

В последние годы становится все больше российских компаний, которые готовят не только годовую, но и промежуточную консолидированную финансовую отчетность по международным стандартам. Такая отчетность позволяет инвесторам оперативнее получать данные о состоянии дел в компании, что особенно актуально во времена экономических и политических потрясений.

Контроль по ходу дела

— аудит —

Шире круг

Сейчас законодательство предусматривает обязательную подготовку консолидированной финансовой отчетности для довольно широкого круга компаний. Это финансовые структуры (банки, клиринговые организации, страховые компании, пенсионные фонды, профессиональные участники рынка ценных бумаг), компании, ценные бумаги которых обращаются на организованных рынках, а также социально значимые и подконтрольные государству организации, список которых утверждается правительством.

Но все это относится к годовой отчетности. Что касается публикации промежуточной финансовой отчетности, то с ней хорошо знакомы российские компании, размещавшие ценные бумаги за рубежом. «С 2007 года действует директива Европейского союза, обязывающая компании публиковать промежуточную финансовую отчетность как минимум за полугодие», — рассказывает гендиректор АКГ «Деловой профиль» Елена Токарская. — И российские компании, размещающие свои акции и долговые инструменты в Ев-



Промежуточная финансовая отчетность не так объемна, как годовая, а обзорная процедура по сравнению с аудитом

ропе, обязаны составлять полугодовую отчетность. Данное требование относится к большинству российских

компаний, котируемых за рубежом, так как из 107 IPO, проведенных российскими компаниями с 2005 года, 61 было осуществлено на Лондонской фондовой бирже». Требования российского законодательства в отношении промежуточной отчетности помягче. Строго говоря, закон «О консолидированной отчетности» вооб-

ще не требует от компаний сдавать промежуточную отчетность. Однако есть ряд других законодательных актов, которые предусматривают такие обязанности, например закон о рынке ценных бумаг.

При этом список компаний, для которых представление промежуточной отчетности по МСФО являет-

ся обязательным, постоянно расширяется. По словам партнера компании ФБК Аскольда Бирина, сейчас готовятся очередные поправки к закону «О консолидированной отчетности», которыми предусмотрено составление промежуточной отчетности по МСФО практически для тех же категорий компаний, которые обязаны готовить годо-

вую финансовую отчетность по международным стандартам. При этом, отмечает эксперт, под требования нового закона могут попасть не только те организации, чьи ценные бумаги торгуются на бирже, но и вообще все открытые акционерные общества, у которых зарегистрирован проспект эмиссии.

«В последнее время все больше компаний готовят промежуточную финансовую отчетность по МСФО», — говорит партнер BDO в России Денис Тарадов. — Такая тенденция обусловлена несколькими причинами. Во-первых, это стремление руководства следовать лучшим практикам корпоративного управления. Во-вторых, принципиально важную роль играют требования инвесторов или бирж о предоставлении компанией регулярной информации, которая отражала бы ее актуальное финансовое состояние. Эти требования напрямую связаны с инвестициями в компанию. В любом случае подготовка промежуточной отчетности по МСФО говорит о зрелости компании, ее готовности вкладывать силы и ресурсы в повышение прозрачности для сторонних пользователей отчетности.

— личные финансы —

В кредитные истории добавляют подробности

Скоро бюро кредитных историй начнут собирать о заемщиках дополнительную информацию. Ее содержание, предложенное ЦБ, банкам наверняка покажется скромным, а клиентам — избыточным.

Банк России подготовил указания, согласно которым кредитные истории граждан будут существенно более подробными. Согласно документу, с 1 июля банки смогут узнать о потенциальном заемщике, какой тип кредита он брал, как именно, на какую сумму и многое другое. Например, получал ли соискатель займа отказы и на каком основании, а также отказывался ли он от уже одобренного кредита.

Все эти сведения бюро кредитных историй в соответствии с федеральным законом №218-ФЗ «О кредитных историях» с 1 июля должны заносить в информационную часть. Поскольку сам закон не определяет, что именно она должна содержать, восполнить пробел должен Банк России своими указаниями. Так что скоро банки смогут еще пристальнее изучить подробности финансовой жизни потенциальных клиентов. А значит, за особенно благонадежными заемщиками банкиры будут еще активнее гоняться, всех же прочих ждут микрофинансовые организации и кредитные кооперативы.

Если проекты указаний примут в нынешнем виде, их вполне можно будет признать компромиссными. Ведь, как удалось выяснить «Ъ», бюро кредитных историй хотели бы включить в представленный ЦБ список еще и номер СНИЛС заемщика, мобильный и домашний телефоны, e-mail, данные о доходе и работодателе. А сами заемщики в большинстве случаев предпочитают давать о себе как можно меньше информации.

Максим Буйлов

ОБЛАЧНЫЕ СИСТЕМЫ — экономия средств и дополнительная прибыль

Выгодно ли использовать виртуальную АТС вместо «железной»? Как она и другие облачные системы помогают компании получить дополнительную прибыль? На эти вопросы отвечает Ксения Кетух, руководитель филиала «Манго Телеком» в Новосибирске.

— Ксения, в чем заключается выгода использования виртуальной АТС и других облачных систем?

— Облачные системы имеют ряд преимуществ, главные из которых — это отсутствие серьезных капитальных затрат при внедрении, отсутствие необходимости приобретать и поддерживать сложное оборудование и четкая прогнозируемость операционных расходов. Еще одно свойство «облаков» — возможность использовать и оплачивать только те функции, которые действительно нужны компании в данный момент. А в случае необходимости — легко подключить дополнительные функции или увеличить количество пользователей, сохраняя непрерывность процессов.

— Для каких компаний наиболее существенны эти преимущества?

— Использовать эти преимущества могут любые компании, но наиболее существенны они для малого и среднего бизнеса, а также для территориально распределенных организаций. Малый и средний бизнес обычно не имеет возможности делать крупные вложения в покупку оборудования и внедрение сложной системы или нанимать дополнительных специалистов для ее поддержки.

Территориально распределенным компаниям «облако» обеспечивает единое информационное пространство для всех филиалов с доступом к функциям системы через Интернет. А, например, наша виртуальная АТС, в зависимости от версии продукта, предоставляет клиенту бесплатную внутрикорпоративную связь — или внутреннюю связь по очень низкой цене. Даже если филиалы находятся в разных регионах.

— Вы можете сравнить какой-нибудь из ваших продуктов с «необлачным» аналогом с точки зрения финансовых затрат?

— Давайте сравним виртуальную и «железную» АТС. Для организации телефонии в офисе на основе «железной» АТС вам, прежде всего, потребуется ее купить. Если рассматривать модели, функциональность которых схожа с виртуальной АТС, то стоит они будут довольно дорого.

Далее, вам нужно заключить договор с оператором связи и приобрести телефонный номер. Затем АТС нужно настроить — это требует квалификации, то есть привлечения дорогостоящего специалиста. В результате вам надо будет взаимодействовать с несколькими



организациями, и процесс телефонизации может занять не один день и даже не одну неделю. И, наконец, офисную АТС нужно будет обслуживать — для чего, опять же, надо обращаться к стороннему специалисту или нанимать (обучать) собственного.

Подключая виртуальную АТС, например нашу, вы сразу же получаете 100-канальный номер и выгодную связь. Все настройки делаются через личный кабинет в Интернете. Возможно, для этого вам потребуются консультации нашей службы технической поддержки (бесплатная), но в целом, чтобы настроить виртуальную АТС, техническим специалистом быть не нужно.

В итоге полная телефонизация офиса займет один день, «капитальные расходы» будут включать только стоимость подключения номеров, а дальнейшие расходы — вполне приемлемую абонентскую плату и плату за связь. А так как покупка сложного оборудования не потребуется, то и затраты на поддержку системы будут нулевыми.

— Что необходимо для подключения виртуальной АТС?

— Единственное требование — наличие устойчивого интернет-соединения. Из дополнительного обо-

рудования могут потребоваться только SIP-телефоны. Конечно, можно обойтись и без них, пользуясь программным телефоном на компьютере и гарнитурой. Но это удобно не для всех, к тому же SIP-телефоны обеспечивают более высокое качество связи. При этом не нужно забывать, что и «железная» офисная АТС предполагает покупку телефонных аппаратов.

— Какие продукты вы предлагаете помимо виртуальной АТС?

— Мы предоставляем три интегрированных облачных продукта для бизнеса. Помимо виртуальной АТС это центр обработки вызовов (облачный колл-центр) и CRM-система. Центр обработки вызовов — приложение для управления работой операторов и обработкой звонков в режиме реального времени. Оно помогает повысить продуктивность работы сотрудников и качество обслуживания.

CRM-система позволяет вести клиентскую базу, учитывать контакты с клиентами, структурировать бизнес-процессы, планировать задачи и оценивать результаты. CRM — эффективный инструмент измерения бизнес-эффективности и поддержки принятия управленческих решений на основе объективных данных.

— Какие возможности получения дополнительной прибыли обеспечивают ваши системы?

