

На что владельцы грузовиков-«12-тонников» пожаловались в правительство с. 18

Как Минтранс и Росавтодор рассчитали стоимость проезда 1 км с. 18

Насколько могут быть снижены тарифы и штрафы с. 19

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



Александр Туголуков,
основатель туроператора
«Библио Глобус»

«Мы обсуждали
слияние
с «Трансаэро»

ИНТЕРВЬЮ, с. 8

ФОТО: Мария Савельева

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИКА ЛЮДИ БИЗНЕС ДЕНЬГИ 19 октября 2015 Понедельник No 191 (2208) WWW.RBC.RU

КУРСЫ ВАЛЮТ
(ЦБ, 17.10.2015)



\$1=

₽61,36



€1=

₽69,77



ЦЕНА НЕФТИ BRENT (BLOOMBERG,
16.10.2015, 19.00 МСК) \$50,15 ЗА БАРЕЛЬ



ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА,
16.10.2015) 881,19 ПУНКТА



МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ
РОССИИ (ЦБ, 09.10.2015) \$373,8 МЛРД

РЕФОРМА Минэкономразвития предлагает сократить число надзорных органов

МЕДИАБИЗНЕС

Проверка в одно окно

Forbes вне политики

ПЕТР НЕТРЕБА, ЯНА МИЛЮКОВА

ЕЛИЗАВЕТА СУРГАНОВА

Сокращать надо не число министерств, а число контролеров и проверок, предлагает Минэкономразвития. Некрупный бизнес может получить одно окно для всех проверок, остальным предложен принцип «один риск — один контролер».

ОДНО ОКНО ДЛЯ НЕБОЛЬШОГО БИЗНЕСА

Создание «объединенных» инспекций на региональном или муниципальном уровне, которые проверяли бы только определенный круг небольших предприятий (например, общепит) по типовому набору требований в режиме одного окна, — таково одно из предложений по оптимизации контрольно-надзорной деятельности, которые Минэкономразвития на прошлой неделе направило в Белый дом министру Михаилу Абызову. О предложениях РБК рассказали два источника в экономическом блоке правительства.

Министр по вопросам открытого правительства Абызов по поручению президента готовит предложения по оптимизации структуры и сокращению численности контрольно-надзорных органов, их объединению по сферам деятельности, уточнению и исключению дублирования функций. Формальный старт подготовке реформы Владимир Путин дал 13 июля. Итоговый документ со всеми предложениями по реформе контрольно-надзорных функций должен быть представлен президенту 1 декабря, после того как будет рассмотрен и одобрен руководителем аппарата правительства Сергеем Приходько.

Проверки по принципу одного окна могут стать «компромиссом между серьезным перераспределением полномочий и оптимизацией структуры контрольно-надзорных органов», говорит федеральный чиновник, пересказывая текст письма, направленного в правительство. «Объединенные» инспекции предлагается создавать на региональном или муниципальном уровне. Их собираются ориентировать на надзор за соблюдением обязательных требований, связанных с «ограниченными» рисками, возникающих в деятельности определенного круга предприя-



ФОТО: Анатолий Жданов/Коммерсантъ

В России может появиться контролер на все руки: он будет следить за соблюдением пожарных, санитарных и прочих правил в небольших мастерских, магазинах и кафе

тий. Для этого предлагается выделить перечень таких рисков и предприятий. Например, предприятия общественного питания с определенной мощностью, розничные магазины малого формата, производственные мастерские, небольшие производства. В отноше-

нии этих предприятий следовало бы составить типовой набор наиболее важных требований из различных сфер. Речь идет о пожарных, санитарных, ветеринарных, трудовых и природоохранных требованиях, которые и должен будет контролировать один инспектор.

При этом Минэкономразвития указывает, что трудности могут возникнуть в налаживании эффективного взаимодействия «объединенных» инспекций с федеральными ведомствами.

Новый владелец российского Forbes бизнесмен Александр Федотов рассказал РБК, какие перемены ждут журнал и зачем ему в издательском доме, специализирующемся на глянце, понадобилось деловое СМИ.

Российская версия журнала Forbes вместе с журналами OK, Geo и Gala входит в издательский дом (ИД) «Аксель Шпрингер Раша», принадлежавший немецкой компании Axel Springer. Проработав в России более десяти лет, Axel Springer решил уйти из страны в связи с поправками к закону «О СМИ», по которым иностранная компания или гражданин не могут владеть более чем 20% в медиа. Начиная с мая 2015 года «Аксель Шпрингер Раша» общался с потенциальными покупателями, среди которых были и владелец группы ЕСН Григорий Березкин, и основатель «Тройки Диалог» Рубен Варданян. В итоге выбор был сделан в пользу Александра Федотова (см. справку).

Выручка «Аксель Шпрингер Раша» в 2014 году составила 872 млн руб., чистый убыток — 154,9 млн руб. Сумма сделки не раскрывалась, но источники РБК, знакомые с условиями, говорят, что она составила не более \$7 млн (около 430 млн руб. по курсу ЦБ на 16 октября). Практически все медиаактивы Федотова сейчас также убыточны, но он верит, что уже в 2017 году этот бизнес начнет приносить ему деньги.

Было объявлено, что впоследствии 20% активов выкупит у Федотова нынешний гендиректор издательского дома Регина фон Флемминг.

Однако никакой твердой договоренности по этой сделке нет, говорит Федотов, как нет и строгих сроков. Получить комментарий у фон Флемминг не удалось.

Окончание на с. 12



Окончание на с. 5

ПОДПИСКА: (495) 363-11-01

РБК
ежедневная
деловая
газета

16+

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Заказ № 2575
Тираж: 80 000

Номер подписан в печать в 22.00
Свободная цена

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

© «БизнесПресс», 2015



ФОТО: РИА Новости

Источник в турецком Генштабе утверждает, что рядом с сирийской границей был сбит российский дрон «Орлан-10» (на фото). По данным российской стороны, потеря среди беспилотников, задействованных в операции в Сирии, нет

Турция сбила беспилотник недалеко от границы с Сирией

Ничейный дрон

АЛЕКСАНДР АРТЕМЬЕВ

Турция будет сбивать самолеты, нарушающие ее воздушное пространство, пообещал премьер Ахмет Давутоглу. В пятницу ее ВВС сбили дрон, который, как считают в Анкаре, может принадлежать России. Конфронтация между странами по сирийскому вопросу может обостриться, предупреждают эксперты.

ПАДЕНИЕ «ОРЛАНА»

Турция будет сбивать самолеты, которые вторгаются в ее воздушное пространство. Соответствующее заявление сделал премьер-министр страны Ахмет Давутоглу в субботу, 17 октября, комментируя инцидент со сбитым в пятницу дроном. «Вчера мы сбили дрон. Если бы это был самолет, мы бы сделали то же самое. Наши правила всем известны. Кто бы ни нарушал наши границы, мы дадим им необходимый ответ», — заявил премьер.

Генштаб Вооруженных сил Турции в пятницу объявил об уничтожении в воздушном пространстве этой страны неопознанного беспилотного летательного аппарата. Как говорится в распространенном военным руководством страны сообщении, удар по объекту турецкие ВВС нанесли после трех предупреждений. Турецкие самолеты, как подчеркнули в Генштабе, действовали «в соответствии с правилами применения силы» и продолжают выполнять свои обязанности в соответствии с ними. По первым сообщениям, сбит был не дрон, а пилотируемый самолет.

Как отмечает турецкий телеканал NTV, беспилотник зашел в турецкое воздушное пространство со стороны границы с Сирией на глубину 2–3 км.

Турецкие власти не указали принадлежность аппарата. Высокопоставленный источник Reuters в США заявил, что в Вашингтоне подозревают, что это российский дрон, но пока информация лишь предварительная, от дальней-

ших комментариев он отказался. Источник Haberturk TV в Генштабе Турции назвал модель дрона — «Орлан-10», выпускаемый российской компанией «Специальный технологический центр».

«Похож на «Орлан-10», — коротко подтвердил РБК гендиректор Ассоциации предприятий индустрии беспилотных авиационных систем Эдуард Багдасарян. Неназванный представитель

компании — производителя этого аппарата в комментарии РИА Новости заявил, что «на опубликованных фото — точно не «Орлан» — с таким планером беспилотники в России не производятся». «Газета.Ru» со ссылкой на собственные источники сообщила, что речь идет не об «Орлане-10», а о новейшей разработке российского производства, остающейся секретной.

Российские бомбардировки в Сирии и сбитый беспилотник

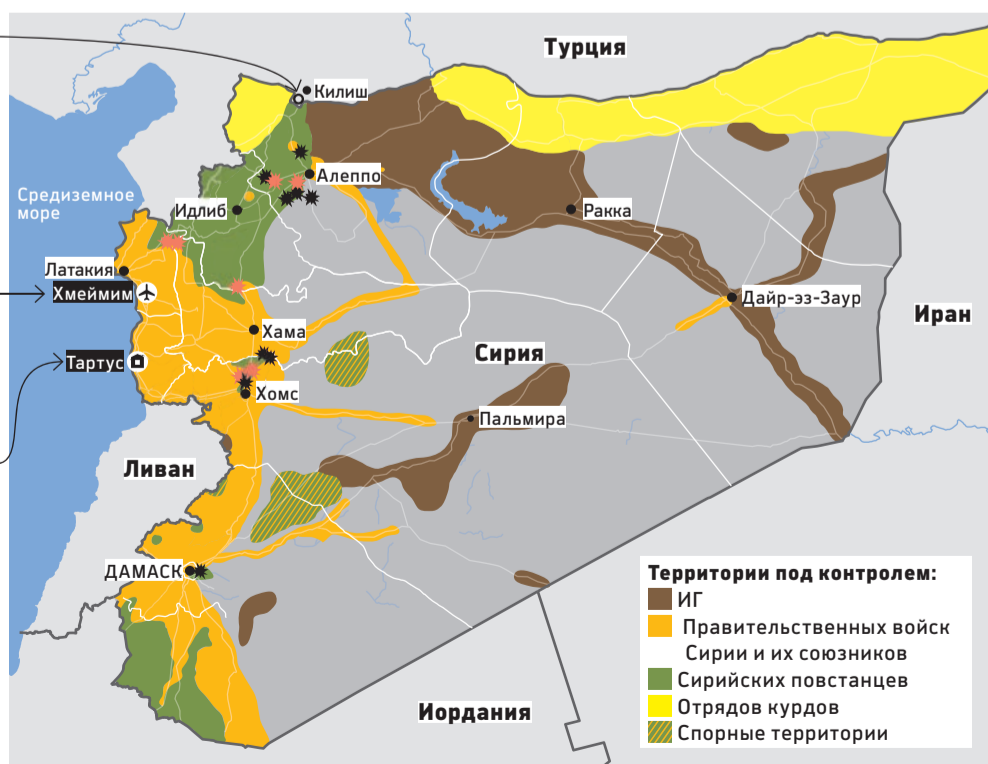
Российские авиаудары 15–16 октября

★ с использованием средств высокой точности поражения ✱ без использования средств высокой точности поражения

Район, в котором турецкими ВВС 16 октября был сбит беспилотник

Авиабазы Хмеймим, откуда взлетают российские самолеты

База материального обеспечения ВМФ России



Источники: ISW, CBS

Что такое «Орлан-10»

«Орлан-10» — российский многофункциональный беспилотный комплекс, предназначенный для ведения наблюдения в труднодоступной местности. Беспилотник разработан российским предприятием «Специальный технологический центр». В мае 2014 года «Орлан-10», принадлежащий ополченцам самопровозглашенной ДНР, был сбит украинской армией. Беспилотник массой 14 кг способен перевозить грузы до 5 кг. Высота полета беспилотников мини-класса — несколько сот метров, в разы ниже, чем у самолетов гражданской авиации, говорит главный редактор журнала «Беспилотная авиация» Денис Федутин. По данным сервиса Flightradar, возле турецкой границы с Сирией не проходят воздушные коридоры гражданских самолетов.

Российская сторона опровергла потерю летательного аппарата. Начальник главного оперативного управления Генштаба ВС Андрей Картаполов категорически опроверг российскую принадлежность аппарата. По его словам, все российские дроны, задействованные в операции в Сирии, либо продолжают выполнять боевые задачи, либо находятся на авиабазе. «А вот чей он, этот сбитый беспилотник — или догадаетесь, или выясняйте сами», — заявил Картаполов.

Просирийский телеканал Al Mayadeen TV со ссылкой на военные источники в Дамаске сообщил, что в пятницу ни один российский или сирийский дрон сбит не был. На протяжении дня последние четыре года вооруженного конфликта ВВС Турции сбивали сирийский истребитель, вертолет и разведывательный БПЛА, которые вторгались в воздушное пространство этой страны.

ПО ПУТИ ОБОСТРЕНИЯ

Военную операцию России в Сирии официальная Анкара критиковала с самого ее начала 30 сентября. С тех пор Турция неоднократно обвиняла российские боевые самолеты в нарушении своего воздушного пространства, что российские власти объясняли плохими погодными условиями. Как заявил в четверг замглавы МИД Турции Али Кемаль Айдын,

всего российская авиация 13 раз опасно сближалась с турецкими ВВС на границе с Сирией.

На минувшей неделе президент Реджеп Тайип Эрдоган, в очередной раз комментируя инциденты в воздухе, пригрозил разорвать экономическое сотрудничество с Россией, если нарушение воздушного пространства продолжится, указав, что Анкара может отказаться от поставок российского газа и найти новых партнеров по строительству первой турецкой АЭС «Аккую». Однако впоследствии министр энергетики Али Риза Алабоюн заявил журналистам, что слова президента были неверно интерпретированы.

Дипломатический источник в Турции на минувшей неделе также заявил РБК, что сотрудничество с Россией по энергетической линии идет своим чередом, но на вопрос, возможен ли прямой контакт между турецкими и российскими самолетами, ответил: «Даст бог, нет».

По словам директора Центра изучения стран Ближнего Востока и Центральной Азии, бывшего депутата Госдумы Семена Багдасарова, такого обострения на турецко-сирийской границе можно было ожидать. Президент Реджеп Тайип Эрдоган и премьер-министр Ахмет Давутоглу неоднократно указывали, что при проведении операции в Сирии Россия нарушает воздушное пространство Турции, напоминает он РБК. «Слышались угрозы отреагировать, и если это действительно наш беспилотник, то, видимо, это и есть реакция», — заявил эксперт.

После первых сообщений об инцидентах в воздухе турецкие исследователи Джан Касапоглу и Дорук Эргун отметили в аналитической записке, что уничтожение российского самолета турецкими ВВС могло бы обернуться «крупнейшим дипломатическим кризисом» и «эскалацией напряженности на южной границе НАТО».

Как заметил в разговоре с РБК турецкий политолог Исмаил Тогул, инцидент чреват обострением отношений Москвы и Анкары, но пока заявления сторон позволяют предполагать, что эскалации не произойдет. Министр иностранных дел Турции Фиридин Синирлиоглу, комментируя в пятницу сообщение о ликвидации дрона, напомнил, что ранее российские власти принесли извинения за вторжение в турецкое воздушное пространство.

Инцидент произошел на фоне сообщений о наступлении сирийских войск в провинции Алеппо, граничащей с Турцией. Как утверждает сирийская сторона, наступательная операция про-

исходит при поддержке российской авиации.

«Асад собирается защищать от боевиков Алеппо», — говорит Багдасаров, указывая, что этот крупнейший город на севере Сирии, в котором до начала войны проживали 2,4 млн человек, является опорным пунктом для вооруженных формирований сирийской оппозиции. Он находится всего в 45 км от турецкой границы, и в нем остаются несколько сот тысяч жителей, в случае наступления в Турцию хлынет новый поток бе-

женцев, а сами власти этой страны попытаются оказать помощь противникам президента Сирии Башара Асада, в том числе, возможно, и «Джебхат ан-Нусре» (запрещена в России как террористическая организация), рассуждает эксперт.

На важность поддержания статус-кво в Алеппо указывает и Тогул. Вмешательство России в ситуацию в этом приграничном мегаполисе он называет «очень опасным». Он указывает и на то, что у Турции есть обязательства по защите сирийских туркмен,

вооруженные формирования которых сражаются с режимом Асада. В начале октября Сирийская туркменская ассамблея уже обвиняла Россию в том, что при бомбардировках населенного пункта Тель-Биса, которые Москва называла нацеленными на позиции «Исламского государства» (запрещена в России как террористическая организация), погибли 40 мирных жителей, в том числе этнические туркмены. ■

При участии Анатолия Темкина

БОЛЬШЕ ЧЕМ ЛЕГЕНДА



NAVITIMER 46 мм

Рубль следит за войной

Курс рубля на Московской бирже резко упал после того, как турецкие военные сообщили об уничтожении вторгшегося в воздушное пространство Турции неизвестного летательного аппарата. За несколько минут доллар подорожал примерно на 50 коп., на максимуме курс американской валюты поднялся до 62,128 руб.,

что на 72,5 коп. выше уровня закрытия торгов четверга. Одновременно с этим биржевой курс евро достиг отметки 70,53 руб., что на 71 коп. выше уровня закрытия торгов предыдущего дня. После уточнения информации о беспилотнике курс выправился. К концу торгов в пятницу доллар стоил 61,28 руб., евро — 69,59 руб.



По мнению российских бизнесменов, метод массовой кадастровой оценки, предлагаемый Минэкономразвития, не учитывает всех факторов, влияющих на стоимость недвижимости

НАЛОГИ Бизнес просит государство не вводить еще одну монополию

Оценка без оценщиков

ЕЛЕНА МАЛЫШЕВА,
АЛИСА ШТЫКИНА

Законопроект о введении государственной монополии на кадастровую оценку в России может в скором времени оказаться в правительстве и быть одобрен Госдумой до конца года — вопреки резким возражениям бизнеса.

ВЛАСТЬ ОЦЕНИТ

Минэкономразвития 12 октября завершило общественное обсуждение законопроекта «О государственной кадастровой оценке», размещенного на портале regulation.gov.ru в начале августа. Разработчики декларировали своей целью устранение недостатков действующей системы. Но из заключений Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) и «Опоры России» следует, что радикальный пересмотр системы кадастровой оценки не только не решит обозначенных проблем, но и ухудшит качество оценки.

Кадастровая оценка недвижимости и земли важна для предпринимателей, потому что от нее считаются налоги. Ее завышение приводит к непомерной нагрузке на бизнес, занижение — к недобору налогов в региональные бюджеты. С поправкой на разнообразные льготы и исключения можно сказать, что сейчас с кадастровой стоимости взимается земельный налог по всей стране, налог на имущество юрлиц — в 34 регионах,

налог на имущество физлиц — в 28 регионах.

Самый спорный пункт законопроекта тот, что предполагает передачу оценки от частных компаний государственным. «Учитывая, что доходы от земельного налога и налога на имущество организаций поступают в региональные и местные бюджеты, передача кадастровой оценки на уровень регионов в подконтрольные региональным администрациям организации приведет к прямому конфликту интересов», — указывает глава РСПП Александр Шохин в письме замглавы Минэкономразвития Павлу Королеву.

Бюджетное учреждение для кадастровой оценки будет находиться в прямой зависимости от региональных властей, соглашается «Опора России» (оба заключения есть у РБК). «Кроме того, данный законопроект противоречит проводимой государством политике оптимизации государственного аппарата управления», — отмечается в заключении «Опоры».

