



ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



ПОЛИТИКА	ЭКОНОМИКА	ЛЮДИ	БИЗНЕС	ДЕНЬГИ	15 октября 2015 Четверг No 189 (2206) WWW.RBC.RU
КУРСЫ ВАЛЮТ (ЦБ, 15.10.2015)	▲ \$1= €63,12 ▲ €1= €72,05	▼ ЦЕНА НЕФТИ BRENT (BLOOMBERG, 14.10.2015, 19.00 MCK) \$49,07 ЗА БАРРЕЛЬ	▼ ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА, 14.10.2015) 863,31 ПУНКТА	▲ МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ РОССИИ (ЦБ, 02.10.2015) \$370,2 МЛРД	

КОНТРСАНКЦИИ Запрещенные продукты можно заказывать почтой

Сыр по паспорту

ИРИНА ЮЗБЕКОВА

Россияне могут заказывать санкционные продукты из-за границы через интернет-посредников, разъяснила Федеральная таможенная служба. Ретейлеры и рестораторы называют услугу «сервисом для фанатов».

ПОСЫЛКА С ПАРМЕЗАНОМ

Российские покупатели могут заказывать санкционные продукты в Европе или США через сервисы доставки, следует из разъяснений Федеральной таможенной службы (ФТС). Разъяснения через таможенного брокера «Юнитрейд» запросил сервис Shopfans, доставляющий в Россию товары из зарубежных интернет-магазинов. Копия документа, подписанного заместителем начальника главного управления организации таможенного оформления и таможенного контроля ФТС Александром Морозенковым, есть у РБК.

В письме чиновник ФТС напоминает, что Россия запретила импорт «отдельных видов сельхозпродукции и продовольствия» из стран, которые ввели санкции против российских чиновников и компаний, но запрет не распространяется на товары, которые физические лица ввозят для личного пользования. Чтобы заказанная продукция была отнесена к таким товарам, покупатель должен предоставить «заявление физического лица о перемещаемых товарах (в устной или письменной форме с использованием пассажирской таможенной декларации)», говорится в ответе ФТС. По словам менеджера по развитию Shopfans Петра Шарапова, такое заявление подается от имени клиента таможенным брокером, а самому покупателю достаточно принять условия договора в форме на сайте и предоставить копию паспорта.

«Получение физическим лицом товаров, заказанных по интернету, в том числе «санкционных», возможно, но при этом должно соблюдаться условие, что товар должен быть признан [товаром] для личного пользования в соответствии с п. 1 ст. 3 «Соглашения о порядке перемещения физическими лицами товаров для личного пользования», — подтвердил РБК



Магазины и рестораны не покупают сыр у интернет-посредников, но не против, «если на складе он вдруг появится»

представитель ФТС. В соглашении говорится, что при определении товаров для личного пользования, помимо заявления физического лица, учитываются характер и количество товаров, а также частота перемещения заявителем товаров через границу. «У сотрудника таможни могут возникнуть вопросы только в том случае, если один и тот же человек заказывает ежедневно крупные партии товара», — поясняет Шарапов из Shopfans. Кроме того, по правилам Таможенного союза вес ввозимых для личного пользования товаров не должен превышать 5 кг.

ТОЛЬКО ДЛЯ ФАНАТОВ

Shopfans начнет доставку санкционных продуктов из американских интернет-магазинов (склады компании находятся в США) в ближайшее время, говорит Шарапов. Он оговаривается, что покупатель и раньше заказывали через сервис конфеты, печенье, а также корм для собак. Стоимость услуги будет рассчитываться в зависимости от веса посылки. Доставка товара весом 0,5 кг обойдется в \$10, а каждые последующие 0,5 кг будут прибавлять к стоимости доставки еще \$5, поясняет Шарапов.

На новой услуге компания до конца года планирует заработать несколько десятков тысяч долларов (всего в 2015 году выручка компании, по прогнозу Шарапова, составит \$5–7 млн).

Цены на запрещенные в России продукты в американских интернет-магазинах сопоставимы с российскими ценами до введения санкций. Например, килограмм выдержанного пармезана в специализированном онлайн-магазине igourmet.com стоит \$35 (около 2200 руб. по текущему курсу).

Окончание на с. 2

ИНТЕРНЕТ

Rutor.org здесь не уместен

АЛЕНА СУХАРЕВСКАЯ,
ЕЛИЗАВЕТА ФОХТ

Мосгорсуд заблокировал доступ к порталу Rutor.org и еще десяти ресурсам, на которых был размещен пиратский контент: впервые — пожизненно, в соответствии с недавними поправками в закон «Об информации...». Но даже такую блокировку обойти несложно, говорят IT-специалисты.

Мосгорсуд рассмотрел иск о защите исключительных авторских прав «Базелевс дистрибьюшен» (компания, входящая в группу Bazelevs Тимура Бекмамбетова, занимающаяся производством художественных и рекламных роликов) и постановил ограничить доступ к торрент-трекеру Rutor.org и еще десятку сайтов на постоянной основе. Таким образом, в России впервые была применена пожизненная блокировка ресурсов, на которых был размещен пиратский контент, рассказал РБК представитель Мосгорсуда.

Помимо Rutor.org, который является самым популярным среди попавших под решение Мосгорсуда сайтов (23,2 млн посещений в сентябре, по данным Similarweb), постоянной блокировке подверглись ресурсы Bobfilm.net, Kinozal.tv, Tushkan.net, Tvserial-online.net и другие сайты. Согласно статистике Similarweb, число посещений пользователями всех попавших под блокировку ресурсов в сентябре превысило 75 млн.

Большинство сайтов пока доступны, проверил корреспондент РБК. Представитель Роскомнадзора Вадим Амелонский отметил, что прежде чем сайты будут заблокированы, решение Мосгорсуда должно будет вступить в силу. Кроме того, ответчики еще могут оспорить его.

Окончание на с. 15



ПОДПИСКА: (495) 363-11-01

РБК
ежедневная
деловая
газета

16+

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

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

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

Редакторы отделов
Медиа и телеком: Полина Русяева
Международная жизнь: вакансия
Мнения: Николай Гришин
Потребительский рынок:
 Ксения Шамакина
Свой бизнес: Владислав Серегин
Экономика: Иван Ткачев

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

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

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

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

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

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

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

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

Заказ № 2573
 Тираж: 80 000

Номер подписан в печать в 22.00
 Свободная цена

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

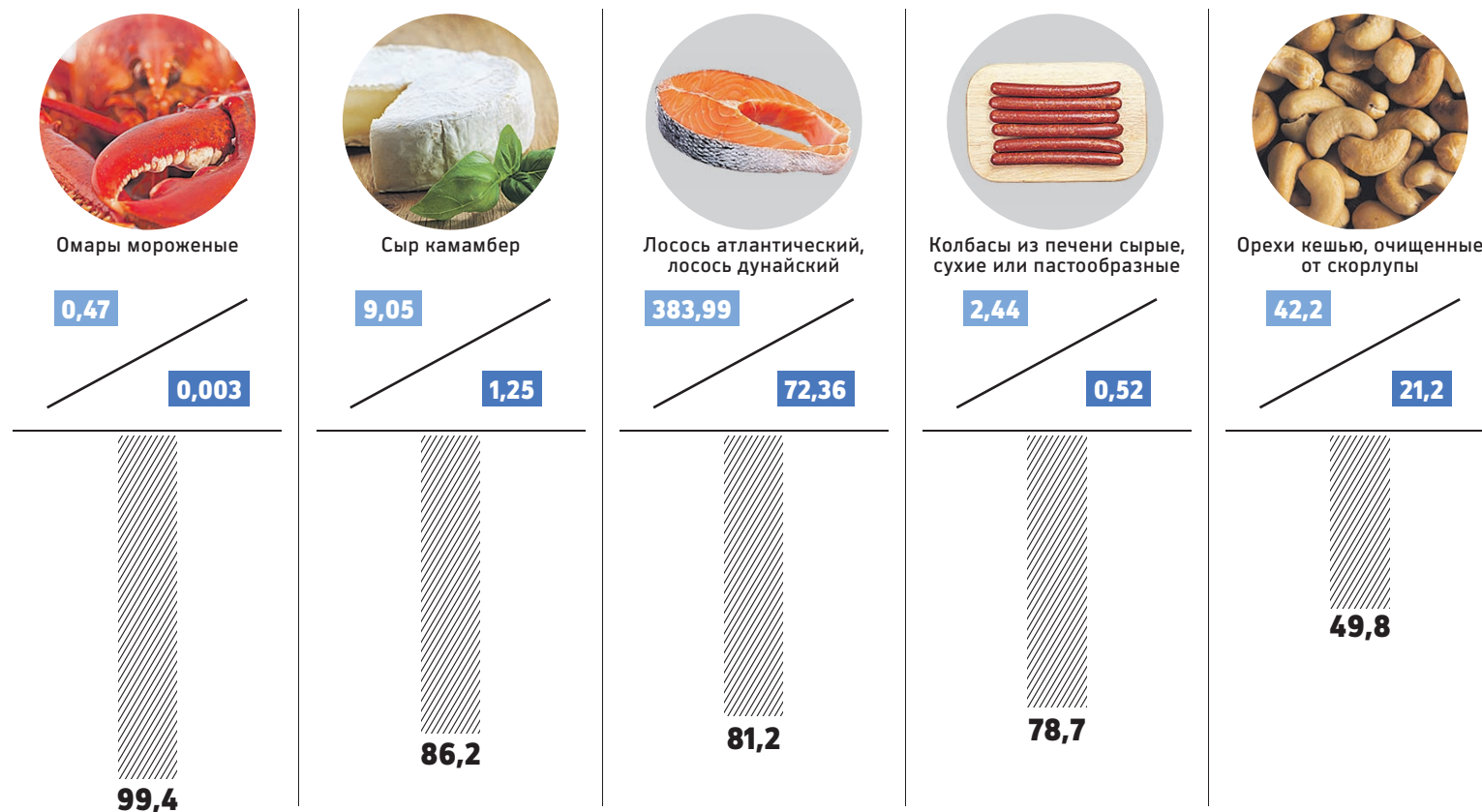
© «БизнесПресс», 2015

Запрещенные продукты можно заказывать почтой

Сыр по паспорту

Как сократился российский импорт некоторых продуктов, попавших под эмбарго

Объем импорта, \$ млн 2,44 Январь–сентябрь 2014 0,52 Январь–сентябрь 2015 Падение, %



Источник: ФТС

➔ Окончание. Начало на с. 1

Директор по маркетингу конкурирующего сервиса ShopoTam Андрей Лямин сказал РБК, что его компания также готова доставлять продукты, попавшие под санкции, в Россию: «Никаких ограничений для пересылки продуктов питания, попавших под санкции, нет. Главное ограничение — срок хранения: это не должны быть скоропортящиеся продукты». Впрочем, отдельно такую услугу ShopoTam не рекламирует. Представитель в России еще одного сервиса по доставке посылок Shipito Сергей Смирнов, напротив, говорит, что его компания не планирует заниматься пересылкой продуктов, поскольку «это запрещено». Шарапов из Shopfans признает, что некоторые товары по правилам Таможенного союза перевозить нельзя — например, алкоголь, сырое мясо, кофе в зернах (молотый и в капсулах — можно), семена растений и скоропортящиеся продукты.

В 2014 году количество посылок из-за рубежа в Россию составило около 75 млн, средняя стоимость одной посылки — \$30, говорит президент Национальной ассоциации дистанционной торговли (НАДТ) Александр Иванов. Но рынок пересылки продуктов очень мал, в общем потоке это не больше доли процента, добавляет он. Крупные компании не занимаются доставкой таких товаров, это единичные заказы, хотя о такой возможности было известно еще год назад, подтверждает гендиректор сети «Азбука вкуса» Владимир Садовин. Он не верит в

большой спрос на доставку санкционных продуктов через послочные сервисы: «Надо действительно быть огромным фанатом пармезана, чтобы заказывать его таким образом». Садовин предупреждает, что все риски при заказе товара через интернет на себя берет покупатель, так как продукт может испортиться по дороге.

НЕ БИЗНЕС ДЛЯ РЕСТОРАНОВ

Рестораторы уверены, что на их рынке, который больше других пострадал от продуктовых санкций, никто не сможет использовать интернет-доставку из-за границы на частных лиц как лазейку. Управляющий партнер сети Toro Grill Кирилл Мартыненко признается, что сначала пытался вместе с поставщиками организовать доставку с помощью онлайн-сервисов, но убедился в бессмысленности этого способа. «Эту схему крайне сложно наладить, потому что часто требуется ручное управление, нужно дублировать и общаться с менеджером, чтобы быть уверенным в том, что поставка произойдет в срок. Кроме того, требования ресторанов к доставке продукции отличаются от требований, которые предъявляют рядовые потребители», — рассказывает Мартыненко. Возможно, имеет смысл заказывать что-то очень эксклюзивное, что не нужно заказывать большими партиями и на ежедневной основе, говорит он, но по сути дела это будет та же контрабанда, работать с которой очень рискованно.

«Мы работаем с официальными поставщиками — если у них на складе вдруг появятся, скажем,

сыр, мы его с удовольствием закажем, но пользоваться услугами интернет-посредников не будем, — соглашается владелец ресторана «Альма-матер» Виктор Гор. — Теоретически есть возможность договориться с каким-нибудь небольшим европейским заводом и в частном порядке организовать такого рода поставки почтой, но это сильно увеличит стоимость в меню и не позволит ресторанам зарабатывать». Рестораторы должны иметь гарантированные по качеству, сертифицированные и регулярные поставки продукции, прогнозировать поставки и качество товара — через интернет можно получить коту в мешке, перечисляет ресторатор Андрей Зайцев (L'Albergo, «Ноа» и ресторанный комплекс «Старый телеграф»). «Заказывать через Интернет может быть интересно только для частных лиц», — уверен он.

Трафик через интернет просто неспособен обеспечить потребности среднего московского ресторана, приводит еще один аргумент владелец ресторанов Insolito Алексей Овчинников. «Если нет, например, сейчас у нас итальянской телятины, мы должны использовать российскую, просто шеф-повару и управляющему ресторана нужно включать голову, чтобы добиться тех же вкусовых ощущений, как и в случае с итальянской телятиной», — говорит Овчинников. — В России уже появляются компании, которые достигли сопоставимого уровня качества». «Наверное, какие-нибудь твердые сыры еще имеет смысл заказывать, но только для личного потребления или небольшого рестораника. Для

крупной сети это неинтересно — больше мороки. Если только предположить, что кто-то организует такие поставки через онлайн-сервисы и договорится о гарантированном сбыте с рестораном, то это может как-то работать, но пока никто этим не занимается — слишком много рисков», — добавляет ресторатор Илья Бруман, развивающий в России американскую сеть Wetzel's Pretzels. Бруман отмечает, что его поставщики, возившие раньше сыры из Италии, сейчас возят сыр из разрешенных стран — Аргентины, Уругвая или Бразилии.

Партнер коллегии адвокатов «Юков и партнеры» Марк Каретин напоминает, что единственным основанием для ввоза в Россию санкционных продуктов является их использование в личных целях и в пределах ограниченного объема. «Безусловно, все, кто заказывает эту продукцию не для личных нужд, а для целей предпринимательства, нарушают закон. В любой момент в магазин или в ресторан могут прийти представители Роспотребнадзора, провести проверку и в случае отсутствия нужных документов уничтожить товар», — поясняет юрист. Если заказ продукции происходит на постоянной основе, таможенная служба легко это отследит через электронную базу, а это уже повод для проверки. «Конечно, каждого человека отследить сложно, но возможно, и тогда человек будет нести как административную, так и уголовную ответственность, если речь идет о достаточно крупном объеме», — заключает Каретин. ■

14 месяцев продуктового эмбарго

От нашего Крыма к запрещенной еде

После того как в марте 2014 года Крым приняли в состав РФ, США, Евросоюз, Австралия, Новая Зеландия и Канада объявили о замораживании активов и введении визовых ограничений для ряда граждан России, которых считают ответственными за нарушение территориальной целостности Украины. Перечисленные страны запретили компаниям, зарегистрированным на их территории, поддерживать деловые связи с фигурантами санкционных списков. Впоследствии санкции не раз расширялись — в частности, в связи с катастрофой Boeing 777 в Донецкой области. В ответ МИД РФ опубликовал списки граждан США и Канады, которым запрещается въезжать на территорию России. Позднее МИД объявил, что списки расширены, но больше не будут открыто публиковаться. Фигуранты перечней узнают, что не могут въехать в Россию, только если попытаются это сделать. 6 августа 2014 года президент РФ Владимир Путин подписал указ, запрещающий ввоз в Россию некоторых видов продовольствия из стран, которые ввели санкции

в отношении России. Правительство РФ своим постановлением утвердило конкретный список запрещенных товаров: мясные и молочные продукты, рыба, овощи, фрукты и орехи.

Как обходили запрет

По данным Минсельхоза США, экспорт в РФ составлял лишь 1% от американского экспорта сельхозпродукции. Санкции также не сильно задела экономику всего Евросоюза. Однако по ряду стран — Финляндии, Литве, Латвии, Эстонии и Польше — решение российских властей ударило достаточно сильно. В частности, Польша до введения антисанкций экспортировала в Россию продовольствие на сумму €100 млн в месяц, а в 2015 году этот показатель составил примерно €30 млн. Впрочем, как написала в сентябре 2015 года газета «Ведомости», польские фермеры в итоге стали обходить эмбарго через Сербию и Белоруссию, а также нашли новые рынки сбыта. Импорт продовольствия из Белоруссии после ввода антисанкций действительно резко возрос, что вызвало подозрения у российских контролирующих органов. В сентябре 2014 года Россельхознадзор

объявил, что будет уделять повышенное внимание белорусской молочной и рыбной продукции. Формально это объяснили претензиями к качеству. «Наша задача, если коллеги так увеличивают производство, сделать так, чтобы это было безопасно», — заявил глава Россельхознадзора Сергей Данкверт. Другие импортеры использовали иную лазейку. Правительство РФ было вынуждено исключить из санкционного списка безлактозную молочную продукцию, необходимую людям с непереносимостью лактозы. После этого многие европейские сыры стали поступать на российские прилавки с маркировкой «безлактозные». Это не противоречит реальности: любой сыр является продуктом с крайне низким содержанием лактозы. 25 июня 2015 года в постановление правительства внесли поправку: теперь поставлять в Россию можно не любые безлактозные продукты из санкционных стран, а только продукты, предназначенные для лечебно-профилактического питания.

