

Как устроен бизнес Janssen, фармацевтического подразделения Johnson & Johnson **с. 8**

14 лет и €1,25 млрд — каких затрат в среднем требует выпуск нового препарата **с. 8**

Лекарства от IBM и Google: станут ли IT-гиганты конкурентами для фармкомпаний **с. 9**

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



Елена Ульмасбаева,
соосновательница сети
«Йога-практика»

Как заработать
на занятиях йогой

свой бизнес, с. 14

ФОТО: из личного архива

ПОЛИТИКА

ЭКОНОМИКА

ЛЮДИ

БИЗНЕС

ДЕНЬГИ

30 июля 2015 Четверг No 134 (2151) WWW.RBC.RU

КУРСЫ ВАЛЮТ
(ЦБ, 30.07.2015)



\$1=
₽59,77



€1=
₽65,99



ЦЕНА НЕФТИ BRENT (BLOOMBERG,
29.07.2015, 19.00 МСК) \$53,91 ЗА БАРРЕЛЬ



ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА,
29.07.2015) 865,84 ПУНКТА



МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ
РОССИИ (ЦБ, 17.07.2015) \$358,2 МЛРД

БАНКИ Владелец «Российского кредита», возможно, уехал из России

Ушел из офиса



Анатолий Мотылев в «Российском кредите» в последнее время не принимает

ТАТЬЯНА АЛЕШКИНА,
АННА КАЛЕДИНА

Менеджеры банка «Российский кредит» не видели своего акционера Анатолия Мотылева с прошлой пятницы, когда ЦБ отозвал лицензии у самого «Российского кредита», М Банка и АМБ Банка. Представитель банка настаивает, что Мотылев находится в России.

ПОСЛЕДНИЙ ЗВОНОК

Мотылев не появляется в офисе «Российского кредита» и, возможно, уехал из России, рассказали РБК три источника, близких к менеджменту банка и пенсионным фондам Мотылева. «После совещания в ЦБ в прошлый четверг поздним вечером Мотылев позвонил менеджерам банка, сказал им,

что удалось договориться о его санации, после этого Мотылева никто не видел и не слышал», — рассказал РБК источник, близкий к менеджменту «Российского кредита». На следующий день, в пятницу, 24 июля, ЦБ отозвал лицензии у трех банков Мотылева — «Российского кредита», М Банка и АМБ Банка, а в понедельник — у «Тулского промышленника». Источник РБК, близкий к пенсионным фондам, сказал, что Мотылев уехал из страны: «Возможно, в Лондон». Сотрудник приемной Мотылева в «Российском кредите» сказал РБК, что банкир не появлялся в офисе с пятницы.

Пресс-служба «Российского кредита» на запрос РБК не ответила. После выхода этой статьи на сайте РБК представитель «Российского кредита» Наталья Кильченко по телефону сообщила РБК, что Мотылев в России, но

Как сообщил в пятницу зампред ЦБ Михаил Сухов, отрицательный капитал четырех банков Мотылева составляет не менее 50 млрд руб.

отказалась подтвердить это по электронной почте.

Сейчас банки Мотылева проверяет временная администрация Банка России. Как сообщил в пятницу зампред ЦБ Михаил Сухов, отрицательный капитал четырех банков Мотылева составляет не менее 50 млрд руб. У «Российского кредита» в июне на 10% выросли вклады, почти на 8% кредитование юридических лиц, а просрочка — на 41%. «Резкий прирост вкладов может быть связан с обострением дефицита ликвидности, который заставил банк не обращать внимание на рекомендации ЦБ не наращивать объем дорогих депозитов физлиц, — полагает директор по банковским рейтингам RAEX («Эксперт РА») Станислав Волков.

Окончание на с. 10

РЕТЕЙЛ

Владимир Потанин займется торговлей

АННА ЛЕВИНСКАЯ

Как выяснил РБК, президент «Интерроса» Владимир Потанин купил у основателя KupiVIP.ru Оскара Хартманна и его партнеров долю в сети «Заодно». Эти магазины продают продукты и непродовольственные товары по 39, 69 и 99 руб.

ПОЛСОТНИ МАГАЗИНОВ

Сеть «Заодно» начала работу в феврале 2014 года, сегодня, по данным ее сайта, она насчитывает 57 магазинов в Москве и других регионах Центрального федерального округа. Магазины предлагают продукты и непродовольственные товары по трем фиксированным ценам — 39, 69 и 99 руб. В числе совладельцев «Заодно» РБК в октябре 2014-го обнаружил предпринимателя Оскара Хартманна, создателя интернет-магазина одежды KupiVIP.ru и других проектов (см. справку). Хартманн тогда отказался отвечать на вопросы РБК.

О том, что президент холдинга «Интеррос», совладелец «Норильского никеля» Владимир Потанин (Forbes оценивает его состояние в \$15,4 млрд) купил долю в «Заодно», РБК рассказал основатель крупной продуктовой сети. Представитель «Интерроса» подтвердил сделку, не уточняя ее деталей.

Изменение структуры владельцев «Заодно» подтверждают данные реестров российских и кипрских компаний. Операционная компания сети ООО «Заодно» была зарегистрирована в сентябре 2013 года, единственный владелец — кипрский офшор Za Odno Ltd.

Окончание на с. 6



ПОДПИСКА: (495) 363-11-01

РБК
ежедневная
деловая
газета

16+

Ежедневная деловая газета РБК
Главный редактор:
Максим Павлович Солюс
Заместители главного редактора:
Петр Мироненко, Юлия Ярош
Выпуск: Дмитрий Иванов
Руководитель фотослужбы: Алексей Зотов
Фоторедактор: Наталья Славгородская
Верстка: Константин Кузниченко
Корректура: Марина Колчак
Инфографика: Олеся Волкова, Андрей СитниковОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК
Шеф-редактор проектов РБК:
Елизавета Осетинская
Главный редактор rbc.ru
и ИА РосБизнесКонсалтинг: Роман Баданин
Заместители главного редактора:
Ирина Малкова, Владимир Моторин,
Дмитрий Рыжов
Главный редактор журнала РБК:
Валерий Игуменов
Заместители главного редактора:
Андрей Бабицкий, Анфиса Воронина
Арт-директор: Ирина Борисова
Руководитель фотослужбы: Варвара GladкаяРуководители направлений –
заместители главного редактора
Банки и финансы: Елена Тофанюк
Индустрия и энергоресурсы: Петр Кирьян
Информация: Игорь Терентьев
Политика и общество: Максим Гликин
Спецпроекты: Елена Мязина
Экономика: Дмитрий КоптюбенкоРедакторы отделов
Международная жизнь: Иван Ткачев
Мнения: Антон Шириков
Потребительский рынок: Ксения Шамакина
Свой бизнес: Владислав Серегин
Медиа и телеком: Полина РусаеваАдрес редакции: 117393, г. Москва,
ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1
Телефон редакции: (495) 363-1111, доб. 1177
Факс: (495) 363-1127. E-mail: daily@rbc.ru
Адрес для жалоб: complaint@rbc.ruУчредитель газеты: ООО «РБК Медиа»
Газета зарегистрирована в Федеральной службе
по надзору в сфере связи, информационных
технологий и массовых коммуникаций.
Свидетельство о регистрации средства
массовой информации ПИ № ФС77-59174
от 3 сентября 2014 года.Издатель: ООО «БизнесПресс»
117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1
E-mail: business_press@rbc.ru
Генеральный директор: Екатерина СонКорпоративный коммерческий директор:
Людмила Гурей
Коммерческий директор
издательского дома «РБК»: Анна Батыгина
Директор по рекламе
товаров группы люкс: Виктория Ермакова
Директор по рекламе сегмента авто:
Мария ЖелезноваДиректор по маркетингу: Андрей Сикорский
Директор по распространению:
Анатолий Новгородов
Директор по производству: Надежда ФоминаПодписка по каталогам:
«Роспечать», «Пресса России»,
подписной индекс: 19781
«Почта России», подписной индекс: 24698Подписка в редакции:
Телефон: (495) 363-1101
Факс: (495) 363-1159Этот номер отпечатан
в ОАО «Московская газетная типография»
123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1Заказ № 1726
Тираж: 80 000Номер подписан в печать в 22.00
Свободная ценаПерепечатка редакционных материалов
допускается только по согласованию с редакцией.
При цитировании ссылка на газету РБК
обязательна.

© «БизнесПресс», 2015

Столичная промышленность за полгода сократилась на 12,8%

Москва не производит

ОЛГА ВОЛКОВА

Москва оказалась в тройке регионов с наибольшим падением промышленного производства, вопреки заявлениям чиновников о приоритете отрасли. Чтобы поддержать реальный сектор, власти столицы вводят новые льготы.

Москва вошла в тройку субъектов, где зафиксировано самое существенное снижение промышленного производства, следует из отчета Минэкономразвития «О текущей ситуации в экономике РФ по итогам первого полугодия 2015 года». Индекс промышленного производства для столицы упал на 12,8%. Сильнее за полгода промышленность сократилась только в Московской области (13,3%) и Северной Осетии (18,5%). В целом по России падение составило 2,7%, по Центральному Федеральному округу — 7,7%.

По данным единого информационного инвестиционного портала Москвы, в 2013 году на долю промышленности в столице пришлось 18,6% валовой добавленной стоимости.

Представитель департамента науки, промполитики и предпринимательства Москвы объясняет сокращение показателя тем, что через Москву проходят торговые операции крупнейших компаний нефтепереработки — на нее приходится примерно 60% в формировании сводного индекса промпроизводства. По итогам первого полугодия индекс для сектора сократился на 11,6%.

Чиновник департамента говорит, что в 2015 году город ожидает роста объемов производства оборонной продукции и, как следствие, увеличения налоговых поступлений в бюджет. Но на значение сводного индекса это повлияет несильно: за базу Росстат принимает структуру промпроизводства 2010 года, в которой высокую долю в добавленной стоимости города занимает отрасль нефтепереработки.

По данным Мосгорстата, в целом для обрабатывающей промышленности падение составило 14,9%. Сильнее всего пострадали производство резины и пластмассовых изделий, машин, оборудования, транспортных средств: они рухнули более чем на 40%.

ЧТО ПРЕДЛАГАЮТ ЧИНОВНИКИ

В начале года столичные власти заявляли о приоритете развития промышленности в городе. «В фокусе сейчас развитие реального производства в городе, — говорил в интервью «Москва 24» руководитель департамента экономполитики и развития Москвы Максим Решетников. — Девальвация существенно повысила уровень конкурентоспособности московских предприятий, наша задача этой возможностью воспользоваться. Это вопросы реновации промзон и «вторая жизнь» промзон».

В конце мая власти столицы представили концепцию предоставления дополнительных гарантий инвесторам, вложившим не менее 1 млрд

Цифры московской промышленности

Около

10 ТЫС.

предприятий, занимающихся производственной деятельностью, расположено в Москве



336,1 млрд руб.

— общий объем налоговых отчислений московских предприятий в 2014 году. Большая часть из них (253,5 млрд руб.) пришлось на федеральный бюджет



360 ТЫС.

человек работало на московских предприятиях в 2014 году

71 ТЫС. руб.

— средняя зарплата на московских предприятиях в январе—мае 2015 года



3,7

трлн руб.
— объем отгруженной продукции, произведенной на московских предприятиях, за 2014 год. Это 13% от общего объема по РФ

В 2015 году город ожидает роста объемов производства оборонной продукции и, как следствие, увеличения налоговых поступлений в бюджет

руб. в фармацевтику, машиностроение, микроэлектронику, пищевую промышленность, научно-технические разработки и другие отрасли. «Страховые случаи», прописанные в инициативе, — национализация, недобросовестные действия или бездействие чиновников, неблагоприятные изменения законов, прекращение прав собственности на землю по вине городских властей.

Помимо этого 8 июля прошло первое чтение в Мосгордуме нового закона «О промышленной политике Москвы», направленного на реформирование промзон. Закон определяет новые формы промышленности: индустриальный промышленный парк и промышленный кластер — меры стимулирования, льготы и субсидии. Это позволит предприятиям объединяться в кластеры, выступать от одного лица и претендовать на льготы.

Общий объем средств, направляемых на развитие промышленности, науки и инноваций из бюджета города Москвы с 2012 по 2018 год, составляет 20,3 млрд руб.

НЕИЗБЕЖНАЯ
ДЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ

Отчасти промышленные зоны действительно работают, говорит заместитель директора группы государственных финансов Standard & Poor's

Карен Вартапетов. Он приводит пример Зеленограда и технопарка на территории бывшего завода АЗЛК на юго-востоке столицы.

Еще несколько лет назад существовал совместный проект со Сбербанком о финансировании восстановления автомобильного производства, в том числе на ЗИЛе, добавляет заведующий кафедрой государственного регулирования экономики ФГУ РАНХиГС Владимир Климанов. По его словам, такие инициативы вполне объяснимы. Во-первых, для Москвы это крупные налогоплательщики. Еще важнее «удерживать адекватную структуру занятости в городе, когда те, кого можно считать «синими воротничками» — высококвалифицированным рабочим классом — могут найти свое место в структуре городской экономики».

Но то, что экономисту Москвы можно «вытаскивать» за счет промышленности, — иллюзия, считает Вартапетов. «Основной тренд — вынос промышленных предприятий из города в соседние регионы. Это то, что происходит и в Москве, и в других крупных городах», — говорит он.