ВЛАСТЬ ЗАПЛАТИТ

Реформа повлечет дополнительные расходы регионов, указывает зампред комитета по предпринимательству в сфере экономики Торгово-промышленной палаты Марина Карпова (она входит в рабочую группу Агентства стратегических инициатив по совершенствованию оценочной деятельности). «Волгоград называл 60 млн руб. только на создание [местного госоргана

по оценке] — при том что они и так занимаются этими вещами», — приводит пример Карпова.

По ее мнению, новый проект по сути перечеркивает всю работу, которая была проделана в прошлые годы для улучшения действующей системы. «Мы улучшили закон в прошлом году, учли массу замечаний по повышению достоверности оценки. Не разработав даже до конца нормативку, я уж не говорю о том, чтобы посмотреть, как это пойдет, и еще под-

Самый спорный пункт законопроекта тот, что предполагает передачу оценки от частных компаний государственным

корректировать, мы вдруг берем и все меняем. Я считаю, что все положительные правки надо внести в действующий закон», — резюмирует она.

ВЛАСТЬ РАССУДИТ

Зато определение кадастровой стоимости будет проходить по единой методике, что позволит нивелировать риски конфликта интересов, указывает представитель Минэкономразвития. Сохраняется и механизм оспаривания кадастровой стоимости, добавляет он, а кроме того, законопроект предусматривает возможность исправления ошибок и без оспаривания.

Метод массовой кадастровой оценки, предлагаемый Минэкономразвития, не учитывает всех

факторов, влияющих на стоимость недвижимости, не согласна «Опора России», его использование приведет к массовым судебным разбирательствам и бюджетным тратам. Всего «Опора» сформулировала девять замечаний к проекту Минэкономразвития и в целом не поддерживает законопроект: по ее мнению, он не решает проблему недостоверности результатов оценки и требует существенной доработки с участием профессиональных сообществ и предпринимателей.

Такую же точку зрения высказывает в своем письме Шохин: «Законопроект не может быть поддержан в представленной редакции и нуждается в существенной доработке». Нужно организовать совещание в Минэкономразвития для выработки «приемлемых для бизнеса решений».

ВЛАСТЬ РЕШИТ

Все предложения, поступившие к законопроекту, сейчас прорабатываются, отмечает представитель Минэкономразвития. Он не смог уточнить РБК, когда проект может поступить в правительство.

В Госдуме тем временем уже ждут новый закон от правительства. Как писал РБК, менять законодательство в этой сфере призы-

вали первый вице-спикер палаты, депутат-единоросс Александр Жуков и секретарь генсовета «Единой России» Сергей Неверов, за передачу кадастровой оценки государственным оценщикам выступил профильный комитет Госдумы по собственности.

В начале августа премьер-министр Дмитрий Медведев высказался на встрече с активом «Единой России» в пользу государственной кадастровой оценки. «Я думаю, что можно было бы соответствующий законопроект поменять и все-таки эту тему отдать снова государству», — ответил он на соответствующий вопрос, говорилось на сайте партии. Медведев также добавил, что все оценщики должны быть одинаково подготовлены, чтобы «это были не проходимцы какие-то, а реально подготовленные специалисты, которые несут ответственность за те решения, которые они принимают».

В беседе с РБК в середине сентября председатель комитета по собственности Госдумы Сергей Гаврилов заявил, что депутаты в ближайшее время наденут законопроект и работать над ним вместе, «чтобы ускорить рассмотрение и в первом, и во втором чтении». «Надо принять решение как можно быстрее», — тогда заявил он. На вопрос, с чем связана спешка, Гаврилов ответил, что «принято решение правительства максимально этот вопрос снять, будет ли он снят с участием бизнес-сообщества или без». Законопроект депутаты хотят принять до нового года, сообщил он. ▀

РЕФОРМА Минэкономразвития предлагает сократить число надзорных органов

Проверка в одно окно

➔ Окончание. Начало на с. 1

Нет ясности и с источниками финансирования таких инспекций. Пока Минэкономики предлагает опробовать несколько пилотных проектов, делегируя полномочия регионам.

Идея с унифицированными проверками по принципу одного окна для малого бизнеса — один из вариантов, который может снизить нагрузку на бизнес, считает сопредседатель «Деловой России» Андрей Назаров. Но на практике такую идею сложно будет реализовать, сказал РБК вице-президент «Опоры России» Александр Жарков. «Как найти инспектора с таким уровнем квалификации, знанием нормативной базы всех перечисленных видов контроля? Это утопия», — говорит Жарков.

ОДИН РИСК — ОДИН КОНТРОЛЕР ДЛЯ ВСЕХ

В целом Минэкономразвития предлагает опираться на принцип «один риск — один контролер», то есть устранить ситуацию, при которой одно ведомство может заниматься несколькими типами рисков и в то же время один тип рисков может быть размазан между несколькими ведомствами. Это значит, что контрольно-надзорные органы, чьи функции и профильные риски пересекаются, могут быть объединены. Например, полномочия Росалкогольрегулирования (предельная численность — 1,4 тыс. человек) сводятся к обеспечению качества этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, рассказывает собеседник РБК. Другая функция этой службы — учет объема и производства этой продукции. Первая

задача может решаться в рамках функций Роспотребнадзора (штатная численность — 18,1 тыс. человек). Вторая функция — в рамках полномочий ФНС по обеспечению собираемости налогов.

Для реализации принципа «один риск — один контролер» Минэкономразвития предлагает оптимизировать схему размещения территориальных органов федеральных органов исполнительной власти, выполняющих контроль и надзор. Предлагается снижение

В целом Минэкономразвития предлагает опираться на принцип «один риск — один контролер»

количества соответствующих подразделений в Центральной части России за счет создания межведомственных подразделений. То есть в рассмотренном выше примере речь может идти о том, что Росалкогольрегулирование как орган федеральной власти сохраняется, но его функции на местах исполняют Роспотребнадзор и ФНС.

Когда же использование принципа «один риск — один контролер» и объединение контрольно-надзорных органов по тем или иным причинам невозможно, предлагается вариант более четкого разграничения полномочий между проверяющими органами по проверяемым объектам. Таким способом можно было бы решить конкуренцию Роспотребнадзора и Россельхознадзора по надзору за оборотом пищевой продукции, говорят чиновники. Можно было бы установить запрет на проведение надзорных мероприятий Россельхознадзором в отношении оборота продукции, в том числе имеющей

ветеринарные риски, в розничной сети. Такое же разграничение можно было бы применить и к санитарно-эпидемиологическим проверкам условий труда, которые сейчас проводит Роспотребнадзор, и проверкам охраны труда, выполняемым Рострудом.

Сопредседатель «Деловой России» Андрей Назаров считает, что «система проверок сейчас не главная головная боль, но ее оптимизация в любом случае позволит улучшить ситуацию, поскольку

проверки — это всегда и финансовые, и временные затраты». По его словам, сокращение численности органов госконтроля не решит проблемы, важно работать над сокращением числа проверок.

Абызов сказал РБК, что считает «преждевременным комментировать подготовленные предложения до их детального обсуждения с руководством правительства». Однако, по его словам, «исходя из опыта работы с контрольно-надзорными органами за последние годы, все преобразования в этой сфере необходимо проводить поступательно и очень выверено, индивидуально рассматривая каждый случай, с четким пониманием рисков, потому что контроль и надзор напрямую связан с обеспечением безопасности в обществе».

КАРТА ВМЕСТО ЗАКОНА

Еще одним элементом реформы контрольно-надзорных органов мог бы стать соответствующий

закон — с начала 2015 года Минэкономики подготовило уже несколько его версий. На прошлой неделе глава аппарата правительства Приходько провел совещание по контрольно-надзорной деятельности, на котором законопроект Минэкономразвития «Об основах государственного и муниципального контроля (надзора) в Российской Федерации» был отправлен на доработку. Об этом РБК рассказали два участника совещания. Факт совещания подтвердили и в Минэкономразвития. Было решено законопроект дополнительно проработать — сказали РБК в министерстве.

«В последней версии документа предполагалось систематизировать виды проверок и перечислить все возможные мероприятия по контролю и надзору. В итоге нагрузка на бизнес только увеличилась бы. Кроме того, законопроект сейчас не учитывает необходимость выполнить поручения премьера по оптимизации самой системы контроля и надзора», — говорит РБК участник совещания.

«Опасения участников рынка, что в результате могут серьезным образом измениться сложившиеся подходы к контролю, и тем самым ухудшится положение бизнеса, связаны не с законопроектом, а с избытком обязательных требований, их дублированием и пересечением, которые в настоящее время есть в законодательстве», — говорит представитель Минэкономразвития. Он также сообщил, что в настоящее время ведется работа над рядом поручений президента, связанных с совершенствованием контрольно-надзорной деятельности: «В связи с этим на совещании было решено подготовить развернутую «дорожную карту» на два ближайших года по реформированию в целом контрольно-надзорной деятельности. Подготовка данной карты была поручена Минэкономразвития. Но официальные поручения по итогам совещания в настоящий момент в Минэкономразвития не поступили, поэтому о конкретных сроках реализации данных решений пока сказать не можем». ■

Правительство не сокращать

Одновременно Минэкономики передало в Белый дом свое отрицательное мнение по поводу радикальных идей по сокращению числа министерств и ведомств. Позиция, что «механическое сокращение численности органов госконтроля и надзора нецелесообразно», направлена Абызову в рамках ответа на президентское поручение, говорит источник РБК. На прошлой неделе источники

РБК в правительстве рассказали, что в экспертный совет при правительстве поступили предложения по реформе контрольно-надзорных функций, из которых следует, что эта реформа может обернуться оптимизацией всей структуры правительства. Сообщалось, что в результате реформы из 21 действующего министерства может сохраниться только 15.

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПЕРЕВОЗЧИК ПФК ЦСКА И MANCHESTER UNITED



АЭРОФЛОТ
Российские авиалинии



ВСТРЕЧАЙТЕ ФУТБОЛ МИРОВОГО УРОВНЯ!



СКРЕПЫ Поедет ли Путин на захоронение Романовых

Президент и страстотерпцы

ВЯЧЕСЛАВ КОЗЛОВ

Захоронение останков Алексея и Марии Романовых перенесено на февраль из-за требований РПЦ провести дополнительные экспертизы. Участие президента Владимира Путина в церемонии будет зависеть от признания останков церковью.

Церемония захоронения останков сына и дочери последнего императора России — цесаревича Алексея и великой княжны Марии — перенесена на три месяца, заявил 16 октября источник ТАСС в правительстве, участвующий в подготовке церемонии. «Мы бы хотели, чтобы это было ориентировочно в феврале», — сказал он.

Ранее предполагалось, что захоронение состоится 18 октября, но, по словам чиновника, правительственная рабочая группа по вопросам перезахоронения останков царской семьи обсудила вопрос с патриархом Кириллом и решила пойти навстречу Русской православной церкви (РПЦ), которая попросила «провести дополнительные идентификационные исследования останков». «Мы понимаем, что для церкви этот вопрос имеет особое значение, поскольку в 2000 году Русская православная церковь канонизировала семью последнего русского императора», — подчеркнул собеседник агентства.

КАК ПРОВЕДУТ ЭКСПЕРТИЗУ

Останки цесаревича Алексея и великой княжны Марии Романовых были найдены в 2007 году на Коп-



Заключения зарубежных экспертов о подлинности останков княжны Марии и цесаревича Алексея (портрет на фото) не удовлетворили РПЦ

тяковской дороге в Свердловской области. Их подлинность годом позже подтвердили эксперты сразу трех стран: Австрии, США и России, но РПЦ этих доказательств не хватает.

Сейчас изучение останков проводит Следственный комитет (СК), который в сентябре возобновил расследование уголовного дела по факту убийства царской семьи. В СК заявляли,

что собираются эксгумировать останки Николая II и его супруги Александры Федоровны, а также провести «дополнительные идентификационные исследования объектов, ранее недо-

ступных следствию». Речь идет об изучении останков великой княгини Елизаветы Федоровны, которые находятся в Израиле, и образцов крови императора Александра II.

В РПЦ намерены контролировать этот процесс. Как заявил РБК председатель Синодального информационного отдела Владимир Легойда, церковь создала «специальную комиссию для изучения результатов исследования, которая будет участвовать в этом процессе на всех этапах». Возглавил комиссию управляющий делами Патриархии митрополит Санкт-Петербургский и Ладжский Варсонофий.

Решение правительства перенести дату захоронения правильное, отметил Легойда. Позиция церкви, по его словам, «вот уже третье десятилетие остается неизменной». «Останки царственных мучеников должны быть изучены на предмет подлинности в условиях научности и полной открытости экспертизы на всех этапах ее проведения. Цель этого очень проста — не вызвать поспешностью выводов новых разделений в обществе, среди потомков царской семьи. Исследование должно предполагать полную и безусловную рецепцию его результатов как в России, так и за рубежом», — сказал Легойда.

Для координации работы и подготовки церемонии захоронения в июле в правительстве была создана специальная рабочая группа. До февраля 2016 года она должна провести несколько дополнительных процедур: оформить документы на вскрытие, подготовить захоронение останков Александра III.

БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИИ

Генеральный партнер

Москва, Sheraton Palace Hotel Moscow*

29 октября 2015 г.

Защита кредиторов в делах о банкротстве

Ключевые темы:

- ▲ Новые риски и возможности кредиторов применительно к изменению законодательства о банкротстве юридических лиц
- ▲ Практические последствия введения института банкротства граждан:
 - Плюсы и минусы инициирования процедуры банкротства граждан
 - Особенности оспаривания сделок в делах о банкротстве гражданина
 - Можно ли завершить банкротство гражданина без погашения долгов перед кредиторами?
- ▲ Спорные вопросы при рассмотрении дел о банкротстве

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

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

КАК БУДУТ ХОРОНИТЬ

Итогом «всех исследований может стать крупное государственное-церковное мероприятие», заявил в пятницу источник в правительстве. Поскольку в 2000 году РПЦ канонизировала членов царской семьи, церемония будет существенно отличаться от той, что была в 1998 году, когда хоронили останки Николая II, объяснил он.

Сценарий церемонии уже известен, за его составление отвечает государственный герольдмейстер Георгий Вилинбахов. Как рассказал он РБК, сначала пройдут мероприятия в Госархиве, где сейчас находятся останки Романовых. Затем их отправят в один из московских соборов. После этого они будут доставлены спецбортом из Москвы в Санкт-Петербург. Сама церемония перезахоронения состоится в Петропавловском соборе Санкт-Петербурга — там захоронены другие члены царской семьи.

Легойда, в свою очередь, подчеркнул, что «о порядке захоронения останков можно будет говорить, когда будет установлена их подлинность».

КТО ПРИЕДЕТ НА ЦЕРЕМОНИЮ

Приглашения на церемонию будут направлены 80 потомкам Романовых в разные страны мира, сообщали раньше представители династии.

Вопрос об участии первых лиц в церемонии захоронения еще преждевременен, говорил 16 октября источник РБК в рабочей группе. «Присутствие президента на церемонии захоронения будет зависеть от позиции церкви и участия в церемонии патриарха», — сказал он. В случае если церковь признает останки подлинными, то царевичей будут отпевать как святых и на церемонию придет патриарх Кирилл, а его присутствие предполагает участие первых лиц. Если же церковь откажется от церемонии, захоронение все равно состоится, но в этом случае оно будет куда менее статусным, пояснил собеседник РБК.

КТО ГОТОВИТ ЦЕРЕМОНИЮ

Функции по подготовке церемонии захоронения разделены между федеральным центром и администрацией Санкт-Петербурга, сказал источник РБК в рабочей группе. Расходы поделит поровну. В пресс-службе администрации Санкт-Петербурга РБК предоставить оперативный комментарий не смогли.

Федеральный центр отвечает за проведение исследований и экспертиз. Следственный комитет тратит на свои экспертизы из собственного бюджета, правительство выделяет из своих фондов средства на дополнительные исследования, говорит собеседник РБК в рабочей группе. По его словам, пока на эти цели потрачено всего «несколько миллионов рублей».

Предыдущий раз семью Романовых хоронили в 1998 году. Рабочую группу по подготовке захоронений тогда возглавлял вице-премьер Борис Немцов. Церемония в Петропавловском соборе посетил президент Борис Ельцин. ■

МНЕНИЕ



МАКСИМ БУЕВ,
декан факультета экономики Европейского университета в Санкт-Петербурге

Почему недоедание не влияет на производительность

Долгое время положение бедных стран объяснялось тем, что они загнали себя в «ловушку бедности». Низкие доходы ведут к недостатку питания, снижению производительности труда и замедлению экономического роста. Но это не так.

МИКРООСНОВАНИЯ МАКРОЭКОНОМИКИ

На первой странице сайта Нобелевского комитета посетителям несколько дней задавался вопрос, знали ли они прежде об исследованиях Ангуса Дитона, профессора из Принстона и лауреата премии по экономике 2015 года. Из более чем 5,5 тыс. посетителей, ответивших на вопрос, свыше двух третей сказали «нет». Если верить этим результатам, может показаться, что Дитон — неожиданный и малоизвестный кандидат. Вместе с тем он один из известнейших представителей британской школы экономической мысли, который внес существенный вклад в дело объединения знаний из двух разных частей экономической науки — макро- и микроэкономики.

Если беглым взглядом окинуть последние 200 лет развития экономической мысли, можно выделить три наиболее важных этапа. Изначально экономика развивалась как наука о локальных рынках — со временем эту ветвь стали называть микроэкономикой.

С 1930-х годов развитие получила макроэкономика, возникшая в противовес прежним экономическим теориям. Ранние макроэкономические модели базировались на гипотезах о соотношениях обобщенных величин (уровень занятости, потребления, и др.), важных уже для функционирования экономики в целом, а не для отдельных рынков.

Но так как среди экономистов существовали разные мнения о том, как согласованы макроэкономика с принципами микроэкономики, это привело к тому, что лет 40 назад начался поиск так называемых микрооснований макроэкономики — начались попытки примирить модели поведения фирм и домохозяйств на локальных рынках с обобщенными данными, которые публикуют, например, национальные службы статистики и которыми часто так легко оперируют политики.

ЧЕЛОВЕК ПОТРЕБЛЯЮЩИЙ

К середине 70-х общее решение задачи потребления для отдельно человека рассматривали как по-

следовательность двух действий. Сначала человек решает, сколько денег сберечь и сколько потратить в каждый период времени. Затем, когда бюджет потенциальных трат ясен, он решает, сколько потратить на различные группы товаров.

Шотландец Ангус Дитон сначала кардинально переосмыслил второе из этих действий, а затем определил слабые места в теоретическом моделировании первого. Вместе с экономистом Джоном Мюльбауэром он разработал так называемую почти идеальную систему спроса, согласно которой моделирование процесса потребления отдельными людьми позволяло учесть многие демографические различия, например такие, как возраст или размер семьи.

«Работа Дитона и Мюльбауэра заложила формат, в рамках которого теперь проводится любой современный анализ потребления и экономических политик, на него влияющих»

Модель имела аббревиатуру AIDS. В то же время в США впервые клинически наблюдался первый случай СПИДа, который по-английски имеет ту же аббревиатуру (AIDS), что впоследствии стало предметом шуток.