Зашли со стороны прилавка

Торговые сети, вопреки запрету торгующие санкционными продук-

тами, выявляет Роспотребнадзор. Однако наказание виновных вызывает сложности. В январе 2015 года управление Роспотребнадзора по Ленинградской области выписало магазину «Магнит» (ООО «Тандер»), уличенному в продаже нелегально ввезенных продуктов, штраф в размере 30 тыс. руб. по ст. 14.2 КоАП РФ («Незаконная продажа товаров (иных вещей), свободная реализация которых запрещена или ограничена»). Однако магазин успешно обжаловал это решение в арбитраже. Суд согласился, что торговля санкционными продуктами не образует состава правонарушения. Роспотребнадзор, в свою очередь, обжаловал это решение. В итоге в сентябре ООО «Тандер» отказалось от разбирательства и заплатило штраф. Схожие судебные споры состоялись и в других регионах. В августе 2015 года Роспотребнадзор и Генпрокуратура РФ начали создавать горячие линии, по которым граждане могли бы сообщать об обнаружении в магазинах запрещенных продуктов.

Война на уничтожение

Летом 2015 года Путин подписал указ, согласно которому с 6 августа санкционная продукция, ко-

торую пытаются ввезти в Россию, должна уничтожаться. 6 августа в Ленинградской области раздавили бульдозером первую партию санкционных товаров — 19,25 т нектаринов. К 28 сентября, как сообщила «Российская газета», количество уничтоженных продуктов достигло 738 т. Первые акты уничтожения контрабанды были показательными, что вызвало широкий резонанс. Общественные организации продолжают расширяться. 13 августа эмбарго расширили на страны, поддержавшие санкции против России. В их число вошли Албания, Черногория, Исландия и Лихтенштейн. В 2016 году в список попадет Украина, если вступит в силу экономическая часть заключенного ею соглашения об ассоциации с Евросоюзом. В августе 2015 года Евросоюз выпустил доклад «Российский запрет на европейские сельскохозяйственные продукты — 12 месяцев спустя». В документе говорится, что из-за антисанкций европейским производителям пришлось искать новые рынки сбыта: США, Китай, Швейцария, азиатские страны. Как результат, экспорт продовольствия из Евросоюза вырос на 5% (на \$4,8 млрд).

THE ITALIAN SENSE OF BEAUTY

WorldWide
Идеи для создания интерьера.
Сделано в Италии

ФУДШЕЛФ дизайн Ора - Ito

SCAVOLINI™

Скаволини С.п.а. - Италия т. +39 0721 443333 - russia@scavolini.com - www.scavolini.com
Итальянское чувство красоты - Кухни, гостиные и ванные комнаты - Товар сертифицирован - РЕКЛАМА

ЧТО ПОКУПАЛИ СИЛОВЫЕ ВЕДОМСТВА

→ В апреле 2011 года МВД Чеченской Республики разместило заявку на покупку автомобилей, в число которых входили Porsche Cayenne и Toyota Camry. Сумма заявки составляла 113 млн руб. Когда это попало в прессу, заявку сняли, но потом, как писал Алексей Навальный, разместили снова. Машины в итоге были закуплены без торгов (на фото — глава МВД Чечни Руслан Алханов)

↓ В сентябре 2015 года стало известно, что МВД собирается закупить для своих внутренних войск самолет Ту-154М за 1,5 млрд руб. Как следует из описания, самолет будет снабжен гардеробной, гладильной доской и унитазом с обогревом (на фото — глава внутренних войск Виктор Золотов)



ФОТО: Getty Images



ФОТО: РИА Новости



ФОТО: Михаил Мельничук/ТАСС

← В 2009 году МВД разместило заявку на приобретение мебели и предметов интерьера. В ней было три лота, где, в частности, значилась кровать из вишни, украшенная золотом. Сумма, которую министерство планировало потратить на мебель, составляла более 24 млн руб. (на фото — возглавлявший в 2009 году МВД Рашид Нурғалиев)

↓ Среди предметов, которые в 2011 году собиралась закупить ФСБ, было 20 хрустальных кубков общей стоимостью 2 млн руб. Такими кубками награждаются победители Премии ФСБ, которая вручается писателям, актерам, музыкантам и художникам за произведения про сотрудников госбезопасности. Лауреатами премии в разные годы были Николай Расторгуев и Олег Газманов (на фото — глава ФСБ Александр Бортников)

Силовикам разрешат заключать контракты без торгов

Секретная закупка

ЕЛИЗАВЕТА СУРНАЧЕВА,
МАКСИМ СОЛОПОВ,
ФАРИДА РУСТАМОВА

Правительство поддержало идею единоклассников засекретить закупки, информация о которых помешает оперативному розыску. Не против и Кремль. Счетная палата с привилегиями силовикам не согласилась.

Правительство направило в Думу положительный отзыв на законопроект, разрешающий силовым ведомствам не публиковать сведения о госзакупках, которые проводятся для осуществления оперативно-разыскной деятельности. Отзыв размещен в думской базе законопроектов.

Поправки в закон «О контрактной системе» (44-ФЗ) были внесены в июне группой единоклассников во главе с депутатами Владимиром Афонским и Игорем Игошиным. Они предлагают не проводить на конкурсных аукционах часть закупок для ведомств, уполномоченных на осуществление оперативно-разыскной деятельности (ОРД). Таких ведомств семь: это Министерство внутренних дел, Федеральная служба безопасности, Федеральная служба охраны, Служба внешней разведки, Федеральная таможенная служба, Федеральная служба исполнения наказаний и Федеральная служба по контролю за оборотом наркотиков. По факту поправки касаются только МВД, подчеркнул в беседе

с РБК Афонский. «Для ФСБ и СВР такая норма [госзакупки без торгов] существует», — напомнил он.

СЛИШКОМ МНОГО ЛЮБОПЫТНЫХ

Инициатива нужна для того, чтобы дать возможность тем подразделениям полиции, которые занимаются ОРД, проводить закупки, минуя 44-ФЗ, объяснил Афонский. «Оперативно-разыскная деятельность зачастую связана с высокой степенью неопределенности, быстрым изменением ситуации, на которую нужно реагировать. А большинство процедур закупок требует достаточно длительного времени», — пояснил РБК Игошин.

44-ФЗ не позволяет «соблюсти конфиденциальности при проведении закупок товаров», а публикация госзакупок раскрывает принадлежность нанятых и создаваемых организаций к органам правопорядка, объясняют авторы законопроекта в пояснительной записке.

Провести эти закупки как госзакупки тоже не могут, объясняют авторы: придется запускать слишком длинные процедуры согласования, а у участников размещения заказа нет лицензии на работу с тайными сведениями.

Кроме того, закон мешает руководителям органов определять порядок расходования средств на ОРД, сказано в пояснительной записке.

Для того чтобы избавить силовиков от указанных проблем,

депутаты предлагают не публиковать заказ услуг и товаров, необходимых на проведение ОРД, в открытом доступе. Кроме того, эти услуги предложено включить в число тех, которые могут заказываться у единственного поставщика без проведения конкурсных процедур. Заказываемые товары также не должны проходить обязательную независимую экспертизу: закупки уникальны, и ни у кого нет достаточной специализации для их оценки, считают депутаты.

Сейчас указанные силовые органы для проведения оперативно-разыскных мероприятий могут заключать контракты с лицами на оказание содействия следствию, арендовать помещения, транспорт, а также создавать предприятия и организации.

Перечень товаров и услуг, которые попадут под действие этого закона, должны будут утвердить руководители ведомств, следует из законопроекта. Афонский в качестве примера закупок, публикацию о которых следует ограничить, назвал аренду жилья оперативниками и исследование изъятых образцов оружия.

«При желании под ОРД можно подтянуть очень многие закупки различного оборудования. Это приведет к закупкам у единственного поставщика, при которых очень легко завышать цены», — считает заместитель директора российского отделения Transparency International Андрей Жвирблис.

ВСЕМ ПОНРАВИЛОСЬ

Идею депутатов поддержали в правительстве и Кремле. Правительство направило положительный отзыв на законопроект в начале октября, предложив его дополнить. Из реестра госзакупок также надо исключить информацию об исполнении контракта, предложили дополнение правительственные юристы.

Государственно-правовое управление президента поддержало законопроект, рассказал РБК источник, близкий к правительственной комиссии по законопроектной деятельности, и подтвердил источник в «Единой России». Профильный комитет по экономической политике и предпринимательству рассмотрит законопроект в понедельник, сообщил РБК собеседник в комитете. Как правило, при положительном отзыве правительства и Кремля законопроект принимается.

СЛИШКОМ НЕПРОЗРАЧНЫЕ РАСХОДЫ

Против законопроекта высказалась Счетная палата. Объективных критериев товаров, которые можно определить как «приобретаемые в целях обеспечения ОРД», не существует, сказано в письменном заключении ведомства за подписью ее руководителя Татьяны Голиковой. Такой перечень могли бы разработать заинтересованные ведомства вместе с Министерством экономического

развития и Федеральной антимонопольной службой, предложили в СП.

В целом предложенная система может повлечь за собой злоупотребления и неэффективное расходование бюджетных средств, сказано в документе. О невозможности контроля за расходованием бюджетных средств говорилось и в отзыве правительства. Говорить об открытости в случае оперативно-разыскной деятельности нельзя, уверен Игошин.

Среди публикуемых в соответствии с 44-ФЗ закупок силовиков редко встречаются хоть как-то связанные с ОРД контракты, утверждает главный редактор сайта о спецслужбах Agentura.ru Андрей Солдатов. По его словам, самая большая категория закупок, которые можно отнести к таковым, — контракты на поставку оборудования для Системы технических средств для обеспечения функций оперативно-разыскных мероприятий (СОРМ), которая обеспечивает спецслужбе «прослушку» телефонов и слежку за любыми видами связи. «Все, что пока удалось узнать об этой системе, выяснилось благодаря госзакупкам. Так, в последние годы мы узнали, что собственное оборудование для СОРМ закупает не только ФСБ, но и другие ведомства. Например, свое оборудование для узла связи в Краснокаменске в свое время заказала ФСИН, когда в этом городе сидел Ходорковский», — рассказал Солдатов. ■

ул. Автозаводская, 23



Редчайшее предложение

КВАРТИРЫ
от 150 000 р/м²

Добро пожаловать в «ЗИЛАРТ»!

В каждом из нас – тысячи особенностей, привычек и желаний. Всё время мы находимся в постоянном поиске. Но представьте на минуту, что вы уже нашли то, что искали... Это «ЗИЛАРТ» - жилой комплекс арт-класса, где каждый найдёт свой неповторимый дом.

Здесь для вас откроют свои просторы Пространства Жизни, Природы, Отдыха, Знаний и Притяжения.

Вы любите покой и уют? «ЗИЛАРТ» приглашает вас в комфортное и тихое Пространство Жизни с домами, спроектированными звездами мировой архитектуры.

Современным мегаполисам зачастую не хватает зелёных кварталов, в которых мы могли бы насладиться видами природы, заняться спортом и просто отдохнуть. «ЗИЛАРТ» создаст для вас масштабное Пространство Природы, в котором разместится городской парк с великолепным ландшафтным дизайном.

Мы верим в то, что наши дети смогут сделать мир лучше. Для них: будущих учёных, инженеров, художников и экономистов мы построим уникальный образовательный центр, объединяющий детские сады и школы. Он создаст совершенно новое Пространство Знаний и станет первым кирпичиком в будущей счастливой жизни молодого поколения.

Прогуливаясь по пешеходной набережной «ЗИЛАРТА» вдоль Москвы-реки вы сможете ощутить всю мощь и красоту водной артерии столицы. Здесь, в Пространстве Отдыха, вы будете проводить свободное время с близкими и друзьями, кататься на велосипедах или просто прогуливаться, любуясь открывающимися видами столицы.

Интерес, знания и удовольствия движут нами в повседневной жизни. Впитывать новое, наслаждаться, созерцая лучшие образцы культуры, весело проводить свободное время – всё это даст вам уникальное Пространство Притяжения «ЗИЛАРТА». Вашими соседями на бульваре станут музейный центр «Эрмитаж-Москва», театры, концертные залы, арт-галереи, модные бутики, кафе и рестораны. Вы никогда не заскучаете в новом центре Притяжения Москвы!

«ЗИЛАРТ» - новое слово в жизни Москвы! В вашей жизни! Мы ждём вас!

www.zilart.ru

Офис продаж: ул. Автозаводская, 22
8 (495) 228 22 88

Реклама.
Застройщик ООО «ЛСР. Объект-М».
Информация об организаторе акции,
о правилах ее проведения, сроках
и проектная декларация на сайте
www.zilart.ru



5 км от Кремля



Дизайн от архитекторов
мирового масштаба



Музейный центр
«Эрмитаж-Москва»



Городской парк площадью 14,5 га
с ландшафтным дизайном



Пешеходная набережная
шириной 90 м



Театры и арт-галереи



Пешеходный бульвар
длиной 1,2 км



Концертный зал



Концепция «Двор без машин»
Подземный паркинг для
жителей и гостей района



12 детских садов
и 3 школы



Развитая инфраструктура:
спортцентры, кафе, рестораны,
медцентры, банки, магазины



Транспортная доступность:
ТТК, станции метро, МКЖД



Негативное отношение россиян к США выросло до рекордного уровня

Враг нашелся



71% россиян считают роль США в мире отрицательной

ВЯЧЕСЛАВ КОЗЛОВ

Россияне воспринимают США как противника и резко отрицательно относятся к западному образу жизни с его культом толерантности, но все больше хотят уехать жить и работать за рубеж, показал опрос Левада-Центра.

ОТРИЦАТЕЛЬНАЯ РОЛЬ США

Свои опросы о российско-американских отношениях и об оценке гражданами России западных ценностей Левада-Центр провел в сентябре и октябре 2015 года.

Как показало исследование, отрицательная роль США в мире считается абсолютным большинством россиян — 71%, причем в этом году негативные оценки высказывает рекордное число респондентов за восемь лет проведения опросов. Столь негативно к американской внешней политике граждане России не относились даже после краткосрочной войны в Южной Осетии в августе 2008 года — тогда отрицательно высказались 53% респондентов.

В 2012 и 2013 годах настроения российского общества к роли США в мире было примерно на одном уровне — 43 и 50% соответственно. При этом в том же 2008 году число положительно оценивающих американскую политику было максимальным — 12%, в 2015-м таковых оказалось куда меньше — 4%.

Россияне в целом конфронтационно относятся к ведущим мировым державам. 75% опрошенных уверены, что США, Германия, Япония, Великобритания — противники России, «которые стремятся решать свои проблемы за ее счет и при удобном случае наносят ущерб ее интересам». Только 17% убеждены, что эти страны

имеют с Россией общие интересы «в борьбе с преступностью и терроризмом, экологическими бедствиями, в развитии науки, культуры, экономики».

ЗАПАДНОЕ ЧУЖДО

Большинство участников опроса отрицательно оценивают и отношения России и США, но по сравнению с прошлым годом негативизм снизился. 45% респондентов считают, что отношения напряженные, 29% уверены, что они враждебные, но число последних заметно уменьшилось. В прошлом году во время активной фазы боевых действий на юго-востоке Украины и сопровождающей их антизападной кампании на отечественном телевидении таковых было 39%.

Граждане стали хуже относиться к западным ценностям. На вопрос социологов «Как вы относитесь к западному образу жизни?» наибольшая группа респондентов (45%) ответила отрицательно. В прошлом году на тот же вопрос так ответили 42% респондентов, а в 2008-м — 30%. Меньше стало и тех, кто ответил на поставленный социологами вопрос положительно — 30% против 34% в 2014 году и 46% в 2008 году.

Тех, кто не хочет жить или работать за границей, по сравнению с 2014 годом не стало больше — 36% против 18%, которые все-таки готовы уехать на заработки за рубеж. А вот готовность уехать увеличилась: год назад на переезд соглашались 14%.

Россияне по-прежнему вспоминают о США «как о нарыве на теле России», но шкала отрицательных эмоций «сместилась к более положительным оценкам», считает замдиректора Левада-Центра Алексей Гражданкин. «Негатив

по отношению к Америке вызван несколькими факторами. Это Донбасс, место вооруженных столкновений, место кровопролития, которое стало возможным в результате антитеррористической операции Киева, и эту операцию поддерживают США. Так думают опрошенные», — рассуждает Гражданкин.

СМЕНА ПОВЕСТКИ

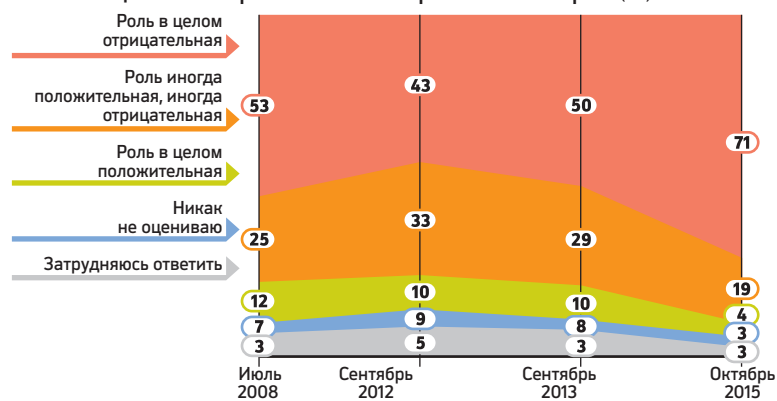
Но в структуре негативных чувств стали преобладать прохладные отношения в противовес резко отрицательным, считает эксперт. По его мнению, в первую очередь это связано с тем, что «украинская повестка» задвигается на второй план, а внимание на себя «оттягивает сирийский вопрос». С другой стороны, говорит Гражданкин, также сирийская проблема вселяет в россиян надежду, что отношения с США еще можно выправить.