Процесс деиндустриализации стоит воспринимать как должное, согласен Климанов. «Как любой мировой город, Москва шагает в постиндустриальное общество, когда промышленность замещается отраслями в сфере услуг», — резюмирует он. ■

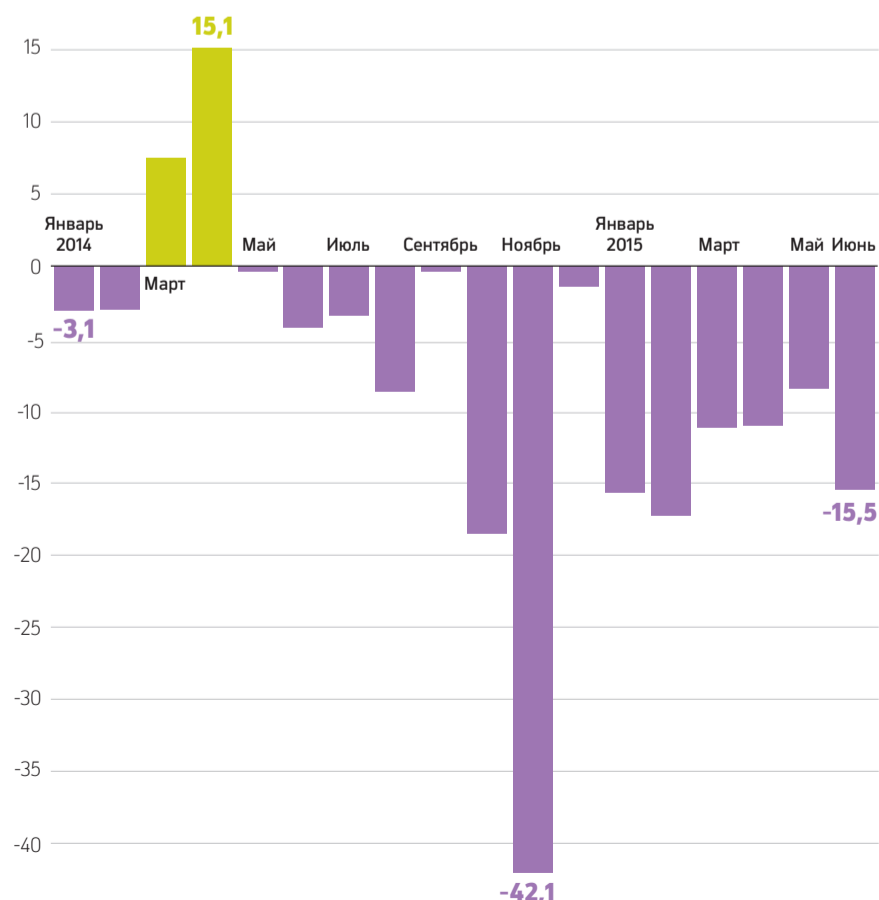
Т



Источники: Росстат, департамент науки, промышленной политики и предпринимательства города Москвы

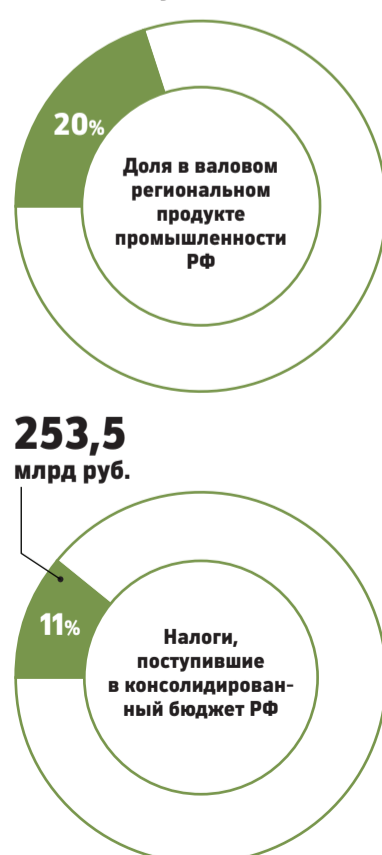
Промышленное производство в Москве падает

Изменение по отношению к аналогичному периоду предыдущего года, %



Источники: Росстат, Департамент науки, промышленной политики и предпринимательства города Москвы

Продукция и налоги московских предприятий в 2014 году



**«Они ходят только по нужде»
Как ругают Москву и москвичей**



Сергей Иванов,
глава администрации президента

«Житель Москвы — понятие условное. Что такое жители Москвы? Это дворники, водители, офисный планктон, журналисты. <...> Чиновники, согласен. Сфера обслуживания, торговля. В крайнем случае блогеры. Есть такая специальность. Что эта 15–20-миллионная масса производит? Ровным счетом ничего. Интеллектуальную собственность? Вопрос сомнительный».

Октябрь 2013 года, «Газета.Ру»



Сергей Галицкий,
владелец сети «Магнит»

«Я не очень люблю Москву. Вы поднимаете нам тарифы на железную дорогу по всей стране, а стадион «Локомотив» строите в Москве. Так и поднимайте тарифы только в столице! Если вы финал Кубка России [по футболу] всегда проводите в Москве, называйте его финал Кубка Москвы. Когда приезжают бразильцы и играют при морозе -10 [градусов], хотя матч мог бы проходить на юге России, назовите это лучше «Сборная Москвы против сборной Бразилии».

Июнь 2006 года, «Ведомости»



Марат Хуснуллин,
вице-мэр Москвы

«У нас [в Москве] люди просто не очень любят ходить пешком. Нас избаловало наличие метро, которое покрывает почти 80% города, и огромное количество автомашин, их прирост составляет 5–6% в год. <...> У нас сегодня в час пик на общественном транспорте передвигаются 77% населения. Ни в одном мегаполисе мира такого показателя нет. Они <...> ходят только по нужде».

Июль 2013 года, «Регнум»



Геннадий Онищенко,
главный государственный врач России

«Москвич — это особая популяция. Эта особенность пока не отфиксирована на генетическом уровне, но на функциональном — да. Что москвичам нравится? Мы сами себе не каждое утро нравимся. Вы назовите мне область, где москвичи без скепсиса относятся к чему-то, они к своему собственному существованию относятся с большим скепсисом».

Сентябрь 2012 года, «Ведомости»

ОППОЗИЦИЯ Главу предвыборного штаба коалиции Навального в Костроме заключили под стражу

Арест до подачи

ЖАННА УЛЬЯНОВА

Руководитель костромского штаба Демократической коалиции Андрей Пивоваров арестован на два месяца и не сможет вести демократов, баллотирующихся по спискам партии ПАРНАС, на выборы 13 сентября.

Свердловский районный суд Костромы в среду на два месяца арестовал главу регионального штаба Демократической коалиции Андрея Пивоварова — оппозиционера подозревают в попытке незаконного доступа к персональным данным. Оперуполномоченный Алексей Никаноров, который, по версии следствия, собирался дать доступ к базам паспортных данных, признал свою вину в суде и был арестован на два месяца.

Адвокат Пивоварова Светлана Стефанишина отрицает его причастность к преступлению. Ее слова подтверждает Илья Яшин, лидер костромского списка ПАРНАС (под эгидой этой партии Демкоалиция идет на выборы). По их версии, Пивоваров сам обратился в полицию 27 июля, чтобы сверить паспортные данные подписавшихся в поддержку выдвижения списка коалиции в Костроме, — в тот день новосибирский избирком отказал его соратникам в регистрации списка из-за расхождений данных в подписных листах с базой УФМС. У главы костромского штаба были подозрения насчет некоторых сборщиков, он попросил одного из сотрудников полиции проверить данные подписных листов. Тот согласился, утверждает Яшин, и пригласил главу штаба в свой кабинет, после чего обоих задержали оперативные сотрудники МВД. По мнению адвоката Стефанишиной, задержание Пивоварова могло стать результатом провокации.



Главу регионального штаба Демократической коалиции Андрея Пивоварова обвинили в попытке незаконного доступа к персональным данным

По мнению адвоката Стефанишиной, задержание Пивоварова могло стать результатом провокации

УЧАСТНИК РАДИКАЛЬНОГО ДВИЖЕНИЯ

В суде следователь по особо важным делам Павел Евшов представил характеристику от питерского участкового Марианны Кочериной о том, что «Пивоваров является участником радикального движения ПАРНАС». Евшов потребовал заключить Пивоварова под стражу на том основании, что у того есть

загранпаспорт, следовательно, он может скрыться от правосудия за границей.

Пивоваров просил судью не арестовывать его, заявил, что не планирует скрываться и готов передать суду свой загранпаспорт. Суд принять документ отказался. Яшин также сообщил, что депутат Госдумы Дмитрий Гудков и правозащитница Людмила Алексеева представили в суд поручительства за Пивоварова, а партия ПАРНАС может

внести залог. Активист штаба Полина Немировская уточнила, что арендодатель костромской квартиры охарактеризовала Пивоварова положительно и согласилась предоставить ему квартиру, если будет принято решение оставить его под домашним арестом.

Адвокат Стефанишина указала на материальный состав статьи «неправомерный доступ к компьютерной информации», которую инкриминируют

КРИЗИС Треть опрошенных компаний опасается сокращения рынков

Собственники роста не ждут

ОЛЬГА ВОЛКОВА

Российский семейный бизнес не ожидает роста в этом году. Частные собственники пеняют на государственную политику, валютный курс и проблемы с подбором квалифицированных сотрудников.

Российские семейные компании не ожидают роста в текущем году, следует из результатов опроса, проведенного компанией EY совместно с Центром изучения предпринимательства Kennesaw State University Cox Family Enterprise Center. В выборку попали по 25 крупнейших компаний из 21 страны, которые контролируются одним человеком или семьей через владение и менеджмент.

Треть опрошенных полагают, что произойдет сокращение рынков, еще треть считают, что рыночные условия не изменятся. Столь же скептически настроены представители семейных

предприятий Бразилии и Италии: они также сталкиваются с набором экономических проблем.

Если же забыть про кризис, российский семейный бизнес чувствует себя неплохо. «Несмотря на относительную молодость российских семейных компаний, результаты проведенного исследования показывают, что в основном они развиваются в соответствии с глобальными трендами, характеризующими семейный бизнес», — пишет Антон Ионов, партнер EY, руководитель группы услуг для частных клиентов в СНГ.

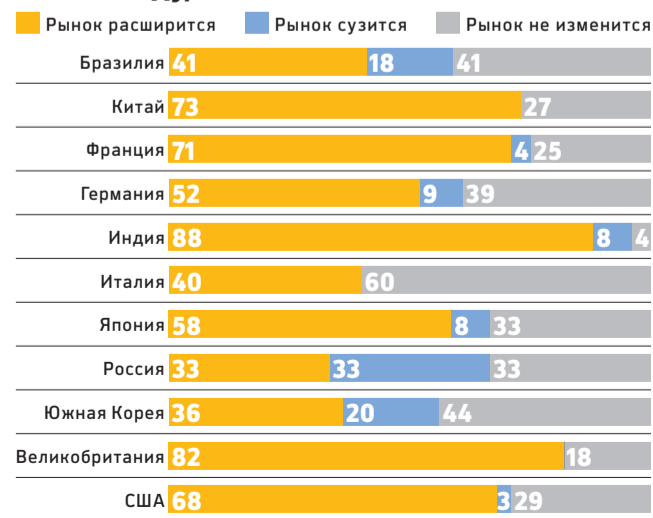
С одной стороны, российские компании работают в меньшем количестве отраслей (1,4 против 5 в среднем по миру) и меньшем числе регионов (2,8 страны против 15). С другой — они оказались в числе рекорсменов по показателю рентабельности собственного капитала (ROE): он составил 20%. Аналогичный результат продемонстрировали только страны Совета сотрудничества арабских государств

Персидского залива. Близка цифра для Китая — 19,8%. При этом, например, показатель для США — 13,2%, для Японии — 10,8%.

Российский семейный бизнес доволен результатами деятельности своих советов директоров: 84% опрошенных посчитали их «хорошими» и «превосходными». Оставшиеся 16% не дали ни положительной, ни отрицательной характеристики, так что получается, что негативных ответов на вопрос о совете директоров не дал никто. В среднем в мире доля семейных предприятий, которые ответили положительно, составила 87%. Отличие в том, что россияне реже готовы доверить совете определению порядка наследования бизнеса: владельцы предпочитают делать это сами (36,4%) или делегировать задачу исполнительному директору (также 36,4%).

Ранее исследования семейного бизнеса в России проводились консалтинговой компанией PwC. Из результатов

Как бизнесмены оценивают перспективы изменения рынка в своей стране в 2015 году, %



Источник: EY

МНЕНИЕ



ФОТО: Олег Яковлев/РБК
ОЛЕГ ШИБЯНОВ,
профессор финансов РЭШ



ФОТО: из личного архива
ОЛЬГА ЩЕРБАКОВА,
руководитель школы финансов Корпоративного
университета Сбербанка

Пивоварову. То есть преступление считается совершенным только при условии наступления одного или нескольких последствий, перечисленных в статье: уничтожение, блокировка, модификация либо копирование данных. Ничего из этого не произошло, отсутствовал также умысел на совершение преступления, сообщила она РБК. Она уточнила, что в постановлении о проведении экспертизы написано, что изъятая техника «может» содержать базы, что она считает домыслом следствия. Кроме того, по ее словам, факт нахождения Пивоварова в полиции не является противозаконным.

Адвокат также сообщила суду, что в течение пяти часов не могла попасть к своему подзащитному. В ходе заседания следствие утверждало, что Пивоваров был задержан в 4 часа утра 28 июля, однако в протоколе указано время около 23 часов предыдущего дня, рассказала Стефанишина.

НА ГРАНИ СРЫВА

Пивоваров попал под арест накануне подачи подписей избирателей в поддержку выдвижения списка коалиции в избирком. В среду оппозиционерам пришлось отложить визит в комиссию из-за суда над руководителем штаба. Чтобы быть зарегистрированными на выборах, у них есть время до 3 августа.

Планы ПАРНАС принять участие в выборах в заксобраны других регионов также оказались на грани срыва. Ранее в среду рабочая группа по проверке подписей рекомендовала отказать избиркому Магаданской области в регистрации списка коалиции. В понедельник от участия в выборах отстранили коалицию в Новосибирске. Руководитель местного штаба демократов Леонид Волков и лидеры их списка Егор Савин и Сергей Бойко в знак протеста вторые сутки продолжают голодовку. ■

за 2012 и 2014 годы следует, что доля компаний, которые фиксировали рост продаж за 12 месяцев, предшествовавших опросу, за два года сократилась с 92 до 72%. На 19% — с 95 до 76% — снизилась доля тех, кто планировал стабильный рост в течение 5 лет и полагал, что сможет его обеспечить.

Представителей семейного и частного бизнеса также спрашивали, какие факторы, на их взгляд, являются наиболее серьезными трудностями на пятилетнем горизонте. В 2012 году лидировали общая экономическая обстановка, привлечение необходимого персонала и ценовая конкуренция. Летом 2014 года топ-3 несколько изменился: на третье место вместо конкуренции вышла необходимость повышения профессионализма. В опросе ЕУ сектор человеческого капитала назван одним из трех ключевых направлений для инвестиций, наряду с информационными системами и производственными мощностями. ■

Сами вы «мусор»: зачем России национальное рейтинговое агентство

Присвоение кредитных рейтингов часто становится инструментом политического влияния, и многие страны пытаются защититься от «большой тройки» собственными агентствами. Главный вопрос, как обеспечить независимость рейтингов.