— Как я уже сказала, все наши продукты ориентированы на бизнес. Поэтому не только CRM, но и две другие системы, связанные с телефонией, предоставляют аналитические отчеты, помогающие выявить слабые места и возможности роста бизнеса.

Так, виртуальная АТС позволяет понять, сколько звонков поступает в компанию ежедневно, сколько из них принято и сколько пропущено. Как много вызовов происходит в нерабочее время, как быстро сотрудники поднимают трубку и сколько длится средний разговор. Анализ этих цифр позволит выработать и принять меры, скажем, для снижения количества пропущенных звонков в отдел продаж. И в результате — увеличить количество сделок.

Кроме того, и в виртуальной АТС, и в центре обработки вызовов есть целый ряд инструментов для повышения показателей обслуживания по телефону. Что помогает укрепить лояльность существующих клиентов и повысить конверсию звонков в продажи.

— Какие дополнительные преимущества дает интеграция систем?

— Это хорошо проиллюстрировать на примере интеграции нашей CRM с телефонией. Такая интеграция позволяет учесть в CRM все телефонные переговоры с клиентом и использовать их для оценки качества работы сотрудников. Например, сравнить количество принятых и совершенных менеджером звонков с количеством закрытых сделок. Или выборочно прослу-

шать разговоры определенного сотрудника и понять, использует ли он правильный сценарий разговора с клиентом, насколько полно отвечает на его вопросы.

Кстати, наша CRM позволяет легко выбрать нужные записи разговоров по различным критериям. Например, записи всех успешных разговоров, которые привели к продажам, — их можно использовать для обучения сотрудников. Или записи неуспешных переговоров — их анализ поможет выявить ошибки менеджеров и устранить их.

Самим сотрудникам CRM с интегрированной телефонией помогает, например, планировать повторные звонки клиентам и совершать их в один клик. Или легко находить и прослушивать записи собственных разговоров с определенным клиентом для уточнения деталей соглашений.

Кроме того, в CRM вносятся все важные данные клиента, ведется вся история взаимоотношений с ним. Когда в компанию поступает звонок с известного номера, на экране сотрудника отображается всплывающая карточка разговора с полной информацией о клиенте. Туда входят предыдущие разговоры с комментариями, сделки, текущие процессы и запланированные задачи.

Карточка разговора позволяет менеджеру быстро получить всю необходимую информацию о клиенте, а значит, более эффективно провести переговоры с ним, повысить вероятность продажи, увеличить средний чек. По завершении разговора менеджер сможет быстро внести в запись клиента новые данные, используя ту же карточку.

— Какой конкретно результат в цифрах обеспечивает применение ваших систем?

— Например, новосибирский автокомплекс «Тайфун» смог за два месяца повысить продажи на 25%, а скорость обработки информации, поступающей от клиентов, на 50%. По статистике, рост продаж у наших клиентов часто достигает 20–25%. А в отдельных случаях — 25–50%, как это было в компаниях Biglion, «Шопоголик.ру», «Московский Дом Мебели», «Партком», Tiu.ru и др.



Mango Office

«Манго Телеком» в Новосибирске
ул. Красная, 35, оф. 1207
+7 (383) 201-83-83
www.mango-office.ru

деньги дайджест

На пороге доступной квартиры

Квартиры не дороже 30 тыс. руб. за метр власти собираются пустить в продажу уже в следующем году. Таких конкретных обещаний не было ни в одной из предыдущих программ по обеспечению граждан доступным жильем. Чтобы планы стали явью, застройщикам обещают выделить землю и коммуникации, а они за это снизят цены на новостройки.

— административный ресурс —

Недвижимость в Москве по 30 тыс. за метр — это не кажется чем-то из ряда вон выходящим, только если речь идет о долларах и квартире на Остоженке или Арбате. Если же говорить о 30 тыс. руб. за единицу площади, то таких цен в столице сейчас нет и близко. Даже в Новой Москве ценник на новостройки более чем вдвое выше.

В середине марта Минстрой представил на заседании президиума совета при президенте по нацпроектам новую жилищную программу «Жилье для российской семьи», в которой максимальная цена квадратного метра равняется 30 тыс. руб. Согласно документу, в регионах цены будут еще ниже: стоимость метра не должна превышать 80% рыночной цены.

Как рассказал «Деньгам» заместитель министра строительства и ЖКХ Александр Плутник, программа может стартовать уже этой весной и рассчитана до 2017 года. Она уже согласована со всеми министерствами и внесена в правительство. Планируется, что в рамках программы «Жилье для российской семьи» по льготным ценам будет продано около 460 тыс. квартир в 36 регионах страны. Впрочем, количество регионов, скорее всего, будет увеличиваться. Всего должно быть построено не менее 25 млн кв. жилья экономкласса. В 2015 году планируется ввести в строй 5 млн кв. м, в 2016-м — 6 млн, в 2017-м — 14 млн.

Ясно, что всем желающим квартиры по 30 тыс. руб. за метр не достанутся. Но список претендентов на дешевое жилье довольно широк. Это и семьи, в которых на человека приходится не более 18 кв. м жилой площади, и проживающие в аварийных и ветхих домах, и ветераны боевых действий. И даже семьи с двумя и более несовершеннолетними детьми, имеющие материнский капитал, или с тремя и более несовершеннолетними детьми без материнского капитала. Последние категории переводят эту программу в разряд массовых.

Но тут есть несколько серьезных ограничений. «Для совершенно неплатежеспособных людей эта программа не подходит, — поясняет исполнительный директор фонда „Институт экономики города“ Татьяна Полиди. — Она рассчитана на тех, кто нуждается в улучшении жилищных условий и не может приобрести такое жилье по рыночной цене, однако доходы семьи позволяют приобрести квартиру по более низкой цене, предлагаемой в программе. Категория россиян, которая может попасть в программу, сегодня очень широка. Это значительно больше, чем может данная программа охватить. Поэтому субъектам Российской Федерации предоставляется возможность расставить собственные акценты». Другими словами, регионам будет дано право ограничивать кате-

гории граждан, попадающих под действие программы, исходя из собственных потребностей и возможностей.

«Жилье» в «Жилище»

Программа «Жилье для российской семьи» — далеко не первая попытка обеспечить квартирами наименее социально защищенные группы населения. С 2002 года в стране действует федеральная целевая программа «Жилище», первый этап которой завершился в 2010 году, а второй закончился в 2015-м. Ее основными приоритетами являются обеспечение жильем молодых семей, а также «категорий граждан, установленных федеральным законодательством», стимулирование строительства жилья и модернизация инфраструктуры ЖКХ.

Сегодня по этой программе молодым семьям государство компенсирует 35-40% стоимости приобретаемого жилья. По данным Министерства строительства и ЖКХ, с 2011 по 2013 год недвижимостью было обеспечено около 59 тыс. молодых семей. Что касается других категорий граждан, то за последние два года было выдано 40 тыс. государственных жилищных сертификатов. Их получателями стали граждане, выезжающие из районов Крайнего Севера, а также уволенные с военной службы, признанные вынужденными переселенцами и многие другие.

В рамках программы «Жилище» в 2006 году стартовал национальный проект «Доступное и комфортное жилье — гражданам России», который получил сокращенное название «Жилье». Можно предположить, что, если новая жилищная программа «Жилье для российской семьи» будет принята, ее станут сокращенно называть «Жильишко». И не только следуя выстраивающейся тенденции, но и потому, что в рамках нацпроекта «Жилье» недвижимость вводилась в строй десятками миллионов квадратных метров в год, а новая программа подразумевает, что за три года будет построено всего 25 млн кв. м.

Само «Жилье» имело одно существенное отличие от «Жилища»: помимо традиционной поддержки молодых семей и стимулирования строительства особенный упор делался на развитие ипотеки. Согласно планам, в 2006 году объем выданных ипотечных кредитов должен был составить 108 млрд руб., в 2007-м — 151 млрд руб. Действительность превзошла ожидания. В 2006 году план был перевыполнен почти в 2,5 раза (263,5 млрд руб.), а в 2007-м — более чем в 3,5 раза (556,4 млрд руб.). В 2008 году планы скорректировали до 600 млрд руб. в год, но и этот показатель был перекрыт — 655,8 млрд руб.

Следует сказать, что вклад непосредственно проекта «Жилье» в рост ипотеки в стране оценить непросто. Дело в том, что в 2006, 2007 и первой половине 2008 года весь рынок кредитования граждан безо всяких дополнительных программ рос небывалы-



АЛЕКСАНДР ВАХИШВИЛИ

Уже сейчас ясно, что всем желающим квартиры по 30 тыс. руб. за метр не достанутся, но список претендентов на дешевое жилье довольно широк

ми темпами, а ипотечное кредитование опережало и этот рост. Это наглядно показывает дальнейшая статистика: после кризиса в 2009 году ипотечных кредитов было выделено на сумму чуть более 150 млрд руб.