Негативное отношение к западному образу жизни, по словам Гражданкина, фиксировалось и в прошлые годы, например в 2014-м. «Этому способствовала кампания, которая была направлена против сексуальных меньшинств, нетрадиционных форм жизни и влияния политики толерантности, которую проводят западные страны», — поясняет замдиректора Левада-Центра.

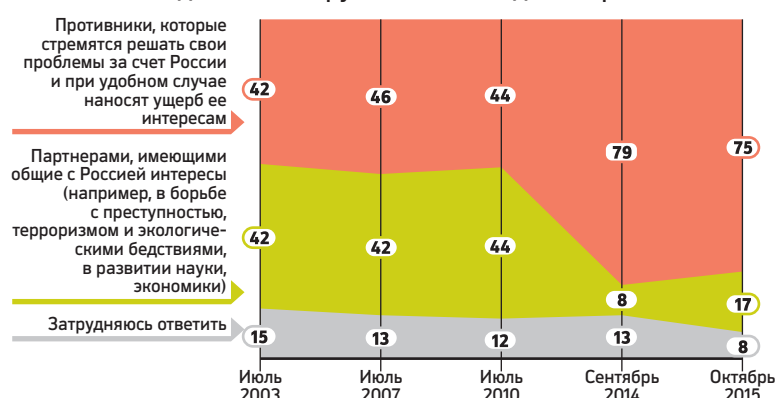
Но на основании трех опросов, которые проводились за восемь лет, уверенно говорить о постоянно негативном отношении к западному образу жизни со стороны респондентов все же нельзя, отмечает Гражданкин: «Для этого нужно больше исследований». По его мнению, в отношении россиян к Западу стали наблюдаться и положительные тенденции — становится больше тех, кто хочет работать за рубежом. ▣

Россияне и Запад

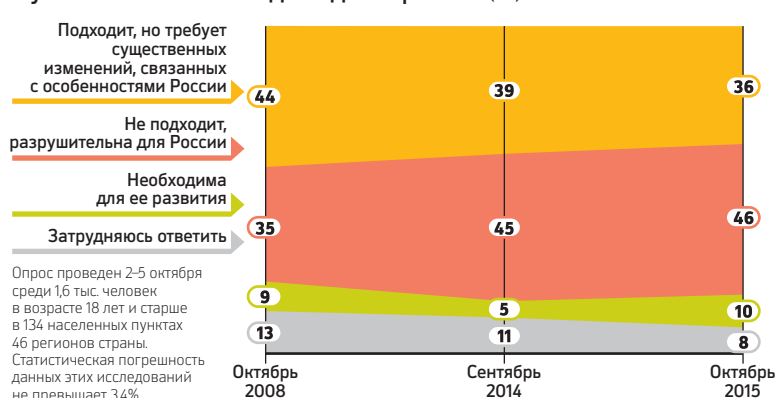
Как вы оцениваете роль США в современном мире? (%)



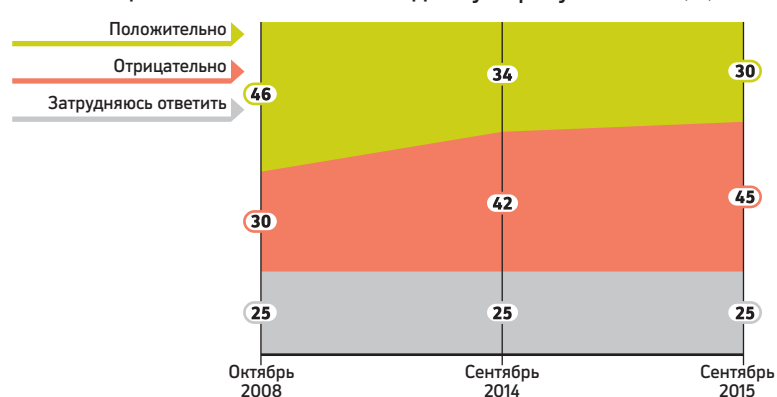
Кем являются для России крупнейшие западные страны? (%)



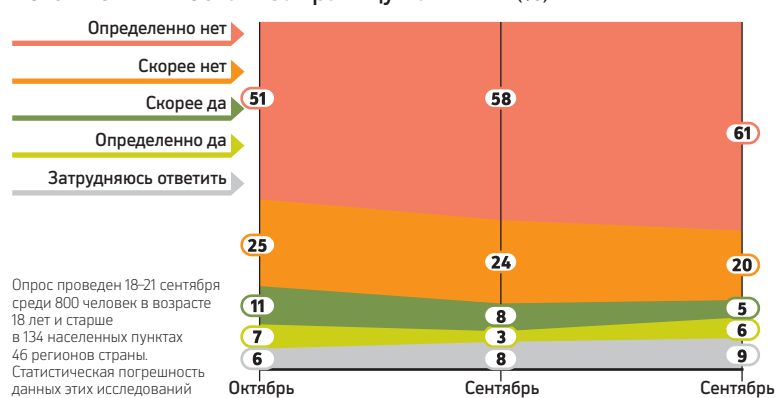
Нужна ли России западная демократия? (%)



Как вы в целом относитесь к «западному образу жизни»? (%)



Хотели бы вы поехать за границу на ПМЖ? (%)



Источник: Левада-Центр

МНЕНИЕ



ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

ЛЮБОВЬ БОРУСЯК,
доцент департамента интегрированных
коммуникаций НИУ ВШЭ

АЛЕКСЕЙ ЛЕВИНСОН,
руководитель отдела социокультурных
исследований Левада-Центра

Завеса молчания: почему бомбардировки Сирии мало обсуждаются в интернете

После Крыма российская публика полностью поверила себя одному человеку, имя которого все знают. Это имя сначала стало символом страны, а теперь — символом Великой Державы.

ВПЕРЕД БАТЬКИ

Совсем недавно, в последней декаде сентября, россияне большинством (почти 70%) высказывались за то, чтобы поддержать режим Асада всеми средствами, кроме «прямой военной поддержки». В общем и целом действует афганский синдром, и оно настроено против посылки «наших мальчиков» воевать за пределами Отечества.

Но вот прошло около двух недель, и россияне выразили поддержку (42%, против — 14%) ударам российских ВВС по целям в Сирии. И решение Совета Федерации, позволяющее использование российских войск за рубежом, одобрили 46%. Обычно общественному мнению требуется не меньше месяца на то, чтобы сменить позицию на противоположную. Но нынче времена не обычные.

После Крыма российская публика полностью поверила себя одному человеку, имя которого все знают. Это имя сначала стало символом страны, а теперь — символом Великой Державы, окруженное ореолом Победоносца. Социологи в таких случаях за-

водят разговор о харизме. Отказавшись от собственной субъектности публика старается не просто следовать поворотам его политики, но по возможности их предугадать. Социально одобряемым ответом становится ответ, который, по мысли респондента, одобрил бы сам руководитель страны.

СИЛА ХАРИЗМЫ

Так, в начале октября многие россияне предполагали, что президентом задуман хитрый ход: неожиданно для Америки встать в сирийском конфликте плечом к плечу с ней. Хочешь не хочешь, но американцам придется признать нас, как в 1941 году, союзниками. А союзников санкциями не мучают. И вообще, Запад нас перестанет попрекать крымскими делами. Надежду на такой оборот дела («удастся... найти общий язык в вопросе урегулирования») имели в тот момент чуть не половина наших респондентов.

Если учесть, что за две недели до этого о своих антиамериканских и антиевропейских настроениях чуть ли не с гордостью заявляло российское большинство, придется и в этом вопросе отметить феноменально крутой разворот, синхронно состоявшийся в многомиллионной массе голов.

Впрочем, выражая надежду на то, что «общий язык» будет найден, россияне понимали, что терять себя и подчиняться Аме-

рике-командиру (как это было при операции в заливе) мы не будем. За то, чтобы совершить прямое «присоединение к западной коалиции в борьбе против ИГ» и сдать (нашего) Башара Асада, высказались менее одной десятой (8%) россиян. За то, чтобы продолжать его поддерживать (и бороться с ИГ), — почти половина (47%). Старую позицию «Россия вообще не должна вмешиваться в эти конфликты» продолжали занимать 28%, у остальных 18% нет мнения по данному вопросу.

Мы говорили о позициях доминантных. Голоса несогласного меньшинства тоже слышны. Почти одна шестая российских граждан отнеслись к бомбардировкам «с возмущением». Но еще важнее другой результат опроса: уже не меньшинство, а 41% россиян сочли вероятным, что «военное вмешательство России в сирийский конфликт может перерасти для России в новый Афганистан» («маловероятно» или «исключительно» — 38%). Выходит, поддержка нынешнего маневра российской внешней политики не слепая, россияне все понимают. И все равно одобряют. Вот что значит харизма.

БОЛЬШИНСТВО ВОЗДЕРЖАЛИСЬ

Очень неожиданно на этом фоне повели себя интернет-пользователи: массовой реакции у интернет-публики на столь яркие

события пока нет. Разумеется, наиболее политизированные участники соцсетей и разного рода форумов отмечают самостоятельность нашей внешней политики, демонстрацию силы страны нашим «зарубежным партнерам» и ожидаемые геополитические выигрыши. Например, что Россия сможет упрочить свои позиции на Ближнем Востоке, не уступив их странам западной коалиции. В общем, показали всем, кто в мире хозяин.

Не очень многочисленные антипутински настроенные участники обсуждений считают российские действия «неприятными» и используют даже более резкие определения. Особую их тревогу вызывает то, что Россия вступает в войну с исламом, что неминуемо приведет к новым террористическим актам в нашей стране. Да и военные потери могут стать очень существенными, предупреждают они. Снова зазвучало слово «Афганистан».

«Раньше, когда происходили знаковые внутри- или внешнеполитические события, они очень активно обсуждались на форумах. На этот раз ничего подобного не произошло. Люди словно договорились выждать и не высказывать свои оценки»

В других комментариях бьют тревогу: в ситуации экономического кризиса военные действия могут окончательно подорвать экономику. Как можно использовать бюджет не на социальную сферу, которая и так урезается, а на войну, где каждая сброшенная бомба — это в буквальном смысле выброшенные на ветер огромные денежные средства?

Третье соображение — внешнеполитическое. Вместо того чтобы наладить отношения с западными странами, пойти с ними на контакт, что позволило бы убрать напряженность и добиться снятия санкций, Россия только усиливает свою изоляцию.

В самих этих позициях и аргументах нет ничего нового, но обнаружилась совершенно новая ситуация в российском интернете в целом. Высказывается политически активное меньшинство,

а обычные, не слишком политизированные участники пока воздерживаются от дискуссий.

Раньше, когда происходили знаковые внутри- или внешнеполитические события, они очень активно обсуждались на форумах. Так было в связи с принятием «закона Димы Яковлева» и «антигейского закона», не говоря уж о присоединении Крыма. Все это мгновенно приводило к активным обсуждениям. На этот раз ничего подобного не произошло. Люди словно договорились выждать и не высказывать свои оценки.

Виден контраст между поведением интернет-аудитории и поведением широкой публики, которое отражено в приведенных выше результатах массового социологического опроса.

Можно полагать, что респонденты во время опроса демонстрировали не осознанную и продуманную поддержку предпринимавшей военной акции,

а общую и беззаветную лояльность своему президенту, которая сегодня означает доказательство патриотизма.

Что касается более рассудительной публики, обычно участвующей в интернет-дискуссиях, то у нее, по-видимому, пока нет ответов на вопросы, что происходит в Сирии, нужно ли было начинать военные действия и к чему они приведут там и здесь.

Но уже есть и страх, что это будет война, подобная афганской, и ужас перед возможными терактами, и многое другое. Видимо, потому тема окружена завесой молчания. «Народ безмолвствует», и пока мы не знаем, что еще скрывает это безмолвие.

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

Все инвесторы Китая - на одной площадке!
Российско-Китайская конференция
по инвестиционному сотрудничеству

Пекин, 23 октября 2015



VII сессия
Ярмарки зарубежных инвестиций Китая
COIFair 2015,

Пекин, 22-23 октября 2015



Приглашаем принять участие!

При поддержке Российско-Китайского Комитета дружбы, мира и развития

По вопросам участия: +7 (495) 721 14 69

www.ciodpa.ru

Что говорят иностранные инвесторы про форум «Россия зовет!»

«Приехали послушать Путина»

СИРАНУШ ШАРОЯН,
ОЛЬГА ВОЛКОВА

Форум «ВТБ Капитала» в этом году посетили больше 400 иностранных инвесторов. Причем некоторые не с деньгами, а за деньгами.

Форум «ВТБ Капитала» «Россия зовет!» в этом году привлек почти 2 тыс. участников, среди них — больше 400 иностранных инвесторов. 222 гостя прилетели в Москву из Западной Европы, 59 — из Азии, 53 — из Восточной Европы, 34 — с Ближнего Востока и 32 — из США, рассказал представитель ВТБ. РБК спросил у иностранных инвесторов, почему они решили посетить форум.

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

«Мы приехали послушать Путина», — говорят американские инвесторы, пожелавшие сохранить анонимность. «Форум дает возможность услышать самые важные вещи от первых лиц, узнать, что происходит в финансовой политике, от министра финансов, в экономической — от министра экономики, в денежно-кредитной — от председателя ЦБ, и понять, какой видит общую картину президент Путин, это большая редкость», — объясняют они.

Американские инвесторы рассказывают, что знают, в каком состоянии находится российская экономика и как она будет развиваться, необходимо, чтобы «убедиться, что их вложения в безопасности». «Мы считаем, что дно или достигнуто, или очень близко, и ждем отскока», — отмечают они, добавляя, что выступления участников форума показали, что Россия адекватно оценивает проблемы и понимает, как с ними справляться.

Богатейший бизнесмен Индии, по версии Forbes, вице-председатель совета директоров Essar Group Рави Руйа называет выступление президента вдохновляющим. С ним соглашается председатель совета директоров американской инженерно-строительной компании KBR Group Эдгардо Сродек. По его словам, выступление Путина произвело «невероятно хорошее впечатление». «Необычно видеть, что глава страны настолько вовлечен в повседневное управление, может легко переключаться с разговоров о геополитике на налоговую политику или кредитование малого бизнеса и т.д., при этом давая очень реалистичный взгляд на вещи», — говорит Сродек, отмечая, что иностранцы могут увидеть в речи президента призыв вернуться с инвестициями в Россию.

«Хорошо бы было сделать то же самое, но не здесь, а за границей. Я был удивлен, увидев, что боль-



Иностранные инвесторы услышали в речи Владимира Путина призыв вернуться в Россию. На фото: рукопожатие Путина (справа) и председателя правления компании «Африпалм Ресурсес» Лазаруса Зима

шинство аудитории были русские, а Россия должна активнее поощрять внешние инвестиции, рассказывая то же за пределами Москвы», — объясняет он.

ВЛОЖИТЬ И ПРИВЛЕЧЬ

Несмотря на экономические проблемы, иностранные инвесторы продолжают искать в России интересные решения для вложений. «Россия сейчас считается не лучшим местом для инвестиций, но это все еще одна из крупнейших мировых экономик, стратегически очень важных, и наверняка сейчас есть много возможностей для инвесторов», — говорит директор лондонской инвестиционной компании Abraaj Advisers Шахид Накви.

«У нас пока нет инвестиций в России, но мы приехали сюда, чтобы посмотреть, что происходит с российским рынком, понять, нужно ли нам сейчас заходить сюда и инвестировать свои средства», — продолжает Накви,

отмечая, что считает интересными отрасли, «связанные с потребительским спросом — пищевую промышленность, сельское хозяйство, ретейл, образование, здравоохранение». «Несмотря на то что падают доходы россиян и снижается спрос, мы считаем, что компа-

«Необычно видеть, что глава страны настолько вовлечен в повседневное управление, может легко переключаться с разговоров о геополитике на налоговую политику или кредитование малого бизнеса и т.д., при этом давая очень реалистичный взгляд на вещи»

нии этих отраслей могут расти за счет нацеленности на импортозамещение, поэтому они могут быть интересны для инвесторов», — отмечает Накви.

На форум приехали и инвесторы, которые уже вложились в российские активы. «Мы держим евробонды российских компаний, поэтому нам важно знать,

что сейчас происходит с экономикой России, — говорит менеджер швейцарского CIM Banque Пьетро Сала. — Лучшее время для покупки было в начале года, сейчас доходность уменьшилась, но пока еще не поздно увеличивать портфель. К тому же Россия уже адаптиро-

валась к новым условиям, и сейчас инвестиции сюда интереснее и безопаснее, чем в другие развивающиеся рынки».

Для того чтобы привлечь больше инвесторов, России не хватает «последовательной, очень сдержанной ответственной политики», отмечает управляющий директор Trusted Sources Кристофер

Гранвилль. «К примеру, решение о повышении налогов для нефтяных компаний — это, безусловно, отрицательный момент, необходима стабильность налоговой системы. Но, возможно, это не фатально, поскольку этот фактор перекрывается более сильными положительными эффектами от намечавшегося роста цен на нефть, эффекта девальвации рубля и т.д.», — говорит он. Сейчас глобальные инвесторы очень сдержанно относятся к российскому рынку, но они «не покинут его полностью и целиком», уверен Гранвилль.

