

Кто нарушил перемирие: версии сторон **с. 2**

Насколько ослаб рубль на новостях из Донбасса **с. 2**

Надежды дипломатов: куда движутся переговоры по демилитаризации **с. 3**

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



Михаил и Александр Поповы,
Easy Finance

Как разбогатеть на подсчете чужих трат

свой бизнес, с. 8

ФОТО: Олег Яковлев/РБК

ПОЛИТИКА

ЭКОНОМИКА

ЛЮДИ

БИЗНЕС

ДЕНЬГИ

4 июня 2015 Четверг No 95 (2112) WWW.RBC.RU

КУРСЫ ВАЛЮТ
(ЦБ, 04.06.2015)

▼ \$1= **₽53,05** ▲ €1= **₽59,11**

▼ ЦЕНА НЕФТИ BRENT (BLOOMBERG, 03.06.2015, 19.00 МСК) **\$64,21 ЗА БАРЕЛЬ**

▼ ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА, 03.06.2015) **947,28 ПУНКТА**

▼ МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ РОССИИ (ЦБ, 22.05.2015) **\$360,5 МЛРД**

СТАРТАПЫ Как менеджеры «Яндекса» и Mail.Ru уходят в бизнес

Придумано в России



Школу «Яндекса» и Mail.Ru окончили десятки стартаперов (на фото — основатель «Яндекса» Аркадий Волож)

ДАРЬЯ ЛУГАНСКАЯ,
ПОЛИНА РУСЯЕВА

Стоит ли менять работу мечты на собственное дело? РБК решил выяснить, как идут дела у бывших сотрудников крупнейших российских интернет-компаний, которые решили уйти в самостоятельное плавание.

БЕЗУМСТВО ХРАБРЫХ

РБК насчитал больше трех десятков бывших менеджеров «Яндекса» и Mail.Ru, которые запустили собственный бизнес — 23 выходца из «Яндекса» и 12 — из Mail.Ru. С 2012 по конец 2014 года «Яндекс» покинули почти 2000 человек. Выходит, заняться собственными проектами пожелали чуть больше 1% бывших сотрудников компании, при том что до 2012 года сотрудники также покидали компанию. Mail.Ru Group данные об ушедших не раскрывает, указывая лишь, что на конец первого квартала 2015 года в компании трудилось 3552 сотрудника.

Желающих рисковать стабильной работой и доходом ради неясных перспектив в России в целом немного, технологичные компании — не исключение, считает управляющий партнер

венчурного фонда Impulse VC Кирилл Белов. «К сожалению, у нас человек, проваливший проект, считается неудачником, а в Кремниевой долине — просто опытным предпринимателем», — говорит он.

Сам Impulse VC инвестировал в стартап бывшего сотрудника Mail.Ru Group Леонида Николаева. Речь идет о проекте Get-N-Post, который занимается email-маркетингом. Фонд стал его первым инвестором с момента запуска в январе 2014 года. «Мы поверили в Леонида, в том числе благодаря его бэкграунду, — говорит Белов. — Но в первую очередь мы смотрим на качества человека — технические и деловые навыки, порядочность во взаимоотношениях с партнерами». Параметры сделки стороны не раскрывают.

Крупная компания не может дать бизнес-навыков, рассуждает сооснователь и управляющий партнер инвестфонда Runa Capital Дмитрий Чихачев. Хотя опыт работы в таких компаниях, как «Яндекс» и Mail.Ru Group, по его мнению, может быть «безусловно полезным». Там можно «научиться культуре работы с программным продуктом, а именно ее часто не хватает стартапам», — говорит он.

Первый выход Runa Capital из стартапа в России связан с проектом быв-

Мы поддерживаем у сотрудников желание создавать и развивать новые проекты

шего сотрудника «Яндекса». В 2011 году фонд вложил \$1 млн в сервис для поиска выгодных предложений в интернет-магазинах «Советник» (продукт компании «Метабар»). Его создатель — экс-директор «Яндекса» по связям с общественностью Михаил Ушаков. Бывший работодатель в итоге и выкупил у Ушакова этот стартап. Сумму сделки стороны не назвали, но Runa Capital раскрывал, что на его долю пришлось несколько миллионов долларов.

ТЕПЛИЧНАЯ БИЗНЕС-КУЛЬТУРА

«Мы поддерживаем у сотрудников желание создавать и развивать новые проекты», — говорит представитель «Яндекса» Ася Мелкумова. Главная ценность компании — это люди, которые разбираются в новых технологиях, но ее культура не заточена на выращивание бизнесменов, возражает один из бывших сотрудников «Яндекса». Специалисты поисковика привыкают работать в «тепличных условиях» и не готовы к жесткой конкуренции на рынке, считает он. Более традиционное развитие карьеры для них — это трудоустройство в Facebook, Google, Bing и другие западные корпорации.

Окончание на с. 8

НАЛОГИ

Сам себе роялти

АЛИСА ШТЫКИНА

«Правовой хаос в налоговой сфере» — так независимые юристы описали возможные последствия дела «Орифлейм» против ФНС, которое будет рассмотрено в четверг.

Арбитражный суд Московского округа в четверг рассмотрит дело о неуплате налогов компанией «Орифлейм» против налоговой службы в кассации (третья инстанция). Юристы сразу двух юридических фирм — «Гольцблат ВЛР» и Dentons — обратились в суд со специальным обращением (так называемая записка Amicus curiae, или записка друзей суда) в защиту компании (копии писем есть у РБК).

«Это дело возмутило нас, хотя мы не являемся стороной по этому делу и никогда не представляли интересы компании. Очевидно, что это дело создает угрозу для бизнеса. Мы составили записку Amicus curiae для помощи суда, чтобы обратить внимание на неправильность применения права в этом случае», — пояснил РБК партнер налоговой практики «Гольцблат ВЛР» Евгений Тимофеев. Фирма, не участвующая в споре, очень редко обращается в суд с комментариями, но обращение сразу двух юридических компаний — беспрецедентно, говорит он.

СУТЬ ПРЕТЕНЗИЙ ФНС

В 2012–2014 годах налоговая служба провела проверку компании за 2009 и 2010 годы и пришла к выводу, что российская «дочка» Oriflame занижала налоговую базу по налогу на прибыль за счет лицензионных платежей. Расходы на роялти материнской компании составили примерно по 1 млрд руб. в год.

Окончание на с. 4



ПОДПИСКА: (495) 363-11-01

РБК
ежедневная
деловая
газета

16+

Ежедневная деловая газета РБК
Главный редактор:
Максим Павлович Солюс
Заместители главного редактора:
Петр Мироненко, Юлия Ярош
Выпуск: Дмитрий Иванов
Руководитель фотослужбы: Алексей Зотов
Фоторедактор: Наталья Славгородская
Верстка: Константин Кузниченко
Корректура: Марина Колчак
Инфографика: Олеся Волкова, Андрей СитниковОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК
Шеф-редактор проектов РБК:
Елизавета Осетинская
Главный редактор rbc.ru
и ИА РосБизнесКонсалтинг: Роман Баданин
Заместители главного редактора:
Ирина Малкова, Владимир Моторин,
Дмитрий Рыжов
Главный редактор журнала РБК:
Валерий Игуменов
Заместители главного редактора:
Андрей Бабицкий, Анфиса Воронина
Арт-директор: Ирина Борисова
Руководитель фотослужбы: Варвара ГладкаяРуководители направлений –
заместители главного редактора
Банки и финансы: Елена Тофанюк
Индустрия и энергоресурсы: Петр Кирьян
Информация: Игорь Терентьев
Политика и общество: Максим Гликин
Спецпроекты: Елена Мязина
Экономика: Дмитрий КоптюбенкоРедакторы отделов
Международная жизнь: Иван Ткачев
Мнения: Антон Шириков
Потребительский рынок: Денис Пузырев
Свой бизнес: Владислав Серегин
Медиа и телеком: Полина РусыеваАдрес редакции: 117393, г. Москва,
ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1
Телефон редакции: (495) 363-1111, доб. 1177
Факс: (495) 363-1127. E-mail: daily@rbc.ru
Адрес для жалоб: complaint@rbc.ruУчредитель газеты: ООО «РБК Медиа»
Газета зарегистрирована в Федеральной службе
по надзору в сфере связи, информационных
технологий и массовых коммуникаций.
Свидетельство о регистрации средства
массовой информации ПИ № ФС77-59174
от 3 сентября 2014 года.Издатель: ООО «БизнесПресс»
117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1
E-mail: business_press@rbc.ru
Генеральный директор: Екатерина СонКорпоративный коммерческий директор:
Людмила Гурей
Коммерческий директор
издательского дома «РБК»: Анна Батыгина
Директор по рекламе
товаров группы люкс: Виктория Ермакова
Директор по рекламе сегмента авто:
Мария ЖелезноваДиректор по маркетингу: Андрей Сикорский
Директор по распространению:
Анатолий Новгородов
Директор по производству: Надежда ФоминаПодписка по каталогам:
Агентство «Роспечать», подписной индекс: 19781
Российская пресса, подписной индекс: 24698Подписка в редакции:
Телефон: (495) 363-1101
Факс: (495) 363-1159Этот номер отпечатан
в ОАО «Московская газетная типография»
123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1Заказ № 1452
Тираж: 80 000Номер подписан в печать в 22.00
Свободная ценаПерепечатка редакционных материалов
допускается только по согласованию с редакцией.
При цитировании ссылка на газету РБК
обязательна.

© «БизнесПресс», 2015

Ополченцы Донбасса и Украинская армия снова применяют тяжелые воору

Однодневная война

В среду боевые действия на юго-востоке Украины разгорелись с новой силой.
На фото: пожар на рынке в Донецке после артиллерийского обстрела 3 июня

ПОЛИНА ХИМШИАШВИЛИ

К западу от Донецка прошли самые интенсивные бои с февраля, несмотря на успехи в переговорах. Ополченцы могли решать тактические задачи, но впервые за долгое время встретили показательно жесткий отпор, говорят эксперты.

В среду на востоке Украины возобновились военные действия с применением тяжелых вооружений. Центром противостояния вооруженных сил Украины и ополченцев стали населенные пункты Марьинка и Красногоровка, расположенные в 30 км к западу от Донецка, находившиеся под контролем ВСУ Украины.

НЕШИРОКИЙ ФРОНТ

Ответственность за начало обстрелов стороны традиционно возложили друг на друга. По версии представителей самопровозглашенной ДНР, ВСУ Украины начали обстрелы с применением тяжелых вооружений в ночь на среду по всей линии фронта. В результате потери среди ополченцев и мирных жителей составили 15 человек, сообщил днем глава минобороны ДНР Владимир Кононов.

Представитель администрации президента Украины Петра Порошенко по вопросам антитеррористической операции (АТО) Андрей Лысенко подтвердил, что в ходе боевых действий украинская сторона использовала тяжелые вооружения, но при этом опроверг то, что боевые столкновения шли по всей линии фронта. «То, что происходит сегодня, особенно ночью на донецком направлении, действительно можно считать попыткой наступать, но это наступление происходит на нешироком участке фронта, поэтому говорить

В результате обстрелов Марьинки погиб один военнослужащий, еще 18 человек получили ранения

о широкомасштабном начале наступления врага мы не можем», — заявил Лысенко (цитата по УНИАН). В штурме позиций украинских сил участвовали до 1000 боевиков при поддержке танков, БМП, артиллерии калибром 122 мм и 152 мм, заявил генерал-майор Андрей Таран, представляющий Украину в Совместном центре по контролю.

По данным представителя Днепропетровской облгосадминистрации, в результате обстрелов Марьинки погиб один военнослужащий, еще 18 человек получили ранения. Мэрия Донецка сообщила о разрушениях жилых домов.

Боевые действия против рубля

В среду, 3 июня, биржевой курс евро впервые с начала апреля пробил отметку в 61 руб., укрепившись за день более чем на 2 руб. Курс доллара поднялся выше 54,3 руб. Давление на рубль оказывает сочетание новостного фона и фундаментальных факторов, считают аналитики.

Украина и волатильность
«Рынок реагирует на сообщения о том, что на Украине снова начались активные боевые действия», — говорит руководитель трейдинга на валютном рынке группы БКС Александр Мюльбергер. С ним соглашается главный экономист по России и СНГ «Ренессанс Капитала» Олег Кузьмин. «На курс влияют падающие цены на нефть и Украина, причем новости о возобновлении боев сказались, наверно, даже больше.

Сегодняшний день напомнил игрокам, что отсутствие новостей с Украины в последнее время не значит, что ситуация разрешена, там по-прежнему есть напряжение, которое продолжает давать рынкам волатильность», — отмечает Кузьмин.

От слов к интервенциям

Разворот курса рубля начался в конце мая — сигналом к нему стали действия Центрального банка, напоминают аналитики. С начала февраля рубль укрепился по отношению к доллару и евро почти на 30%, и регулятор дал рынку понять, что курс ниже 50 руб. за доллар им не будет приветствоваться, считает Кузьмин. Начав со словесных интервенций, Банк России в апреле—мае повысил ставки по валютному РЕПО и отменил новые аукционы годового РЕПО,

сократил ключевую ставку до 12,5%, а позднее и вовсе возобновил прямые валютные интервенции, отмечает в обзоре главный экономист Альфа-банка Наталья Орлова. Ее ориентир по курсу на конец года — 55 руб. за доллар, но она не исключает, что действия ЦБ могут создать «самораскручивающиеся ожидания ослабления» курса.