В результате проект перестал сам собой реализовываться, и в июне 2012 года Игорь Шувалов, назначенный к тому времени руководителем межведомственной группы, курировавшей проект, назвал «Доступное жилье» «брошенным дитя», безразличным министерствам и ведомствам. В августе 2012-го межведомственная рабочая группа была ликвидирована. А в ноябре 2012 года, хотя нацпроект формально еще не был завершен, в рамках все той же ФЦП «Жилище» была утверждена госпрограмма «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации» на 2013-2020 годы. Именно в эту ФЦП планируется включить программу «Жилье для российской семьи».

Социальный метр

Однако пока ситуация с доступным жильем в стране остается напряженной. «Даже в Москве объем вводимого социального жилья

сократился. Очередь на жилье имеет уже не 19-летний срок, а 21-22-летний», — утверждает председатель комитета Госдумы по жилищной политике и ЖКХ Галина Хованская. Рост очереди на улучшение жилищных условий объясняется еще и тем, что в последние годы была прекращена многолетняя практика, когда застройщики часть квартир отдавали городу. Теперь столичные власти предпочитают брать свою долю деньгами. И программа «Жилье для российской семьи» отчасти возрождает старый принцип взаимодействия со строителями.

Идея заключается в том, что все эти миллионы квадратных метров будут строить частные компании за свои деньги. А в рамках программы застройщикам будут предоставляться участки под застройку и финансирование инженерной инфраструктуры. За это строители будут продавать часть квартир экономкласса не дороже чем по 30 тыс. руб. за 1 кв. м определенным категориям граждан или местным властям для расселения очередников.

Таким образом, регионам, где стоимость квадратного метра не превышает 37,5 тыс. руб., квартиры для участников программы будут продаваться с дисконтом лишь в 20%. А в регионах с более высокими ценами местным властям придется всерьез поработать с застройщиками. Для этого государство направляет на инфраструктуру до

100 млрд руб., которые будет выделять Агентство по ипотечному и жилищному кредитованию (АИЖК). Что касается земли, то это будут участки либо принадлежащие застройщикам, либо находящиеся в муниципальной собственности, либо те, что находятся в собственности Фонда содействия развитию жилищного строительства (РЖС). Предварительно, как рассказали «Деньгам» в РЖС, в рамках проекта программы фонд планирует предоставить не менее 1 тыс. га в 2014 году и в течение первого полугодия 2015-го. Стартовой ценой на аукционе будет стоимость продажи квадратного метра жилья экономкласса, составляющая 80% его рыночной стоимости, но не более 30 тыс. руб., как это предусмотрено в проекте программы. Торги будут идти на понижение.

По словам Галины Хованской, обеспечить конечную цену в 30 тыс. руб. за метр будет трудно, здесь все зависит от субъекта федерации. В самодостаточных регионах программу реализовать смогут, в дотационных — маловероятно. Сами же застройщики считают ценник в 30 тыс. руб. достижимым ориентиром. Как рассказали «Деньгам» в СУ-155, максимально снизить цену можно за счет большого масштаба строительства, ввода крупных микрорайонов — площадью от 0,5 млн до 2 млн кв. м. С этой оценкой согласны и в компании «Мортон». «В настоящий момент мы рассматриваем возможность участия компании в этой программе, изучаем ее условия, проводим переговоры и тесно взаимодействуем с министерством, — говорит директор по информационной политике ГК «Мортон» Игорь Ладычук. — При этом цена в 30 тыс. руб. за квадратный метр является более комфортной именно для российских регионов, а не для Москвы. Кроме того, она может быть приемлемой для застройщиков, которые реализуют крупные объемы жилья».

Важно, что программой «Жилье для российской семьи» предусмотрено приобретение квартир с использованием ипотечного кредита. Размеры процентных ставок сейчас обсуждаются. Но, по словам гендиректора АИЖК Александра Семеняки, пока можно ориентироваться на то, что ставки для льготных категорий граждан будут на 4% ниже рыночных.

Эксперты рынка недвижимости считают, что льготная процентная ставка — это основа успеха программы. «Качественное жилье с хорошей инфраструктурой сегодня не является доступным для российских семей. В том числе потому, что ставки на ипотеку у нас по сравнению с развитыми странами завышены. На действующем рынке предложение со ставкой в 11% считается шикарным. На мой взгляд, программа должна работать в комплексе: доступная цена плюс доступная ипотека», — уверен партнер компании DS Law Михаил Кюрджев.

Между тем Галина Хованская отмечает, что власти слишком увлеклись проектами, которые дают права собственности, и совершенно забыли о людях, которые снимают квартиры, отдавая за аренду большую часть семейного дохода. «Сегодня ипотека, безусловно, развивается. Но она для обеспеченных людей, которые кроме уже имеющейся квартиры хотят приобрести вторую или улучшают жилищные условия», — говорит депутат.

Екатерина Аликина

Контроль по ходу дела

— аудит —

«Подготовка промежуточной финансовой отчетности по МСФО не является требованием международных стандартов финансовой отчетности, — поясняет Елена Токарская. — Тем не менее компания может быть заинтересована в подготовке такой отчетности для своевременного информирования руководства, собственников, кредитных учреждений и партнеров. Промежуточная отчетность может быть полезна развивающимся компаниям или компаниям, подверженным влияниям сезонных факторов. В ней следует выделить новые факторы, оказавшие влияние на результаты деятельности и финансовое положение компании за промежуточный период, а также максимально раскрыть статьи отчетности, которые значительно изменились по сравнению с годовой отчетностью».

Сегодня и директивы западных регуляторов, и российские законодательные новеллы предусматривают обязательное составление полугодовой финансовой отчетности. Однако эксперты уже сейчас предлагают компаниям задуматься и о ежеквартальном режиме раскрытия данной информации. «Лучшая мировая практика составления промежуточной отчетности состоит в том, что компания отчитывается ежеквартально, — говорит Аскольд Бирин. — Поэтому, говоря о полугодовой отчетности, нужно иметь в виду, что это первый шаг на пути к лучшей мировой практике. Идеальная же на сегодняшний день ситуация, когда компания отчитывается ежеквартально». Учитывая, что ситуация на финансовом рынке меняется чуть ли не каждый день, наличие актуальной информации о компании в любой момент времени — серьезное конкурентное преимущество, особен-

но в глазах инвесторов», — добавляет Денис Тарадов.

Точки отчета

С точки зрения набора анализируемых показателей промежуточной финансовой отчетность не отличается от годовой, однако детализация раскрываемой информации может быть меньшей. Промежуточная финансовая информация по МСФО может представляться в виде полной финансовой отчетности по МСФО или сокращенной финансовой информации.

«Подготовка промежуточной отчетности включает в себя составление основных форм отчетности — баланс, отчет о финансовом положении, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств — и некоторых примечаний, — говорит Елена Токарская. — По выбору руководства компании промежуточная отчетность может быть полной или сокращенной. Подготовка полной промежуточной отчетности означает формирование отчетности, эквивалентной по детализации раскрытий и примечаниям годовой отчетности. Однако стандарт МСФО-34 „Промежуточная финансовая отчетность“ позволяет сократить трудозатраты и стоимость промежуточной отчетности, ограничиваясь сокращенной версией отчетности с выборочной детализацией статей и примечаниями. По количеству страниц сокращенная отчетность, как правило, значительно меньше, чем годовая, иногда более чем в два раза, что говорит о возможности избежать многих технических раскрытий информации».

Подтверждение промежуточной финансовой отчетности также может идти двумя путями: либо это аудит отчетности, либо проведение обзорной проверки независимым аудитором. Обзорная проверка, в отличие от аудита, не направлена на то, чтобы выразить мнение о соот-

ветствии финансовой отчетности МСФО во всех существенных отношениях. Результат обзорной проверки — вывод аудитора о том, обнаружил ли он существенные отступления от МСФО в результате проведенных процедур. Поэтому такая проверка обеспечивает более низкую степень уверенности для пользователей, нежели аудит.

«Сейчас наиболее распространен обзор промежуточной финансовой отчетности: давая инвестору меньший уровень уверенности по сравнению с аудитом, обзор обладает такими серьезными преимуществами, как сжатые сроки и меньшая стоимость работ, — говорит Денис Тарадов. — Впрочем, некоторые компании считают целесообразным проводить аудит промежуточной финансовой отчетности — решение в каждом случае зависит от требований конкретного инвестора и является частью условий по привлеченному финансированию».

«34-й стандарт МСФО дает возможность компаниям раскрывать в промежуточной отчетности только те показатели, которые существенно поменялись по сравнению с предыдущей годовой отчетностью, — уточняет Аскольд Бирин. — Этот набор показателей определяет компания, а аудитор в процессе обзора подтверждает или не подтверждает правильность выбора. Это означает, что в ряде случаев аудитор ограничивает проверку проведением аналитических процедур и не исследует по выборке исходные документы отчетности. При этом выражается меньшая степень уверенности, чем при проведении полноценного аудита. Аудитор смотрит, нет ли в отчетности чего-либо, что противоречит международным стандартам финансовой отчетности, этим его выражение уверенности в достоверности отчетности ограничивается».