КОНКУРЕНЦИЯ РЕЙТИНГОВ

Российские власти в конце июля приняли решение о создании национального рейтингового агентства. Идею поддержал ЦБ, а куратором проекта стала первый вице-президент Газпромбанка Екатерина Трофимова. Ожидаемый запуск агентства — последний квартал текущего года. По замыслу организаторов, акционерами проекта станут до 40 инвесторов: госбанки, страховые и инвестиционные компании, пенсионные фонды, а также коммерческие образовательные структуры.

Основную долю рынка сейчас занимает «большая тройка» — Standard & Poor's, Moody's и Fitch Ratings. Наданные этих агентств приходится основная масса присвоенных кредитных рейтингов в мире — и это реальная возможность влиять на принимаемые решения и политико-экономическую ситуацию.

Большинство стран старается «разбавить» сложившуюся гегемонию «большой тройки» созданием собственных рейтинговых агентств. Например, крупнейшие страны БРИКС — Индия и Китай — имеют собственные рейтинговые агентства Dagong и CIBIL.

В России наравне с «большой тройкой» международных рейтинговых агентств, получивших аккредитацию в Министерстве финансов, ведут свою деятельность и четыре российских агентства: «Эксперт РА», Национальное рейтинговое агентство (НРА), АК&M, RusRating.

Любопытный факт: появление третьего крупного рейтингового агентства Fitch в добавление к уже работавшим Standard & Poor's и Moody's привело к нескольким неожиданным результатам. Качество рейтингов имевшихся агентств ухудшилось, то есть рейтинги в среднем значимо выросли, а связь рейтингов и ставок по облигациям снизилась. А точность предсказания дефолтов стала ниже.

Основная цель рейтинга — оценить вероятность для потенциальных инвесторов/кредиторов выполнение/невыполнение взятых на себя обязательств. Довольно часто мнения агентств не совпадают. К тому же оценки достоверности прогнозов или рекомендаций имеют изъяны. Самым показательным примером стали события 2008 года и присвоение высоких рейтингов ряду выпусков облигаций и ценных бумаг, впоследствии оказавшимися «токсичными».

Для российских агентств подобным вызовом стали рейтинги, которые отражают тенденции в банковской системе, испытывавшей за последний год немало потрясений. Предсказать макрофинансовые шоки, затронувшие этот сектор экономики, зимой 2014 года было почти невозможно.

ПОЙТИ НА Понижение

Могут ли рейтинги управлять рынками или это всего лишь финансовый показатель, который слабо влияет на мнение инвесторов?

Результаты исследований, которые анализируют связь рынков Европы и изменения рейтингов, показывают, что снижение приводит к существенному росту ставок по госдолгу.

Примерное соотношение — за 20 дней происходит рост ставок примерно на 0,5%, из которых около 0,1% можно объяснить прямым эффектом снижения рейтинга. Если считать, что это «средний эффект», применимый к Греции, то для долга в \$320 млрд это означает рост годовых платежей на 1,2 \$млрд.

К примеру, 8 августа и 26 декабря 2014 года был дважды понижен рейтинг России японским агентством JCR. Если первое снижение почти не скорректировало рынки, то второе сильно увеличило ставки по облигациям.

В конце января 2015 года произошло снижение российского рейтинга агентством Standard & Poors ниже инвестиционного уровня, а 20 февраля 2015 года рейтинг до мусорного уровня снизил и агентство Moody's. Снижение рейтинга до неинвестиционного сопровождалось сильным повышением ставок. Отсутствие у гособлигаций РФ двух инвестиционных рейтингов от крупнейших рейтинговых агентств означает невозможность держать их в портфеле для иностранных институциональных инвесторов. Примерная реакция ставок — рост на 0,7%, что весьма существенно при средних ставках порядка 10%.

ПОЛИТИЧЕСКИЙ ПОДТЕКСТ РЕЙТИНГОВ

Создание нового рейтингового агентства, поддерживаемого крупными игроками, сможет несколько упорядочить сложившиеся правила игры. Другим аргументом в пользу создания агентства является более оперативная реакция на политические действия иностранных властей. Если бы рейтинги зависели от политики, то они оказывали бы слишком большое и не всегда полностью мотивированное макрофинансовыми проблемами влияние на экономику страны.

И такие примеры вполне можно наблюдать последнее время. В своем пресс-релизе от 20 февраля 2015 года агентство Moody's утверждает, что часть снижения рейтинга обусловлена

непредсказуемыми политическими изменениями и действиями — в том числе геополитическими. Хотя в начальной версии пресс-релиза были точные предсказания относительно изменения ВВП, инфляции и способности государства обслуживать свой долг.

Предсказания Moody's и тогда казались нереалистичными, а в сложившейся ситуации тем более стоило только посмотреть на сочетание снижения ВВП на 8,5% за два года и одновременную инфляцию 22% в 2015 году. Сейчас также маловероятно, что эти прогнозы попадут в цель. Прогнозная инфляция находится на уровне 11%, падение ВВП в 2015 году должно смениться на стагнацию в 2016-м. Но они и не могли попасть в цель: при таком существенном снижении выпуска огромная инфляция возможна разве что при резком падении курса процентов на 50% с уровней февраля 2015 года. Это теоретически может случиться при падении цен на нефть до уровня \$40 за баррель и ниже, но предсказать это точно в феврале было невозможно.

Какая-то часть снижения рейтинга от Moody's выглядит политически мотивированной. Но будет ли российское агентство менее ангажированным и не станет ли завышать рейтинги российским компаниям и государству?

В ДОЛГий ПУТЬ К ПРИЗНАНИЮ

Действия ЦБ за прошедший год (переход к гибкому курсу, инфляционное таргетирование, валютные свопы с банками) выглядят довольно разумными и соответствующими мировой практике. И роль Банка России как координатора и контролера национального рейтингового агентства выглядит логичной. А участие коммерческих структур в формировании капитала позволяют в определенной степени избежать «ангажированности».

Поэтому создание крупного национального игрока, понимающего специфику рынка, имеющего сильную профессиональную команду, способную реагировать на современные вызовы, может стать своевременным ответом на вызовы финансовых рынков. Но как дальше будет работать данный игрок, насколько он будет эффективен и успешен — покажет время. Возможно, он пойдет по пути сотрудничества с Dagong и Egan-Jones Ratings, как это предполагалось раньше в кооперации с «Русрейтингом». Возможно, будет выбран иной вектор. Но в любом случае ключевой задачей станет завоевание авторитета и формирование репутации в международном масштабе. И такая задача займет не один год.

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

БИЗНЕС | РЕТЕЙЛ

«Интеррос» стал совладельцем сети «Заодно»

Владимир Потанин займется то

→ Окончание. Начало на с. 1

В октябре 2014-го Хартманну принадлежал самый крупный пакет — 31,9% Za Odno Ltd, у его отца Рихарда Хартманна было 2%, собственниками 3,9% значились Кирилл Лисеев и Анжела Рябова, еще 62,2% делили два офшора — Sternley Holdings Ltd с Кипра и Metrisio Holdings Limited с Британских Виргинских островов. Выяснить, кто стоял за Sternley и Metrisio, пока не удалось.

В конце прошлого года в составе акционеров Za Odno произошли значительные изменения. По данным кипрского реестра, в последних числах ноября владелицей 38% капитала стала кипрская Saltcliff Trading Limited. Ею через цепочку кипрских офшоров на 100% владеет Владимир Потанин. Через один из участвующих в цепочке офшоров Потанин, например, владеет долей в «Норильском никеле», крупнейшем мировом производителе никеля и палладия.

По данным кипрского реестра, свои доли сократили Оскар Хартманн (с 31,9 до 14,2%), Кирилл Лисеев и Анжела Рябова (с 3,9 до 1,9%), Sternley Holdings Limited и Metrisio Holdings Limited (с 62,2 до 43,9%). Рихард Хартманн сохранил свои 2% компании.

Оскар Хартманн пока не ответил на запрос РБК. В сети «Заодно» не предоставили комментарии.



Владимир Потанин начал инвестировать в потребительский сектор

НАМЕРЕН ПРОДОЛЖИТЬ

О том, что «Интеррос» закрыл сделку по покупке блокпакета небольшой розничной сети, в декабре 2014 года журналистам сообщил заместитель гендиректора холдинговой компании по инвестициям Алексей Башкиров. Тогда он не назвал сеть и не указал, чем она торгует.

«Да, сделка закрыта. Сейчас это блокпакет, дальше в зависимости от разных сценариев может быть по-разному», — цитировало в де-

кабре Башкирова РИА Новости. Менеджер отмечал, что владельцы ретейлера планируют экспансию и обратились в «Интеррос» с предложением инвестировать в развитие сети. Также он заявил, что «Интеррос» намерен продолжить инвестиции в компании потребительского сектора.

На сайте «Заодно» компании указано, что цель ретейлера — 100 магазинов в 2015 году. Компания ищет помещения в аренду от 250 кв. м в

городах с численностью населения от 50 тыс. человек, расположенных в радиусе 500 км от Москвы.

В прошлогодней презентации «Заодно» для арендодателей (есть в распоряжении РБК) говорилось, что большая часть товарной матрицы сети — 80% — придется на непродовольственные товары, планировалось, что средний чек сети должен был составлять 280 руб.

Согласно презентации компания рассчитывала к 2020 году увеличить

Команда «Интерроса» «рассчитывает привлечь в проект не только финансирование, но и эффективную систему менеджмента»

сеть до 750 магазинов. Если планы компании будут реализованы, «Заодно» может стать вторым игроком на рынке магазинов фиксированных цен после сети Fix Price Сергея Ломкина и Артема Хачатряна (основатели дискаунтеров «Копейка»): сегодня их сеть насчитывает 1874 магазина.

«Ретейл давно привлек внимание группы «Интеррос» в качестве перспективного бизнес-направления, — отметил представитель «Интерро-

Проекты Оскара Хартманна

KupiVIP

В 2008 году Оскар Хартманн основал KupiVIP — интернет-ретейлер, торгующий одеждой, обувью и аксессуарами модных брендов. В интервью журналу Forbes Хартманн рассказывал, что первоначальные инвестиции ему помог найти немецкий бизнес-ангел Оливер Юнг. Люксембургский фонд Mangrove Capital и российский фонд ABRT вложили в проект \$3 млн.

По словам Хартманна, в самом начале KupiVIP попал в тяжелое положение: аутсорсинговая компания, занимавшаяся доставкой товара, стала покрывать за счет ретейлера собственные операционные расходы. В итоге на второй месяц инвестиционные средства закон-

чились и зашла речь о банкротстве. Компании удалось выжить, основав собственную службу доставки. Вскоре у проекта появились новые инвесторы — российская ИК «Арлан», французский фонд Direct Group, американский фонд Accel Partners (инвестор Facebook). К 2010 году различные российские и западные инвесторы вложили в KupiVIP \$31 млн. По состоянию на 2015 год в списке инвесторов KupiVIP значатся Russia Partners, Balderton Capital, Bessemer Venture Partners, Accel Partners, Mangrove Capital, Direct Group, Intel Capital, Acton Capital Partners, Европейский банк реконструкции и развития и MCI Management S. A.

Fastlane Ventures

В 2010 году Хартманн вместе со своей давней знакомой Мариной Трещовой и учредителем Direct Group Паскалем Клеманом основал фонд Fastlane Ventures, специализирующийся на клонировании западных проектов в России для последующей продажи. К 2013 году в него вложились фонд eVenture Capital Partner, «ВТБ Капитал» и казахский бизнесмен Кенес Ракишев. Общая сумма полученных инвестиций на тот момент составляла \$100 млн, а вложений в проекты — \$80 млн. Среди успешных проектов фонда — сайт знакомств Teamo, медийная компания RelevantMedia, интернет-магазины Sapato и ShoppingLive и др.

CarPrice

В 2013 году стартовал новый проект Хартманна — интернет-сервис по продаже подержанных автомобилей CarPrice. К лету 2014 года сам Хартманн и фонд Fastlane Ventures (специализирующийся на клонировании западных проектов в России) вложили в бизнес около 200 млн руб. Позднее совладельцами проекта стали фонды Almaz Capital, AltalR и e.ventures. В июле 2015 года газета «Коммерсантъ» сообщила, что CarPrice привлек \$40 млн, большую часть из которых предоставил Baring Vostok Private Equity Fund V. Инвесторам понравился бурный рост CarPrice, зафиксиро-

ванный, несмотря на общее падение рынка подержанных автомобилей.

Aktivo

В июле 2015 года было объявлено, что Хартманн запустил онлайн-платформу для инвестиций в коммерческую недвижимость Aktivo. С помощью этого сайта интернет-пользователи могут купить долю в объекте недвижимости и получать доход от сдачи ее в аренду. Сам Хартманн и его партнер Владимир Лупенко (сооснователь компании-консультанта на рынке прямого и венчурного инвестирования FCG) вложили в Aktivo 100 млн руб.



Топ-менеджерам «Роснано» могут добавить новые обвинения с. 10

Санкционные товары будут уничтожены, а не возвращены владельцу с. 12

Можно ли прожить в Москве без наличных денег с. 16

ФОТО: Depositphotos

РГОВЛЕЙ

са». — Компании потребительского сектора, работающие в доступном ценовом сегменте, будут активно развиваться в ближайшие годы. Сеть розничных магазинов с низкой фиксированной ценой «Заодно» — наша перспективная инвестиция».

По его словам, команда «Интерроса» «рассчитывает привнести в проект не только финансирование, но и эффективную систему менеджмента, практический опыт долгосрочного инвестора для участия в управлении компанией». «Рассчитываем, что наше участие позволит сети быстро расти, наращивая клиентскую базу. Это особенно важно, учитывая социальную значимость такого бизнеса», — добавил он.

Данные по выручке сеть «Заодно» не раскрывает. По оценке ген-

директора «INFOLine-Аналитика» Михаила Бурмистрова, в 2014 году выручка компании составила около 500 млн руб. без НДС. На конец 2015 года, по прогнозу Бурмистрова, показатель вырастет до 1,5 млрд руб.

