По словам Дегтярева, среди тех, кто задерживает выплату зарплат, — «Главмосстрой», МСМ-5, СУ-155, корпорация «Трансстрой», «Дормост», «Мосметрострой». Это связано с финансовыми трудно-

стями компаний, говорит чиновник. «Задолженность наблюдается там, где руководство допустило просчет в планировании производственно-хозяйственной деятельности и, как результат, столкнулось с нехваткой денежных средств, которые в кризисной ситуации взять иногда просто негде», — цитирует Дегтярева газета.

В последнее время на горячую линию департамента поступило около 100 обращений от сотрудников строительных организаций с жалобами на то, что им задерживают зарплату, утверждает Дегтярев. Обращаются, как правило, отчаявшиеся граждане: те, кому не платят зарплату в течение длительного периода.

Сами столичные чиновники признаются, что у них нет возможности напрямую вмешаться в экономическую деятельность компаний, не входящих в структуру городского правительства. К руководителям компаний, задолжавших зарплату, применяются воспитательные меры: их приглашают на специ-

альную комиссию по контролю за своевременной выплатой зарплат, говорят в правительстве Москвы. На ней разбираются причины, по которым компании задерживают зарплату своим сотрудникам.

**Нет заказов — нет денег**

СУ-155 перестала выплачивать зарплату своим работникам с января этого года, рассказал на условиях анонимности РБК один из сотрудников компании. Последнее время СУ-155 испытывает серьезные трудности: с начала 2014 года к ней было подано 17 заявлений о банкротстве. В ноябре прошлого года претензии на сумму более 1 млрд руб. к компании предъявили подмосковные власти. С апреля на конец декабря 2014 года долг СУ-155 вырос с 19 млрд до 25 млрд руб.

Президент МСМ-5 Обид Ясинов рассказал, что задержки по выплатам зарплат в компании начались еще больше года назад. Это связано с уменьшением объе-

мов заказов. «Если в 2013 году мы выполняли работы на 20–25 млрд руб., то сейчас — на 5–6 млрд», — говорит Ясинов.

Однако если еще в начале 2014 года задержки по выплатам зарплат составляли до четырех месяцев, то сейчас — 2–2,5 месяца, утверждает Ясинов. Задержки по выплатам привели к тому, что с конца 2013 года численность сотрудников компании сократилась с 5,7 тыс. до 2 тыс. человек. «Люди сами увольнялись, — говорит Ясинов. — У многих семьи, дети, и они просто не могли ждать».

По словам представителя «Главмосстроя» Виталия Королева, на сегодняшний день в компании существуют непогашенные обязательства перед управленческим персоналом и небольшой частью рабочих, которые в общей сложности составляют 13% сотрудников (примерно 520 человек). Задержки по выплатам зарплат длятся не более двух месяцев, добавил он.

Окончание на с. 16

**НСПК**

## Ситибанк дошел до Сингапура

**ТАТЬЯНА АЛЕШКИНА**

Ситибанк формально подключился к Национальной системе платежных карт, но продолжает обрабатывать операции через MasterCard. Из-за этого он не может обслуживать карты санкционных банков.

С 1 апреля в России заработала собственная система обработки платежей по банковским картам, к которой должны подключиться все банки — она должна гарантировать проведение платежей внутри России вне зависимости от решений иностранных государств. Сейчас все операции по MasterCard идут через эту систему, Visa пока не завершила переход. Это означает, что население снова может пользоваться карточками подпадавших под санкции банков — СМП Банка, АБ «Россия» и других — внутри страны.

Однако карточки этих банков до сих пор не обслуживает Ситибанк. Если, например, вставить карту СМП Банка в банкомат Ситибанка, то он выдаст сообщение: «Статус вашей карты не позволяет продолжить работу с банкоматом» и вернет ее.

Ситибанк не полностью подключился к Национальной системе платежных карт (НСПК), рассказал РБК источник, близкий к «Сити». Эту информацию подтвердили источник, близкий к ЦБ, и банкир, знакомый с ситуацией. Процессинговый центр Ситибанка расположен в Сингапуре, куда и отправляется информация, когда клиент, например, вставляет карту в банкомат.

Из этого центра она должна поступать в НСПК, однако наладить такой канал пока не удалось. Поэтому операции проходят через MasterCard.

Окончание на с. 17



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 СитниковОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК  
Шеф-редактор проектов РБК:  
Елизавета Осетинская  
Главный редактор rbc.ru  
и ИА РосБизнесКонсалтинг: Роман Баданин  
Заместители главного редактора:  
Ирина Малкова, Владимир Моторин,  
Дмитрий Рыжов  
Главный редактор журнала РБК:  
Валерий Игуменов  
Заместители главного редактора:  
Андрей Бабицкий, Анфиса Воронина  
Арт-директор: Ирина Борисова  
Руководитель фотослужбы: Варвара ГладкаяРуководители направлений –  
заместители главного редактора  
Банки и финансы: Елена Тофанюк  
Индустрия и энергоресурсы: Петр Кирьян  
Информация: Игорь Терентьев  
Политика и общество: Максим Гликин  
Спецпроекты: Елена Мязина  
Экономика: Дмитрий КоптюбенкоРедакторы отделов  
Международная жизнь: Иван Ткачев  
Мнения: Антон Шириков  
Потребительский рынок: Денис Пузырев  
Свой бизнес: Владислав Серегин  
Медиа и телеком: ВакансияАдрес 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.ruУчредитель 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 СонКорпоративный 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 ЖелезноваДиректор по маркетингу: Андрей Сикорский  
Директор по распространению:  
Анатолий Новгородов  
Директор по производству: Надежда ФоминаПодписка по каталогам:  
Агентство «Роспечать», подписной индекс: 19781  
Российская пресса, подписной индекс: 24698Подписка в редакции:  
Телефон: (495) 363-1101  
Факс: (495) 363-1159Этот номер отпечатан  
в ОАО «Московская газетная типография»  
123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1Заказ № 1070  
Тираж: 80 000Номер подписан в печать в 22.00  
Свободная ценаПерепечатка редакционных материалов  
допускается только по согласованию с редакцией.  
При цитировании ссылка на газету РБК  
обязательна.

© «БизнесПресс», 2015

Малый бизнес потребует от властей уточнить поручения Кремля

# Разгрузочный реж

ЯНА МИЛЮКОВА, ПЕТР НЕТРЕБА

Кремль учел большинство предложений предпринимателей с Госсовета по развитию малого бизнеса. Теперь лоббистам предстоит добиться от правительства, чтобы оно взяло на себя конкретные обязательства по поручениям президента.

Список поручений по итогам Госсовета по вопросам развития малого и среднего бизнеса, который состоялся 7 апреля, опубликован на сайте Кремля. В списке 14 поручений.

## Больше малого бизнеса

Правительству Дмитрия Медведева поручено до 1 октября сформировать единый реестр субъектов малого и среднего бизнеса для учета мер господдержки, а до 15 июня подготовить совместно с региональными властями предложения по разработке стратегии развития малого и среднего предпринимательства в России. Она должна быть направлена на «значительное увеличение» к 2020 году численности работников на малых и средних предприятиях.

Первоначально предлагалось прописать, что минимальная цель — двукратный рост показателя занятых в секторе малого и среднего бизнеса до 2020 года, а цель максимум — 40 млн человек на ту же дату, говорил ранее РБК губернатор Тульской области Владимир Груздев, возглавлявший рабочую группу по подготовке предложений к Госсовету. «Задачи, которые ставятся перед исполнителем, должны быть понятны и носить цифровой показатель, иначе это будет «одобряем-с с чувством глубокого удовлетворения», — говорил он. Во вторник он не стал комментировать итоговый список поручений.

В числе поручений есть и создание единого института развития малого и среднего предпринимательства на базе Агентства кредитных гарантий и МСП Банка — правительству и администрации президента поручено до 20 мая предоставить проект указа президента по этому поводу. Структуру предложено создавать в виде акционерного общества.

Также поручено внести изменения в законодательство, которые предусматривали бы приобретение патентов для самозанятых, продление до 1 июля 2018 года преимущественного права на выкуп арендуемого бизнеса имуществу и увеличения минимального срока по рассрочке оплаты. Срок исполнения — до 1 октября. Правительству до 1 июля необходимо предоставить предложения по повышению порогового значения дохода для микропредприятий, по достижении которого теряется право на применение специальных налоговых режимов. На Госсовете предлагалось повысить пороговую планку для упрощенной системы налогообложения вдвое, до 120 млн руб.

## Меньше нагрузки

Отдельный блок поручений касается уголовного преследования предпринимателей и административного давления на них. В частности, прави-



Большинство поручений Госсовета должны быть исполнены к осени

тельству, Генпрокуратуре, СК поручено до 1 июня «принять меры» по исполнению постановления Конституционного суда, касающегося «предпринимательского» состава статьи УК о мошенничестве — 159.4. В декабре прошлого года КС постановил, что ее наличие нарушает принципы равен-

ства и позволяет назначать разные наказания за аналогичные преступления в рамках 159-й «классической» статьи и 159.4. Как ранее сообщил РБК, депутаты Госдумы уже предложили вариант решения проблемы — увеличить срок лишения свободы по ст. 159.4 до семи лет (сейчас максимальное нака-

## Порог ущерба по экономическим преступлениям может быть увеличен

Согласно поручениям президента Владимира Путина по итогам Госсовета, до 15 июня правительство должно представить предложения по увеличению порогового размера ущерба, являющегося основанием для возбуждения уголовного дела по преступлениям в сфере экономики. Сейчас согласно ст. 169 УК, гл. 22 (преступления в сфере экономической деятельности), крупным считается ущерб, превышающий 1,5 млн руб., особо крупным — 6 млн руб. В сентябре прошлого года стало известно о возможном увеличении порога по

налоговым преступлениям в два раза. Речь шла о ст. 198 и 199 УК (уклонение от уплаты налогов для физических лиц и компаний). С позиции бизнеса суммы ущерба, от которых зависит наказание за преступление, не соответствуют экономическим реалиям, согласны в Минэкономразвития. «Ситуация в российской экономике существенно изменилась. В частности, по данным Росстата, инфляция за период с 2010 по 2014 год составила более 40%, объем выручки предприятий только за период с 2010 по 2012 год увеличился более

чем на 30%», — говорилось в письме замглавы Минэкономразвития Олега Фомичева в Минфин (копия есть у РБК). Минэкономразвития поддержало идею повышения порога, с тем чтобы оставить только относительные критерии оценки ущерба. Источник в правительстве сказал РБК, что Минфин представил в правительство доклад, в котором высказался в целом против повышения пороговых значений. По его словам, поручений по итогам доклада Минфина дано не было.

Алиса Штыкина

ИМ



зание по ней — пять лет), что уравнивает степени тяжести преступлений по двум статьям. В поручениях, напротив, говорится о снижении санкций, предусмотренных УК.

Кроме того, ФАС и Генпрокуратура до конца года проверят, каким образом обеспечивается доступ малого и среднего бизнеса к госзакупкам и закупкам госкорпораций. Сейчас для госкомпаний установлено правило, по которому они должны 18% годового денежного объема своих закупок делать у малого и среднего бизнеса. Пока это правило распространяется на компании с годовым объемом выручки до 10 млрд руб., с 1 июля

нию резкого роста налоговой нагрузки при переходе на кадастровую оценку налога на имущество. Но в списке поручений нет пункта, по которому весь малый бизнес мог бы получить налоговые каникулы. Эту идею Груздев озвучивал на Госсовете. Он предлагал давать двухлетние налоговые каникулы вновь создаваемым компаниям, в числе учредителей которых присутствуют только физические лица. Такая льгота могла бы даваться на два года один раз в жизни каждому гражданину, который регистрирует такое предприятие. Путин тогда сказал, что он не отвергает идею «прямо с порога», но поставил ее под сомнение.

**В числе поручений есть создание единого института развития малого и среднего предпринимательства на базе Агентства кредитных гарантий и МСП Банка — правительству и администрации президента поручено до 20 мая предоставить проект указа президента по этому поводу**

2015 года оно коснется компаний с объемом выручки более 10 млрд руб. Еще одно поручение — распространить действие закона 44-ФЗ о госзакупках на государственные и муниципальные предприятия (срок — до 1 октября). Это важное предложение для бизнеса. Таким образом, ГУПы и МУПы обяжут, в частности, проводить открытые конкурсы и соблюдать правило о квоте закупок для МСП, поясняет глава «Опоры России» Александр Калинин.

Также правительству поручено провести инвентаризацию существующих неналоговых платежей и предоставить предложения по снижению неналоговой нагрузки на малый и средний бизнес. Срок исполнения поручений президента — до 1 августа 2015 года. Бизнес добивается сокращения неналоговой нагрузки с прошлого года. В марте в Минэкономразвития прошло несколько совещаний, на которых рабочей группа из числа чиновников и представителей предпринимательских объединений и бизнесменов подготовила список неналоговых платежей, которые нуждаются в пересмотре. По итогам этих обсуждений был сформирован список из более чем 50 платежей, доклад Минэкономразвития по этому поводу направлен в Белый дом 12 апреля. Он должен рассматриваться у премьер-министра Дмитрия Медведева, но пока такое рассмотрение не состоялось, сказали РБК два чиновника в правительстве.

В проекте основных направлений налоговой политики (ОННП), который направлен Минфином в правительство, этих предложений нет. Такое решение принято по формальному признаку — «раз платежи не налоговые, то это не предмет налоговой политики», поясняет источник в финансово-экономическом блоке правительства. Минфин предлагает разбираться с предложениями о неналоговых платежах профильным ведомством, которые их администрируют, сказал чиновник.

Региональным властям «рекомендовано» принять меры по недопущению

**Помочь регионам**

Также предложено рассмотреть вопрос об увеличении норматива отчислений в местные бюджеты поступлений налога от упрощенной системы налогообложения (сейчас 100% по «упрощенке» идет в региональные бюджеты, по ЕНВД 100% поступает в местные бюджеты). В ходе Госсовета Путину предложили также передать 2% налога на прибыль в региональные бюджеты (сейчас 20% ставки налога на прибыль делится в соотношении 18% в пользу регионов и 2% уходит в федеральный бюджет). Против тогда выступил министр финансов Антон Силуанов. Этому поручения нет в списке.

Калинин считает, что по «основным блокам» предложений бизнес услышали. «Но эти поручения — это скорее начало большой работы. В поручениях не прописан размер увеличения пороговых значений доходов, по достижении которых предприниматель лишается права применять специальные налоговые режимы. Обсуждение с Минфином этого вопроса продолжится. Нечетко прописаны меры по недопущению роста налоговой нагрузки в связи с переходом на кадастр. Не нашло отражения предложение по снижению страховых взносов до 14%. Но мы услышали посыл о неувеличении нагрузки», — сказал он.

В ОННП пока включены предложения по точечному росту страховых взносов на обязательное пенсионное, медицинское и социальное страхование за счет сокращения списка льготных категорий. На период 2016–2018 годов Минфином предлагается сохранение тарифа страховых взносов на уровне 2015 года. Любое реформирование социальных налогов и платежей предлагается не проводить до 2018 года. За это время Минфин собирается «определиться с дальнейшей стратегией реформы в области социальных налогов и платежей». Также в документе предложено не затрагивать систему обязательного социального страхования в случае необходимости поддержки отдельных секторов экономики. ■

**Реакция Кремля на предложения бизнеса к Госсовету**

Создать систему опознавания и подтверждения статуса субъекта малого и среднего бизнеса в форме реестра	Учтено
Создать упрощенную форму легализации трудовой деятельности для самозанятых граждан	Учтено
Провести инвентаризацию неналоговых платежей для исключения избыточной и неэффективной их части	Учтено
Увеличить максимальный размер микрозайма для предпринимателей до 3 млн руб.	Учтено
Увеличить минимальный срок рассрочки оплаты недвижимого имущества, приобретаемого субъектами малого и среднего бизнеса при реализации преимущественного права на выкуп, с трех до пяти лет	Учтено
Внедрить механизм передачи налоговым органам информации о денежных расчетах в электронном виде	Учтено и расширено
Повысить пороговые значения дохода для применения специальных налоговых режимов (упрощенная и патентная система налогообложения) с 60 до 120 млн руб.	Учтено частично
Установить предельное значение количества внеплановых проверок с учетом их постепенного ежегодного снижения	Учтено частично
Включить тему «Формирование позитивного образа предпринимателя» в госзаказ на создание игровых, документальных и мультипликационных фильмов	Не учтено
Передать в бюджеты регионов дополнительный норматив отчислений от налога на прибыль в размере 2%	Не учтено
Дать право на применение «налоговых каникул» учредителям малых и средних предприятий — юрлиц	Не учтено
Снизить размер страховых взносов для малого бизнеса до 14%	Не учтено

Источник: предложения к Госсовету, kremlin.ru

Кризис У состояния российской экономики появилось официальное объяснение

# Во всем виноваты зарплат

АЛЕКСАНДР БИКБОВ

За последние полгода СМИ стали втрое чаще сообщать об «опережающем росте зарплат», подсчитала «Медиалогия» для РБК. Они цитируют чиновников, которые так оправдывают кризис, объясняют эксперты.

## Быстрый рост вызвал кризис

Причины кризисных явлений в российской экономике — не только внешние, но прежде всего внутренние, заявил президент Владимир Путин на заседании Совета законодателей в Санкт-Петербурге 27 апреля. Государство стремилось опережающим образом заботиться о решении проблем социального характера, в том числе зарплат, учитывая, что они традиционно были на довольно низком уровне, отметил президент. «Но все-таки это в конечном итоге привело к определенному дисбалансу в экономике, который заключается в том, что производительность труда у нас отставала от роста зарплат, а это всегда приводит к перекосам», — сказал Путин (цитата по Интерфаксу).

По запросу РБК «Медиалогия» подсчитала в российских газетах, журналах, интернет-изданиях, информагентствах, на радио и ТВ на региональном и федеральном уровнях суммарное количество фраз с упоминанием «опережающего роста зарплат» за последний год. Октябрь 2014 года из анализа был исключен — в этот месяц по всей России прошли акции профсоюзов в рамках Всемирного дня действий «За достойный труд!» Митинги, шествия и пикеты широко освещались прессой, число сообщений с упоминанием требований повышения зарплат оказалось на порядок выше, чем в другие месяцы, достигнув 189.

В апреле—сентябре 2014 года упоминания об опережающем росте зарплат вышли в СМИ в 143 сообщениях, зато с ноября прошлого года по апрель 2015 года подобных упоминаний набралось уже 442 — более чем трехкратный рост.

По данным Росстата, с ноября прошлого года — когда в СМИ начала усиливаться риторика про неоправданно высокий рост зарплат в последние годы — реальные среднемесячные начисленные зарплаты россиян начали падать. В ноябре они сократились на 1% к октябрю (на 1,2% год к году). В 2015 году снижение продолжилось: в первом квартале реальные зарплаты снизились в сравнении с первым кварталом 2014 года на 8,3%.