«Если говорить о тех показателях, которые компания выбирает для обнародования в промежуточной отчетности, то напрямую скрывать информацию, которую бы она не хотела раскрывать, не получается. Если пользоваться отчетности заинтересован в этой информации, он так или иначе ее получит. Поэтому при выборе формата раскрытия информации учитывается интерес внешних пользователей», — полагает Денис Тарадов.

Следует отметить, что на подготовку подтвержденной аудитором промежуточной финансовой отчетности закон дает компаниям гораздо меньше времени по сравнению с годовой отчетностью. Если последнюю необходимо обнародовать не позднее чем через 120 дней с отчетной даты, то результаты промежуточной отчетности должны быть раскрыты не позднее чем через 60 дней с отчетной даты.

Аскольд Бирин называет эти сроки жесткими. «60 дней — это очень мало», — поясняет он. — Для большинства российских компаний уложиться в такие сроки будет трудной задачей. С другой стороны, такой период раскрытия информации комфортен для тех компаний, которые внедрили систему быстрого раскрытия отчетности — речь, разумеется, в первую очередь о современных ИТ-технологиях. То есть для тех компаний, которые по собственной инициативе, а не только по силу требования закона стремятся создать лучшие условия пользователям своей финансовой отчетности».

«Для компаний, которые будут переходить на ежеквартальное раскрытие промежуточной отчетности, сроки будут еще более жесткими, — полагает Денис Тарадов. — Просто потому, что публиковать отчетность за первый квартал через 60 дней после его окончания, в конце мая, не особенно актуально: через месяц уже полугодие заканчивается».

Эти обстоятельства должны учитывать заказчики аудиторских услуг. Сроки представления заключения по результатам обзорной проверки нужно заранее соотнести с возможными организациями подготовит финансовую информацию, а аудитор — проверить ее.

Скидки за массовость

Промежуточная финансовая отчетность не так объемна, как годовая, а обзорная проверка — менее трудоемкая процедура по сравнению с аудитом. Поэтому и цены на эти услуги ниже, чем на аудиторскую проверку.

«По нашим оценкам, подготовка трансформационной таблицы из РСБУ в МСФО и проведение всех проводок (корректирующих и реклассификационных) аналогичны по трудозатратам как для годовой, так и для промежуточной отчетности, — говорит Елена Токарская. — Однако в связи с тем, что текст промежуточной отчетности и количество примечаний заметно меньше, возможна экономия ресурсов в части написания текста отчетности. Кроме того, для промежуточной отчетности не требуется проведение дорогостоящих процедур, которые необходимы при годовой отчетности, такие как переоценка основных средств, создание резервов с привлечением профильных специалистов, проведение инвентаризации. Эти данные можно взять из годовой отчетности, подготовленной за последний период. В итоге мы можем говорить о значительной экономии ресурсов при подготовке промежуточной отчетности. В целом можно ожидать, что затраты на подготовку промежуточной отчетности будут на 20-30% меньше, чем на подготовку годовой».

Ее коллеги согласны с такими оценками. По мнению Аскольда Бирина, трудоемкость проведения обзор-

ра промежуточной финансовой отчетности по МСФО примерно в полтора-два раза ниже, чем полного аудита. Соответственно, услуги аудиторов по обзору, как он считает, могут стоить также в полтора-два раза меньше.

Денис Тарадов отмечает, что дополнительным фактором снижения цен служит и то, что промежуточную отчетность обычно оценивает тот же аудитор, который будет оценивать и годовую отчетность компании. «При подготовке промежуточной отчетности у компании есть достаточно широкий диапазон в плане раскрытия информации, — говорит он. — Если раскрывается тот же объем информации, что и в годовой отчетности, сокращения трудозатрат аудитора, очевидно, не происходит. Однако такое бывает редко, обычно объемы раскрытия меньше, что, по моим оценкам, снижает трудозатраты в среднем на 25-30%. Кроме того, если говорить о стоимости услуг, необходимо учитывать еще один фактор. Обычно к проверке промежуточной финансовой отчетности привлекается тот же аудитор, который будет проверять отчетность компании по итогам года. Это логично: в процессе промежуточной проверки можно отладить механизмы взаимодействия, получить ряд данных, которые потом будут использованы при подготовке аудиторского заключения по итогам года. Таким образом, возникает некая синергия, трудозатраты аудитора снижаются, что опять-таки приводит к снижению стоимости его услуг на 25-30%. Не скажу, что эти скидки можно чисто математически суммировать, но по совокупности описанных двух факторов клиенты вполне могут рассчитывать, что проверка промежуточной отчетности обойдется им на 30-35% дешевле, нежели аудит годовой отчетности по МСФО».

Петр Рушайло

Отправитель правит бал

Динамика рынка железнодорожных перевозок в Сибири в 2013 году получила неоднозначную оценку экспертов. Хотя местная статистика показывает рост объема грузоперевозок, общероссийские показатели говорят о падении ключевых показателей отрасли. Эксперты объясняют это общим экономическим спадом и неблагоприятной конъюнктурой сырьевых рынков. Грузоотправители в связи с этим тщательнее выбирают перевозчиков, а те учатся работать на «рынке покупателя».

— конъюнктура —

Из официальной статистики ОАО РЖД следует, что 2013 год для отрасли железнодорожных грузоперевозок в Сибири выдался удачным. По итогам работы в прошлом году на Западно-Сибирской железной дороге (ЗСЖД) было погружено 272,8 млн т (рост почти 5 млн т к предыдущему году). «На положительную динамику количественных показателей отчасти повлияло и качественное развитие грузовых железнодорожных перевозок, основным направлением которого стало расширение линейки услуг для грузоотправителей, а точнее, внедрение перевозки грузов в поездах по расписанию. Реализация этого проекта на дороге началась в четвертом квартале 2012 года, а уже по итогам 2013 года были организованы перевозки более чем на 30 направлениях. Перевозкой грузов в поездах по расписанию пользуются в основном компании угольной и металлургической промышленности Кузбасского региона», — пояснили «Б» в службе корпоративных коммуникаций ЗСЖД.

Кроме того, в последние годы наблюдается рост спроса на перевозки в направлениях портов Дальнего Востока. Особенно отчетливо он проявился в 2013 году, когда прирост погрузки в этом направлении превысил 20%. «За прошедшие четыре месяца текущего года ситуация не изменилась. С учетом стабильного спроса в странах АТР на продукцию угольных предприятий Кузбасса прирост погрузки составил немногим более 23% в сравнении с аналогичным периодом 2013 года. Отмечаемые с начала года темпы погрузки, а также прогнозы ключевых грузоотправителей позволяют говорить о выполнении плана погрузки на уровне не ниже прошлого года», — подчеркнули в ЗСЖД.

Невостребованный чермет
Позитивные тенденции 2013 года отмечают и независимые операторы железнодорожных грузоперевозок.

Бандероль в смартфоне

— технологии —

Логистические компании запускают мобильные приложения, чтобы стать роднее хипстерам, следить за передвижениями курьеров и разгрузить телефонную связь. Еще пару лет назад казалось, что хорошо сделанный сайт — это все, что нужно компании и ее клиентам. Теперь потребители услуг хотят узнавать о статусе своего заказа и времени доставки не сидя за монитором, а стоя в пробке по дороге на работу.

Удобство конечного клиента и его лояльность — одна из самых распространенных причин, по которой многие компании, занятые доставкой посылкок, задумались о разработке собственных мобильных приложений. На втором месте — оптимизация рабочих процессов с помощью мобильных приложений для сотрудников компании.

Большинство мобильных приложений, которые запускают логистические компании, работают в составе какой-либо мониторинговой платформы и выполняют функцию оптимизированного для смартфона доступа к мониторинговой платформе.

Менеджер по разработке продуктов компании «Аркан» Николай Челов: «Сегмент мобильных приложений для корпоративных клиентов развивается весьма бурно. Сервис-провайдеры стремятся дать клиентам дополнительные плюшки, добавить себе конкурентные преимущества. Руководители компаний хотят иметь постоянный доступ к данным и возможность управлять бизнесом, сидя на заднем сиденье своего автомобиля, в ресторане или на Мальдивах». Желание компаний стать современным и мобильнее подкрепляется спросом.

Алексей Смуров из DPD признает, что мобильное приложение — это часть имиджа современной компа-

Как заявил директор новосибирского филиала «Первой грузовой компании» (ПГК) Евгений Долженко, по итогам 2013 года объем перевозок филиала на полигоне ЗСЖД составил 62,1 млн т, что на 10% превышает аналогичный показатель 2012-го. В частности, объемы перевозки нефти и нефтепродуктов выросли на 49%, до 1,7 млн т; кокса — на 82%, до 4,5 млн т; строительных грузов — на 11%, до 190 тыс. т. Снижение погрузки наблюдалось в сегменте перевозок черных металлов, в основном из-за сокращения экспортного потока, что обусловлено снижением спроса на металлургическое сырье. На внутреннем рынке снижение погрузки угля было обусловлено аномально теплой погодой с октября по декабрь прошлого года, в результате чего ТЭС сократили производство электроэнергии, а следовательно, и закупку угля.