Работа Дитона и Мюльбауэра спровоцировала целую лавину исследований системы уравнений AIDS и ее модификаций и таким образом заложила формат, в рамках которого теперь проводится любой современный анализ потребления и экономических политик, на него влияющих.

В 1983 году Дитон перебрался в Принстон (США), где продолжил анализ паттернов потребления во времени.

«ЛОВУШКИ БЕДНОСТИ» НЕ СУЩЕСТВУЕТ

Используя свой опыт в анализе потребительского спроса, в 1990-е и последующие годы Дитон переключился на работу над различными проблемами, особенно свойственными развивающимся рынкам. В их числе количественное измерение связи доходов бедных домохозяйств и потребления ими достаточного количества калорий, определение существования дискриминации в семьях и др.

Так, долгое время считалось, что печальное положение особенно бедных стран могло объясняться тем, что они загнали себя

в «ловушку бедности». Произошло это следующим образом. Низкие доходы домохозяйств ведут к недостатку питания, что, в свою очередь, ведет к снижению производительности труда, замедлению экономического роста и в итоге к еще большему снижению доходов и потребления. В результате — беспросветная бедность.

С этой точки зрения популярная мантра о важности экономических политик, нацеленных на повышение темпов роста, имеет смысл лишь тогда, когда рост доходов действительно ведет к более качественному питанию и повышению производительности труда. Если связи между качественным питанием и уровнем дохода нет, тогда в беднейших странах лучше просто распределять еду.

Но исследования Дитона прямо подтвердили существование такой связи. Более того, в статье Demand for Food and Calories, написанной совместно с индийским экономистом Шанкармом Субраманианом и опубликованной в 1996 году, он показал, что, наоборот, не существует обратной связи между недостаточным питанием, производительностью труда и уровнем дохода.

Так, даже в Индии прием калорий, необходимых для успешного выполнения ежедневного труда, обходится менее чем в 5% типичного дневного жалования. То есть, низкий доход на самом деле ведет к бедности и недостатку питания, но недоедание не приводит к дальнейшему снижению доходов. Недоедание не объясняет бедность, а пресловутая «ловушка

бедности» вряд ли на самом деле существует.

В другой работе — Looking for Boy-Girl Discrimination in Household Expenditure Data, опубликованной в 1989 году, — Дитон изучал механизм гендерной дискриминации в семьях. Давно известно, что в некоторых обществах рождение мальчика предпочтительнее рождения девочки и, возможно, в дальнейшем ведет к разному отношению к сыновьям и дочерям. Последнее может выражаться в том, что девочки хуже питаются или на их развитие тратят меньше семейных ресурсов. Проверить это стороннему исследователю, разумеется, очень трудно. Но Дитон придумал гениальный способ.

Он предложил использовать данные регулярных опросов домохозяйств, в том числе по объемам потребления, чтобы оценить, насколько девочки подвержены дискриминации. Согласно его гипотезе, если дискриминация внутри семьи существует, то рождение девочки не должно приводить к снижению потребления семьей «взрослых» товаров, таких как алкоголь, табак, одежда и т. п., в той степени, в какой это происходит при рождении мальчика. Протестируя гипотезу на данных из разных развивающихся стран, Дитон не нашел заметных различий в паттернах потребления семей при рождении детей разного пола.

Позднее, усовершенствовав методологию Дитона, другие исследователи смогли установить случаи дискриминации в определенных условиях.

ЭРА МНОГОГРАННОСТИ ЖИЗНИ

Научные интересы Дитона охватывают весьма широкую область экономических исследований, но центральной темой в его работах остаются вопросы потребления. Он внес вклад и в экономическую теорию, и в разработку новых статистических методов для тестирования этих теорий. Он способствовал лучшему пониманию природы собираемых статистических данных и разрабатывал новые стандарты и типы будущих опросов домохозяйств. Анализ паттернов потребления в любой стране, включая Россию, теперь немислим без варианта AIDS-уравнений, разработанных Дитоном и Мюльбауэром.

На волне инициативы Всемирного банка по организации опросов домохозяйств, активное участие в которой принимал Дитон, в 90-е многие развивающиеся страны запустили свои проекты по регулярному проведению подобных опросов.

В 1992 году в России стартовал международный исследовательский проект «Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения» (RLMS). Изначально в нем участвовали Университет Северной Каролины в Чапел-Хилле (США), Институт социологии РАН и Госкомстат, позднее подключилась Высшая школа экономики (НИУ ВШЭ) и др. RLMS представляет собой пример опросов домохозяйств и отдельных членов семей, проводимых примерно раз в год. Это те данные, за активное использование которых в экономических исследованиях ратовал Дитон.

Нобелевский комитет особенно отметил его заслуги в «строительстве мостов» между теорией и реальными данными, между поведением отдельного потребителя и обобщенными экономическими явлениями, наблюдаемыми на макроуровне.

С присуждением премии Дитону экономика как наука окончательно перешла в эру, где макроэкономика больше немислима без микрооснований, без учета многогранности жизни. В ней нет места однотипности, и признаком экономиста международно-класса действительно являются всестороннее и глубокое знание теории, гибкость и проницательность при работе с данными, филигранное умение использовать известные методы работы с информацией и изобретать новые.

Возможно, 2/3 посетителей сайта Нобелевского комитета, прежде не слышавших о Дитоне-экономисте, именно потому и не знали лауреата, что его трудно отнести к какой-либо одной категории (макро-, микроэкономисты или эконометристы) или научному течению. Будущее за междисциплинарными исследованиями. И присуждение премии дало тому явное формальное подтверждение.

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

Основатель «Библио Глобуса» Александр Туголуков — о будущем туроператора после потери стратегического партнера

«Мы обсуждали слияние с «Трансаэро»»

СЕРГЕЙ СОБОЛЕВ,
ПЕТР МИРОНЕНКО

Летом туроператор «Библио Глобус» перечислил «Трансаэро», оказавшейся на грани банкротства, около 8 млрд руб. за билеты для своих клиентов. Что ждет туристов, РБК рассказал основатель и управляющий директор «Библио Глобуса» Александр Туголуков.

Крах авиакомпании «Трансаэро» поставил под вопрос будущее ее стратегического партнера — туроператора «Библио Глобус». Благодаря партнерству с перевозчиком эта турфирма в последние годы стала лидером отечественного рынка: низкие цены от «Трансаэро» были одним из главных преимуществ «Библио Глобуса», который, по собственным данным, с 1 января этого года обслужил более 1,9 млн туристов.

В рейтинге крупнейших частных компаний журнал Forbes поставил «Библио Глобус» на 77-е место, оценив его прошлогоднюю выручку в 78 млрд руб. Это самый высокий показатель среди туристических компаний: у ближайших конкурентов — продавца авиа- и железнодорожных билетов «ВИП Сервиса» и туроператора «Пегас Туристик» — продажи составляют 76 млрд и 30 млрд руб. соответственно.

Теперь, когда сделка по покупке «Трансаэро» группой «Аэрофлот» сорвалась, «Библио Глобус» ведет переговоры с «Аэрофлотом» о судьбе ранее перечисленных авансов «Трансаэро» и дальнейшей перевозке десятков тысяч своих туристов. «Библио Глобус» — отраслеобразующий туроператор: если он обанкротится, вслед за ним разорится порядка 10 тыс. его партнеров-агентов, указывали на прошлой неделе в открытом письме правительству отраслевые объединения розничных продавцов туров.

«НАМ НУЖНО БЫЛО ПЕРЕЖИТЬ ИЮЛЬ И АВГУСТ»

— Как вы сами оцениваете шансы того, что «Библио Глобус» выстоит и продолжит свою работу на туристическом рынке?

— Скажу предельно искренне, несколько не играя: несмотря на то что действительно объем денежных средств в авиакомпании [«Трансаэро»] проавансирован достаточно существенный, в случае если нам не удастся выбрать этот объем, это никак не отразится ни на наших клиентах, ни на наших партнерах за рубежом и в России.

— Какой аванс был перечислен?

— На конец августа это было порядка 8 млрд руб. Нужно рассказать предысторию. Что происхо-

дило в наших взаимоотношениях с «Трансаэро» в текущем сезоне? У «Трансаэро» был достаточно сложный зимний сезон [2014/2015]. Спрос на туристическом рынке и на рынке авиаперевозки в целом существенно упал — из-за девальвации рубля и из-за ограничений на выезд определенных категорий граждан. Мы в посленовогодний период в существенной степени сократили объем перевозок.

— Это была ваша собственная инициатива?

— Да. Мы обратились в «Трансаэро» с просьбой пересмотреть действующее соглашение с учетом изменений на рынке. И они были одобрены со стороны руководства авиакомпании. Она действительно сократила нам объемы.

— Какие-то еще изменения в это соглашение вносились? Потому что это произошло сразу после того, как «Трансаэро» в декабре 2014 года попросила госгарантии.

— Нет. Мы оттачивались от той ситуации, которая была на туррынке. Мы понимали, что недельный объем выезда по тому или иному направлению надо сокращать, с тем чтобы мы не несли убытков. Для нас это принципиальная вещь. Нам всегда было важно ни в коем случае не переходить вот эту черту, за которой крайне сложно контролировать ситуацию. Это нам удавалось на протяжении всех этих лет, даже при том что за эти пять последних лет мы выросли в 10–11 раз.

— Но это, получается, усугубило положение «Трансаэро». Емкости освободились, которые на упавшем рынке нечем заполнить.

— У них была сложная ситуация зимой. Спасибо, что в этот период им была оказана господдержка. Далее перевозчик нуждался в летний период в сохранении объемов перевозки по отношению к лету 2014 года. Прекрасно понимая, что зарубежные рынки так или иначе должны быть скорректированы, мы активнейшим образом начали заниматься российскими курортами — Краснодарский край и Крым. И то, что нам удалось сделать, я считаю это существенным нашим достижением. Мы смогли выйти на объем программы перевозки в людях, в пассажирах, практически сохранив ее в том же объеме, как и в прошлом году. Зарубежье мы сократили, при этом Россия выросла. У нас ее до этого практически не было, а тут мы вышли на объемы в несколько сотен тысяч клиентов. В результате на 31 августа мы получили рост числа клиентов на 5,5% по отношению к 2014 году.

Далее в июле прошла информация о том, что у «Трансаэро»



ФОТО: Мария Савельева

начались сложности: в частности, что «Роснефть» может остановить заправку бортов авиакомпании в ряде аэропортов за долги. Авиакомпания обращалась к нам постоянно с просьбой о дополнительном авансировании. Мы понимали: в июле и августе у компании максимальный объем платежей, потому что максимальный объем перевозки. В сентябре эти объемы резко снижаются, и там авиакомпания может поддержать платежи своей розницей. Соответственно, в июле нами фактически была полностью проавансирована вся перевозка по нашим договоренностям по летнему сезону, то есть до конца октября. И раз

перевозчику нужны были денежные средства, мы, с тем чтобы аргументировать дополнительные платежи и быть в этом смысле как-то образом защищенными,

начали формировать контрактинг на ноябрь и декабрь. Нам удалось сформировать договоренности по перевозке по маршрутам Москва — Хургада, Москва — Шарм-

Человек без прошлого

Основатель и управляющий директор «Библио Глобуса», крупнейшего туроператора страны, крайне неохотно делится информацией о себе. Про Александра Туголукова известно лишь, что родился он в январе 1971 года, окончил

Высшую школу КГБ, в 1994 году вместе с женой Юлией основал турфирму «Библио Глобус». «Я не хотел бы освещать это, подтверждать или опровергать», — ответил Туголуков на вопрос Forbes про его дотуристическое прошлое.

эль-Шейх, Москва — Пунта-Кана. У нас были договоренности также относительно стоимости и объема перевозок в Таиланд, Индию, Шри-Ланку, Вьетнам, ОАЭ, на Кипр и еще другие направления. Мы продолжали авансирование. По сути, до конца августа.

Что мы предприняли у себя, наблюдая за тем, что происходит с «Трансаэро»? У нас есть система автоматической тарификации путевок, есть динамическая система (она более агрессивная) и есть статическая. Мы выставили на глубину статику по зимним направлениям, с тем чтобы не набирать активно объем. Спрос на динамику и статику различается в разы, потому что рынок очень чувствительный. Разница в \$5–10 по стоимости пакета может быть решающей, а по России и 200 руб. могут быть решающими при выборе тура. Таким образом, мы приостановили процесс набора клиентов и отлетали сентябрь. Спасибо, что в тот момент «Аэрофлот» взял на себя управленческие функции.

«Я не мог допустить мысли, что «Трансаэро» остановится в июле и августе — с таким количеством людей справиться было бы невозможно. Поэтому мы авансировали [авиакомпанию], понимая, что дальше поток спадет в разы»

— Вы говорили 1 сентября, что продажа 75% «Трансаэро» за символический рубль «Аэрофлоту» — наилучший из сценариев.

— Когда мы принимали решение по авансированию, мы брали в расчет то, что государство оказало поддержку авиакомпании. Если оно это сделало — значит, государство заинтересовано в работе этого перевозчика. Оно не может оказывать финансовую поддержку и отказываться от проектов.

— С трудом верится, что, просчитывая все риски, вы надеялись только на господдержку.

— Этот фактор не надо сбрасывать, он очень важен в принятии решений. Максимальный объем перевозки «Трансаэро» и нашей доли в ней приходились на июль и август. И я не мог допустить мысли, что компания остановится в июле и августе, потому что с таким количеством людей справиться было бы невозможно. Поэтому мы авансировали, понимая, что там дальше, в сентябре и октябре, они своими оборотными средствами справятся: поток спадет в разы. Здесь им надо за-

платить за топливо, действительно, рейсов много, топливо течет рекой, огромное количество платежей в аэропорты. Нужно было пережить этот период, я четко это осознавал. И денежные средства выбирались именно в июле и августе очень активно, то есть нам нужно было пережить июль и август, с тем чтобы в сентябре это начало работать уже без нашего активного участия — вот чего хотели мы.

«РАЗГРЕБАТЬ ЧУЖИЕ ЗАВАЛЫ — ЭТО ЖУТКАЯ РАБОТА»

— Что происходило с наступлением осени?

— Мы делали заявление в начале октября об оставшемся объеме авансирования и количестве пассажиров на рейсах [4,5 млрд руб. и около 200 тыс. человек] не для того, чтобы каким-то образом шантажировать. Просто в тот момент времени стало известно, что сделка между «Аэрофлотом» и «Трансаэро» не состоялась. Для нас это означало то, что в этот

момент «Аэрофлот», если он не покупает этого перевозчика, может функционал, связанный с дальнейшим финансированием и управлением «Трансаэро», просто упразднить, отказать от него. Имеет на это полное право. Поэтому мы выдали эту информацию в эфир: есть еще кредитор в лице «Библио Глобуса», и этот кредитор привлекать денежные средства у туристов.

Что происходило далее? 2 октября мы сделали рассылку своим ведущим партнерам — крупнейшим агентским сетям — и предложили им осуществлять предварительное бронирование туров без оплаты и оплату осуществлять в наш адрес лишь после оказания услуги, когда рейс состоялся, люди заселились и уже отдыхают. Мы это сделали, для того чтобы обезопасить всех.

— Получается, взяли финансовые риски на себя?

— Обезопасить клиента — это же самое важное. Потому что, если ты свои действия не соизмеряешь

с ситуацией, ты ведешь себя безответственно. Когда мы понимали, что эта лодка качается, зачем же нам набирать деньги непонятно за что. Поэтому только предварительное бронирование без оплаты.

В результате мы и риски снизили, и потихоньку за эти прошедшие две недели всех людей вывезли. Спасибо еще раз менеджменту «Аэрофлота». Основная масса наших клиентов, около 90%, покидают курорты, возвращаются домой до 24 октября. На текущий момент времени у нас остается лишь несколько тысяч человек с выписанными вперед билетами, и большинство из них купили туры в Хургаду, Шарм-эль-Шейх и Пунта-Кану, то есть это те маршруты, которые одобрены «Аэрофлотом». Он официально подтвердил, что выделяет три воздушных судна типа Boeing 777 для осуществления этой перевозки.

Что происходило с продажами? 3 и 4 октября, это были суббота и воскресенье, мы провели встречу с «Аэрофлотом» в его офисе. Далее в понедельник, 5 октября, нас пригласили на совещание в Минтранс. На этом совещании было согласовано, что «Библио Глобус» ведет продажи турпакетов с перевозкой «Трансаэро» с ограничением по возвратам до 24 октября включительно. Как только

совещание закончилось, мы объявили об этом на своем сайте. Ровно такой же пресс-релиз выпустил «Аэрофлот». Затем в пятницу, 9 октября, вышел пресс-релиз «Аэрофлота» о том, что они нас поддерживают этими тремя бортами «Оренбургских авиалиний» по тем программам, которые были оплачены. Мы открыли продажи этих программ с ограничением до 15 декабря.

Информация о том, что продажи открыты, провисела на нашем сайте в пятницу и понедельник. Во вторник, 13 октября, после выступления президента нашей страны [Владимир Путин потребовал прекратить продажи билетов «Трансаэро» в составе турпакетов] мы информацию об этих программах сняли до выяснения позиции «Аэрофлота». Нам было важно понять, подтвердит он прежние договоренности или что-то изменилось.

Если договоренности утратили свою силу, мы производим возврат денежных средств по всем проданным вперед путевкам, в том числе и по этим маршрутам. Если эти договоренности свою силу сохраняют, мы, как только договор будет подписан, выкладываем этот продукт на сайте. Сейчас договор подписан.

— Почему тогда гендиректор «Аэрофлота» Виталий Саве-

лев обвинил в среду «Библио Глобус»: дескать, туроператор себя «отвязно ведет», шантажирует количеством уже проданных туров?

— Я искренне благодарен правительству страны, благодарен руководству «Аэрофлота», и новому менеджменту авиакомпании «Трансаэро», и лично Виталию Савельеву. Я не готов комментировать. Я лишь констатирую то, что было. Прекрасно понимаю, что, если бы остановился кто-то из туроператоров «Библио Глобусу» предложили разгребать чужие завалы, мое эмоциональное состояние спрогнозировать было бы сложно: это жуткая работа. То, чем они прозанимались полтора месяца [на таких объемах компоновать рейсы, испытывать постоянный прессинг, который на них оказывают поставщики топлива, аэропорты, банки-кредиторы], — это действительно тяжелейшая работа. Я надеюсь и верю, что это им будет как-то компенсировано.

— Какова цена вопроса? По состоянию на 15 октября какое количество набирается предварительной брони на Хургаду, Шарм-эль-Шейх и Пунта-Кану?

— По информации, которую мне выдала система утром, это около 30 тыс. человек. У 99% из них →

Как устроена группа «Библио Глобус»

В честь книжного магазина
Многопрофильный туроператор, с конца 2000-х стратегический партнер «Трансаэро». Основан в 1994 году Юлией и Александром Туголуковыми. Назван в честь знаменитого столичного книжного магазина «Библио Глобус» на Лубянке, где первоначально располагалась турфирма (Юлия Туголукова — дочь одного из совладельцев магазина, Бориса Есенькина).