Президент фонда «Петербургская политика» Михаил Виноградов связывает рост упоминаний в прессе проблемы роста зарплат с активным цитированием политиков. Помимо Путина по проблеме в этом году высказывался, в частности, премьер Дмитрий Медведев. «У нас есть целый ряд больших проблем, которые обострились не сегодня и не связаны с внешним воздействием на нашу страну и не связаны даже с изменением цен на нефть. Это, скажем, проблема опережающего роста зарплат по отношению к росту производительности труда», — заявил он 20 января (цитата по РИА Новости). В середине апреля с этим же тезисом на



Население готовят к тому, что доходы будут снижаться

годовой коллегии Минфина выступил глава министерства Антон Силуанов.

Президент стал осторожно готовить население к тому, что доходы будут снижаться, считает директор Центра политических технологий Игорь Бунин. Об опережающем росте зарплат давно говорили либералы, Путин же заговорил об этом, когда наступил кризис, отмечает он.

## Дисбаланс может сохраниться

С замедлением экономического роста все более отчетливо проявляются структурные проблемы, обусловлен-

ные опережающим ростом издержек, прежде всего связанных с трудовыми ресурсами, пишут эксперты Минэкономразвития в макропрогнозе на 2015 год. Как следствие — сокращается доля валовой прибыли в структуре ВВП и ресурсов для инвестиционного роста становится меньше.

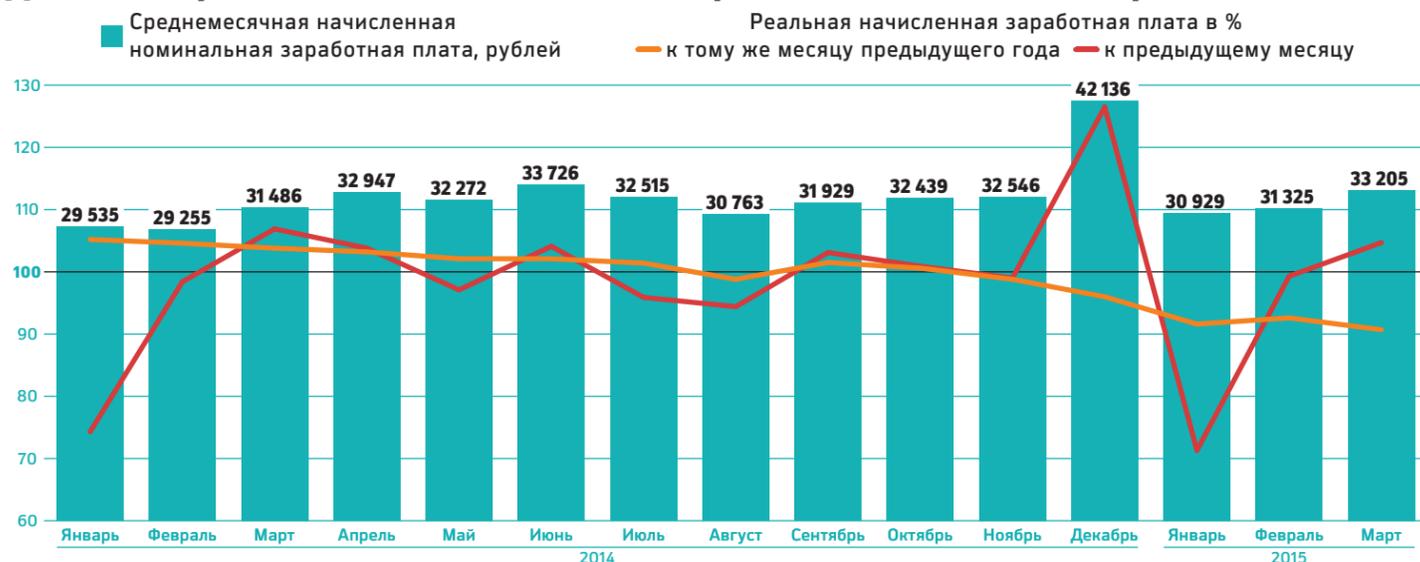
Вслед за зарплатами снижаются и компенсации — сказывается ужесточившаяся в кризис конкуренция на рынке труда. Неэффективных сотрудников увольняют, на большой размер компенсации им рассчитывать сегодня не стоит, говорит партнер хедхантин-

говой компании «Агентство Контакт» Галина Спасенова.

Во втором квартале 2015 года только 21% предприятий не хватает работников — это пятилетний минимум упоминаний дефицитности ресурса, подтверждает в апрельском обзоре российской промышленности ведущий лабораторией конъюнктурных опросов Института Гайдара Сергей Цухло.

Нехватка сотрудников может объясняться низким уровнем производительности труда на российских предприятиях. Десять лет назад у России

## Динамика среднемесячной номинальной и реальной начисленной заработной платы



Источник: Росстат

# АТЫ

было конкурентное преимущество — низкие производственные издержки, сообщалось в обзоре Boston Consulting Group в августе 2014 года. Сегодня они всего на 1% ниже, чем в США, хотя еще десять лет назад были меньше на 13%. Больше всего российские производители страдают именно из-за роста реальных зарплат, обращали внимание исследователи.

**С ноября прошлого года — когда в СМИ начала усиливаться риторика про неоправданно высокий рост зарплат в последние годы — реальные среднемесячные начисленные зарплаты россиян начали падать**

России нужно увеличить производительность труда на 50% за пять лет, призывал в своем видеоблоге премьер-министр Дмитрий Медведев в декабре 2013 года. В проекте Основных направлений деятельности правительства предусмотрено повышение производительности труда к 2018 году по сравнению с 2011 годом в 1,5 раза. «В лучшем случае к этому году будет рост производительности труда к 2011 году где-то на 8% к ВВП, более реалистично — 4–5%», — говорит руководитель Экономической экспертной группы Евсей Гурвич.

В прогнозах министерства на 2015–2017 годы и в базовом, и в оптимистичном сценариях реальные зарплаты отстают по динамике от производительности труда, говорит представитель Минэкономразвития. Представитель Минтруда напомнил, что в прошлом году было выпущено распоряжение правительства от 9 июля 2014 года №1250-р. В нем содержится план, который в качестве мер повышения производительности труда предполагает, в частности, создание профессиональных образовательных программ и проведение чемпионатов профессионального мастерства. ■

## Мнение



**АЛЕКСАНДР ЛОСЕВ,**  
генеральный директор УК «Спутник — Управление капиталом»

ФОТО: из личного архива

Резких решений от ЦБ ждать не стоит, и если ключевая ставка и будет снижена на ближайшем заседании, то максимум до 13%.

## Что будет с рублем после майских праздников

**Заявления ЦБ означают: Банк России будет стараться удерживать рубль в районе 50–55 руб. как можно дольше. Но есть риски, с которыми наш регулятор может и не справиться.**

30 апреля состоится очередное заседание совета директоров ЦБ, на котором может быть принято решение об изменении ключевой ставки. Быстрое укрепление рубля настолько озадачило финансовую общественность, что многие ждут радикального снижения ставки, сразу на 2 или 3 п.п. Это, по их мнению, может остановить carry trade (игру на разнице процентных ставок) на рубле.

Но есть ли основания для такого резкого снижения ключевой ставки? И что будет с рублем после 30 апреля?

На мой взгляд, резких решений от ЦБ ждать не стоит, и если ключевая ставка и будет снижена на ближайшем заседании, то максимум до 13%. Банк России в последнее время проводит достаточно последовательную политику в отношении уровней ключевой ставки и ставок РЕПО. И если внимательно посмотреть на предыдущие решения и комментарии его представителей, то ЦБ по-прежнему беспокоит высокая инфляция, а ключевая ставка прежде всего соотносится с ее уровнем.

Она будет последовательно снижаться по мере снижения индекса потребительских цен. От инфляционного таргетирования Банк России также не отказывается, поскольку это является частью антициклической монетарной политики, проводимой для сглаживания кризисных явлений в экономике и борьбы с высокой инфляцией. Эта поли-

тика направлена против циклических тенденций в экономике и применяется монетарными властями, например, для стимулирования экономики во время спада или сокращения предложения денег при росте инфляции.

К сожалению, при проведении любой денежно-кредитной политики существует проблема временных лагов. Инфляция, вызванная обвалом рубля в декабре прошлого года, проявилась в полной мере только спустя три месяца. И замедления потребительской инфляции из-за разворота валютных трендов нам тоже стоит ждать не сейчас, а в лучшем случае к июню.

Заявления Банка России, что в апреле курс рубля достиг равновесных значений, означают: регулятор будет стараться обеспечивать валютную стабильность и удерживать рубль в районе текущих уровней продолжительное время, допуская рыночные колебания рубля в незначительных пределах нескольких процентов.

Стабильность валютного курса, позволяющая планировать бизнес-процессы, опираясь на фундаментальные показатели платежного баланса, а также снижение инфляции сейчас намного важнее для экономики в целом, чем тактическая борьба со спекулятивным carry trade или сиюминутный рост доходов экспортеров от нового ослабления рубля.

Основной риск этого года для наших рынков состоит в том, что ФРС США может начать цикл повышения ставок уже этим летом или во второй половине 2015 года. Это означает, что через несколько месяцев нас ждет новая волна

оттока капитала и вывод средств иностранными спекулянтами.

Не будем также забывать о том, что во втором полугодии нашим компаниям и банкам предстоит выплата по внешним долгам в объеме примерно \$64 млрд. Сейчас, когда очередной пик платежей остался позади, это обстоятельство сбрасывается со счетов, но проблемы рефинансирования внешних долгов в условиях западных санкций никуда не делится, как и сами санкции.

Считаете, что рубль укрепился чрезмерно? Великолепно! Воспользуйтесь текущей ситуацией для пополнения запасов валюты, впереди еще очень непростой год.

«**Основной риск для наших рынков состоит в том, что ФРС США может начать цикл повышения ставок уже этим летом**

А что будет с рублем после 30 апреля? Полагаю, ничего существенного после майских праздников не произойдет. Интерес к покупке иностранной валюты со стороны импортеров и населения может повыситься, но при этом сохранятся ожидания дальнейшего снижения ключевой ставки, что, безусловно, будет оказывать поддержку рублю. А для «тонкой настройки» валютного рынка Банк России всегда может воспользоваться ставками рублевого и валютного РЕПО.

Материал РБК Quote.

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

ИСТОРИЧЕСКАЯ СЦЕНА  
БОЛЬШОГО ТЕАТРА



МИНИСТЕРСТВО КУЛЬТУРЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ЦЕНТР БЕНУА  
БОЛЬШОЙ ТЕАТР РОССИИ  
РГКК «СОДРУЖЕСТВО»  
ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА МОСКВЫ



ЕСР European Cultural Parliament

ФЕСТИВАЛЬ МИРОВОГО БАЛЕТА

# benois de la danse\*

Художественный руководитель **Юрий ГРИГОРОВИЧ**

**26 мая 2015 года**  
БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ  
ГАЛА-КОНЦЕРТ  
НОМИНАНТОВ ПРИЗА 2015 года  
и НАГРАЖДЕНИЕ ПОБЕДИТЕЛЕЙ

**27 мая 2015 года**  
БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ  
ГАЛА-КОНЦЕРТ  
«ЛАУРЕАТЫ БЕНУА ДЕ ЛА ДАНС  
РАЗНЫХ ЛЕТ»



**В ПРОГРАММАХ ГАЛА  
БУДУТ ПРЕДСТАВЛЕНЫ ЗВЁЗДЫ:**

Большого театра России  
Мариинского театра  
Балета Парижской национальной Оперы  
Берлинского государственного балета  
Балета театра Ла Скала (Италия)  
Балета на Рейне (Германия)  
Королевского балета Великобритании  
Гамбургского балета (Германия)  
Норвежского национального балета  
Современного балета «Complexions»  
(Нью-Йорк)

**ПРОДАЖА БИЛЕТОВ:**  
Центр Бенуа, тел. 8-916-106-04-14  
Кассы Большого театра,  
тел. 8-915-453-31-50

Северсталь

ExxonMobil

METROPOL

AIRFRANCE

KLM

РОССИЙСКИЕ ВОЗДУШНЫЕ ЛИНИИ

16+

Реклама



**ВАЛЕРИЙ ЗУБОВ,**  
профессор Высшей школы бизнеса МГУ, депутат Госдумы

ФОТО: из личного архива

Для доведения уровня экономического развития ДВФО до показателей Центральной России могут понадобиться инвестиции в сумме более \$1 трлн — 75% ВВП России

## Как России не потерять Дальний Восток

*Россия снова и снова пытается развивать регионы старыми инструментами вроде ОЭЗ — а они не работают. Чтобы дальневосточная экономика рванула вперед, нужны иностранные деньги и новые принципы управления территориями.*

### Резервации для бизнеса

О «повороте на восток», «рывке к Великому океану» и «евразийской направленности» России в последнее время говорится очень много. Однако пока слова о развитии, подъеме и возрождении Восточной Сибири и Дальнего Востока остаются только словами. Регион рассматривается отчасти

### Формально — прорыв, на деле — как всегда

Подтверждением тому выступает недавно поступивший в Государственную думу проект закона «О свободном порте Владивостока». Это уникальный пример бюрократического творчества, в котором указание президента о создании свободного порта «поженили» со всеми прежними нормативными актами об ОЭЗ.

Формально можно говорить о «прорыве»: в проекте сказано о том, что «часть территории» свободного порта действительно будет свободной — экстерриториальной в таможенном отношении. Но только часть, только участки, непосредственно при-

с нуля построенные объекты. На Дальнем Востоке таким мог бы стать новый порт, максимально приближенный к границе с Китаем, который был бы соединен с КНР транспортным коридором. Это позволит грузить на морские суда продукцию, выработанную в Маньчжурии — большом регионе Китая, не имеющем выхода к морю. С другой стороны, товары из Японии, США, Филиппин могли бы беспрепятственно следовать в Китай. Если учесть, что ВРП северных китайских провинций приближается к \$900 млрд, оборот такого порта мог бы составить до половины шанхайского (то есть 250–350 млн т в год). И это дало бы значительную прибавку к ВРП Приморского края (в 2013 году он составлял 576 млрд руб., или около \$18 млрд).

Следующим шагом могла бы стать индустриальная зона, развивающаяся в рамках того же свободного порта. На территории в 100–200 кв. км, которая сейчас практически не заселена, могли бы быть созданы сборочные производства. Но не такие, как в Калининграде, с прицелом на российский рынок, а те, что, используя российское сырье и, например, японские и американские технологии, ориентировались бы на рынки азиатских стран. Задача в том, чтобы «затащить» в Россию новые производства, невзирая на «ущемление интересов» бюрократов. Территория зоны должна быть экстерриториальной; здесь не должны взиматься таможенные пошлины и НДС, должны действовать не устаревшие российские техрегламенты, а стандарты всех стран, инвесторы которых обеспечивают более 10% накопленных в границах кластера капиталовложений.

Не нужно бояться иностранных инвесторов и их собственности на любые построенные ими объекты, включая пресловутые причальные стенки или взлетно-поса-

ния этой территорией. На ней должны действовать все российские правовые нормы, не касающиеся экономической деятельности, присутствовать чиновники пограничных, миграционных, эпидемиологических служб. Однако в то же время управлять свободным портом может специальное акционерное общество, которое действовало бы на основе международного соглашения между Россией и странами-инвесторами. Этот международный характер управляющей компании — единственная возможная гарантия того, что условия и принципы функционирования зоны не будут изменены (как это случилось со свободной экономической зоной в Калининградской области или со специальными игорными зонами в Ростове-на-Дону). Во всех остальных функциях роль бюрократии также должна быть серьезно ограничена.

### Наша Аляска

Сегодня Россия переживает экономический кризис. Такое время — лучший момент для апробации новых организационных форм и новых управленческих решений. И сегодня правительству нужно смелее прокладывать восточный вектор. Начать нужно со свободного порта, затем распространить опыт экспортно ориентированных зон на другие районы Дальнего Востока. Мы могли бы копировать китайский опыт, только российским конкурентным преимуществом было бы дешевое сырье, а не дешевая рабочая сила.

Потом стоит допустить иностранных инвесторов к добыче полезных ископаемых, строительству углеводородопроводов и энергетических объектов и, наконец, реализовать всеобъемлющую стратегию развития восточной части страны по образу и подобию того, как развивались Аляска и Канада. Когда российские инвесторы —

«**Идея свободного порта выглядит крайне привлекательной, но только в том случае, если, во-первых, порт и окружающая его территория будут по-настоящему свободными и, во-вторых, окажутся интегрированными в тихоокеанскую экономику технологически, а в континентальную российскую — экономически**

как важный геополитический плацдарм, отчасти как место добычи углеводородов и транзитная территория для их экспорта. А в результате, с одной стороны, мы стремимся застолбить там свое присутствие, с другой — категорически не готовы к глубокому вовлечению в регион азиатских инвесторов.

Что в итоге? Инвестиции в Приморский край в преддверии саммита АТЭС в 2012 году, масштабная стройка на космодроме Восточный, который, по расчетам автора, обойдется более чем в 80 ежегодных платежей за Байконур, гигантский проект «Газпрома» по строительству «Силы Сибири» с неочевидной ресурсной базой и не слишком ясной экономикой поставок. Реального же развития территории пока не происходит.

Логика правительства заключается в том, что Дальнему Востоку нужны в первую очередь российские (и преимущественно бюджетные) деньги. Важнейшими инструментами считаются налоговый и таможенный режимы. В 2000-е годы в России были очень популярны свободные экономические зоны — их было зарегистрировано более 20. И каков результат? Если в Китае в СЭЗ производилось до 15% ВВП, то в России, по доступным мне оценкам, менее 0,2%. Почему? Прежде всего потому, что главная проблема для нашего бизнеса — даже не размер налога, а администрирование. И зачастую наши «свободные зоны» скорее напоминают «резервации», куда почти насильно затягивают бизнес, чтобы потом отчитаться о «результатах привлечения инвестиций в ОЭЗ», чем на территории, на которых реально создано пространство свободы.

лежащие к порту и транспортным путям. Все остальное будет выстроено по принципам неработающих ОЭЗ. И основное содержание закона — финансовые льготы, описание порядка обретения статуса резидента, характера организации проверок и механизма управления зоной. В общем, все как всегда. Восточный вектор нам так не проложить. Нужны новый закон и новые принципы.

По различным подсчетам, для доведения уровня экономического развития ДВФО до показателей Центральной России могут понадобиться инвестиции в сумме более \$1 трлн — 75% ВВП России. Средства такого масштаба сейчас могут быть получены только у частного капитала, в том числе из-за рубежа. Все, кто принесет свои капиталы, должны понимать, что они вкладываются в российский Дальний Восток как в составную часть единой тихоокеанской экономики, а не как в «ворота в Россию», за которыми, даже если они широко открыты, не всегда обнаруживается заманчивая перспектива.