Партнер Strategy Partners Виталий Вавилов, исходя из выручки сети в 500 млн руб. и количества магазинов, оценивает стоимость всей сети в диапазоне от 1 млрд до 3 млрд руб. «Если сеть до сих пор убыточна, справедливая оценка стоимости должна быть ближе к нижней границе, однако инвестор мог дать премию за будущий рост», — говорит Вавилов. ▣

При участии Игоря Терентьева и Александры Галактионовой



РБК
БИЗТОРГ
ПРОДАЖА БИЗНЕСА

ОТКРОЙ СВОЙ БИЗНЕС ПОД ИЗВЕСТНЫМ БРЕНДОМ

КАТАЛОГ ФРАНШИЗ

+7 495 363-11-11 | biztorg@rbc.ru



Продавайте
бизнес с нами!
biztorg.ru

ЗАО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ», 117393, г.Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1.
ОГРН — 1027700316159.
Search — поиск. Реклама. 16+

Равнение на Fix Price

Первопроходцы

Крупнейший игрок среди российских сетей формата фиксированных цен — Fix Price Сергея Ломакина и Артема Хачатряна. Она заняла четвертое место в рейтинге РБК самых быстрорастущих компаний России за 2014 год. Партнеры начали развивать формат в 2007 году, сразу после продажи своих долей в сети «Копейка». В тот момент на российском розничном рынке только начал зарождаться формат дискаунтеров, а популярных на Западе магазинов торгующих продукцией по одной цене не было вовсе. Fix Price предлагает продукцию по цене 45 руб. Сегодня сеть, по данным сайта компании, насчитывает более 1800 точек в 570 населенных пунктах. Две трети точек — франчайзинговые. В 2014 году, по данным системы СПАРК, вы-

ручка сети составила 41,8 млрд руб., чистая прибыль — 1,3 млрд руб. К концу 2016 года в планах компании нарастить сеть до 2990 магазинов.

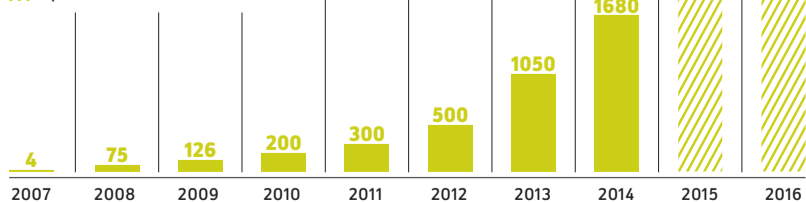
Конкуренты

Конкурентов у Fix Price пока не очень много, и в основном они идут по ее стопам: помимо схожей ценовой политики у них одинаковый размер торговой площади в магазинах, похожая товарная матрица с упором на непродовольственные товары (более 70%). Так же как и Fix Price, сеть «Заодно» не так давно создала франчайзинговую программу. Форматом заинтересовались и другие профессионалы розничного рынка. В 2015 году в тестовом режиме команда сети «Верный» (более 430 магазинов), основным инвестором которой считается основатель «Пятерочки» Андрей Рогачев,

открыла три магазина Fan Price. У нее такая же ценовая политика, как и у Fix Price, но сеть первой добавила в ассортимент алкоголь. Осенью менеджмент должен принять решение о дальнейшем тиражировании магазинов сети, говорил в июле газете «Коммерсантъ» генеральный директор «Верного» Олег Высоккий. В прошлом году формат «все по одной цене» начал тестировать и главный ретейлер страны — краснодарский «Магнит» Сергея Галицкого. На встрече с аналитиками в сентябре 2014 года менеджеры компании рассказывали, что попробуют новый формат в магазинах косметики и бытовой химии «Магнит косметик». В тестовом режиме там продаются товары с обычной ценой от 25 до 50 руб. — все они предлагаются по 33 руб.

Как расширялась сеть магазинов Fix Price, шт.

На сегодняшний день работает около 1800 магазинов Fix Price более чем в 570 населенных пунктах в 64 регионах России

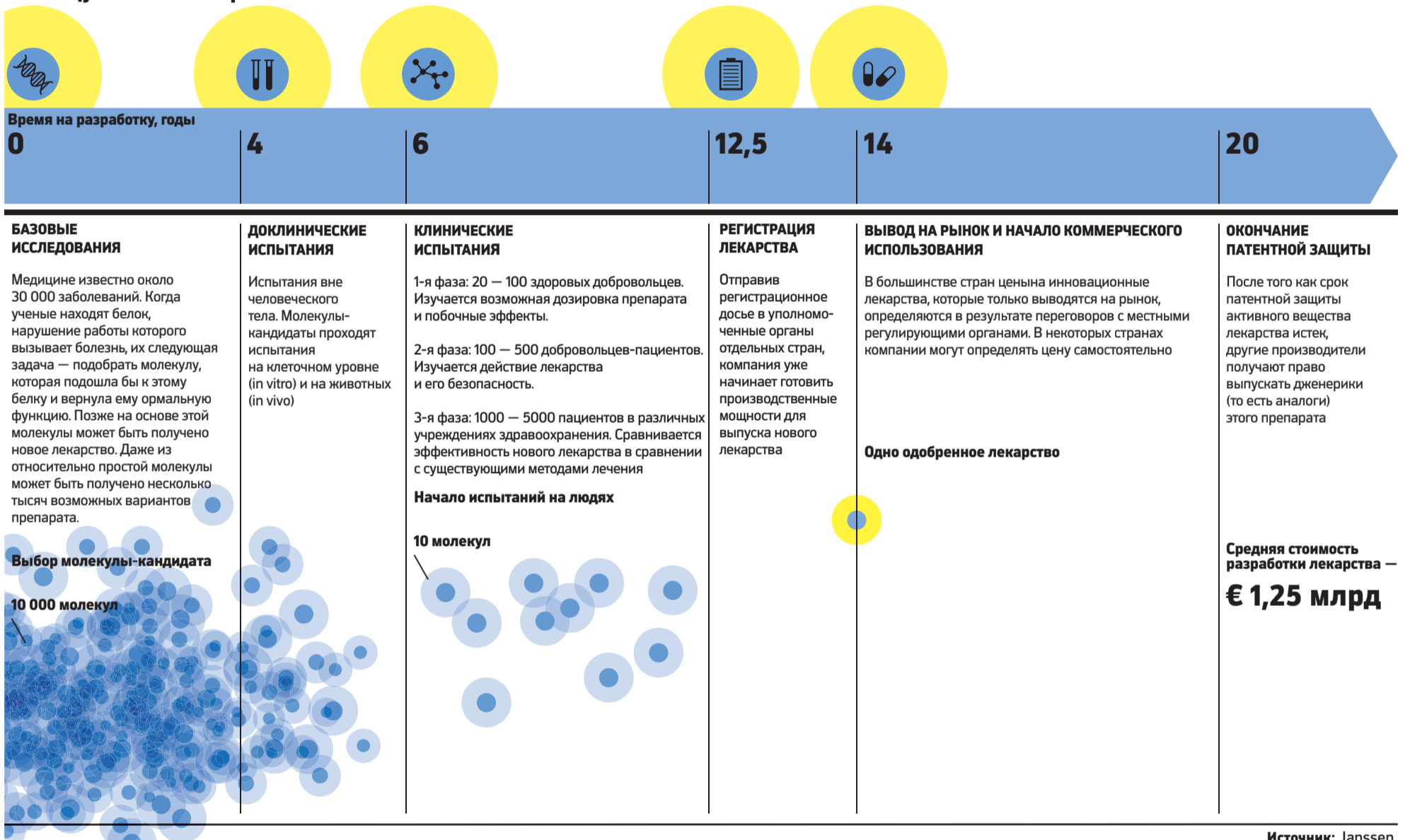


Источник: данные компании

Как создаются лекарства

От молекулы до дженерика

Как ищут новые лекарства



Источник: Janssen

АНФИСА ВОРОНИНА

Технологии в фармацевтике развиваются стремительно: скоро лекарства можно будет выпускать для конкретного человека на основе его генетического паспорта. Но об их доступности говорить рано — создание нового препарата требует больше 10 лет и миллиардных инвестиций. О будущем отрасли РБК рассказали руководители компании Janssen, фармацевтического подразделения J&J, шестого по величине производителя лекарств в мире.

Шампунь Johnson's Baby, контактные линзы Acuvue, капли для глаз Visine, гель для умывания Clean&Clear и еще 389 тыс. товаров на полках магазинов по всему миру — хоть одним из длинного списка продуктов американской корпорации Johnson&Johnson наверняка приходилось воспользоваться каждому.

Но начинался бизнес J&J с медицинской продукции: в 1888 году только что основанная тремя братьями Джонсонами компания опубликовала руководство «Современные методы антисептической обработки ран», которое быстро стало одним из главных учебных пособий по антисептической хирургии. В том же году J&J впервые в истории выпустила в продажу аптечки первой помощи (первые

образцы предназначались для работников железных дорог). Возможно, бактерицидными пластырями мир тоже пользуется благодаря J&J: в 1921 году под маркой Band Aid на рынок было выведено изобретение Эрла Диксона — первый, по данным компании, пластырь, который поранившийся мог наложить самостоятельно.

Сейчас у J&J три направления бизнеса, каждый из которых развивается как самостоятельная компания: потребительские товары, медицинская техника и фармацевтика. Вместе они в прошлом году получили \$74,3 млрд выручки и \$17,1 млрд чистой прибыли. За всю историю J&J вывела на рынок больше сотни лекарств, продажи восьми из них превысили \$1 млрд (каждое). Но пластыри и несложные безрецептурные препараты — теперь дело подразделения потребительских товаров — вместе с шампунями, зубной нитью и кремами для рук.

Фармацевтическое же подразделение J&J, занимающее шестую строчку в топ-10 крупнейших производителей лекарств в мире, сосредоточено на разработке инновационных препаратов от серьезных заболеваний. Этот бизнес образовался при слиянии двух компаний: в 1959 году J&J приобрела швейцарскую компанию Cilag, а в 1961 в группу вошла бельгийская Janssen Pharmaceutica N. V. С тех пор в Janssen (сейчас под этим именем консолидирован фармацевтический бизнес J&J)

разработали больше 80 оригинальных лекарств, например, средство от диареи имодиум (действующее вещество лоперамид) и противогрибковый препарат низорал (кетоканазол) (этими лекарствами сейчас также занимается подразделение потребительских товаров).

Несколько лет назад Janssen, как и другие крупнейшие фармкомпании, специализирующиеся на оригинальных лекарствах, оказалась в заложниках собственной инновационности: срок патентной защиты многих лекарств истекал, с выходом на рынок дженериков производство оригинальных препаратов становилось не таким уж выгодным, вложения в R&D с каждым годом увеличивались, а новых молекул, на основе которых можно было бы разработать оригинальные лекарства, находили все меньше. Janssen в ответ решила сосредоточиться на пяти терапевтических областях: иммунологии, инфекционных заболеваниях, неврологии, онкологии и сердечно-сосудистых заболеваниях и метаболитических расстройствах — и увеличить инвестиции в разработку новых препаратов. В прошлом году Janssen инвестировала в R&D 19,1% своей выручки — \$6,2 млрд (общие траты «большого» J&J составили \$8,5 млрд или 11,4% выручки).

Новая стратегия уже дает результаты. С 2009 года компании удалось вы-

С 2009 года Janssen удалось вывести на рынок рекордные 14 новых лекарств

вести на рынок рекордные 14 новых лекарств, которые в 2014 году дали ей четверть от 32,3-миллиардной выручки (всего с 2009 по 2014 год фармкомпания зарегистрировала 184 новых препарата). С такими результатами Janssen — лидер индустрии по результативности R&D и самая быстрорастущая из топ-10 фармацевтических компаний США, Европы и Японии, указывает компания в отчетности за 2014 год.

При этом бизнес фармацевтических компаний с каждым годом становится все больше похож на научно-фантастический фильм. Продолжительность жизни растет, а значит, все больше людей доживают до онкологических заболеваний, болезни Альцгеймера и других недугов, с которыми раньше система здравоохранения дела не имела. Персональные технологии развиваются, и теперь медикам и фармацевтам доступно все больше и больше данных о человеческом организме: браслеты, позволяющие врачам удаленно и круглосуточно отслеживать состояние здоровья больных хроническими заболеваниями, уже реальность. Наконец, меняются и сами фармацевтические технологии: отрасль идет к разработке лекарств для конкретного человека на основе его генетического паспорта и совершенствуется не только сами препараты, но и способы их доставки (например, разрабатывает таблетки с чипами и сенсорами).



ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

О настоящем и будущем лекарств в интервью РБК рассказал сопредседатель правления Janssen Хоакин Дуато.

«ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДАЛИ НАМ КОЛОССАЛЬНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО»

— Многие считают, что сфера здравоохранения стоит на пороге революции: с развитием методов диагностики вам каждый год становится доступно все больше данных для анализа и, соответственно, лечения заболеваний. С другой стороны, например, в России, внедрение этих новейших технологий — часто дело не сегодняшнего и даже не завтрашнего дня.

— Действительно, существуют две реальности. С одной стороны, мы говорим об огромных успехах в диагностике и лечении трудных заболеваний, а с другой, пока еще не удовлетворены базовые медицинские потребности, и эту проблему нужно решать. Достижения в изучении генома человека и клеточных белков позволяют нам лучше понять этиологию заболеваний и те этапы, в которые мы можем вмешиваться, чтобы заниматься профилактикой и лечением. Именно благодаря [расшифровке] человеческого генома появилось значительное число новых препаратов и методов лечения, которые уже выходят на рынок или находятся на стадии разработки. Прошлый год стал рекордным по числу новых медикаментов, одобренных Управлением по контролю продуктов питания и лекарственных средств США (F. D. A.). Это результат многолетних инвестиций в НИОКР, которые принесли свои плоды — мы смогли глубже понять специфику [многих] заболеваний.

Во все время, действительно, во многих регионах мира люди [по-прежнему] нуждаются в базовой медицинской помощи, так как общественное здравоохранение в этих регионах еще не достигло желаемого уровня. [На таких рынках] мы концентрируем усилия на инфекционных заболеваниях, которые в целом шире распространены в странах с менее развитой системой здравоохранения. Так, яркий пример — проблема мультирезистентного туберкулеза [туберкулеза с множественной лекарственной устойчивостью]. Мы разработали принципиально новый за последние 40 лет метод его лечения — это препарат «Сиртуро» (Бедаквилин). Недавно Всемирная Организация Здравоохранения (ВОЗ) включила его в «Перечень жизненно необходимых лекарственных средств». Аналогично ВОЗ включила в список наши препараты для лечения

гепатита С и для лечения ВИЧ. Именно эти три состояния: ВИЧ, гепатит С, мультирезистентный туберкулез — наиболее распространены в регионах с ограниченными ресурсами. В этой ситуации наша задача — расширить доступ [к лечению] для наибольшей части населения, столкнувшейся с этими заболеваниями.