Первоначально ключевыми направлениями туроператора были Кипр, Таиланд и Тунис. Став партнером «Трансаэро», компания стала ведущим игроком и на других массовых направлениях — Греции, Турции, Египта. С 2014 года начала заниматься внутренним туризмом. Является пионером в так называемом динамическом ценообразовании: специальный софт в реальном времени пересчитывает стоимость тура в зависимости от конъюнктуры рынка — текущей загрузки

рейсов и отелей, клиентского спроса и т.п.
С 1 января 2015 года «Библио Глобус», по собственным данным, уже обслужил более 1,9 млн человек. В пятницу, 16 октября, на отдыхе в 49 странах находились около 41,4 тыс. клиентов туроператора, вылететь на отдых должны были почти 3,5 тыс. человек. Журнал Forbes оценил годовую выручку «Библио Глобуса» в 78 млрд руб.

Русь, Африка, Карибы
Туроператорским бизнесом занимаются несколько юридических лиц, образующих группу «Библио Глобус», следует из информации на сайте туроператора. Продавать туры могут лишь компании, включенные в федеральный реестр туроператоров, который ведет Ростуризм, и имеющие финансовые гарантии. У «Библио Глобуса», как указано на его сайте, это ООО «Библио-Глобус Русь», ООО «БГ Азия и Африка» и ООО «БГ Карибы».

Первая компания застрахована только на 500 тыс. руб., поэтому не имеет права отправлять клиентов за пределы России. Выездным туризмом с июля 2015 года занимается только ООО «БГ Карибы» с гарантией на 30 млн руб. Именно столько получают клиенты туроператора, отдыхавшие за границей, если тот признает свою финансовую несостоятельность. Учредителем ООО «Библио-Глобус Русь», по данным ЕГРЮЛ, являются Александр Туголуков (80%) и ООО «Библио Глобус Консультант» (20%), которым в свою очередь владеют Елена Петухова и Наталья Проценко. Учредители ООО «БГ Карибы» — Денис Щукин, ООО «БГ Азия и Африка» — Денис Моисеев. Эти компании формируют туристский продукт для ООО «Библио-Глобус Оператор», сказано на сайте группы. Учредителем этого ООО, по данным ЕГРЮЛ, является его гендиректор Ирина Костенко.

CLASSIFIED | НЕДВИЖИМОСТЬ

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

ДИПЛОМАТ
ВАЛТА

ОТДЕЛКА ПОД КЛЮЧ

Резиденция «Дипломат»
Комплекс апартаментов европейского Премиум класса в Ливадии

Отделка «под ключ», 4 бассейна, ресторан, подземный паркинг.

+7 (495) 223 30 23
www.diplomat-yalta.com

НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ ПРОДАЖА

В мкрн. «Некрасовка-Парк»

- Помещения свободного назначения
- Отдельный вход
- Инвестиционно привлекательные цены

+7 495 663 37 81

Проектная декларация на сайте www.nekrasovka-park.ru/docs

СКЛАД В ФИНЛЯНДИИ г. КОУВОЛА

Здание 4453 кв. м, земельный участок в собственности - 1,27 га
Год постройки: 2005-2006 гг. Отопливаемый, потолок 6-8 м, 7 пандусов, идеальное состояние
Ж/д ветка
Таможенная лицензия на отправку груза в ЕС
Также в продаже пустой земельный участок - 2,25 га

АРЕНДА ПРОДАЖА

+7 (921) 957-67-80 n.zeleneva@arkadaholding.ru

→ туры до 15 декабря. Дальше идет ничтожное количество туров, они аннулируются, и денежные средства уже многие клиенты получили.

— **А сколько всего уже аннулированных туров?**

— Я не считал.

— **Из каких средств «Библио Глобус» будет возвращать деньги за аннулированные туры? Хватит ли у вас собственных средств или придется брать кредит?**

— Мы не собираемся кредитоваться, как мы не кредитовались никогда до этого. Нам достаточно тех денежных средств, которыми мы располагаем в текущий момент времени.

«Я вел какие-то переговоры с банками по поводу непрофильных активов «Трансаэро», и, как я понял, практически все они стремятся от них избавиться. Я речь вел о гостиницах, мы хотели сеть свою делать»

С нашими зарубежными партнерами мы достигли договоренности: если эта перевозка в Хургаду, Шарм-эль-Шейх, Пунта-Кану не состоится, то мы передадим им наши технологии, софт. Мы ведь на самом деле вкладывали денежные средства не в бренд — мы вкладывали в технологии. И сейчас в этот момент времени я четко понимаю, что это рационально, это правильно. Потому что бренд — пример «Трансаэро» тут показателен — вчера был, а сейчас его нет. А технологии, если они опережают текущий момент времени, — это вещь более ценная, тем более технологии, позволяющие экономить на огромных объемах производства.

— **В целом задолженность перед зарубежными партнерами, говорят, у вас незначительная.**

— У нас ее практически нет.

— **Уже были случаи, когда ваши партнеры — принимающие компании, отели — просто ради того, чтобы перестраховаться, отказались принять ваших клиентов?**

— Мы же по ходу нашей работы всегда, по сути, платим вперед, потому что так сложилось, что есть «Библио Глобус» и есть наши конкуренты, наши оппоненты. А это турецкие компании. И был такой дефолт продукта: либо мы полностью берем, либо они. Если мы [а для отелей это, безусловно, риск, потому что он кладет яйца в одну корзину], он требует авансирования. Это практика авансирования и платежей до заезда в рамках деятельности нашей компании в последнее десятилетие осуществлялась совершенно точно. И поскольку в основном идет авансирование, тут уже никаких отказов в приеме наших туристов быть не может.

«У НАС НЕТ ЗАВИСИМОСТИ ОТ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ»

— **Сейчас вы тушите пожар с «Трансаэро», но зимний сезон никто не отменял: кто-то хочет полететь во Вьетнам или на Кубу. Вы ведете с кем-то из перевозчиков переговоры о том, чтобы продолжать с ними зимние программы?**

— Количество клиентов, которые забронировали туры во Вьетнам, Индию, Таиланд, на Кубу, Шри-Ланку и другие страны, в той

массе забронированных вперед составляют около 20%. И у них был выбор: либо мы их пересаживали на рейсы других перевозчиков, предлагая им доплатить за разницу в перевозке, либо возвращаем денежные средства. Безусловно, многие доплачивают и пересаживаются.

— **Ищете ли вы себе нового стратегического партнера, каким для вас в последние годы была «Трансаэро»?**

— Конечно, для нас сейчас основная задача — выполнить обязательства перед клиентами, партнерами и решить имеющиеся проблемы. Что касается вперед идущих планов, мы обсуждаем возможные договоры по зимней перевозке.

У нас действительно проходили встречи с другими перевозчиками. Приоритетом здесь для нас является группа «Аэрофлот», просто хотя бы потому, что именно они сейчас разгрывают этот завал. Какую перевозку мы будем контрактовать и выкупать, я сейчас этого не скажу. Это станет известно, наверное, через две недели. Надо понимать следующую вещь: даже если сейчас у нас не будет перевозки, скажем на ноябрь—декабрь, я не расцениваю это как проблему. У нас нет же зависимости от оборотных денежных средств. Ноябрь и декабрь — это исторически традиционно сложные периоды продаж. Рассчитывать на заработок при текущей конъюнктуре не приходится — скорее всего, это будут убытки. Поэтому было бы правильно контрактовать перевозку с конца декабря.

Потому что вы выхватываете эффективную часть классических каникул, и спрос в январе, феврале и тем более в марте всегда намного выше, чем в ноябре и декабре. И ранее у нас был опыт, когда мы входили на направление с Нового года. Так было, например, в свое время с Таиландом. Поэтому, если сейчас не получится законтрактовать, ничего страшного в этом нет. Начнем с Нового года.

— **«Трансаэро», когда делала ставку на дальнемагистральные самолеты, ведь рассчитывала именно на «Библио Глобус»?**

— Это была некая стратегия развития авиакомпании. Мы просто в данном случае были удобным партнером, потому что могли подхватывать объемы. А нам это было интересно, поскольку на этих объемах мы могли совершенствовать свои технологии. Потому что отправить 500 тыс. и миллион человек — это огромная разница, многое нужно менять в системе. Один миллион и полтора миллиона — опять сдвигка, два миллиона — уже следующий этап и т.д. Фактически мы уже дошли до того, что можем обрабатывать турпоток в миллионы пассажиров — 5 млн и 10 млн. Эта намного более ценно и интересно, чем простое увеличение объемов.

Что касается сотрудников, у нас их в принципе не так много. Если мы примем решение о сокращении объемов, безусловно, мы како-

е-то количество людей сократим. Но надо понимать: у нас направление с потоком в 18 тыс. человек в неделю обслуживают четыре сотрудника. Один из них — руководитель, один занимается финансами, двое — технической работой. В принципе эти сокращения, мне кажется, будут незначительными.

«Я ЖДУ ЭТОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЛИЗИНГОДАТЕЛЕЙ»

— **Гигантский долг «Трансаэро» возник ведь не в последний, не в самый удачный для отрасли год. Вы как стратегический партнер авиакомпании сейчас можете сказать, в чем была ошибка менеджмента «Трансаэро»?**

— Я бы ни в коем случае не стал бы говорить об ошибке. Я не тот человек, который может об этом говорить.

В тот момент, когда действительно были очень серьезно сокращены объемы перевозки, у них упал оборот денежных средств. Процентные ставки по кредитам, мы с вами это прекрасно понимаем, очень высокие. Спрос сократился, национальная валюта ослабла. Если бы этого не произошло, мне кажется, они бы летали и летали. Произошли события, которые кардинально изменили ситуацию. Если у вас есть кредиты и долги, вес этого тяжелого груза будет давить на бизнес.

Ошибка ли то, что они формировали стратегию, рассчитанную только на рост? Трудно сказать. Практически весь бизнес формирует стратегию, рассчитанную на рост. И если мы сейчас с вами анализируем состояние большинства перевозчиков в нашей стране, то надо будет признать: они не в лучшей ситуации, чем была у «Трансаэро». Она отличается лишь размером задолженности, но она есть практически у всех. У тех перевозчиков, с кем мы проводили встречи, как мы понимаем, тоже есть долги. И они тоже находятся под риском, если будет какой-то дополнительный негативный разворот.

Конечно, мы были бы заинтересованы в том, чтобы часть парка «Трансаэро» перешла в управление группы «Аэрофлот» или кому-то еще. И мы четко видим востребованность в нас, потому что есть парк самолетов, его надо эксплуатировать. Делать это, опираясь только на регулярные перевозки, сейчас будет непросто. Операторская подпитка, подпитка турпотоками нужна авиакомпании.

— **Сейчас ведутся самые разные переговоры с лизингодателями о создании новой авиакомпании: предположим, изымаем свидетельство эксплуатанта «Трансаэро», получаем новый, и туда какая-то часть парка лизингодателей переходит. Не вели переговоры о вашем участии в этой новой структуре как потенциального партнера?**

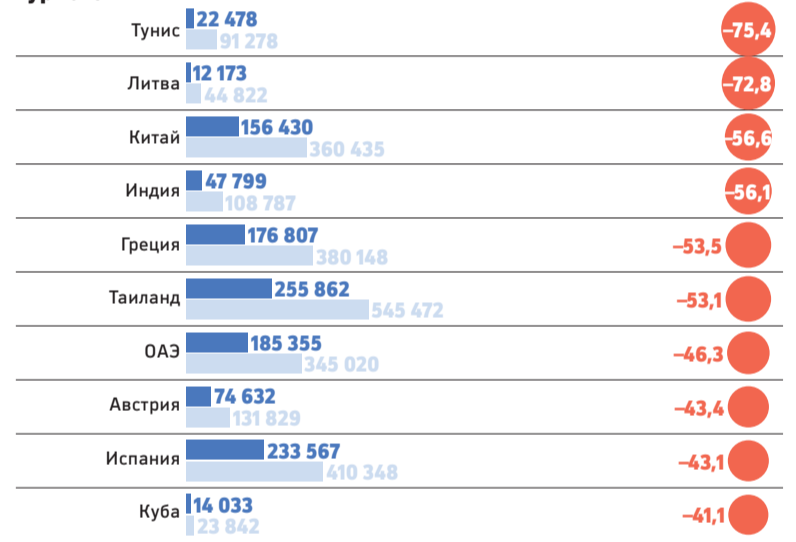
— Нет. Пока мы таких предметных переговоров не вели. По сути, мы сейчас получаем эту информацию так же, как и все остальные, — из СМИ. С нами пока общения не было. И давайте будем откровенны. Им это нужно больше, чем мне. У меня нет активов, где у меня есть какие-то риски. По большому счету моя позиция в данном случае достаточно пас-

Насколько меньше российские туристы выезжают за рубеж по наиболее популярным направлениям в 2015 году

В рейтинге представлены страны, которые в I полугодии 2015 года посетили минимум 10 тыс. россиян



10 направлений с наибольшим сокращением потока российских туристов



Источник: Росстат

сивная. Я жду этого предложения. Потому что понимаю, что если кому-то нужно эксплуатировать парк, он все равно придет сюда. Я буду ждать. Но мне сейчас бегать за ним ради чего? Там огромное количество всяких вопросов хозяйственных еще надо решить.

— **Очевидно, что весь парк «Аэрофлот» себе не заберет.**

— Да. Единственное, что меня смущает, что все-таки банки не совсем приспособлены или заточены под формирование такого сложного операционного бизнеса. Все-таки перевозка — это сложнейший бизнес, связанный с безопасностью.

Я вел какие-то переговоры с банками по поводу их непрофильных активов, и, как я понял, практически все они стремятся от них избавиться. Я речь вел о гостиницах, мы хотели сеть свою делать. И общался с банками на эту тему, у них есть в силу разных причин гостиницы, кто-то не отдал кредит или еще что-то, и все они хотят от гостиниц избавиться, им это не нужно. Даже отель не нужен! Хотя с точки зрения операционного бизнеса он намного проще, чем авиакомпания, и риски совершенно другие. Тем не менее они даже от этих объектов все хотят избавиться.

— **Мы уже знаем большое количество туроператоров, которые управляют собственными charterными авиакомпаниями: Tez Tour, «Перас Тури-**

стик», Coral Travel. Вам такого не предлагали?

— Мне кажется, было бы эффективным в этой части формирование парка и создание компании, куда входит авиаотряд и туроператор. Потому что у оператора есть дополнительная доходность, которую можно формировать в том числе на продажах экскурсий и допслуг. Так что в совокупности такая конструкция может работать.

— **Такая модель возможна, чтобы поддержать парк на плаву для акционера, который не ждет от него большой рентабельности, но ему нужно, чтобы он зарабатывал хоть какие-то деньги до тех пор, пока рынок оживится.**

— Да и сейчас рынок, несмотря на то что спрос сократился, неплохой. Даже при текущей конъюнктуре можно достаточно эффективно работать. Просто не надо переусердствовать в объемах. Если объемы грамотно соотносятся с текущим спросом, все может идти неплохо.

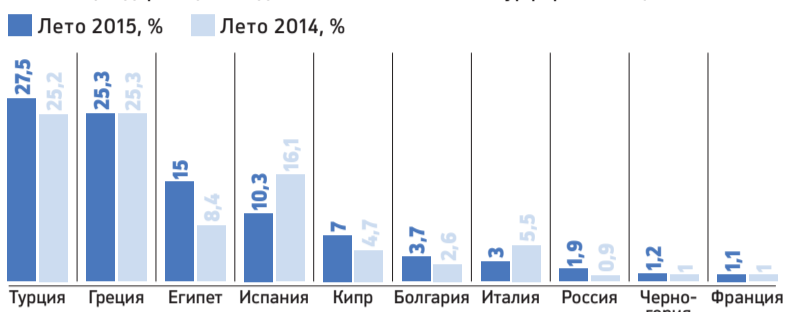
«НИКАКОГО ИНВЕСТОРА НЕ БЫЛО И НЕТ»

— **Почему сложилось ваше партнерство с «Трансаэро»?**

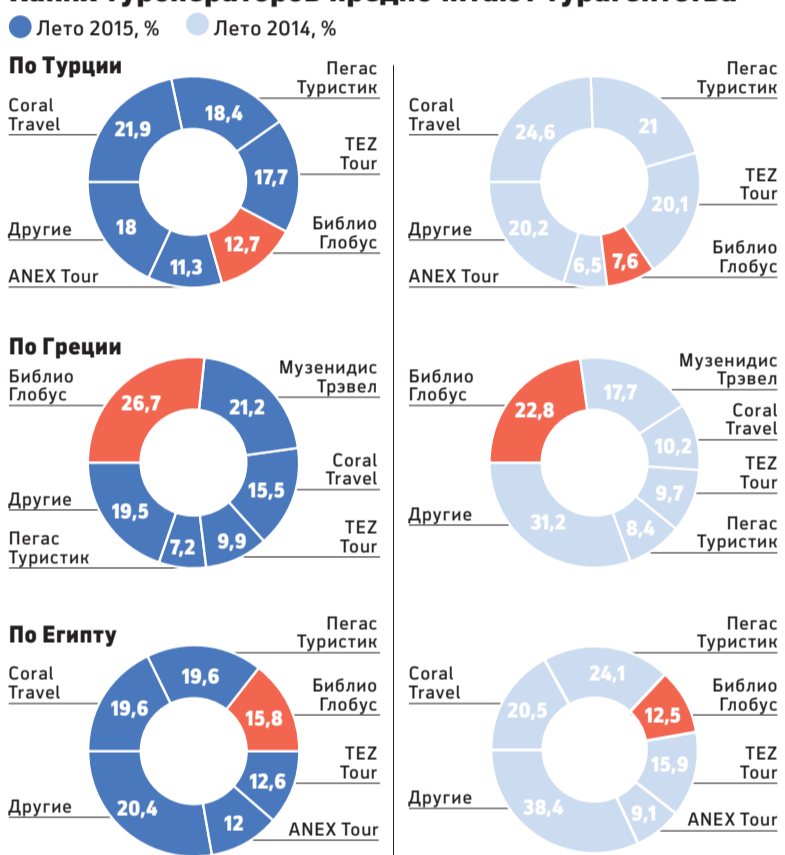
— В свое время нас пригласил Александр Петрович Плешаков. Потому что мы формировали такую

Рейтинг популярности направлений туризма летом 2015 года

Рейтинг основан на данных опроса специалистов 649 московских туркомпаний, проведенного с 30 июля по 7 августа. Анкетирование осуществлялось по репрезентативной выборке методом случайного отбора из базы данных «БАНКО», содержащей сведения о более чем 5 тыс. турфирм столицы.



Каких туроператоров предпочитают турагентства



Источник: «БАНКО»

существенную программу перевозки на Таиланд. Это были, по-моему, «Домодедовские авиалинии», «КрасЭйр» и еще какие-то компании. И Плешаков нас пригласил стать партнером «Трансаэро». И мы начали с обсуждения как раз тайского направления. У нас степень энтузиазма была высокая, мы в тот момент как раз активно занимались разработкой софта, экспериментировали и пробовали на разных направлениях увеличение объемов. Нам это было крайне интересно. А им был крайне интересен оператор, который готов брать объем и заходить в разные страны достаточно быстро. Мы могли, условно говоря, за два-три месяца войти в емкое направление. Конечно, такой партнер перевозчику необходим. Если он понимает, что у него наступает некий дисбаланс с его традиционными партнерами, у него всегда под рукой есть механизм, который может каким-то образом компенсировать нехватку потока. Поэтому это было обоюдно выгодно, обоюдно интересно.