Важная отметка

Торгов на уровне 55 руб. за доллар ждет и руководитель трейдинга инвесткомпания «Атон» Ярослав Подсеваткин. «Мы пока ждем, что укрепление доллара против рубля какое-то время будет продолжаться, важной отметкой является 55 руб. за доллар, нужно смотреть, как поведет себя курс на ней. Важно и поведение цен на нефть», — говорит Подсеваткин.

PHOTO: REUTERS

ЖЕНИЯ

Боевые действия во вторник можно считать самыми крупномасштабными со времени заключения в феврале новых минских соглашений, до последнего времени были перестрелки, в этот раз стороны перешли к применению тяжелых вооружений, говорит российский военный эксперт Виктор Мураховский. Современная военная техника, колесная и гусеничная, может в достаточно краткое время — около пары часов — вернуться на позиции, отмечает Мураховский.

К вечеру среды ситуация в районе населенных пунктов Марьинка и Красногоровка стабилизировалась, украинские военные находятся на своих позициях, сообщил пресс-центр АТО на своей странице в Facebook. Представители ополченцев заявляли, что не намерены проводить наступательные действия, в том числе и на Мариуполь.

НАДЕЖДЫ ДИПЛОМАТОВ

«Россия вчера сорвала трехстороннюю встречу [трехсторонней контактной группы во вторник], а сегодня дала указание своим террористам начать воен-

ную операцию», — заявил премьер-министра Арсений Яценюк (цитата по УНИАН). Обострение, по его мнению, приурочено к саммиту G7 в Германии, который пройдет в выходные. Предыдущие вспышки насилия, в частности в апреле, стороны также уязвляли с международными встречами, на которых одной из тем была Украина.

Слова Яценюка противоречат оценкам встречи контактной группы ее участниками со стороны ДНР и ЛНР. Переговоры прошли конструктивно и заслуживают позитивной оценки, заявил полпред ДНР Денис Пушилин. Следующие встречи контактной группы и подгрупп запланированы на 16 и 23 июня, но не исключено, что даты могут измениться, указал представитель ЛНР Владислав Дейнего.

На заседании рабочих подгрупп есть движение вперед по вопросу демилитаризации Широкино (этот пункт был ранее самой горячей точкой), по включению в список артиллерии и минометов калибром ниже 100 мм, по вопросам начала прямых консультаций между Киевом и Донецком с Луганском по проведению местных выборов, рас-

сказал журналистам в среду министр иностранных дел России Сергей Лавров. Военное обострение, по оценке Лаврова, дает киевским политикам предлог не заниматься политическими реформами и решением политических вопросов минских соглашений.

В последние недели мирный процесс шел активно, в том числе и на высшем уровне. В пятницу состоялся телефонный разговор президента России Владимира Путина с канцлером ФРГ Ангелой Меркель и президентом Франции Франсуа Олландом. Они обсуждали ситуацию на Украине и договорились о проведении 10 июня в Париже встречи на уровне заместителей министров иностранных дел. «В Москве внимательно наблюдают и испытывают крайнюю обеспокоенность в связи с провокационными действиями со стороны Вооруженных сил Украины», — сказал пресс-секретарь президента России Дмитрий Песков. В Кремле считают, что Вооруженные силы Украины во многом провоцируют ситуацию в Донбассе, добавил он.

Обстрелы за последние дни из крупнокалиберных орудий по донец-

Боевые действия во вторник можно считать самыми крупномасштабными со времени заключения в феврале новых минских соглашений

кой агломерации усиливались, и естественно, что власти ДНР и ЛНР опасались начала ежедневной и массовой гибели людей, говорит Мураховский. Марьинка, по его словам, находится в подбрюшье Донецка, ополченцы считали эти огневые позиции крайне опасными, видимо, они хотят решить проблему радикальным способом.

Нарушения перемирия шли со стороны ДНР и ЛНР постоянно — в Широкино, районе донецкого аэропорта, Горловке — украинская сторона в среду своими действиями сделала предупреждение: либо огонь полностью прекращается и стороны отводят вооружения, либо военные действия возобновляются в полном объеме, говорит украинский политолог Владимир Фесенко. По мнению эксперта, такая яркая вспышка военных действий даже спасает мирный процесс, это своего рода принуждение к миру. О политическом урегулировании украинская сторона будет готова говорить только после прекращения огня, а ошибкой Олланда и Меркель было соглашаться начать переговоры по политическим вопросам без прекращения огня, считает политолог. ■

ЭНЕРГИЯ
ВАШЕГО
БУДУЩЕГО

**ПЕНСИОННЫЙ ФОНД
ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ**



Самый доходный пенсионный фонд года*

ИЗ ТОП-10 КРУПНЕЙШИХ
ФОНДОВ СТРАНЫ**

www.npfe.ru
8 (800) 200-44-04

* Доходность средств пенсионных накоплений за 2014 год по данным ЦБ РФ на 31.12.2014.
** Среди 10 крупнейших негосударственных пенсионных фондов по объему пенсионных накоплений по данным ЦБ РФ на 31.12.2014.
Обращаем Ваше внимание, что доход от инвестирования средств пенсионных накоплений и размещения средств пенсионных резервов может увеличиваться или уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем. Государство не гарантирует доходности инвестирования средств пенсионных накоплений и размещения средств пенсионных резервов.
ОАО «НПФ электроэнергетики». Лицензия Банка России № 3/2 от 22 марта 2005 г., бессрочная. ОГРН 1147799009159.
Адрес: 119021, г. Москва, ул. Тимура Фрунзе, д.11, стр.13. Тел. 8 (495) 411-64-65.



**НПФ электроэнергетики —
участник системы
гарантирования прав
застрахованных лиц**

Доход от инвестирования пенсионных накоплений за 2014 год — 9,18%, в процентах от стоимости чистых активов по данным ЦБ РФ

НАЛОГИ Юристы увидели угрозу всему бизнесу в тяжбе «Орифлейм» с ФНС

Сам себе роялти

→ Окончание. Начало на с. 1

«Орифлейм» попыталась оспорить решение налоговой службы о доначислении налогов, но Арбитражный суд города Москвы принял сторону налоговиков, доначислив компании 537 млн руб. налогов и пени.

Налоговикам удалось доказать суду свою правоту посредством такой цепочки рассуждений: российская компания зависима от иностранной и контролируется ею, следовательно, она является ее представительством, а значит, ее частью. Из этого следует, что она уплачивает спорные платежи сама себе, поэтому ей должно быть отказано в праве включать их в расходы.

«По мнению УФНС по Москве, «Орифлейм Косметикс» является не отдельным юридическим лицом — ООО, а представительством иностранной компании, несмотря на то что в те годы, как и сейчас, ООО «Орифлейм Косметикс» функционировало как отдельное юридическое лицо и платило и платит налоги, сборы и другие платежи», — сказал РБК представитель компании Сергей Большаков. По его словам, посчитав «Орифлейм» представительством иностранной компании, а не ООО, налоговая тем не менее не оспаривала ни факт, ни размер выплачиваемых ООО роялти, налогов и сборов в России, ни право компании вести деятельность как ООО.

Представитель ФНС сообщил РБК, что служба не комментирует дела конкретных компаний.

Решения судов по этому делу стали полной неожиданностью для многих крупных компаний, говорит президент Объединения корпоративных юристов России Александра Нестеренко.

В ЧЕМ ОШИБКА

Система доказательств и обратила на себя внимание независимых юристов. «В случае поддержки судом кассационной инстанции порочной логики нижестоящих судов по настоящему делу все арбитражные суды Московского округа будут связаны этой позицией, что повлечет непредсказуемые последствия», — говорится в письме Тимофеева из «Гольцблат ВЛР» в адрес суда. По его данным, «уже сейчас отдельные налоговые органы на местах пытаются воспроизвести подобную практику».

По словам Тимофеева, налоговая и суд ошибочно признали российскую компанию зависимым агентом и постоянным представителем. Статья 306 Налогового кодекса, в которой описываются особенности налогообложения иностранных организаций и их постоянных представительств, признает компанию зависимым агентом, если она представляет интересы иностранной компании в России и действует от ее имени. Суд же, по его словам, использовал для этого критерий юридической и экономической зависимости российской компании по отношению к иностранной, который не предусмотрен законом.

Главный спорный пункт — это автоматическое применение понятий «постоянное представительство» и «зависимый агент» к российской «дочке» иностранной компании, говорит юрист



Как опасаются юристы, суды будут решать, что дочерние компании не смогут вычитать все расходы, которые они несут в пользу своей материнской компании

юридической фирмы «Некторов, Савельев и партнеры» Михаил Халецкий. «Этот подход в корне неверный и обосновывается только политическими настроениями. Именно это создает опасность для многих иностранных компаний, которые еще «не убежали» из России», — скептически он.

СПОР О МЕТОДАХ

Вывод суда по этому делу подтверждается судебной практикой, спорит адвокат компании «Деловой фарватер» Сергей Литвиненко. Например, в 2012 году президиум Высшего арбитражного суда постановил, что одним из критериев работы компании как зависимого агента можно считать наличие у потребителей услуг сформированного представления о том, что компания является постоянным представителем, или наличие у них возможности совершать сделки по месту нахождения

компании без прямого контакта с головным офисом, отмечает он.

В этом и заключается опасность этого дела, говорит руководитель юридического подразделения крупной телекоммуникационной компании, попросивший об анонимности. «Создан прецедент, когда налоговые последствия для российского общества как для представительства иностранной компании наступают не вследствие юридически значимых действий самой «дочки» или ее материнской компании, а вследствие того или иного представления клиентов», — отмечает он.

Агент действует от имени учредителя и может физически не присутствовать на территории страны в отличие от представителя, а из решения суда следует, что эти понятия смешиваются, разъясняет руководитель международной правовой практики коллегии адвокатов «Чаадаев, Хейфец и партнеры» Анастасия Асташкевич.

ОПАСНЫЕ СВЯЗИ

Налоговикам удалось доказать суду свою правоту посредством такой цепочки рассуждений: российская компания зависима от иностранной и контролируется ею, следовательно, она является ее представительством, а значит, ее частью

Опасность заключается в том, что, руководствуясь логикой дела «Орифлейм» против ФНС, суды будут решать, что дочерние компании не смогут вычитать все расходы, которые они несут в пользу своей материнской компании и в группе компаний. Речь идет не только о товарном знаке, но и самой стоимости закупаемой продукции, предупреждает Тимофеев из «Гольцблат» в разговоре с РБК.

«Например, иностранная компания по производству автомобилей создает в России дистрибьютора, который покупает у производителя автомобиль по рыночной цене и продает его в России. По этой логике можно будет говорить, что дистрибьютор покупает сам у себя, и можно не признавать эти расходы и расходы внутри группы для целей налогообложения и вычета НДС», — опасается он.

Российская практика

В 2010 году суд отказал московскому представительству агентства Bloomberg в обжаловании доначисления неуплаченного налога на прибыль, имущество, пени и штрафы на 83 млн руб. за 2006 и 2007 годы. Налоговики и суд решили, что деятельность московского представительства была направлена не на головной офис, а на россий-

ских клиентов агентства, его признали постоянным представителем. В 2013 году российской «дочке» транснациональной пивоваренной компании ОАО «Сан инбев» удалось выиграть спор с ФНС на 300 млн руб. Претензии касались роялти, которые «Сан инбев» выплачивала AB InBev S. A. в 2009–2010 годы за исполь-

зование ноу-хау в производстве нескольких марок пива. Налоговики тогда оспаривали справедливость ставки роялти. В 2014 году суд поддержал налоговиков в споре с компанией «Эквант», которая ежегодно уплачивала ирландской группе ENSIL роялти в размере 4,2% валового дохода от продажи сетевых услуг. ФНС удалось

доказать, что, во-первых, две компании были аффилированными лицами и входили в состав международного холдинга. Во-вторых, экспертиза показала, что информация, являвшаяся предметом лицензионного соглашения, не имела ценности для использования в производственной деятельности.

КРИЗИС Какая страна раньше нарушит свои обязательства по кредитам, Греция или Украина

Гонка дефолтов

ИВАН ТКАЧЕВ

Украина и Греция — две страны, которые попеременно пугают рынок дефолтом. Кто из них может нарушить обязательства первой?

КЛЮЧЕВЫЕ ДАТЫ

Греция: 5 июня (платеж на €300 млн в пользу МВФ в рамках погашения кредитов 2010 года), 12 июня (погашение казначейских векселей на €3,6 млрд плюс платеж для МВФ на €340 млн), 20 июля (погашение облигаций на €3,5 млрд, принадлежащих ЕЦБ).

Украина: 15 июня (установленный МВФ дедлайн для завершения переговоров Украины с частными кредиторами о реструктуризации еврообондов на \$20 млрд), 20 июня (купонный платеж в размере \$75 млн в пользу России по еврообондам на \$3 млрд), 23 сентября (погашение еврообондов на \$500 млн), 20 декабря (погашение принадлежащих России бумаг на \$3 млрд).

ТОЧКИ РИСКА

Греция

5 июня Греция должна вернуть Международному валютному фонду около €300 млн, но денег в греческой казне практически нет. Возврат старых долгов, восходящих к первой программе финансовой помощи 2010 года, зависит от выделения новых кредитов МВФ. Фонд требует от правительства Греции новых радикальных реформ — Афины сопротивляются. Переговоры, скорее всего, будут идти до последнего момента, но большинство экспертов считают, что временный компромисс все-таки будет найден.