Несмотря на растущий грузопоток, перевозчики столкнулись с серьезной проблемой — профицитом вагонов. Сами участники рынка объясняют это стагнацией промышленного и сельскохозяйственного производства на фоне низкого спроса на продукцию российских производителей на внешних рынках и замедлением темпов роста импортных поставок. В некоторых сегментах, например в перевозках полувагонами, к третьему кварталу 2013 года, как отмечает Евгений Долженко, проблема профицита стала менее острой по сравнению с началом года, поскольку количество незадействованных полувагонов на ЗСЖД сократилось. Однако вовлечение в перевозочный процесс избыточного подвижного состава привело, по его мнению, к росту порожнего пробега и снижению доходности оперирования. 2013 год отличался прежде всего высоким уровнем конкуренции операторов в связи с профицитом подвижного состава. Грузоотправители, заинтересованные в высокотехнологичной и комплексной логистике, стали выбирать самых надежных и ста-



Рост спроса на перевозки в направлении портов Дальнего Востока позволил ЗСЖД выигрышно смотреться на общероссийском фоне

бильных операторов. «Сформировался „рынок покупателя“, что подтолкнуло операторов к тому, чтобы четче реагировать на изменения конъюнктуры цен на перевозимые грузы, а также совершенствовать качество услуг и искать оптимальные логистические решения», — подчеркнул Евгений Долженко.

Тише едем

Если сибирская статистика внушает железнодорожникам определенный оптимизм, то в общероссийском масштабе картина хуже. Аналитики говорят о реализации пессимистичного сценария развития отрасли: большинство ключевых показателей демонстрировали снижение. Ведущий эксперт компании «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов объясняет это общей стагнацией российской экономики. По данным РЖД, суммарная погрузка в 2013 году составила 1 236,9 млн т, что на 2,8% ниже, чем в 2012-м. Грузооборот составил 2 195,8 млрд тарифных тонно-километров, что на 1,2% меньше, чем в 2012 году. «Снижение показателей работы железнодорожного транспорта очевидно. Вряд ли могло быть иначе в условиях, когда с начала 2013 года ситуация в экономике стала ухуд-

шаться. Производство во многих отраслях снижалось, уменьшился спрос на ряд товаров, промышленности стало требоваться меньше сырья, все это и привело к таким показателям работы перевозчиков. Даже отдельные положительные данные не меняют всей картины и лишь подчеркивают общую негативную тенденцию», — считает господин Баранов.

Одна из ключевых проблем железнодорожной отрасли, полагают эксперты, быстрое старение действующей инфраструктуры и недостаточные темпы ее обновления. Железная дорога работает на пределе своих возможностей, по крайней мере на некоторых наиболее загруженных направлениях. «События последних лет, когда на ряде железных дорог возникли самые настоящие заторы, грузы вывозились с большим опозданием, а решением проблемы занимались высокопоставленные чиновники, показали, что железные дороги перестают быть местом, где все чувствовали себя защищенными и знали, что уж

минимум, которые позволили не только частично автоматизировать работу сотрудников, но и анализировать ее эффективность с помощью информации, поступающей с приложения в офис. Также в компании была внедрена система интеллектуального планирования грузопотока, которая позволяет эффективно управлять перевозками по всей территории России», — добавил Дмитрий Кереже.

Еще одно приложение, которое успешно использует «СПСР-Экспресс», позволяет в графическом режиме разрабатывать оптимальные маршруты для курьеров. Третье приложение предназначено для складов. Оно позволяет считывать информацию с посылкок, что делает его незаменимым при инвентаризации. Кроме того, приложение позволяет оперативно вносить информацию о статусе заказа в базу, а работникам склада быстрее ориентироваться, куда и кому должна быть направлена посылка.

«Мы пришли к выводу, что приложения необходимы в работе, когда поняли, что нам необходимо более оперативное управление затратами и качеством услуг. Свои приложения мы постоянно дорабатываем», — рассказал господин Кереже. Все приложения «СПСР-Экспресс» сделаны на Android, но в ближайшее время компания начнет разрабатывать универсальные приложения, независимые от платформы, которые подойдут и для iPhone, и для Nokia. Версию приложения для клиентов компания планирует выпустить уже летом.

Мобильные приложения позволяют вести оперативный мониторинг, получать данные о доставке грузов, передвижении водителей и курьеров, а также удобны для обратной связи с теми же водителями, которые могут оперативно получить информацию о запрошенном маршруте, новом заказе.

В ногу со временем

Внедрение интернет-технологий стало своего рода фирменным знаком Федеральной грузовой компании. Нововведения оперативно распространяются по всей филиальной сети и вводятся в практику грузовой работы. Эффективными инструментами сотрудничества с грузоотправителями стали услуги публичной оферты, система информационного обслуживания клиентов, автоматизированная система продаж, безбумажный документооборот. О достижениях в сфере разработки и внедрения онлайн-сервисов рассказал директор новосибирского филиала ОАО «ФГК» Сергей Тевс.

«Интернет-услуги все больше востребованы в нашей стране, и железнодорожный транспорт не является исключением. Развитие онлайн-сервисов вносит значительный вклад в решение задач, стоящих перед компанией, повышая эффективность, надежность и прозрачность ее деятельности и обеспечивая необходимую информационную поддержку ключевых бизнес-процессов в соответствии с лучшими мировыми практиками. В настоящее время ОАО „ФГК“ — железнодорожный оператор, способный предоставлять с помощью онлайн-сервиса различные типы вагонов для перевозок широкой номенклатуры грузов. Любому грузоотправителю, зарегистрировавшемуся на сайте ОАО „ФГК“ www.gailfgk.ru, может самостоятельно рассчитать тариф на перевозку грузов, оперативно провести все подготовительные работы и, оплатив счет, в течение 10 дней с момента поступления денежных средств на расчетный счет компании гарантированно получить требуемый подвижной состав. Данная услуга актуальна прежде всего для малого и среднего бизнеса, поскольку ориентирована на предпринимателей, которым нужно осуществить разовую отгрузку в объеме до 50 вагонов», — сообщил Сергей Тевс.

Напомним, Федеральная грузовая компания, являющаяся одним из крупнейших российских операторов грузового железнодорожного подвижного состава, приступила к реализации проекта по оказанию услуг по предоставлению грузоотправителям крытых вагонов на условиях публичной оферты в июле 2012 года. С марта 2013 года данная услуга

где-где, а на железной дороге все будет нормально. Проблемы здесь появились не вчера, и пока они лишь усугубляются», — отмечает господин Баранов. Транссиб, по мнению экспертов, уже давно испытывает серьезные трудности, нагрузка на него постоянно растет, и, чтобы в ближайшие годы здесь не случилось коллапса, необходимо расширять существующую инфраструктуру дороги. «То же справедливо и в отношении БАМа, в зоне дороги в предстоящие годы будет реализовываться целый ряд крупнейших инвестиционных проектов», — подчеркнул господин Баранов.

Спад не навсегда

Снижение скорости перевозки и увеличение вагонного парка на железных дорогах также являются узкими местами отечественного железнодорожного транспорта. Для решения этих проблем уже принято решение о строительстве дополнительных путей и удлинении приемо-отправочных путей на ряде участков. Кроме того, РЖД направля-

ют средства на техническое перевооружение ряда станций, что должно ускорить отправку, приемку и обработку грузов, а также повысить безопасность и снизить зависимость от человеческого фактора.

Несмотря на общую негативную оценку конъюнктуры железнодорожного рынка, в своих прогнозах относительно его перспектив эксперты все же оптимистичны. «Такие затруднения были и раньше. Достаточно вспомнить 2008-2009 годы, когда перевозки на сети железных дорог значительно снизились, но потом ведь они восстановились. Так, несомненно, будет и в этот раз. Сохранится и та доля железнодорожного транспорта в общих показателях работы всего транспорта, которая приходится на него уже не одно десятилетие. В перевозке грузов доля железных дорог будет составлять 13-17%, а в грузообороте — 43-47%. Не стоит ждать изменений и в структуре грузов, перевозимых по железной дороге», — резюмирует Дмитрий Баранов.

Михаил Палочкин



Открытое акционерное общество «Федеральная грузовая компания» (ОАО «ФГК» — дочернее общество ОАО «РЖД») начало хозяйственную деятельность в 2010 году. Основным видом деятельности ОАО «ФГК» является предоставление собственного подвижного состава под перевозки, а также оказание транспортно-экспедиционных и иных услуг. Новосибирский филиал, зона ответственности которого — полигон Западно-Сибирской железной дороги, является крупнейшим в компании и обеспечивает около 40% погрузки от доли ОАО «ФГК».

распространилась на полувагоны, а с апреля 2014 года — на универсальные платформы. Перевозки грузов на условиях публичной оферты действуют на всей сети российских железных дорог.