Некоторые участники форума «ВТБ Капитала» даже надеются привлечь российские инвестиции в свои проекты. «Мы заинтересованы в том, чтобы Россия инвестировала в наш регион, мы верим, что именно здесь можем найти капитал, который в будущем придет в Африку», — говорит председатель правления ганской нефтяной компании HML Аугустус Танох. ▣

«Доходов нет — что изымать-то»: что думают о кризисе бизнесмены и чиновники

«Пик кризиса в целом достигнут», — объявил во вторник на форуме «Россия зовет!» Владимир Путин. «Мы не ощущаем себя в кризисе», — вторил ему глава ВТБ Андрей Костин. Но собравшиеся на форуме «ВТБ Капитала» бизнесмены и чиновники считают, что главные проявления и риски кризиса сохраняются: доходы населения продолжают снижаться, а налоги будут расти.

Алексей Моисеев,

заместитель министра финансов

«Основной источник нашего национального богатства упал в цене в три раза — нефть подешевела со \$120 до \$42 за баррель. Очевидно, что мы все должны скорректировать наш образ жизни. К сожалению, это неизбежно. Это не потому, что кто-то злой или добрый, а потому, что то, что мы производим, а мир хочет у нас покупать то, что раньше стоило \$120, а сейчас стоит \$40. Сколько это [падение доходов населения] продлится, зависит от того, как быстро экономика сможет использовать выгоду, которую она получила от девальвации рубля. Если помните, в 1999 году казалось, что финиш и все закрывается, а потом очень быстро пошел экономический рост».

Дмитрий Олюнин,

председатель правления Росбанка

«Реальные доходы населения в этот кризис пострадали в большей мере, чем во время кризиса 2009 года. Чем раньше российская экономика пойдет в рост, тем быстрее население увидит эффекты от предпринимаемых мер. На сколько доходы упадут? Такие прогнозы должно делать правительство, а не практикующие банкиры. Про наш бизнес могу сказать, что мы не увидели обвального ро-

ста просрочки по кредитам, хотя у нас были такие опасения».

Михаил Задорнов,

президент — председатель правления ВТБ24

«Доходы населения будут сокращаться и в будущем году. Причина очевидна — инфляция достаточно высокая. Она бьет по беднейшим слоям. В бюджете следующего года заложена индексация пенсии только на 4%, зарплаты бюджетников и военнослужащих также индексируются с отставанием от инфляции. Частный бизнес следует этой же тенденции. Мы, например, в банках, во-первых, идут большие сокращения, во-вторых, зарплата индексируется ниже инфляции. Все это съедает реальные доходы граждан. В следующем году мы, к сожалению, ожидаем дальнейшего сокращения, но в пределах 2% в реальном выражении. Пока инфляция резко не упадет и не стабилизируется ВВП, нам не перейти к росту реальных доходов. Мы ориентируемся на то, что инфляция в 2016 году составит 7–7,5%».

Максим Басов,

генеральный директор ОАО «Группа компаний «Русагро»

«Производительность труда в России находится на очень низком уровне. Высокий уровень доходов, которого достигла Россия, связан не столько с ростом производительности труда, сколько с рентной экономикой. И если цена на нефть расти не будет — а она не будет сильно расти, как я считаю, — то ожидать быстрого повышения уровня жизни не стоит. Повышение налогов неизбежно, и здесь важно то, какой путь реформ выберет правительство.

Налоговая система — это не только способ изъятия денег, это еще и экономический стимул. Если будет сделан выбор в пользу налоговой системы, которая позволит повысить эффективность экономики, это благо. И наоборот».

Вадим Швецов,

генеральный директор автопроизводителя Sollers

«Падение в этом году покупательной способности населения намного глубже, чем в прошлый кризис, — это правда. Доходы будут расти тогда, когда правительство начнет индексировать их хотя бы на уровень инфляции. Сейчас правительство этого не делает — мы видим это по пенсиям, по зарплатам госслужащих. Конечно, частный бизнес не будет бежать вперед паровоза, и если позволяет конъюнктура, зарплаты здесь тоже не будут расти ускоренными темпами.

Пока не стабилизируется общая ситуация и не будет повышения хотя бы на уровень инфляции зарплат бюджетникам, наверное, не стоит ждать, что у населения начнут появляться деньги и падение их доходов как-то начнет компенсироваться. Я считаю, что еще как минимум год ситуация будет примерно такой, как сейчас. Я, наверное, не буду пророком, если скажу, что увеличение налоговой нагрузки больше всего коснется, конечно, сырьевых отраслей. Они главные бенефициары от девальвации. Я прекрасно знаю по автопромышленности, что сырьевики с нами, к примеру, работают по импортному паритету. То есть они различий не делают: для них что внешний покупатель, что внутренний — цена одна. Понятно, что, если бы у них были какие-

е-то особые цены для внутренних потребителей, они пытались бы сделать так, чтобы мы стали эффективнее, чтобы больше производили тех же самых автомобилей, например. Но этого не происходит. Они работают исходя из спекулятивного интереса: есть возможность поднять цену для импортного паритета — они это делают. Они не вкладывают во внутренний спрос. Экономика у нас рентная, и доходы растут в основном у сырьевых компаний. Прочие отрасли сейчас низкодоходны или вообще работают с отрицательной доходностью. Там нет доходов просто, что изымать-то?»

Александр Провоторов,

генеральный директор и президент «Tele2 Россия»

«Мы, безусловно, тоже ощущаем снижение спроса, в том числе на услуги связи и, что для нас тоже немаловажно, на смартфоны, телефоны и другие гаджеты. Но тем не менее во всех странах во все кризисы отрасль связи остается наиболее защищенной для инвестиций: люди все равно продолжают много разговаривать, пользоваться интернетом, в том числе для поиска работы, поиска новых предложений и возможностей. И мы считаем, что отрасль будет находиться в хорошей форме, хотя темпов роста, которые были несколько лет назад, ожидать уже не приходится. Мне кажется, что в телекоме нет каких-то специальных налогов, как в добывающих отраслях. Поэтому если будет меняться налогообложение в целом в стране, то нас это коснется. Если в целом изменений налогообложения не предвидится, а это, как я понимаю, декларировалось президентом и председателем правительства, мы останемся в той же ситуации».

Сергей Донской,

министр природных ресурсов и экологии России

«Повышение налогов может коснуться отрасли углеводородов. Это уже обсуждается. Повышение налогообложения в условиях снижающейся конъюнктуры с ухудшением условий добычи, конечно, будет негативно сказываться [на отрасли]. Запасы не самые простые, территории надо осваивать и выстраивать инфраструктуру.

По твердым полезным ископаемым разговоры [о повышении налогов] только-только начинаются, тут тоже очень специфическая тема, потому что у нас в основном все месторождения находятся в Сибири и на Дальнем Востоке. Там опять же необходимо развивать инфраструктуру. А мы сейчас начнем одной рукой упрощать процесс, делать его инвестиционно привлекательней, а другой — что-то изымать. Где-то надо все-таки точку поставить. А точка там, где развитие.

Увеличивать налоги, когда конъюнктура падает, наверное, нерационально. Особенно когда мы хотим инвестиций. Административные вопросы также должны быть ориентированы на упрощение. Мы, со своей стороны, должны пойти на упрощение процедуры доступа к недрам и их разработки. Вопросы, связанные со строительством инфраструктуры, особенно для отраслей природопользования — это одна из ключевых задач, без этого невозможно добыть».

Александра Краснова,
Марина Кругликова,
Ольга Волкова,
Александра Галактионова



ПРЕМИЯ РБК 2015

ЛЮДИ, КОМПАНИИ, ОБЩЕСТВО

Реклама. 18+

Какая компания будет прорывом года?

Голосуйте на awards.rbc.ru

Специальный партнер



VESPER

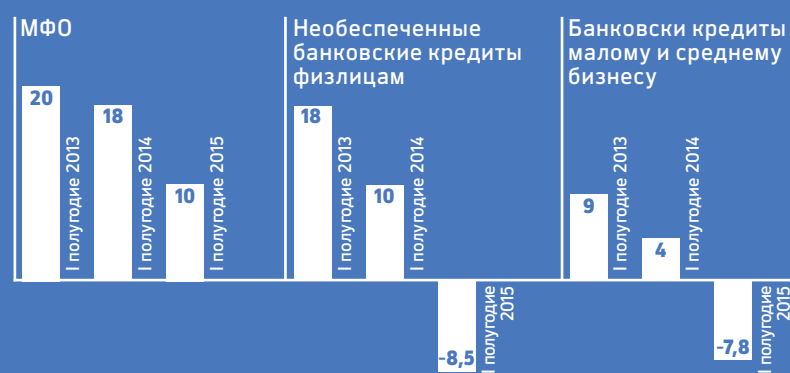
БИЗНЕС | КРЕДИТЫ

МФО в цифрах

На **10%**

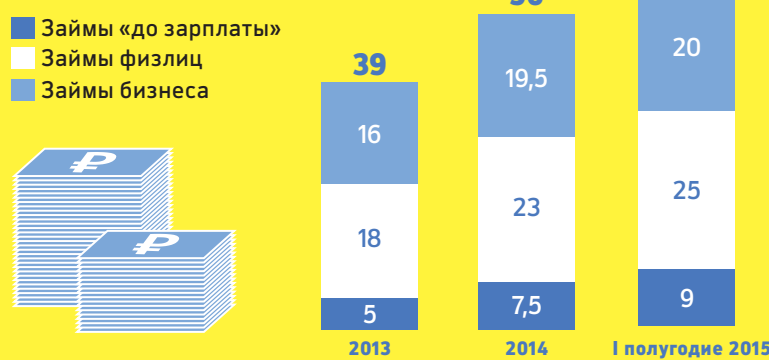
увеличился с 1 января к 1 июля 2015 года портфель займов МФО против 18% за аналогичный период прошлого года

Темпы роста рынка микрозаймов и смежных сегментов банковского рынка, %



63 млрд руб., по прогнозу «Эксперт РА», составит объем рынка микрозаймов к концу 2015 года

Как менялся объем кредитов, выданных МФО, млрд руб.

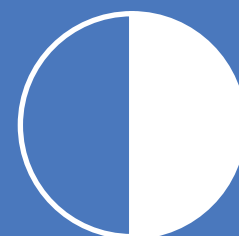


17%

в общем объеме выданных МФО займов составляют займы «до зарплаты»

50%

составляет доля займов МФО физлицам с просрочкой более 30 дней на 1 июля 2015 года. 1 января их было 44%



с **42%** до **37%**

снизилась доля микрозаймов бизнесу в общем объеме с 1 января 2014 года к 1 июля 2015-го

25% составляет доля займов МФО юрлицам и индивидуальным предпринимателям с просрочкой более 30 дней на 1 июля 2015 года. 1 января их было 21%

Источник: «Эксперт РА» на основе публичных данных и результатов анкетирования микрофинансовых организаций

Каждый второй микрозаем в России оказался просроченным

За 2% не взыскать

ЮЛИЯ ТИТОВА

Половина займов, которые микрофинансовые организации выдали гражданам, просрочена более чем на 30 дней. Причина большого объема плохих кредитов — нежелание МФО продавать свои портфели коллекторам по низким ценам.

КАЖДЫЙ ВТОРОЙ ПРОСРОЧЕН

За год доля просроченной задолженности по микрозаймам населению выросла на 8 п.п. и на 1 июля 2015 года составила 50%, говорится в обзоре рейтингового агентства RAEX. Аналитики получили такой результат в ходе анкетирования микрокредитных организаций.

Вместе с просрочкой растет и сам портфель микрозаймов, следует из обзора. За первое полугодие 2015 года портфель микрозаймов вырос на 10%, за аналогичный период 2014 года рост составил 18%.

Бизнес-модели МФО заключают в себе вероятность просрочки и невозврата, говорит аналитик Rusrating Алексей Митраков. Доля просроченных кредитов действительно составляет в портфеле МФО в среднем от 30 до 60%, но при этом надо помнить, что МФО предоставляют кредиты от 55 до 800% годовых, отмечает Митраков.

Действительно, просроченная задолженность растет практически во всех сегментах и МФО не является исключением, говорит генеральный директор компании «Фаст Финанс» Дмитрий Коршунов.

Причиной накопления такого объема просроченной задолженности может быть нежелание МФО продавать свои портфели коллекторам, говорят аналитики RAEX. По оценке Rusrating, МФО продают коллекторам только 10–15% займов, просроченных более чем на три месяца. Некоторые МФО предпочитают взыскивать задолженность самостоятельно. «Сегодня цена на портфели микрофинансовых займов не является для нас приемлемой, она все еще остается низкой и составляет в среднем по рынку порядка 2% от портфеля», — говорит генеральный директор сервиса онлайн-кредитования MoneyMan Борис Батин.

Просрочка физлиц, вероятнее всего, будет расти из-за инфляции и снижения доходов населения, считает Митраков. «В случае значительного роста просроченной задолженности и невозврата рентабельность микрофинансового бизнеса снизится. Оценить критический порог трудно, но, вероятно, речь идет о 60–70% просрочки», — говорит аналитик.

Какие ставки по кредитам предлагают банки и МФО

Среднерыночные ставки банковских потребительских кредитов физлицам (кроме POS-кредитов) за I полугодие 2015 года, % годовых

Цветом выделены максимально возможные ставки банков, % годовых

БАНКИ		Сумма, тыс. руб.			
		<30	30–100	100–300	>300
Срок, мес.	<12	37,69	31,68	27,75	20,74
	>12	50,26	42,24	37,00	27,65
		29,20	28,39	26,23	23,46
		38,94	27,82	34,98	31,28

Среднерыночные ставки потребительских кредитов МФО физлицам за I полугодие 2015 года, % годовых

МФО		Сумма, тыс. руб.			
		<30	30–100	100–300	>300
Срок, мес.	<1	669,98		130,46	
	1–2	362,34		123,36	
	2–6	232,96	199,72		60,94
	6–12	193,31	200,08–203,77		34,74
	>12	102,02	87,90–125,10		70,73

Источник: Банк России



Крупнейшие торговые сети продолжают терять покупателей с. 17

Максим Ноготков запускает новый проект в Кремниевой долине с. 15

Компания Михаила Фридмана купит месторождения нефти и газа в Северном море с. 12

ФОТО: Fotolia/PhotoXPRESS.ru



47%
фондирования МФО составляют средства физлиц и банков по состоянию на 1 июля 2015 года. С начала года эта доля снизилась на 8 п.п.

Топ-5 крупнейших МФО по размеру портфеля на 1 июля 2015 года

	Портфель микрозаймов, млрд руб.	Изменение портфеля за первое полугодие 2015 года, %
«Домашние деньги»	5,9	11
«Деньги сразу»	1,9	21
«МигКредит»	1,6	-1
«Быстроденьги»	1,3	-1
«Микрофинанс»	1,1	-16

ОТКАЗНИКИ БАНКОВ

В ближайшие полтора года портфель микрофинансовых организаций сможет расти за счет отказников банков (тех, кому банки отказали в кредите), считают в РАЕХ. Кроме того, уже в ближайшей перспективе рынок микрозаймов может вырасти за счет регионов, где банки закрывают нерентабельные отделения, отмечают в рейтинговом агентстве.

час МФО испытывают проблемы с привлечением средств на рынке. Из-за роста их стоимости снижается и их объем. Так, средняя цена на рыночные источники фондирования выросла на 9 п.п. с 1 июля 2014 года по 1 июля 2015 года, достигнув 26%.

При этом в микрофинансовых организациях фиксируют большой рост спроса на микрозаймы, что, в свою очередь, приводит и к росту ставок, говорит генеральный ди-

По оценке Rusrating, МФО продают коллекторам только 10–15% займов, просроченных более чем на три месяца. Некоторые МФО предпочитают взыскивать задолженность самостоятельно

Действительно, банки сокращают розничное кредитование, и если на начало 2015 года действующие кредиты имели около 40 млн россиян, сейчас — немногим более 35 млн, отмечает директор по маркетингу Национального бюро кредитных историй Алексей Волков. При этом максимальное сокращение наблюдается в сегменте заемщиков с небольшими долгами до 30 тыс. руб.: на 15% за первое полугодие 2015 года, констатируют в НБКИ.

Именно у заемщиков с минимальными доходами, берущих в долг небольшие суммы, самая высокая долговая нагрузка. У россиян с ежемесячным доходом на душу 20–40 тыс. руб. отношение долга по всем кредитам к годовому доходу составляет примерно 50%.

Ставки же по кредитам физлицам у микрофинансовых организаций будут только расти, что может еще больше увеличить долговую нагрузку на россиян. Сей-

ректор компании «Фаст Финанс» Дмитрий Коршунов. Сейчас средние ставки по кредитам физлицам составляют 500–600% годовых, отмечает он. «В 2016 году, скорее всего, эта тенденция продолжится, поскольку появления недорогих источников фондирования не предвидится и комфортнее всего себя будут ощущать те компании, учредители которых могут использовать для кредитования свой капитал», — говорит Коршунов.