В этом контексте идея свободного порта выглядит крайне привлекательной, но только в том случае, если, во-первых, порт и окружающая его территория будут по-настоящему свободными и, во-вторых, окажутся интегрированными в тихоокеанскую экономику технологически, а в континентальную российскую — экономически.

### Нужно строить с нуля

Что я имею в виду? К сожалению, в России практически не удается создать современные производства, в том числе и в транспортном секторе. Никакая модернизация делу тут не поможет. Нужны новые,

«**Стоит допустить иностранных инвесторов к добыче полезных ископаемых, строительству углеводородопроводов и энергетических объектов и, наконец, реализовать всеобъемлющую стратегию развития восточной части страны по образу и подобию того, как развивались Аляска и Канада**

дочные полосы. Если что-то построено на ранее не освоенных территориях, если созданы новые производственные мощности, они никогда не будут демонтированы. Через 30–40 лет режим свободного порта окончит свой срок и все это останется в России. Главный риск сейчас — это не риск «хозяйственной оккупации», а риск неразвития.

Чтобы реализовать такую стратегию, нужно выработать и принять иную версию закона о свободном порте. И прежде всего кардинально изменить структуру управле-

причем не госкорпорации, а частники — увидят те возможности, которые создали в регионе иностранные компании, они не останутся в стороне.

Призыв создать во Владивостоке свободный порт был одной из самых содержательных идей, высказанных президентом в прошлогоднем послании Федеральному собранию. Сегодня нужно не допустить, чтобы и это предложение, пройдя через бюрократические кабинеты, превратилось в пустышку, как это часто у нас случается.

## КОММЕРЧЕСКИЕ МЕДИЦИНСКИЕ ЦЕНТРЫ

Генеральный партнер:

PHILIPS

**РБК**  
БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИИ

## МНЕНИЯ СПИКЕРОВ



**МИХАИЛ ПЛИСС**  
бизнес-консультант,  
Philips «Здравоохранение»

### ИНСТРУМЕНТЫ И СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ – НАИБОЛЕЕ УСПЕШНЫЕ ПРАКТИКИ

В рамках конференции РБК «Коммерческие медицинские центры», организованной при поддержке Philips\*, прошел круглый стол «Инструменты и стратегии повышения эффективности – наиболее успешные практики». Он был посвящен основным приемам и стратегиям, которые используют наиболее успешные частные медицинские организации для сохранения потока пациентов, выручки и качества обслуживания в кризисной ситуации. В том, что индустрия переживает кризис, нас убедили еще в первой части конференции. Ведущие представители отрасли и аналитики привели убедительные данные, свидетельствующие о том, что, несмотря на то, что частная медицина и продукты питания пострадали меньше других секторов, снижение платежеспособного спроса, высокая инфляция и дорогой кредит сигнализируют о наступлении полномасштабного кризиса на рынке коммерческого здравоохранения.



**ВЛАДА САЙФЕДИНОВА**  
генеральный директор,  
Альфа-Центр Здоровья

### ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ НА ОСНОВЕ КРІ\*

На современном этапе развития медицинского рынка основополагающим звеном операционных процессов учреждения является создание и усовершенствование системы управления качеством медицинской помощи, что особенно актуально в крупных городах, где клиент частной медицины в хорошем смысле «избалован» вниманием со стороны множества клиник, и имеет возможность на собственном опыте оценить систему качества медицинской помощи и сервиса.

Как любая хорошая управленческая система, она должна иметь информативные (чувствительные и специфичные) ключевые показатели эффективности (КПЭ), нацеленные на контроль над эффективностью, своевременностью, безопасностью и экономической целесообразностью медицинской помощи.

Мы на практике используем и постоянные КПЭ, определяющие основополагающие действия, и факультативные, тонко «настраивающие» систему контроля качества, влияя на «проблемные» факторы на текущий момент. К примеру, быстро подключаемся к решению проблем пациентов с впервые



**ЕЛЕНА ЛАТЫШЕВА**  
председатель правления,  
ГК «Эксперт»

### МОНО- И МНОГОПРОФИЛЬНЫЕ МЕДИЦИНСКИЕ УЧРЕЖДЕНИЯ: ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И СЛОЖНОСТИ

В центрах, предоставляющих моноуслугу, легче внедрять высокие стандарты. Благодаря небольшому количеству бизнес-процессов, легче выстроить эффективную модель управления. Быстрее решаются задачи по созданию центров компетенций, необходимых для минимизации издержек бизнеса, повышения его эффективности на этапе масштабирования. Построение бизнеса на основе моноуслуги имеет ряд преимуществ, но при этом нужно понимать, что его конкурентоспособность возможна только при построении сетевой модели бизнеса.

При построении стратегии многопрофильной клиники, преимуществом является возможность удовлетворять все потребности пациента, формировать его лояльность к центру за счет широкого спектра меди-

Однако российские управленцы в частной медицине оказались готовы к спасению своего бизнеса и проявляют не только чудеса нестандартного мышления, но и недюжинный юмор. Так, одни из коллег запретили в компании слово «кризис», заменив его на выражение «новая реальность».

Помимо шуток, среди инструментов, которые применяют для антикризисного управления, были названы и умная аналитика обращений клиентов, и грамотное отношение к своим врачам, такое же, как к внешним клиентам, и внедрение развитой и взаимосвязанной системы ключевых показателей эффективности.

Участники круглого стола также сошлись во мнении, что залогом успеха в непростое время является высокое качество услуг за счет повышения квалификации персонала и клиентоориентированного подхода, использование международного опыта, привлечение пациентов из системы ОМС для предложения им новых медицинских услуг, сокращение расходов благодаря высокой продуктивности современного медицинского оборудования и оптимизации существующих клинических и бизнес-процессов.

выявленным онкозаболеванием при проведении онко-чекапов.

Для того, что система полноценно работала, КПЭ должны быть сквозными, от заведующего отделением до главного врача.

Для страховщиков, особенно в период повышенной турбулентности, важна предсказуемость лечебных учреждений, поэтому КПЭ обязаны быть комбинированным, отражающими как финансовую, так и клиническую «успешность». Для гармонизации отношений в этой ситуации поможет разработка внутренних стандартов и клинических алгоритмов, контролирующих средний чек, среднюю выплату на застрахованного.

Для врача хорошо понятны такие КПЭ, как общее количество визитов, количество повторных визитов и количество новых клиентов, целевые уровни которых для каждого подразделения устанавливаются в соответствии с бизнес-планом.

Важно, чтобы все инструменты контроля были автоматизированы, что позволяет:

- исключить раскрутку пациентов, завышение объемов необходимой и обоснованной медицинской помощи;
- минимизировать врачебные ошибки.

цинских услуг и полного цикла лечения в одном месте. При этом работа строится на взаимодействии с большим количеством специалистов – совместителей. Это требует специальной стратегии для приверженности персонала к клинике – работодателю. Построение эффективного бизнеса на основе такой модели возможно только при наличии успешной команды и опыта реализации подобных проектов.

Считаю, что именно этапность развития от моно- к многопрофильным клиникам позволили нашей компании достичь лидирующих позиций в сфере оказания высококласных медицинских услуг по всей стране, состояться, как успешная коммерческая структура, готовая к реализации задачи по созданию крупнейшей федеральной сети, которая будет состоять из диагностических центров «МРТ Эксперт» и многопрофильных медицинских центров «Клиника Эксперт».

## Следующая конференция

Государственно-частное партнерство:

актуальные вопросы

29 мая 2015

## Среди приглашенных спикеров:

**Игорь Коваль**  
Минэкономразвития  
России

**Александр Баженов**  
ФЦПФ (ВЗБ)

**Кирилл Дмитриев**  
РФПИ

**Павел Бруссер**  
Газпромбанк

**Наталья Ханженкова**  
ЕБРР

[bc.rbc.ru](http://bc.rbc.ru)

\* Филипс, ключевые показатели эффективности. Реклама. 18+

**По вопросам участия и партнерства:**  
+7 (495) 363-03-14 [e.abramova@rbc.ru](mailto:e.abramova@rbc.ru)

Власти Москвы обещают через три года заменить все бордюры в городе

# 8 млрд под гранитный

АНАСТАСИЯ НАПАЛКОВА

Три года — и столичные улицы будет не узнать, объявил на прошлой неделе вице-мэр по вопросам ЖКХ Петр Бирюков: все бордюры заменят на новые. РБК посчитал, сколько денег может потребовать это масштабное мероприятие.

## «Как было исторически»

Размах капитального ремонта мостовых, обещанный градоначальниками, впечатляет: внутри Садового кольца установят гранитные бордюры — «так, как исторически было», а за его пределами — новые бетонные, цитирует Бирюкова Интерфакс. «За последние 20 с лишним лет мы бордюры в городе практически не меняли, поэтому такое неприглядное состояние даже при отремонтированном асфальте имели и тротуары, и дороги», — аргументирует чиновник.

Запросы о бюджете проекта в московское правительство и департамент капитального ремонта столицы остались без ответа, и РБК решил самостоятельно посчитать, во сколько может обойтись городу новое бетонно-гранитное обмундирование.

Общая протяженность улиц, проездов и набережных Москвы, по данным Единой межведомственной информационно-статистической системы, на конец 2013 года составляла 5860 км (до расширения Москвы — 4416 км). Поскольку бордюр обрамляет улицу с обеих сторон, этот показатель надо умножить на два — именно так прикидывают фронт работ компании, занимающиеся благоустройством, только за основу берут длину конкретных улиц. «Бордюр прерывается на перекрестках, но при подсчетах мы это не учитываем, потому что в этих местах образуется поворот, где тоже укладывается бордюр, и он компенсирует прерывание», — поясняет Руслан Ирицян, главный инженер компании «НерудГруп», поставляющей стройматериалы на строящиеся инфраструктурные объекты в Москве и Подмосковье.

## Бетон

Бетонный бордюр вместе с установкой в Москве, по данным компаний, которые занимаются дорожными работами, стоит примерно 600–700 руб. за погонный метр («РоссДор» — 600 руб., «Дан-Строй-Мск» — 640 руб., «ГлавСтрой-Монтаж», «НерудГруп» — 700 руб.). Дополнительно надо посчитать демонтаж старых бордюров и погрузку, подерживает Ирицян. В «НерудГруп» эти работы оценивают в 150 руб. за метр, в «Дан-Строй-Мск» — в 130 руб.

Еще одна статья расходов — вывоз и утилизация, которая, по подсчетам Ирицына, обойдется заказчику в 27,5 руб. за погонный или в 550 руб. за кубический метр (кубический метр — это 20 бордюров высотой 30 см, шириной 15 см и длиной 1 м).

Также во время работ может быть поврежден асфальт, газон или тротуарная плитка на прилегающей территории, добавляют строители, однако эти траты сложно просчитать. «Все зависит от того, как старый бордюр был установлен, какой под ним бетон, — поясняет Ирицян. — Возможно, что и ни сантиметра не повредим». В среднем,



Вице-мэр Москвы по вопросам ЖКХ Петр Бирюков (на фото слева) и мэр Сергей Собянин хотят внутри Садового кольца установить гранитные бордюры — так, как исторически было, а за его пределами — новые бетонные

по его оценкам, можно предполагать, что при укладке одного погонного метра повреждено оказывается 0,2 кв. м прилегающего асфальта или газона, стоимость восстановления которого составляет порядка 100 руб. Таким образом, исходя из всех возможных затрат, установка 1 м бетонного бордюра может стоить 857,5 руб. Тогда на все столичные улицы может потребоваться около 10 млрд руб., если Петр Бирюков имел в виду и Новую Москву, или 7,6 млрд руб. без учета присоединенных территорий.

## Гранит

Посчитать, во сколько обойдется стоимость гранитных бордюров внутри Садового кольца, оказалось проблема-

тично: информации о том, какие именно улицы окантуют гранитом и какова их протяженность, пока нет. По данным поставщиков стройматериалов, гранитные бордюры как минимум вдвое дороже бетонных, но разброс цен у различных поставщиков на гранит и его укладку гораздо шире. По оценке начальника отдела строительства компании «Росгранит» Юрия Прокоповича, гранитные бортики вместе с установкой стоят сейчас примерно 1600 руб. за погонный метр. У компании «Дан-Строй-Мск» стоимость выше — 2300 руб., а на заводе «Русский гранит» коричневый гранитный бордюр стоит от 1800 руб. (без стоимости установки). Для расчетов мы взяли минимальную оценку (1600 руб.), а если добавить затраты на

демонтаж и вывоз старых бордюров, а также починку прилегающих территорий, как в предыдущем примере, то получится 1858 руб.

То есть бордюры для Садового кольца, длина которого составляет 15 км, будут стоить 56 млн руб., а, например, для Тверской улицы протяженностью 1,6 км — около 6 млн руб. Протяженность нескольких десятков крупнейших центральных улиц вместе с Садовым, но без переулков и набережных, по расчетам РБК, составляет порядка 100 км. Получается, что за гранитные бордюры только для них придется доплатить еще 200 млн руб.

Этими затратами строители вряд ли ограничатся. Стесненные условия на московских дорогах ограни-

## Какова длина всех московских бордюров



Источники: ЕМИСС, Яндекс.Карта Карта: openstreetmap.org

# Камень

## Сколько тратит Москва

**3,85 млрд руб.**

стоила установка системы видеонаблюдения во дворах в 2015 году

**В 16 млрд руб.**

обошлось оборудование платных парковок в 2012–2014 годах

**366,3 млн руб.**

пришлось на праздничное освещение в центре города на зимних каникулах 2014–2015 годов

## Не только бордюры

Возглавив столичное правительство в октябре 2010 года, Сергей Собянин и его команда почти сразу развернули в Москве масштабное дорожное строительство. За пять лет (с 2012 по 2016 год) Москва намерена потратить на автомобильные дороги 884 млрд руб. Эти средства предназначены для реконструкции, ремонта и содержания существующих, а также для строительства новых трасс. Один из крупнейших проектов этой программы — реконструкция вылетных магистралей.

чивают возможности строителей, рассуждает коммерческий директор «Дан-Строй-Мск» Александр Ефремов, на некоторых территориях для грузовой и длинномерной техники, которая используется для провозки бордюров, надо заказать пропуска, а это дополнительные траты. «Иногда приходится работать только ночью, а если проезжает кортеж, работы надо останавливать», — добавляет он. — Проект, который в Московской области можно выполнить за месяц, в пределах МКАД может растянуться на два, и рабочим придется платить больше».

### Дороже, чем плитка

Получается, что замена бордюров обойдется городу дороже, чем укладка тротуаров плитки, инициированная Сергеем Собяниным после назначения его мэром Москвы. В 2011 году потратили 2 млрд руб., а общая стоимость проекта, по данным «Ведомостей», оценивалась в сумму до 4 млрд руб. В 2012 году РИА Новости опубликовало информацию со ссылкой на источник в правительстве о том, что эти расходы сократят и тротуары снова будут асфальтировать, но затем тот же Бирюков опроверг эти слухи. «Правительство Москвы на комфорте москвичей не экономит», — заявил тогда он.

Откуда правительство возьмет деньги на новые бордюры и кто будет их устанавливать, пока неизвестно. До сих пор аналогичные проекты вел столичный департамент ЖКХ и благоустройства. В этом году, как следует из бюджета Москвы, на автомобильные дороги и улично-дорожную сеть (в том числе на ремонт и разметку дорог) он собирает потратить 39 млрд руб. Как пояснили РБК в пресс-службе ведомства, бордюры не входят в их

## Расчет стоимости установки бордюров\*, руб. за погонный метр

Вид работ	Бетонный	Гранитный
Демонтаж старого бордюра	130	130
Вывоз и утилизация старого бордюра	28	28
Установка нового бордюра (материалы и работы)	600	1600
Восстановление прилегающей территории (газона, асфальта)	100	100
<b>ВСЕГО</b>	<b>858</b>	<b>1858</b>

\*По нижней границе ценового диапазона

Источники: данные строительных компаний и компаний, поставляющих стройматериалы, расчеты РБК

компетенцию: ими займется департамент капитального ремонта, который, в свою очередь, не ответил на запрос РБК.

### «Никогда такого не было»

По мнению экспертов, некоторые бордюры действительно пришли в негодность. «Они лежат очень давно, и бетонные уже рушатся, это естественный процесс», — отмечает гендиректор завода «Русский гранит» Андрей Гришин. Правда, по его мнению, менять их имеет смысл только на гранитные. «Это будет дороже, но они прослужат долго, и все будут только благодарны», — подчеркивает Гришин. Те гранитные бордюры, которые уже установлены в центре, не требуют замены, настаивают специалисты. «Их еще заключенные укладывали, но они в хорошем состоянии», — отмечает гендиректор «Дорстрой-СК» Алексей Смирнов.

Повсеместную замену бордюров опрошенные РБК эксперты считают необычной инициативой. «Что-

«**За последние 20 с лишним лет бордюры в городе практически не меняли, поэтому такое неприглядное состояние имели и тротуары, и дороги**

бы мы устанавливали отдельно бордюр — такого за 15 лет еще никогда не было, только вместе с брусчаткой», — говорит Прокопович. «Заменить все бордюры — звучит очень поверхностно: непонятно, поможет ли это улучшить качество городской среды?» — задается вопросом партнер архитектурного бюро Kleinwelt архитектор Николай Переслегин. А директор Центра градостроительных компетенций РАНХиГС Ирина Ирбитская удивлена, что на такой проект нашлись деньги, потому что плохие бордюры — далеко не главный источник жалоб москвичей. «В городе есть масса проблем поважнее, которые требуют немедленного решения: беда с инженерными коммуникациями — водопроводом, электричеством, канализацией, из-за этого часто случаются аварии, — перечисляет она. — В Москве недостаточно пешеходных переходов, и жителям приходится делать большие крюки, чтобы перейти улицу. Бордюры могли бы подождать».

## НОВЫЙ НОМЕР ЖУРНАЛА РБК

### ГЕРОЙ НОМЕРА: ▽

Алексей Кочетов.  
Упрямый пивовар против транснациональных компаний

### БИЗНЕС И ОБРАЗОВАНИЕ: ▽

Собственные Университеты  
Российских Компаний



### РЕЙТИНГ: ▽

15 лидеров  
корпоративного  
образования

### СУМЕРЕЧНАЯ ЗОНА: ▽

Рынок управления  
жильем



Президент компании «Симпл» Максим Каширин — об инвестициях в виноделие и дистрибуцию

# «Даже Абрамович присм

ДЕНИС ПУЗЫРЕВ

Diageo, Pernod Ricard и другие гиганты успели сделать запасы вина на складах в России, а вот российские импортеры едва выживают, рассказывает президент «Симпла» Максим Каширин. Впрочем, самому «Симплу» пока удается находить покупателей даже для самых дорогих бутылок — от 200 тыс. руб.