Укрепление налаженных связей с партнерами и клиентами — приоритетный вопрос стратегии развития Федеральной грузовой компании.

Для оперативного взаимодействия с грузоотправителями компанией разработана система информационного обслуживания клиентов (СИОК). Эта бесплатная услуга позволяет дистанционно отслеживать дислокацию вагонов в режиме реального времени, автоматически информировать о балансе средств на лицевом счете, проводить детализацию взаиморасчетов по договору. Для подключения к СИОК нужно просто отправить запрос в произвольной форме менеджеру ОАО «ФГК», и в течение 24 часов услуга станет доступна.

«ОАО „ФГК“ постоянно внедряют различные услуги, получающие высокий спрос и положительные отзывы. Сейчас в тестовом режиме с рядом клиентов мы используем электронную цифровую подпись и безбумажный документо-

оборот. Также мы ведем непрерывную работу по обеспечению доступности и повышению качества оказываемых услуг, совершенствуя работу уже действующих онлайн-сервисов. С учетом предложений наших клиентов мы значительно расширили преимущества договора оферты: реализована возможность управления графиком подачи вагонов, упрощена процедура оплаты заявок, расширена информационная поддержка», — рассказал Сергей Тевс.

Несмотря на то что основными клиентами Федеральной грузовой компании являются крупные холдинги, она гарантирует качественный сервис и грузоотправителям среднего и малого бизнеса. В этом и заключается клиентоориентированность политики ОАО «ФГК» — высокий уровень обслуживания для всех клиентов. «Каждый реальный и потенциальный клиент может рассчитывать на персональный подход и высокие стандарты качества. Наша компания оказывает услуги, нацеленные на создание комфортных и понятных для грузоотправителей условий перевозок, предоставляя клиенту возможность выбрать наиболее удобный для него способ взаимодействия», — подчеркнул Сергей Тевс.

Открытое акционерное общество «Федеральная грузовая компания»



Review ЛОГИСТИКА

Логистической инфраструктуре свернули бюджет

Необходимость корректировки бюджета Новосибирской области подтолкнула областных парламентариев к масштабной ревизии проектов, софинансируемых бюджетом. В частности, законодатели настаивают на прекращении госфинансирования и даже возможной продаже промышленно-логистического парка (ПЛП). Впрочем, врио новосибирского губернатора Владимир Городецкий пыл законодотворцев разделять не спешит, отмечая важность проекта для региона как в экономическом, так и в имиджевом плане.

— административный ресурс —

Вопрос о перспективах дальнейшего развития ОАО «Управляющая компания „Промышленно-логистический парк“» (ПЛП; принадлежит Новосибирской области) возник в ходе корректировки областного бюджета на 2014 год. Из отчетов финансистов следовало, что доходы региона резко упали. В этих условиях областные власти вынуждены либо отказаться от ряда планировавшихся капитальных вложений, либо заметно их сократить. В середине апреля врио губернатора Новосибирской области Владимир Городецкий сообщил, что бюджетные расходы на развитие инфраструктуры ПЛП будут уменьшены с запланированных 700 млн руб. до 400 млн руб. Несмотря на это, чиновник подчеркнул, что областные власти «должны вовремя выполнить свои обязательства по инфраструктуре, чтобы не сдерживать сдачу объектов, начало их деятельности». В областном минэкономразвития уточнили, что строительный план 2014 года по созданию инфраструктуры парка составил 1,2 млрд руб., из них 700 млн руб. — средства бюджета, остальное — привлеченные инвестиции.

Однако значительной части депутатов законодательного собрания Новосибирской области этот секвестр показался недостаточным. 29 апреля комитет по бюджетной, финансово-экономической политике и собственности областного парламента рекомендовал при внесении поправок в бюджет отказаться от выделения на нужды ПЛП даже 400 млн руб. По словам председателя комитета Виктора Осина, он с августа 2013 года предлагает руководству области отказаться от бюджетных инвестиций в проект в пользу других вариантов финансирования. По мнению депутата заксобрания Вячеслава Смагина, правительство региона должно «сойти с инвестиционной иглы». А его коллега Николай Мамулат предложил решить проблему радикально: «Нужно продать ПЛП — приблизительно за 80 млрд руб. — и решить все проблемы (с де-



Именно благодаря бюджетному финансированию новосибирский ПЛП обрастает необходимой инфраструктурой

фицитом бюджета. — „Ъ“). Правда, каким образом была вычислена эта сумма, депутат не уточнил.

Ранее о целесообразности продажи ПЛП, но без указания «ценника» заявлял заместитель председателя бюджетного комитета Валентин Сичкарев. «Подшло время, когда ПЛП сам себя может финансировать. Потому что есть земля, есть соответствующие мощности, есть резиденты. Парк уже работает. Плюс есть еще земля, которая предназначена для других инвесторов, новых резидентов. Поэтому депутаты считают, что ПЛП как минимум может сам себя окупать», — пояснил он.

Заместитель врио министра экономического развития Виталий Шовтак убежден, что такое решение нанесет огромный ущерб проекту ПЛП. Помимо «серьезных репутационных потерь», по словам чиновника, области грозит материальный ущерб. Возможные штрафные санкции из-за невыполнения обязательств перед резидентами ПЛП господин Шовтак оценил в 200 млн руб. Он напомнил, что 18 компаний уже получили статус резидента ПЛП и что проект имеет важное экономическое и имиджевое значение для региона.

В результате переговоров с депутатским корпусом правительству области все же удалось отстоять для ПЛП 400 млн бюджетного финансирования на 2014 год. Как отметил врио губернатора, в текущем году господдержка проекта не будет прекращена «ни в коем случае, а в 2015-м — посмотрим». Господин Шовтак пообещал создать и возглавить специальную рабочую группу, которая определит дальнейшую судьбу проекта.

В Агентстве инвестиционного развития Новосибирской области (АИР) уверены, что бюджетное финансирование ПЛП уже дало хороший результат и может быть эффективным инструментом развития проекта в дальнейшем. Так, в рамках долгосрочной целевой программы «Развитие промышленно-

логистического парка на территории Новосибирской области», рассчитанной на 2011-2016 годы, в создание инфраструктуры уже вложено 3,8 млрд руб. «При старте проекта неоднократно обсуждались возможные варианты его финансирования. Существующая схема наиболее оптимальна, и это подтверждается опытом других регионов, о чем, например, говорилось на форуме институтов развития, который недавно проходил в Екатеринбурге. Самые дешевые инвестиции — прямые, в уставной капитал компании. Любой другой способ приводит в итоге к удорожанию проекта, так как в этом случае сумма средств, вложенных непосредственно в развитие проекта, — после вычета налогов и кредитных процентов — значительно сокращается», — убежден генеральный директор АИР Виктор Балала.

На эти средства построено более 7 км дорог с высокопрочным бетонным покрытием, 11 км железнодорожных путей, теплоэлектростанция мощностью 3,375 МВт, комплекс очистных сооружений, завершается строительство первой очереди сортировочной станции и подъездных путей к площадкам резидентов, подведены коммуникации. Все необходимые инженерные сети (электроэнергия, газ, водотопление) доведены до границ площадок резидентов. В ближайшее время планировалось начать строительство автомобильной развязки на ПЛП. Однако депутаты решили снизить финансирование проекта на 169 млн руб. и использовать выскобленные средства для сбалансированности местных бюджетов.

Менеджмент ПЛП с логикой парламентариев не согласен. «Транспортная и логистическая составляющие очень важны для большинства резидентов. Некоторые компании, например „Плюрия джинс“, строят на площадке ПЛП свой распределительный центр. Необходимость в строительстве развязки подтверждена расчетами по грузопотоку», — отметил генеральный директор УК ПЛП Владимир Башкеев.

По мнению председателя совета директоров АИР Алексея Хомлянского, «все, что строится управля-

ющей компанией, строится для резидентов и по соглашениям, подписанным с ними». Сейчас наиболее развиты две из трех площадок ПЛП — А и Б. Первая расположена ближе к международному аэропорту Толмачево, выше федеральной трассы М-51 «Байкал», вторая — между трассой М-51 и Транссибом. На этих площадках полностью построена опорная инфраструктура, здесь же разместились резиденты. Таким образом, 75% территории ПЛП, согласно данным АИР, уже заняты или резервированы. На площадке В планируется строительство жилых домов, бизнес-центра, обустройство деловой зоны.

О своем намерении подготовить проект административно-деловой зоны ПЛП заявил президент департамента жилищного строительства, городского развития и реконструкции Палаты экспертов Европейского союза Марко Фераррио. «Проект вышел на серьезный показатель освоения земель. Поэтому уже стоит вопрос о его развитии. Необходимо расширение земельных участков ПЛП или вовлечение во вторичный оборот земель, которые неэффективно используются резидентами, зашедшими на площадку в 2007 году», — считает генеральный директор АИР Виктор Балала.