Украина

В мае Верховная рада Украины приняла закон, дающий право властям объявить мораторий на выплаты внешнего долга. 2 июня этот закон вступил в силу, но Киев пока не намерен им воспользоваться. Многое будет зависеть от исхода переговоров с держателями украинских еврооблигаций, МВФ поставил задачу завершить их до 15 июня. Частные кредиторы предложили Украине продлить сроки погашения облигаций и сократить процентные выплаты по ним, но Киев настаивает и на третьем обязательном элементе — частичном списании номинала облигаций.

Если переговоры о реструктуризации окажутся бесплодными, МВФ может отказать Украине в следующем кредитном транше на \$1,7 млрд (хотя фонд не говорил, что обязательно так сделает). Ближайшая выплата по внешнему долгу намечена на 20 июня, когда Украина должна перевести России проценты в размере \$75 млн по облигациям со спорным статусом. Если Киев решит не платить, дефолт наступит через десять дней (грейс-период) — это определено условиями выпуска. Эксперты считают, что независимо от исхода переговоров с кредиторами (в которых Россия не участвует) Украина все же выплатит купон, а вот дальнейшие крупные выплаты вызывают сомнения.

Погашение «российских» еврообондов на \$3 млрд намечено на 20 декабря 2015 года. Перед этим Украине понадобится погасить облигации на \$500 млн 23 сентября. Именно сен-

Что будет, если МВФ и Греция не договорятся до 5 июня?

Как выиграть время

За весь июнь Греция должна выплатить МВФ в общей сложности €1,54 млрд четырьмя траншами. Чтобы выиграть время, греки имеют право запросить у МВФ разрешения объединить транши, распределенные на интервале одного месяца, и выплатить их одной суммой в конце этого месяца. Правда, последней страной, которая прибегала к такой возможности, была Замбия 30 лет назад. Аналитики Citi считают, что Греция воспользуется «замбийским» вариантом. Тогда срок погашения €1,54 млрд

будет перенесен на 30 июня. Даже если Греция и МВФ не согласуют объединение и перенос июньских траншей и Греция просто просрочит выплату 5 июня, это еще не будет дефолтом по правилам МВФ. Только через месяц (то есть 5 июля) глава МВФ Кристин Лагард будет обязана официально уведомить исполнительный совет фонда о просрочке со стороны Греции. Фактически с этого времени можно говорить о дефолте Греции перед МВФ. В теории, согласно регламенту МВФ, фонд может при-

остановить членство государства-неплательщика, но только через 18 месяцев.

Дефолтом не считается

В любом случае все рассуждения на эту тему условны, поскольку ни одна страна в истории не объявляла дефолт по кредитам МВФ, и только беднейшие страны вроде Зимбабве или Сомали допускали задержки в платежах. И рейтинговые агентства заранее заявили, что, если Греция допустит неплатеж, они не будут считать это дефолтом, так как МВФ не стандартный кредитор.

тябрьское погашение является «настоящим жестким дедлайном» для переговоров о реструктуризации, считает аналитик Bank of America Merrill Lynch Вадим Храмов.

КАК ОЦЕНИВАЕТ РЫНОК ВЕРОЯТНОСТЬ ДЕФОЛТА ГРЕЦИИ И УКРАИНЫ

Рыночным индикатором вероятности суверенного дефолта являются кредитно-дефолтные свопы (CDS; внебиржевые контракты, страхующие инвестора от дефолта по госбумагам). По итогам 2 июня пятилетние CDS на Грецию торговались на уровне 2914 б.п., на Украину — 2852 пунктов (данные терминала Bloomberg), то есть примерно одинаково.

Эти котировки означают, что инвесторам обходится примерно в \$2,9 млн в год покрытие страховкой \$10 млн украинских или греческих гособлигаций. Дороже в мире оценивается только страховка от дефолта Венесуэлы.

Вероятность дефолта Украины в течение одного года рынок оценивает в 57% (вычисляется исходя из соответствующих котировок CDS), а Греции — в 71%, то есть выше.

Торгуемые на внебиржевом рынке CDS — спекулятивный и достаточно волатильный инструмент, который может не отражать фундаментальные финансовые и долговые показатели стран. В качестве альтернативы Bloomberg рассчитывает вероятность суверенного дефолта в течение года, по модели, основанной на истории

Вероятность дефолта Украины в течение одного года рынок оценивает в 57%, а Греции — в 71%, то есть выше

дефолтов различных стран и таких вводных данных, как краткосрочный внешний долг, валютные резервы, рост ВВП, уровень политического риска (по Economist Intelligence Unit).

По модели Bloomberg вероятность дефолта Украины в течение года оценивается выше, чем у Греции, — 23,18 против 20,41%. Обе страны Bloomberg относит к категории «высокого риска» (вероятность дефолта больше 20%).



5 июня Греция должна вернуть Международному валютному фонду около €300 млн, но денег в казне практически нет



ФОТО: РИА Новости

Если раньше при оспаривании сумм роялти налоговая пыталась признать некорректным размер платежа, то теперь логика стала жестче, соглашается партнер адвокатского бюро А2 Михаил Александров. «Фактически ФНС утверждает, что раз компания является дочерней, то она в принципе не вправе списывать что-либо на расходы. Если широко применить такой подход, то придется признать, что любая российская «дочка» иностранной структуры по определению не вправе ничего приобретать у материнской компании, а приобретая — не вправе относить совершенные платежи на расходы», — говорит он. По словам юриста, это может быть арендная плата, закупка продукции или, например, производственного или торгового оборудования, то есть вообще любые транзакции, которые происходят между материнской и дочерней компаниями.

«Велика вероятность, что любая компания с 50-процентной долей иностранного участия или контролируемая иностранной компанией может быть квалифицирована как зависимый агент», — опасается Асташкевич. «Это породит в налоговой сфере правовой хаос», — опасаются юристы «Гольцблат» в письме суду. «Это решение аннулирует весь Налоговый кодекс. После этого бизнес можно закрывать», — категоричен Тимофеев.

«Суд кассационной инстанции не будет связан доводами, изложенными в записке представителя компании «Гольцблат». В моей практике такого не встречалось», — скептически Литвиненко из «Делового фарватера». ■



Глава Москвы Сергей Собянин (на фото в центре) в 2014 году заработал 7,21 млн рублей. Губернатор Московской области Андрей Воробьев (справа) в том же году оказался успешнее мэра и получил 9,31 млн руб.



Доход семьи губернатора Турчака из Псковской области за год почти в 50 раз выше его личного: жена главы региона за этот период получила 74,49 млн рублей (сам губернатор — лишь 1,59 млн руб.)

Почему доходы глав регионов различаются в десятки раз

Губернаторская надбавка

ЖАННА УЛЬЯНОВА

Большинство губернаторов живут в основном на зарплату, но она различается сильно за счет местных надбавок и поощрений. Аману Тулееву ее удваивает статус почетного гражданина 14 городов и районов Кемеровской области.

К концу мая все руководители регионов опубликовали декларации о доходах за 2014 год. Из сведений, указанных в документах, и разъяснений пресс-секретарей следует, что для большинства российских губернаторов работа была единственным источником дохода. Но размер годового заработка таких губернаторов от региона к региону колебался от полумиллиона до 8 млн руб. Самый низкооплачиваемый Рашид Темрезов заработал 829 тыс. руб. Владимир Якушев в Тюменской области получил на посту губернатора 8,3 млн руб., и это тоже в основном зарплата: незначительную прибавку к ней составила получение наследства в 196 тыс. руб.

Как показало исследование РБК, одни губернаторы получают по месту работы 50 тыс. руб., как средние жители их регионов, другие — до 700 тыс. руб., как силовые федеральные министры и президент. Не существует единой, установленной для всех регионов величины денежного содержания и вознаграждения губернатора, их устанавливают региональные законодатели, констатирует юрист Transparency International Даниил Бородин.

В числе самых низкооплачиваемых руководителей регионов — глава Калмыкии Алексей Орлов (1,5 млн руб.). Но оклад — лишь часть этих средств: губернатор получает дополнительные выплаты за выслугу лет, за особые условия гражданской службы, за работу со сведениями, составляющими гостайну, компенсации за неиспользованный отпуск и другое, разъяснил руководитель его пресс-службы Буянча Галзанов. По сравнению с декларацией прошлого года доход Орлова вырос почти на 400 тыс. руб.

На одну зарплату (1,6 млн руб.) живет и губернатор Псковской области Андрей Турчак, рассказал РБК сотрудник его пресс-службы. В этом году Турчак, как и другие губернаторы, просил региональный парламент сократить себе зарплату в два раза. В ноябре прошлого года заксобранье, наоборот, повысило ежемесячное денежное вознаграждение губернатора на 15% — оно составило 34,5 тыс. руб. По словам псковского депутата Льва Шлосберга, в результате последних манипуляций с сокращением зарплаты губернатор ничего не теряет. В сравнении с декларациями прошлых лет зарплата Турчака выросла примерно на 200 тыс. руб. А доход его супруги составил 74,5 млн руб.

На 1 млн увеличила за год доход губернатор Ханты-Мансийского автономного округа Наталья Комарова: столько составила компенсация неотгуленного отпуска. Также она получает депутатскую пенсию (300 тыс. руб.), сама же зарплата составляет около 2 млн.

Почти такая же зарплата и у кировского губернатора Никиты Белых, но эти деньги, по его словам, он отдает на благотворительность. А живет на средства, накопленные, когда он занимался бизнесом.

В декларации кемеровского губернатора Амана Тулеева заработная плата составила — 2079 тыс., государственная пенсия — 285 323 руб. А вот выплаты за звание «Народный губернатор», Почетный гражданин Кемеровской области, Кемерово, Новокузнецка, Киселевска, Прокопьевска, Междуреченска, Осинников, Таштагола, Мысковского городского округа, Кемеровского района, Беловского района, Промышленновского района, Гурьевского района, Прокопьевского района, Топкинского района — 2 387 727 руб.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ИСТОЧНИКИ

Зарплата оставалась основным источником дохода в прошлом году и для губернаторов-середняков, которые имеют другие источники пополнения бюджета — глав Чувашии, Бурятии, Тверской, Вологодской областей, которые получают на работе от 3 млн до 4,5 млн руб. в год.

Большинство эти источники не указывают, только глава Бурятии Вячеслав Наговицын отметил, что это доходы от банковских вкладов.

На этот же источник приработка указал и камчатский руководитель Владимир Илюхин, он получил 7,8 млн, из них 1,7 млн — за счет вкладов и про-

Не существует единой, установленной для всех регионов величины денежного содержания и вознаграждения губернатора, их устанавливают региональные законодатели

дажи недвижимости. Таким образом, зарплата у него составила около 6 млн руб., выше, чем у большинства живущих на нее коллег.

В числе состоятельных глав регионов оказался президент Татарстана Рустам Минниханов (11,8 млн руб.), продавший автомобиль. Других источников дохода, кроме зарплаты и средств от этой продажи, он не имел, подтвердил РБК его пресс-секретарь Андрей Кузьмин. Он не уточнил, сколько стоил проданный автомобиль. В 2013 году Минниханов также продавал автомобиль и декларировал 10 млн руб. дохода. А вот в декларации 2012 года, в которой не говорится о каких-либо сделках, Минниханов указал доход 5,7 млн руб.

Из тех, о чьей зарплате известно, самую большую (около 8 млн) указал тюменский руководитель Якушев. Депутат, представляющий в Госдуме Тюменскую область от КПРФ, Вячеслав Тетекин считает, что уровень зарплаты губернатора зависит от того, является ли регион донором или, наоборот, получает дотации из центра. Тюменская область — регион-донор, там даже региональные депутаты получают высокие зарплаты, тогда как во многих регионах часть региональных депутатов вообще не получают зарплат, сказал он РБК.

Директор Института стратегического анализа ФБК Игорь Николаев также назвал главным критерием разницы в зарплатах губернаторов возможности региональных бюджетов — являются ли регион донором или реципиентом. «Не центр устанавливает, сколько



ФОТО РИА Новости

Рамзан Кадыров в 2014 году заработал 4,84 млн рублей. При этом его семейный доход оказался значительно выше — 8,2 млн. Супруга главы Чечни, которая до 2014-го в его декларациях не фигурировала, смогла заработать 3,36 млн рублей



ФОТО Евгений Переверзев/Коммерсантъ

Глава Хабаровского края Вячеслав Шпорт получил за год в два с лишним раза больше коллеги из Чечни. Личный доход губернатора за год составил 10,62 млн рублей, а еще 0,41 млн в семейный бюджет внесла его жена



ФОТО Дмитрий Азаров/Коммерсантъ

Самый богатый губернатор России Владимир Груздев (слева), возглавляющий Тульскую область, за 2014 год заработал 1,07 млрд рублей. Из них на основном месте работы он получил лишь 700 тыс., а остальное составили дивиденды от ценных бумаг и проценты от вкладов

Алексей Гордеев, глава Воронежской области (справа), за год получил лишь 10,55 млн рублей. В своей декларации Гордеев указал, что владеет тремя машинами, причем все они были произведены в СССР в середине прошлого века. Ему принадлежат ГАЗ М-20, «Москвич» — 403 и ГАЗ-69

Губернаторы с самыми высокими и самыми низкими личными доходами

Губернатор	Регион	Собственный доход, млн руб.
Владимир Груздев	Тульская область	1073,78
Борис Дубровский	Челябинская область	358,18
Константин Ильковский	Забайкальский край	123,99
Алексей Островский	Смоленская область	55,33
Сергей Жвачкин	Томская область	48,65
Сергей Аксенов	Крым	1,62
Андрей Турчак	Псковская область	1,59
Алексей Орлов	Республика Калмыкия	1,46
Сергей Меняйло	Севастополь	1,34
Рашид Темрезов	Карачаево-Черкесская Республика	0,83

Источник: декларации губернаторов о доходах

получает губернатор, и это правильно, поскольку это регион выделяет деньги», — говорит эксперт.