## «ЗАЛОЖИЛИСЬ НА КУРС В 60 РУБЛЕЙ ЗА €1»

— Когда вечером 16 декабря прошлого года стоимость евро поднялась до 100 руб., у вас не было паники?

— Нет, курсовые скачки — не повод считать, что у бизнеса какие-то фатальные проблемы. Известно, на рынке бывают сиоми-нутные всплески, мы с этим уже сталкивались. Поэтому в тот вечер меня волновал не столько курс, сколько то, как ситуация будет развиваться дальше. К тому же то, что произошло в конце 2014 года, — не так катастрофично по сравнению с девальвацией 1998 года. Тогда я уже был в винном бизнесе и могу сказать, что это была настоящая жесть — курс доллара моментально увеличился в четыре раза. По сценарию того кризиса сейчас курс должен был бы уйти с 55 до 220 руб. за €1! Но этого, к счастью, не произошло. Мы взяли короткую паузу и на неделю приостановили отгрузки, чтобы принять взвешенное решение и потом провести действительно разумную корректировку цен. И уже через неделю мы вернулись к тем самым ценам, которые планировали поставить в середине декабря, а именно исходя из курса 65 руб. за €1. То есть мы подняли стоимость наших вин всего лишь где-то на 18%, с учетом того, что до этого у нас был курс примерно 55 руб. за €1.

## Максим Каширин

Родился в 1967 году в Москве. Выпускник Московского государственного авиационного технологического университета им. Циолковского. Бизнесом начал заниматься в 1991 году, открыв небольшой супермаркет, где начал продавать в том числе и вина. «Один постоянный покупатель познакомил меня с одним парнем — Анатолием Корневым, который работал на итальянскую компанию, поставлявшую вино в СССР для магазинов «Березка», — рассказывал Каширин в программе «Бизнес-секреты с Олегом Тиньковым». — Именно он предложил создать виноторговую компанию, а я за эту идею ухватился». В 1994 году вместе с Корневым Каширин основал виноторговую компанию Simple (ООО «Компания «Симпл»). Партнеры до сих пор ведут бизнес вместе, являясь совладельцами компании. «С партнером мы вместе 14 лет, — рассказывал Каширин «Секрету фирмы» в 2009 году. — Все потому, что взгляды и подходы к бизнесу у нас одинаковые. Различаются лишь сектора ответственности. Он чистый гуманитарий, я технар. Я отвечаю за стратегию, финансы, администрирование, он — за продукт». Сейчас Каширин — вице-президент «Опоры России», руководитель комитета по вопросам торговли, руководитель комиссии по алкогольной и винодельческой промышленности.

— А на сколько выросли цены на ваши вина за год? Если взять соотношение год к году на середину апреля.

— Год назад мы рассчитывали цены с учетом курса 45 руб. за €1. Вот и считайте — начинали год с курсом 45, закончили с курсом 65. Соответственно, цены выросли на 44%.

— Серьезный рост. Как он отразился на продажах?

— Падением.

— Насколько глубоко?

— Трудно сказать. Январь закончили в сильном минусе, в феврале минус был меньше, в марте продажи еще немного улучшились. В апреле, думаем, ситуация стабилизируется и просадка будет уже совсем маленькая. То, что в январе будет бешеное падение на всех рынках, было ясно: в декабре население избавлялось от рублей с та-

«**В регионах я могу удвоиться и утроиться, потому что там мы еще слабенькие. Однако срок реализации такой цели — минимум 3–5 лет**

кой скоростью, что было очевидно — в начале года у людей уже не будет денег. Плюс такие длинные праздники были в первый раз — 12 дней реального отдыха. Люди потратились, кто-то уехал отдыхать, многие, думаю, пили и ели дома, а не в ресторанах. Поэтому падение в январе составило порядка минус 50%.

— А если сравнить итоги 2014 года по сравнению с 2013-м?

— Рост. Где-то 10–15% по выручке. Мы не раскрываем показатели. Но могу сказать — мы большая компания, давно считаем на сотни миллионов евро.

— А каков план на 2015-й?

— Мы поставили план по приросту где-то 20%, заложив в бюджет курс в 60 руб. за €1. Мы были вынуждены зафиксировать единый курс бюджетирования, понимая, конечно, что ситуация может меняться.

## «НИКИТА СЕРГЕЕВИЧ НАС ВЫБРАЛ НЕ СЛУЧАЙНО»

— Если говорить про новые рынки и каналы продаж, считается, что качественное вино, которым торгует «Симпл», — столичная история. Сколько у вас приходится в продажах на Москву?

— Около 70–75% продаж приходится на Москву и 25% — на Петербург и регионы. Но неправильно думать, что хорошие импортные вина — это московская история. Во всех городах-миллионниках люди путешествуют в Европу, Америку. Да, там, может быть, верхняя ценовая планка другая — если Москва немножко unlimited в плане цены, то там сверху отсечение происходит раньше. Я считаю, что наша задача на ближайшие годы три — сделать пропорцию по продажам в Москве и регионах минимум 65 на 35, а может быть, даже 60 на 40. Я не вижу возможности, например, удвоиться в Москве. В регионах я могу удвоиться и утроиться, потому что там мы еще слабенькие. Мы там есть, «Симпл» занимается дистрибуцией практически по всей России, но перспектив и возможности намного масштабнее. Однако срок реализации такой цели — минимум 3–5 лет.

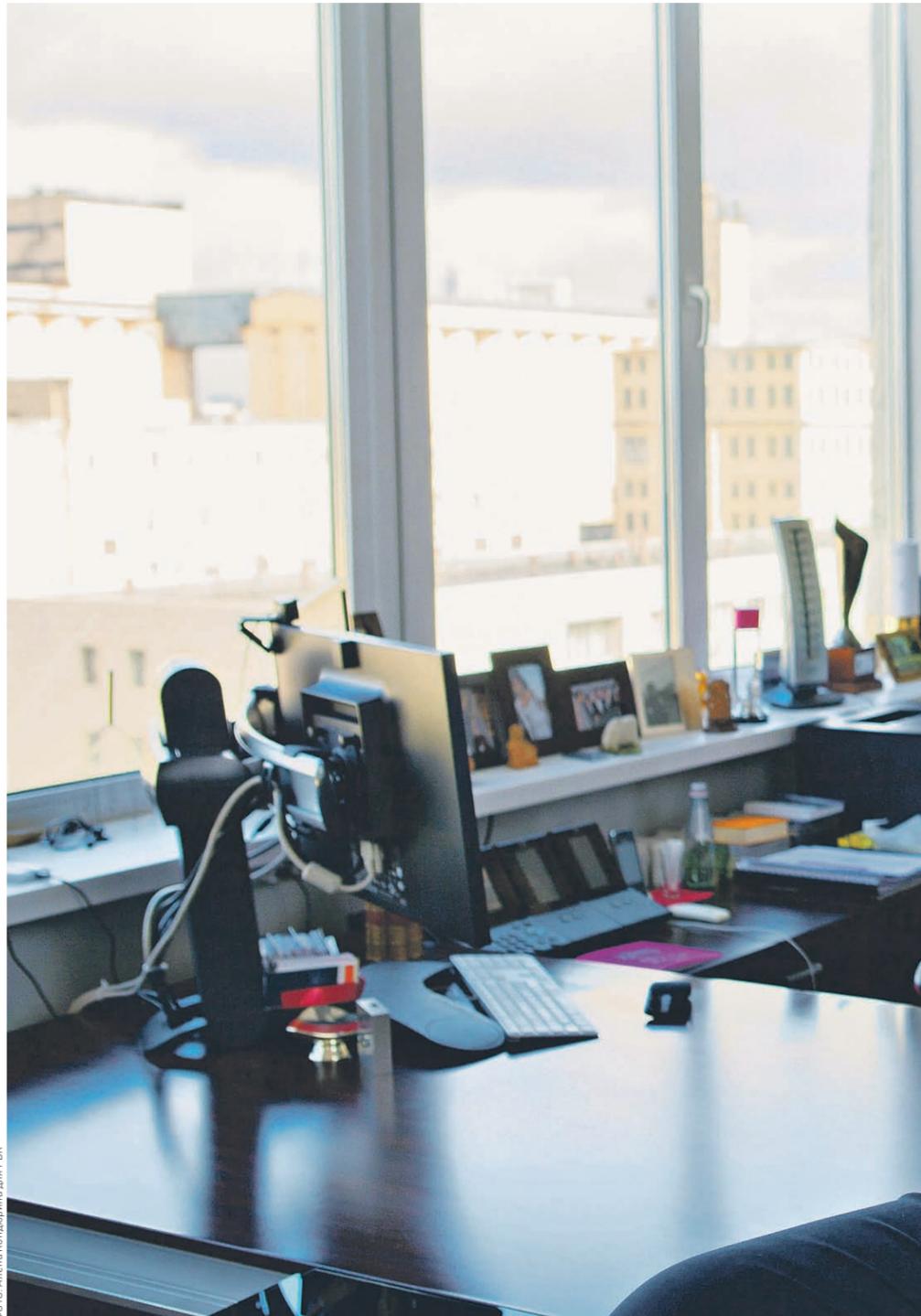


ФОТО: Алена Кондратова для РБК

— У вас в портфеле есть очень дорогие вина, например Petrus, цены на который начинаются от 200 тыс. руб. В такой категории много за год продаете?

— Мы продаем много Petrus, мы одни из крупнейших продавцов этого вина в России. Но это специфические клиенты, я бы не хотел их раскрывать. Это специальные заказы. То есть люди не приходят в наши винотеки Grand Cru, чтобы купить Petrus. Мы такие дорогие вещи возим под конкретных клиентов, и, когда с этими клиентами возникает понимание, что будут системные закупки, мы именно для них делаем заказы.

— Но такие клиенты все-таки остались, несмотря на кризис?

— Все продается всегда.

— Полтора года назад «Симпл» получил эксклюзив на продажу линейки тосканских вин Никиты Михалкова...

— Это не так. Мы партнеры, но у нас нет соглашения, что мы единственный продавец этой линейки вин. Никита Сергеевич нас выбрал, конечно, не случайно — он знает «Симпл», у нас определенная репутация. И в данном случае мы скорее выступаем просто как импортер и дистрибьютор, который помогает своему соотечественнику. Так мы

помогли ему «встать» в «Аэрофлот», с которым сотрудничаем, хотя у него там были и свои контакты. Во время Олимпиады его вино «летало» на рейсах в Сочи. Мы оказываем аналогичные тактические услуги и другим россиянам, тем, кто владеет хозяйствами в Европе и чьи вина мы помогаем продавать. Это скорее сервис, а не корневой наш бизнес.

— Говорят, что во Франции и Италии сейчас достаточно много хозяйств, которые были куплены российскими бизнесменами.

— Да. И не только бизнесменами.

— Знаете десятки таких примеров?

— Трудно сказать. Думаю, десятки точно. На счет сотен не могу сказать, но десятки однозначно.

— Сколько стоит купить шато в Бордо?

— А сколько стоит купить часы? От рубля до бесконечности. Нет определенной цены. Россияне покупают хозяйства не только в Бордо, но и в других регионах Франции и Италии. Последний тренд Испания — сейчас там дешево. Многие покупают, не понимая этот бизнес. Потом несут убытки, вкладывают каждый год в хозяйство деньги, считая, что оно когда-то окупится. Абрамо-

ВИН

# атрировался к виноделению»



## Из чего складывается цена бутылки вина, €



\*Официальный курс «Симпл» — 60 руб. за евро  
Источники данные компании, расчеты РБК

вич какое-то время назад заходил и присматривался к винным хозяйствам. Вы понимаете, какой уровень цен его интересует?

— В Италии?

— Да. Такие люди покупают статусные вещи, где вопрос даже не в стоимости вина, а в стоимости владения. Такой человек, как Абрамович, не будет покупать безымянный виноградник на Сардинии, потому что он находится по соседству с его домом.

Он по-другому рассуждает: ему нужно хозяйство, соответствующее высокому уровню владельца, являющееся настоящей легендой. Таких хозяйств, может быть, всего 100–200, но только они и заслуживают внимания. Вообще, цены на этом рынке варьируются от 200–300 тыс. до десятков и сотен миллионов евро. Вы можете купить в Бордо хозяйство за €3 млн, а можете — за миллирд и больше.

### Компания «Симпл»

Основана в 1994 году Максимом Кашириным и Анатолием Корнеевым. За 20 лет на рынке компания вошла в пятерку крупнейших российских импортеров и дистрибуторов вина. Основной объем продукции ввозит из Италии. По данным ФТС, «Симпл» последние годы является самым

крупным поставщиком итальянских вин, занимая долю около 14% в этой категории. Компания также входит в пятерку крупнейших поставщиков вина из Франции, Аргентины и ЮАР. По данным СПАРК, в 2013 году выручка основной компании группы — «Компания Симпл» — составила

5,896 млрд руб. Чистая прибыль — 1,462 млн руб. Помимо дистрибуторского бизнеса «Симпл» занимается побочными проектами: туристической компанией Simple Travel, изданием журнала о вине Simple Wine News, развитием сети винных магазинов Grand Cru и школы сомелье «Энотрия».

— «Симпл» не рассматривает возможность добавить к портфелю что-нибудь российское?

— Да, мы рассматриваем такую возможность. Мы с интересом следим за российским виноделием и за Крымом с интересом следим. Но мы не готовы инвестировать. Как говорят англичане, если хочешь обанкротиться, есть два пути: если хочешь с удовольствием — играй в казино, если хочешь гарантированно — вложись в сельское хозяйство.

### «ПЕРЕСТАЛИ ОТКРЫВАТЬ ЛИМИТЫ НА РОССИЮ»

— Когда в августе было введено продовольственное эмбарго, вы не опасались, что под запрет попадет и импортный алкоголь? Крупные международные компании, работающие в России, от испуга забили все свои российские склады продукцией...

— Опасения, конечно, были, мы же нормальные люди. Но потом мне стало понятно, что санкции вводятся против товарных групп, где очень короткие стоки и очень быстрые закупки с высокой сезонностью.

То есть эти санкции должны были сразу ударить по партнерам за рубежом. Вино и вообще алкоголь под эти критерии совершенно не подходят. Введение санкций на такие товары не даст моментального желаемого эффекта в ближайшее время. Рынок почувствует такие санкции только месяцев через девять.

— Но запас на всякий случай вы сделали?

— У российских компаний нет таких денег. А западные партнеры, с которыми мы работаем, не готовы столь мощно инвестировать в создание запасов на российском рынке. Мы посчитали, чтобы сделать запас, нам нужно заплатить порядка €15 млн дополнительных таможенных платежей. Такую большую финансовую нагрузку практически ни одна русская компания не потянет. А если говорить про большие международные компании — Diageo, Pernod Ricard, Bacardi, то они просто переместили большие объемы своего товара с одного собственного склада в Европе на собственный же склад в России. В итоге они оказались в выигрыше: ввезли товар по очень разумным курсам — 50–55 руб. за €1, полностью заполнили стоки и получили хорошую себестоимость. Курсы пошли вверх, а у них остался товар по старой цене. И на этой цене они стали в определенном смысле демпинговать против нас на рынке.

— В связи с нашей финансовой ситуацией в России западные партнеры не стали ли требовать предоплату?

— Нет. Плохие новости в том, что западные страховые агентства, которые страховали долги русских компаний-импортеров, перестали открывать лимиты на Россию. Говорят: ребята, вопрос не в вас лично, вы хорошие, у нас с вами нет проблем, все четко, но мы на страну ставим стоп.

— Еще одной громкой историей на рынке стало банкротство «Русь-импорта» — одного из старейших винных импортеров страны. Многим ли торговцам вином придется уйти с рынка?

— Что касается «Русь-импорта», это не банкротство, а попытка спастись от кредиторов, и очень некрасивая попытка, которая бросила тень на всю нашу отрасль. Александр Мамедов [основной владелец «Русь-импорта»] поставил всех нас, российских импортеров, в очень некрасивое положение. Не выполнив обязательства перед Альфа-банком и другими банками, он показал, что компания-импортер может так поступить. На нашу отрасль стали закрывать лимиты. Я общался со многими банкирами, они говорят: теперь боимся вам всем верить, потому что мы берем в залог ваши товары, приходим, а товаров нет. При этом «Русь-импорт» продолжает отгружать контрагентам. Я думаю, что им в определенном смысле конец в любом случае. Такие вещи не прощаются, особенно «Альфой». Возможно, у них есть какие-то козыри в рукаве, но глобально, полагаю, прежнего «Русь-импорта» больше не будет — рынок этого не простит.

Что касается других, то видимые последствия от сложившейся ситуации проявятся позднее. Будут очень показательными май, июнь, июль. Мы посмотрим, кто переживет и выдержит настоящие условия. У всех тех, кто занимается импортом с отсрочкой платежа, пик заказов приходится с сентября по декабрь — под новогоднюю продажу. Оплачивать закупленное вино надо в период с апреля по июль, то есть уже сейчас. Банки денег особо не дают, в том числе из-за истории с «Русь-импортом». А собственные денежные запасы у многих компаний уже исчерпаны. ❑

Полную версию интервью читайте на [www.rbc.ru](http://www.rbc.ru)

# БИЗНЕС | РЕТЕЙЛ

Группа «Дикси» может поглотить сеть алкомаркетов «Бристоль»

## Алкогольно-продуктовый со

АННА ЛЕВИНСКАЯ,  
ДЕНИС ПУЗЫРЕВ

«Дикси» и «Бристоль», два розничных проекта «табачных королей» Игоря Кесаева и Сергея Кациева, с конца прошлого года объединяют закупочные и логистические операции. Объединение должно завершиться покупкой «Бристоля».