— Молекул, которые могут лечь в основу новых лекарств, в мире каждый год открывается все меньше. При этом за последние годы многие технологические компании — в частности, Google — заявляют о собственных проектах, связанных с медициной и фармацевтикой. Можно ли допустить, что в ближайшем будущем главной работой в вашем секторе станет обработка данных, а вовсе не поиск молекул? Ваш основной конкурент в будущем — Google?

— Информационные технологии в нашем секторе важны сразу в нескольких аспектах. Во-первых, потрясающая мобильность, которую информационные технологии привнесли в лечение, способы администрирования заболеваний и сбор данных, дали нам колоссальное преимущество в борьбе с существующими вызовами. Во-вторых, IT-компании помогают нам осмыслить и извлечь большую пользу из массива данных, которые мы собираем. Благодаря им мы можем моделировать клинические испытания и повышать вероятность их успеха. Важно также, что [вскоре] мы сможем собирать все данные по лекарственному препарату после его коммерциализации, чтобы определять, каким группам пациентов препарат подходит лучше всего, а какие области требуют дополнительного внимания. Это даст нам значительный объем информации после выведения препарата на рынок и будет помогать нам информировать должностных лиц, врачебное сообщество и пациентов об эффективности применения лекарства. Но все же экспертиза в области биологии, клинических разработок и фармацевтического производства — это совершенно другой разговор. В технологических компаниях мы видим не конкурентов, а партнеров по разработке решений для пациентов. Мы, например, недавно объявили о сотрудничестве с компанией IBM. Мы вместе работаем с технологией Watson для улучшения анализа данных.

— Фармацевтическое направление — крупнейшая часть бизнеса Johnson & Johnson и самая быстрорастущая. Может ли получиться так, что по мере развития технологического подразделения медицинского оборудования выйдет на первый план и станет более приоритетным по сравнению с лекарствами?

— У Johnson & Johnson три основных направления деятельности: потребительские товары, медицинское оборудование и фармацевтические препараты. Наш фармацевтический бизнес входит в топ-10 международных фармацевтических компаний по итогам 2014 года, и сегодня фармацевтическое подразделение — локомотив роста J&J. Но так было не всегда. В прошлом драйвером роста J&J было медицинское оборудование, а порой и группа потребительских товаров. Видим ли мы по-

«Процент ВВП, приходящийся на здравоохранение, в России сейчас сравнительно невелик по сравнению с другими странами»

тенциал в медицинском оборудовании? Несомненно! Мы видим возможности, к примеру, в сочетании медицинского оборудования и лекарственных средств, в использовании биопрепаратов в области хирургии, во внедрении новых технологий, включая 3D-печать в медоборудовании. Но все же преимущества нам дает диверсифицированная модель. Очень немногие компании выходят за рамки потребительской продукции, охватывая продукты для пациентов, переходят от сравнительно простых средств по уходу за кожей к очень сложным биологическим препаратам для лечения псориаза. У нас есть возможность работать на всех стадиях заболевания и более комплексно участвовать в здравоохранении — и это замечательно.

«САНКЦИИ НЕ ЗАТРАГИВАЮТ НАШИХ ПЕРСПЕКТИВ В РОССИИ»

— Развивающиеся рынки, к которым вы относите и Россию, приносят Janssen около 20% выручки. Какая доля из этих 20 процентов приходится на Россию и как чувствует себя ваш российский бизнес на фоне глобального?

— В местной валюте российский бизнес, как и все формирующиеся рынки, растет быстрее [чем устоявшиеся]. Мы не оцениваем результаты [нашей] коммерческой деятельности [здесь] в долларах, коммерческие показатели измеряются в местной валюте...

— ...но большинство издержек у вас в долларах...

— Себестоимость продукта исчисляется в долларах из-за импорта, но затраты на деятельность нашей операционной компании здесь отражаются в рублях. Таким образом, в долгосрочном плане нам нужно прийти к прибыльному значению, вне зависимости от валюты. Так обычно и происходит. Операционный рост российского подразделения выше, чем на глобальном рынке, он выражается двузначными цифрами.

Процент ВВП, приходящийся на здравоохранение, в России сейчас сравнительно невелик по сравнению с другими странами. Поэтому логичным развитием российского рынка было бы увеличение ресурсов, инвестируемых в здравоохранение: это означало бы увеличение ресурсов, направляемых на лекарственное обеспечение, а значит и наш бизнес смог бы продемонстрировать более динамичный рост в России. По мере осознания российским правительством необходимости своевременного увеличения инвестиций в здравоохранение российский рынок будет расти динамичнее. Но в каком-то смысле российский случай уникален: более высокие темпы роста здесь сочетаются с более стабильной и предсказуемой средой, чем на некоторых других развивающихся рынках.

— Ощущает ли ваша компания влияние санкций?

— Здравоохранение не было отраслью применения санкций, так что какого-то особого влияния на нашу деятельность они не оказали. Да и в целом, работая в сфере здравоохранения, мы обязаны смотреть на вещи с точки зрения долгосрочной перспективы. Ведь то, что мы делаем, затрагивает здоровье населения, а некоторые поставляемые нами лекарственные препараты крайне важны для пациентов. Санкции имеют значение с точки зрения формирования политической обстановки, но не затрагивают наше видение перспектив присутствия в стране.

— Как американская компания вы заметили какие-нибудь изменения в отношении к вам со стороны органов власти, например, в российских регионах?

— Нет. Мы всегда придерживались политики открытых дверей и сохраняем прозрачные отношения с российскими государственными служащими и на федеральном, и на региональном уровнях. Мы ведем с ними ясный, прозрачный диалог — в этом смысле ничего не изменилось. Наши позиции не всегда совпадают, и так бывает не только в России, но диалог у нас всегда конструктивный. Мы видим желание и стремление властей создать деловую среду, способствующую привлечению инвестиций.

За время визита в Россию я официально встречался с различными государственными служащими, и во время переговоров они подчеркивали, что готовы продолжать сотрудничество с международными компаниями и хотят убедиться в том, что деловая среда в России удобна для ведения бизнеса. В целом, экономика изменилась за [последние] два года, изменился курс валюты, — в этом плане ситуация, безусловно, поменялась. Но мы не смотрим на рынок и не оцениваем ситуацию на нем в перспективе одного-двух лет. Наш временной горизонт простирается гораздо дальше.

— А в США органы власти не советуют вам, к примеру, сокращать бизнес здесь?

— Ни в коем случае. Абсолютно нет. Я даже не слышал о подобном.

— В 2012 году Janssen, «ХимРар» и Фонд Сколково подписали соглашение о планах инвестировать в течение пяти лет \$28 млн в российские стартапы и биотехнологические компании. Вы сделали какие-нибудь вложения?

— Мы по-прежнему намерены инвестировать в «Сколково» совместно с «ХимРар» и продолжаем искать способы развития этого сотрудничества, работа ведется непрерывно. Обязательство остается в силе, и мы надеемся в будущем увидеть больше плодов этого сотрудничества.

— Но к сегодняшнему дню инвестиций не было?

— Это продолжительный процесс, процессы оценки конкретных стартапов находятся на разных стадиях. Думаю, дело не в нежелании двигаться вперед, просто ситуация сложилась так, что мы не могли инвестировать в те возможности, которые наметили. Но мы продолжаем придерживаться того, что намеривались предпринять в начале. ▣

БАНКИ Владелец «Российского кредита», возможно, уехал из России

Ушел из офиса

→ Окончание. Начало на с. 1

— У банков, которые кредитуют экономически связанных между собой заемщиков (например, участвующих в реализации одного и того же строительного проекта), просрочка может возрастать очень резко, так как проблемы одного проекта или заемщика по цепочке отражаются на большом числе клиентов банка. Это может быть как раз случай банка «Российский кредит», — говорит Волков. По его мнению, нельзя исключать и вывод активов.

БЕГЛЫЕ БАНКИРЫ

Когда в банке обнаруживается дыра, банкиры иногда пропадают, а потом находят за границей.

Так, бенефициар Межпромбанка, лишившегося лицензии осенью 2010 года, экс-сенатор Сергей Пугачев покинул Россию в 2011 году. В 2013 СКР объявил Пугачева в международный розыск. В России Пугачеву предъявлено обвинение в растрате и присвоении 28 млрд руб., а также в злоупотреблении полномочиями при выдаче невозвратных кредитов на 68 млрд руб.

Пугачев долгое время жил в Лондоне, а в июле этого года Интерфакс со ссылкой на свои источники сообщил, что бизнесмен переехал из Великобритании во Францию, его официальный представитель заявлял, что Пугачев подавал заявление об отказе от российского гражданства.

Лондон пригляделся и к другому банкиру — Андрею Бородину, быв-

шему собственнику Банка Москвы, на санацию которого государство выделило рекордные 295 млрд руб. Бородин приехал в Лондон весной 2011 года после того, как в декабре 2010 года в отношении сотрудников Банка Москвы было возбуждено дело о мошенничестве. По данным следователей, они в 2009 году незаконно выдали компании «Премьер Эстейт» кредит на сумму 12,76 млрд руб. Затем эти средства оказались на личных счетах супруги экс-мэра Москвы Елены Батуриной. «Намерен вернуться, как только позволит состояние здоровья», — заявлял Бородин сразу же после своего отъ-

Не все собственники неблагополучных банков уехали из страны. Бывший владелец Инвестбанка Сергей Мастюгин, например, остался в Москве и был арестован

езда в столицу Великобритании. До сих пор Бородин проживает там. Журнал Tatler в марте писал, что Бородин вместе с супругой и дочкой живет в поместье Парк-Плейс стоимостью 140 млн фунтов в городе Хенли-на-Темзе, известном своей королевской регатой.

В Лондоне обосновался экс-владелец банка «Траст» Илья Юров, рассказывали РБК три источника, близкие к руководству банка. «Траст» столкнулся с оттоком вкладчиков в декабре прошлого года и был передан на санацию банку «ФК Открытие». ЦБ вы-

Дыра в капитале банка, млрд руб.



делил на санацию «Траста» 129 млрд руб., а дыра в его капитале составила 114 млрд руб. Правоохранительные органы возбудили уголовное дело по факту вывода активов, сотрудники МВД задержали бывших топ-менеджеров: финдиректора Евгения Ромакова и бывшего и.о. предправления Олега Дикусара.

Впрочем, не все собственники неблагополучных банков уехали из страны. Бывший владелец Инвестбанка Сергей Мастюгин с момента отзыва лицензии у банка в декабре 2013 года находился в Москве и, как он сам говорил, «был готов ответить на любые вопросы». Весной этого года, как сообщил «Коммерсантъ», Мастюгин был задержан сотрудниками главного следственного управления СКР и службы экономической безопасности ФСБ у себя дома в Москве. Вначале оперативно-следственная группа провела у него обыск, а затем банкира доставили в головное здание СКР, где ему было предъявлено обвинение в организации злоупотребления полномочиями, повлекшего тяжкие последствия. Дыра в капитале Инвестбанка составила 44,5 млрд руб. ■



Бенефициар Межпромбанка Сергей Пугачев в 2011 году был снят с поста сенатора за «пренебрежение обязанностями» и вскоре покинул Россию. СК РФ предъявил ему обвинения в растрате и в злоупотреблении полномочиями при выдаче кредитов. Пугачев долгое время жил в Лондоне, а недавно переехал во Францию

СЛЕДСТВИЕ СКР попросили возбудить дело в отношении главы «Роснано»

Чубайс под ударом

СВЕТЛАНА РЕЙТЕР,
ВЛАДИСЛАВ ГОРДЕЕВ

СКР заявил, что в деле «Роснано» появились свидетели, которые рассказали о новых преступлениях, совершенных топ-менеджерами госкорпорации. РБК выяснил, о каких фактах идет речь.

29 июля официальный представитель Следственного комитета России (СКР) Владимир Маркин сообщил, что после публикации о возбужденных против бывшего руководителя «Роснано» Леонида Меламеда и финансового директора этой организации Святослава Понурова делах в СКР обратились свидетели, заявившие о совершении обвиняемыми «также иных преступлений».

«Эти обращения в настоящее время проверяются следственным путем», — сказано в официальном сообщении СКР. По словам Маркина, СКР совместно с Росфинмониторингом и Интерполом проверяют информацию

«о выводе за рубеж средств, похищенных бывшими топ-менеджерами госкорпорации». Никакой конкретики Маркин не сообщил.

ОБРАЩЕНИЕ К БАСТРЫКИНУ

По словам двух источников РБК в руководстве «Роснано», речь идет о заявлении московского бизнесмена Дмитрия Лернера, который на днях обратился в СКР с официальным заявлением на имя Александра Бастрыкина.

В разговоре с корреспондентом РБК Дмитрий Лернер подтвердил факт обращения в СКР, сообщив, что по его заявлению начата предварительная проверка. В заявлении он просит возбудить уголовное дело против нынешнего главы «Роснано» Анатолия Чубайса и бывшего замглавы госкорпорации Андрея Малышева (по словам его адвоката, Ольги Козыревой, он находится на лечении за рубежом).

Претензии Лернера связаны с одним из проектов «Роснано» под названием «Унирем», который специали-

зируется на выпуске инновационного асфальтового покрытия с добавлением частиц автомобильных покрышек.

В 2010 году наблюдательный совет «Роснано» одобрил участие корпорации в проекте «Унирем», разработанном ООО «Новый каучук» (вклад «Роснано» в уставный капитал составил 301,5 млн руб.). По данным СПАРК, в январе 2012 года 65% компании «Унирем» принадлежало ГК «Новый каучук», а 35% — госкорпорации «Роснано». Покрытие «Унирем» планировали выпускать на заводе «Уником», расположенном в Подольске (на тот момент председателем «Уникома» был родной брат Дмитрия Лернера, Михаил). Совладельцем ГК «Новый каучук» был тесть Михаила, Александр Вершинин.

Согласно заявлению Лернера, в 2009 году брат Михаил занял у него более 252 млн руб. (на 2011 год долг не был возвращен). В итоге Дмитрий Лернер своих денег обратно не получил, а в 2013 году компания «Новый каучук» ликвидировалась.

Претензии Лернера связаны с одним из проектов «Роснано» под названием «Унирем», который специализируется на выпуске инновационного асфальтового покрытия с добавлением частиц автомобильных покрышек

В 2014 году Михаил Лернер получил шесть лет лишения свободы, а Вершинин — три года (по ст. 159 УК «Мошенничество»).