Резиденты в целом удовлетворены деятельностью руководства управляющей парком компании и ходом строительства его инфраструктуры. «При выборе площадки для строительства предприятия нас интересовала прозрачность ценообразования, наличие развитой инфраструктуры и профессионального управления, а также территориальное расположение, которое обеспечивает удобство доставки грузов по различным направлениям. Свою продукцию мы планируем поставлять от Урала до Дальнего Востока», — сказал директор по управлению проектами ООО «Теплопром» Дмитрий Гребенников. К 2018 году его компания намерена, вложив 2,3 млрд руб., построить на площадке ПЛП завод по производству теплоизоляционных материалов мощностью до 2,2 млн куб. м продукции в год. «Для строительства завода в Новосибирске мы полтора года искали площадку. Одним из основных наших требований была высокая энергоемкость. Мы общались с другими резидентами парка — компанией „Базальт“, „Первым строительным фондом“, который строит здесь завод железобетонных конструкций. Все отмечают, что искали мощностю и логистику — и нашли это в ПЛП. В парке в модулях резидентов выделены собственные мощности, мы сможем взять столько, сколько нужно», — рассказала директор ООО «Сибалюкс» Ольга Красношарпа. Эта компания планирует к кон-

цу 2016 года вывести на полную мощность свое производство алюминиевых огнеупорных композитных панелей (объем инвестиций — 200 млн руб.).

Летом 2014 года ООО «Мон’дэлис Русь» намерено начать строительство на территории ПЛП нового мультикатегорийного завода по выпуску кондитерских изделий, вложив в проект \$110 млн. По словам врио заместителя губернатора области Кирилла Колончина, «открытие завода такой крупной компании — сигнал другим инвесторам, что ситуация для ведения бизнеса в регионе благоприятная». На заводской площадке расположится дистрибуционный центр, который увеличит эффективность логистики и позволит предоставить клиентам улучшенный сервис.

2015 год по программе «Развитие ПЛП» станет последним, когда планируется выделение бюджетных средств на развитие парковой инфраструктуры (на следующий год в бюджете заложено 500 млн руб.). С 2016 года бюджетное финансирование прекратится, но и после этого не стоит ожидать быстрой отдачи от работы ПЛП. Как отмечают в АИР, этот проект имеет долгосрочную перспективу. К примеру, «Мон’дэлис Русь» планирует закупать основные ингредиенты для своего производства (мука, сахар и сухое молоко) у местных поставщиков. «С точки зрения региональной политики реализация проекта важна для создания новых рабочих мест, вместе с резидентами к нам приходят новейшие технологии. Кроме того, открытие производства также обеспечит налоговые поступления в бюджет региона», — подчеркивает господин Колончин.

Депутат заксобрания Новосибирской области Илья Воронов в реализации проекта ПЛП видит для региона дополнительные плюсы: «Это, конечно, рост экономического и производственного потенциала региона. Но, кроме того, это первый такой масштабный инвестиционный проект. Успешно освоив его, можно рассматривать и другие потенциальные площадки».

Вера Невская

Бандероль в смартфоне

— технологии —

Иногда целевая аудитория мобильного приложения меняется и расширяется по мере его использования. Например, компания Schneider Electric, для которой логистика — одно из приоритетных направлений работы, запустила мобильное приложение к системе электронной коммерции «Мой Schneider Electric». Главная задача состояла в том, чтобы предоставить партнерам возможность напрямую размещать заказы на оборудование Schneider Electric и круглосуточно отслеживать информацию о состоянии своих заказов, датах отгрузки, наличии оборудования на складе.

«Система изначально была предназначена в основном для сотрудников отдела закупок наших партнеров, то есть людей, работающих на стащи-

онарном рабочем месте. Но возникла идея, что нашей системой могли бы пользоваться в режиме онлайн и те сотрудники, которые ездят к своим конечным клиентам. На наш взгляд, это удобно, так как позволяет быть мобильными и вне зависимости от местонахождения получать в любой момент информацию о статусе своего заказа, а также оперативно отвечать на вопросы, возникающие у конечных заказчиков», — рассказывает вице-президент и руководитель подразделения по работе с клиентами и коммерческими операциями Schneider Electric в России и СНГ Ирина Зубова.

Мобильное приложение позволяет получать любые данные в процессе переговоров с партнерами. Наконец, новый сервис помог снизить количество телефонных звонков и обращений в Schneider Electric и отдела закупок ее партнеров. Теперь за

справками необязательно обращаться лично к сотруднику компании, достаточно открыть приложение.

За восемь месяцев работы мобильное приложение Schneider Electric не дало серьезного притока клиентов, но госпожа Зубова уверена, что ситуация будет меняться по мере того, как партнеры компании познакомятся с удобством новой системы. Schneider Electric будет развивать мобильный сервис, учитывая интересы не только своих партнеров, но и конечного потребителя. Следующим шагом станет создание приложения для конечных потребителей, делится планами Ирина Зубова. Клиенты получат возможность выбрать на своем смартфоне нужную розетку, заказать ее и тут же найти ближайший магазин, где ее можно приобрести.

Ольга Цыбульская

RICH HOUSE*

Клубный дом наивысшего класса в центре г.Новосибирска

Респектабельное расположение

Авторская архитектура и дизайн

Самые последние мировые технологии

Квартиры от 10 000 000 руб.

Тел. 310 10 22

* Рич Хаус. ООО "СтройМастер" проектная декларация на сайте www.richmaster.ru Реклама

деньги дайджест

Самые выгодные ставки по вкладам

Чтобы получить по депозиту в рублях больше 12% годовых уже сейчас, необязательно врываться в банк с ружьем. Ставки по вкладам все растут и растут.

— средства сбережения —

В конце апреля клиент банка «Западный» пришел в его белгородский офис с карабином, чтобы потребовать назад свои 23 млн руб. Конечно, это был акт отчаяния. В тот день у банка отозвали лицензию, а накануне гражданину выдать его деньги не успели. То есть он чуть-чуть не попал в число счастливичков, в последний момент прыгнувших на подножку уходящего поезда. Неудивительно, что нервы сдали.

Хотя, если быть откровенным, подвела гражданина жадность. Вместо того чтобы, как все осторожные вкладчики, разложить свои миллионы по депозитам в несколько банков в пределах суммы, застрахованной государством, этот борец за денежные знаки купил векселя кредитной организации, входящей во вторую сотню по сумме чистых активов. А все потому, что «Западный» обещал по трехмесячным бумагам доходность почти 13% годовых, а по полугодовым — более 13,5%. При том что по вкладам банк давал около 9% годовых.

Конечно, мужчина копил себе на дом, а в таком деле каждая копейка на счету. Но в результате этой хитрости он получит не 13% годовых прибыли, а 10% от всей суммы, вложенной в векселя. Поскольку долги по ценным бумагам банка без лицензии государством не застрахованы, клиенты попадают в третью очередь кредиторов. И, по статистике, им возвращают около 10% средств, зависших в банке.

Между тем уже сейчас в Белгороде нетрудно найти депозиты со ставкой выше 10,5%. А пройдет немного времени, и они перешаг-

нут 11% или вовсе доберутся до тех самых желанных 13%. Общая тенденция роста доходности банковских депозитов налицо.

По данным ЦБ, «результаты мониторинга в апреле 2014 года максимальных процентных ставок (по вкладам в российских рублях) десяти кредитных организаций, привлекающих наибольший объем депозитов физических лиц» в очередной раз показали рост. Во второй декаде средняя максимальная процентная ставка дошла до 8,625%.

Это значит, что банки без страха перед санкциями ЦБ имеют полное право объявлять доходность до 10,625% годовых. Дело в том, что Банк России не рекомендует превышать среднюю максимальную ставку больше чем на два процентных пункта. В таких условиях банки нередко идут на хитрость, заявляя, что начисляют 12% или даже 13% годовых. И честно делают это, только не на весь срок, а лишь на его часть. На остальное же время ставка подбирается с таким расчетом, чтобы итоговая доходность депозита не превышала требуемых регулятором значений.

Впрочем, в ситуации, когда положение с пассивами на рынке не самое радужное и банки склонны относиться к установленной планке именно как к рекомендации, и сам ЦБ с пониманием относится к строптивости поднадзорных. Так что если приглядеться к предложениям кредитных организаций, то в первой десятке легко встретить доходность 10% годовых. При этом в первой сотне есть банки, предлагающие честные 11%, а за ее пределами обещают начислять весь срок действия депозита даже больше 12% годовых.

Иван Петров

нет на российском рынке. ЦБ поднял свою базовую ставку на 1,5 процентных пункта, а 26 апреля — еще на 0,5. Деньги стали дороже. Мы вынуждены на это реагировать. В последнее время, учитывая наметившуюся стабильность во внешней политике, а также на фоне появления специальных рублевых депозитов с повышенной ставкой интерес к рублевым размещениям существенно превышает размещения в валюте.

Совет для вкладчиков прежний: если вы получаете зарплату и совершаете траты только в рублях, если у вас нет крупного инвестиционного портфеля, который нуждается в диверсификации, отдавайте предпочтение рублевым депозитам. В погоне за прибылью от изменения курсов вы можете проиграть на конвертации.