Рынок покинули и продолжают покидать те, кто не смог проявить гибкость в условиях давления макроэкономических факторов, сократить издержки, оптимизировать скоринговые модели, констатирует генеральный директор сервиса онлайн-кредитования MoneyMap Борис Батин. Кризис пошел на пользу рынку МФО — останутся только сильные игроки, способные эффективно развивать бизнес, заключил микрофинансист. ▣



ПРОГНОЗ РЫНКА



HoReCa*



Красота и здоровье



Потребительские товары



Промышленность



Строительство, недвижимость



Транспорт, логистика

ЗАКАЗАТЬ ПРОГНОЗ

Подробности на сайте: marketing.rbc.ru



РЕКЛАМА 18+

* хорека / ООО «БизнесПресс», 117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1, ОГРН 1067746826070

Михаил Фридман купил месторождения в Северном море за \$1,6 млрд

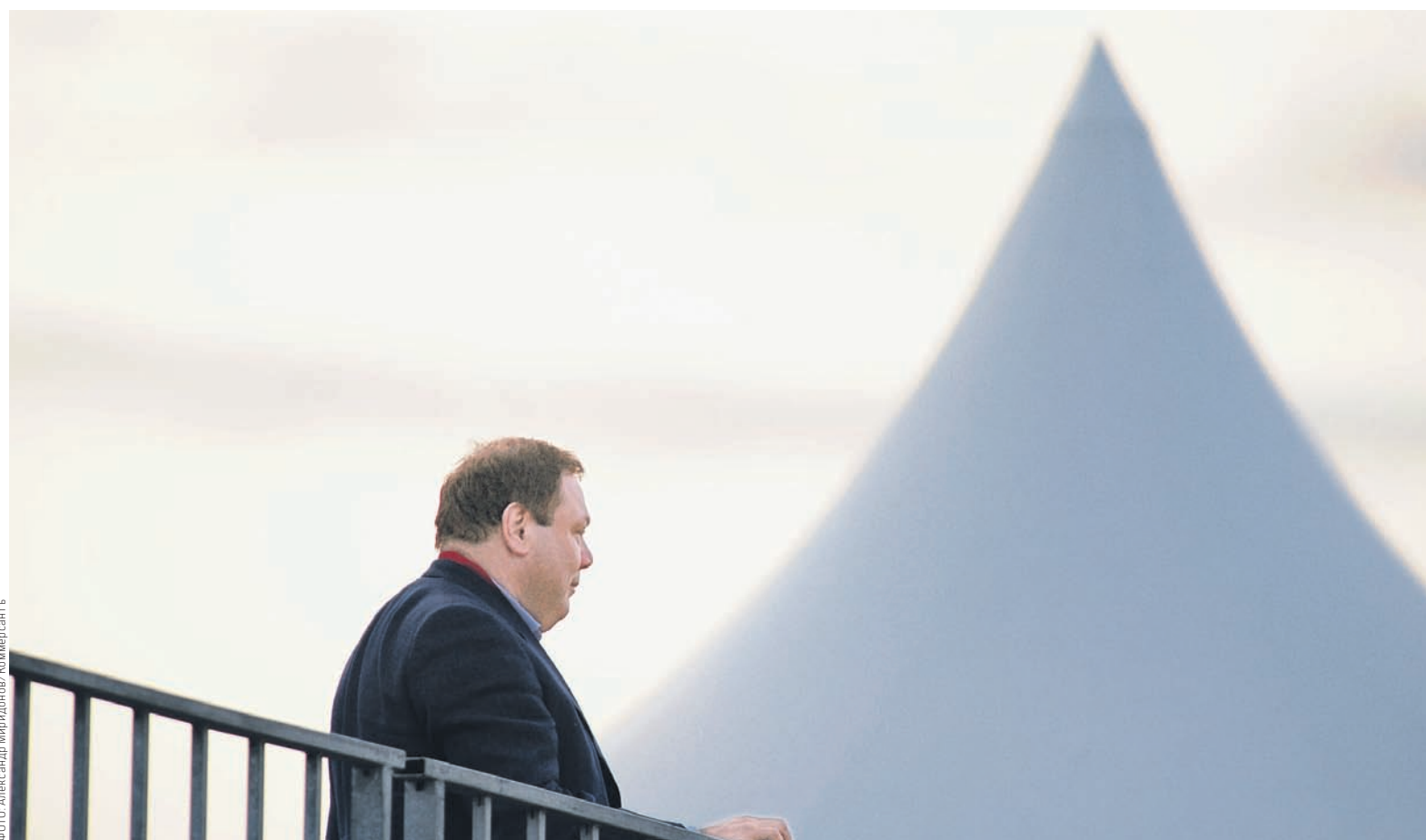
«Альфа» на шельфе

ОЛЕГ МАКАРОВ

Компания Михаила Фридмана L1 Energy купила у германской E.ON месторождения нефти и газа в норвежской части Северного моря за \$1,6 млрд. L1 Energy использует снижение цен на нефть для скупки привлекательных активов.

Немецкая нефтегазовая компания DEA Deutsche Erdoel AG, подконтрольная L1 Energy собственников «Альфа-Групп» во главе с Михаилом Фридманом, заключила соглашение о покупке у крупнейшего германского энергетического концерна E.ON месторождений нефти и газа в норвежской части Северного моря, объявила в среду E.ON в пресс-релизе. Сумма сделки составит \$1,6 млрд с учетом \$100 млн на балансе норвежских активов, которые перейдут DEA. Транзакция подлежит одобрению надзорных органов Норвегии и Евросоюза.

В результате транзакции DEA получает права на 43 добывающие лицензии и становится владельцем долей в нефтегазоконденсатном месторождении Skarv



L1 Energy, подконтрольная собственникам «Альфа-Групп» во главе с Михаилом Фридманом, превращается в глобальную нефтегазовую компанию

Энергетический проект «Альфа-Групп»

DEA работает в Норвегии через свою дочернюю структуру DEA Norge AS уже более 40 лет. DEA Norge владеет 31 лицензией, разрабатывая в рамках прямого долевого участия месторождения Snorre, Gjøa, Knarr, Snøhvit и Veslefrikk. DEA Norge владеет лицензиями на разработку нескольких участков месторождения Zidane в Норвежском море. DEA также участвует в проекте разработки месторождения Альта в Баренцевом море.

DEA Deutsche Erdoel AG — международная нефтегазовая компания со штаб-квартирой в Гамбурге. Штаб компании насчитывает 1400 сотрудников. Компания участвует в проектах в Германии, Норвегии, Дании, Египте и Алжире. Кроме того, DEA является оператором крупных хранилищ природного газа в Германии.

Собственники «Альфа-Групп» учредили L1 Energy после продажи ТНК-ВР в марте 2013 года. Первая сделка фонда была закрыта спустя два года — приобрел за €5,1 млрд компанию DEA, нефтегазовую «дочку» RWE. В течение трех — пяти лет L1 Energy планирует вложить в энергетические активы до \$20 млрд, говорили ранее представители компании.

(28,1%), месторождении Njord (30%) и месторождении Hume (17,5%). Сделка позволит DEA более чем вдвое нарастить добычу в норвежской части Северного моря — на 45 тыс. барр. нефтяного эквивалента (БНЭ), до 75 тыс. БНЭ в сутки. Это портфолио сбалансировано с точки зрения залежей нефти и газа, а также наличия инфраструктуры для полного цикла добычи, отмечается в пресс-релизе DEA.

ФРИДМАН СОБИРАЕТ ПОРТФОЛИО

«Данная покупка — первый шаг новой стратегии роста DEA. DEA располагает доступом к значительным финансовым ресурсам, и я ожидаю, что компания продолжит инвестировать в норвежский континентальный шельф», — приводит FT комментарий исполнительного председателя L1 Energy лорда Джона Брауна. DEA также планирует приобрести доли в других месторождениях, в том числе Snilehorn, Snadd и Fogelberg, а также большое число лицензий на разведку на норвежском континентальном шельфе.

Ранее эксперты отмечали, что E.ON продает свои активы в рамках широкой реструктуризации, а L1 Energy использует снижение цен на нефть для скупки привлекательных активов для превращения в глобальную нефтегазовую компанию.

В августе LetterOne сообщила, что планирует выйти на нефтегазовый рынок Мексики. «Мы намерены долгосрочно инвестировать в Мексику, в энергетической отрасли которой начинается новый важный этап», — заявил тог-

да лорд Джон Браун. Президент L1 Energy в Мексике и Южной Америке Хуан Мануэль Дельгадо, ранее занимавший аналогичную должность в Schlumberger, добавлял, что у L1 Energy «инновационные планы по созданию чего-то нового», «глобальным инвестициям» и «привлечению лучшей экспертизы по всему миру».

БОРЬБА ЗА ШЕЛЬФ

Покупка норвежских месторождений не первая попытка LetterOne (L1 Energy — ее нефтегазовое подразделение) расширить свое портфолио в Северном море. В марте этого года группа Фридмана купила у немецкой группы RWE ее британское подразделение DEA UK, но в феврале, еще до закрытия транзакции, власти Великобритании заявили о своих возражениях. Британское Минэнерго отклонило Фридману шесть месяцев на то, чтобы избавиться от нефтяных и газовых месторождений LetterOne, купленных у немецкой RWE. Свое решение министерство объяснило опасениями, связанными с потенциальным расширением санкций против России, которое может поставить под угрозу добычу углеводородов в Северном море.

Министр энергетики Великобритании Эд Дэви 20 апреля направил DEA UK и LetterOne уведомление, в котором предупредил компании о возможном отзыве лицензий на разработку месторождений, если группа Фридмана не продаст свои североморские активы.

В итоге 11 сентября стало известно о том, что LetterOne продала доли в своих месторождениях в Се-

верном море швейцарской химической компании Ineos. По данным источников Reuters, компания рассчитывала выручить за эти активы \$1,2 млрд, однако максимальная сумма, которую предложили за месторождения, — \$750 млн.

«Ограничительные меры применяются в отношении деятельности России. Когда международные компании пытаются делать ставку на норвежский континентальный шельф — это хорошо», — прокомментировал сделку норвежскому изданию E24 министр нефти и энергетики королевства Торд

Льен. Самого Фридмана издание называет не имеющим непосредственного отношения к западным санкциям в отношении России.

«Стратегия скупки нефтяных активов оправдана с точки зрения инвестиционной логики, если она будет носить долгосрочный характер. Сейчас цены на нефть, а соответственно, и цены на нефтяные активы находятся на очень низком уровне, и ресурсы можно купить дешевле, чем два года назад», — рассказал РБК аналитик Газпромбанка Александр Назаров. ■

Что известно о месторождениях

Skarv

Месторождение Skarv было открыто в 1998 году. Оно расположено в Норвежском море, в 210 км от норвежского города Саннесшён на глубине 350–450 м. Добыча на месторождении началась в декабре 2012 года. Срок эксплуатации месторождения — 25 лет. С ввода в эксплуатацию по конец 2014 года на Skarv было добыто 34,6 млн барр. нефти и 201 млн куб. м газа. Владельцы лицензии: BP Norge AS — 23,84%, Statoil ASA — 36,16%, DEA — 28,08%, PGNiG Norge AS — 11,92%

Njord

Месторождение было открыто в 1986 году, добыча началась в 1997 году. Запасы месторождения составляют 20 млн барр. нефти и 9 млрд куб. м газа. Глубина моря в пределах

месторождения составляет 330 м, Njord расположен в 20 км от месторождения Draugen в Норвежском море. Потенциал добычи на месторождении оценивается в 333 млн БНЭ в сутки. Владельцы лицензии: DEA — 30,0%, Statoil — 20,0%, ExxonMobil E&P Norway AS — 20,0%, GDF Suez E&P Norge — 20,0%, Petoro — 7,5%, VNG Norge — AS 2,5%

Hume

Месторождение было открыто в 2009 году. Добыча началась в феврале 2013 года. Запасы месторождения составляют 30 млн БНЭ. Глубина моря в пределах месторождения составляет 250 м. Владельцы лицензии: Core Energy — 17,5%, VNG — 2,5%, Faroe Petroleum — 7,5%, DEA — 17,5%, GDF Suez — 20%, Statoil — 35%.

ОДИН ИЗ ДВУХ

В середине сентября стартовала ежегодная премия в области бизнеса — Премия РБК 2015. Финалистами одной из самых престижных номинаций «Предприниматель года» по итогам голосования аудитории стали Аркадий Столпнер и Сергей Студенников. Победителя выберет экспертный совет премии, а его имя будет объявлено на церемонии награждения 3 декабря.



ПРЕМИЯ
РБК 2015

Основная задача премии — выявить новые имена в бизнесе и мотивировать тех, кто только начал заниматься предпринимательской деятельностью. В номинации «Предприниматель года» изначально была сильнейшая конкуренция. В число претендентов вошли владельцы бизнеса, добившиеся за год впечатляющего прогресса — финансового и качественного — в развитии собственного дела. За выход в финал боролись семь кандидатов. В их числе известный бизнесмен, основатель группы БИН Михаил Гучериев, бывший генеральный директор «Ленты», а ныне основатель инвестфонда Volta Capital Partners Сергей Ющенко, серийный предприниматель Оскар Хартманн, владелец интернет-гипермаркета Wildberries Татьяна Бакальчук и основатель международной сети центров дошкольного образования Евгения Белонощенко. Но аудитория сделала свой выбор, отдав голоса двум другим: основателю и основному владельцу ведущей в России частной сети центров томографии Аркадию Столпнеру и владельцу крупнейшей сети алкомаркетов «Красное & Белое» Сергею Студенникову.



ФОТО: ЮРИЙ ЧИКОВ ДЛЯ РБК

С НОВЫМ ПРОЕКТОМ АРКАДИЙ СТОЛПНЕР СНОВА ВПЕРЕДИ ГОСУДАРСТВА: КОМПАНИЯ СТРОИТ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ПЕРВЫЙ В РОССИИ ЧАСТНЫЙ ЦЕНТР ПРОТОННОЙ МЕДИЦИНЫ

Ленинградский медицинский институт по специальности «лечебное дело». Сейчас здесь на первом курсе учится его сын Иван. «Я работал с отборными командами страны», — вспоминает предприниматель старт своей врачебной карьеры. В Ленинградском государственном институте усовершенствования врачей Столпнер познакомился с известным советским рефлексотерапевтом Александром Кочаном. Тот стал его наставни-

ком и посоветовал учить китайский. Столпнер окончил курсы рефлексотерапии в Шэньянском медицинском университете, а затем создал совместное предприятие с китайскими врачами. В начале девяностых в России он был одним из первых частнопрактикующих специалистов по рефлексотерапии. Годы спустя, построив успешный бизнес, Аркадий Столпнер не бросает медицинскую практику: «Я уже много чего не могу, ведь рефлексотерапия требует

ежедневного применения. Но с чем-то простеньким вроде головных болей или остеохондроза справлюсь». Пациенты Столпнера — семья и друзья. Для сотрудников МДЦ МИБС Аркадий Столпнер — пропагандист здорового образа жизни. Он мастер спорта международного класса по гребле на байдарках, а лет десять назад увлекся айкидо. Вслед за ним айкидо стали заниматься многие сотрудники компании. Сегодня Аркадий Столпнер и его соратники вновь

в пионерах: компания строит в Санкт-Петербурге первый в России частный центр протонной медицины.

БИЗНЕСМЕН ПО ЖИЗНИ
Сергей Студенников вошел в шорт-лист Премии РБК с формулировкой «За системный подход в создании крупнейшей сети алкоголя». Первый алкомаркет «Красное & Белое» был открыт в родном Челябинске в 2006 году, став первенцем будущей сети, — иного варианта развития

Студенников даже не рассматривал. С тех пор вся его жизнь посвящена бизнесу. Предприниматель говорит, что его телефон включен 24 часа в сутки 365 дней в году. «В моей жизни нет ничего побочного. Путешествия, выезды на природу, семья — все это части единого целого — бизнеса». Ритм, который задает Студенников, сумел выдержать мало кто из подчиненных. Как признается Сергей, из десятков тысяч людей, с которыми он работал за годы строительства сети, рядом с ним остались не больше десяти. «Это те, кто прошел естественный отбор, у кого есть природное терпение и желание развиваться и двигаться вперед. Через сито прошла одна тысячная доля, но так и должно быть», — комментирует свой HR-баланс предприниматель.

Студенников считает, что не он выбрал алкоголь, а алкоголь выбрал его. «Для меня тот факт, что я занимаюсь именно алкоголем, — признание моей высокой компетенции в бизнесе», — убежден предприниматель. Он не просто открывает все новые и новые алкомаркеты, а продвигает собственную концепцию отношения к спиртным напиткам: «Спиртное дано нам для радости, и мы должны об этом помнить. Нельзя запретить алкоголь — при Горбачеве я сам пил лосьоны и одеколоны. Можно только воспитать правильное отношение к алкоголю».

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

МЕДИК ПО ПРИЗВАНИЮ

Аркадий Столпнер, благодаря которому 1,3 млн россиян в год проходят томографию в центрах МРТ-диагностики ЛДЦ МИБС, считает себя в первую очередь не бизнесменом, а медиком. Хотя в его семье не было врачей, Аркадий всегда считал медицину своим призванием и иных вариантов жизненного пути не рассматривал: окончил Первый

ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ

Сергей Гипш, управляющий партнер компании Knight Frank:

— Для нас в бизнесе и обществе в первую очередь важны люди. А от первого лица компании зависит очень и очень многое, поэтому мы стали партнером номинации «Предприниматель года». Тем приятнее видеть в лонг-листе многих знакомых — старых и новых клиентов. Могут сказать, что выбирать финалистов мне было бы очень сложно. Компания «Красное & Белое» — наш клиент, мы знаем Сергея Студенникова как эффективного менеджера, волевого человека. Он быстро развил свою сеть на высококонкурентном рынке и, безусловно, внес положительный вклад в формирование «культуры питания» в регионах, заложил новые стандарты алкогольного ретейла. Вторым финалистом, Аркадием Столпнером, я искренне, по-человечески восхищаюсь. Он внес неоценимый вклад в развитие российской медицины. Хотелось бы поддержать его в столь полезных для общества проектах и пожелать успеха. Кто бы ни победил из двух финалистов, мы поддерживаем обоих и болеем за них.



СЕРГЕЙ СТУДЕННИКОВ ПЛАНИРУЕТ ДОВЕСТИ ЧИСЛО МАГАЗИНОВ СВОЕЙ СЕТИ ДО 3 ТЫС. УЖЕ К КОНЦУ 2015 ГОДА



Партнер номинации «Предприниматель года»

Маленькие провайдеры не позволили отрезать Россию от Сети

Всех не отключишь

ПОЛИНА РУСЯЕВА,
АЛЕНА СУХАРЕВСКАЯ

Весной 2015 года Минкомсвязи и Роскомнадзор проводили эксперимент, связанный с отключением России от глобального интернета, и эти «учения» закончились неудачей, рассказал генеральный директор провайдера «Эр-Телеком».