— Вы наверняка слышали мнение ваших конкурентов о «Библио Глобусе»: единственное его конкурентное преимущество — это цена, но, как он получает такие цены от «Трансаэро», загадка.

— Я помню, что начиная с 2000–2001 годов всегда «Библио Глобус» упрекали в цене, в демпинге: «От-

куда они эти цены берут? Как они работают?» Поэтому в какой-то момент времени я перестал на это реагировать. Ведь людям гораздо проще мыслить шаблонно. Ведь никто в деталях разбираться не хочет. Потому что в динамическом ценообразовании, которое реализовано было у нас, все построено на минимальной стоимости. Мозг реагирует на минимальную цену. Но какой объем путевок по этой минимальной цене, никто не знает. А стоимость на разную глубину продаж разная. И гораздо проще обвинять «Библио Глобус», чем признать то, что технологически мы сильнее, чем наши конкуренты.

— До вас доходили разговоры, что, возможно, реальными собственниками «Библио Глобуса» являются Плешаковы?

— Конечно. Буду откровенен: три года назад мы начали обсуждать вопрос возможного слияния, мы могли войти в их группу. Но этого не произошло.

— Почему?

— Нам бы очень этого хотелось. Но как бы отреагировали на это другие партнеры «Трансаэро»? В тот момент их было достаточно много. И я понимаю прекрасно перевозчика: класть яйца в одну корзину очень рискованно. От тебя тогда отвернутся другие туроператоры. Ты сделал ставку на «Библио Глобус», да, здесь все основано на технологиях, я согла-

сен, но тем не менее за компанией стоят два-три человека, которые являются ее ядром, мозгом. А если у них пропадет интерес к этому бизнесу? Они люди творческие, они начнут заниматься чем-то другим, на их взгляд более интересным. Для авиакомпании это очень большой риск.

Потом этот разговор возник еще раз, наверное, года полтора назад, но опять ни к чему мы не пришли. Хотя, на мой взгляд, это было бы правильно.

— Кто тогда является владельцами «Библио Глобуса»? Ваша группа состоит из нескольких юрлиц. Например, с июля все туры за границу продает только ООО «БГ Карибы». Его гендиректор — Анна Багдасарян, учредитель — Денис Шукин.

— Все действующие лица, которые являются учредителями и директорами — это все люди, которые находятся в компании. Они ведут реальную работу. Я не хочу и никогда не хотел заниматься текущим оперативным руководством. Есть люди, которые этим заниматься могут, им это интересно, и они умеют это делать. Мне было интересно заниматься технологиями, обсуждением с программистами тех или иных идей и их реализацией, то есть я свою энергию всю вбрасывал именно сюда. Когда мы реализовали софт, связанный с операторским бизнесом, мы перешли на софт принимающей компании, он еще более сложный. Нам удалось его реализовать. Затем мы перешли со своими технологиями вообще в совершенно другие отрасли науки и техники, они связаны с запросами Минобороны. Вот эта вещь была интересна мне. И я хотел бы остаться в этой роли.

— Кто конечные бенефициары группы «Библио Глобус»? Вы и ваша супруга Юлия?

— По сути, мы идеологи.

— Ваши коллеги утверждают: если они работают в минус, к примеру, по Таиланду или Кипру и прежде всего из-за того, что «Библио Глобус» ведет себя очень агрессивно, то не может сам «Библио Глобус» не терять деньги. Ваш туроператорский бизнес прибылен?

— Если бы мы не были прибыльными, если бы мы были в убытке, каким образом я бы мог продолжать бизнес?

— Поэтому и предполагают: кто-то за «Библио Глобусом» стоит, кто-то его финансирует. — Поверьте, не требуется этого. Никого вы никогда не найдете,

чтобы кто-то вам принес деньги. Это невозможно, это надо забыть. Если ты вкладываешься во что-то, это даст тебе успех и принесет рентабельность и все прочее. Но в это надо вкладываться. Не просто пользоваться чем-то стандартно. Если вы готовы разбираться в вопросах, что-то создавать новое, тогда оно и придет. Но, поверьте, в реальности таких людей очень мало. В основном люди хотят чем-то пользоваться, а создавать не хотят.

— Почему бы вам тогда все-таки не сказать, кто является бенефициаром группы?

— Я являюсь бенефициаром, совладельцем компании, которая занимается разработкой, «Библио Глобус Оптикс». В ней есть мой партнер по бизнесу — Игорь Антонов.

Туроператорский бизнес работает сам по себе. Денежные средства поступают, механизмы отточены, они работают эффективно. Перед собой сейчас ставлю задачу реализовать софт для отелей, потому что отельный софт здесь неэффективный, он очень дорогой. Я для этого взял в аренду отели в России в этом году, чтобы начать

«В авиации, в отелях в основном софт иностранный, то есть все хранилище там. Отрубить его — это мгновение. Это ненормально. И я четко понимаю, что мы эту вещь можем изменить — колоссальные перспективы»

это готовить, и планирую продолжать это дальше. Это гораздо интереснее — выйти с софтом и разместить его в тысячах гостиниц! Потому что в авиации, в отелях в основном софт иностранный, то есть все хранилище там. Отрубить его — это мгновение. И это помимо того, что вся информация располагается в базах данных, в том числе и наших оппонентов в мировой политике. Это ненормально. И я четко понимаю, что мы эту вещь можем изменить. Я в этом вижу колоссальные перспективы.

«ФИНАНСОВАЯ ГАРАНТИЯ — ЭТО ФОРМАЛЬНОСТЬ»

— В самом начале разговора вы сказали, что непременно выполните все обязательства перед своими клиентами. Но почему тогда у всех ваших компаний, которые продают туры, финансовые гарантии меньше 100 млн руб.? У ООО «БГ Карибы», через которое идет весь

турпоток за границу, это всего 30 млн руб. Это же ничтожная сумма при ваших объемах.

— Очень важно понять, зачем мне здесь гарантии? Для чего они нужны?

— Мало ли, случится землетрясение или еще какой-нибудь форс-мажор и «Библио Глобус» станет финансово несостоятельным.

— Не нужны. Не нужны эти гарантии. Вы взяли денежные средства, вы не можете оказать услугу — вы их вернете. Вы же взяли!

— «Капитал тур» не смог вернуть, «Ланта-тур вояж» не смогла, «Лабиринт» не смог.

— Я не собираюсь обращаться к страховым компаниям, тем более в случае, если у «Трансаэро» отзовут свидетельство эксплуатанта, это не будет страховым случаем. Финансовая гарантия — это формальность. Поэтому на нее рассчитывать не стоит и неправильно. Ее надо каким-то образом менять. Мне она не нужна. Она нужна только с той точки зрения, что она необходима для ведения бизнеса, закон этого требует, но она неэффективна для крупного бизнеса.

Что бы я еще хотел сказать. Конечно, если мы, «Библио Глобус», сейчас уменьшимся в объемах или туроператорский бизнес перестанет для нас представлять интерес и мы уйдем полностью в разработку, то рынок уйдет весь под турецких игроков. Все-таки, я считаю, этому надо противостоять. Но просто противостоять этому крайне сложно, потому что их несколько и есть поддержка со стороны Турции, в том числе беспроцентное льготное кредитование. И мы сейчас будем наблюдать ситуацию, что влияние российских игроков, тех, которые присутствовали на рынке хоть в каком-то виде, будет уменьшаться и станет в итоге, на мой взгляд, ничтожным. И львиная доля, доминирующий объем будет за нашими коллегами турецкими. Я считаю, это не совсем правильно. Но, повторюсь, отдельно взятый частный бизнес бороться с системой государственной поддержки не может: это — утопия. ❏

Как обанкротилась «Трансаэро»

Без топлива и зарплат
Крупнейшая частная авиакомпания России «Трансаэро», основанная в 1990 году, начала испытывать финансовые трудности с осени 2014 года. По состоянию на лето-осень 2015 года «Трансаэро» была должна кредиторам в общей сложности 250–260 млрд руб. Основными ее кредиторами являются ВТБ и Сбербанк, также у перевозчика есть долги перед другими банками. Кроме того, «Трансаэро» перестала выполнять денежные обязательства перед поставщиками топлива, аэропортами, лизинговыми

компаниями и собственными сотрудниками (которые недополучили зарплату).

Сделка за 1 рубль
В начале сентября 2015 года по итогам совещания у первого вице-преьера Игоря Шувалова было решено, что 75% плюс одна акция «Трансаэро» купит «Аэрофлот» не более чем за 1 рубль. Однако сделка не состоялась. Акционеры «Трансаэро» не отреагировали на предложение «Аэрофлота» о сделке в предусмотренные офертой сроки (до 28 сентября), после чего срок оферты было решено не продлять.

Решение о банкротстве
1 октября на совещании у премьер-министра Дмитрия Медведева было принято решение о банкротстве «Трансаэро». В тот же день были прекращены продажи билетов компании. Тех пассажиров, которым уже были проданы билеты (их число оценивается примерно в 600 тыс. человек), перевезут «Аэрофлот» и, возможно, другие авиакомпании: S7, «Уральские авиалинии», «Ямал». Скорее всего, часть самолетов «Трансаэро» будет передана «Аэрофлоту». Остальные воздушные суда вернут лизингодателям.



Новым гендиректором НТВ станет топ-менеджер ВГТРК с. 14

ЦБ рассказал о махинациях с активами Пробизнесбанка с. 16

В России на фоне кризиса резко выросло число недорогих столовых с. 18

ФОТО: Depositphotos



ФОТО: Олег Ковалев/РБК

нятно, что стратегия развития всех медиаактивов будет общей.

— В «Артком Медиа», насколько я знаю, регулярно происходят задержки зарплаты. «Аксель Шпрингер Раша», наоборот, всегда была абсолютно белой и прозрачной компанией, где все подчиняется строгим порядкам. Не перекинется ли эта практика из «Артком Медиа» туда?

— Пока у вас нет конкретных фактов, это слухи. Но то, что в «Аксель Шпрингер» все останется по-старому, это 100%.

«НЕМНОГО ЧЕРЕСЧУР ПОЛИТИЗИРОВАН»

— Вы сказали, что будете улучшать Forbes — как именно?

— Пока я больше всего думал о развитии Forbes, потому что это самое крупное из изданий «Аксель Шпрингер Раша». Мы не будем вмешиваться в редакционную политику Forbes, но мы хотим, чтобы он был журналом про бизнес и экономику. В России он немного чересчур политизирован. Мы будем стараться писать о том, что интересно нашим читателям. Я уверен, что политика их интересует в меньшей степени.

Кроме того, мы будем развивать ивент-направление, проводить больше бизнес-событий, как американский или испанский Forbes. То есть не только «Forbes Клуб», но и какие-то специализированные события для отдельных отраслей — семинары юристов, финансовых директоров, обучение молодых бизнесменов. Незначительные изменения могут произойти и в макете — я считаю, что сегодняшний макет Forbes немного устаревший. Если вы возьмете L'Officiel, то по виду он кажется более дорогим и качественным журналом. Таким же должен быть и Forbes, мы изменим макет и бумагу, чтобы добавить ему солидности.

Чем владеет Александр Федотов

Выпускник факультета аэродинамики Московского физико-технического института в 1990 году основал компанию Art Trading, в которую позже вошли архитектурно-дизайнерское бюро Art Trading Contract, мебельные магазины «Альтагамма» и Arte Di Vivere, издательский дом «Артком Медиа». Эта компания ежегодно проводит Moscow Design Week. Помимо этого Федотов владеет бизнесом по аренде недвижимости в центре Москвы.

Структуры Федотова выпускают журналы о стиле жизни и моде (Numero, Port, SNC), журнал о

— Вы говорите, что не будете вмешиваться в редакционные дела, а с другой стороны, вам хотелось бы, чтобы в Forbes было меньше политики. Как вы этого собираетесь добиться?

— Как и в любом другом издании я как владелец буду общаться с главным редактором. Я думаю, что в ближайшее время мы найдем компромисс и выработаем некую концепцию, уменьшим политизированность журнала. Дальше редакция будет спокойно работать в рамках этой концепции. Вмешиваться ежедневно я не собираюсь. Я не вижу проблем с тем, что я хочу как владелец, и с тем, что нельзя вмешиваться в редакционную политику.

— Проблема в том, что в России крупный бизнес тесно переплетен с политикой — ты пишешь про бизнес и упираешься в политические вопросы.

— Значит, возможно, это будет чуть-чуть сдвинуто в сторону бизнеса и экономики. Ни я, ни «Артком Медиа» не занимаемся политикой. Понятно, что бизнес у нас политизирован. Но все-таки Forbes — бизнес-СМИ, и я думаю, что мы просто будем стараться не заходить на политическую территорию.

— Forbes — влиятельный журнал, на него много обращают внимания и во власти, и в бизнесе, и, соответственно, на человека или компанию, которые им владеют, может оказываться давление, хотя бы в виде звонков. Насколько вы к этому готовы?

— Я не ожидаю какого-то давления и не знаю о конкретных примерах давления. Какие-то нюансы, конечно, будут, но они бывают и в наших журналах — когда люди недовольны чем-то, что мы написали. Если мы ошиблись, мы исправляем ошибку и извиняемся, а если мы написали то, что считаем нужным, мы будем отстаивать свою позицию, в том числе и в суде.

Если мы говорим про Forbes и бизнес, то я не думаю, что речь будет идти о давлении, скорее, о каких-то переговорах, и они будут касаться генерального директора, а не меня.

— В 2014 году глава «Роснефти» Игорь Сечин подал иск к Forbes из-за материала, в котором обсуждалась, в частности, его зарплата. Должны ли быть в Forbes общественно значимые материалы про зарплату государственных чиновников и менеджеров?

— Я считаю, что там должны быть материалы про важные события, связанные с бизнесом и экономикой, но я искренне считаю, что люди, которые читают Forbes, не интересуются зарплатами чиновников. Я говорил со многими бизнесменами.

Я не могу сказать, что Forbes про это не будет писать — это будет сильно зависеть от конкретной истории и контекста. Но я считаю, что про это писать необязательно. В Forbes интереснее читать истории про то, как достичь успеха, про карьеру людей, на которых хочешь равняться. Рейтинг зарплат чиновников там, наверное, может быть, но это неинтересно настоящим читателям Forbes.

— Насколько я знаю, Forbes Media добилась расширения и ужесточения лицензионного соглашения, там четко прописано, что считается цензурой и вмешательством в редакционную политику. Не будут ли те изменения, о которых вы говорите, идти вразрез с этим соглашением?

— Я не подписывал никакого документа, который бы ужесточал предыдущее лицензионное соглашение. Пока у меня такое же соглашение, как и у «Аксель Шпрингер». Мы договорились с представителями Forbes, что, возможно, оно будет меняться. В наших интересах в свете нынешнего экономического положения уменьшить роялти, в их интересах увеличить доходы. Но это мы будем обсуждать уже в следующем году, когда мы полностью разберемся в проекте.

— Большая часть общественно-политических СМИ в России принадлежит крупным бизнесменам, так или иначе приближенным к власти. Предполагается, что они отвечают за свои СМИ.

— Так говорят. Я точно не знаю. — Вы понимаете, что теперь как владелец Forbes вы попадаете в фокус внимания? Раньше у вас был только глянец, который никого не беспокоил. Думаете ли вы, что ваша работа как-то изменится?

— Я думаю, что нет, но мы можем посмотреть через некоторое время. — Обсуждалась ли сделка с Axel Springer с властями, с кем-то из администрации президента? — Я с ними не знаком, и мне кажется, они про меня не знают.

«МНОГО ЧЕГО НЕ ПРИНОСИТ ДЕНЕГ»

— У вас есть дизайнерско-архитектурное бюро ArtTrading Contract, магазин «Альтагамма», медиабизнес. Какой из ваших многочисленных бизнесов сейчас самый доходный?

— Вы же понимаете, что обороты издательской группы гораздо больше, чем обороты, к примеру, мебельного салона. Инвестиции здесь больше, а сравнивать их прибыльность нельзя. Это совершенно разные вещи.

— «Артком Медиа», судя по СПАРК, убыточный бизнес, то же самое с журналами L'Officiel и Numero.

— Он не убыточный, он пока временно инвестиционный. Практически все сотрудники, которые

Финансовые показатели изданий Александра Федотова за 2014 год, млн руб.

	Выручка	Рекламные доходы*	Чистая прибыль/убыток
«Аксель Шпрингер Раша»	872	387	-154,9
«Артком Медиа» (SNC, Port, Objekt, Interni, Exterieurs Design)	59,2	45	-24,3
«Медиа групп» (Numero)	37,4		-5,2
«Гольф медиа» (Golf Digest)	7,1		0,6
«Лез Эдисон Жалю Рюсси» (L'Officiel)	26,9	84	-10,3
Суммарно	1002,6	516	-194,1

*По экспертным оценкам на основе данных TNS Russia

Источник: данные компаний, TNS Russia

приходят к нам из крупных издательских домов, подтверждают, что нельзя создать медиапроект, который через год уже начнет приносить прибыль. Каждому медиапроекту нужно время на разгон. Мы вообще самый молодой издательский дом в России. Поэтому сейчас говорить об убыточности этого бизнеса смысла нет. Посмотрим через пять лет.

— Хорошо, то есть вы уже инвестировали и продолжаете инвестировать в медиа. И в «Аксель Шпрингер», который тоже убыточен, сейчас будете инвестировать. Так какой ваш бизнес позволяет вам покупать и вкладывать деньги в медиа?

— Я могу же не комментировать это. Некоторые виды бизнеса, которые вы смогли определить, приносят деньги. Но все я вам сейчас не расскажу.

— Когда кто-то покупает крупное медиа, особенно журнал Forbes, возникает справедливый вопрос, что это за человек и откуда у него средства на покупку. Тем более если основной его бизнес, известный всем, является инвестиционным.

— По сути, вы все правильно говорите. Я начал заниматься какими-то видами бизнеса в 1992 или 1993 году. Если правильно экономить, зарабатывать и приумножать, то можно создать состояние, которое и позволяет инвестировать.

— Говорят, что в Numero вашим партнером был Михаил Сердцев, бывший топ-менеджер Абсолют Банка и ваш давний друг. Инвестировал ли он и в другие медиапроекты?

— Михаил Сердцев действительно какое-то время инвестировал в Numero, SNC и Port, но потом вышел. Для меня это основной бизнес, а для него это была проба, он хотел посмотреть, что это такое, но понял, что ему это не очень интересно. Он все-таки финансовый человек.

— Были ли какие-то партнеры, которые вместе с вами инвестировали в покупку активов «Аксель Шпрингер Раша»?

— В настоящий момент нет.

— А планируются?

— Но вы же сами сказали, что будет какое-то давление, какие-то звонки. Мало ли.

— Говорят, что у вас есть совместные проекты с Александром Светаковым, председателем совета директоров группы «Абсолют» и бывшим владельцем Абсолют Банка. Это так?

— Вот вы говорите, никто меня не знает, а сами нагрузили меня какими-то связями в бизнес-сообществе. С Александром мы знакомы лет 20. В настоящий момент у нас нет никаких пересечений в бизнесе. Но в ближайшее время у нас появится совместный медийный проект в России. Это будет не Forbes. Мы не будем ничего покупать, мы запустим совершенно новый проект.