НЕ НА ОКЛАДАХ

Только для пяти российских губернаторов заработная плата не являлась основным источником дохода.

Лидер по доходам тульский губернатор Владимир Груздев по месту работы получил в прошлом году около 712 тыс. руб. — меньше 1% всех своих доходов (1,07 млрд руб.), говорится в его декларации. Доход Груздева, в прошлом одного из создателей торговой

сети «Седьмой континент», складывается из трех источников: зарплата, дивиденды от ценных бумаг и проценты от вкладов, разъяснил РБК представитель Груздева.

На втором месте по доходам врио губернатора Челябинской области Борис Дубровский, заработавший 358 млн руб. В пресс-службе губернатора пояснили, что итоговая сумма сложилась из доходов от продажи доли участия в уставном капитале Магнитогорского меткомбината (Дубровский был гендиректором комбината), дохода от ценных бумаг и вкладов в банках, дохода, полученного в порядке насле-

дования, а также доходов, полученных по нынешнему и предыдущему месту работы.

Константин Ильковский (Забайкальский край, 124 млн руб.) также имеет несколько источников дохода: зарплату около 3 млн руб., дивиденды и аренда имущества, рассказал он РБК.

Губернатор Смоленской области Алексей Островский в прошлом году продал земельный участок, жилой дом и получил заем, зарплата составила несколько миллионов рублей, пояснил РБК представитель Островского задекларированные 55,3 млн руб. Томский глава Сергей Жвачкин указал до-

ход в пять раз больше предыдущих лет — 48,6 млн руб. Доходы губернатора выросли исключительно за счет продажи дома и другой недвижимости в Краснодаре, пояснил РБК руководитель департамента по информационной политике в томском правительстве Алексей Севастьянов.

Большая часть доходов главы Ненецкого АО Игоря Кошина пришлось на дивиденды от ценных бумаг и от продажи акций — почти 7 млн руб.

Большая часть доходов главы Ненецкого АО Игоря Кошина пришлось на дивиденды от ценных бумаг и от продажи акций — почти 7 млн руб. В должности главы региона за минувший год Игорь Кошин заработал 5,1 млн руб., разъяснил представитель пресс-службы губернатора. ■

CLASSIFIED | НЕДВИЖИМОСТЬ

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

РБК СТИЛЬ
Жизнь в удовольствии
style.rbc.ru

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

УНИКАЛЬНЫЕ УЧАСТКИ ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА
МЖС / ПРОМ / СЕЛЬХОЗ
от 0,5 до 200 га
495 775 7475
www.psn-sale.ru

БИЗНЕС | СТАРТАПЫ

Как менеджеры «Яндекса» и Mail.Ru уходят в бизнес

Придумано в России

Кто из бывших сотрудников «Яндекса» и Mail.Ru Group открыл собственный бизнес

2008 Год ухода из «Яндекса» или Mail.ru Group ▷ Год запуска собственного бизнеса

○ Компания приносит прибыль ○ Компания не приносит прибыли ○ Данных о прибыли нет ■■■■■ Участвуют в одном бизнес-проекте



Источник: РБК

➔ Окончание. Начало на с. 1

Основатель «Яндекса» Аркадий Волож хотел, чтобы вокруг созданной в компании Школы анализа данных создавались стартапы, но воплотить эту идею на практике не удалось, считает собеседник РБК.

«Мы убеждены, что для создания новых интересных проектов важны не столько конкретные временные рамки, сколько общая атмосфера — дружелюбное отношение к любым, порой самым сумасшедшим идеям, возможность найти единомышленников и получить быстрый фидбэк от сильнейших профессионалов рынка», — говорит представитель Mail.Ru Group. Холдинг не поощряет запуск собственных проектов, если они выходят за рамки Mail.Ru Group, не согласен бывший технический директор соцсети «Мой мир» (входит в Mail.Ru) Иван Панченко. Покинув компанию, он с партнерами запустил проект «Постгрес Профессионал». Сервис занимается поддержкой и продвижением в России PostgreSQL — свободно распространяемой системы управления базами данных. Тем не менее большинство предпринимателей в Рунете «вдохновлены примером «Яндекса» — независимо от того, работали они в компании или нет», считает Ушаков.

ЧТО ПОЛУЧИЛОСЬ

Из 35 проектов бывших менеджеров «Яндекса» и Mail.Ru как минимум 17 уже прибыльны, 14 сумели привлечь средства сторонних инвесторов.

Сами стартапы — очень разные как по отраслям, так и по степени «продвинутости». К примеру, в получившийся перечень попали группа IT-компаний DZ Systems Дмитрия Завалишина (бывший начальник разработки портала «Яндекса»). В ней сейчас работают около 170 человек, а ее годовая выручка составляет почти 160 млн руб. (данные СПАРК-Интерфакс за 2014 год). Другой пример — созданная Ольгой Павловой, бывшим директором по развитию продуктов «Яндекс.Деньги», веб-студия «Собака Павлова». Средняя стоимость одного контракта компании — 300 тыс. руб., сейчас у нее в работе два десятка крупных проектов.

РБК нашел и проекты вроде MEL Science экс-руководителя отдела мобильной дистрибуции «Яндекса» Василия Филиппова, которые пока только готовятся к полноценному выходу на рынок.

Есть стартаперы, которые в своих проектах развивают то же направление, которое курировали, будучи менеджерами. Например, бывшие сотрудники «Яндекса» Лев Гершензон и

Галина Тихончук, работавшие в компании над поиском, основали компанию Detectum. По аналогии с Google или «Яндексом» она специализируется на поиске на естественном языке, но по каталогизированным объектам, а именно — по базам товаров интернет-магазинов. Гершензон и Тихончук хотят сделать так, чтобы с помощью их сервиса пользователям было так же удобно искать нужный товар в интернет-магазинах, как в привычных поисковиках.

Наконец, есть примеры, когда на работу в «Яндекс» или Mail.Ru приходили уже сложившиеся бизнесмены. Тот же Филиппов попал в «Яндекс» в 2012 году, когда поисковик купил его компанию SPB Software. Фирма занималась мобильной разработкой, сумму сделки эксперты оценивали в \$58 млн. Задолго до «Яндекса» Филиппов с партнерами запустил еще один стартап — SPB TV, который сейчас является лидером рынка мобильного ТВ в СНГ. Поработав в «Яндексе», предприниматель снова ушел в свободное плавание. «Яндекс» справится и без меня. А мои идеи по изменению преподавания науки никто, кроме меня самого, не осуществит», — объяснил он РБК свой выбор.

Сооснователь соцсети «Мой круг» Дмитрий Котеров тоже попал в Mail.Ru, когда холдинг купил его проект. После

Большинство предпринимателей в Рунете «вдохновлены примером «Яндекса» — независимо от того, работали они в компании или нет»

сделки он руководил соцсетью в качестве наемного сотрудника, но через 2,5 года принял решение покинуть компанию. В 2009 году Котеров создал свой сервис микроблогинга RuTwitter.ru, а уже через два года продал его все той же Mail.Ru (внутри группы проект заморозили). С 2012 года Котеров развивает новый проект, Velvetica — платформу, позволяющую дата-центрам автоматизировать продажи своей облачной инфраструктуры и приложений конечным пользователям.

Игорь Мацанюк пришел на работу вице-президентом Mail.Ru Group, после того как его проектами заинтересовались совладельцы холдинга Юрий Мильнер и Алишер Усманов. Через фонд DST они сначала купили долю в компании Мацанюка Territory.ru, а позже — игровой холдинг Astrum Online Entertainment. Накануне выхода Mail.Ru Group на биржу Мацанюк обменял свою долю в Astrum на 1,6% акций холдинга, а после IPO ушел из Mail.Ru в созданную им и Алисой Чумаченко игровую компанию Game Insight. Сейчас это одна из крупнейших интернет-компаний, по версии Forbes (седьмое место в топ-10 за 2014 год). Ее штат состоит из 900 сотрудников, а годовая выручка превышает \$100 млн. ■

Полную версию читайте на www.rbc.ru



Эксперты предсказали резкий скачок цен на лекарства с 1 июля с. 10

Продавцы бытовой техники снижают цены на фоне падения рынка с. 11

«Мортон» и «Интеко» могут принять участие в строительстве жилья в «Сколково» с. 13

9

Как выходцы из Mail.Ru Group и «Яндекса» развивают свой бизнес



Василий Филиппов («Яндекс»)

В детстве Василий хотел стать ученым. Но попасть в эту сферу он смог уже после карьеры программиста и запуска двух IT-компаний. «В середине 1990-х остаться в науке было трудно, поэтому пришлось выбирать между полуголодным существованием и отъездом из страны», — вспоминает он.

Один из проектов Филиппова — SPB Software — пионер мобильной разработки в России: команда работала над этим направлением с 2001 года, задолго до массового проникновения смартфонов на рынок. Компанию в 2011 году купил «Яндекс»: сумму сделки стороны не раскрывают, источники в СМИ оценивали ее в \$38 млн. Другой проект Филиппова — SPB TV, созданный в 2007 году, сегодня является лидером рынка мобильного ТВ в странах СНГ. После продажи SPB Software «Яндексу» Филиппов возглавил направление мобильной дистрибуции крупнейшего российского интернет-поисковика. В этой должности он проработал два с половиной года, после чего понял, что «поисковик справится и без него», — и ушел реализовывать давние мечты об изменении преподавания науки.

Что такое MEL Chemistry

В 2014 году Филиппов придумал MEL Chemistry — сервис, с помощью которого пользователи

будут получать набор для проведения химических экспериментов дома. Пока продукт находится на стадии разработки: его готовит команда из шести человек, среди которых победители олимпиад по химии и физики и основатель студии 3D-дизайна. Полноценный запуск проекта и соответственно старт продаж наборов для экспериментов назначены на сентябрь 2015 года.

MEL Chemistry будет работать по подписке: за 500 руб. в неделю клиенты будут получать от курьера все необходимое для 1-3 интересных экспериментов, рассказал РБК Филиппов. Продукт будет отличаться от химических наборов наподобие «Юного химика», которые «безнадежно застряли в XX веке»: комплекты MEL Chemistry будут учить, а не развлекать, дети смогут сравнить свои результаты с другими пользователями через интернет и будут получать наборы регулярно, объясняет основатель. Кроме наборов, команда разрабатывает «виртуальный микроскоп» — мобильное приложение, которое показывает структурную формулу и трехмерные модели молекул, а также подробно рассказывает, как происходит химическая реакция.

В создание MEL Chemistry и разработку наборов Василий Филиппов вложил собственные 20 млн руб. — часть денег осталась от продажи SPB Software «Яндексу».

Ольга Бруковская (Mail.Ru Group)

Ольгу, на тот момент уже пять лет руководившую маркетингом HeadHunter, позвали в Mail.Ru Group на должность вице-президента. Тогда Mail.Ru Group формировалась как холдинг: в него вошли Mail.ru, Astrum Online, «Одноклассники», мессенджер ICQ, HeadHunter и еще ряд известных брендов и компаний. Бруковская, как вице-президент Mail.Ru Group, возглавила маркетинг объединенной компании. Кроме того, Mail.Ru Group готовилась к IPO — и Бруковская участвовала в процессе подготовки. Через два года она закончила летнюю программу для топ-менеджеров Strategic Marketing Management в Стэнфорде, а позже — годовую бизнес-программу в университете Беркли. Именно в Беркли из философских дискуссий о том, как упростить человеку сложный выбор, выросла идея Choister.

Что такое Choister

Choister — это сервис для поиска недвижимости в аренду и для покупки (в новостройках и на вторичном рынке). Он агрегирует данные из разных источников, в том числе популярного в Москве Cian.ru, соцсетей, склеивает дубли (одна квартира может «гулять» по разным сайтам, сайт объединяет данные о ней в одной карточке), а предложения в новостройках сайт выдает

не только в виде отдельных жилых комплексов, но и конкретных квартир, а также группирует по району, цене и другим характеристикам.

Первую версию сайта запустили в мае 2013 года. К 2015 году месячная аудитория сайта составила 2 млн уникальных пользователей, говорит Бруковская. К порталу подключены 16 тыс. агентов. В среднем в месяц регистрируется 1 тыс. агентов и 4 тыс. пользователей. «Мы два года работали над технологией и выходим на точку, в которой начинаем зарабатывать», — говорит Ольга Бруковская. Монетизироваться сайт будет за счет сервисов и рекламы, помогая агентствам и застройщикам решать проблему привлечения клиентов и сделок. Изначально сервис развивался на деньги основателей, а позже они выиграли гранты у «Сколково» и Microsoft на общую сумму до \$100 тыс. В проект вошли два бизнес-ангела — частный инвестор из девелоперской сферы (фамилию Бруковская не называет) и глава фонда Maxfield Capital Александр Туркот. Позже в Choister инвестировал профильный фонд Klever. Сейчас Бруковская — единственный из фаундеров, кто занимается Choister, двое остальных недавно покинули проект по обоюдному согласию. Ни их имена, ни объем изначальных инвестиций Бруковская не раскрывает.