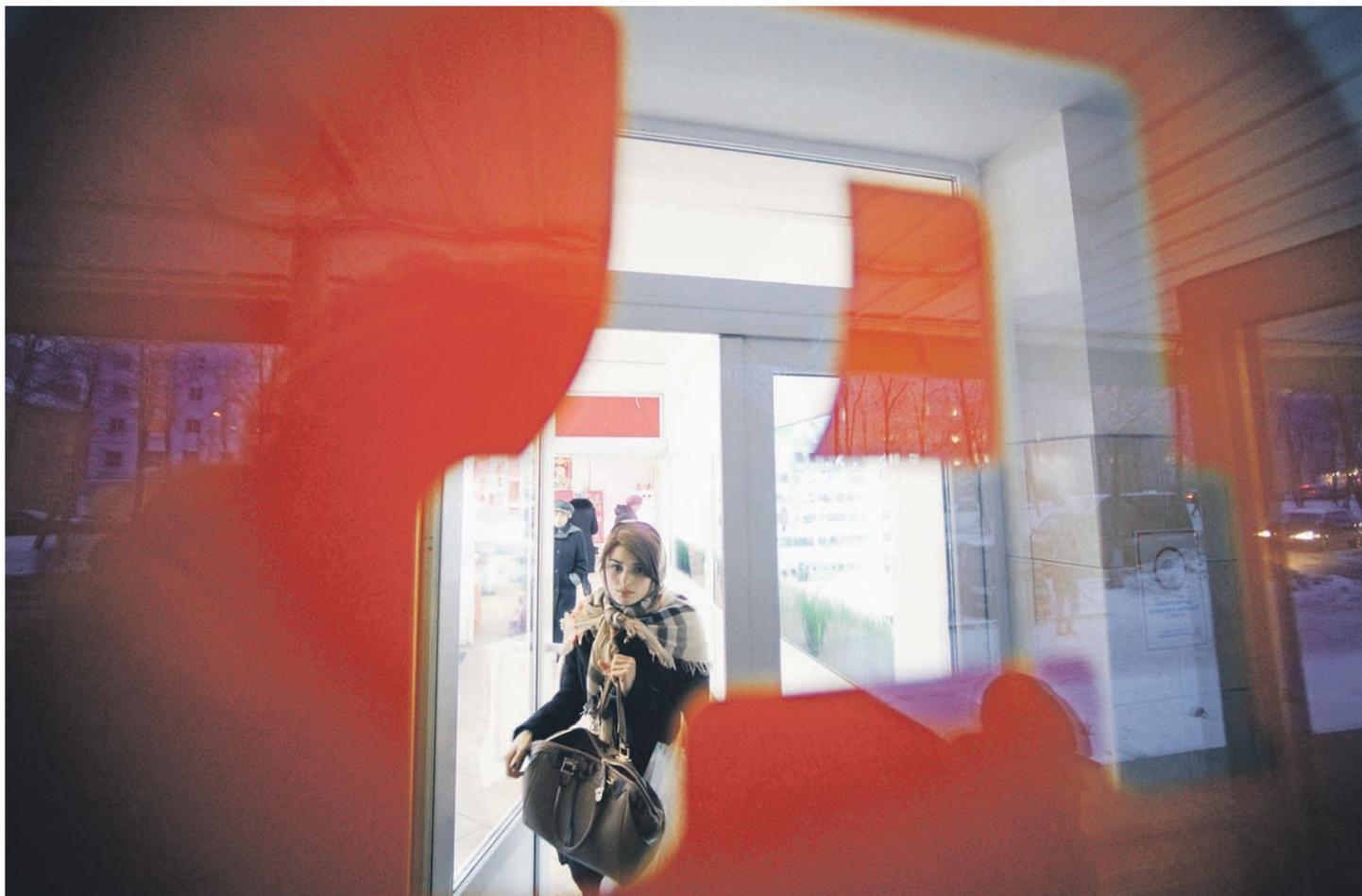
### Интеграция начата

О том, что группа «Дикси» и «Бристоль» близки к объединению, РБК рассказал менеджер «Дикси» и представители двух крупных поставщиков обоих ретейлеров.

**Первый магазин «Бристоль» был открыт в Нижнем Новгороде в сентябре 2012 года, примерно на 13 лет позже первого универсама «Дикси»**

«Процесс интеграции начался еще осенью прошлого года, — говорит сотрудник водочной компании. — Договоры о коммерческих условиях в обеих сетях были синхронизованы — теперь это идентичный текст. Кроме того, закупки для «Бристоля» осуществляет категорийный менеджер из «Дикси». То есть процесс по объединению сетей, по нашим ощущениям, находится в довольно продвинутой стадии». «С начала года идет «причесывание» управленческих процессов в сетях. Условия договоров уже одинаковы с точки зрения цен, условий поставки. Поставщикам так и говорят: все условия, которые вы даете «Дикси», должны действовать и для «Бристоля», — подтверждает другой поставщик.

«Принципиальное решение об интеграции сетей акционеры приняли еще в августе 2014-го, — уточнил менеджер самой «Дикси». — С тех пор идет процесс объединения закупочной, логистической и маркетинговой деятельности сетей. По его данным, «полная интеграция» «Бристоля» может завершиться покупкой этой сети группой «Дикси» — и это вопрос ближайших трех



Процесс объединения сетей «Дикси» и «Бристоль» может быть завершен уже через три месяца

### Выручка крупнейших розничных сетей, млрд руб.

Компания	Бренды	2013	2014
ПАО «Магнит»	«Магнит», «Магнит-Косметик», «Магнит семейный»	579,5	762,7
X5 Retail Group	«Карусель», «Перекресток гипер», «Перекресток», «Перекресток экспресс», «Копейка», «Пятерочка»	532,7	631,9
Auchan Groupe	«Ашан», «Ашан-сити», «Наша радуга»	287,4	338
ГК «ДИКСИ»	«Мегамарт», «Минимарт», «Дикси», «Виктория», «Кэш», «Дешево», «Квартал»	180,5	227,1
Metro Group	METRO, METRO Punct	183,2	210
ООО «Лента»	«Лента»	144,3	194
ГК «О'кей»	«О'кей», «О'кей-экспресс»	139,5	150
ГК «Монетка»	«Монетка», «Монетка супер», «Райт»	52	61,5
ГК «Мария-Ра»	«Мария-Ра»	50,4	57,6
ОАО «Седьмой континент»	«Седьмой континент», «Наш гипермаркет»	59,3	56

Источник: «INFOLine-Аналитика»

### Топ-5 сетей, специализирующихся на продаже алкоголя

Бренд	Компания	Количество магазинов на конец периода			Торговая площадь на конец периода, тыс. кв. м			Выручка, млрд руб. без НДС	
		2013	2014	I кв. 2015	2013	2014	I кв. 2015	2013	2014
«Красное&Белое»	SPS Холдинг	1061	1659	1873	84,9	132,7	149,8	23	47
«Бристоль»	ГК «Мегаполис»	321	1082	1289	40,1	135,3	161,1	2,3	15
«Горилка»	ГК «Горилка»	315	328	-	25,2	26,2	-	6	7
«Ароматный мир»	ООО «Арома Маркет»	210	208	-	28,4	28,1	-	5,9	6,3
«Норман»	ГК «Норман-Виват»	227	261	271	20,6	23,6	24,6	4,3	4,6

Источник: «INFOLine-Аналитика»



**GetTaxi расширит бизнес за счет доставки пиццы и уборки дома с. 18**

**Оператор Tele2 запускает 3G-сети еще в пяти регионах России с. 18**

**Акции каких российских компаний стоит купить в погоне за дивидендами с. 20**

ФОТО: Fotolia/PhotoXPRESS.ru

# ЮЗ

месяцев. Группа сохранит бренд «Бристоль» — сеть превратится в отдельный дивизион.

Представитель «Дикси» Екатерина Куманина сообщила, что форма объединения находится в стадии обсуждения на уровне акционеров. Управляющий сетью «Бристоль» Алексей Топорков отказался от комментариев.

Ранее президент «Дикси» Илья Якубсон допускал, что, если новый розничный проект акционеров будет успешным, группа «Дикси» будет иметь возможность приоритетного вхождения в его капитал.

«Если исходить из мультипликаторов стоимости, по которым торгуется сама «Дикси», и операционных показателей «Бристоля», стоимость сети алкомаркетов может быть оценена в 5–7 млрд руб.», — подсчитала старший аналитик Райффайзенбанка Наталья Колупаева.

По данным компании «INFOLine-Аналитика», выручка «Бристоля» по итогам 2014 года составила примерно 15 млрд руб. без НДС. В 2015-м эта сеть может удвоить показатель, предполагает гендиректор «INFOLine-Аналитики» Михаил Бурмистров. Он оценивает стоимость «Бристоля» примерно в 10 млрд руб. без учета долга. Но с учетом задолженности и дисконтом «Дикси» вряд ли заплатит больше 5 млрд руб., заключает эксперт.

Выручка самой «Дикси» в 2014-м выросла на 31%, до 228,975 млрд руб., чистая прибыль — на 47%, до 4,491 млрд руб. Капитализация «Дикси» на Московской бирже во вторник, 28 апреля, составляла 56,761 млрд руб.

Колупаева рассуждает, что, если покупка состоится, «Бристоль» может быть оплачена как деньгами, так и акциями самой «Дикси». В первом случае «Дикси» может потребоваться привлечение долга, во втором — возможна допэмиссия акций «Дикси» в соответствии со стоимостью присоединяемой сети, считает она.

### Из самых быстрорастущих

Первый магазин «Бристоль» был открыт в Нижнем Новгороде в сентябре 2012 года, примерно на 13 лет позже первого универсама «Дикси». Операционная компания «Бристоля» — нижегородское ООО «Альбион-2002» — по данным СПАРК, на 98,18% принадлежит кипрской Megapolis Holdings (Overseas) Limited, оставшимися 1,82% владеет ЗАО «Дикси-Юг». ЗАО входит в группу «Дикси», объединяющей сети «Дикси» и «Виктория». А Megapolis через Whiteley Engineering Ltd принадлежит Игорю Кесаеву и Сергею Кациеву. Через ту же Whiteley бизнесмены контролируют и 54,42% «Дикси», оставшиеся 45,6% ретейлера находятся в свободном обращении.

В рейтинге богатейших россиян, опубликованном журналом Forbes в 2015 году, Кесаев занимает 34-е место с состоянием \$3 млрд, а Кациев — 69-е с \$1,2 млрд. Их компания «Мегаполис» контролирует порядка 70% табачной дистрибуции в России.

Создание «Бристоля» было ответом владельцев «Мегаполиса» на «анти табачный» закон, ограничивающий места продажи сигарет. По

### С учетом задолженности и дисконтом «Дикси» вряд ли заплатит за «Бристоль» больше 5 млрд руб., считает эксперт

оценке «INFOLine-Аналитики», около 35% сигарет компания продавала через киоски и павильоны, а по новым правилам продажа табачной продукции допускается только в магазинах площадью более 50 кв. м. Именно такая площадь была у первых «Бристолей».

Основатель крупнейшей российской алкогольной сети «Красное &

Белое» Сергей Студенников в своем интервью РБК рассказывал, что Кациев вместе с президентом «Дикси» Ильей Якубсоном приезжали к нему для небольшой консультации и осмотра магазинов еще на самом старте проекта «Бристоль».

Сегодня «Бристоль» — одна из самых быстро растущих сетей России. В 2014 году по количеству открытых магазинов (всего — около 850 новых точек) она оказалась на третьем месте после «Магнита» и «Пятерочки». На конец марта 2015-го «Бристоль» насчитывала 1289 магазинов. Сама «Дикси» управляла 2338 магазинами, в том числе 2208 универсамами «у дома» под вывеской «Дикси» и 94 супермаркетами «Виктория». ■

### Совещание у Шувалова о завышении цен сетями не состоялось

Совещание у первого вице-преьера правительства Игоря Шувалова, на котором во вторник должны были обсуждаться поправки в закон «О торговле», не состоялось. Причиной отмены мероприятия стала болезнь депутата Госдумы Ирины Яровой. Именно она была инициатором по-

правок в закон, уже внесенных в Госдуму и сейчас проходящих согласование с привлечением заинтересованных сторон. Первоначальный текст законопроекта, предусматривающий снижение любых выплат поставщикам сетям с нынешних 10% до 3% от суммы поставки, включая

распространенные сейчас маркетинговые платежи, а также сокращение отсрочки платежа поставщикам и увеличение штрафных санкций для сетей, ретейл называет излишне жестким. Торговые сети, позицию которых поддерживает ряд высокопоставленных чиновников правительства,

предлагает придать силу закона кодексу «добросовестных практик ретейла» и увеличить роль ФАС при разрешении возникающих конфликтов. О дате и времени нового совещания не сообщается. 14 мая законопроект Яровой должен рассмотреть профильный комитет Госдумы.

**РБК** БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИИ

Партнер:



Leading the Way in Russian Law \*

28 мая 2015 г., Санкт-Петербург

## Брифинг в рамках ПМЮФ 2015

# КОРПОРАЦИИ: КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ & ПРАВОВЫЕ ОТВЕТЫ В ЭПОХУ САНКЦИЙ

### Ключевые темы:

- ▲ Вопросы реструктуризации и реорганизации холдинговых структур в условиях экономической турбулентности
- ▲ Урегулирование просроченной задолженности: риски, механизмы правовой защиты
- ▲ Неисполнение контрактных и кредитных обязательств: особенности правоприменительной практики
- ▲ Корпоративные споры: правообразующие решения судов
- ▲ Ликвидация и банкротство: механизмы юридической защиты интересов акционеров и владельцев в период экономической нестабильности

Руководитель проекта: Ксения Абрамова (k.abramova@rbc.ru)  
Регистрация: Екатерина Абрамова (e.abramova@rbc.ru)  
Реклама и спонсорство: Ольга Макарова (omakarova@rbc.ru)

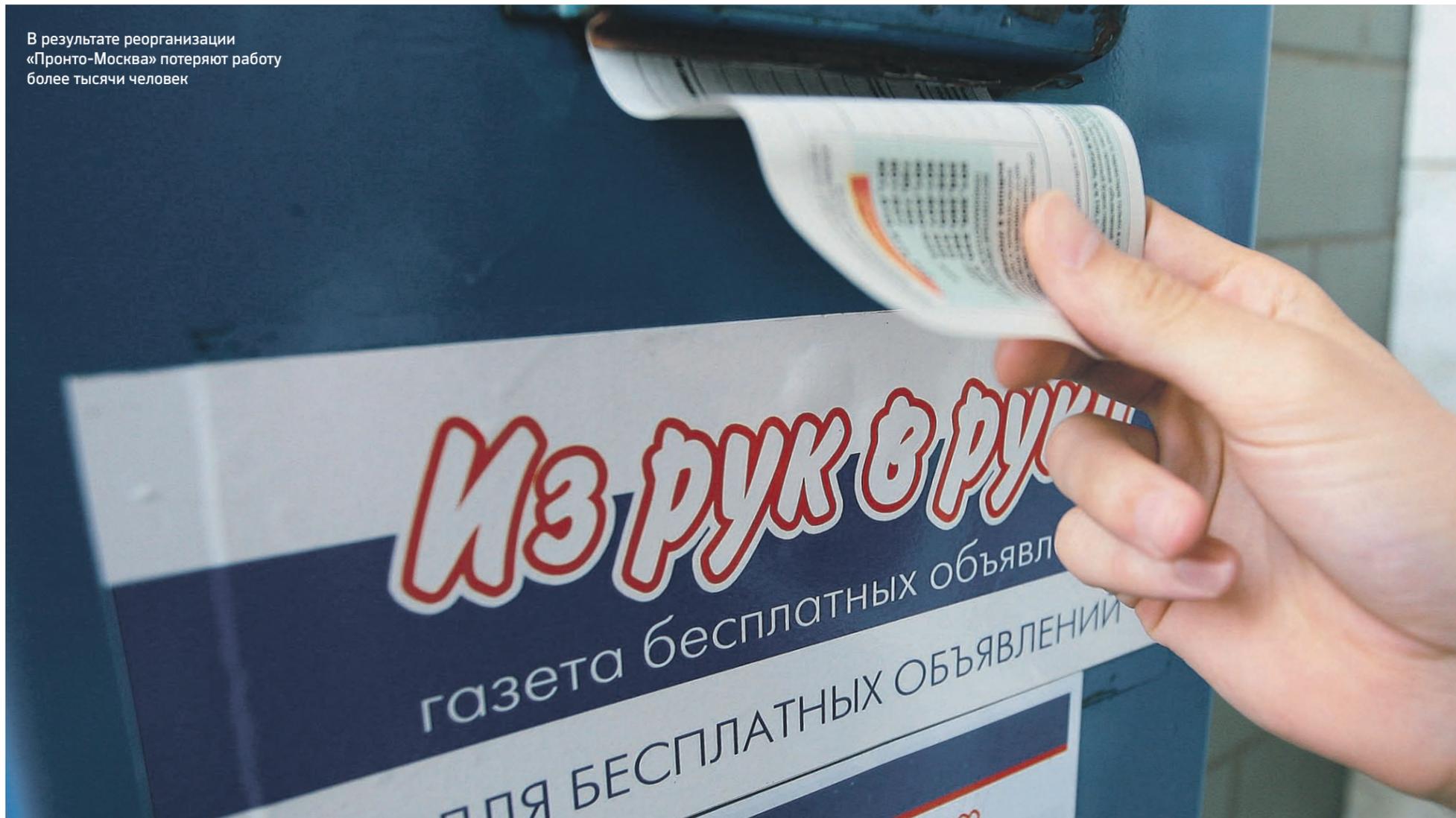
+7 (495) 363-03-14 www.bc.rbc.ru

\* Лидирующие позиции в российском законодательстве. Реклама. 16+

Издатель газеты подстраивается под российские законы

# «Из рук в руки» больше не

В результате реорганизации «Пронто-Москва» потеряют работу более тысячи человек

**СЕРГЕЙ СОБОЛЕВ**

**В России нашлась медиакомпания с иностранным участием, которую не пугает запрет иностранцам с 2016 года владеть более 20% в российских СМИ. Это «Пронто-Москва», известная раньше как издатель газеты «Из рук в руки».**

Зарегистрированная в Нидерландах компания Trader Media East, владелец российской «Пронто-Москва», в понедельник опубликовала годовой отчет. В нем компания среди прочего дала свое разъяснение в связи с принятыми в прошлом году поправками в российский закон «О СМИ».

Trader Media East — публичная компания, чьи депозитарные расписки торгуются на Лондонской фондовой бирже. При этом с 2007 года основным владельцем голландской компании является Dogan Group, крупный турецкий холдинг с выручкой более \$1,5 млрд в 2014 году (его подразделению, ранее существовавшему как самостоятельная компания Dogan Yayin Holding, принадлежит, в частности, одна из самых известных газет Турции Hürriyet). У структур Dogan Group на 31 декабря 2014 года было почти 78,6% акций Trader Media East, остальные 21,4% — у держателей расписок.

Раньше Trader Media East, специализирующаяся на выпуске рекламно-информационных изданий (классифайдов), управляла компаниями в нескольких странах Восточной Европы, но к 2014 году ее единственным активом осталась российская «Прон-

то-Москва». Эта компания известна в первую очередь как издатель рекламно-информационной газеты «Из рук в руки» в России, Белоруссии и Казахстане. Назначенный весной прошлого года гендиректором «Пронто-Москва» Николас Даддани стал и гендиректором всей Trader Media East.

По сути, Trader Media East — вторая публичная медиакомпания России после телевизионного холдинга «СТС Медиа». Впрочем, вниманием инвесторов бумаги издателя «Из рук в руки» не пользуются. Последний раз интерес к распискам Trader Media East был зафиксирован в декабре 2013 — январе 2014 года. С тех пор рыночная стоимость одной расписки неизменно

равняется \$4,4 за бумагу. Прошлой осенью компания провела допэмиссию, и сейчас ее капитализация составляет \$264 млн.