Эксперимент по изоляции России от глобального интернета весной 2015 года проводили Минкомсвязи и Роскомнадзор, рассказал 14 октября на пресс-конференции генеральный директор провайдера «Эр-Телеком» Андрей Семериков в рамках Медиакоммуникационного союза (Семериков также является его вице-президентом). По словам главы «Эр-Телекома», суть весеннего эксперимента состояла в моделировании ситуации, при которой Россия оказалась бы отрезана от Всемирной паутины. Однако, несмотря на виртуальное отключение магистральных каналов, трафик все равно уходил за рубеж, утверждает Семериков.

Представитель Роскомнадзора Вадим Амперский сообщил, что заявление Семерикова было «неверно интерпретировано и в нынешнем виде его не имеет смысла комментировать». В пресс-службе Минкомсвязи отказались от комментариев по поводу заявления Семерикова.

Как передает Snews.ru со слов топ-менеджера «Эр-Телекома», в рамках эксперимента Роскомнадзор посылал на диспетчерские пункты крупных операторов связи указания блокировать трафик с тех или иных зарубежных магистральных каналов: крупные провайдеры могли осуществить блокировку путем соответствующей настройки в имеющихся у них системах управления трафиком (DPI). Однако трафик продолжал уходить за границу, впрочем, конкретные маршруты выявить не удалось. По мнению Семерикова, причиной неудачи эксперимента стали небольшие интернет-провайдеры, работа которых



В России насчитывается около 11 тыс. обладателей лицензий на провайдерскую деятельность

почти не контролируется государством. С одной стороны, у домашних провайдеров отсутствуют системы DPI, с другой — зачастую они используют спутниковые каналы, из-за которых образуются «стыки» между российским и зарубежным интернетом, что опять же приводит к невозможности контроля.

Такая ситуация приводит, в частности, к тому, что небольшие провайдеры не блокируют сайты, внесенные Роскомнадзором в черный список, пускают в свой эфир иностранные каналы, не имеющие лицензии на распространение в России, и т.д., а также способствуют развитию пиратства и зачастую становятся источником для осуществления DDos-атак, уверяет Семериков. По данным главы «Эр-Телекома», в России насчитывается около 11 тыс. обладателей лицензий на провайдерскую деятельность, ведь подобные лицензии выдаются сейчас чуть ли не в уведомительном порядке. При этом в ряде регионов

некрупные компании занимают большую долю рынка: например, в Челябинске это 62% местного доступа в интернет и 45% — в сфере кабельного ТВ, приводит пример Семериков.

По словам директора Российской ассоциации электронных компаний (РАЭК) Сергея Плуготаренко, проблема мелких региональных операторов обсуждалась в интернет-сообществе. Зачастую регулировать их деятельность не может даже Роскомнадзор, поскольку в том же Челябинске более 80 юридических лиц (которые с высокой долей вероятности имеют одного владельца) предоставляют телекоммуникационные услуги и отследить их деятельность просто невозможно. Кроме того, именно на них приходится 70–80% распространяемого пиратского и нелегального (полузапрещенного) контента: такой оператор берет с абонента условные 100 руб. в месяц и взамен предоставляет доступ к внутреннему интернет-серверу, где хранится

медиаархив с контентом, к спутниковым телеканалам, сигнал которых раздается с одной тарелки всем абонентам, а также доступ к интернет-телевидению.

РЕПЕТИЦИЯ ИЗОЛЯЦИИ

В июле прошлого года Минкомсвязи отчиталось на своем сайте о проведении «учений по защите российского сегмента интернета», которые прошли по поручению президента России Владимира Путина и под руководством министра связи и массовых коммуникаций Николая Никифорова. Цель июльских учений состояла в том, чтобы проверить, можно ли отключить россиянам интернет (сайты доменной зоны .ru и .рф) от Глобальной сети извне, например в рамках введения Западом санкций. В мероприятии участвовали представители силовых структур — ФСБ, ФСО, Минобороны и МВД, а также представители компаний доменной отрасли — «Ростелекома», Координационно-

го центра национального домена сети интернет, технического центра «Интернет» и центра взаимодействия компьютерных сетей MSK-IX.

В начале октября 2014 года результаты учений были представлены президенту России Владимиру Путину на специальном заседании Совета безопасности, в повестке которого рассматривалось обеспечение безопасности информационных ресурсов госорганов, а также «исключение возможности какого-либо ограничения свободы доступа к сети граждан и организаций». По итогам заседания глава Минкомсвязи Никифоров заявил, что Россия будет создавать дублирующие элементы инфраструктуры, которые должны будут повысить безопасность Рунета в случае внешних воздействий.

Позднее Никифоров заявлял, что Минкомсвязи будет проводить подобные учения, призванные обеспечить устойчивую работу Рунета, на регулярной основе совместно с ФСБ России. ■

CLASSIFIED | НЕДВИЖИМОСТЬ

РБК СТИЛЬ
Жизнь в удовольствии
style.rbc.ru

РБК БИЗТОРГ
ПРОДАЖА БИЗНЕСА
ГОТОВЫЕ ИДЕИ ДЛЯ БИЗНЕСА
www.biztorg.ru
ПРОДАВАЙТЕ БИЗНЕС С НАМИ!
+7 (495) 363-11-11 biztorg@rbc.ru
ЗАО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ», 117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1, ОГРН — 1027700316159, 16+

Продается нежилое помещение
г. Балашиха, ул. Калинина 17/10 кор. 2
- 354 м²
- 10 кабинетов
- Ремонт
Цена продажи: 17 700 000 руб.
- Телефон, интернет
- Коммуникации
- Офисная мебель
- Парковка
тел. 8-916-731-09-09

По вопросам размещения в рубрике Classifieds обращайтесь в Рекламное Агентство «СБТ» по тел.: (495) 380-11-67, 917-97-70

РЕКЛАМА

В России впервые применили пожизненную блокировку сайтов

Rutor.org здесь не уместен

→ Окончание. Начало на с. 1

Изначально «Базелевс дистрибьюшен» подавал иск к 14 ответчикам, однако в Мосгорсуде отказались уточнять, каким именно сайтам удалось избежать блокировки. Представители сторон не явились на судебное заседание, которое прошло 14 октября, отметили в пресс-службе Мосгорсуда. При рассмотрении иска присутствовал только представитель Роскомнадзора.

Представитель Bazelevs отказался от комментариев, объяснив, что общением с пиратскими сайтами по поводу обеспечения авторских прав занимается отдельная компания.

ЭФФЕКТ БЛОКИРОВКИ

Rutor.org предупреждал своих пользователей о возможной блокировке еще в апреле, объясняя это вступлением в силу 1 мая поправок в закон «Об информации, информационных технологиях

и защите информации», а также в Гражданский кодекс, который позволяет пожизненно блокировать сайты, в случае если один и тот же правообладатель дважды выиграет дело о защите авторских прав в суде против ресурса. Так называемый расширенный антипиратский закон распространил свое действие с видеоконтента на все виды авторских и смежных прав, за исключением фотографий: аудио- и литературные произведения, а также программное обеспечение.

Основатель некоммерческого проекта «Роскомсвобода», мониторящего блокировки в Рунете, Артем Козлюк отметил в разговоре с РБК, что Rutor.org уже давно находится в реестре Роскомнадзора, поэтому ему не привыкать к блокировкам. Сейчас при попытке зайти Rutor.org пользователь автоматически перенаправляется на страницы с другими доменами — так называемые «зеркала» — например, X-tor.org, New-rutor.org и др.

Козлюк полагает, что попытка заблокировать ресурсы может привести в том числе к тому, что популярность сайтов среди аудитории даже вырастет. Большинство пользователей на данный момент уже обладают знаниями, позволяющими обходить блокировки, используя довольно простые манипуляции (например, включение сервисов VPN).

С ним не согласен Ампелонский: по его мнению, 90% пользователей, сталкиваясь с заглужкой на сайте от оператора связи, просто переходит на другой ресурс, говорит он. Отчасти слова Ампелонского подтверждает статистика Similarweb: с апреля по сентябрь аудитория Rutor.org сократилась с почти 70 млн пользователей до 23,2 млн.

КТО СЛЕДУЮЩИЙ

На этой неделе в Мосгорсуд был подан иск о постоянной блокировке торрент-трекера RuTracker, ежемесячная аудитория которого,

по данным Liveinternet, составляет около 14 млн пользователей. По словам главы Национальной федерации музыкальной индустрии (НФМИ) Леонида Агронова, претензии выдвинули от имени одной из компаний — членов федерации.

Как уточнил в разговоре с РБК партнер адвокатского бюро Semenov&Pevzner (представляет интересы правообладателей, входящих в НФМИ) Роман Лукьянов, в понедельник в Мосгорсуд было подано заявление от лица «С.Б.А. Мьюзик Паблшинг» (российская «дочка» Warner Music Russia) о предварительных обеспечительных мерах в отношении сайта RuTracker. Во вторник, 13 октября, Мосгорсуд удовлетворил это заявление, и теперь у правообладателя есть 15 дней, чтобы подать в суд иск с требованием постоянной блокировки сайта.

При посредничестве Роскомнадзора 14 октября представители НФМИ провели переговоры с представителями Rutracker.org. В разговоре с РБК Агронов отме-

тил, что правообладатели озвучили свои требования к Rutracker, а представители сайта устно пообещали их выполнить.

Остается понять, как они будут технически осуществлять эти меры, говорит Ампелонский. По его словам, переговоры представителей Rutracker заявляли о готовности предоставлять правообладателям специальный аккаунт, через который они смогут самостоятельно удалять ссылки на нелегальные ресурсы.

В Рунете работает более 5 тыс. пиратских ресурсов, посчитали эксперты кластера РАЭК/Медиа. Из-за этого легальные площадки недосчитываются около \$200 млн доходов, тогда как пиратские сайты зарабатывают на рекламе около \$70 млн в год, приводит оценки экспертов РАЭК/Медиа представитель кластера Олеся Теплова. ■

Бывший владелец «Связного» ищет возможности для бизнеса в Кремниевой долине

Стартап для Максима Ноготкова



По словам источника, бывший владелец «Связного» собирается делать мобильный b2c-сервис, ориентированный на американский рынок

ТАТЬЯНА АЛЕШКИНА,
ЕЛЕНА ТОФАНЮК

Экс-владелец «Связного» Максим Ноготков переехал в США. Сейчас он в Кремниевой долине и пытается запустить новый бизнес в области мобильной коммерции.

О том, что Ноготков переехал в США и живет в Кремниевой долине, РБК рассказал источник, близкий к «Связному». Эту информацию подтвердили трое знакомых

Ноготкова. «Максим пытается запустить новый проект и ищет на него средства», — говорит один из них. Другой источник уточняет, что Ноготков живет сейчас в Сан-Хосе (неофициальная столица Кремниевой долины).

«Да, я в Кремниевой долине, но рассказать миру мне пока нечего», — сказал сам Ноготков РБК.

Источник РБК, близкий к одному из инвесторов, с которыми Ноготков вел переговоры, говорит, что у бизнесмена есть идеи по созданию интернет-приложе-

ний, элементом которого является геолокация. Под новый проект Ноготков зарегистрировал в США компанию, добавляет он. Еще один знакомый Ноготкова знает, что речь идет о «чем-то вроде геосоциальной сети». Он добавляет, что команда Ноготкова тщательно скрывает подробности этого проекта.

У Максима есть подразделение, которое занимается поиском стартапов, говорит РБК один из венчурных инвесторов. «У него есть идея продавать рекламу в

мобильном сегменте, но то, что он поднимает деньги под конкретный проект, я не слышал», — говорит он. Знакомый Ноготкова говорит, что новый проект Ноготкова — это мобильный b2c-сервис. «Это мобильные приложения, вполне возможно, что они будут связаны с геолокацией, потому что Максим интересовался платформами, которые могут помочь продвигать приложение

собрать команду, которая быстрее всего сделает бизнес глобальным, ведь здесь сосредоточены сильнейшие кадры и управленцы. «Здесь Максим безусловно сможет применить свой опыт и знания в создании глобальных проектов», — отмечает Давыдов.

«В России сейчас сложно даже успешному предпринимателю найти деньги на масштабный проект, да и возможности для мас-

«Да, я в Кремниевой долине, но рассказать миру мне пока нечего», — сказал сам Ноготков РБК.

по конкретным районам», — говорит он, добавляя, что приложение будет сделано под американский рынок.

Ноготков намекал на то, что он покинул Россию, в своем видеообращении к коллективу компании «Связной», у которой на прошлой неделе был 20-летний юбилей. «Я открываю новую страну, новый мир, новых людей, новые проекты, новые возможности, мне очень интересно, я чувствую себя снова как в 20 лет», — сказал он.

Кремниевая долина — центр притяжения высокотехнологичных предпринимателей со всего мира, и дело не только в доступности финансирования и привлекательном локальном рынке, говорит управляющий партнер Gagarin Capital Partners Николай Давыдов. По его словам, именно в Долине можно

штабного проекта сейчас не очевидны. Переехать в Кремниевую долину сейчас — это как переехать из деревни в Москву, это огромный плавильный котел идей», — считает президент ОТП Банка Георгий Чесаков. По его словам, там ценят талантливых предпринимателей, к числу которых относится Максим Ноготков. «Опыт ошибок там также ценен», — добавляет он.

В 2015 году Ноготков лишился своих активов за долги. Сейчас ГК «Связной» и Связной банк, который находится под угрозой отзыва лицензии, контролирует группа Solvers Олега Малиса. Финансовые проблемы у Ноготкова возникли в ноябре прошлого года, когда он не смог расплатиться по кредиту, полученному от группы ОНЭКСИМ (\$120 млн). Малис выкупил долг Trellas (головной для всех бизнесов Ноготкова) у ОНЭКСИМа. ■

АГРОБИЗНЕС ВЭБ продаст долю в «Разгуляе» холдингу Вадима Мошковича

Новый хозяин сахара

МАРИНА КРУГЛИКОВА

Долги агрохолдинга «Разгуляй» перед ВЭБом, превышающие 30 млрд руб., а также принадлежащая банку доля в 19,9% акций «Разгуляй» будут проданы группе «Русагро», объявил ВЭБ. Банк рассчитывает закрыть сделку до декабря этого года.

Пакетная сделка включает переуступку группе «Русагро» требований по кредитным соглашениям ВЭБа с компаниями группы «Разгуляй», продажу принадлежащих банку акций ПАО «Группа «Разгуляй» и облигаций компаний группы «Разгуляй», говорится в опубликованном в среду сообщении банка.

ВЭБ указывает, что этот вопрос рассматривался на заседании наблюдательного совета банка в октябре 2015 года. 7 октября, после окончания набсовета РБК сообщил, что ВЭБ одобрил предложение «Русагро» о выкупе большей части долга «Разгуляя». Представитель «Разгуляя» Дмитрий Льговский подтвердил принятое ВЭБом решение, не уточнив детали сделки. По словам гендиректора «Разгуляя» и руководителя по связям с инвесторами «Русагро» Сергея Трибунского, принятие этого решения ожидалось участниками сделки. «Осталось закрыть сделку», — отметил он.

30 МИЛЛИАРДОВ ДОЛГА

Долг «Разгуляя» перед ВЭБом, по данным самого банка, оценивается более чем в 30 млрд руб. ВЭБу принадлежал второй по величине пакет акций «Разгуляя» — 19,9%. В сообщении ВЭБа указано, что закрытие сделки предполагается до декабря 2015 года. Детальные условия сделки стороны не раскрывают. «Сделка очень сложная, поэтому, если удастся закрыть ее к концу текущего года, это можно будет считать оперативным заклю-



«Группа «Разгуляй» является одним из основных игроков на российском сахарном рынке

чением [сделки], — комментирует Дмитрий Льговский из «Разгуляя».

«Русагро» направила в ВЭБ предложение о выкупе долга «Разгуляя» 29 сентября. «Русагро» подчеркивала свою заинтересованность в приобретении части активов проблемного агрохолдинга или их совместном развитии. Срок действия предложения составлял три недели. «Русагро» также сообщила, что в рамках этого предложения уже частично погасила долг «Разгуляя».

В последних числах сентября «Разгуляй» сообщил, что в состав правления компании вошли четыре представителя «Русагро», а руководитель по связям с инвесторами и заместитель гендиректора группы Сергей Трибунский возгла-

вил «Разгуляй». Вице-президент Райффайзенбанка Наталья Колупаева тогда говорила РБК, что, по ее мнению, на нового гендиректора будет возложена скорее техническая функция исполнения и контроля над ходом процессов: «Русагро» участвует в реструктуризации долга «Разгуляя» и получает часть его активов. <...> Очевидно, что «Русагро» нужен человек в «Разгуляе», который будет соблюдать интересы компании. В этом, на мой взгляд, и будет состоять его основная и логичная роль».

ДРУГИЕ ПРЕТЕНДЕНТЫ

Несмотря на то что «Русагро» был одним из лидеров в борьбе за активы «Разгуляя», в начале октября

ВЭБ направил предложение по выкупу долга и акций «Разгуляя» другим крупным игрокам. Как сообщили РБК в агрохолдинге «АФГ Националь», гендиректор компании Юрий Белов 2 октября получил предложение рассмотреть «возможность осуществления пакетной сделки по уступке потенциальному инвестору прав по обязательствам предприятий группы «Разгуляй» по кредитным соглашениям» ВЭБа, а также возможность приобретения облигаций и акций компании, принадлежащих банку. Как сообщается в письме (есть в распоряжении РБК), агрохолдинг должен был представить ВЭБу свои предложения по выкупу долга, а также документальное подтверждение

своей платежеспособности в срок до 8 октября.