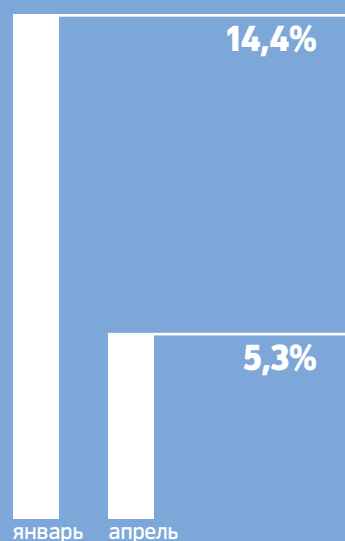
ФОТО: Олег Рязанцев / РБК

ФОТО: из личного архива

Как растут цены на лекарства в 2015 году

В **3** раза

быстрее росли цены на отечественные жизненно важные лекарства по сравнению с импортными (14,4% против 5,3%) в январе—апреле



На **3,5** месяца раньше (16 марта)

вступили в силу поправки к законодательству, предусматривающие индексацию цен производителей

На **11,6%**

могут вырасти цены на жизненно важные лекарства в ближайшее время

25,8%

на столько выросли цены на лекарства с апреля 2014 года по апрель 2015-го

13,8%

на столько подорожали в апреле жизненно важные лекарства низшей ценовой категории (дешевле 50 руб. за упаковку)

35%

доля жизненно важных лекарств в аптечном сегменте готовых препаратов



12,6 городов

на столько увеличился импорт лекарств январь—марте (квартал к кварталу) в натуральном выражении (в тоннах)

На **8,9%**

выросли цены на жизненно важные препараты с апреля 2014 года по апрель 2015-го

инфляция Эксперты предсказали резкий скачок цен на лекарства с 1 июля

Минздрав уполномочен повысить

ЕЛЕНА МАЛЫШЕВА,
ИРИНА ЖАВОРОНКОВА

Жизненно важные лекарства могут подорожать сразу на 16% после 1 июля, подсчитали эксперты ВШЭ. Ожидаемый рост объясняется новыми полномочиями Минздрава по индексации цен производителей медикаментов.

РУЧНОЕ ПОВЫШЕНИЕ

Эксперты Высшей школы экономики ожидают, что примерно на 90% ассортимента лекарств из перечня жизненно важных (ЖНВЛП), цены в июле могут повыситься в среднем на 16% к сегодняшнему уровню. «Видимая рука» решила, что потребитель должен поддержать отечественного производителя», — отмечается в бюллетене Центра развития ВШЭ «Комментарии о государстве и бизнесе».

Дело в том, что Минздрав с 1 июля получит новые полномочия по регулированию цен в связи со вступлением в силу поправок к закону об обращении лекарственных средств. Правда, постановление правительства, которое должно определить размер индексации по категориям товаров из списка ЖНВЛП (недорогие — до 50 руб., средней цены и дорогостоящие), пока не подписано.

Министр здравоохранения Вероника Скворцова говорила, что на 30% проиндексируют цены для категорий дешевле 50 руб., потому что

их производители в убытке; а лекарства, которые стоят от 50 до 500 руб., подорожают на уровень прошлогодней инфляции (11,4%), пояснила РБК старший научный сотрудник Центра развития НИУ ВШЭ Елена Балашова.

Как заявляла Скворцова 1 апреля 2015-го, такое подорожание возможно, если будет обоснованным. Цены производителей дорогих лекарств (свыше 500 руб. за упаковку) пока индексировать не планируют.

За январь—апрель 2015-го отпускные цены на ЖНВЛП выросли на 8,9%. При этом цены производителей росли медленнее, чем в рознице «В результате цены производителей не покрывали издержек, и производство жизненно важных лекарств, прежде всего низшей ценовой категории, стало убыточным», — отмечается в бюллетене ВШЭ.

Розничные цены в этом году серьезно опережали по темпам роста отпускные с фабрик. Быстрее всего дорожали дешевые лекарства (с ценой ниже 50 руб. за упаковку), прирост цен на такие препараты из перечня жизненно важных составил около 14% в апреле 2015 года по сравнению с апрелем 2014 года, на не относящиеся к этому перечню — 39%, следует из анализа ВШЭ. При этом импортные лекарства дорожали почти в три раза медленнее отечественных, в основном из-за того, что до 2015 года зарубежным производителям не разрешали индексировать цены.

АЛЬТЕРНАТИВА — ДЕФИЦИТ

«После вступления в силу закона это [повышение цен] будет нормой. Зная структуру жизненно важных лекарств — порядка 30% — самые дешевые, порядка 60% — средняя категория, — мы получаем подорожание», — отмечает Балашова.

Навряд ли цены сразу поменяются на весь список жизненно важных лекарств, сомневается гендиректор сети аптек «Ригла» Александр Филиппов. Он отмечает, что каждый производитель регистрирует цены самостоятельно, «навряд ли будет какой-то единый указ». Сначала производители будут сами регистрировать новую входную цену, затем цена поменяется в рознице, но только в рамках определенной государством наценки, уточняет он.

«Это выглядит весьма странно — чуть ли не как попытка всколыхнуть спрос на лекарства, который летом традиционно ниже», — возмущается генеральный директор группы компаний «Р-Фарм» Василий Игнатьев. По его словам, взрывного роста цен на лекарства ждать не стоит, тем более что процесс повышения цен не автоматизирован: сначала нужно подать формы с расчетами и обоснованием пересмотра цены на тот или иной препарат в Минздрав и ФСТ, а регуляторы либо принимают доводы производителя, либо отказывают в пересмотре.

Как рассказывал в интервью РБК владелец «Р-Фарм» Алексей Репик, девальвация рубля сделала производство дешевых препаратов невыгодным —

Главный вопрос — что будет с препаратами дешевле 50–100 руб.: индексация на 1–2 руб. ничего не даст производителям, для которых уже сейчас выпуск этих препаратов — ниже уровня рентабельности

просто потому, что сырье и субстанции для них импортные. «Регулирование в сегменте цен до 50 руб. можно либо отменить, либо свести к минимуму, зафиксировав цену на прилавке за счет государства. Не вижу большой проблемы в этом: весь объем этого рынка — это сейчас не миллиарды, российский бюджет это переварит и даже не заметит», — говорил он.

Зарубежные производители не имели возможности индексировать цены на лекарства в России с 2010 года, говорит исполнительный директор Ассоциации международных фармацевтических производителей (АИМФ, входят в том числе Abbot, AstraZeneca, Bayer, Pfizer и другие) Владимир Шипков. «Об этом мы все годы мечтали, просили и приводили аргументы регуляторам. Иностранцы производили, безусловно, приветствовали бы решение об индексации и воспользовались бы возможностью в рамках измененного законодательства. Но мое личное мнение, что для констатации такой цифры, как 16%, оснований нет», — считает он.

В апреле этого года премьер Дмитрий Медведев, говоря о ситуации с дешевыми лекарствами, признавал, что «по этому сегменту лекарственных препаратов происходит некоторое выбывание, и нас это не может не настораживать». «По всей видимости, нам придется дотировать эти производства», — предупреждал он, отмечая, что «одним уровнем инфляции нам здесь [по части размеров индексации цен] не обойтись». ▣

РЕТЕЙЛ Продавцы бытовой техники снижают цены из-за падения продаж Скидки против кризиса

АННА ЛЕВИНСКАЯ,
ИРИНА ЖАВОРОНКОВА

Из прогноза исследовательской компании GfK следует, что реализация электроники и бытовой техники в России в 2015 году сократится к уровню прошлого года сразу на 22%. Ретейлеры готовы стимулировать продажи скидками.

ВСЛЕД ЗА КРЕДИТАМИ

По оценкам аналитиков GfK, в денежном выражении продажи техники упали на 22%, а в натуральном — сразу на 24,3%. При этом за первый квартал 2015-го реализация год к году сократилась только на 16,4% в рублях и почти на 50% — в штуках.

Хуже всего в январе—марте покупали телевизоры и фототехнику — падение в натуральном выражении составило 55,5% (31,6% в рублях) и 54,3% (30%) соответственно. В плюсе оказались только мобильные телефоны и смартфоны: ретейлерам удалось увеличить выручку на 4,4%, хотя в штуках продажи все равно просели на 31,9%.

Федеральные сети в выигрыше: у крупнейших игроков рынка продажи упали в среднем всего на 11% в денежном выражении, считает GfK, тогда как местные игроки потеряли сразу 40%. У крупных игроков сохранились товарные запасы, сделанные еще по прежним ценам, они могли позволить себе проводить промоакции и имели конкурентное преимущество, объясняет заместитель гендиректора GfK Максим Быстрицкий.

В апреле падение продаж в штуках составило 28%, в мае оно замедлилось до 23%, в деньгах было минус 16% и минус 7% соответственно, предполагает Быстрицкий (в отчете есть данные только по первому кварталу). «Говорить об изменении общего тренда преждевременно. Первые значимые признаки восстановления бу-

дут заметны в январе 2016-го», — говорит он.

Падение на 24,3% в штуках — это скорее пессимистичный взгляд на ситуацию, а вот в деньгах — оптимистичный, считает экономист и президент Гильдии маркетологов Игорь Березин. По его мнению, такое проседание связано с тем, что в России сжалось потребительское кредитование, что особенно чувствительно для крупной бытовой техники. По данным Национального бюро кредитных историй, в первом квартале 2015 года портфель розничных кредитов российских банков сократился на 6,52%, больше всего как раз упали кредиты на покупку потребительских товаров — на 7,97%.

Также Березин напомнил про падение потребительского спроса, которое коснулось всего — от автомобилей и квартир до одежды и продуктов. Третья причина — потребительский «психоз», наблюдавшийся в конце 2014-го, говорит Березин. Из-за обвала рубля (официальный курс доллара, устанавливаемый ЦБ, за 2014 год увеличился на 72,3%, с 32,7 до 56,3 руб., при этом быстрее всего рубль падал именно в декабре) посетители торговых центров пытались «конвертировать» рублевые сбережения в товары. «Этот психоз буквально убрал с рынка 2015 года около 10% покупателей, которые сейчас думают, как избавиться от того, что накопили», — поясняет эксперт.

РЕТЕЙЛЕРЫ ПОБОРЮТСЯ

Продажи «М.Видео» в первом квартале 2015 года остались на уровне аналогичного периода предыдущего года и составили 47 млрд руб., а вот сопоставимые продажи (в одних и тех же магазинах) упали на 12%, объявлял ретейлер. Компания «Эльдорадо» снизила квартальные продажи на 11,4%, до 25 млрд руб.

Представитель «М.Видео» Антон Пантелеев говорит, что снижение по-

«Декабрьский психоз буквально убрал с рынка 2015 года около 10% покупателей, которые сейчас думают, как избавиться от того, что накопили»

казывают почти все категории товаров, но это нельзя назвать драматическим падением. «В прошлом году на первое полугодие пришлось Олимпиада, а к таким мероприятиям активно покупают телевизоры, крупную и мелкую бытовую технику, поэтому эти категории могут демонстрировать негативную тенденцию сейчас. Но уже по итогам марта—мая она активно исправляется — возвращаются кредиты, укрепился рубль — потребительские настроения стабилизировались», — считает он. На некоторые категории товаров — например, смартфоны и цифровую технику — «М.Видео» постепенно снижает цены.

«Все пытаются найти способ справиться с ситуацией и найти баланс, который помог бы сохранить долю на рынке и загрузить существующие мощности. Цены снижают почти все производители, пытаюсь компенсировать потери начала года. По апрельским ценам товар продается очень слабо», — отметил гендиректор Candy CIS (Candy Hoover Group) Антон Харин.

В попытке вернуть покупателей крупнейшие сети уже снижали цены, свидетельствуют данные Market.yandex.ru. По данным сервиса, на 20 апреля 2015 года цены сравнялись с уровнем 20 декабря 2014-го. Телевизоры потеряли в цене 4,5%, ноутбуки — 6,2%, холодильники — 6,3%. Росли в цене только популярные модели мобильных телефонов (+20,7%).

«Эльдорадо» планирует по итогам года сохранить продажи «на уровне не ниже итогов 2014-го», рассказала представитель сети Ирина Цеплинская. «Продажи техники в этом

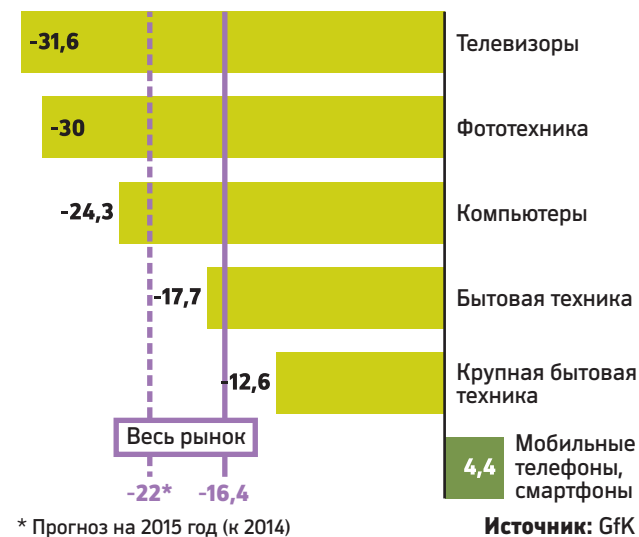
году в России могут просесть на 20%, как это было в 2009-м, но мы готовы к такому развитию событий», — завершила она.