**Бумага и интернет**

Наряду с изданием газеты «Из рук в руки» и приложений к ним «Пронто-Москва» управляет также сайтами irr.ru и job.ru. По итогам 2014 года на выпуске газет компания заработала \$38,1 млн, из них \$29,1 млн в России, \$9 млн — в Белоруссии и Казахстане, указано в отчетности Trader Media East. Интернет-проекты обеспечили «Пронто-Москва» \$25,2 млн доходов. Из них в России было заработано \$22,7 млн, в сопредельных странах — \$2,5 млн.

**«Пронто-Москва» снизит доли в своих региональных «дочках» до неконтрольных или ликвидирует эти компании**

Таким образом, интернет-бизнес обеспечил по итогам прошлого года почти 40% всей выручки «Пронто-Москва». Причем доходы от прессы в 2014 году упали в долларовом исчислении почти на 43%, от интернета — только на 15%. В пересчете на рубли это, соответственно, падение на 30% и рост почти на 3%. Но операционно прибыльно по итогам года было все-таки издание газет, следует из отчетности Trader Media East. У этого направления EBITDA составила \$0,4 млн, тогда как аналогичный показатель интернет-проектов по итогам года был отрицательным — минус \$0,1 млн.

В прошлом марте ежедневная все-российская аудитория сайта irr.ru, по

**Издательский бизнес на \$840,8 млн**

В историю российских медиа «Пронто-Москва» вошла как самый дорогой издательский дом. В 2006 году голландская Trader Classified Media, специализировавшаяся на выпуске рекламно-информационных изданий (классифайдов) в Европе и Северной Америке, провела IPO на Лондонской бирже своего восточноевропейского подразделения — Trader Media East. Его ключевым активом был российский ИД «Пронто-Москва», выпускающий газету «Из рук в руки». Как выяснилось тогда из материалов Trader Media East, в ян-

варе 2006 года эта компания, владевшая к этому времени уже 88% «Пронто-Москва», выкупила у основателя ИД Леонида Макарона оставшиеся 12%. Сумма сделки равнялась \$100,9 млн. При этом Макарон должен был потратить не менее \$25 млн на покупку депозитарных расписок Trader Media East (одна расписка равна одной акции) во время IPO. В результате за свои 12% «Пронто-Москва» Макарон получил \$75,9 млн наличными и около 3,8% Trader Media East. Таким образом, весь ИД «Пронто-Москва» в 2006 году был

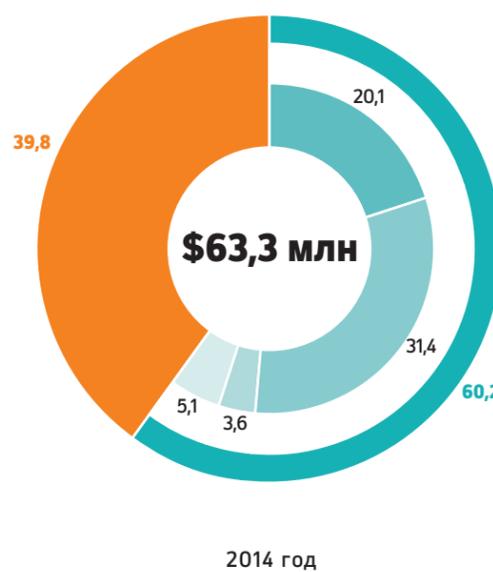
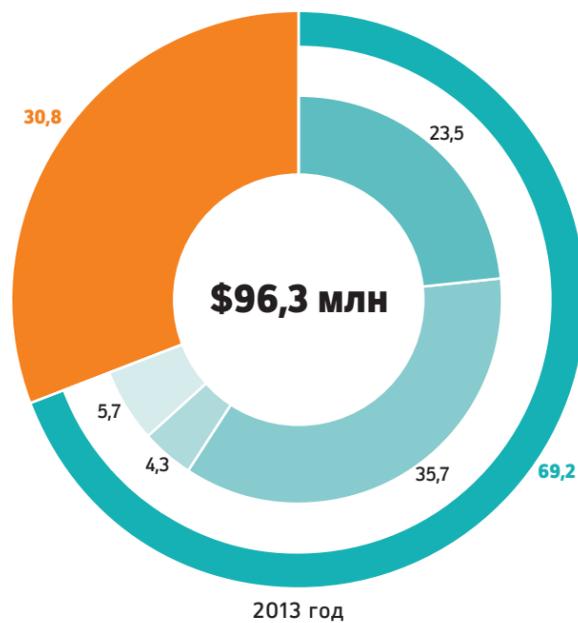
оценен в рекордные для рынка \$840,8 млн. Для сравнения: в 2005 году финская Sanoma Corp. приобрела ИД Independent Media (журналы Cosmopolitan, «Домашний очаг», газеты «Ведомости», Moscow Times и пр.) за \$175 млн. А Алишер Усманов в 2006 году купил у Бадри Патаркацишвили ИД «Коммерсантъ» примерно за \$230 млн (с учетом стоимости здания, в котором расположен ИД). В 2006 году выручка ИД «Пронто-Москва» составила \$157,7 млн, EBITDA — \$53,8 млн. Российский бизнес обеспечи-

вал тогда почти 75% всей выручки Trader Media East и 83% ее EBITDA. Но в ходе IPO в феврале 2006-го вся Trader Media East была оценена только в \$650 млн. После первой публикации в марте того года квартального отчета, в котором компания констатировала стагнацию на российском рынке классифайдов, котировки Trader Media East рухнули на 23%. В 2007 году структура турецкой Dogan Group скупала расписки с рынка, оценивая всю компанию лишь в \$500 млн.

# СМИ

## Структура доходов «Пронто-Москва», %

■ Доходы от интернет-проектов ■ Доходы от издания газет: ■ Объявления ■ Рекламные модули ■ Тираж ■ Другое



Источник: Trader Media East

СМИ — ПИ №ФС 77-45493 от 22 июня 2011 года. Учредителем газеты заявлено ООО «Пронто-Москва», территория распространения ограничена столицей и Московской областью. Кроме того, в реестре фигурируют еще десятки свидетельств о регистрации локальных версий «Из рук в руки»: в Смоленске, Сыктывкаре, Набережных Челнах, Челябинске, Магнитогорске и т.д.

Но «Пронто-Москва» еще весной 2014 года заявила, что намерена со временем полностью отказаться от газетного бизнеса. В марте этого года был прекращен выпуск «Из рук в руки» в столице. «Бумажная газета в Москве стала убыточной, тем более что она приносила только 10% общей выручки компании, — объяснял в интервью РБК Дадияни. — Мы обсуждали вариант закрытия издания в столице еще в конце прошлого года, но финальное решение было принято на этапе бюджетирования, в феврале». После этого «Пронто-Москва» объявила, что во всех других городах издание газеты будет передано местным партнерам по франчайзинговой модели.

В отчетности Trader Media East уточняется, что «Пронто-Москва» снизит доли в своих региональных «дочках» до неконтрольных или ликвидирует эти компании, передав операционный бизнес в новые структуры, независимые от «Пронто-Москва». В результате работу потеряют более 1 тыс. человек, которым до конца 2015 года придется выплатить \$0,7 млн компенсации, оценивает Trader Media East.

Зато после полного отказа от газетного бизнеса в пользу интернета «Пронто-Москва» не ощутит на себе никаких последствий принятых поправок в закон «О СМИ». Дадияни, впрочем, утверждает, что решение аннулировать регистрацию СМИ для itg.ru и job.ru не было связано с введенными для иностранных инвесторов ограничениями: «Онлайн-классифайды в свое время были зарегистрированы как СМИ по ошибке, они не производят контент и поэтому не должны считаться СМИ». ■

данным TNS Russia, равнялась почти 363 тыс. человек 12–64 лет, job.ru — 269 тыс. Последние данные TNS по аудитории газеты «Из рук в руки» датируются маем—октябрем 2013 года: усредненное число читателей одного номера издания в городах с населением свыше 100 тыс. человек приближалось к 1,9 млн человек старше 12 лет.

### Уже не СМИ

Комментируя принятые в прошлом году поправки в закон «О СМИ», которые с 2016 года запрещают иностранцам владеть 20% и более в учредителе любого СМИ, Trader Media East сетует, что под это определение попадают и рекламно-информационные издания, хотя они и не занимаются производством контента.

Но, указывает компания в своей отчетности, весь онлайн-бизнес «Пронто-Москва» еще 24 октября 2014 года был выведен из-под влияния Роскомнадзора. Как пояснил РБК Николай Дадияни, у сайтов itg.ru и job.ru были аннулированы свидетельства о регистрации СМИ. Таким образом, вступающие в силу в 2016 году ограничения для иностранных владельцев российских СМИ на itg.ru и job.ru не распространяются.

Пресс-секретарь Роскомнадзора Вадим Амполонский в понедельник вечером не ответил на звонок корреспондента РБК. В реестре наименований зарегистрированных СМИ, который ведет Роскомнадзор, никакой информации о сетевых изданиях itg.ru и job.ru нет.

При этом у газеты «Из рук в руки» есть свидетельство о регистрации

Реклама 6+

**18–20 ИЮНЯ**

**ПМЭФ 2015**  
ПЕТЕРБУРГСКИЙ  
МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
ФОРУМ

[www.forumspb.com](http://www.forumspb.com)

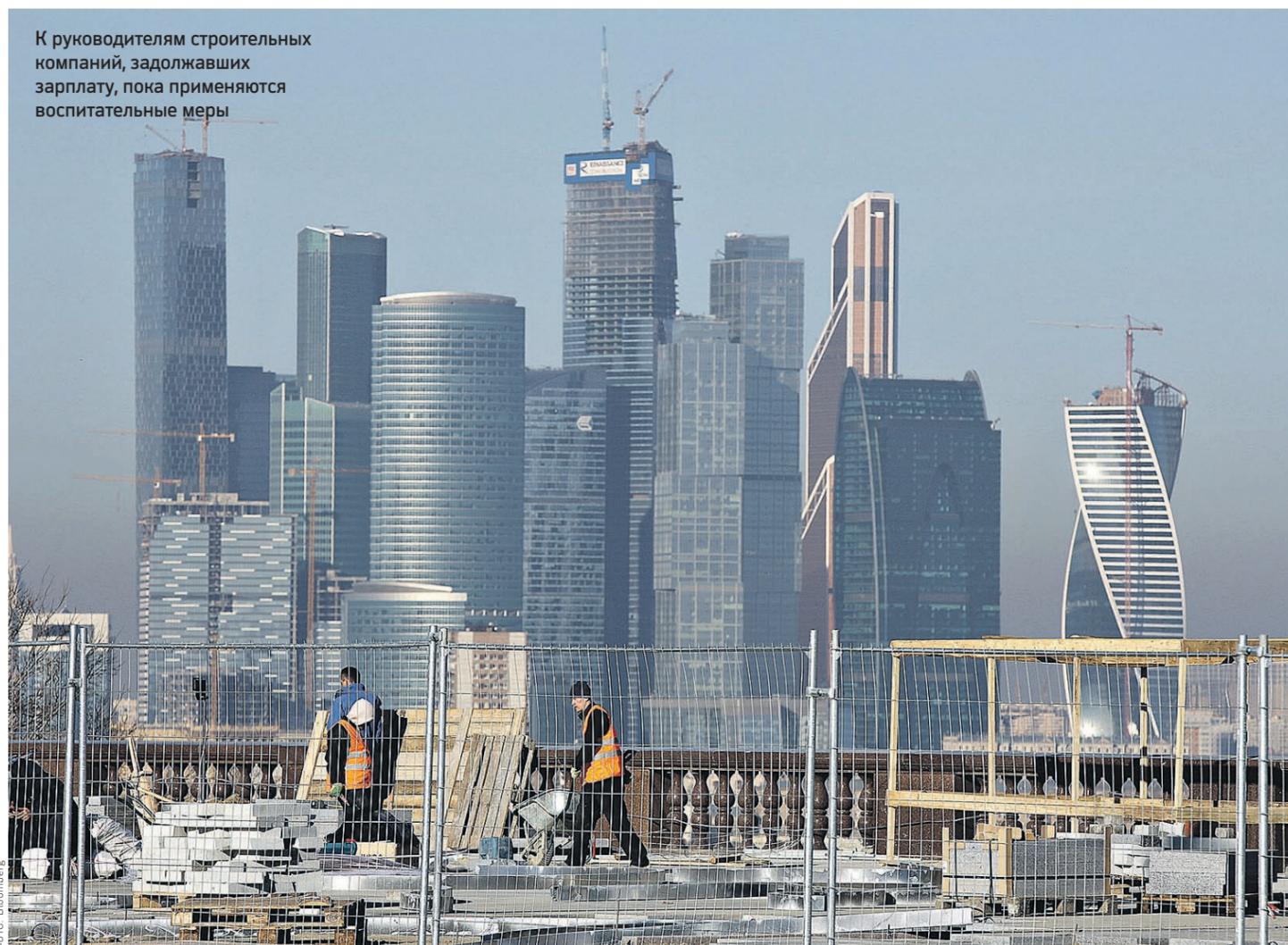
Генеральный партнер	Генеральный партнер	Генеральный партнер	Стратегический партнер	Официальный автомобиль Форума
Партнеры				
				Телекоммуникационный партнер
				Интеллектуальный партнер

ОАО «Сбербанк России»  
Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»

«Газпромбанк» (Акционерное общество)  
ОАО «Российский Сельскохозяйственный банк»

Недвижимость Компании приостанавливают выплаты сотрудникам

# Строители без зарплаты



К руководителям строительных компаний, задолжавших зарплату, пока применяются воспитательные меры

➔ Окончание. Начало на с. 1

«Причина возникшей ситуации — в необходимости погашения расходов, вызванных почти двукратным удорожанием стройматериалов за последние четыре-пять месяцев при фиксированной цене контрактов, отсутствии авансирования со стороны заказчиков по ряду проектов, а также запретительных банковских ставках, не позволяющих получить дополнительное финансирование без ущерба для дальнейшей деятельности компании», — объясняет Королев. По его словам, сейчас эта проблема решается, хотя в приоритете для компании — соблюдение обязательств по строительным контрактам. «Их выполнение позволит погасить задолженность в ближайшее время», — говорит Королев.

Бывший сотрудник «Трансстрой» сообщил РБК, что компания задерживает выплаты зарплат с марта 2015 года. По его словам, задержки зарплаты в компании связаны с тем, что в последнее время «Трансстрою» не удалось получить новых тендеров. «Не завершив старые контракты, достаточно сложно убедить власти в том, что ты можешь реализовать новые», — говорит собеседник РБК.

В пресс-службе «Трансстрой» пояснили, что задержка по выплатам связана с нестабильным финансированием проектов компании со стороны заказчика. В данный момент компания находится в диалоге с заказчиком по выработке решения по данному вопросу, добавили в пресс-службе. В ка-

## Кто и почему не платит зарплату в срок

**Крупнейший застройщик страны**  
Компания СУ-155 была создана в 1954 году при Министерстве строительства СССР. В начале 1990-х годов она была приватизирована бизнесменом Михаилом Балакиным и преобразована в ЗАО. Балакину досталась компания с большим объемом механической базы: на ее балансе оказались заводы, предприятия по добыче нерудных полезных ископаемых, предприятия машиностроения. До недавнего времени компания отличалась высокими темпами ввода жилья. Так, в 2013 году СУ-155 сдала 1,5 млн кв. м жилой недвижимости, заняв первое место среди застройщиков по вводу жилья в России. При этом доля госзаказа в 2013 году занимала 70% портфеля проектов компании. Объем ввода в 2014 году был меньше: 0,9 млн кв. м жилья. Сокращение объема было обусловлено преимущественно завершением работ в ряде новостроек по госзаказу для военнослужащих. Стройка для государства по итогам 2014 года составила уже 50% от общего объема работ компании. Неприятности на компанию посыпались в ноябре 2014 года, когда глава подмосковного строительного комплекса Герман Елянюшкин потребовал от девелопера срочно

погасить более 1 млрд руб. задолженности по арендной плате и налогам. Балакин тогда заявил о готовности заплатить лишь 159,6 млн руб. до конца года. В декабре 2014-го Госстройнадзор подал иск о банкротстве компании. Тогда долг компании составлял 25 млрд руб. А в начале марта стало известно, что СУ-155 допустил дефолт по облигациям. Держатели предъявили к выкупу бумаги более чем на 2,3 млрд руб., а СУ-155 не смогла выкупить по ofercie облигации 5-й, 6-й и 7-й серий.

**Строитель олимпийской инфраструктуры**  
«Трансстрой» был крупнейшей компанией на рынке инфраструктурного строительства России. Компания создавалась на основе Министерства транспортного строительства СССР, а в 1992 году была преобразована в акционерное общество — ОАО «Корпорация «Трансстрой», главой которой стал бывший министр транспортного строительства СССР Владимир Брежнев. Однако осенью 2007 года совладельцем компании стал Олег Дерипаска. Подконтрольное предпринимателю ООО «Базэлдорстрой» купило 50% компании. Уже зимой следующего года Олег Дерипаска решил сменить Владимира Брежнева на

посту председателя совета директоров корпорации, а вместо Якова Ицкова, бывшего генеральным директором компании, назначил Владимира Шварцмана. Однако смена акционера в компании и последовавшие за этим кадровые перестановки привели к тому, что первый вице-президент компании Ефим Басин принял решение уйти из компании, создав в 2007 году почти полного тезку — ООО «Корпорация Инжтрансстрой». Вместе с Басиным ушла существенная часть профессиональных кадров. Тем не менее, это не помешало обеим компаниям принять участие в подготовке к Олимпиаде в Сочи, причем иногда даже на одних проектах. Так, обе компании строили грузовой порт Сочи, при этом «Инжтрансстрой» Басина — за госсчет, а «Трансстрой» Дерипаски — инвестиционную часть порта. При этом именно из-за разногласий с Минтрансом, возникших во время строительства в Сочи олимпийских объектов, Олег Дерипаска мог разочароваться в инфраструктурном строительстве, рассказывал источник «Коммерсанту». Из-за его строительства «Трансстрой» получил убыток в 4 млрд руб. Превышением сметы на другом олимпийском проспекте — дублере Курортного проспекта — в компа-

нии объясняли резкое сокращение чистой прибыли. В итоге в 2013 году она упала на 87%, до 43 млн руб. Выручка составила 18,9 млрд руб., кредиторская задолженность достигла 12,7 млрд руб. Свой портфель заказов в 2013 году «Трансстрой» оценивал в 52 млрд руб. В декабре прошлого года Олег Дерипаска продал 48,9% «Трансстрой» своему однокурснику Егору Андрееву. Позже пакет Андреева был увеличен до 55%. Топ-менеджеры холдинга получили 6,5%. Еще 12,5% акций «Трансстрой», по данным «Коммерсанта», остались у иностранных бизнесменов Зигфрида Вольфа и Питера Кооба. Еще 26% «Трансстрой» — у австрийского Strabag, где Олегу Дерипаске принадлежат 25%. Отчетности за 2014 год пока компания не выпускала. Сегодня компания реализует крупный проект по строительству стадиона «Зенит» стоимостью почти в 35 млрд руб. Вместе с тем проекты реконструкции Щелковского шоссе и строительства железнодорожной ветки Беркамит — Томмот — Якутск существенно затянулись. На прошлой неделе Марат Хуснуллин говорил, что завершить реконструкцию на Щелковском шоссе удастся лишь к концу 2015 года — на два года позже первоначально запланированных сроков.