В последний день для предложения заявок «АФГ Националь» сообщила, что отправила в ВЭБ предложение по приобретению долга и акций «Разгуляя», принадлежащих ВЭБу. Стоимость всех активов «Разгуляя» «Националь» оценила в 28 млрд руб. Как сообщил РБК представитель компании, «АФГ Националь» оценила сахарные активы «Разгуляя» в 11 млрд руб., рисовые — в 6,5 млрд руб., оборотные средства — в 8 млрд руб., еще 2,5 млрд руб., по оценке агрохолдинга, приходится на прочие непрофильные активы. Также «АФГ Националь» сообщила, что для финансирования сделки агрохолдинг намерен при-



БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИИ

Партнеры



15 октября 2015 г.,
Москва, пресс-центр РБК

Прямые инвестиции и мезонинное финансирование как альтернатива долговому финансированию для компаний среднего размера

Среди спикеров



Джо Чанг
Lincoln International*
(Китай)



Гиридар Тангедипалли
Lincoln International
(Индия)



Андрей Йоостен
Lincoln International
(Россия и СНГ)



Олег Чиж
Российско-китайский инвестиционный фонд



Игорь Даниленко
Fosun Eurasia Capital*



Кристофер Роуз
Squire Patton Boggs*

Сахарный актив

ПАО «Группа «Разгуляй» развивает аграрный, зерновой и сахарный бизнес. Компания контролирует около 10% сахарного рынка России. По информации на сайте «Разгуляя», группе принадлежит десять сахарных заводов. По данным аналитической компании BEFL, «Разгуляй» по итогам 2014 года занимает девятую строчку в рейтинге российских агрокомпаний с выручкой 14,2 млрд руб. Компания «Русагро» занимает в рейтинге BEFL четвертое место с выручкой 59,1 млрд руб. (153-е место в РБК 500). Проблемы «Разгуляя» начались в кризис 2008–2009 годов. В 2009-м компания «Разгуляй» допустила дефолт по облигациям на 8 млрд руб. После этого в совет директоров агрохолдинга вошли представители ВЭБа и управляющей компании «Авангард Эссет Менеджмент», а основатель «Разгуляя» Игорь Потапенко был отстранен от руководства.

влекать стратегического инвестора, который вложит в его капитал до \$100 млн. «Оставшиеся средства составят собственные и кредитные ресурсы», — отмечается в сообщении компании. По словам представителя «АФГ Националь», холдинг не получил от ВЭБа официального ответа на свое предложение. Решение ВЭБа о переступке долга и акций «Разгуляя» группе «Русагро» в компании комментировать не стали.

Помимо «АФГ Националь» предложение от ВЭБа по выкупу принадлежащих банку долга и пакета акций «Разгуляя», по данным газеты «Коммерсантъ», получили также Агрокомплекс им. Н.И. Ткачева и компания «Кубаньзернопродукт», которые также отправили банку свои заявки. В ВЭБе не стали комментировать РБК получение заявок от других агрохолдингов.

Представитель Федеральной антимонопольной службы в среду вечером не смог оперативно ответить на запрос РБК. ■

РЕТЕЙЛ Крупнейшие торговые сети в кризис продолжают терять покупателей

Цены пугают

АННА ЛЕВИНСКАЯ

По итогам девяти месяцев этого года многие продуктовые ретейлеры продолжают демонстрировать снижение трафика. Дискаунтеры стараются удержать покупателей выгодной ценой, премиальная «Азбука вкуса» впервые пошла на ТВ.

КТО ВИНОВАТ В ПАДЕНИИ ТРАФИКА

Свои операционные результаты за девять месяцев года опубликовали три крупнейших публичных продуктовых ретейлера России — «Магнит», X5 Retail Group (управляет сетями «Пятерочка», «Перекресток», «Карусель») и ГК «Дикси» (сети «Дикси», «Виктория», «Мегамарт»). Две из них показали падение трафика в сопоставимых магазинах (работающих больше года). С января по сентябрь 2015 года по сравнению с тем же периодом 2014 года покупательский поток в «Магните» снизился на 0,69%, а у «Дикси» он упал на 4,3% (см. таблицу). Из трех крупнейших публичных игроков прирост трафика показала только X5 Retail Group — за девять месяцев года он увеличился на 2,2%, следует из раскрытия компании.

X5 вообще показала самые лучшие результаты по общим и сопоставимым продажам. За девять месяцев 2015 года прирост ее выручки составил 27,6%. А в том же периоде 2014 года к 2013-му он составлял 17,8%. С января по сентябрь 2015 года сопоставимые продажи X5 выросли на 15,2%.

Как объясняли в своем недавнем отчете «Потребительский индекс Иванова» аналитики Sberbank CIB, потребители резко ограничили количество сетей, которые они посещают для закупок продовольствия. Россияне стали очень чувствительны к ценам и еще больше контролируют

собственные расходы, пояснили эксперты Sberbank. По данным опроса к исследованию, покупатели выбирают магазины с более низкими ценами (об этом заявили 65% респондентов, участвовавших в исследовании), они реже покупают дорогие продукты (61%) и выбирают товары, участвующие в промоакциях (55%). При этом доля расходов на еду в ежедневных тратах среднего респондента выросла по сравнению с предыдущим кварталом на 40 б.п., до 60,9%.

Покупательский отток сказывается на темпах роста выручки ретейлеров. К примеру, крупнейший российский ретейлер «Магнит» за прошедшие девять месяцев нарастил продажи на 26,99%, до 688,6 млрд руб., однако темпы роста от квартала к кварталу замедлялись: в первом квартале выручка по отношению к аналогичному периоду 2014 года выросла на 33,4%, во втором квартале уже на 27,6%, а в третьем на 21,5%. «Магнит» и «Дикси» летом даже понизили свои прогнозы по росту выручки в 2015 году: «Дикси» снизил план с 20–25% до 16–20%, «Магнит» теперь ожидает увеличения продаж на 26–28%, хотя более ранний прогноз составлял 28–32%.

Аналитики Sberbank также выделяли «Дикси» и «Магнит» в своем отчете по итогам третьего квартала, поясняя, что в летние месяцы продажи российских ретейлеров могут быть ослаблены из-за общего сокращения потребления вместе с расширением продовольственного предложения по привлекательной стоимости на рынках.

ЧТО ДЕЛАТЬ ДЛЯ УДЕРЖАНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ

Поскольку покупательская способность не улучшается, крупнейшие ретейлеры пересматривают товарную матрицу и продолжают инвестировать в низкие цены. Структура чека показывает, что потребитель выбирает наиболее дешевые товары, говорил ранее РБК финансовый директор «Магнита» Хачатур Помбуччан. «Когда люди беднеют, цена для них становится более важным фактором», — пояснил он.

Более дорогим сетям теперь приходится удерживать покупателей и завоевывать новую аудиторию нестандартными для них способами. Так, ретейлер премиум-класса «Азбука вкуса» впервые за 18-летнюю историю компании решился на включение в

традиционную имиджевую маркетинговую кампанию на телевидении. Во вторник на федеральных каналах появились ролики «Азбуки вкуса», кампания продлится до 15 декабря 2015 года.

Как объяснил РБК представитель «Азбуки вкуса» Андрей Голубков, таким образом компания, в частности, борется со снизившимся трафиком. По его словам, максимальный покупательский отток в магазинах «Азбуки» пришелся на апрель 2015 года — 8% (сравнение год к году), в прошлом месяце, в сентябре, снижение трафика составило 4,5%.

«Самые богатые покупатели «Азбуки вкуса» — не более 20% от общего числа клиентов ретейлера — если и ограничили свое потребление, то лишь за счет снижения предложения «санкционных» продуктов», — рассуждает генеральный директор компании «Infoline-Аналитика» Михаил Бурмистров. — А вот для среднего класса «статусное» потребление в период кризиса начало отходить на второй план».

«Люди по объективным и психологическим причинам начинают экономить», — говорит Андрей Голубков. — И в то же время мы понимаем, что за последний год наш ассортимент также претерпел изменения, в частности, появилось больше российских товаров». По его словам, задача новой рекламной кампании — побудить новую аудиторию прийти в магазин и продемонстрировать ей, что в магазинах есть интересный, востребованный ассортимент. В «Азбуке» считают, что при правильном планировании телевидение как основной путь коммуникации с потребителями — разумный канал с точки зрения вложений в единицу контакта. По данным компании, в текущем году на рекламу «Азбука» потратит 60 млн руб., в прошлом году эта статья расходов компании составила 48 млн руб. ■

Как меняется количество покупателей, размер чека и объем продаж крупнейших ретейлеров

	% изменение за 9 месяцев 2015 года		
	«Магнит»	X5	«Дикси»
Трафик	-0,7	2,2	-4,3
Средний чек	9,4	12,7	8,4
Продажи	8,7	15,2	3,8
	% изменение за III квартал 2015 года		
	«Магнит»	X5	«Дикси»
Трафик	-2,1	1,6	-7,5
Средний чек	5,8	11,3	6,2
Продажи	3,5	13,1	-1,8

Источник: отчетность компаний

Lincoln
INTERNATIONAL



Дмитрий Рожков
Hi Capital*



Артур Валиуллин
Da Vinci Capital*



Александр Аболмасов
Совкомбанк*



Джонатан Джиллбэнкс
Sberbank CIB*



Иван Литвинцев
UFG Private Equity*



Дмитрий Федосов
Aton Capital Partners*



Владимир Ярмиш
Газпромбанк*



Борис Абелев
TN Capital*



Дмитрий Шицле
VIYM*

НИША Сколько можно заработать на пошиве одежды и обуви

Сам себе портной

ВАЛЕРИЯ ЖИТКОВА

Привычка делать покупки, не выходя из дома, а также мода на вещи собственного дизайна создали новую для российского рынка нишу онлайн-ателье. Миллиардером в ней не станешь, но на жизнь хватает.





АFOUR: МОДНЫЕ КЕДИКИ

Петербуржец Владимир Григорьев до открытия онлайн-ателье по пошиву обуви работал графическим дизайнером, в свободное время катался на скейтборде. В 2008 году приятель Григорьева Андрей Ченцов предложил ему заказать пару кед: мама Ченцова была профессиональным модельером. «Для скейтеров хорошие кеды — предмет поклонения, поэтому идея мне понравилась, — вспоминает он. — Я попробовал нарисовать эскиз обуви моей мечты, но ничего не вышло: я либо повторял уже существующие модели, либо получалось что-то неносибельное». Через несколько месяцев Владимир вернулся к идее, но уже не как клиент, а как бизнесмен. Сегодня его компания шьет 70–100 пар обуви в месяц на сумму 700 тыс. руб.

Партнеры решили шить мужские и женские кроссовки, кеды и ботинки. На регистрацию ИП, создание сайта и его продвижение, закупку подошв и фурнитуры Григорьев и Ченцов потратили 400 тыс. руб., взяли в долг. Еще по 100 тыс. руб. потребовалось на аренду цеха и закупку кожи. С оборудованием проблем не было: благодаря связям мамы-модельера предприниматели снимали мастерскую на швейной фабрике, которая параллельно помогала им с пошивом.

Первые клиенты появились довольно быстро — группы в социальных сетях давали хорошую отдачу, обувь по индивидуальным меркам была для россиян в новинку. Но кризис 2008 года спутал карты бизнесменов: люди отказались от этой услуги, как и от многих других излишеств. Партнер Григорьева разочаровался в идее и вышел из бизнеса. «Передо мной встал

Сколько зарабатывают онлайн-ателье одежды и обуви

	Afour	Modcust	«Рубашка на заказ»	Fairy Tailor
Специализация	 Изготовление обуви	 Пошив толстовок	 Пошив сорочек	 Пошив женской одежды
Год старта	2008	2014	2008	2014
Стартовые вложения, тыс. руб.	600	1500	15 000	270
Выручка в месяц, тыс. руб.	700	330	2500	83
Маржинальность, %	30–35	27	10	40
Производство товаров в месяц, шт.	70–100	300	1200–1500	10
Время изготовления заказа, дней	10–17	14	7	7–14
Посещаемость сайта*, тыс. посетителей	4	2	15	>0,5

Источник: данные компаний

* Данные SimilarWeb за сентябрь.

выбор: отдать долги и вернуться на фултайм к своей прежней работе или в одиночку перезапустить производство, — рассказывает Григорьев. — Я так привык не зависеть от решений руководства, что безо всяких расчетов решил на второй путь».

С фабрикой отношения пришлось расторгнуть: несмотря на подробные технические задания, рабочие часто путали цветовые схемы обуви. «Мы получали желто-зеленые кроссовки вместо зелено-желтых. И объяснить, что это дьявольская разница, было невозможно. Пары приходилось перешивать за наш счет», — вспоминает Владимир. Предприниматель решил научиться шить сам. На изучение теории и набивание руки ушло шесть месяцев. Осенью 2009 года Григорьев запустил обновленный сайт и начал принимать заказы.

Всеми процессами бизнесмен занимался сам, работая в арендованной мастерской. Вскоре пришлось взять первого помощника — сапожника «выходного дня», который придавал форму заготовкам и приклеивал подошву всем отшитым за неделю парам. В таком составе из полутора человек компания проработала до 2011 года. Когда количество заказов в месяц дошло до 30, Григорьев решил оставить работу графического дизайнера и полностью переключиться на Afour. Он арендовал новый цех площадью 120 кв. м и

набрал команду из десяти человек: шестеро трудятся на производстве, четверо — в офисе.

Пока на сайте не появился онлайн-конструктор, Григорьев управлял клиентам распечатки эскизов, которые те раскрашивали цветными карандашами. Сейчас экспериментировать с цветовой схемой наружной и внутренней

лучая выручку около 700 тыс. руб. Маржинальность бизнеса — 30–35%: 25% от итоговой цены — себестоимость материалов, 40–45% — оплата труда и аренда. Операционная окупаемость наступила только в 2015 году, а вернуть инвестиции Григорьев планирует в течение ближайших 15 месяцев.

С помощью конструктора Modcust можно создать толстовку по индивидуальным размерам — мерки нужно снять самостоятельно. Риска не угадать с размером почти нет, утверждают в Modcust. «Толстовка — не сорочка, она не требует доскональных измерений», — говорит Илиевич. Достаточно знать объем груди и талии,

«Вещи и в массмаркете высокого качества, и от кутюр подорожали в несколько раз. А мы по желанию клиента можем закупить ткани Chanel и Dolce Gabbana, но стоит такое платье будет в разы дешевле оригинала»

части обуви можно онлайн. На сайте представлено восемь моделей демисезонной и одна — летней обуви.

Чтобы подобрать идеальный размер, заказчик должен измерить стопу с помощью листа бумаги, стержня от ручки и швейного метра. Опираясь на эти данные, в Afour шьют тестовую пару обуви — слипы (мягкие кеды без шнуровки из джинсовой материи). Если слипы ложатся на стопу, заказанная пара шьется по тем же меркам. Стоимость тестовой пары — 990 руб. — компания возмещает в форме скидки на основной заказ. Стоимость одной пары обуви колеблется от 5 тыс. до 16 тыс. руб. С момента согласования дизайна и размера до получения заказа проходит 10–17 дней.

Сегодня компания выполняет 70–100 заказов в месяц, по-

MODCUST: ТОЛСТОВКА МЕЧТЫ

Когда Антон Илиевич не смог найти толстовку своей мечты в привычных магазинах, он решил создать ее сам. В феврале 2014 года вместе с двумя друзьями, Владимиром Соловьевым и Денисом Яковченко, Илиевич зарегистрировал ООО «Модкаст».

Имея опыт интернет-торговли (продавал часы Casio), Илиевич начал с разработки сайта, а параллельно изучал теорию швейного дела. На создание онлайн-конструктора, аренду цеха, первоначальную закупку материалов и оборудования ушло около 1,5 млн руб. собственных средств основателей.



ФОТО: ИЗ ЛичНОГО АРХИВА

Мерки для толстовки Modcust (на фото — основатель проекта Антон Илиевич) нужно снимать самостоятельно. Но риска не угадать с размером почти нет

длину рукава и всего изделия. Впрочем, если клиент все-таки ошибся, компания заменит толстовку на подходящую бесплатно.

Сейчас в конструкторе представлено четыре модели толстовок и две модели свитшотов (нет капюшона и кармана). На сай-



ФОТО: ИЗ ЛичНОГО АРХИВА

Первые клиенты у Владимира Григорьева (Afour) появились благодаря социальным сетям

те можно выбрать цветовую гамму каждого элемента толстовки и предложить собственный принт.

Производство толстовок остро реагирует на сезонность: в теплое время года спрос падает, с наступлением холодов — растет. Илиевич нашел выход из положения: летом он продает футболки под тем же брендом. «Маржинальность здесь намного меньше: себестоимость сопоставима с толстовкой, а финальная цена должна быть намного ниже, поэтому объемы производства небольшие», — объясняет Антон.

Цех Modcust площадью 70 кв. м расположен в Москве, рядом с Павелецким вокзалом. В нем работают три швеи, конструктор и технолог. Есть отдельный цех по печати принтов и вышивке, в котором трудятся еще три специалиста. В офисе продажами занимаются трое менеджеров. На производство одной толстовки уходит два-три дня, но 80% заказов — оптовые, поэтому срок исполнения две недели.

Розничная цена толстовки колеблется от 1,5 тыс. до 5 тыс. руб., оптовая — от 0,9 тыс. до 1,5 тыс. руб. Себестоимость в зависимости от ткани — 0,7–0,9 тыс. руб. В 2015 году средняя месячная выручка компании составила 330 тыс. руб. Такие показатели заставили основателей первые восемь месяцев работы оплачивать аренду и зарплатный фонд из собственного кармана, сейчас компания вышла в операционный ноль. Стартовые инвестиции предприниматели планируют вернуть еще через шесть месяцев работы.

Свою продукцию Modcust презентует на городских ярмарках и маркетах: Faces & Laces, «Ламбада-маркете», проекте «Шифоньер» на Московской неделе моды. Собственная шоу-рум пока в разработке.