«Все сведения, которые я изложил в своем заявлении, имеют документальное подтверждение. Я хочу добиться, чтобы все было по закону и по справедливости», — сообщил Дмитрий Лернер корреспонденту РБК. По его утверждению, ГК «Новый каучук», которой владеет его близкие родственники, это фирма-однодневка и представители «Роснано» должны были ее соответствующим образом проверить, но не сделали этого.

До того как обратиться в СКР с заявлением, Дмитрий Лернер рассказывает, что регулярно писал письма в правоохранительные органы. В них упоминается о получении СМС-сообщений, где «Анатолий Чубайс согласовал» с «Владимиром Путиным» его, Дмитрия Лернера, физическое устранение (копии писем есть в распоряжении РБК). Как утверждает Лернер, он сохранил все сообщения, но не пом-



ФОТО: РИА Новости



217

Президент и совладелец Банка Москвы Андрей Бородин в 2011 году был отстранен от исполнения обязанностей на время расследования дела о злоупотреблениях со средствами из городского бюджета. В тот же год он покинул страну и был объявлен в международный розыск



17,2

В 2012 году было возбуждено дело об отмывании денег в Мастер-банке. Большею частью акций банка владела семья Булочников: предправления Борис Булочник, его жена Надежда, сыновья Александр (на фото) и Игорь. После возбуждения дела Борис и Надежда Булочники уехали за границу



105

В июне 2015 года основателю Мособлбанку Андрею Мальчевскому были предъявлены обвинения в мошенничестве. По информации СК РФ, он может находиться за границей. Пока обвиняемый объявлен только в федеральный розыск, но в будущем розыск планируется переквалифицировать в международный



114

Банк «Траст» в декабре 2014 года столкнулся с оттоком вкладчиков и был передан на санацию. Уже тогда СМИ писали, что владелец банка Илья Юров давно живет в основном в Лондоне. Когда у банка возникли неприятности, Юров предпочел остаться в Великобритании

нит, «с какого номера они приходили». Копии всех заявлений каждый раз направлялись руководству «Роснано». За период с 29 мая по 17 июля 2015 года Дмитрий Лернер отправил порядка 15 писем.

В пресс-службе «Роснано» подтвердили, что такие письма приходили, но отказались комментировать их содержание. По словам заместителя председателя корпорации Андрея Трапезникова, содержание писем говорит само за себя, а лучше всего их прокомментируют «люди в белых халатах». Сами письма уже переданы руководством «Роснано» в правоохранительные органы, уточняет Трапезников.

ОСНОВНОЕ ДЕЛО

По версии следствия, Меламед принял на работу в корпорацию «Роснано» «подконтрольных ему» Андрея Малышева и Святослава Понурова для подготовки хищений. В ведомстве считают, что Понуров, как председатель тендерного комитета, буду-

чи в створе с Меламедом, «обеспечил победу в конкурсе по отбору советника фирме «Алемар», совладельцем которой был Меламед, после чего разработал проект договора об оказании услуг, который в свою очередь подписал Малышев».

«В дальнейшем все акты приемки оказанных этой фирмой услуг согласовывались Понуровым и утверждались Малышевым. После чего Понуров подписывал предъявляемые счета к оплате. Таким образом, в период с февраля по июль 2009 года необоснованно были израсходованы средства корпорации на общую сумму более 220 млн руб.», — считают следователи. При этом правоохранители считают, что «Алемар» в действительности не выполнил заявленные в договоре работы, а также с нарушением сроков представил переоформленные инвестиционные проекты, разработанные сотрудниками корпорации.

Меламед был отправлен под домашний арест 3 июля. Защита Меламеда обжаловала решение о домаш-

нем аресте. Адвокаты бизнесмена предложили суду избрать в качестве меры пресечения залог. 7 июля Басманный суд арестовал Святослава Понурова. Бывший топ-менеджер компании приехал из Финляндии в Россию специально на допрос к следователю. Однако в отличие от Меламеда он оказался не под домашним арестом, а в СИЗО.

Другой фигурант дела — Андрей Малышев — находится за рубежом по состоянию здоровья, писал РБК. Как рассказала Козырева, все необходимые медицинские документы, подтверждающие обоснованность нахождения бывшего главы «Группы Е4» за границей, уже переданы в СКР и приобщены к делу. По рекомендации врачей Малышев продолжит находиться на лечении еще месяц, уточнила Козырева.

С начала июля, как выяснил РБК, когда под домашний арест был посажен Меламед, из России уехали сразу несколько топ-менеджеров «Роснано» — как бывших, так и нынешних. Дмитрий Журба, бывший финансо-

По словам заместителя председателя «Роснано» Андрея Трапезникова, содержание писем говорит само за себя, а лучше всего их прокомментируют «люди в белых халатах»

вый директор ПАО «ЕЭС» и давний партнер бывшего гендиректора «Роснано» Меламеда, уехал из России в Великобританию. В Европу переехали Яков Уринсон — член правления «Роснано» и Фонда развития инфраструктурных и образовательных программ, и Андрей Раппопорт, некогда первый зампред «Роснано», ныне — президент бизнес-школы «Сколково». Директор по инновационному развитию в «Роснано» Юрий Удальцов находится в европейской командировке.

Уринсон, Раппопорт и Удальцов заявляли тогда, что находятся в отпуске и рассчитывают вернуться в Россию в ближайшее время. Однако собеседники РБК в окружении Чубайса и Меламеда сомневаются в скором возвращении топ-менеджеров в Россию. Все они опасаются уголовного преследования, сообщили РБК более пяти разных источников, близких к «Роснано». ▀

При участии Ирины Юзбековой, Полины Русяевой

ЭМБАРГО Владимир Путин подписал указ о ликвидации санкционных продуктов

Запрещенное уничтожить

МАРИЯ БОНДАРЕНКО,
ИРИНА ЖАВОРОНКОВА

Владимир Путин подписал указ об уничтожении продукции, подпавшей под продуктовое эмбарго. Он вступит в силу с 6 августа. Уничтожать санкционные продукты на границе президенту предложил глава Минсельхоза Александр Ткачев.

ПУТИН ПОДПИСАЛ УКАЗ

Президент России Владимир Путин подписал указ об уничтожении ввезенных в Россию и подпадающих под эмбарго продуктов. Согласно указу, данные меры начнут действовать с 6 августа. Документ опубликован на сайте Кремля.

В указе отмечается, что его положения не распространяются на товары, ввозимые физическими лицами для личного пользования.

24 июля глава Минсельхоза Александр Ткачев предложил уничтожать ввозимые в обход эмбарго и обнаруженные на границе продукты, а не возвращать отправителям. Министр пояснил, что по действующим правилам незаконные грузы должны лишь не пропускаться через границу и направляться обратно. Путин согласился с этой идеей и поручил проработать ее с юристами.

КАК ЭТО ДОЛЖНО РАБОТАТЬ

По мнению управляющего партнера юридической компании «Таможенный юрист» Виктора Богданова, указ



Эксперты считают, что своим указом Владимир Путин фактически приравнял санкционные продукты к контрабанде

президента фактически приравнивает санкционные товары к контрабанде. Сейчас, по словам Богданова, санкционные товары чаще всего возвращают владельцу, поскольку собственники каждый раз утверждают, что отправили их ошибочно. Контрабандные же то-

вары, если они не могут быть использованы для получения доходов в бюджет, уничтожаются, остальные продаются с аукционов, объясняет он.

Схема такова: сначала товар поступает на склад временного хранения на таможне, которая проверяет доку-

менты и его оформляет, рассказывает Богданов. Если товар признается контрабандой и подлежит уничтожению, его здесь же и должны уничтожить — такая возможность есть почти на каждом из складов. Занимаются этим, по словам юриста, специальные орга-

РЕТЕЙЛ Табачники начали продавать сигареты в увеличенных упаковках

Деньги те же, пачка больше

ДЕНИС ПУЗЫРЕВ

В кризис табачники пытаются удержать лояльность курильщиков за счет продаж сигарет в увеличенных пачках — по 25–30 штук в каждой. Теперь такие предложения есть у всех пяти крупнейших табачных компаний.

Из-за резкого падения табачного рынка и роста цен на сигареты производители пытаются удержать потребителя, увеличивая количество сигарет в пачках. Увеличенными пачками в экономсегменте обзавелись все пять крупнейших компаний на рынке — JTI, Philip Morris, BAT, «Донской табак» и ITG, следует из открытых данных Федеральной налоговой службы.

Последней компанией, решившей выпустить такой продукт, стал лидер российского рынка — JTI: в марте компания вывела на рынок свою экономмарку More в необычном формате «26 штук».

У конкурента JTI — Philip Morris — уже были подобные предложения, но в июне компания зарегистрировала в ФНС сразу два вида сигарет своей основной (по объемам продаж) марки Bond Street в форма-

те «25 сигарет в пачке». По данным ФНС, «увеличенный» More стоит 70 руб. по сравнению с 60 руб. за обычную пачку, Bond Street Blue — 73 руб. против 70 руб.

Представитель московского офиса JTI подтвердил РБК запуск новой продукции: «Мы собираемся конкурировать в этом новом формате, активно защищая наши лидерские позиции на рынке». Представитель Philip Morris подтвердил, что компания недавно зарегистрировала «увеличенный» Bond Street в ФНС, но в продажу товар пока не поступил. Экономическая ситуация способствуют смещению спроса в низкоценовой и экономичный сегмент, объясняет вице-президент Philip Morris Сергей Слипченко.

Он также подтверждает, что в этих сегментах постепенно растет спрос на пачки увеличенного объема. «Отвечая на рыночные тенденции, наша компания сегодня предлагает большие варианты пачек для торговых марок низкого ценового сегмента — Next, «Союз-Apollo» и «Оптима», — говорит Слипченко.

В целом за весь прошлый год производители вывели на рынок пять разных марок сигарет в расширенном формате, с начала 2015 года их выпущено уже десять.

В экономсегменте на продажи сигарет в увеличенных пачках приходится уже почти 9,5%

ПРОДАЖИ РАСТУТ

Недорогие марки в нестандартных пачках — по 25–30 штук в каждой (в обычной пачке — 20 сигарет) — это единственная категория сигарет, которая в этом году демонстрирует рост продаж в натуральном выражении, рассказали РБК представители четырех из пяти крупнейших табачных компаний на рынке. По данным исследовательской компании Nielsen, совокупная доля продаж таких сигарет на рынке составляет 3,5% (ранее исследователи не выделяли такие сигареты в отдельную категорию) в натуральном выражении. Даже если по итогам года эта доля не увеличится, общие продажи в этом сегменте могут составить около 400 млн пачек, или 24 млрд руб. (расчет сделан на основании прогноза Philip Morris, который предусматривает падение рынка в 2015 году на 6,5%, до 290,5 млрд штук).

В экономсегменте на продажи сигарет в увеличенных пачках приходится уже почти 9,5%, свидетельствуют данные Nielsen. Доля самого экономсегмента в общих продажах сигарет в России в июне 2015 года составляла 30,13% (против 27,51% годом ранее).

Первенство по продажам сигарет в увеличенных пачках сейчас принадле-

жит марке Maxim компании Imperial Tobacco Group (ITG). По данным Nielsen на июнь 2015 года, сигареты этой марки в пачке 25 штук занимают почти половину от общего объема продаж в этой категории (1,58% от всего российского рынка сигарет). Maxim вышла на рынок раньше основных конкурентов: ITG начала продавать «увеличенные» пачки еще в 2013 году, опередив остальные табачные компании на год-два.

Но выпуск сигарет в пачках по 25–30 штук не является ноу-хау ITG: подобный формат давно существует во многих странах. В России в увеличенных пачках традиционно продавались папиросы. Компания «Донской табак» (ДТ) еще в 2003 году вывела на рынок пачку «Донской табак оригинальные» с 25 сигаретами внутри. Год спустя портфель ДТполнили две аналогичные по числу сигарет позиции под брендом Asmoloff.

ЕСТЬ ЛИ ЭКОНОМИЯ

По данным крупнейших табачных компаний, с начала 2015 года цена пачки сигарет в среднем выросла на 9 руб. (в отношении разных марок компании проводят разную ценовую политику, поэтому рост цен в зависимости от бренда неравномерный). Главной причиной роста цен стало увеличение та-

низации — частные компании, которые заключают контракт с таможенной или, например, с Россельхознадзором. Оплачивать эти услуги должен владелец товаров, указанный в документах, говорит юрист.

Эксперт по ВЭД и преподаватель Российской экономической школы Петр Травинский считает решение властей «очень странным». Чтобы уничтожать товары из санкционного списка, нужны производственные мощности и специально аккредитованные при таможне коммерческие компании, поясняет он. Эти мощности есть, но они расположены у складов временного хранения, которые обычно находятся неподалеку от логистических узлов, чаще всего — в пригородах крупных городов. Поэтому, если речь идет об уничтожении продуктов прямо на границе, нужно будет создавать новую инфраструктуру с нуля, говорит Травинский.

Травинский уточняет, что если под видом одного товара (по документам) через границу пытаются провезти другой, закон предусматривает возможность конфискации, а также его уничтожения. Уничтожение товара производится тогда за счет собственника товара. «Если товар оформлен на фирму-однодневку, как это часто бывает с продукцией из санкционного списка, то расходы несет бюджет», — поясняет Травинский.

ЧТО УЖЕ УНИЧОЖАЮТ

Сейчас при ввозе уничтожают, например, цветы, зараженные опас-

ными болезнями или вредителями. Так, в феврале 2015 года Петербургское управление Россельхознадзора сожгло 900 срезанных голландских хризантем, которые пытались ввезти из Латвии, а в Курской области сожгли более 16 тыс. саженцев роз без документов, сообщалось на сайте ведомства.

Аналогично Россельхознадзор поступает со свининой и колбасой из нее, если в ней обнаружена африканская чума.

ГОД САНКЦИЯМ

Около года назад, 7 августа 2014 года, правительство России опубликовало список продуктов, запрещенных к ввозу в Россию из США, Евросоюза, Канады, Австралии и Норвегии. Меры были приняты как ответные на введение санкций со стороны стран Запада из-за ситуации на Украине.

В черный список попали: мясо крупного рогатого скота, свинина, мясо домашней птицы, мясо соленое, сушеное или копченое, рыба и ракообразные, моллюски. Ограничения коснулись также молока и молочной продукции, сыров, творога на основе растительных жиров, колбасы и аналогичных продуктов из мяса, овощей, корнеплодов, фруктов и орехов.