Представитель «Техносила» Павел Воробьев подтвердил, что в начале 2015-го рынок действительно просел, но с конца апреля покупатели немного активизировались. «Мы прогнозируем, что дальнейшего ухудшения ситуации не произойдет», — отметил он.

В «Связном» квартальные продажи ноутбуков снизились на 45%, навигаторов — на 50%, сообщила представитель ретейлера Мария Заикина.

Как рассказал гендиректор интернет-магазина Ozon.ru Дэнни Перекальски, их бизнес вообще рос: продажи бытовой техники и электроники за первый квартал увеличились на 50% в рублях, активнее всего продавались роботы-пылесосы. «Прогноз до конца года — рост на 35–40%. Мы планируем вырасти за счет расширения ассортимента и агрессивной политики касательно цен», — уточнил он. ■

Продажи бытовой техники в I квартале 2015 года упали по отношению к I кварталу 2014 года



* Прогноз на 2015 год (к 2014)

Источник: GfK

РБК БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИИ

16-17 июня 2015 г.
Москва, Swissotel Красные Холмы

Спонсор:



ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ КАК КЛЮЧ К ЭФФЕКТИВНОМУ БИЗНЕСУ 2015. СОВЕТЫ ПОБЕДИТЕЛЕЙ

День 1 МАРКЕТИНГ ЛОЯЛЬНОСТИ. ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ

- ▲ Маркетинг лояльности — часть общей системы управления омни-канальным клиентским опытом. Коалиционные программы лояльности
- ▲ Инновационные технологии в современных цифровых программах лояльности
- ▲ Монобрендовые и кобрендинговые проекты

День 2 ОБЗОР ЛУЧШИХ КЕЙСОВ ПРОГРАММ ЛОЯЛЬНОСТИ ПО ОТРАСЛЯМ

- ▲ Brand Loyalty*. Программы лояльности на рынке B2B
- ▲ Лояльность в финансовом секторе и ритейле
- ▲ Лояльность в сфере услуг: телеком и HoReCa*
- ▲ FFP — программы лояльности авиаперевозчиков

В рамках мероприятия 16 июня состоится Церемония награждения победителей Национальной премии Loyalty Awards Russia* 2015

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

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

НЕДВИЖИМОСТЬ «Мортон» и «Интеко» могут принять участие в строительстве жилья в иннограде

Застройщики для «Сколково»

АЛЕКСЕЙ ПАСТУШИН

Недостаток финансирования заставил руководство иннограда «Сколково» искать соинвесторов из числа крупных девелоперов. Для реализации жилой части проекта рассматривается возможность привлечения «Мортон» и «Интеко».

ИНВЕСТИЦИИ В АРЕНДУ

Крупные девелоперские компании, в том числе «Мортон» и «Интеко», заинтересованы и могут быть привлечены для реализации жилой части проекта «Сколково», рассказал РБК гендиректор Объединенной дирекции по управлению активами и сервисами фонда «Сколково», которая является заказчиком всех сооружений будущего иннограда, Антон Яковенко. Всего, по его словам, на территории иннограда планируется построить около 700 тыс. кв. м жилья и социальной инфраструктуры. На эти цели планируется потратить около 15 млрд руб. «Сейчас мы рассматриваем два основных варианта реализации этого проекта: либо мы привлечем банковский кредит на общих основаниях, либо привлечем в проект крупные девелоперские компании, которые могут стать соинвесторами проекта», — добавил Яковенко.

В то же время Яковенко подчеркивает — строительство жилья в иннограде не будет девелоперским проектом на продажу: «Наша основная идея заключается в том, чтобы построить эти объекты, а впоследствии сдавать их в аренду, чтобы контролировать состав проживающих на первом этапе создания экосистемы инноцентра», — говорит он. Девелоперы, которые будут инвестировать в строительство, получат долю в проекте и, соответственно, арендных платежах. «Определиться со схемой его финансирования и начать стройку мы должны уже к этой осени», — подчеркнул он.

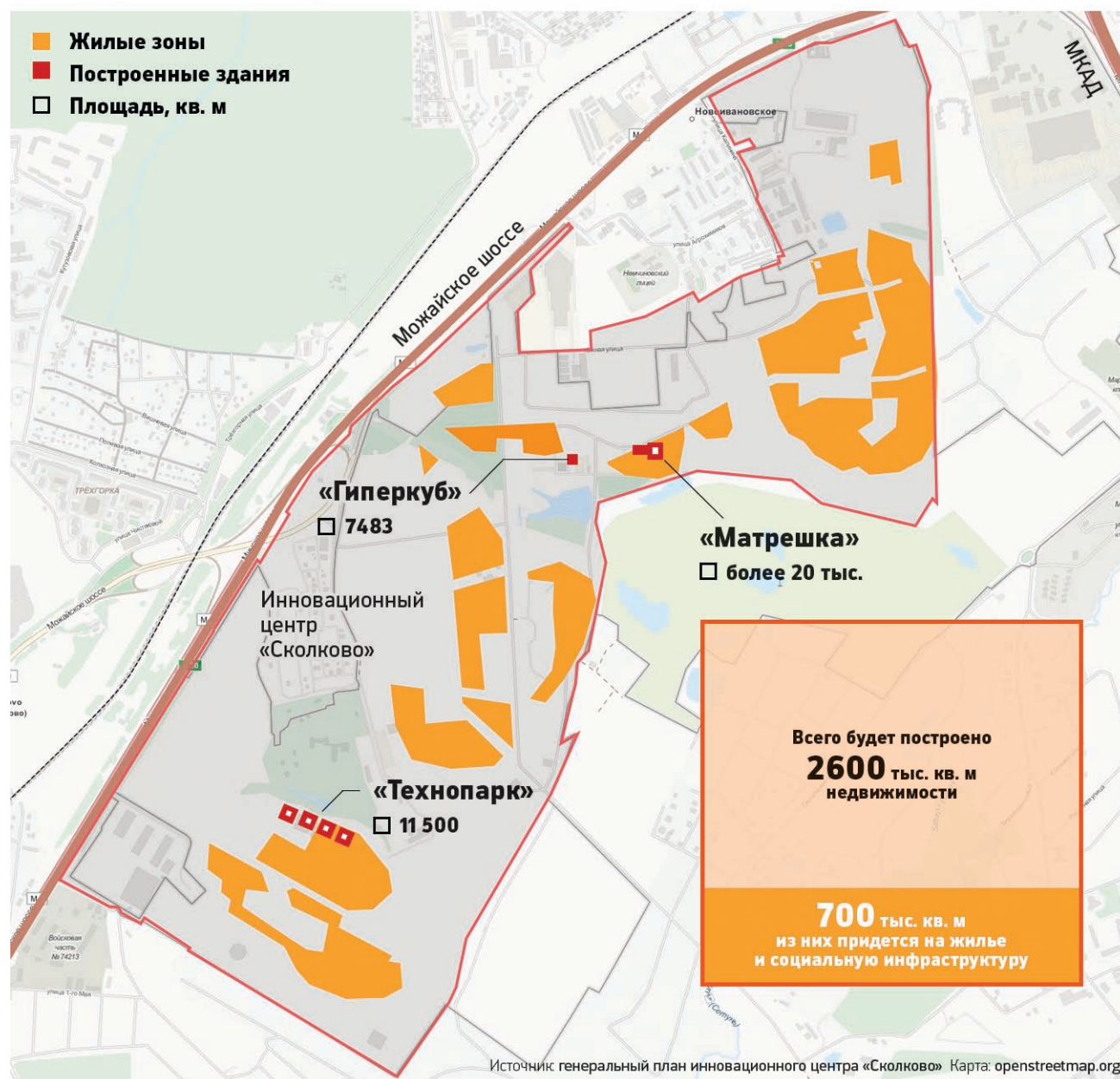
Всего в этом году из федерального бюджета на «Сколково» должен быть выделен 21 млрд руб. Правда, председатель попечительского совета фонда Аркадий Дворкович говорил РБК, что бюджетные затраты в этом году могут быть сокращены на 2 млрд руб. Антон Яковенко подчеркивает, что из этих средств строительство жилья финансироваться не будет: они пойдут на завершение строительства инженерной инфраструктуры и градообразующих объектов, в том числе здания «Сколтех».

«К нам действительно поступило предложение принять участие в строительстве жилья на территории иннограда «Сколково», — подтвердил эту информацию РБК президент группы «Мортон» Александр Ручьев. — Мы его рассматриваем». При этом компании интересно участвовать в строительстве и как инвестору, и как подрядчику, подчеркнул он.

Президент ГК «Интеко» Олег Солощанский также подтвердил интерес компании к проекту. «Наряду с другими участниками рынка мы внимательно анализируем все предложения, включая объекты в Сколково», — сказал он РБК.

Строительство жилья в иннограде не будет девелоперским проектом на продажу: те, кто будет инвестировать в строительство, получит долю в арендных платежах

Где будут жить резиденты «Сколково»



Президент фонда «Сколково» Виктор Вексельберг в ответ на вопрос о строительстве жилья в Сколково сказал РБК, что инвестировать в инноград будут его группа «Ренова», «Интеко» Михаила Шишханова и «Трансмашхолдинг» (ТМХ), но конкретно проект строительства жилья комментировать не стал. Представитель ТМХ сказал РБК, что несколько лет назад компания подписывала соглашение со «Сколково», которое предусматривало инвестиции в строительство на территории иннограда, в том числе и апартаментов. «Проект находится сейчас в проработке», — добавил он.

ЗАГРУЗИТЬ ПРОСТАИВАЮЩИЕ МОЩНОСТИ

Директор департамента аналитики компании «Бест-Новострой» Сергей Лобжанидзе сомневается, что для девелоперов в этом проекте будет финансовая выгода, помимо возможности заработать на подряде. «И у «Мортон», и у «Интеко» есть собственные производственные мощности, которые таким образом могут быть загружены в кризис», — говорит он. — Но если после завершения строительства эта недвижимость перейдет на баланс застройщика, — не-

возможность ее реализовать станет большим обременением для девелоперов, так как большие налоги могут полностью перекрыть доходы от подрядов». В то же время наиболее реальной эксперт видит схему, при которой застройщик будет передавать недвижимость на баланс специально созданного юрлица, в котором доли будут распределены между всеми резидентами «Сколково», считает Лобжанидзе.

Яковенко в ответ подчеркнул, что на балансе инвесторов останутся только инвестиционные проекты, а те, которые строятся за счет государственных субсидий, будут передаваться на баланс фонда «Сколково».

Впервые о создании технологического центра по примеру Кремневой долины было объявлено 12 ноября 2009 года в ежегодном Послании президента (тогда этот пост занимал Дмитрий Медведев) Федеральному собранию. Уже 18 марта 2010 года Медведев заявил, что инноград будет построен в подмосковном Сколково, где для этого будет выделена земля площадью в 400 га, а 14 декабря того же года был дан старт строительству. Всего же проектом было предусмотрено, что к 2020 году здесь будет построено 2,6 млн кв. м недвижимости, где будут жить и работать почти

30 тыс. человек. Предполагается, что все население иннограда будет состоять из сотрудников компаний-резидентов. Продавать или сдавать квартиры в аренду «посторонним» будет запрещено.

Пока в Сколково построены только здания «Гиперкуба», «Матрешки» и «Технопарка» (офисные центры, где находятся представительства компаний-резидентов), а также завершается строительство первой очереди жилого комплекса площадью 50 тыс. кв. м (строит генподрядчик RD Construction на деньги фонда «Сколково»).

В то же время в окрестностях Сколково строится большой объем жилой недвижимости. В частности, Millhouse Романа Абрамовича реализует рядом с инноградом проект «Сколково парк» площадью 112 тыс. кв. м. ФСК «Лидер» Владимира Воронина начала в прошлом году строительство поблизости своего проекта «UP-Квартал Сколковский» общей площадью почти 400 тыс. кв. м, из которых на жилье придется 121,7 тыс. кв. м. Группа «Ташир» намерена построить рядом с будущей российской «кремниевой долиной» почти 400 тыс. кв. м. ■

При участии Светланы Рейтер и Анатолия Темкина

БАНКИ «Тинькофф» требует вернуть деньги, заработанные на ошибке в котировках валют

Клиентов повели неверным курсом

АЛЕКСАНДРА КРАСНОВА,
НАДЕЖДА КОЗИНОВА

В апреле банк в системе безналичных расчетов по картам выставил курс покупки валют ниже, чем курс продажи. В итоге некоторые клиенты смогли заработать на конвертации до \$50 тыс.

ТРУДНОСТИ ПЕРЕВОДА

Тинькофф Банк требует с клиентов деньги, полученные в результате технической ошибки с курсами валют. Как сообщает «Коммерсантъ» со ссылкой на клиентов банка, в апреле Тинькофф Банк в системе безналичных расчетов по картам выставил курс покупки валют ниже, чем курс продажи. В результате некоторые клиенты смогли заработать на конвертации от \$10 тыс. до \$50 тыс.