В ближайшем будущем грядет массовое объединение онлайн-ателье и традиционных магазинов, считает Илиевич. Все большую популярность будет набирать шоу-рум, где можно по-

смотреть примеры моделей и на месте заказать вещь по собственному размеру. «Так работали ателье по пошиву мужских костюмов еще 100 лет назад, — говорит Антон. — Сейчас мы просто возвращаемся к этой модели».

«РУБАШКА НА ЗАКАЗ»: ИЖЕВСКИЙ ПОШИВ



ФОТО: из личного архива

Самая дорогая сорочка в магазине Василия Мунтяна «Рубашка на заказ» стоит 7,8 тыс. руб., самая дешевая — 1,85 тыс. руб.

Идея создать онлайн-ателье по пошиву сорочек у Василия Мунтяна возникла в 2008 году, после того как он заказал сорочку в шведском онлайн-ателье Tailor Store. Он оставил пост управляющего офиса ижевского Быстробанка, акционером которого был его отец. Аренда собственного цеха, закупка оборудования и тканей, создание сайта и первоначальная оплата труда сотрудников обошлись Мунтяну в 15 млн руб. Производство запустилось зимой 2009 года. Инвестором «Рубашки на заказ» выступил отец.

Отсутствие опыта работы в швейном деле тормозило процесс, признается Василий: «Первые полтора года мы учились шить сорочки, которые не стыдно было бы

предлагать клиентам-бизнесменам. Больше всего времени ушло на отработку лекал: мы закупали рубашки мировых производителей и смотрели, как сделана та или иная деталь».

Сейчас в компании работают около 50 человек: 40 заняты на производстве (швеи, мастера, конструкторы, раскройщики, работники склада), десять — в офисе. Кроме производственного цеха площадью 500 кв. м в Ижевске «Рубашка на заказ» имеет шоу-рум в Москве, где можно посмотреть ткани, снять мерки и забрать заказ.

Самая дорогая сорочка стоит 7,8 тыс. руб., самая дешевая — 1,85 тыс. руб. Это тестовая рубашка из стандартной белой ткани, которую клиент заказывает на пробу или если боится ошибиться с размерами. Сейчас компания продает 1200–1500 сорочек (из них 90% мужские) и 30–40 поло в месяц. Шьется сорочка в течение семи дней. Доставка и по Москве, и в регионы бесплатная.

В 2014 году «Рубашка на заказ» впервые получила прибыль в 3 млн руб. при выручке в 30 млн руб. Стартовые вложения еще не окупались. Мунтян надеется, что это произойдет в ближайшие три года. По словам бизнесмена, 60% операционных расходов — зарплатный фонд, 40% — аренда, доставка и реклама.

«Наш клиент — это тот, кто сумел разобраться с онлайн-конструктором», — улыбается Мунтян. Собирая отзывы клиентов, он понял, что желание сделать из покупателей дизайнеров лишило его довольно большой части целевой аудитории. «Но, упростив процесс, мы, с одной стороны, потеряем клиентов, привыкших к разнообразию, с другой — приблизимся к стандартным решениям, которые можно найти в массмаркете».

FAIRY TAILOR: НАРОДНОЕ ПЛАТЬЕ

Заниматься швейным делом Анастасия Григорьева, экономист по образованию, никогда не планировала. Окончив университет, она 3,5 года проработала в инвестиционном банке, а потом решила открыть свой бизнес. «Я искала дело для души, которое не требует больших стартовых вложений», — рассказывает Анастасия. В качестве партнера Анастасия пригласила подругу Яну Адлюкову, которая тогда трудилась в издательстве. Оформив ИП и проведя исследование рынка, девушки вложили накопленные 230 тыс. руб. в разработку сайта с онлайн-конструктором.

Подруги решили не тратить на производство и офис. Шить одежду должны были частные швеи на дому. «Поиск персонала был огромной проблемой, — вспоминает Григорьева. — Подходящих мы отбирали методом проб и ошибок, тестируя одежду на себе и подругах». На пробные пошивы ушло еще около 40 тыс. руб. Сейчас в Fairy Tailor по договору подряда работают пять швей.

Сайт заработал в сентябре 2014 года, первый заказ поступил в компанию в ноябре. Упор делали на пошив платьев, но конструктор позволяет создавать еще и брюки, юбки, комбинезоны и детскую одежду. Мерки клиенты должны снимать сами — для этого Григорьева и Адлюкова создали подробную инструкцию с иллюстрациями. Если у самих у клиентов не получается, основательницы приедут и помогут (за 300 руб.). Из нестандартных заказов в работе у ателье сейчас сценическое платье для участницы программы «Голос» и

платье принцессы из мультфильма «Золушка» для семилетней казачки.

Сейчас на сайт поступает около десяти заказов в месяц. Средний чек — 8,3 тыс. руб. Рентабельность — 40%. Выручка за первый год работы составила 1 млн руб. Вложенные 270 тыс. руб. предпринимательницы окупили за семь месяцев. Это удалось девушкам в основном благодаря отсутствию операционных расходов: единственная статья — оплата хостинга сайта (3,3 тыс. руб. в год). Рекламой Григорьева и Адлюкова также занимаются сами — в социальных сетях.

Онлайн-ателье в ближайшее время будут активно развиваться из-за нестабильности курса валют, считает Григорьева. «Вещи и в массмаркете высокого качества, и от кутюр подорожали в несколько раз. А мы по желанию клиента можем закупить ткани Chanel и Dolce Gabbana, но стоит такое платье будет в разы дешевле оригинала, — говорит она. — К тому же заказчик может подогнать понравившуюся вещь под себя, изменив длину рукава или детали фасона».



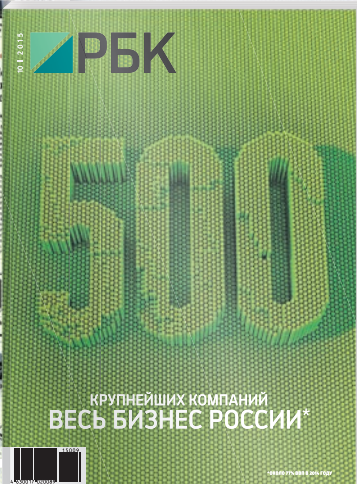
ФОТО: из личного архива

Одежду для Fairy Tailor Анастасии Григорьевой (справа) и Яны Адлюковой (слева) шьют частные швеи на дому

РБК

Оформи подписку – 2016 на издания РБК удобным способом

С 15.10.15 по 25.10.15 скидка до 20%



Редакционная подписка:
e-mail: podpiska@rbc.ru
тел.: +7(495) 363-11-01

В почтовых отделениях по индексам:
газета – 19781
журнал – 18060



Почему россиян все меньше интересуют валютные скачки

Береженого рубль бережет

МИХАИЛ КАЧУРИН

Доля россиян, хранящих сбережения в рублях, в сентябре значительно выросла, а за изменениями курса населения стало следить менее пристально.

Большинство россиян (57%) предпочитают хранить сбережения в рублях, свидетельствуют опубликованные 14 октября итоги ежемесячного опроса ВЦИОМ. В сентябре их доля выросла с 51% в августе и приблизилась к максимальному в этом году уровню (58%), достигнутому в мае.

В иностранной же валюте хранить сбережения стали реже: на протяжении всего лета доля респондентов, предпочитающих хранить сбережения в долларах, оставалась на уровне 7%, а в сентябре снизилась до 4%. Это минимальное значение с начала года. Доля россиян, хранящих сбережения в евро, сократилась с 3 до 2%.

ВЦИОМ отмечает, что наибольшей популярностью доллар пользуется у жителей крупных городов (12%) и людей с высоким достатком (тоже 12%).

КОЛЕБАНИЯ ЗАКОЛЕБАЛИ

Падает и интерес россиян к динамике валютных курсов. В сентябре, по данным опроса, за изменением стоимости доллара иногда либо регулярно следили 55% респондентов (в августе их было на 5 п.п. больше, а в начале года — на 10 п.п.). В то же время доля тех, кто за ним не следит, выросла с августа на 6 п.п., с января — на 11 п.п., до 44%.

Ситуацией на валютном рынке интересуются прежде всего материально обеспеченные (70%) и высокообразованные (70%) жители Москвы и Петербурга (69%).

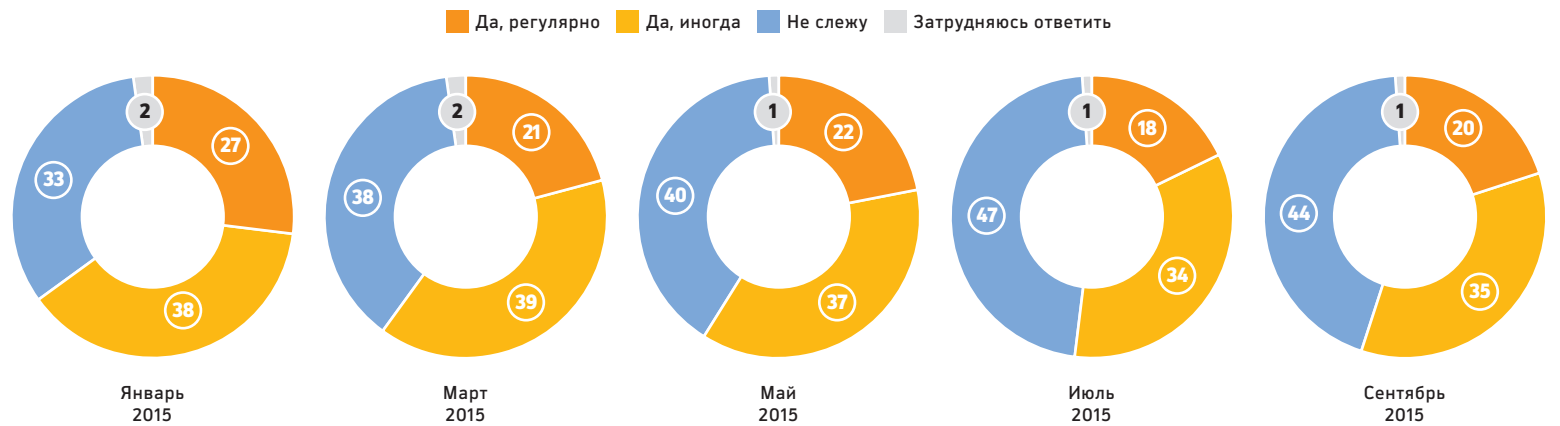
По данным ВЦИОМ, население прогнозирует, что через три месяца и через год доллар будет стоить одинаково — 69 руб. Прогнозируемая стоимость доллара мало чем отличается от фактического курса, установленного Центробанком (66 руб. в последние выходные сентября) в дни проведения опроса (25–26 сентября).

В сентябре снизилась доля респондентов, у которых нет никаких сбережений, — с 42% в августе до 40%. Это самое низкое значение с мая, когда об отсутствии накоплений заявили 37% опрошенных. По данным на сентябрь, накоплений не имеют, как правило, люди с низким доходом (50%), малообразованные (48%) и сельские (47%).

ДЕЛО НЕ В ДОВЕРИИ

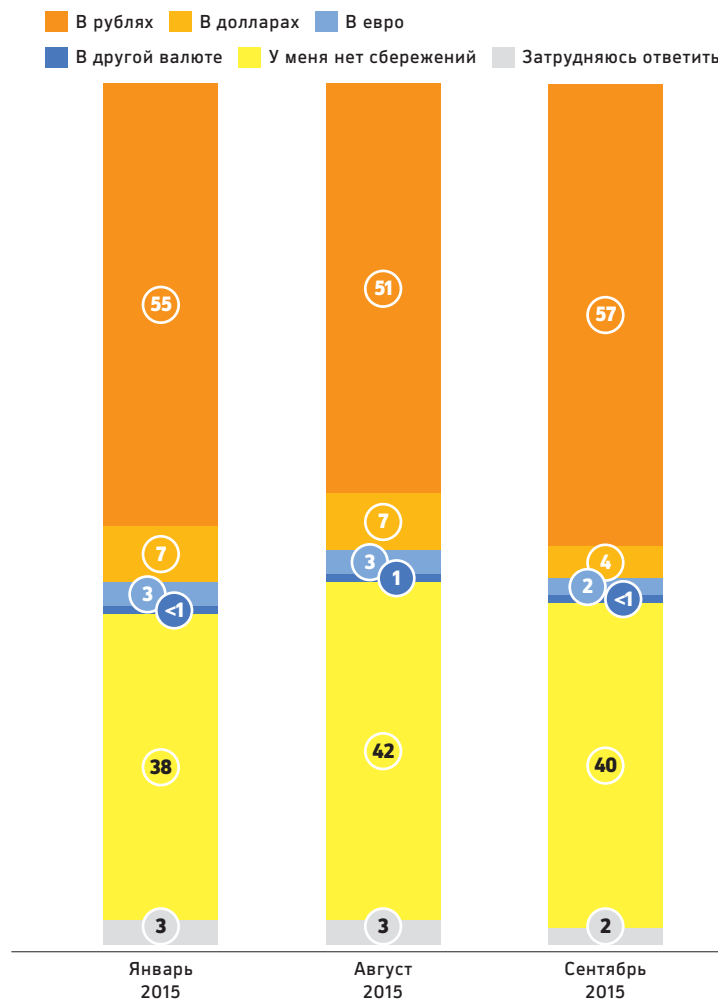
Рост доли россиян, хранящих накопления в национальной валюте, обусловлен, скорее всего, тем, что у населения из-за кризиса просто заканчиваются рублевые сбережения и они конвертируют свои валютные накопления в рубли, предполагает независимый финансовый советник, эксперт

Следите ли вы за курсом доллара к рублю? %



В какой валюте вы храните свои сбережения? %

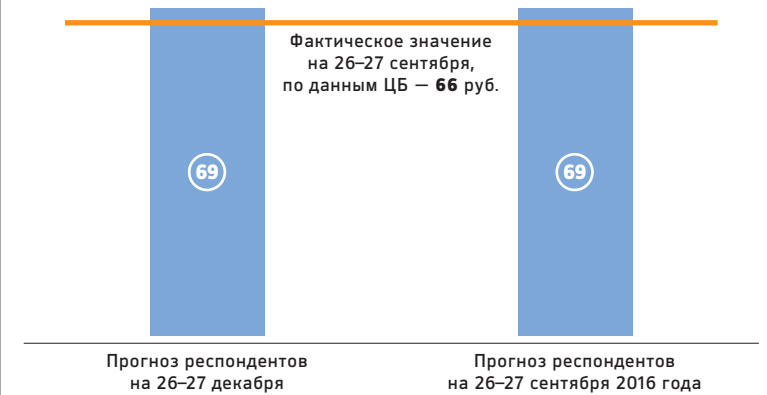
Закрытый вопрос, не более трех ответов



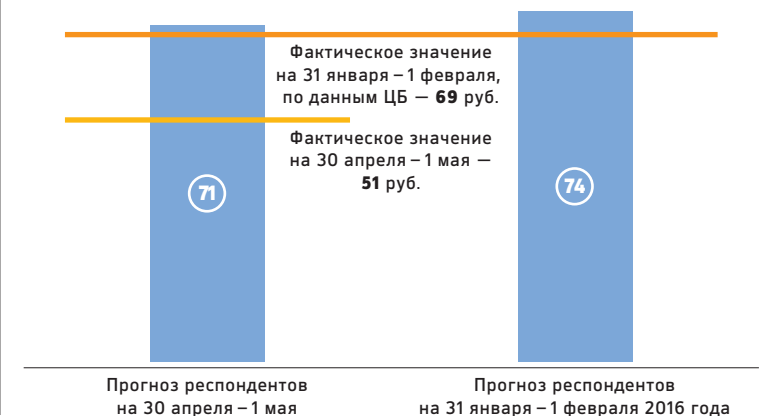
Как вы думаете, сколько будет стоить доллар через три месяца / год?

Открытый вопрос, один ответ по каждой строке, по ответам тех, кто назвал конкретную сумму

Вопрос задан 26–27 сентября



Вопрос задан 31 января – 1 февраля



Опрос проведен 25–26 сентября среди 1,6 тыс. человек в 130 населенных пунктах в 46 областях, краях и республиках России.

Источник: ВЦИОМ

Института финансового планирования Саида Сулейманова. «Доходы падают, инфляция не уменьшается, и если были накопления ранее в рублях, то они заканчиваются. И с такой скоростью, как раньше, откладывать не получается: основная часть средств идет на потребление», — объясняет эксперт. По ее прогнозу, увеличение доли рублевых накоплений и снижение валютных продолжится.

Кроме того, к концу года банки, как правило, проводят акции и повышают ставки по депозитам, отмечает Сулейманова. «Люди, возможно, хотят на этом заработать и накапливают рублевые средства,

Рост доли россиян, хранящих накопления в национальной валюте, обусловлен, скорее всего, тем, что у населения из-за кризиса просто заканчиваются рублевые сбережения и они конвертируют свои валютные накопления в рубли

чтобы открыть привлекательный депозит», — поясняет она.

Директор по обслуживанию клиентов «БКС Премьер» Антон Граборов связывает рост популярности рублевых сбережений с тремя факторами. Первый и основной — стабилизация курса рубля и заявления властей о прохождении

пика кризиса и упрочнении экономики. Второй — получение людьми опыта в управлении деньгами: те, кто покупал валюту на волне паники по очень высокому курсу, убедились, что существенно проиграла. Третий — из-за снижения доходов многие россияне переключились на внутренний туризм

и уже не испытывают необходимости в валюте.

Граборов рекомендует не покупать валюту на больших колебаниях рынка и установить для себя правильное соотношение между валютами для хранения сбережений: «Если почти все расходы в рублях, доля валюты в сбережениях может составлять 20%, а если значительная часть затрат приходится на валюту, ее можно довести до 50% и выше». По его словам, наблюдаемую сейчас стабилизацию курса рубля можно использовать для того, чтобы постепенно привести структуру сбережений к правильной пропорции между рублями и валютой. ▣