Дела у «Главмосстрой» (входит в холдинг «Базэл» Олега Дерипаски) в последнее время тоже идут очень хорошо. Выручка компании по РСБУ в 2014 году сократилась более чем в два раза, до 89 млн руб. против 187,3 млн руб. по итогам 2013 года, а чистый убыток увеличился до 219 млн руб. против 209 млн руб. годом ранее. Ввод жилья в эксплуатацию в 2014 году у компании также сократился: в 2013 году компания ввела 344 тыс. кв. м, в 2014 году — более 100 тыс. кв. м.

**Старейший строитель на рынке**  
«Мосстроймеханизация-5» (МСМ-5) была одним из крупнейших и старейших генподрядчиков по строительству жилья в Москве и Подмосковье. В 2013 году оборот компании, по словам основного владельца компании Обида Ясинова (63,5%), превысил 20 млрд руб., а общий размер кредиторской задолженности — не более 1,5 млрд руб. Чистая прибыль составила 39,9 млн руб. Впрочем, уже тогда МСМ-5 была загружена только на 50%. Масштабных сокращений удавалось избежать лишь благодаря муниципальным заказам, но все равно компания была на грани рентабельности. МСМ-5, будучи одной из старейших компаний на рынке, сегодня,

кие сроки и в каком объеме происходит задержка зарплат, «Трансстрой» не уточняет.

В «Дормосте», «Мосметрострое» и СУ-155 не смогли оперативно ответить на запрос РБК.

Причины финансовых трудностей компаний могут быть обусловлены совокупностью факторов, уверен руководитель аналитического и консалтингового центра Est-a-Tet Владимир Богданюк. «Это, например, увеличение кредитной нагрузки, просчеты в менеджменте, судебные разбирательства», — говорит он. — В 2014 году СУ-155 вывела на рынок три проекта: ЖК Flight City в Солнечногорском районе Московской области, Like City в Одинцовском районе Московской области и Sky City в Останкинском районе Москвы. Три новых проекта за год, причем один в довольно интересной московской локации — даже для крупной девелоперской компании это хороший показатель. «Главмосстрой-Недвижимость» в 2104 году приступила к реализации проекта в перспективной локации — ЖК «Яуза Парк».

«Наверняка у некоторых из них слишком высокая закредитованность, поэтому, даже если продажи идут более или менее неплохо, львиная доля денег уходит на погашение долгов по кредитам, — объясняет председатель совета директоров «Бест-Новостроя» Ирина Доброхотова. — Плюс, если случился отток спроса, стройку надо поддерживать, замороженные же проекты также приводят к росту издержек».

по сути, растеряла былой вес и больше не может похвастаться прежним портфелем строительных заказов, говорит топ-менеджер одной из девелоперских компаний.

В середине прошлого года у компании в продаже было не более трех проектов, рассказывала гендиректор «Метриум Групп» Мария Литинецкая. При этом самым крупным из них был проект «Леоновского парка» в Железнодорожном на 575 квартир. Сам Обид Ясинов уверял, что к концу 2014 года портфель проектов превысит 500 тыс. кв. м, чего однако не произошло.

#### Первый строитель метро

«Московский метрострой» был создан в 1932 году как основной подрядчик строительства Московского метрополитена. В 2010 году 100% «Мосметростроя» купили структуры Владимира Когана, писали «Ведомости». В 2015 году Коган занял 95-е место в списке Forbes с состоянием 0,95 млрд руб. В январе 2011 года «Ведомости» писали, что Коган продал «Метрострой» менеджерам компании во главе с гендиректором Евгением Кашиним. В марте 2014 года компания выкупили основатели «Трансмашхолдинга» Искандер Махмудов и Андрей Бокарев. В сентябре 2014 года компания анонсировала свой первый девелоперский проект в Москве — строительство ЖК бизнес-класса. Тогда же «Ведомости» писали, что почти вся

выручка «Мосметростроя» формируется за счет заказов Москвы. Однако в последнее время столичные власти сократили стоимость работ, а время строительства ускорили.

#### Подрядчик департамента капремонта столицы

АО «Дормост», возглавляемая Виктором Карпухиным, с начала февраля находится в стадии банкротства. Сообщение о введении процедуры наблюдения в компании было опубликовано в газете «Коммерсантъ» 9 февраля 2015 года. Председателем совета директоров компании является бывший совладелец крупного инфраструктурного генподрядчика столицы, компании ОАО «МИСК». Согласно последней отчетности компании, в 2013 году подразделениями ОАО «Дормост» работы выполнялись на 24 объектах. При этом основными заказчиками для ОАО «Дормост», как и в предыдущие годы, являлись департамент строительства, департамент капитального ремонта города Москвы и ОАО «МИСК». Выручка компании за 2013 год составила 6,8 млрд руб. против 5,6 млрд руб. в 2012 году. При этом в 2014 году она резко сократилась и составила по итогам трех кварталов лишь 1,3 млрд руб., по данным СПАРК-Интерфакс. Чистая прибыль компании за девять месяцев 2014 года составила 63 тыс. руб. против 1 млн руб. в 2013 году.

### Ответственность за задержку зарплат

Если компания не выплачивает зарплату в течение трех месяцев, у работника есть три варианта действий, говорит партнер юридической фирмы ЮСТ Александр Боломатов. Первый — написать заявление в прокуратуру или МВД. По факту невыплаты зарплат будет возбуждено уголовное дело. Уголовную ответственность за нарушение трудовых норм будет нести генеральный директор компании. Ему может грозить содержание под стражей и судимость. Второй вариант — обращение в суд. Законом установлены сокращенные сроки для рассмотрения подобных дел: решение по ним должны быть вынесены в течение двух-трех месяцев. Суд взыскивает с юридического лица в пользу работника общую сумму невыплаченной зарплаты и сумму причиненных убытков, которые обычно колеблются в размере 30–40 тыс. руб. Третий — написать заявление в трудовую инспекцию. Этот орган отвечает за соблюдение трудовых прав. В качестве наказания она может наложить на организацию штраф, сумма которого может исчисляться сотнями тысяч рублей.

НСПК Финансовая организация не смогла полностью подключиться к национальной платежной системе

## Ситибанк дошел до Сингапура

➔ Окончание. Начало на с. 1

«Поскольку международные платежные системы не работают с санкционными банками, то операции по их картам «отбиваются» уже на первом этапе при прохождении через MasterCard, и до национальной системы данные даже не доходят», — рассказывает банкир.

Источник, близкий к ЦБ, подтвердил РБК эту схему. Источник, близкий к Ситибанку, говорит, что банк договорился с ЦБ так работать до июля 2015 года, потом он должен подключиться к национальной системе напрямую. Источник, близкий к ЦБ, подтвердил наличие договоренности, однако не уточнил срок ее действия.

Пресс-службы СМП Банка, Ситибанка, НСПК и MasterCard не комментируют эту информацию. Пресс-служба СМП отмечает лишь, что в банк не поступают запросы на авторизацию операций по снятию наличных в банкоматах «Сити»: отказ в операции формируется на стороне владельца банкомата. «Ситибанк перевел обработку операций по картам MasterCard в Национальную систему платежных карт, при этом специфика подключения определила специальные настройки и нюансы», — сказали в пресс-службе НСПК. ЦБ не ответил на запрос РБК.

Исполнительный директор ассоциации «Национальный платежный совет» Мария Михайлова предполагает, что сложность перевода трафика Ситибанка в НСПК могла заключаться в том, что оперативно выстроить канал передачи с процессинговым центром Ситибанка сложно. «Центр

работает на всю группу Citi, и, наверное, нужны инвестиции и время, чтобы выделить карты только российских банков и только на территории России», — считает она. По мнению члена совета директоров ООО «ВЛМ-Инвест» Дмитрия Вишнякова, Ситибанк фактически продолжает работать через MasterCard — его участие в НСПК формально.

**Процессинговый центр Ситибанка расположен в Сингапуре. Из этого центра информация должна поступать в национальную платежную систему, однако наладить такой канал пока не удалось**

Собеседники РБК считают, что до лета 2016 года проблема с приемом Ситибанком карт санкционных банков должна решиться. По закону о НСПК российские банки должны перевести процессинг в Россию до 1 июля 2016 года: построить свой центр здесь либо договориться с локальным партнером.

Пресс-служба «Сити» планы банка и инвестиции в процессинг не раскрывает. Источник, близкий к Ситибанку, говорит, что банк рассматривает возможность использования мощностей Национальной системы платежных карт для организации процессинга внутри России. В ОАО «НСПК» это не комментируют.

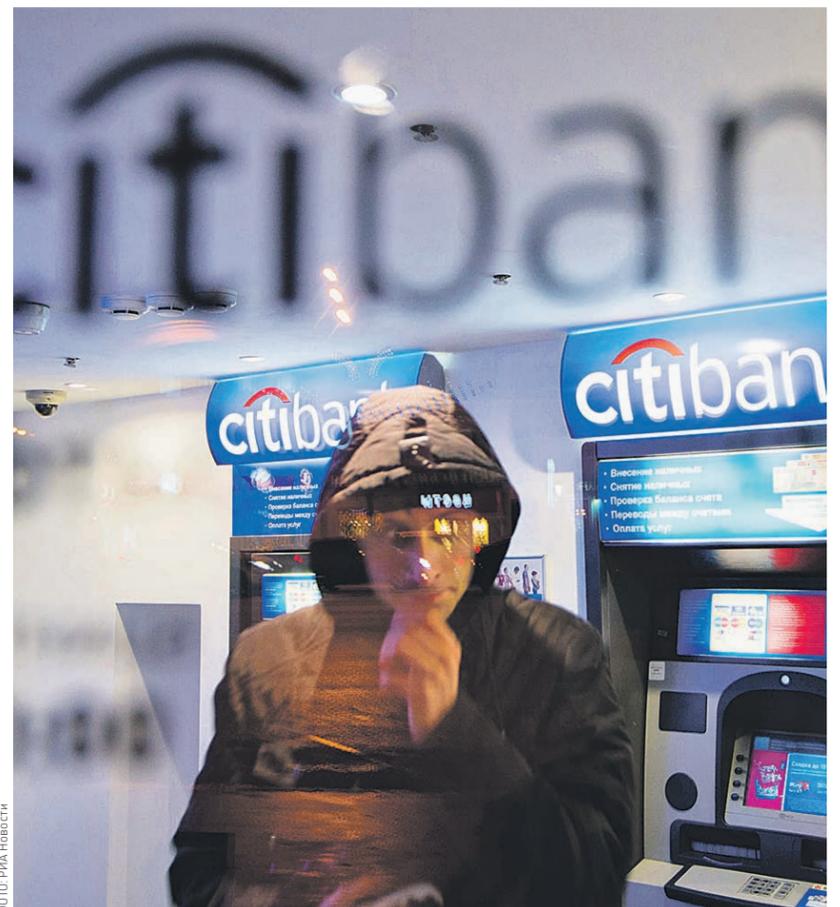


ФОТО: РИА Новости

Проблемы с приемом карточек Ситибанком должны быть устранены к июлю

Сервис GetTaxi расширит бизнес за счет доставки пиццы и уборки дома

# Алло, завтрак и водопрово

АЛЕНА СУХАРЕВСКАЯ

GetTaxi — приложение для заказа такси, переименованное в Gett, собирается с июля предоставлять новые услуги: теперь клиент сможет «одной кнопкой» заказать не только машину, но и пиццу, маникюр или уборку дома.

GetTaxi, приложение для заказа такси, собирается с июля 2015 года диверсифицировать свои услуги: вскоре через единое приложение можно будет получить доступ к широкому спектру услуг — от заказа суши и пиццы, возможности выбрать салон для маникюра или массажа до заказа услуг водопроводчика и уборки дома.

Глава GetTaxi Шахар Вайсер в понедельник проанонсировал запуск нового приложения на своей странице в Facebook, написав, что ждал этого события на протяжении последних четырех лет. «Это самая значительная работа, которую мы когда-либо делали. Мечты сбываются...» — радовался он.

В разговоре с РБК Вайсер пояснил, что четыре года с момента запуска самого GetTaxi компания мечтала о том, чтобы разработать сервис, способный удовлетворить все повседневные потребности своих клиентов. Поэтому и главный слоган обновленного приложения будет звучать: «GETT all essential things done» [игра слов — get done и GETT, «получить от GETT все необходимое»].

## «Одна кнопка» для всех проблем

Новые сервисы будут доступны в едином приложении и объединены под общим брендом Gett, компания провела ребрендинг уже сегодня. Мобиль-

## GetTaxi в цифрах

**\$500 млн**

ожидаемая выручка GetTaxi в 2015 году

**\$2 млрд**

будет стоить GetTaxi в 2016 году, по оценке инвестфонда Vostok Nafta

**\$207 млн**

общий объем инвестиций, привлеченных GetTaxi за всю историю своего существования (с 2011 года)

**Более 10 млн человек**

пользуются сервисом GetTaxi, из них

**Более 2 млн**

пользователей

живут в Москве и Санкт-Петербурге

ное приложение GetTaxi, доступное пользователям в Москве, уже переименовано.

На базе привычного приложения по вызову такси появятся услуги по пяти основным направлениям: питание (например, «Gett пицца» или «Gett завтрак»), услуги в сфере красоты («Gett маникюр» или «Gett массаж»), услуги для дома («Gett уборка дома» или «Gett водопроводчик») и даже для здоровья — по словам Вайсера, до 80% вызо-



ФОТО: Глеб Шелунов/Коммерсантъ

вов врача на дом приходится на случаи, когда у ребенка поднимается высокая температура. Пассажирыские перевозки останутся одним из ключевых направлений работы компании и в рамках нового приложения.

«Мы собираемся сэкономить 80% вашего времени», — заявляет Вайсер. Он объясняет, что пользователю не придется выбирать поставщика услуги, например ресторан или магазин, откуда будет доставлена еда. Как и в слу-

«Это самая значительная работа, которую мы когда-либо делали», — написал на своей странице в Facebook глава GetTaxi Шахар Вайсер

чае с такси, «вы просто нажимаете одну кнопку», и Gett уже сам отвечает за то, кто привезет клиенту услугу, и за ее качество, рассказывает глава компании.

Как будут определяться тарифы на новые услуги, Gett пока не раскрывает. Вероятно, они будут фиксированными за услугу — в отличие от транспортных перевозок, где тарификация рассчитывается исходя из времени поездки.

Новые услуги, которые в июле появятся в обновленном приложении,

Связь Tele2 строит сеть 3G в регионах

## В погоне за «большой тройкой»

ВИТАЛИЙ АКИМОВ

Tele2 начнет оказывать услуги скоростного интернета в пяти новых регионах. Отсутствие сетей 3G и LTE уже сказалось на абонентской базе оператора, а передача данных у конкурентов растет быстрее, чем голосовая связь.

## Отставание от конкурентов

29 апреля Tele2 запускает 3G-сети еще в пяти регионах России — Ростовской, Белгородской, Липецкой, Вологодской областях и Удмуртии, сообщил РБК представитель компании Константин Прокшин. В мае оператор намерен запустить сеть 3G в Омске, Кемерово и Курске, а в июне — сеть LTE в Санкт-Петербурге, где 3G у оператора уже работает, добавил Прокшин. «Всего в этом году быстрый мобильный Интернет появится в 50 регионах России», — добавил он.

Сейчас скоростной мобильный интернет (включая регионы, запущенные 29 апреля) у Tele2 работает в 16 регионах РФ. Сеть 3G доступна абонентам

оператора в Санкт-Петербурге, Новосибирске, Челябинске, Тамбове, Нижнем Новгороде, Калининграде, Воронеже, Мурманске, Смоленске, Республике Коми, Белгороде, Липецке, Ижевске, Вологде, Ростове-на-Дону. Сеть 4G работает на территории Тулы.

До объединения с дочерними мобильными операторами с «Ростелекомом» (оно было завершено летом 2014 года) у Tele2 не было лицензий на оказание в России услуг связи формата 3G и 4G. В 2014 году Tele2 начала активно ликвидировать отставание — ее капзатраты выросли на 126% и составили 13,2 млрд руб. (для сравнения, капзатраты МТС в России в 2014 году составили 86,1 млрд руб., «МегаФона» — 56,5 млрд руб., «ВымпелКома» — 61,3 млрд руб.). Первую сеть 3G компания запустила 14 ноября в Санкт-Петербурге. Финансовый и административный директор Tele2 Людмила Смирнова ранее говорила, что в 2015 году капвложения Tele2 составят 40% от выручки (в 2014-м было 15,1%, в 2013-м — 9%).

Сотовые операторы не раскрывают соотношение голосовой связи и передачи данных в выручке, но очевидно, что второй сегмент растет существенно быстрее, чем первый. В 2014 году выручка МТС от всего мобильного бизнеса (без учета продажи устройств) выросла на 7%, а от передачи данных — на 36%, у «МегаФона» — на 4 и 33% соответственно, у «ВымпелКома» — на 3 и 20%. Доля передачи данных в выручке операторов в 2014 году составила 24,9% у «МегаФона», 22,1% у МТС и 17,2% у «ВымпелКома». В среднем в России, по данным компании «ТМТ консалтинг», 41% выручки мобильного рынка сейчас приходится на голосовую связь, 19% — на мобильный интернет. В январе этого года директор МТС в Москве и московском регионе Кирилл Дмитриев заявил, что к концу 2015 года по Москве выручка компании от передачи данных впервые превысит выручку от услуг голосовой связи.

## Почему уходят абоненты

Отсутствие в регионах работы Tele2 современных форматов связи стало од-

## Сейчас скоростной мобильный интернет у Tele2 работает в 16 регионах РФ

ной из причин падения абонентской базы оператора в прошлом году, считает генеральный директор «ТМТ консалтинг» Константин Анкилов. В 2014 году совокупная база мобильных клиентов Tele2 — «Ростелекома» снизилась на 3,4 млн (-8,8%). В конце 2013 года услугами мобильной связи «Ростелекома» пользовались 14,8 млн абонентов. База Tele2 составляла 23,7 млн. В совокупности к концу года обе компании насчитывали 38,5 млн абонентов мобильной связи. Но уже по итогам 2014 года Tele2, к которой присоединились все мобильные «дочки» «Ростелекома», отчиталась о 35,1 млн абонентов.