— Вы говорили в одном из интервью, что в 1990-е занимались рекламой печатных машинок Olivetti, а Александр Светаков рассказывал, в свою очередь, что занимался продажей техники Olivetti и других марок. Вы были партнерами по этому бизнесу?

— Мы не были партнерами, мы были, скорее, конкурентами. У Александра в тот момент был торговый дом «Абсолют», а у меня была дистрибьюторская компания Art Trading. Я работал только с Olivetti, занимался дистрибуцией всей техники — печатные машинки, компьютеры, калькуляторы, а «Абсолют» продавал большую линейку товаров. Мы стали потом эксклюзивным дистрибьютором, а для «Абсолюта» Olivetti был вообще не стратегический партнер. Но на фоне этого мы и познакомились с Александром.

— Почему вы продолжаете инвестировать в медиабизнес, если он пока не приносит денег?

— Много чего не приносит денег. Но если бы я не был уверен в медиабизнесе, я бы не инвестировал. Мы создаем сейчас платформу. По большому счету, она начала создаваться полтора-два года назад, когда мы запустили Numero, а потом L'Officiel. Сейчас с покупкой Forbes можно сказать, что у нас появился настоящий издательский дом. У нас есть журналы, мощный диджитал-отдел с самыми лучшими, как мне кажется, iPad-версиями изданий, большой опыт в проведении событий типа Moscow Design Week. В 2017 году, как я думаю, это все принесет результаты.

— Во сколько вы оцениваете ваши инвестиции в медиабизнес за все это время?

— Этот вопрос косвенно может повлиять на ваши выводы относительно покупки «Аксель Шпрингер Раша», а поскольку я и Axel Springer связаны обязательствами о неразглашении, я не могу на него ответить. ▣

Полную версию читайте на rbc.ru.

ВСЕ ГЕНДИРЕКТОРА НТВ

↓ Игорь Малашенко работал гендиректором НТВ с 1993 по 1997 год, его называют одним из основателей канала. В 1997 году Малашенко перешел на пост гендиректора «НТВ-Холдинга», а в 1998-м — на должность первого зампреда совета директоров другой структуры Владимира Гусинского, холдинга «Медиа-МОСТ». Сейчас Малашенко является гендиректором лондонского «Интер ТВ». В 2013 году Малашенко заявил в интервью, что против НТВ «было совершенно преступление, о котором все предпочитают не говорить».



ФОТО: PhotoPress



ФОТО: Дмитрий Азаров/Коммерсантъ

→ Гражданин США Борис Йордан был гендиректором НТВ в 2001–2003 годах, до этого руководил инвестгруппой «Спутник». Хотя Йордан пришел на канал вопреки желанию части коллектива журналистов, воспринимавших его как ставленника властей, осенью 2002 года сам Йордан навлек на себя недовольство Кремля из-за того, как НТВ освещало ситуацию с захватом заложников в Москве на Дубровке. В результате в январе 2003 года Йордана на посту гендиректора НТВ сменил Николай Сенкевич, до этого работавший заместителем начальника отдела спецпроектов департамента информационной политики «Газпрома». В 2004 году Сенкевич перешел на должность гендиректора и председателя правления ОАО «Газпром-Медиа Холдинг». Сейчас он является вице-президентом Газпромбанка, а Йордан возглавляет группу «Ренессанс-Страхование» (входит в группу «Спутник»). На фото слева — Борис Йордан, справа — Николай Сенкевич.



ФОТО: Федор Савинцев/ТАСС

← Олег Добродеев был гендиректором НТВ с 1997 по 2000 год. До этого он с момента основания канала работал его вице-президентом. В 2000 году Добродеев перешел на должность председателя ВГТРК, сейчас он является гендиректором ВГТРК. Официально причина перехода Добродеева на государственный канал не называлась, однако СМИ писали, что Добродееву якобы не понравился отказ Владимира Гусинского информационно поддержать вторую чеченскую войну. На фото слева — Олег Добродеев, справа — гендиректор «Первого канала» Константин Эрнст.



ФОТО: Василий Шапошников/Коммерсантъ

← Евгений Киселев, работавший на НТВ с 1993 года, был гендиректором телекомпании в 2000–2001 годах. Именно в те годы на канале произошла скандальная смена собственника: у канала возник конфликт с властями, Гусинский подвергся уголовному преследованию и покинул страну. Владельцем НТВ стал «Газпром», аннулировавший пропуска старых сотрудников. Киселев после снятия с должности часто менял места работы в различных СМИ. Сейчас он ведет политическое шоу «Черное зеркало» на украинском телеканале «Интер».

ТЕЛЕВИДЕНИЕ Новым гендиректором НТВ станет топ-менеджер ВГТРК

С кнопки на кнопку

СЕРГЕЙ СОБОЛЕВ,
ЕЛИЗАВЕТА СУРГАНОВА

Новым руководителем телеканала НТВ 21 октября станет Алексей Земский, сейчас работающий в ВГТРК. В свою очередь, нынешний глава НТВ Владимир Кулистиков может получить должность советника гендиректора ВГТРК.

РОКИРОВКА МЕЖДУ НТВ И ВГТРК

Совет директоров НТВ в среду, 21 октября, рассмотрит вопрос об уходе с поста гендиректора канала Владимира Кулистика. О проведении совета сообщила пресс-служба холдинга «Газпром-Медиа», ко-

торому полностью принадлежит телеканал. На должность гендиректора телеканала выдвинута кандидатура Алексея Земского, она является единственной, уточнила пресс-служба «Газпром-Медиа». Сейчас Земский является заместителем гендиректора ВГТРК (каналы «Россия 1», «Россия 2», «Россия К» и др.).

Кулистиков возглавляет НТВ с 2004 года, его контракт истекает в январе 2016 года. Кулистиков, в свою очередь, становится советником гендиректора ВГТРК Олега Добродеева, утверждает источник РБК на одном из федеральных телеканалов.

Представители ВГТРК и НТВ отказались от комментариев. Источник на телеканале НТВ под-

тверждает: новым гендиректором НТВ станет Земский. «Все комментарии потом, — заявил ТАСС сам Земский. — Давайтеждемся совета директоров».

В июле газета «Ведомости» сообщила, что Кулистиков покинет свой пост. Мотивом для отставки назывались финансовые проблемы НТВ. По сведениям источника издания, «Газпром-Медиа» отказывался утверждать для НТВ требуемый размер расходов на сериалы и шоу для нового телесезона.

Об уходе Кулистика тогда же сообщал и «Коммерсантъ». Издание называло другую причину ухода Кулистика — по данным газеты, Кулистиков не захотел продлевать контракт по состоянию здоровья.

От «Комы» до «Прямой линии с президентом»

Земский родился в 1967 году, в 1994-м окончил актерский факультет ГИТИСа, в 1996-м — режиссерский факультет ВГИКа. Был, в частности, продюсером телепрограмм «Кома», «Про это» на НТВ, «Спешите делать добро» на «ТВ-Центре», «Новогодняя ночь», «Золотой граммофон» на «Первом канале». В 2003–2004 годах Земский уже работал на

НТВ в должности первого заместителя гендиректора Николая Сенкевича.

В ВГТРК Земский пришел в 2008 году и стал отвечать за производственно-технологическую деятельность госхолдинга. Земский организовывал прямые линии с Владимиром Путиным и знаком с президентом, добавляет собеседник РБК на одном из федеральных каналов.



ФОТО: Александр Мирidonov/Коммерсантъ

↑ Владимир Кулистиков стал гендиректором НТВ в 2004 году. В 2001 году он уже занимал посты главного редактора и заместителя гендиректора НТВ. В 2002–2004 годах Кулистиков работал на ВГТРК. Когда он возглавил НТВ, многие старые передачи были закрыты или сменили ведущих. Перестала выходить передача Савика Шустера «Свобода слова», была закрыта программа Алексея Пивоварова «Страна и мир», были отменены передачи «Сегодня в полночь» и «Сегодня в 22.00». Освободившееся эфирное время заняла высокорейтинговая криминальная тематика — в частности, программа «Чрезвычайное происшествие» и сериал «Зона». Газета «Ведомости» со ссылкой на собственные источники отмечает, что деятельность Кулистикова высоко ценит президент РФ Владимир Путин. На фото — премьер-министр Дмитрий Медведев (слева) и Владимир Кулистиков (справа).



ФОТО: Алексей Куденко/Коммерсантъ

← Единственным претендентом на место Кулистикова пока является замглавы ВГТРК Алексей Земский. Как и Кулистиков, ранее он уже работал на НТВ: в 2003–2004 годах занимал пост первого заместителя гендиректора. «Леша Земский прошел все ступени, которые есть на телевидении. Он способный человек, хороший организатор, менеджер», — сообщил РИА Новости гендиректор ОТР, президент Международной академии телевидения и радио Анатолий Лысенко.

ВОССТАНОВИТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КАНАЛА

В последние годы НТВ терял зрителей. В 2014 году среднесуточная доля канала в его целевой аудитории «Все зрители старше 18 лет» равнялась, по данным TNS Russia, 11,8%, что на 1,5 п.п. меньше, чем годом ранее. (Иными словами, в прошлом году 11,8% всех зрителей старше 18 лет, проживающих в городах с населением от 100 тыс. человек, смотрели программы НТВ.) В январе–июне 2015 года среднесуточная доля канала по-прежнему падала: за полугодие она снизилась на те же 1,5 п.п. и составила 10,7%.

Отток зрителей не мог не сказаться на финансовых показателях канала. В прошлом году выручка НТВ по РСБУ снизилась на 12%, до 20,3 млрд руб., тогда как общие расходы на телерекламу, по оценке Ассоциации коммуникационных агентств России, выросли на 2%, до 159,2 млрд руб. Прибыль от основной деятельности НТВ упала почти в че-

тыре раза, до 1,2 млрд руб., чистая прибыль уменьшилась на 24%, до 3,8 млрд руб. (НТВ получил почти 760 млн руб. из федерального бюджета на распространение своего сигнала в городах с населением менее 100 тыс. человек.)

Проблемы НТВ осознавало и само руководство канала. В последнем годовом отчете оно указало, что своей основной задачей на 2015 год для него станет «восстановление конкурентоспособных позиций канала». Для этого, как признавал менеджмент канала, необходимо «значительное обновление сетки вещания: обновление образа информационного вещания, сокращение однотипных по формату программ, «восстановление экспертизы канала в области кинопоказа».

Но пока заявленные усилия менеджмента НТВ не дали желаемого результата. К примеру, в августе среднесуточная доля канала вновь снизилась на 1,3 п.п., до 10,5%, в сентябре — на 1 п.п., до 10,6%. ■

МНЕНИЕ



ФОТО: из личного архива

МИХАИЛ СОКОЛОВ,
СЕО онлайн-сервиса для путешествий OneTwoTrip

Сгоревшая путевка: как банкротство «Трансаэро» повлияет на рынок туризма

Цены на авиабилеты вырастут на 20%, спрос продолжит падение, но туристический рынок спасут новые бизнес-модели и интернет.

ЖЕСТКАЯ ПОСАДКА

Рынок туризма в России переживает не лучшие времена: в прошлом году индустрия пережила серию банкротств крупных офлайн-туроператоров, теперь банкротство «Трансаэро», второй по объемам перевозок авиакомпании в России. Добавить к этому рост евро и доллара — и вот уже отпущ в Европе не кажется такой хорошей идеей для многих сограждан, которые могли это себе позволить в недалеком прошлом. Ростуризм говорит, что в первом полугодии этого года выездной туризм упал на 33,8%. Это рекорд за последние 20 лет.

Банкротство крупной авиакомпании — не беспрецедентный случай. Конечно, это неприятно, но рынок туризма переваривал и не такое. В разное время через процедуру банкротства прошли PanAmerican, Swissair, Alitalia, Malev Hungarian Airlines. В России банкротились авиакомпании «Татарстан», «Авианова», «Калининградские авиалинии» — и это, конечно, неполный список. И не было ни одной ситуации, с которой рынок бы не справился.

Что будет дальше с клиентами «Трансаэро»? Всех, у кого билеты с вылетом и возвращением до 15 декабря, перевезет сама «Трансаэро», а в случае отмены рейсов перевозку выполнят компании группы «Аэрофлот» или другие российские авиаперевозчики. Пассажирам прямых рейсов из Москвы и обратно перевозка обеспечивается в первую очередь, а транзитным пассажирам отмененных рейсов будет обеспечена доставка в новый пункт вылета. Всем остальным, чьи рейсы отменят, а альтернативу не предложат, вернут деньги. Это вряд ли будет быстрый процесс, но я уверен, что ситуация в конце концов будет урегулирована. Люди потратят нервы, но не деньги.

Все клиенты находятся в равных условиях независимо от того, где они приобрели билет — напрямую у авиакомпании или у онлайн-агентов. В конечном итоге авиабилет — это договор пассажирской перевозки между авиакомпанией и пассажиром, поэтому ответственность за возврат средств клиентам лежит исключительно на перевозчике и его правопреемнике. Функции агентов в дан-

ном случае технические — обработка заявок на возврат денежных средств по приобретенным билетам с последующей передачей этой информации в авиакомпанию, а также своевременное и верное информирование пассажиров о ситуации.

Мы уже сталкивались с возвратами в похожих ситуациях: чуть меньше двух лет назад банкротилась АК «Татарстан». Деньги всем в итоге вернули — правда, возврата ждали больше трех месяцев. Сложнее было, когда банкротом объявили Malev Hungarian: они своих пассажиров никуда не пересаживали — другие авиакомпании не принимали к перевозке. Деньги Malev возвращала сама сначала через свой офис в Москве, а после его закрытия — через Венгрию. Но опять же всем все вернули.

ЦЕНЫ НА ВЗЛЕТ

На что банкротство «Трансаэро» наверняка повлияет, это на общий уровень цен на авиабилеты в России.

Пока еще билеты относительно недорогие: на международных направлениях цены на билеты выросли в 2015 году на 10–20%, на внутренних же пока почти не изменились, несмотря на инфляцию и девальвацию. Рост цен мог быть гораздо большим, но его сдерживает падение спроса.

На примере «Трансаэро» мы видим, что есть и обратная сторона этого явления: компания слишком сильно демпинговала и работала в итоге в убыток довольно долго. Так что, я считаю, в ближайшее время нас ожидает существенный рост цен на билеты — до 20% по зарубежным направлениям. На это нужно смотреть как на нормализацию ситуации, ведь никто не хочет банкротства авиакомпаний или банков, которые их кредитуют, цепочка может быть очень длинной.

Среди популярных направлений у российских граждан теперь Сочи и другие российские города. Если посмотреть наши данные, то зимой 2013–2014 года на международные поездки приходилось 70% спроса, на внутрироссийские — 30%, а год спустя была ровно обратная ситуация. К августу текущего года доля путешественников за рубеж снова поднялась до 55–60%, но из-за последовавшего роста курса валют внутрироссийское направление вновь стало доминировать. Внутренний туризм будет развиваться ускоренными темпами.

Все клиенты находятся в равных условиях независимо от того, где они приобрели билет — напрямую у авиакомпании или у онлайн-агентов.

ВСЕ И СРАЗУ

При этом структура игроков рынка изменится. Порядка 25% пользователей интернета в России сегодня бронируют поездки в онлайн, и через пару лет их уже будет более 50%. В нынешней ситуации российские путешественники будут пересматривать свои тревел-бюджеты в сторону экономии вне зависимости от целей поездки. И онлайн будет им в этом сильно помогать. Например, онлайн-агентства позволяют комбинировать рейсы разных авиакомпаний, чтобы итоговая стоимость перелета получилась меньше. Поэтому если кто-то еще думает, что мы можем вернуться к бумажным билетам, то это, конечно, утопия.

На рынке тревела очень много игроков: авиакомпании, отели, туроператоры, турагенты, онлайн-агентства путешествий. От текущей ситуации больше всех пострадают туроператоры и турфирмы, которые были сфокусированы на зарубежных турах, особенно на дальнем зарубежье — Таиланде, Бали и др. Поскольку турпакеты по России продавались гораздо реже и этот сегмент рынка развит слабо, то агентства внутреннего туризма получают стимул для развития.

В условиях кризиса будут появляться выгодные для пользователя предложения. Появятся новые программы лояльности, новые механики. В итоге выживут те, кто сможет адаптироваться и построить наиболее понятный для пользователей бизнес в удобном интерфейсе, кто будет диверсифицировать бизнес-риски по вертикалям (бронирование отелей, аренда машин и т.д.) и географически, держать себя в отличной финансовой форме — не работать в убыток и не забирать деньги из оборота.

Если же посмотреть чуть шире, то мировой тревел-рынок не просто не падает — он растет. По данным последнего отчета Всемирного совета по туризму и путешествиям, в 2014 году туристический рынок составлял 9,8% глобального ВВП (это \$7,6 трлн) и по прогнозам к 2025 году эта доля увеличится до 10,5%. Так что всем нам — авиакомпаниям, отелям, агентствам путешествий, турфирмам и другим игрокам рынка — есть к чему стремиться.

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

БАНКИ ЦБ раскрыл рассказал о махинациях с активами Пробизнесбанка

Сергей Леонтьев сделал выводы

АЛЬБЕРТ КОШКАРОВ

Проверка Пробизнесбанка, контролируемого Сергеем Леонтьевым, выявила крупномасштабные операции по выводу активов банка, сообщил ЦБ на своем сайте. Регулятор оценил ущерб от действий руководства банка более чем в 34 млрд руб.

ПРИЗНАКИ ВЫВОДА

Временная администрация ЦБ выявила в Пробизнесбанке целый ряд операций с ценными бумагами, которые имеют признаки вывода активов. Так, согласно сообщению регулятора, руководство банка размещало на хранение в депозитариях-нерезидентах ценные бумаги, при этом скрывая информацию об их обременении. Речь идет о высоколиквидных бумагах на 12,2 млрд руб. Банк выдавал поручительства по этим бумагам в пользу компаний-нерезидентов, которые кредитовались в иностранных депозитариях под залог этих бумаг. Обязательства перед депозитариями компаниями-нерезидентами выполнены не были.

Кроме того, по информации ЦБ, банк размещал денежные средства в сумме 8,4 млрд руб. в ценные бумаги, не имеющие рыночных котировок, рейтинга и объема торгов. «В ходе обследования также установлено, что активы банка на сумму не менее 10,3 млрд руб. представлены кредитами ряду технических компаний и межбанковскими кредитами, служившими обеспечением по судам, предоставленным контрагентами и банками-корре-

спондентами третьим лицам», — говорится в сообщении ЦБ.

Кроме того, временная администрация выявила в активах банка наличие неподтвержденных обязательств на 3,4 млрд руб. перед другими кредитными организациями.

ФИКТИВНЫЕ АКТИВЫ

Временная администрация АСВ была назначена в Пробизнесбанк 7 августа 2015 года, а 12 августа ЦБ лишил банк лицензии. На момент отзыва лицензии Пробизнесбанк занимал 51-е место по размеру активов среди банков России.

19 августа ЦБ подал иск в Арбитражный суд Москвы о признании

Руководство Пробизнесбанка размещало на хранение в депозитариях-нерезидентах ценные бумаги, скрывая информацию об их обременении

Пробизнесбанка банкротом, а также направил информацию о деятельности руководства банка в правоохранительные органы. Источники РБК в Пробизнесбанке тогда сообщили, что после отзыва лицензии основной акционер и глава совета директоров банка Сергей Леонтьев перестал появляться в офисе. По словам одного из банкиров, Леонтьев уехал за рубеж.