Позднее список запрещенных продуктов изменялся: в частности, из-под эмбарго были сначала освобождены, а потом возвращены в него сыры. В июне этого года запрет был продлен на год, до августа 2016 года. ■

бачных акцизов — с 1 января 2015 года акцизная нагрузка выросла в общей сложности на 30% (сейчас производители платят 960 руб. за 1000 произведенных сигарет плюс 11% от зафиксированной в ФНС максимальной цены за пачку, но не менее 1330 руб. за 1000 штук). В процентном соотношении больше всего подорожали дешевые сигареты (в среднем — на 16%). Сейчас самые дешевые марки в стандартной пачке с 20 сигаретами продаются по 54–60 руб., год назад они были примерно на 10 руб. дешевле.

«Для потребителя покупать сигареты в пачках по 25 штук выгодно — в пересчете на одну сигарету получается дешевле», — говорит менеджер крупной табачной компании. Но у производителей прямой выгоды от запуска подобного формата нет, утверждает собеседник РБК: «Акциз для нас рассчитывается не с пачки, а с количества сигарет», — объясняет он.

«Экономия для производителей все-таки есть, — не согласен главный редактор информагентства «Русский табак» Максим Королев. — Выпуская пачки большего формата, табачные компании экономят расходные материалы — картон, пленку, непосредственно акцизные марки, закупаемые на Госзнаке. Все это копеечные расхо-

ды, но, учитывая гигантские масштабы производства, экономия может быть вполне существенной».

Сравнив цены на «обычные» и «увеличенные» пачки одинаковых марок, РБК убедился, что небольшая экономия для потребителя в стоимости одной сигареты действительно имеется. Пачка из 20 сигарет Alliance (производитель «БАТ Россия») стоит 59 руб., то есть стоимость одной сигареты составляет 2,95 руб. МРЦ на пачку той же марки с 30 сигаретами — 74 руб., соответственно, стоимость одной сигареты уменьшается до 2,47 руб., а экономия составляет 16,4%.

Для пачек по 25 штук она чуть меньше. Стоимость одной сигареты «Балканская звезда» (ITG) в пачке 20 штук — 3,2 руб., в пачке 25 штук — 2,8 руб., то есть экономия потребителя — 12,5%. Меньше всего — около 7% — можно сэкономить на лидирующих в этом сегменте сигаретах Maxim.

В крупнейших федеральных сетях увеличенных пачек можно не найти. Например, в магазинах сетей «Дикси» и X5 Retail Group такого товара не представлено, говорят их представители. Экономный формат рассчитан на небогатую провинцию и небольшие региональные сети либо специализированные дискаунтеры наподобие сетей «Красное & Белое» и «Бристоль». ■

МНЕНИЕ



ФОТО: Предоставлено PR-департаментом «Деловой России»

АНДРЕЙ ДАНИЛЕНКО,
председатель комитета по агропромышленной политике общероссийской общественной организации «Деловая Россия», председатель правления Национального союза производителей молока

Из чего складывается цена на молоко

Существует два способа сдержать рост цен на молоко: большие субсидии производителям или поддержка граждан с низкими доходами. Пока правительство решается лишь на полумеры, цены на молочные продукты продолжают расти.

В новом цикле статей для РБК предприниматели, члены «Деловой России», объясняют, из чего складывается конечная цена на товар или услугу. И как инфляция влияет на стоимость этих продуктов.

ВЕЧНЫЙ ДЕФИЦИТ

Цена на обычное пастеризованное молоко с января по июнь 2015 года выросла на 5,1%, масло подорожало на 7,8%, сыр — на 5,7%. Рост цен связан с тем, что в России по-прежнему сохраняется дефицит молока, который оценивается примерно в 4–4,5 млн т в год.

Дефицит молока в России существовал всегда. Это связано в первую очередь с недостаточным количеством коров, низкой продуктивностью стада, а во вторую — с невысоким уровнем государственной поддержки.

«Если разложить себестоимость литра сырого молока на составляющие, то 45% идет на покупку и заготовку кормов и добавок к ним»

По итогам 2013 года дефицит сырого молока составлял от 25 до 30%. В 2014 году, по оценке Союзмолока, дефицит составил порядка 35%. Хотя прошлый год не показателен, так как спрос сильно упал.

Сырье и основные материалы (упаковка и тара) при производстве цельного пастеризованного молока составляют почти половину себестоимости. Поэтому, когда растет цена на сырье, дорожают все молочные продукты. При этом и оборудование, и упаковка частично импортные.

Большинство отечественных переработчиков закупают сухое молоко за рубежом, в первую очередь у белорусских поставщиков. Средние цены российских переработчиков сырого молока в мае 2015 года составили на сухое обезжиренное молоко 129,7 руб./кг, на сухое цельное молоко — 194,35 руб./кг.

В результате запрета на импорт молочной продукции основных стран-поставщиков (стран Евросоюза, Новой Зеландии и Австралии) на российский рынок вышли новые поставщики из Сербии, Аргентины и Уругвая. Но расчеты с ними производятся также в иностранной валюте, поэтому девальвация рубля отразилась на конечной цене товаров и тут.

В основном новые партнеры поставляют на российский рынок готовые молочные продукты: сыр и сухие молочные продукты.

ПОЛУМЕРЫ НЕ ПОМОГАЮТ

Объем субсидий на 1 л молока в 2015 году составит 8,1 млрд руб., в 2016 году — 11,4 млрд руб., в 2017 году — 13,1 млрд руб. По-прежнему действуют субсидии на инвестиционные кредиты, и процентная ставка, которую возмещает государство, также увеличена из-за роста ключевой ставки ЦБ. Но помощь государства, к сожалению, не позволяет сдержать рост цен, а лишь немного компенсирует падение производства, несмотря на то что объем субсидий молочной отрасли в этом году составит не менее 30 млрд руб.

Например, задержки выплаты субсидий от Минсельхоза вынудили производителей молока повысить цены, чтобы обслуживать собственные кредиты. В начале 2013 года молоко у производителя стоило 16 руб. за литр, в 2014 году — 20 руб. В этом году закупочная цена достигает 22–23 руб.

НИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ, НИ ПОКУПАТЕЛЯМ

Если разложить себестоимость литра сырого молока на составляющие, то 45% идет на покупку и заготовку кормов и добавок к ним. Именно на эту часть влияет девальвация рубля, так как корма и добавки зачастую импортные. Затраты на возврат кредитов и прочие амортизационные расходы, по расчетам Национального союза производителей молока, составляют около 20%. Около 25% уходит на зарплату персоналу. Затраты на ветеринарные препараты, запчасти и обслуживание оборудования занимают около 10%.

Если производители молока начнут продавать молоко по его реальной цене, то молочные продукты станут значительно дороже и спрос на них катастрофически упадет. Во всем мире это решается двумя способами — большими субсидиями производителям молока или поддержкой граждан с низкими доходами. Полумеры в нашей ситуации оказываются бесполезными.

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

Сколько может заработать центр йоги

Деньги на здоровье

ВАЛЕРИЯ ЖИТКОВА

Йога может сделать человека богатым, но только в том случае, если заниматься ею как духовной и физической практикой, а не как бизнесом.

Елена Ульмасбаева увлеклась йогой еще в 1980-х, когда изучение духовных практик происходило полулегально. С тех пор вместе с партнерами она создала сеть студий «Йога-практика», выручка которых в 2013 году превысила 40 млн руб. «В йоге нет больших денег, — говорит Ульмасбаева. — На значительную прибыль рассчитывать нельзя, а сил и времени придется вложить много». Хорошая студия йоги будет иметь выручку в 1 млн руб. в месяц, но достичь такого результата очень сложно.

ПОДАРОК ИЗ ИНДИИ

В 1989 году СССР посетил основатель айенгар-йоги Айенгар Беллур Кришнамачар Сундарараджа, с которым удалось познакомиться Ульмасбаевой. «Учителя Айенгара мы встречали по индийским обычаям: нужно было прямо в аэропорту снять туфли и расплестись перед гуру лицом вниз, — вспоминает она. — По тем временам это был очень смелый поступок». Благодаря усилиям Сундарараджи йога стала популярной в Европе и США. В 1991 году во время визита Ульмасбаевой в Индию Айенгар дал ей официальное разрешение на открытие центра своего имени в России. «В Европе или США профессор математики может бросить работу, стать учителем йоги, и никто его за это не осудит, — говорит Ульмасбаева. — В России представить, что йога станет для кого-то профессией, было сложно. Но мы попытались превратить хобби в образ жизни, в дело, которое может дать кусок хлеба».

Первый центр «Йоги-практики» открылся в 1997 году на Пятницкой как некоммерческая организация (НКО). В 2003 году их было уже три, а в 2005-м Ульмасбаева вместе со своим партнером Максимом Юшко зарегистрировала компанию «Йога-практика» (позже в число партнеров вошли Константин Ковалев и Сергей Мельников, данные СПАРК). Йога по методике айенгара в представлении российских предпринимателей должна была приносить ученику прежде всего практическую пользу. «Стоит ли глубоко погружаться в культуру Индии и философию йоги — индивидуальный выбор каждого ученика, — объясняет исполнительный директор «Йоги-практики» Юшко. — Мы хотели создать максимально светский и в то же время технически правильный вид преподавания йоги».

ГЛАВНОЕ — ПОМЕЩЕНИЕ И ПРЕПОДАВАТЕЛЬ

Открытие любого центра начинается с выбора помещения. Зал для групповых занятий должен иметь площадь не менее 60–80 кв. м, рассказывает Ульмасбаева, а также несколько окон. Помещение не должно выходить окнами на большую улицу:



Елена Ульмасбаева открыла первый центр «Йоги-практики» почти двадцать лет назад, и сначала он был зарегистрирован как НКО

многие преподаватели предпочитают кондиционерам открытые окна, а во время занятия учеников не должны отвлекать сторонние шумы. Второй, небольшой зал, 15–20 кв. м, может использоваться для индивидуальных занятий — они оплачиваются отдельно и приносят центру дополнительную прибыль.

Второй важный критерий — местоположение. Центр должен находиться в жилом массиве (поближе к клиентам) и не более чем в 10 минутах ходьбы от метро. Близость к метро важна в связи с тем, что 80% занимающихся йогой (на опыте «Йоги-практики») — женщины в возрасте 25–45 лет, большинство из которых предпочи-

Выручка студии йоги подвержена сезонности: весной и осенью она будет намного выше, чем летом и зимой

тают посещать занятия после работы. «Только самые смелые девушки в восемь часов вечера зимой пройдут 20 минут по темным переулкам, чтобы позаниматься йогой», — считает Юшко.

Основная часть затрат при открытии центра йоги уйдет на ремонт и оборудование помещения, рассказывает Ульмасбаева. По ее словам, в среднем на это уходит 30–40 тыс. руб. на 1 кв. м. В эту цифру входят не только пол из натурального дерева и пробковое покрытие на стенах, но и инвентарь — одеяла, стулья, веревки, ремешки для выполнения асан. «Конечно, можно и сэкономить — например, купить одеяла на рынке, но, учитывая частоту их использования, через месяц-другой их придется выкинуть, — сетует Юшко. — У нас они совершенно обыкновенные, производства Орехово-Зуевского завода, но такие прочные, что западные гости не раз говорили: это лучшие одеяла, с которыми им приходилось иметь дело». То же со стульями — они не должны обладать какими-то особенными характеристиками, кроме прочности: ученики выполняют на них упражнения, в том числе вниз головой, и если стул в этот момент сложится или сломается, травм не избежать.

Самое сложное для центра йоги — найти преподавателей, считает Ульмасбаева. «До сих пор на рынке есть люди с дредами, которые, съездив на полгода на Гоа и «просветлившись», решают, что могут преподавать, — рассказывает Юшко. — Не имея опыта, распознать таких коучей довольно сложно». Единственный шанс: набрать хорошую команду — личное знакомство с преподавателями и/или умение преподавать самому, советует

Как это работает: экономика центра йоги в Митино (Москва)

тыс. руб.

Первоначальные инвестиции	
300	Затраты на закупку оборудования
4800	Затраты на ремонт помещения (150 кв. м)
Всего 5100	
Расходы в месяц	
187	Аренда
20	Коммунальные платежи
30	Хозяйственные нужды (картриджи, бумага, бесплатные чай и конфеты для клиентов)
20	Маркетинг
130	Фонд оплаты труда
65	Налоги на фонд оплаты труда
Всего 452	
Доходы в месяц	
Групповые занятия (1 тыс. посещений в месяц, 450 руб. за одно посещение)	
Всего 450	
Операционный убыток -2	
Налоги по УСН (6%) 27	

Источники: данные компании, расчеты и оценки РБК

Йога в Митино в цифрах

5,1 млн руб.

стоило открыть студию йоги в Митино на площади 150 кв. м

600–700 руб.

равняется стоимость разового занятия в группе

80% посетителей

составляют женщины

1,5 тыс. визитов

в месяц нужно студии, чтобы выйти в ноль

4–5 лет

равен возврат инвестиций в открытие студии йоги

Источник: «Йога-практика»

совладелец «Йоги-практики». У него бывают случаи, когда преподаватель звонит за полчаса до занятия и говорит, что не придет. «Предприниматель, у которого есть сертификат преподавателя, сможет провести занятие сам», — говорит Ульмасбаева. По ее словам, многие преподаватели йоги в Москве оставили высокооплачиваемую офисную работу ради своего хобби и ожидают от новой профессии большей свободы. «Заинтересовать их деньгами — тем, от чего человек уже отказался, очень сложно», — рассуждает Юшко.

Расписание занятий в будущем центре необходимо сформировать за три-четыре месяца до открытия. «Правильно составленное расписание — и есть наш основной бизнес-продукт», — говорит Юшко. Чтобы максимально заполнить центр, нужно вывести оптимальное число занятий для разных уровней подготовки, распределить их по дням недели и прикрепить преподавателя к каждому классу.