В компании объясняют это прежде всего разницей в учетной политике Tele2 и присоединенных сотовых компаний «Ростелекома»: так, Tele2 не учитывает абонентов, которые не совершают платных действий в течение трех месяцев, а у «дочек» «Ростелекома» этот срок составлял шесть месяцев. Другими причинами падения числа абонентской базы в Tele2 называют отсутствие активного продвижения в

# Дчика, пожалуйста

будут доступны сразу для всех пользователей GetTaxi — на сегодняшний день это более 10 млн человек в 32 странах мира. Из них больше 2 млн — активные пользователи приложения в Москве и Санкт-Петербурге (в России Gett работает в двух городах). Выход на «вертикальные рынки» новых услуг позволит компании привлечь уже лояльную аудиторию к использованию новых сервисов, уверен глава компании.

Для новых категорий услуг Gett планирует сотрудничать как с индивидуальными предпринимателями, так и с компаниями-партнерами. Все новые специалисты должны будут пройти отбор и обучение — так же, как это происходит в сфере такси (GetTaxi работает как с таксопарками, так и с индивидуальными предпринимателями; в общей сложности с более чем 10 тыс. лицензированных такси в Москве и Санкт-Петербурге).

Вайсер подчеркивает, что, как и в случае с такси, для новых услуг будет работать единый call-центр, куда клиенты смогут обратиться со всеми вопросами, связанными с качеством сервиса. По его словам, наличие такого call-центра уже сегодня выгодно отличает GetTaxi от конкурентов — Uber и «Яндекс.Такси».

## Впереди конкурентов

По словам Вайсера, направление, которым идет GetTaxi, давно предвосхищается аналитиками в отрасли, но он настаивает, что его компания будет первой, кто запускает столь широкий спектр услуг на постоянной основе сразу на всех рынках. «Это не разовая акция из разряда «сегодня мы в течение одного дня привозим вам цветы» — вы

всегда сможете купить у нас букет цветов», — говорит он.

Вайсер намекает на основного конкурента GetTaxi — американский сервис по заказу такси Uber оценочной стоимостью более \$40 млрд. Эта компания тоже экспериментирует с различными услугами, включая курьерскую доставку и доставку продуктов питания. Правда, на постоянной основе они пока работают лишь в некоторых городах.

Так, в августе 2014 года Uber запустил услугу по доставке готовой еды UberFRESH в Нью-Йорке, сейчас она также доступна в Лос-Анджелесе. В феврале европейская версия подобной услуги (UberEats) была запущена в Барселоне. Также в Нью-Йорке в тестовом режиме был опробован сервис курьерской доставки Uber Rush.

На российском рынке Uber работает сравнительно недавно: в Москве сервис был запущен в феврале 2014 года, а в Санкт-Петербурге — в июле 2014 года. На российском рынке дополнительные услуги Uber предоставляет в разовом режиме, например на праздники (в этом году на 8 Марта можно было заказать завтрак и цветы по нужному адресу). Компания делала акцию совместно с сетью кафе «Хлеб Насущный».

Говорить о планах по выручке обновленного приложения Вайсер отказывается, но при этом настаивает, что услуги, которые компания запускает, «абсолютный масс-маркет», они касаются каждого и потому будут востребованы. Бизнес такси-направления на сегодняшний день прибылен на всех рынках, кроме США, где GetTaxi сейчас инвестирует в развитие. Ожидается, что оборот компании в 2015 году достигнет \$500 млн.

## Как будут определяться тарифы на новые услуги, Gett пока не раскрывает. Вероятно, они будут фиксированными за услугу — в отличие от транспортных перевозок

На «революцию в сфере услуг» Gett тратит в том числе привлеченные еще летом средства: в августе 2014 года в ходе очередного инвестиционного раунда компания получила \$150 млн (таким образом, об-

щая сумма привлеченных денежных средств составила \$207 млн). Одним из инвесторов выступил шведский инвестфонд Vostok Nafta, который вложил \$25 млн и заявил, что стоимость GetTaxi через два года превысит \$2 млрд. Другие инвесторы тогда не раскрывались, но в разное время в GetTaxi вкладывались Access Industries Леонарда Блаватника, фонды Kreos Capital и InVenture Partners, а также сами создатели компании Шахар Вайсер и Рои Мор. ■

## Реформаторы и протестующие

Обновленный GetTaxi запустит новые сервисы только в июле, и пока сложно сказать, как на эту «революцию» на рынке услуг отреагируют непосредственные конкуренты — люди, занятые в сфере общественного питания, ухода за телом и помощи по дому, которые компания собирается «оптимизировать».

### Протесты в Москве

В случае с рынком пассажирских перевозок GetTaxi и другим аналогичным сервисам все еще приходится бороться с сопротивлением со стороны частных таксистов. Во многих странах мира, в том числе и в России, они протестуют против условий работы стартапов и их попыток изменить привычный рынок и порядок взаимоотношения с клиентом.

В феврале около 4 тыс. московских таксистов бойкотировали онлайн-сервисы по заказу такси — это помимо GetTaxi еще «Яндекс.Такси» и Uber. Водители в течение трех дней отказывались принимать заказы от приложений, чтобы тем самым заставить их снизить процент отчислений, которые таксисты вынуждены платить оператору с каждого заказа. GetTaxi берет с таксопарков 15%, комиссия Uber составляет 20%.

### Против Uber

Протесты против онлайн-приложений регулярно проходят и в других странах, правда, там пока больше всего достается «старшему» конкуренту GetTaxi — американской компании Uber. Совсем недавно, в

апреле этого года, очередная забастовка против американского сервиса прошла в Лондоне. Водители традиционных лондонских кэбов обвиняют власти в недостаточном регулировании деятельности приложения на рынке: по их мнению, наличие у Uber временного счетчика позволяет работать перевозчиками в том числе и водителям без лицензии. Uber также становилась участником нескольких судебных разбирательств в Европе. В Лондоне регуляторы признали услуги Uber легальными, но в Берлине и Брюсселе по решению судебных органов Uber была признана вне закона и вынуждена была прекратить свой бизнес. GetTaxi с подобными трудностями пока не сталкивался.

регионах «Ростелекома» до массового запуска бренда летом 2015 года, спад продаж в сети «Связной» в связи с более жесткими, чем у конкурирующих операторов, требованиями к качеству подключаемых абонентов, а также перевод дилеров в регионах «Ростелекома» на модель Revenue Sharing, при которой вознаграждение дилера зависит не от факта продажи SIM-карты, а от реальной выручки. В краткосрочной перспективе эта модель снижает продажи, но в долгосрочной уменьшает отток абонентов, сказал РБК представитель Tele2.

Константин Анкилов согласен с тем, что «чистка», произведенная Tele2 в экс-активах «Ростелекома», стала основной причиной снижения абонентской базы, но отмечает, что конкуренция с операторами, имеющими разветвленную современную сеть мобильного интернета, также оказала большое влияние. «На фоне падения голосовых услуг Tele2 становится сложно поддерживать современный уровень обслуживания. Но это не вина менеджмента компании, а следствие

## «Чистка», произведенная Tele2 в экс-активах «Ростелекома», стала основной причиной снижения абонентской базы

отсутствия лицензий на новые форматы связи», — говорит аналитик.

В регионах, где сеть высокоскоростной передачи данных уже запущена, ценовые предложения Tele2 как минимум не хуже, чем у конкурентов: например, в Петербурге компания предлагает абонентам воспользоваться «черной» линейкой тарифов: «Черный», «Очень черный» и «Самый черный». Это пакетные тарифы, которые включают объем трафика, минуты разговора и СМС. Например, в Петербурге тариф «Очень черный» предоставляет абоненту 450 минут для звонков внутри региона, 450 СМС и 3,5 Гб трафика за 290 руб.; сходный по цене тариф от «Билайн» — «Все за 300» — 200 минут внутри региона (звонки в другие регионы — 11,95 руб. за минуту), 100 СМС и 1 Гб трафика за 300 руб.; пакетный тариф «МегаФона» «Все включено S» — 450 минут разговоров внутри региона, 450 сообщений и 3 Гб трафика за 300 руб.; тариф Smart от МТС — 600 минут разговоров внутри региона, 600 СМС и 3 Гб трафика за 400 руб.

В новых регионах пакетные тарифы Tele2 также будут конкурентоспособными, обещает Прокшин. Например, в Воронеже абонентская плата тарифа «Очень черный» составит 270 руб. в месяц за 500 минут разговоров, 500 СМС и 3 Гб интернет-трафика. «Все за 300» от «Билайн» в этом регионе предлагает 300 минут, 300 СМС и 2 Гб. Пакет «Все включено S» от «МегаФона» стоит 250 руб. в месяц — 400 минут голосового общения, 400 сообщений и 3 Гб мобильного интернета. Операционная выручка Tele2 по итогам 2014 года выросла год к году на 33,3% и составила 87,4 млрд руб. EBITDA составила 25 млрд руб., а рентабельность по этому показателю — 28,7%, на 8,4 процентного пункта ниже результата 2013 года. ARPU (средний доход компании с одного абонента) вырос на 5,2% и составил 247 руб.

В 2014 году «Ростелеком» и «Т2 Рус Холдинг» (бренд Tele2) создали совместное предприятие на базе нового юрлица — ООО «Т2 РТК Холдинг».

Этот оператор работает под маркой Tele2 более чем в 60 регионах России. «Ростелеком» передал в СП все свои сотовые активы и лицензии на услуги мобильной связи. Сейчас ВТБ и группе инвесторов, включая банк «Россия» и структуры предпринимателя Алексея Мордашова, в «Т2 РТК Холдинг» принадлежит 55%, «Ростелекому» — 45%. В июне 2014-го акционеры банка ВТБ одобрили открытие кредитной линии для Tele2 в размере \$5 млрд.

Во второй половине 2015 года Tele2 планирует начать оказание услуг мобильной связи в московском регионе. Оператор уже начал тестирование своей сети в столице. Федеральное агентство связи (Россвязь) выделило компании 7,5 млн номеров в коде 977 для работы в столичном регионе. Сеть продаж Tele2 может стать одной из самых крупных в Москве — к концу 2015 года компания планирует реализовывать свои контракты примерно через 10 тыс. точек. ■

Какие акции могут принести сегодня наибольший доход

## Успеть до закрытия

**АНАСТАСИЯ СТОГНЕЙ**

Некоторые российские компании выплатят в этом году рекордные дивиденды. РБК Quote с помощью аналитиков составил список акций с наибольшей дивидендной доходностью.

В прошедшую пятницу НЛМК объявила о выплате рекордных дивидендов с 2007 года: компания готова делиться с акционерами суммой до 50% чистой прибыли и 50% свободного денежного потока. С учетом промежуточных дивидендов выплаты за прошлый год составят около 14,6 млрд руб. За второе полугодие и первый квартал 2015 года НЛМК выплатит 19,2 млрд руб.

В середине года инвесторы опасались, что из-за экономического кризиса многие российские компании могут отказаться от промежуточных дивидендов, а возможно, и от годовых выплат. «Но теперь компании стараются вернуть доверие к своим акциям, поскольку высокие дивиденды, как правило, увеличивают стоимость акций, а следовательно, и капитализацию компании», — рассказывает управляющий директор УК «ФИНАМ-Менеджмент» Элвис Марламов.

РБК Quote попросила аналитиков пяти компаний — «Атон-менеджмент», «КИТ Финанс», БКС, ВТБ24 и «Уралсиб» — назвать акции с наибольшей дивидендной доходностью. В итоговый список попали пять компаний, получивших наибольшее число рекомендаций аналитиков.

### Дата покупки

Чтобы получить дивиденды, вам нужно успеть попасть в реестр акционеров, дата закрытия которого вместе с размером дивидендных выплат утверждается на собраниях акционеров. Покупая акции, необходимо учитывать, что торги на Московской бирже идут в режиме T+2, то есть расчеты по сделкам проходят на третий рабочий день. Поэтому, чтобы попасть в реестр акционеров, акции необходимо купить за два дня до закрытия реестра, напоминает Спиридонов. Например, если вы решите стать акционером НЛМК, нужно успеть купить акции до 19:00 14 июня — реестр под дивиденды закрывается 16 июня. А последний шанс купить акции МТС — 19:00 5 июня: здесь реестр закрывается 7 июня.

«По идее компании должны публиковать даты отсечек на своих сайтах, но на деле так поступают далеко не все. Поэтому можно пользоваться так называемыми дивидендными календарями, которые размещают у себя на сайтах большинство брокеров», — объясняет Спиридонов.

### Налогообложение

Российские компании, выплачивающие дивиденды, сами удерживают налог на дивиденды. «Для физических лиц ставка налога составляет 13% (до января 2015 года ставка была 9%) для держателей — резидентов РФ, 15% — для нерезидентов», — рассказывает вице-президент банка «Уралсиб» Юлия Кнунянц. Налоговым агентом выступает сама компания, то есть гражданин получит дивиденды уже после удержания налога эмитентом. ▣

### Пять компаний с лучшей дивидендной доходностью

**«Сургутнефтегаз»<sup>2</sup>**

Рекомендации аналитиков  
★★★★★<sup>4</sup>

Дивидендная доходность  
**20,5%**

Стоимость акции<sup>1</sup> **39,29 руб.** Доход на 1 акцию **8,2<sup>3</sup> руб.**

Дата закрытия реестра — неизвестно

У привилегированных акций «Сургутнефтегаза» практически рекордная дивидендная доходность, говорит руководитель отдела доверительного управления брокера «КИТ Финанс» Юрий Архангельский. Главная причина — огромная валютная подушка: к началу 2014 года ей удалось накопить порядка \$30 млрд. «По закону компания обязана учитывать валютную переоценку в прибыли, и только за счет этого «Сургутнефтегаз» заработала около 700 млрд руб. на фоне девальвации, еще порядка 292 млрд руб. она заработала за счет основного вида

деятельности», — говорит Архангельский. Поскольку по уставу компании 7,1% чистой прибыли она должна направить на выплату дивидендов, сейчас на каждую привилегированную акцию «Сургутнефтегаза» приходится 8,2 руб. дивидендов. Для сравнения, в прошлом году эта сумма составляла 2,36 руб. Впрочем, по мнению аналитика, ситуация «Сургутнефтегаза» уникальна. По прогнозам, в 2015 году компании не удастся показать такие же результаты, а значит, размер дивидендов снизится, объясняет Архангельский.

**«М.Видео»**

Рекомендации аналитиков  
★★★

Дивидендная доходность  
**12,8%**

Стоимость акции<sup>1</sup> **212 руб.** Доход на 1 акцию **27<sup>3</sup> руб.**

Дата закрытия реестра — неизвестно

В первом квартале 2015 года выручка «М. Видео» упала всего на 10% — намного меньше, чем предполагало большинство аналитиков. Причина падения очевидна: из-за роста цен люди стали покупать меньше электроники. При этом компании удалось выйти из ситуации: «М. Видео» стала активнее торговать в интернете. Такая смена формата сделала «М. Видео» не только самым большим игроком на рынке бытовой

техники, но и крупнейшей фигурой в интернет-торговле, рассказывает начальник отдела управления активами и инвестиционного консультирования ВТБ24 Денис Спиридонов. 2014 год компания закончила с рекордной выручкой — 203,2 млрд руб. (рост на 16,3% год к году). Чистая прибыль компании по стандартам МСФО в прошлом году увеличилась на 40%, до 8 млрд руб. в сравнении с 5,7 млрд руб. в 2013 году.

**МТС**

Рекомендации аналитиков  
★★★★

Дивидендная доходность  
**7,59%**

Стоимость акции<sup>1</sup> **252,5 руб.** Доход на 1 акцию **19,56 руб.**

Дата закрытия реестра — 07/07/15

Телекоммуникационный сектор в кризис традиционно считается стабильным, этот бизнес не подвержен сильным колебаниям — люди не прекращают общаться и разговаривать по телефону. «У МТС есть стабильная база абонентов, каждый из которых ежемесячно приносит около 200–300 руб., что позволяет компании сохранять хорошие дивиденды», — говорит Архангельский из «КИТ Финанс». Еще одна причина, по которой

акции МТС представляются перспективными — 53,5% компании МТС владеет АФК «Система». Компания понесла более 70,7 млрд руб. убытков после того, как по решению суда была вынуждена передать акции компании «Башнефть» государству. Из-за этих событий «Система» остро нуждается в деньгах, и это должно сказаться на размере дивидендов, которые заплатит МТС, объясняет Архангельский.

**«Норильский никель»**

Рекомендации аналитиков  
★★★★

Дивидендная доходность  
**6,93%**

Стоимость акции<sup>1</sup> **9671 руб.** Доход на 1 акцию **670 руб.**

Дата закрытия реестра — 25/05/15

«Норильский никель» — экспортер, который сильно выигрывает на девальвации рубля. По словам Спиридонова из ВТБ24, сама компания уникальна: у нее практически нет мировых аналогов по производству никеля и других редкоземельных металлов. Консолидированная выручка компании выросла в прошлом

году на 3%, до \$11,9 млрд за счет роста цен на палладий и никель при сохранении стабильных объемов продаж. А чистая прибыль практически утроилась, достигнув \$2 млрд. За девять месяцев 2014 года «Норникель» уже выплатил акционерам 120 млрд руб. По итогам года сумма увеличится еще на 106 млрд руб.

**Московская биржа**

Рекомендации аналитиков  
★★★

Дивидендная доходность  
**5,04%**

Стоимость акции<sup>1</sup> **76,58 руб.** Доход на 1 акцию **3,87 руб.**

Дата закрытия реестра — 12/05/15

Московская биржа обязуется направлять на выплату дивидендов не менее 50% чистой прибыли по МСФО. По прогнозам аналитиков, прибыль компании должна только расти. «Московская биржа имеет хорошие перспективы увеличения прибыли за счет новых клиентов, объем которых растет. Сейчас в Рос-

сии на бирже торгует около 1% населения, в США эта цифра составляет около 80%, — объясняет Архангельский из «КИТ Финанс». Рост должен произойти в том числе благодаря запуску нового инструмента для частных инвесторов — индивидуальных инвестиционных счетов.

<sup>1</sup> — Цена на Московской бирже 28 апреля 2015 года на момент открытия  
<sup>2</sup> — Привилегированные акции  
<sup>3</sup> — Оценка компании БКС  
<sup>4</sup> — Число звезд означает количество рекомендаций по акциям компании

Источники: рекомендации аналитиков УК «Атон-менеджмент», «КИТ Финанс», БКС, ВТБ24, «Уралсиб»