В середине августа ЦБ оценивал разрыв между стоимостью активов и обязательств в 67 млрд руб. Регулятор счел ряд активов банка фиктивными: ценные бумаги в иностранных депозитариях, необеспеченные аккредитивы, не имеющие очевидного экономического смысла, срочные сделки, а также «операции, характер которых не

позволяет определить действительную стоимость активов». По информации ЦБ, почти половина бумаг Пробизнесбанка (20 млрд руб. из 46,2 млрд руб.) находилась под обременением (бумаги хранились в зарубежном депозитарии). По данным на середину сентября, размер дыры сократился до 40 млрд руб., рассказал «Ведомостям» зампред ЦБ Михаил Сухов.

Активы и обязательства Пробизнесбанка были переданы Бинбанку, в частности, вклады физлиц на сумму 24 млрд руб. и часть имущества Пробизнесбанка в виде прав требования по кредитным договорам, аккредитивов, ценных бумаг, объектов недвижимости и денежных

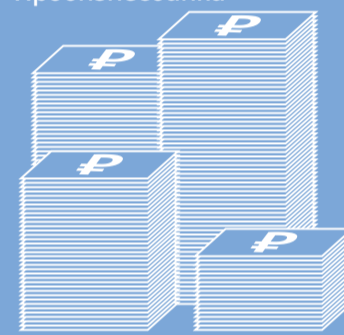
средств, говорил ранее РБК представитель АСВ.

До сих пор было неизвестно, есть ли физически ценные бумаги, которые числятся на балансе Пробизнесбанка и составляют треть его активов. Ценные бумаги на сумму более 14 млрд руб. при общем портфеле 44 млрд руб. — это ОФЗ и другие государственные обязательства. Но большая часть портфеля ценных бумаг — это акции и облигации российских и иностранных банков и компаний. Именно этот пакет в конце 2014 года вызвал вопросы у агентства Fitch, которое указывало на то, что при номинальной стоимости ценных бумаг 47 млрд руб. (на тот момент) для сделок РЕПО банк использует бумаги только на 3 млрд руб. ■

Что ЦБ нашел в Пробизнесбанке

34
млрд руб.

— в такую сумму ЦБ оценивает ущерб от действий руководства Пробизнесбанка



8,4
млрд руб.

— объем средств, вложенных банком в ценные бумаги, не имеющие рыночных котировок, рейтинга и объема торгов

24 млрд руб.

— объем вкладов физических лиц, переданных Агентством по страхованию вкладов (АСВ) Бинбанку после отзыва лицензии у Пробизнесбанка

51^{-е}
место

по размеру активов занимал Пробизнесбанк на момент отзыва лицензии (12 августа 2015 года)

67 млрд руб.

— в такую сумму в середине августа ЦБ оценивал разрыв между стоимостью активов Пробизнесбанка и его обязательствами

Источник: ЦБ, Пробизнесбанк

.MOSCOW

.COMPANY

.TAXI

.CLUB

RUcenter
www.nic.ru

**И ЕЩЕ 250 ИМЕН
ДЛЯ ВАШЕГО
БИЗНЕСА В ИНТЕРНЕТЕ!**

КРИЗИС Число столовых в крупных городах резко выросло

Обеденная экономия

АННА ДЕРЯБИНА

За год — с октября 2014 по октябрь 2015 года — количество заведений, называющих себя столовыми и имеющих средние чеки до 270 руб., в 15 крупнейших городах России увеличилось на 36,9%, до 2355 заведений.

РЫНОК ВСЕ МЕНЬШЕ

Количество столовых для РБК подсчитала компания 2ГИС: она составляет электронные карты российских городов, в том числе собирает справочную информацию о коммерческих предприятиях: адреса, профиль и т.д. В выборку, по словам представителя 2ГИС, попали общедоступные (не корпоративные)

«В кризис люди хотят сократить свои затраты и начинают питаться в более бюджетных местах. Сейчас некоторые рестораны даже переформируются под столовые, чтобы дать потребителю то, что он хочет»

заведения со средним чеком в диапазоне 120–270 руб., позиционирующие себя именно как столовые и работающие в 15 городах России с населением более 1 млн человек, включая Москву и Санкт-Петербург.

Самый большой прирост столовых показали Ростов-на-Дону и Челябинск: там количество таких заведений за год выросло более чем на 80%, до 63 и 215 соответственно. В Москве число столовых увеличилось на 36,2%, до 463, в Петербурге — на 52,2%, до 341.

Весь рынок общепита в России сокращается: по данным Росстата, за восемь месяцев 2015 года его оборот по сравнению с аналогичным периодом 2014-го упал на 6%, до 808,8 млрд руб. По итогам 2014 года рынок еще показывал небольшой рост к 2013-му — на 1,6%, до 1,2 трлн руб. Данные 2ГИС тоже показывают общую стагнацию в сегменте ресторанов.

В ОФИС СО СВОЕЙ ЕДОЙ

По мнению исполнительного директора консалтинговой компании RestCon Андрея Петракова, определенная переориентация спроса в более дешевый сегмент со стороны потребителя есть: данные 2ГИС подтверждают исполнительный директор группы компа-

ний «Столовая №1 Копейка» (в сеть входят 15 ресторанов в Петербурге, средний чек — 110–150 руб.) Юлия Добрынина: по ее наблюдениям, число столовых в Петербурге действительно быстро растет. «В кризис люди хотят сократить свои затраты и начинают питаться в более бюджетных местах, — объясняет она. — Я знаю, что сейчас некоторые рестораны даже переформируются под столовые, чтобы дать потребителю то, что он хочет».

По наблюдениям заместителя гендиректора сети столовых «Важ-

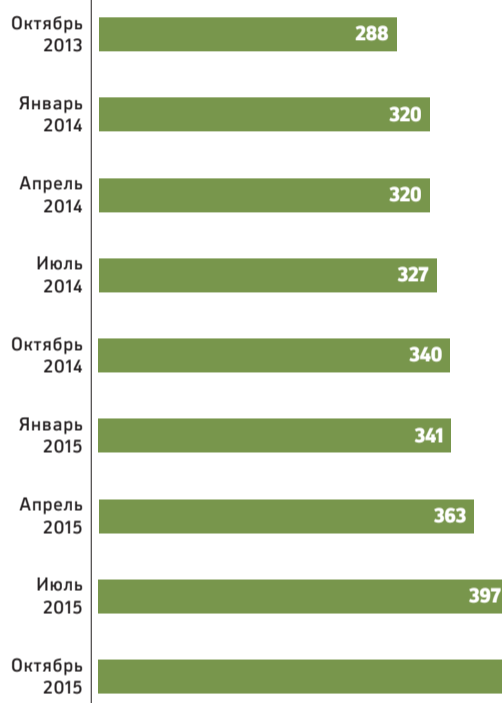
ная персона» Руслана Ибрагимова, относительно прошлого года спрос даже в столовых упал примерно на 15%: «Чаше всего в наши столовые посетители ходят в обеденный перерыв, — говорит он. — В этом году, судя по всему, люди стали экономнее и носят еду с собой в офис. Кроме того, если раньше посетители брали и салат, и суп, то теперь они выбирают что-то одно».

«В любой кризис фастфуд, стритфуд и столовые чувствуют себя лучше — это очевидно, — говорит совладелец ресторанного холдинга Hurma Management Group («Куклы Пистолеты», «Дорогая, я перезвоню») Дмитрий Левицкий. — Мы на своих ресторанах оттока клиентов не почувствовали. Наши рестораны работают в среднем сегменте, а по моим наблюде-

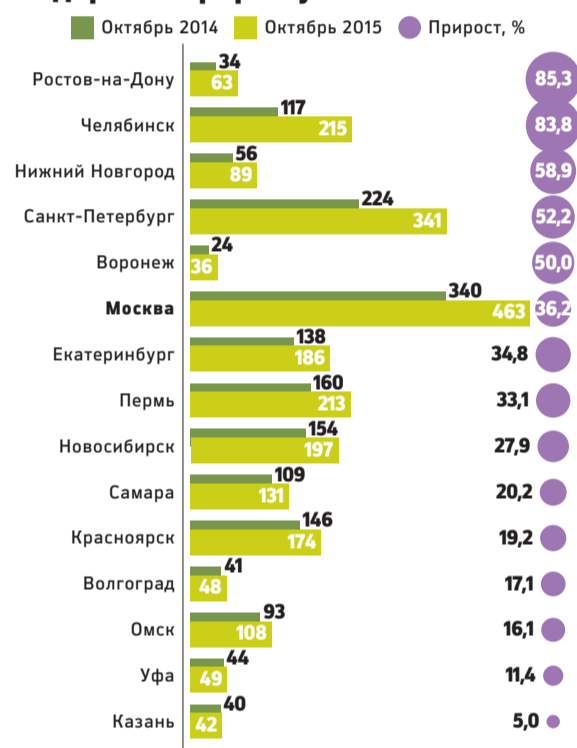
ниям, больше всего пострадал сегмент выше среднего».

Владелец ресторанов «Март», «Квартира 44», «Меркато» Николай Борисов утверждает, что в 2008-м был действительно сильный отток клиентов — заведения едва выжили, но «сейчас такого нет»: «Потребители уже перестали бояться скачков доллара и евро и продолжают ходить в рестораны».

Количество столовых в Москве выросло с 2013 года на 60%



Лидеры по приросту столовых



Города взяты с учетом спутников и близлежащих населенных пунктов. Данные формируются на основе регулярного мониторинга, который проводит колл-центр 2ГИС. Он ежедневно обзванивает организации и уточняет их контактную информацию.

Источник: 2ГИС

CLASSIFIED | НЕДВИЖИМОСТЬ

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

Дмитровское шоссе М МЕТРО «ВЕРХНИЕ ЛИХОБОРЫ» 30 метров

НОВЫЙ БИЗНЕС-ЦЕНТР В+

ОФИСЫ от 28 м²

от 148 000 руб./м²

Рассрочка 0%

+7 (495) 54-54-320

www.bc-71.ru ГОТОВНОСТЬ — МАРТ 2016 Г.

ТК TriBeCa apartments

Уникальный **ОСОБНЯК 600 м²**

на территории апарт-квартала из 400 апартаментов

Идеально подходит под:

- фитнес-центр • спа • детский сад • ресторан
- медицинский центр • представительский офис
- клинику пластической хирургии

Продажа +7 (495) 54-54-320

AVION

ОФИСЫ С ОТДЕЛКОЙ В БИЗНЕС-ЦЕНТРЕ КЛАССА В+

Аренда офисов от 25 000 руб.

Удобное расположение

- 2 минуты до ст. м. «Аэропорт»
- Развитая инфраструктура

o.properties БИЗНЕС-ЦЕНТР «АВИОН» +7 (495) 644-04-44

www.avion.o1properties.ru

Бауманская • Белорусская

ТОРГОВЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ

ШИРОКИЙ ВЫБОР ПЛОЩАДЕЙ

10 м² 50 м² 80 м² 120 м² 200 м²

• ОТ 5,8 млн руб.

7 ЛОТОВ на СПЕЦ УСЛОВИЯХ

- витрины
- потолки до 6 м
- большой пешеходный трафик

+7 (495) 54 54 320

Продается нежилое помещение

г. Балашиха, ул. Калинина 17/10 кор. 2

- 354 м²
- 10 кабинетов
- Ремонт

Цена продажи: 17 700 000 руб.

- Телефон, интернет
- Коммуникации
- Офисная мебель
- Парковка

тел. 8-916-731-09-09

ГОТОВЫЕ ОФИСЫ

М. «КАЛУЖСКАЯ»

ПРОДАЖА / АРЕНДА

от 45 м² / от 125 тыс. руб./м²

от 20 м² / от 12 тыс. руб./м²/год

ОФИСНЫЙ ЦЕНТР КЛАССА «В+», ЮЗАО

ПРОДАЖА / АРЕНДА +7 (495) 54-54-320

РИТЕЙЛ

СКИДКА 10%

ПЕРЕВОЗКИ Транспортные компании пожаловались Дмитрию Медведеву

Груз штрафов

АЛЕКСАНДРА ГАЛАКТИОНОВА,
МАРИНА КРУГЛИКОВА,
АННА ЛЕВИНСКАЯ

С 15 ноября грузовики-«12-тонники» должны будут платить за ремонт федеральных трасс — до 50 млрд руб. в год. Транспортные компании попросили правительство протестировать новую систему до марта 2016 года.

НОВЫЕ ЖАЛОБЫ

Систему взимания платы за вред федеральным трассам с грузовиков весом выше 12 тонн компания «РТ-инвест транспортные системы» (РТИТС; по данным СПАРК, на 50% принадлежит сыну Аркадия Ротенберга Игорю, еще на 50% — бизнесмену Андрею Шипелову и структурам «Ростеха») должна запустить 15 ноября. Плата будет собираться за проезд по федеральным трассам, утвержденный весной тариф составляет 3,73 руб. за 1 км без НДС (см. справку).

В сентябре крупные производители товаров уже жаловались председателю правительства Дмитрию Медведеву, что новый сбор спровоцирует инфляцию в 2 п.п., так как рост затрат на перевозки придется переложить на плечи конечных потребителей. Теперь о последствиях ввода нового сбора вице-премьеру сообщили сами транспортники.

Письмо на имя Медведева и председателя Госдумы Сергея Нарышкина было направлено в правительство, Госдуму, Минтранс и Росавтодор 16 сентября группой из 20 крупных транспортных компаний (копия письма есть у РБК), в их числе — «ЖелДорЭкспедиция», «Первая экспедиционная компания», Северо-Западная транспортно-логистическая компания, «ИТЕКО Евразия». Работоспособность системы взимания платы с тяжелых грузовиков необходимо протестировать, отмечает в письме уполномоченный представитель транспортных компаний Марина Галявина. Представители компаний «Семерка» и «Сервико-авто», в парке у кото-



Перевозчики предлагают ввести мораторий на штрафы за нарушение новых правил до 1 марта 2016 года

рых — 400 и 300 грузовых автомобилей соответственно, подтвердили РБК факт отправки письма.

Перевозчики предлагают ввести мораторий на штрафы за нарушение новых правил до 1 марта 2016 года. По мнению компаний, при запуске системы неизбежно возникнут ошибки и перебои в работе бортовых устройств, которые обернутся для бизнеса крупными штрафами. Если штрафы не заморозят, часть предпринимателей будет вынуждена приостановить работу и отправить водителей во внеочередные отпуска, обеспокоены они. «Временная остановка работы ряда перевозчиков может привести к транспортному коллапсу, частичным перебоям в снабжении, и, как следствие, к необоснованному дефициту и повышению цен», — говорится в письме.

Представитель РТИТС заявил, что опасения напрасны: система будет введена в срок, и оператор сделал все, чтобы владельцы большегрузов получили бортовые устройства вовремя и смогли заре-

Компании указывают на несоизмерно большой размер штрафов для юридических лиц по сравнению с индивидуальными предпринимателями: 450 тыс. руб. против 40 тыс. руб.

нее зарегистрироваться в системе. Если в дороге устройство сломается, водитель достаточно сообщить в колл-центр и продолжить движение по маршруту, говорит собеседник РБК.

Компании также указывают на несоизмерно большой размер штрафов для юридических лиц по сравнению с индивидуальными предпринимателями: 450 тыс. руб. против 40 тыс. руб., за повторное нарушение — 1 млн руб. против 50 тыс. руб. Это ставит компании в невыгодные условия по сравнению с физлицами, подчеркивает Галявина. Штраф в 1 млн руб., когда грузовик стоит 3 млн руб. — это нонсенс, согласен замруководителя отдела развития «Семерки» Эдуард Цой.

интенсивности движения большегрузов по федеральным трассам в сутки.

Директор Департамента оценки регулирующего воздействия Минэкономразвития Вадим Живулин ранее заявлял, что по данным компаний, указанный пробег является заниженным — за год грузовик может проходить до 200 тыс. км. «Если предположить, что средний ежегодный пробег указанных транспортных средств составляет 60 тыс. км, то плата в счет возмещения вреда будет составлять 0,97 руб. (вместо 3,73 руб. — РБК)», — подчеркнул Живулин.

ПЛАТЕЖИ БЕЗ ДОГОВОРОВ

РТИТС согласно концессионному соглашению на протяжении 13 лет после запуска будет обслуживать систему, собирать плату — порядка 50 млрд руб. в год — и передавать ее в дорожный фонд.

Собирать плату с владельцев «12-тонников» РТИТС собирает через информационную систему «Платон» (от «плати за тонну» — platon.ru). Перевозчик должен зарегистрироваться на сайте и перед рейсом пополнить счет в личном кабинете на сумму, соответствующую запланированному маршруту.

Руководитель логистического управления одного из крупных ретейлеров рассказал РБК, что компании до сих пор не понимают, как их отношения с РТИТС будут оформлены юридически. «Нам не предложили никакого типового договора оферты», — сетует он. Как отчитываться за новый сбор перед контрольными органами, до сих пор непонятно, подтвердила Галявина. «Нам ответили, что налоговой инспекции достаточно будет платежного поручения, что деньги перечислены оператору. Но платежка — лишь свидетельство, что деньги куда-то перевели, а в данном случае, мы имеем дело не с казначейством, а с частной компанией», — объяснила она.

Идет предварительная регистрация в системе, которая не требует договора, уверяет представитель РТИТС. Когда государство утвердит все процессы, при необходимости будет предоставлен договор, добавляет он.

Представитель Росавтодора утверждает, что сайт системы открыт в срок, а регистрация крупных грузоперевозчиков начата еще в августе. Но как будут оформляться отношения компаний и РТИТС, он не уточнил, посоветовав обратиться к оператору системы напрямую.

ОТСРОЧКИ НЕ БУДЕТ

Бизнес жаловался на серьезные последствия ввода нового сбора несколько раз с начала года. В письме Медведеву и Нарышкину от ассоциаций производителей — Союзмолока, АКОРТа, «РусБренда» и еще более 10 организаций — говорилось, что, по расчетам компаний, введение платы увеличит себестоимость перевозок товаров на 15–20%, что спровоцирует рост цен и скажется на потребителях. В письме предприниматели просили ввести тестовый режим и отсрочить взимание платы на год. Также они настаивали, что тариф в 3,7 руб. за 1 км слишком высок и просили его пересмотреть.

Собеседники в трех компаниях, подписавших письмо, рассказали РБК, что в начале октября бизнесу дал понять: отсрочка невозможна. Сейчас речь идет лишь о снижении тарифа, расстроены они.

Представитель Росавтодора подтвердил, что изменений в графике ввода системы нет, но снижение стоимости проезда обсуждается. В ближайшее время ожидается

Как определяли стоимость проезда

По данным Росавтодора, 56% урона федеральной дорожной сети (около 50 тыс. км) наносят грузовики массой выше 12 тонн. Для расчета тарифа Росавтодор определил количество грузовиков (1,9 млн машин) и средний расход ими топлива (в основном — дизельного), затем получил совокупный размер акциза, которые грузовики платят в дорожный фонд, и вычел его из суммы, которая определяется как 56% от федерального бюджета, направляемого на ремонт дорог. Остаток был разделен на километры, которые проезжают в среднем за год грузовики — так получилась плата за 1 км.