ЭКОНОМИКА ЙОГИ

Самая крупная статья операционных расходов центра йоги — это арендная плата. Например, за 150 кв. м центра в Митино «Йога-практика» платит 187 тыс. руб. в месяц (1,25 тыс. руб. за 1 кв. м). Для студий в центре горо-

да ставка может быть вдвое выше, что, конечно, влияет на стоимость услуг. На зарплату уходит около 130 тыс. руб., эта цифра может меняться от месяца к месяцу, поскольку преподаватели (их в Митино — шесть) получают не фиксированный оклад, а оплату за каждое занятие. Расходы на коммунальные платежи и хозяйственные нужды (обновление инвентаря, мелкий ремонт, чай для посетителей) обычно невелики. Юшко советует заложить около 20 тыс. руб. в месяц на продвижение нового центра и размещать рекламу о центре йоги на стендах внутри жилых домов, договариваясь об этом с управляющими компаниями, — это недорогой и достаточно эффективный способ контакта с целевой аудиторией.

Студии в Митино, чтобы выйти на окупаемость, необходимо около 1,5 тыс. визитов в месяц, говорит Юшко. Сейчас есть 1 тыс. По словам Юшко, в среднем одно посещение приносит студии 450 руб. Разовые занятия стоят дороже — 600–700 руб., но если человек решил заниматься, то он покупает абонементы на 4–8–12 занятий, в результате которых стоимость каждого посещения снижается. Дополнительный доход приносят индивидуальные занятия с преподавателем (2–3 тыс. руб. за занятие), а также массаж (требуется лицензия на медицинскую деятельность, от 1,5 тыс. руб. в час) и консультации психолога и астролога (от 3 тыс. руб. в час). Все эти услуги предоставляются на условиях разделения дохода между центром и специалистом (конкретных цифр в компании не раскрывают).

Выручка студии йоги подвержена сезонности: весной и осенью она будет намного выше, чем летом и зимой. Идеальное время для открытия центра — в начале весны и осени. Наполняемость залов, которая позволяет окупать оперативные расходы, должна наступить через два–четыре высоких сезона (т.е. через один-два года после открытия).

Чаще всего предпринимателей на старте подкашивают цены за аренду, считает Владимир Афонин, управляю-

Його-цифры

По оценкам издания Yoga Journal, расходы россиян на занятия йогой в 2014 году составили 41 млрд руб. (эта цифра не включает в себя траты на одежду или аксессуары). Согласно опросу TNS marketing Index, во втором полугодии 2014 года занятия йогой посетили

1,37 млн взрослых россиян. Если предположить, что хотя бы половина этих людей в течение прошлого года посещала занятия йогой регулярно (два раза в неделю), а средняя стоимость занятия составила 500 руб., то доход различных студий йоги мог составить около 35,6 млрд руб.

Много заработать на йоге не удастся, а вывести бизнес на окупаемость получится только при условии личного участия в деле

щий директор йога-центров «Федерация йоги»: «Если арендная ставка не заоблачная, то рассчитывать на окупаемость можно через два-три года, и только при условии стопроцентного погружения в дело». По словам Афонина, девять из десяти центров, открытых в качестве побочных бизнесов, закрываются в течение нескольких лет: «Я знаю пример серийного предпринимателя, который вложил в открытие йога-клуба «для души» внушительные средства, а через три года открыл на этом месте продуктовый супермаркет».

Ульмасбаева подтверждает, что много заработать на йоге не удастся, а вывести бизнес на окупаемость получится только при условии личного участия в деле. «Специфика открытия центра заключается в основе йоги — духовности. Если человек не воспринимает йогу как свой путь, прибыльный бизнес на этом ему вряд ли удастся построить, — вторит ей президент Федерации йоги России Сергей Репин. — Хотя подобных дилетантских центров сегодня довольно много, но долго такие «бизнесы» не живут». «Йога не для тех, кто просто хочет вложить куда-то лишние деньги и получать небольшую прибыль», — резюмирует Юшко. По его словам, вернуть вложенные 5 млн руб. в 2013 году в открытие центра в Митино «Йога-практика» надеется за четыре-пять лет. ▣

Йога по франшизе

Дополнительным доходом для «Йоги-практики» стала продажа франшизы. Сейчас паушальный взнос составляет 470 тыс. руб., роялти — 8,5 тыс. руб. в месяц. Фиксированная плата позволяет главному офису не зависеть от прибыли франчайзинговых

центров. «Когда мы проводим собеседование с будущим франчайзи, мы сначала пытаемся объяснить, что на значительную прибыль рассчитывать нельзя, а сил и времени придется вложить много, — рассказывает Елена Ульмасбаева. — И только если человек готов

пойти на подобное, мы переходим к более предметному разговору». Предпринимательница не раскрывает количество проданных франшиз, в базе Роспатента РБК удалось обнаружить только два договора коммерческой концессии на товарный знак Yoga Practika.

26-27 ОКТЯБРЯ 2015

SYNERGY GLOBAL FORUM

ГЛАВНОЕ СОБЫТИЕ ГОДА



ИЦХАК АДIZES



БРАЙАН ТРЕЙСИ



АЛЛАН ПИЗ



ДЕРК САУЭР

ЛУЧШИЙ БИЗНЕС-ФОРУМ ДОЛЖЕН ПРОХОДИТЬ В МОСКВЕ

📍 CROCUS CITY HALL

+7 (495) 545-43-14 synergysglobal.ru sbs.edu.ru

SYNERGY BUSINESS SCHOOL

Реклама 16+

Можно ли прожить в Москве без наличных денег

Пластиковая жизнь

АНАСТАСИЯ СТОГНЕЙ

За последние пять лет объем операций по банковским картам вырос в три раза — до 30 трлн руб. Но большая часть этих средств по-прежнему приходится на снятие наличных. Почему население до сих пор не использует карты по назначению?

Держателей банковских карт среди россиян становится все больше. По данным Национального агентства финансовых исследований, в 2010 году их было 41%, сейчас — уже 75% населения. Число эмитированных банковских карт за последние пять лет к началу 2015 года выросло почти вдвое — с 12 млн до 227 млн штук.

Впрочем, активно пользуется картами, по данным опроса Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), всего 57% населения. Часто с карт просто снимают деньги и расплачиваются уже наличными. По данным ЦБ, из объема всех операций по картам (30,3 трлн руб. в 2014 году) на снятие наличных приходится 79% всего объема операций. Пять лет назад эта доля составляла 92%.

КУЛЬТ НАЛИЧНОСТИ

Руководитель департамента исследований банковского сектора НАФИ Ирина Лобанова объясняет это российским «культуром наличности». По ее словам, банки в стране появились недавно, если сравнивать с европейскими странами. За это время люди так и не привыкли доверять кредитным организациям. «Нужно около десяти лет стабильного развития, чтобы люди начали верить финансовой системе», — считает она.

Кстати, ЦБ приводит статистику по операциям иностранцев (карты, выпущенные банками-нерезидентами) в России. Картина здесь совершенно иная: доля операций по оплате товаров и услуг — 62%, на снятие наличных приходится 38%.

Еще одна причина — боязнь мошенничества. Зачастую эти опасения небезосновательны: в 2014 году в Финпотребсоюз поступило 1317 обращений (в три раза больше, чем в 2013 году), связанных с использованием банковских карт, рассказывает руководитель региональной политики этой общественной организации, защищающей права потребителей, Сергей Бирюков. Более 50% жалоб было связано как раз с незаконным списанием средств с карты, добавил он.

Еще одна из причин, почему население до сих пор предпочитает наличные, — относительно невысокое количество терминалов в торговых точках. По результатам опросов ВЦИОМ за 2009 и 2012 годы (позднее опросы на эту тему не проводились), большинство россиян предпочитают наличные картам именно потому, что ими мало где можно расплатиться. Так ответили на вопрос «Почему вы не пользуетесь банковской картой?» большая часть респондентов, причем количество ответов было одинаковым: по 31% опрошенных как в 2009-м, так и в 2012 году.

Как используются платежные карты в России



Количество операций по снятию наличных с карт, млн ед.



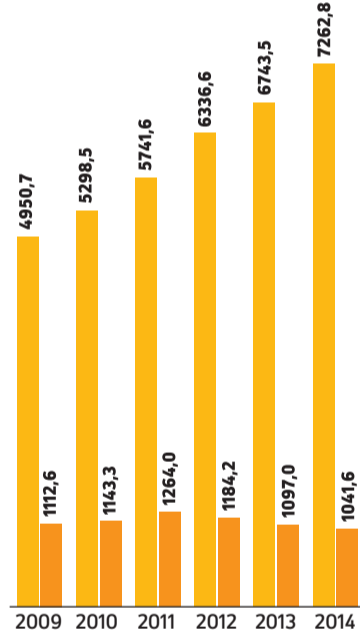
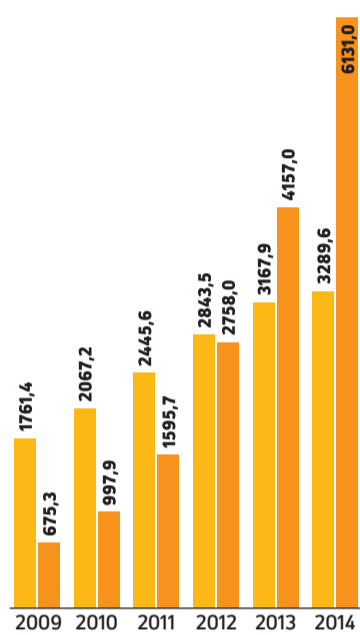
Количество операций по оплате картами товаров и услуг, млн ед.



Средняя сумма, снимаемая с помощью карты, тыс. руб.



Средний чек, оплачиваемый картой, тыс. руб.



Источник: ЦБ России, расчеты РБК

БЕЗ НАЛИЧНОСТИ

Корреспондент РБК в течение недели проводил эксперимент, пытаясь расплачиваться только картой. В общем, как можно было догадаться, жизнь без наличных означает некоторые неудобства. От многих привычных покупок придется отказаться: овощи покупать не на рынке, а в супермаркете, пить кофе не в маленьких, а в сетевых кофейнях и быть готовым к тому, что все обойдется примерно на 10% дороже.

В целом почти всегда покупкам, за которые мы привыкли платить наличными, можно найти альтернативу. Самая большая проблема — оплатить проезд. О маршрутках лучше забыть, на остальной транспорт, в том числе наземный, билет можно купить только в метро — в терминалах с технологией PayPass. POS-терминал есть в кассе лишь на одной станции метро — на Ленинском проспекте.

На подмосковные электрички за редким исключением (поезда до Мытищ и других так называемых городов-спутников) купить билет онлайн нельзя, POS-терминалы в вокзальных кассах работают далеко не всегда, к кассам с возможностью безналичной оплаты выстраиваются очереди.

Часто приходится сталкиваться с тем, что при оплате покупки продавцы предлагают расплатиться наличными, несмотря на наличие POS-терминала: «Терминал работает с перебоями, карты не всегда проходят». Плюсы безналичной жизни — меньше спонтанных покупок, например в вендинговых аппаратах.

БЕЗНАЛИЧНЫЕ ЗАКОНЫ

Сейчас инфраструктурой безналичной оплаты довольны 65% опрошенных, говорит Лобанова из НАФИ. «Возможности безналичной оплаты в городах-миллионниках выше, а число тех, кто недоволен инфраструктурой, — больше», — говорит она. Чем чаще человек привык платить картой, тем выше его запросы, объясняет Лобанова.

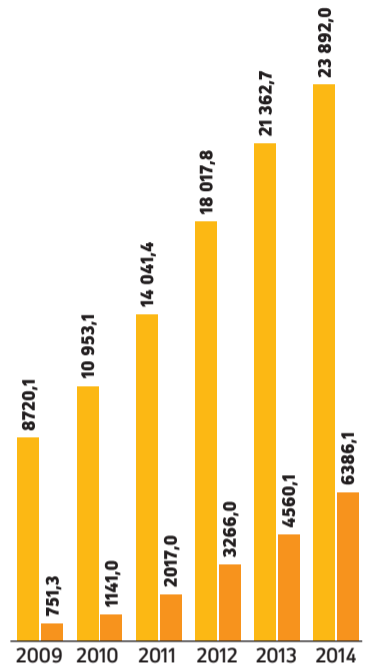
Доступность безналичной оплаты действительно зависит от региона. По данным ЦБ (данные на апрель 2015 года), в Москве и области зарегистрировано больше миллиона POS-терминалов, в Якутии, площадь которой в 67 раз больше Московской области, — 8,4 тыс., в Республике Дагестан — всего 832, в Чечне — только 301. При этом число POS-терминалов



Объем наличных денег, снятых с помощью карт, млрд руб.



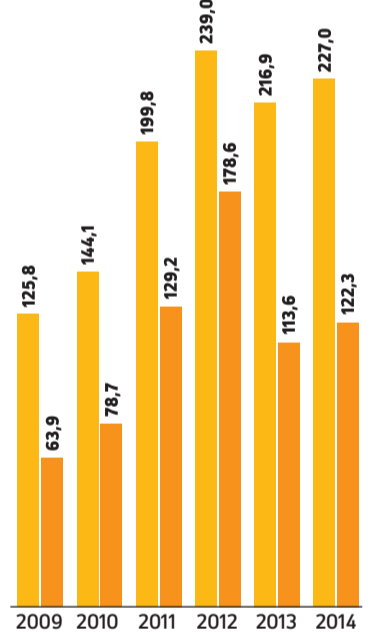
Стоимость товаров и услуг, оплаченных картами, млрд руб.



Количество эмитированных карт, млн ед.



Количество карт в использовании, млн ед.



Жизнь без наличных означает некоторые неудобства. От многих привычных покупок придется отказаться и быть готовым к тому, что все обойдется примерно на 10% дороже

по стране в целом за последние пять лет увеличилось в пять раз — с 240 тыс. до 1,3 млн.

Государство давно борется за рост доли безналичных платежей в общем обороте расходов по оплате товаров и услуг. В 2013 году были предложены сразу две законодательные инициативы, направленные на развитие безналичных платежей. Разработанные тогда поправки к закону «О защите прав потребителей» обязывали предприятия, оборот которых превышает 60 млн руб. в год, устанавливать терминалы для оплаты банковскими картами. Вторая инициатива касалась покупателей: поправки к 861-й статье Гражданского кодекса предлагали ограничить объем оплаты наличными сначала 600 тыс. руб., а после доработки — 300 тыс. руб.

Первый законопроект приняли в мае прошлого года, а с января 2015 года Роспотребнадзор начал штрафовать (на суммы от 30 тыс. до 50 тыс. руб. согласно ч. 4 ст. 14.8 КоАП РФ) крупные торговые точки, рестораны и другие предприятия, которые не обеспечили покупателя возможность расплатиться картой. Разработку второго закона приостановили: не смогли найти очевидный способ контроля за соблюдением этих требований. ❑