Если информация о том, что курс обмена валюты может отличаться, прописана в тарифах банка, то считается, что клиент извещен

Спустя неделю Тинькофф Банк заметил проблему, пересчитал все обменные операции по правильному курсу и выставил владельцам карт счета, рассказал изданию один из клиентов банка, который спустя какое-то время после операции по обмену валюты заметил убытки на своем счете.

В Тинькофф Банке утверждают, что речь не идет о техническом сбое. По словам директора по коммуникациям банка Дарьи Ермолиной, пересчет обменных операций коснулся нескольких клиентов банка, которые переводили деньги на валютные сче-

та в «Тинькофф» с рублевых карт других банков. «В данном случае операции по зачислению средств в рублях проводились по валютным картам с использованием сторонних сервисов, поэтому возникла курсовая разница между курсом на день совершения операции авторизации и курсом на день финансовых расчетов», — говорит Ермолина. — Операция аналогична операциям покупки в иностранной валюте по рублевым картам или оплате покупок рублевой картой в других странах».

В этом случае кросс-валютная операция происходит не мгновенно, а занимает несколько дней. Банк-эквайер отправляет в международную платежную систему информацию об операциях. После этого международная платежная система выставляет счет банку-эмитенту. За время этих операций курс валюты может измениться, и значения итоговых сумм операций могут отличаться от первоначальной суммы операции, заблокированной на карте.

В Тинькофф Банке считают, что если деньги проводятся через сторонние сервисы (например, интернет-банк другого банка), ответственность за уведомление о возможном изменении курса во время конвертации лежит на этих сервисах.

«Предупреждали ли эти сервисы клиентов о том, что курс на день клиринга может отличаться от курса на день авторизации, нам неизвестно», говорит Ермолина.

СУДИТЬСЯ БЕСПОЛЕЗНО

Проблему с отличием курса конвертации от заявленного в интернет-банках российские кредитные организации решают по-разному. Обычно банки предупреждают об этом, но, на-



ФОТО: Сергей Фадеевич/ТАСС

У клиентов Тинькофф Банка, заработавших на странной разнице курсов, мало шансов сохранить вырученное

пример, в интернет-банке Райффайзенбанка такого предупреждения нет.

Если пострадавшие клиенты обратятся в суд, шансы на взыскание денег обратно невелики, считают юристы.

«В случае межбанковских переводов процессинг идет через платежные системы, а не внутри интернет-банка. В этом случае курс устанавливается платежной системой. Эти условия должны быть прописаны в правилах банка. Если они прописаны, то у клиента не должно быть претензий», — считает заместитель председателя правления банка «Ренессанс Кредит» Сергей Королев.

Если информация о том, что курс обмена валюты может отличаться, прописана в тарифах банка, то считается, что клиент извещен, добавляет юрист общественной организации потребителей «Финпотребсоюз» Алексей Драч.

«Банк не обязан расписывать, каким будет курс в каждом конкретном случае. Страховые компании и банки пишут толстые договоры, их обязательно нужно изучить, прежде чем совершать с ними операции», — советует Драч.

Это не первый случай, когда клиентам Тинькофф Банка удалось заработать на его ошибке. В 2013 году житель Воронежа Дмитрий Агарков добавил в договор с банком фразу, что ему предоставлен беспроцентный кредит. Банк подписал документ, однако в итоге обе стороны отказались от взаимных претензий.

В конце декабря в похожей ситуации оказался Сбербанк. Житель Перми Алексей Иванцов купил датскую крону дешевле реального курса, однако в банке позже заявили, что произошел технический сбой и проведенные операции отменены. Иванцов обратился в суд. Судебное разбирательство продолжается до сих пор. ■

РБК ЖУРНАЛ

Теперь в вашем
планшете!

РЕКЛАМА 16 +



Available on the
App Store

ANDROID APP ON
Google play

**БЕСПЛАТНО
ТОЛЬКО В ИЮНЕ!**

Во всех цифровых киосках

Спонсор запуска планшетной
версии Журнала РБК:

ООО «Ягуар Ленд Ровер»



НА СТАРТЕ Бывший менеджер зарабатывает на подсчете чужих трат

Деньги под прищом

НАТАЛЬЯ СУВОРОВА

Можно ли разбогатеть, установив контроль над расходами? Пример Михаила Попова показывает, что да — если сделать и продать соответствующий сервис.

СБЕРЕЖЕНИЯ В ДЕЛЕ

Идея создать сервис для учета личных финансов пришла Михаилу Попову в 2004 году, когда он был топ-менеджером в «Трансасия лоджистик» — крупной торговой компании в Краснодарском крае. В то время появилось много банков, вспоминает Попов, предлагавших разные продукты. Он начал активно пользоваться банковскими картами, оформил ипотеку, взял потребительский кредит. Вопрос, как структурировать расходы и не запутаться в выплатах, становился все острее. «В 2005 году я на листочке бумаги нарисовал, как это должно было выглядеть: как все данные из всех банков агрегируются в одном месте, что дальше делается», — вспоминает Попов в интервью РБК.

К воплощению своих идей он приступил только в 2009 году, когда собрал команду из трех человек. К концу года команда запустила первый прототип Easy Finance. На запуск Попов потратил собственные деньги, накопленные за более чем десятилетнюю карьеру, около \$100 тыс.

Сервис изначально был задуман как личный планировщик финансов с перспективой интеграции с банками. «Рядовой клиент воспринимает банк только как возможность получения и перевода денег, а все, что связано с его личными финансами, он решает как-то по-другому, — считает Попов. — Он не видит в банке партнера, который помогает ему управлять деньгами».

Главная проблема большинства сервисов по учету расходов — необходимость ручного ввода своих трат. «Клиенту важно, чтобы сервис мог автоматически забирать данные из банка и анализировать их, а этого большинство программ не предлагает, поэтому подобным сервисам сложно удерживать клиента в долгосрочной перспективе, — рассуждает гендиректор агентства Marksw Webb Rank & Report Алексей Скобелев. — Больше денег у человека не становится, экономить ему сервис тоже не очень помогает — и через несколько месяцев пользователю становится просто неинтересно».

Создатель Easy Finance попытался сразу сделать продукт, который бы автоматически собирал данные по тратам, правда, для этого пользователь должен использовать банковские карты и меньше платить наличными. «Все расходы будут разложены по категориям, приложение даст советы по оптимизации трат», — объясняет Попов. До недавнего времени к Easy Finance можно было подключить карты крупных российских банков — Альфа-банка, ВТБ24, Citibank и Сбербанк, но

Easy Finance в цифрах

\$100 тыс.

первоначальные инвестиции
в создание сервиса

38 млн руб.

выручка компании в 2014 году

140 тыс.

человек используют сервис
не реже раза в месяц

53%

пользователей Easy Finance
имеют доход выше 80 тыс. руб.

5,6 тыс.

платных пользователей

5,4 млрд руб.

свободные остатки на счетах
пользователей сервиса

**80 тыс. руб.
в неделю**

максимальная стоимость рекламного
баннера
на сайте Easy Finance

Источник:

данные компании

Зарабатывать на сервисе для учета личных финансов Михаилу Попову (справа) помогает его брат Александр

сейчас эта опция не работает. Попов утверждает, что это связано с перенастройкой системы: в конце лета опция вернется, но уже с участием 40 банков.

За первые три года, когда сервис работал только на компьютерах, он приобрел всего 50 тыс. клиентов. Попов не тратился на продвижение, оттачивая продукт. В 2012 году он решил полностью посвятить себя новому бизнесу.

За 2012–2014 гг. число пользователей Easy Finance выросло в пять раз и сейчас составляет свыше 250 тыс. человек, из них 140 тыс. используют сервис как минимум раз в месяц (либо мобильное приложение, либо web-версию).

ДОХОДНЫЕ РАСХОДЫ

Попов говорит, что в 2014 году сервис получил выручку в 38 млн руб. Деньги приносят платные пользователи, реклама и банки.

Платных пользователей у Easy Finance сейчас 5,6 тыс. «Их число растет, особенно в последнее время: кризис многих подтолкнул к тому, чтобы задуматься о планировании расходов», — рассказывает бизнесмен. По его словам, подписка приносит около 0,8 млн руб. выручки в месяц. Самый популярный тариф — на два года со скидкой

Основной источник доходов для сервиса — сотрудничество с банками: в прошлом году оно принесло половину выручки

и предплатой (1700–2300 руб. в год в зависимости от функционала).

Еще около 0,8 млн руб. в месяц Easy Finance зарабатывает на рекламе, говорит Попов, но на какой именно, не рассказывает. Согласно медиакиту Easy Finance, стоимость размещения рекламного баннера на портале составляет от 30 до 80 тыс. руб. за неделю. Рекламный пост в группах сервиса в соцсетях стоит 7 тыс. руб. (во «ВКонтакте» и в Facebook на Easy Finance подписано чуть более 18 тыс. человек). Рассылка электронных писем по базе пользователей Easy Finance обойдется в 35 тыс. руб.

Основной источник доходов для сервиса — сотрудничество с банками, утверждает Попов: в прошлом году оно принесло 50% выручки (около 19 млн руб.).

В конце 2013 года Easy Finance разработала планировщик личных финансов для банка «Русский стандарт», который был встроен в систему интернет-банка. Сервис автоматически учитывает операции по банковским картам и счетам и на этой основе анализирует финансовое состояние клиента. Кроме того, как и основная программа Easy Finance, он позволяет вручную добавлять неучтенные траты и операции, проведенные по картам других банков, а также ставить фи-

нансовые цели и вести календарь. Сервис заработал в сентябре прошлого года.

В «Русском стандарте» подтвердили сотрудничество с Easy Finance, но ее сервис считают небольшой «настройкой» в общей системе. «Easy Finance для нас небольшой IT-партнер, услугу которого купили», — заявил РБК вице-президент «Русского стандарта» Артем Лебедев. Сумму сделки ни одна из сторон не раскрывает. Скобелев из Marksw Webb Rank & Report отмечает, что стоимость может отличаться на порядки в зависимости от функционала: «Если нарисован только «пирог расходов», то он стоит дешево, а если это комплексная система, которую банк заказывает с нуля, то она обойдется в сотни тысяч долларов».

Попов говорит, что Easy Finance ведет переговоры об интеграции сервиса в интернет-банки еще нескольких кредитных организаций, но называть их отказывается.

Банкам внедрение PFM-сервисов приносит ощутимую пользу. Например, клиенты, ставшие пользователями PFM-сервиса «Мои расходы», внедренного Альфа-банком, снимают наличных на 10% меньше, а их активность в интернет- и мобильном банке выше на 8%, рассказала начальник отдела развития и





Команда сервиса сейчас переводит Easy Finance на английский язык и адаптирует к выходу на зарубежные рынки

и AppStore, которые предоставляет аналитическая компания App Annie. Выборочное изучение этих данных показывает, что по скачиваниям Easy Finance сейчас сильно уступает конкурентам: в верхней части рейтинга в разделе «Финансы» в Google Play и AppStore находятся CoinKeeper, группа приложений «Деньги ОК» и «Дзен-мани». А Easy Finance — во второй сотне. «Попадание в топ-20 в разделе «Финансы» говорит о 300–500 установках в день, — рассказывает Мещеряков. — Нахождение во второй сотне указывает о десятках установок. В любом случае это никак не указывает на то, насколько активно люди пользуются сервисом и подписываются ли на его платную версию», — предупреждает он.

По данным самих сервисов, у CoinKeeper ежемесячная выручка от платных приложений выше, чем у Easy Finance, — 1 млн руб. против 0,8 млн руб., а у «Дзен-мани» — в разы ниже: 0,2 млн руб.

Попова невысокое положение в рейтинге Google Play и AppStore не

смущает: большинство новых пользователей регистрируется в сервисе через web-версию, объясняет он. Но и здесь Easy Finance не первая по популярности: по данным SimilarWeb, в апреле ее сайт посетило 310 тыс. человек, а сайт «Дзен-мани» — вдвое больше, 660 тыс. (CoinKeeper не имеет web-версии).

Попов с надеждой смотрит на восток. В ноябре 2014 года сервис Easy Finance стал одним из победителей конкурса StartmeupHK Venture Programme, который проводит правительство Гонконга. Команда сервиса сейчас переводит Easy Finance на английский язык и адаптирует к выходу на зарубежные рынки. По словам Попова, выход на рынок Гонконга запланирован на осень 2015 года. Однако и там ему, скорее всего, придется побороться за пользователей с российскими «коллегами по цеху»: CoinKeeper уже сейчас присутствует в мобильных интернет-магазинах Азии и даже входит в топ-100 самых скачиваемых приложений некоторых азиатских стран. ■

Что могут PFM-сервисы

Большинство сервисов по учету личных расходов (**Personal Finance Management, PFM-сервисы**) предлагают своим пользователям стандартный набор возможностей: записывать доходы и расходы, распределяя их по различным категориям;

ставить напоминания в календаре, чтобы не пропустить дату погашения кредита или оплаты счетов за ЖКХ, интернет или аренду квартиры. Более продвинутые платные версии позволяют ставить цели: например, накопить какую-то сумму

к определенной дате; учитывать кредиты и депозиты, показывая капитал пользователя; проводить синхронизацию между различными версиями программы на различных устройствах и даже для разных пользователей.