Ранее Минтранс заказал независимую научно-исследовательскую работу с экономическим обоснованием введения тарифа, отмечает представитель Росавтодора. Изначально сбор должен был оказаться даже выше установленных в итоге 3,73 руб. за км, говорит он.

При расчетах использовалось предположение, что средний годовой пробег всех автомобилей массой свыше 12 тонн составляет 16,5 млрд км, одного — 8,5 тыс. км, объясняет представитель Минэкономразвития. По его словам, это расстояние рассчитано исходя из средней

Как выбирали оператора

Конкурс на создание системы взимания платы с грузовиков массой свыше 12 тонн Росавтодор объявил еще летом 2013 года. Одним из его условий было наличие опыта создания подобных систем, но в России аналогичных проектов не было, поэтому участие российских компаний автоматически исключалось.

Заявки на тендер подавали «Инфраструктурные спутниковые системы» (консорциум «ВТБ Капитала», «Ростелекома», РФПИ, французской Vinci и «Ланита»), «Навигационные информационные системы» (ГЛОНАСС, МТС Банк, австрийская Kapsch) и «Оптимизация Плюс» (Газпромбанк, словацкая Sky Tall и «Оптимизация Толл», которая, по словам нескольких источников РБК, действовала в интересах бизнесменов Аркадия и Бориса Ротенбергов).

Но в августе 2014 года правительство отменило конкурс и передало проект РТИТС: на этом настаивал «Ростех», руководство которого убеждало чиновников, что участие иностранных компаний может угрожать национальной безопасности. Так, РТИТС, которую тогда на 75% контролировали структуры «Ростеха», стала оператором системы. Летом 2015 года Игорь Ротенберг увеличил долю в РТИТС до 50%.

Из-за кризиса РТИТС и Росавтодор долго не могли определиться с источниками финансирования проекта, но весной 2015-го кредит в 25,6 млрд руб. на льготных условиях согласился предоставить Газпромбанк.

По условиям концессионного соглашения, РТИТС будет обслуживать и управлять системой следующие 13 лет, за это компании будут возвращать по 10,6 млрд руб. в год — так компания должна покрыть свои затраты на эксплуатацию и получить доход.

официальное решение правительства: скорее всего, будет одобрен тариф в 3,06 руб. за 1 км, рассказал он. Тогда сборы с большегрузов уменьшатся на 10 млрд руб. — с 50 до 40 млрд руб. в год.

Представитель Минэкономразвития отметил, что, по расчетам министерства, плата за 1 км все-таки не должна превышать 0,97 руб. Представитель Минтранса от комментариев отказался.

Исполнительный директор Ассоциации предприятий кондитерской промышленности АСКОНД Вячеслав Лашманкин уверен, что в текущих экономических условиях снижения сбора вряд ли будет достигнуто. Было бы правильно установить тестовый период и отладить систему — как с 15 ноября РТИТС удастся контролировать 2 млн грузовиков, непонятно, согласен Цой: навигационное оборудование часто дает сбои, а компаниям это грозит огромными штрафами. ■

МНЕНИЕ



ФОТО: Олег Гриценко/РБК

ТИМУР ГОРЯЕВ,
основатель концерна «Калина», инвестор

Почему нужно всегда готовиться к неприятностям

Когда начинается раздел имущества, вдруг оказывается, что в тех вопросах, где было полное единомыслие, не осталось ничего. У нас при семейном-то разводе имущество сложно делить, а в уж бизнесе тем более.

«МЫ НЕ ПЛАНИРУЕМ РАЗВИВАТЬСЯ»

Я как-то по просьбе партнеров из Европейского банка реконструкции и развития позвонил на одно очень хорошее и подающее большие надежды российское предприятие — интерес банка мне был понятен: предприятие растет, оно на слуху. Я набрал номер генерального директора, представился. Оказалось, что на той стороне меня знают. Я, приободренный таким началом, рассказываю про банк, прошу от имени банка о встрече, речь на которой пойдет о возможном сотрудничестве.

И тут тональность разговора меняется — мне даже начинает казаться, что я прошу о чем-то неприличном. Уточняю, думаю, может, не расслышали про то, что о встрече просят приличные иностранные банкиры из надгосударственной структуры, которая действует в интересах развития... Дальше — интереснее. Руководитель и одновременно один из совладельцев этой уважаемой и известной компании говорит: «И денег нам ни от кого не надо — ни в кредит, ни так. Потому что мы не планируем развиваться». Я, конечно, не ожидал такого пассажира — пожалел успехов и закончил разговор.

Для меня было открытием, что довольно успешное и крупное предприятие, оказывается, недостаточно четко представляет, что делать дальше. Видимо, сегодняшний успех был неожиданным, потому что как иначе объяснить их растерянность? Но я точно знаю только одно: если бы кто-то из генеральных директоров на Западе такое ляпнул: «Мы не планируем развиваться», — это конец всему, уж карьере-то точно.

Я с удивлением узнал, что есть совладельцы, которые сегодня получают какие-то доходы, но, по сути, не имеют в голове никакого плана и не знают, что будет завтра, — они оказываются заложниками текущей ситуации. Поэтому любому собственнику неплохо бы иногда делать какие-то элементарные мыслительные упражнения и отвечать самому себе на вопрос: как я из этого бизнеса буду выходить?

Еще лучше — задать себе этот вопрос до того, как войти в любой

проект. Всем известный ленинский принцип «ввяжемся в драку, а там посмотрим» работает только тогда, когда вы рискуете чужим ресурсом, потому что кидать в топку чужие судьбы всегда проще.

В моей практике много раз было такое, когда с горящими глазами прибежал человек: «У меня есть бизнес-проект, вот расчет вложений, вот норма рентабельности». И я много раз отвечал: «Выглядит замечательно, и на первый взгляд докопаться не до чего, но у меня один вопрос. Если мне захочется вдруг свои деньги направить на другие проекты — как мне их из этого проекта выгнать?» Оказывалось, что инвестиция неликвидна. Рынка ценных бумаг у нас, по сути, в стране нет. И куда бежать? Надеяться на газетное объявление «Продается бизнес»? Словом, вопрос выхода из бизнеса должен продумываться еще у колыбельки этого бизнеса. Это не всегда комфортно психологически, но лучше такие темы заранее, «на берегу» обсуждать.

Если мы что-то запускали с зарубежными партнерами, то в самом начале проекта всегда обсуждалось, как будем расставаться. Основной гарвардский вопрос, который всем студентам бизнес-школы вдалбливали в головы: «Что будем делать, если что-то пойдет не так?» По сути, это то, за что люди и платят \$100 тыс., обучаясь в бизнес-школе. И второй вопрос — как мы из этого будем выходить: кто, кому, что, за сколько будет продавать? Потому что, когда начинается раздел имущества, вдруг оказывается, что там, где было полное единомыслие, нет ничего. У нас при семейном-то разводе имущество сложно делить, а уж в бизнесе тем более. Если суровая статистика подтверждает: браки, скрепленные толковым брачным контрактом, гораздо долговечнее — все заранее знают, что потеряют при расставании, эмоции приходится отодвигать.

КАК СТЕЛИТЬ СОЛОМКУ

Люди просты, суеверны, малообразованны и почему-то уверены, что с ними-то этого не случит-

ся. Но принципиально не думать о плохом конце — это очень детский и наивный подход. Я уверен, что как раз о плохом думать необходимо. Это нормальное мышление бизнесмена — анализировать все возможные негативные события, которые могут произойти с бизнесом, и определять пути их устранения.

Список этих «плохих событий» довольно ограничен, да и пути решения неоригинальны. Где-то это обычный страховой полис, где-то неформальная страховка, основанная на связях, где-то — необходимые знания: чувствуешь, что в чем-то плаваешь, — возьми нужную книжку и прочитай. Никому еще не вредило. В жизни и бизнесе — как бы хорошо вы ни просчитывали все варианты и возможности — всегда будут неучтенные риски. Но это не значит, что раз так устроен мир, то страховаться не нужно вообще.

Я не перестраховщик — я рискованный человек, который всегда определяет свою меру риска. Если я рискую — это не значит, что я занимаюсь глупостями и надеюсь на авось. Это всего лишь значит, что в самом начале проекта я для себя определяю сумму, которую готов потерять. Простой пример: я раньше любил круизы и с удовольствием ходил в казино, которые есть на каждом корабле. Я знал, что проведу там час-полтора с коктейлем и проиграю \$100. Это как билет в развлекательное учреждение, как в театр сходить или на выставку.

Нормальная цена за билет в развлекательное учреждение — я на людей посмотрю, понаблюдаю за эмоциями, их переживаниями, развлежусь. Всего \$100 — и я знаю, что их проиграю и через пять минут об этом не вспомню. Это нормальный подход к риску. Если вы выигрываете — хорошо, но лучше знать заранее, сколько, если что-то пойдет не так, вы потеряете, и не брать на себя неограниченные риски.

Всегда думайте о конце — даже если вы собственник-одиночка маленькой компании, даже если речь идет о разовой инвестиции. Скажу больше — даже если вы делаете частную инвестицию в виде покупки дома или дачного участка — думайте о том, как вы будете расставаться с ней.

Один мой знакомый американец за кружкой пива как-то сказал: «У меня теперь есть 20 тыс. акров на Аляске. И ты знаешь, я их так неожиданно для себя купил: вечером сидел в баре с одним парнем, и он мне предложил их всего за \$20 тыс. У меня \$18 тыс. было, я еще пару тысяч занял и как-то сразу купил. Потому что 20 тыс. акров — это много, а \$20 тыс. — это не деньги. Несопоставимые же вещи — сумма и площадь. По дешевке взял! Повезло».

Я его поздравил, а потом все-таки спросил: «А сам-то ты был там?» — «Нет, там ни дорог, ни подъездов». — «Та-а-ак, раз нет дорог, то, видимо, нет никаких ком-

муникаций?» — «Да, наверное». — «А что ты будешь с этим участком делать?» — «Я работаю над планом развития этой земли». — «Молодец, а где найдешь деньги, если и эти \$20 тыс. ты с трудом насобирал?» — «Пока не знаю, но все равно я что-нибудь придумаю».

В первые минуты и мне казалось, что сделка выгодная и все это очень дешево — просто даром. Но Аляска большая, и таких участков там можно нарезать много, а вот \$20 тыс. — это деньги, которые приносят другие деньги. И после зрелых размышлений я стал думать иначе, хотя бы потому, что — случись что — продать потом этот участок, на который только на собаках доберешься и где нет ни нефти, ни алмазов, — нереально.

20 тыс. акров. Земля до горизонта и дальше. Невероятные просторы за смешные деньги. У моего приятеля было настоящее ощущение лотереи — казалось, так везет только раз в жизни. Вроде бы взрослый дядька, который копил эти деньги не один год, но и он поддавался иллюзии — получаешь много, а платишь мало.

Все ошибаются. Бизнес — это проект, из которого всегда можно выйти, это не трясина, здесь вы не прикованы к галере. Никто же не хочет добровольно оказаться в роли бизнес-заложников. Но чтобы суметь выйти без потерь и неожиданностей, будьте прагматичны с самого начала.

Любой знает, что в бизнесе не бывает решений, которые принимаются на основе полной информации. Всегда есть минимум одна переменная, которую вы не знаете, — это будущее. Можно быть нобелевским лауреатом по экономике, как Шоулз и Блэк, можно даже изобрести знаменитую модель, которая будет использоваться всеми финансистами мира для прогнозов будущего поведения опционов по ценным бумагам. Но в итоге все равно обанкротиться.

Помню, нас в бизнес-школе дрессировали, как мартышек, с этой моделью Шоулза-Блэка — отличная модель, в большинстве случаев помогает, но, как только речь заходит о будущем, появляются такие житейские термины, как «скорее всего» и «вероятнее всего».

Пузырь лопнул, нобелевские гении обанкротились, потому что жизнь гораздо разнообразнее любой модели. Если пытаться объяснить это же в менее корректных терминах, то нужно сказать: «Если дерьмо может случиться — оно случится».

Я не могу, как Нассим Талеб, написать про это целую книгу, но мой житейский опыт подсказывает: где-то что-то может пойти не так, даже если кажется, что везет соломку подстелить. Но если вы подстраховались, то падать не так страшно. Будет неприятно, больно, но вы это переживете.

В рубрике «Книга» РБК знакомит читателей с новыми нон-фикшен книгами, выходящими в России и мире, публикуя выбранные редакцией отрывки из них. Эта статья — фрагмент из книги Тимура Горяева «Шпаргалки для боссов», которая выходит в издательстве «Альпина Паблишер» в ноябре.

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

Продал за €390 млн

Тимур Горяев — основатель концерна «Калина», которому принадлежат бренды «Черный жемчуг», «Лесной бальзам», «Чистая линия» и другие, хорошо известные в России и за ее пределами. В 2011 году

82% акций компании выкупил Unilever за €390 млн. Сегодня Тимур Горяев возглавляет советы директоров в крупных международных компаниях в Западной Европе, инвестирует по всему миру.

Какие ставки по вкладам предлагают банки этой осенью

Высокий сезон

ЕКАТЕРИНА АЛИКИНА,
АНАСТАСИЯ СТОГНЕЙ

Осенью банки традиционно запускают сезонные вклады. Какие ставки кредитные организации предлагают в этом году и стоит ли воспользоваться этим предложением?

Осень — традиционно высокий сезон для привлечения депозитов. «Люди возвращаются из отпусков, начинается новый деловой цикл, они настраиваются копить, а не тратить», — говорит вице-президент, начальник департамента пассивных и страховых продуктов банка «Открытие» Александр Ефремов. В 2015 году сезонные предложения скорее всего будут распространяться на вклады до года, а повышение ставок составит 0,5–1 п.п., предполагает банкир. Пик сезонных предложений придется на октябрь–ноябрь.

ЧТО ПРЕДЛАГАЮТ БАНКИ СЕГОДНЯ

«РБК Деньги» нашли 12 банков (см. таблицу), которые уже привлекают средства клиентов по специальным акциям. Самая низкая минимальная сумма для открытия депозита — 3 тыс. руб. (вклад «Сказочный процент» у Россельхозбанка), самая высокая — 1 млн руб. (вклад «Осенний» регионального Костромаселькомбанка).

Доходность сезонных депозитов не сильно превышает среднюю ставку по рублевым депозитам, которую Центробанк рассчитывает на основе данных десяти крупнейших банков. В первой декаде октября она составила 10,35%. Выше этого показателя ставки предлагают только шесть банков — в основном в регионах. Максимальная доходность этих сезонных предложений — 12,5% годовых у подмосковного Богородского муниципального банка и татарского Тимер Банка.

Кроме рублевых вкладов, банки предлагают депозиты в долларах, евро и даже в китайских юанях. Так, в Газпромбанке с 1 октября по 30 ноября действует вклад «Сезонный максимум» на три, шесть и 12 месяцев. В зависимости от суммы и срока доходность депозита в рублях составляет 7,7–10,1%, в долларах — 1–2,65%, в евро — 0,7–1,95% годовых.

Возможность вклада в юанях есть у якутского Алмазэргиэнбанка (126-е место по объемам вкладов физлиц — 11,5 млрд руб., по данным на сентябрь). Ставка в этой валюте составляет 2,5% годовых. Минимальная сумма вклада «Жар-птица» — 5 тыс. юаней (около 50 тыс. руб.), депозит оформляется на четыре месяца.

В этом году банки предлагают много депозитов с прогрессивной ставкой: чем дольше лежат деньги, тем она выше. Например, по вкладу «Растущий» банка «Открытие» доходность увеличивается на 1% каждые 95 дней.



Какие сезонные вклады предлагают российские банки

Банк	Вклад	Минимальная ставка, % годовых	Срок размещения, месяцы	Минимальная сумма вклада, тыс. руб.
Газпромбанк	«Сезонный максимум»	От 7,7 в рублях, 1,0 в долларах, 0,7 в евро	3, 6, 12	15 / \$500 или €500
«Открытие»	«Растущий»	От 7 (прогрессивная ставка: каждые 95 дней увеличивается на 1%. Проценты могут капитализироваться или выплачиваться)	380 дней	30
Россельхозбанк	«Сказочный процент»	От 9 (ставка увеличивается каждые 180 дней на 2%)	18	3
Связь-банк	«Золотая осень»	От 6,7 (прогрессивная ставка, растет до 10,8% годовых)	6	15
СДМ-банк	«Осенний»	От 12 (процентные ставки по вкладу зависят от суммы взноса: от 10 тыс. руб. — 12% годовых, от 400 тыс. руб. — 12,25% годовых и свыше 1,4 млн руб. — 12,5% годовых)	181 день	10
Тимер Банк	«Ваш сезонный»	12,5	6	50
Алмазэргиэнбанк	«Жар-птица»	От 11 в рублях, 2,4 в валюте (ставки зависят от суммы вклада, но не более 12% годовых в рублях и 3% в иностранной валюте)	4	50 тыс. руб., \$1 тыс., €1 тыс., 5 тыс. юаней
Банк Жилищного Финансирования	«Дивная пора»	12	200 дней	10
Вокбанк	«Стабильная осень»	От 9,5 (прогрессивная ставка: с 1 по 61 день — 9,5%, с 62 по 91 день — 10,5%, с 92 по 181 день — 12%, с 182 по 365 день — 12,5%, с 366 по 449 — 9,5%, с 450 по 549 — 8%)	549 дней	10
Богородский Муниципальный Банк	«Осень-2015»	От 12,5 (за первые 5 или 11 месяцев на сумму вклада начисляются 12,5%, за последний месяц — 16% годовых)	6, 12	30
Костромаселькомбанк	«Осенний»	12	12	1000
«Спутник»	«Симфония осени»	От 8	3, 6, 12	5

Источник: данные с официальных сайтов банков

По похожему принципу формируется ставка по вкладу Россельхозбанка, Связь-банка, Вокбанка и Богородского муниципального банка.

ЧТО ВЫБРАТЬ?

При выборе депозита банкиры рекомендуют ориентироваться на несколько критериев. Поскольку это разовые предложения, стоит тщательно проверить все условия договора: ставку, срок, возможность частичного снятия и пополнения и т.д., говорит начальник управления депозитных и расчетных продуктов банка

«Хоум Кредит» Надежда Куликова. По ее словам, банк может прописывать различные условия получения повышенной процентной ставки и на них стоит обратить внимание.

В этом году банки предлагают много депозитов с прогрессивной ставкой: чем дольше лежат деньги, тем она выше

Руководитель направления по вкладам Локо-банка Надежда Беляя советует сразу смотреть на эффективную ставку — не на ту,

которая указывается в рекламных буклетах, а ту, которая получается за весь период действия вклада. «Именно по ней мы можем оценить реальную стоимость вклада», — говорит она. — Эффек-

тивную ставку по договору вклада можно уточнить у сотрудника банка при открытии вклада», — поясняет она.

Интересными для клиентов сегодня могут быть пополняемые вклады на срок более года, но, по мнению Белой, на фоне снижения ставок таких предложений на рынке вскоре не будет.

Еще один критерий — размер банка. «В небольшой банк, даже если он предлагает высокую ставку, деньги не стоит нести в любом случае», — считает председатель совета директоров аудиторско-консалтинговой группы «Градиент Альфа» Павел Гагарин. — Если банк не находится в числе первых 50 по рейтингу чистых активов или собственного капитала, с ним лучше дела не иметь». ■