инноваций интернет-банка Альфа-банка Юрия Чернышева. Однако даже в этом случае интеграция со сторонними PFM-сервисами мало привлекательна для банков, считают эксперты. «Небольшие банки будут в лучшем случае пользователями white-label-решения, а крупные банки с большими клиентскими базами будут работать над подобными сервисами своими силами», — считает директор по маркетингу Связного банка Антон Гольцман. Банки просто не заинтересованы в таком сотрудничестве, убежден Скобелев: «Зачем банку делиться информацией с кем-то на стороне?»

ПОРТРЕТ НА ФОНЕ КОНКУРЕНТОВ

Среди российских конкурентов Easy Finance чаще всего называют CoinKeeper и «Дзен-мани».

По открытой статистике Google Play общее количество установок CoinKeeper находится в диапазоне 50–100 тыс., Easy Finance — 10–50 тыс., «Дзен-мани» — 1–5 тыс. AppStore, как известно, своей статистикой не делится. «Независимые исследования по сегменту PFM мне неизвестны», — говорит Василий Мещеряков, основатель сервиса CoinKeeper. В своей работе он ориентируется на рейтинги скачивания приложений в Google Play

на правах рекламы

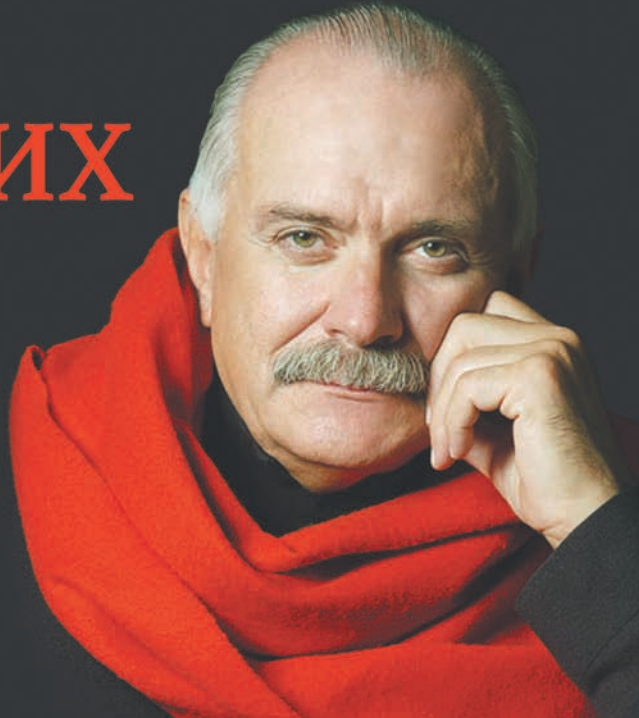
НИКИТА МИХАЛКОВ СВОЙ СРЕДИ СВОИХ

Мифы,
легенды,
реальность



13 и 14 июня
Московский Международный
дом музыки
Светлановский зал

16+



Почему госпрограмма помощи по ипотеке оказалась фикцией

Ни банку, ни заемщику

АНАСТАСИЯ СТОГНЕЙ

Первые выплаты по государственной программе помощи ипотечным заемщикам должны были начаться 1 июня. Но выплат пока нет, а участвовать в программе согласился только один банк. Условия неподходящие, объясняют участники рынка.

Перед майскими праздниками Ирина Раева, мать троих несовершеннолетних детей, позвонила на горячую линию АИЖК (Агентства по ипотечному жилищному кредитованию). Раева хотела выяснить, может ли она рассчитывать на помощь государства при погашении своего ипотечного кредита в ОТП Банке. В апреле правительство распорядилось выделить на эти цели 4,5 млрд руб., которые внесло в капитал АИЖК.

Сотрудник агентства обнадежил 38-летнюю заемщицу: она удовлетворила всем многочисленным условиям госпрограммы. Разочаровалась Раева уже после майских каникул, когда ОТП Банк сообщил ей, что не участвует в программе и получить компенсацию от государства она не сможет.




Выплаты средств по программе госпомощи по ипотеке должны были начаться 1 июня, но этого не произошло. Чтобы ипотечные заемщики смогли получить деньги, банки должны заключить договоры с АИЖК. Пока это сделал только один банк. Лидеры рынка ипотечного кредитования неохотно комментируют ситуацию и не торопятся заключать соглашения с агентством. «РБК Деньги» разбиралась, почему программа не заработала.

ВХОД ЗАКРЫТ

Первое, что привлекает внимание в условиях программы, — более чем жесткие правила получения помощи. Критериям должны соответствовать сам кредит, тип жилья и личная финансовая ситуация, в которой заемщик оказался в результате кризиса. Например, доход на каждого члена семьи должен быть ниже полутора прожиточных минимумов по региону за вычетом платежа по кредиту. Для Москвы, по данным Мосгорстата, прожиточный минимум в первом квартале 2015 года составлял 16 272 руб. Площадь квартиры, где живет два человека, не должна превышать 70 кв. м. Такие критерии уже на начальном этапе отсеивают большинство заемщиков.

Например, у петербуржца Дмитрия Юрина квартира площадью 66 кв. м в Кронштадтском районе города, 32-летняя жена и четырехлетний сын. У него нет работы, но есть валютная ипотека. Дмитрий проходил по всем критериям программы, кроме одного — возраст. Ему 37 лет, то есть на два года больше «допустимого», сообщили ему на горячей линии АИЖК. В 2007-м, когда Дмитрий взял злуполучную ипотеку в Юни-Кредит Банке, он работал в японской компании и получал зарплату в долларах, но уже через пару лет работодатель начал платить сотрудникам в рублях. В 2014 году в компании начались сокращения. Юрин остался без работы, пытался заниматься предприни-

Почему не работает программа помощи ипотечникам АИЖК

<p>Банки не заключают договоры с АИЖК</p> 	<p>Они опасаются, что АИЖК не возместит убытки</p> <p>Банк сначала проводит реструктуризацию, а потом обращается в АИЖК за возмещением</p> <p>АИЖК имеет право отказать, если сочтет, что заемщик не соответствует критериям</p>	<p>Считают невыгодным небольшой объем возмещения убытка по кредиту — до 200 тыс. за заемщика</p>	<p>Не уверены, что заемщики пройдут по жестким критериям отбора</p>
<p>Большинство владельцев просроченной ипотеки не подходят под условия программы</p> 	<p>Владелец ипотеки должен подходить хотя бы под одно из условий:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Иметь минимум двух несовершеннолетних детей; • Быть не старше 35 лет, если ребенок всего один; • Иметь ребенка-инвалида; • Быть инвалидом или ветераном ВОВ; • Быть бюджетным работником со стажем от года: <ul style="list-style-type: none"> • В органе госвласти; • В органе местного самоуправления • В государственной научной или образовательной организации • В учреждении здравоохранения. Культуры, соцзащиты и физкультуры • В государственном научном центре • В градообразующей организации (или наукограде) • В организации ОПК • В организации из программы развития «инновационных кластеров» 		
<p>Большинство ипотечных кредитов не подходят под условия программы</p> 	<p>Жилье должно быть незлитного характера и определенного метража</p> <p>Для квартиры: площадь на 1 члена семьи ≥</p> <ul style="list-style-type: none"> • 50 кв. м (проживает 1 человек) • 35 кв. м (проживают 2 человека) • 30 кв. м (проживают 3 человека) <p>Для дома: площадь на 1 члена семьи ≥</p> <ul style="list-style-type: none"> • 70 кв. м (проживает 1 человек) • 60 кв. м (проживают 2 человека) • 50 кв. м (проживают 3 человека) 	<p>Платеж по валютному кредиту должен вырасти на 30% и более в рублях или</p> <p>Доход семьи должен упасть на 30% и более</p> <p>Доход на каждого члена семьи за вычетом платежа по кредиту должен быть ниже 1,5 прожиточного минимума по региону</p>	<p>У владельца ипотеки не должно быть большой доли в другом жилье</p> <p>Совокупная доля всех членов семьи не больше 50%</p>

мательством, но не преуспел. Сейчас подрабатывает таксистом.

Или вот еще пример: мать-одиночка Елена Русанова воспитывает дочь-инвалида. Елена была уверена, что без проблем получит госпомощь. В АИЖК ей объяснили: хотя у ее ребенка есть инвалидность, что уже является весомым основанием для участия в госпрограмме, критериям не соответствует жилье, купленное в кредит. Площадь квартиры Русановой 56 кв. м, что на 6 кв. м превышает допустимую по программе площадь для «одиноко проживающих». Дочь Русановой прописана в квартире у своей бабушки.

Всего с 21 апреля, когда было подписано постановление, на горячую линию АИЖК обратились более 3 тыс. заемщиков. Сколько из них могут рассчитывать на участие в программе, в АИЖК не уточняют.

ДЕНЕГ НЕ ХВАТАЕТ

Жесткие критерии отбора — не единственный недостаток программы. Даже те, кто удовлетворил всем необходимым условиям, скорее всего, не получат обещанных денег.

Схема такая: сначала заемщик, который не в состоянии платить по кредиту, обращается в банк. Затем банк принимает решение о реструктуризации кредита. И уже проведя ее, банк может обратиться в АИЖК с заявлением о воз-

мещении убытков. Агентство в течение 20–30 дней проверяет, подходит ли клиент банка под условия программы и верно ли банк рассчитал сумму понесенных убытков.

Если все в порядке, АИЖК возмещает банку недополученные доходы по кредиту, но не все: до 50% суммы ежемесячных платежей заемщика (на срок от шести до 12 месяцев) либо 50% убытка, который банк понес из-за перевода валютного кредита в рубли. При этом максимальная сумма, которую банку могут возместить по одному кредиту, — лишь 200 тыс. руб.

Банкиры говорят, что программа никак не поможет им решить проблему с просроченными кредитами: количество тех заемщиков, которым может помочь АИЖК, минимально, сумма в 200 тыс. руб. мизерна.

«Такой объем помощи — это мертвому припарки. Это не поможет ни заемщику, ни банку», — заявил РБК на условиях анонимности зампред правления одного из крупных ипотечных банков. По его словам, у валютных заемщиков, одной из самых проблемных категорий, средний размер задолженности — \$150 тыс. «На последнем [22 мая] заседании комитета по ипотеке [Ассоциации российских банков] мы с коллегами недоуменно переглядывались. Никто не захотел быть тем мальчиком, который первым скажет: «А король-то голый», — сказал зампред.

Чтобы ипотечные заемщики смогли получить деньги, банки должны заключить договоры с АИЖК. Пока это сделал только один банк

Начальник управления развития розничного бизнеса Абсолют Банка Антон Павлов говорит, что недостатки программы вызваны тем, что ее разрабатывали в короткие сроки. «По отношению к банкам программа работает по принципу «Утром — стулья, вечером — деньги». Банк берет на себя риск, соглашаясь реструктурировать кредит. В то же время, если банк придет в АИЖК за возмещением убытков и получит отказ, второй раз он в АИЖК не обратится», — говорит он.

МЕХАНИЗМ НЕ РАБОТАЕТ

Основная проблема схемы — добровольное участие банков в госпрограмме. На сайте АИЖК сказано, что постановление носит рекомендательный характер, то есть кредитные организации вовсе не обязаны пользоваться предложением агентства. И повлиять на банк агентство не может. Все это приводит к тому, что даже те заемщики, которым положена помощь, как Раевой, получить ее не могут.

Ксения Стрелова должна ХКФ Банку \$64 тыс. Банк в программе госпомощи не участвует. АИЖК советует ей написать заявление в банк, дождаться ответа и написать претензию в ЦБ. Пока обе инстанции будут рассматривать заявления, просрочка по кредиту Стреловой увеличится на 60 дней. За это время, опасается она, платежи по кредиту будут просрочены более чем на 120 дней — максимальный срок просрочки для участия в программе.

По словам просившего не упоминать его имени сотрудника АИЖК, промежуточное звено в виде банков агентство решило ввести для сокращения издержек. В 2009 году АИЖК (дочерняя компания АИЖК) платило заемщикам напрямую. «Тогда пришлось открывать множество представительств на местах, компании пришлось взять на себя огромные операционные издержки», — объясняет представитель агентства.

По данным на 2 июня, соглашение с АИЖК подписал только Локо-банк, сообщила пресс-служба агентства в ответ на запрос РБК. При этом сотрудник управления общественных связей АИЖК Светлана Фокина не смогла предоставить данные о количестве выплаченных компенсаций. Локо-банк отказался от комментариев.

По словам бывшего сотрудника АИЖК, принимавшего участие в разработке программы помощи ипотечникам в 2009 году, большинство банков не будут подписывать соглашения с АИЖК. Еще на этапе обсуждения кредитные организации резко критиковали ее условия. В числе банков, которые намерены отказаться от участия в программе, он назвал Райффайзенбанк и Нордеа Банк. Оба банка отказались от комментариев. Программа вызывает недовольство банков, соглашается действующий сотрудник АИЖК. Главное из них — высокие риски. Банк может решить, что заемщик соответствует критериям, оказать ему помощь, но не получить компенсации от АИЖК — если там сочтут, что заемщик не проходит по условиям. «Первое время они будут присылать нам заявления и мы будем консультировать их, проходит человек или нет. Потом они поймут принцип, и эта проблема исчезнет», — надеется он. ▣