Вячеслав Чехомов, управляющий Сибирским филиалом Банка «Интеза»:

— Рост ставок по депозитам уже наблюдается. Этому способствует увеличивающийся дефицит рублевой ликвидности в банковской системе и высокие темпы инфляции. Кроме того, в первом квартале увеличился спрос населения на иностранную валюту, что также вынуждает банки повышать ставки по рублевым вкладам. При этом ставки по вкладам в валюте, напротив, не растут и даже снижаются. Центробанк проводит мониторинг уровня ставок по депозитам банков и в случае их превышения более чем на 2% среднего уровня максимальных ставок по 10 крупнейшим банкам — держателям депозитов может применить регуляторные меры.

Евгений Валуйских, руководитель

Новосибирского филиала ООО «Компания БКС»:

— Главный совет — не покупаться на громкие обещания; любые финансовые операции надо проводить, опираясь на трезвый разум, а не на желания. Это справедливо и для депозитов. Не надо гнаться за огромными процентами по вкладам, более стабильным будет выбрать «средние по рынку» ставки по депозитам плюс-минус 0,5%.

Если говорить об устойчивости банка, в котором вы планируете открыть депозит, то прежде всего необходимо судить по основным критериям. Разумеется, чем крупнее банк, тем больше вероятность, что в кризисных условиях он справится с возможными потрясениями. Зачастую самые крупные банки получают государственную поддержку. В них почти всегда есть подразделения, работающие с разными категориями клиентов: как ритейл, так и состоятельный сегмент. Однако надо помнить, что процентные ставки по вкладам в крупных банках, как правило, находятся на низком уровне — заработать с их помощью не получится.

Формальный, но очень важный признак — лицензия. Если процентные ставки по вкладам физлиц чересчур высоки (намного выше рынка), это повод для того, чтобы насторожиться. Немаловажный фактор, на который стоит обратить внимание, — рейтинги. Речь идет не только о рейтинге, присваиваемом ведущими рейтинговыми агентствами: Moody's, Fitch и другими. Например, полезно узнать, какой у банка рейтинг от Национального рейтингового агентства. Стоит обратить внимание на «народный рейтинг» банков, который можно найти, например, на сайте banki.ru. Сейчас практически все банки включены в систему страхования вкладов, которая гарантирует возврат денежных средств в размере до 700 тыс. руб. Вполне вероятно, что в ближайшем будущем гарантированная сумма увеличится. Если вы планируете вложить больше 700 тыс., то для обеспечения еще большей безопасности можете распределить средства по разным банкам.



Несмотря на призывы ЦБ не превышать среднюю максимальную ставку больше чем на два процентных пункта, банки без страха перед регулятором объявляют о повышении доходности по депозитам

Условия привлечения вкладов в рублях крупнейшими российскими банками									
Место	Название банка	Город	Размер вкладов (тыс. руб.)	Название вклада	Ставка на полгода (%)	Ставка на год (%)	Ставка на два года (%)	Ставка на три года (%)	Минимальная сумма вклада (руб.)
1	СБЕРБАНК РОССИИ	Москва	6 314 611 598	Сохраняй	5,46-6,08	5,96-6,59	6,53-7,21	7,04-7,76	1 000
2	ВТБ 24	Москва	905 306 630	Ваш бонус	7,0-7,5	8,0-8,25	—	—	250 000
3	РОССЕЛЬХОЗБАНК	Москва	233 085 948	Золотой	7,0	7,9	8,55	8,9	1 500 000
4	АЛЬФА-БАНК	Москва	231 048 263	Победа	7,41-7,83	8,41-8,84	8,99-9,47	9,52-10,03	10 000
5	ГАЗПРОМБАНК	Москва	228 098 675	Перспективный	5,6-6,0	6,2-6,6	6,4-6,8	7,2-7,6	15 000
6	ХКФ-БАНК	Москва	179 479 938	Быстрый доход/Доходный год	10,0	10,0	—	—	1 000
7	РУССКИЙ СТАНДАРТ	Москва	146 930 190	Солнечная весна	9,5-10,0	9,75-10,25	9,5-10,0	—	100 000
8	БАНК МОСКВЫ	Москва	142 542 253	Максимальный доход	5,77-6,38	6,8-7,44	7,04-7,72	7,28-8,01	1 000
9	РАЙФФАЙЗЕНБАНК	Москва	122 846 989	Личный выбор	4,24-5,05	5,75-6,38	5,91-6,58	—	15 000
10	ПРОМСВЯЗЬБАНК	Москва	120 184 082	Моя выгода*	7,5	9,0	—	—	50 000
11	ВОСТОЧНЫЙ	Благовещенск	119 162 791	Восточный	—	9,87-10,31	10,48-10,96	11,14-11,67	100 000
12	УРАЛСИБ	Москва	117 754 437	Стабильный	8,5-9,0	8,5-9,0	7,0-7,7	6,7-7,2	10 000
13	МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК	Москва	113 227 617	Накопительный+	9,25	9,75	—	—	1 000
14	РОСБАНК	Москва	92 155 229	150 лет надежности	6,95-7,1	7,95-8,1	7,8-7,95	8,3-8,45	15 000
15	ТРАСТ	Москва	91 402 737	Лидер 2014	9,1-9,5	9,1-10	10,0-10,3	10,0-10,4	3 000
16	МОСКОВСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ БАНК	Москва	87 205 912	Накопительный	8,03-9,38	8,57-9,92	8,57-9,92	—	3 000
17	МДМ-БАНК	Новосибирск	78 829 939	Весенний хит	8,5-8,65	9,0-9,4	9,2-10,0	—	30 000
18	УРАЛЬСКИЙ БАНК РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ	Екатеринбург	78 806 397	Накопительный	—	10,25**	—	—	10 000
19	ВОЗРОЖДЕНИЕ	Москва	74 510 226	Комфортный	6,73-7,33	8,73-9,48	10,06-10,26	10,7-10,9	3 000
20	БАНК САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	Санкт-Петербург	74 346 390	Белые ночи	8,2-8,3	8,8-8,9	9,0-9,1**	—	10 000

* Акция «Весна в стране». ** Вклад на 540 дней.

10 банковских вкладов в рублях со ставкой не ниже 11% годовых									
Место	Название банка	Город	Размер вкладов (тыс. руб.)	Название вклада	Ставка на полгода (%)	Ставка на год (%)	Ставка на два года (%)	Ставка на три года (%)	Минимальная сумма вклада (руб.)
21	БИНБАНК	Москва	70 523 021	Хит сезона	9,0-9,5	10,5-11,0	—	—	50 000
32	АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКИЙ БАНК	Благовещенск	43 929 094	Надежный+	8,86	10,42	11,02	11,68	5 000
43	ЦЕНТР-ИНВЕСТ	Ростов-на-Дону	32 727 907	Весенний	—	8,5-11,0	—	—	25 000
76	АЙМАНИБАНК	Москва	15 202 655	Верный друг	—	9,0-10,0	10,0-11,0	—	10 000
137	ТУСАР	Москва	7 183 475	Готовимся к лету	—	11,2	—	—	10 000
140	ИНРЕСБАНК	Москва	6 988 110	Весна 2014	10,0	10,5	10,8	11,0	300 000
231	ДЖЕЙ ЭНД ТИ БАНК	Москва	3 044 142	Майский	—	10,7	11,0	—	500 000
261	ЭРГОБАНК	Москва	2 377 381	Элитный	9,5-10,0	10,25-10,75	10,5-11,0	—	5 000 000
273	РУССКИЙ ТОРГОВЫЙ БАНК	Москва	2 164 041	Накопительный	—	11,16	11,77	12,44	60 000
280	ТРОЙКА-Д БАНК	Москва	2 062 600	Максимум	—	11,15	—	—	10 000

* Вклад на 540 дней.

ИТОГИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ 2014 ГОДА

По данным ГУ Банка России по Новосибирской области, в первом квартале 2014 года в банковском секторе региона увеличилась ресурсная база, что позволило кредитным организациям и филиалам продолжить наращивание объемов кредитования. Темп роста операций банковского сектора Новосибирской области по итогам первого квартала 2014 года сложился несколько выше общероссийского уровня — 3,6% на фоне 3,4% в целом по стране. Финансовым результатом деятельности региональных банков стала прибыль в размере 1,2 млрд руб.

На 1 апреля 2014 года банковский сектор располагал ресурсами и активами на сумму 1 373,5 млрд руб., что на 47,5 млрд руб. больше, чем на начало 2014 года. В структуре ресурсов наибольшая доля приходилась на средства, поступившие в адрес новосибирских филиалов от иногородних головных банков (44,7%), и средства клиентов (35,4%). Возросла роль средств, полученных от Банка России: за первый квартал 2014 года они возросли на 29,9 млрд руб. (в 7,1 раза), за счет этих средств

на 1 апреля сформировано 2,5% ресурсов банковского сектора.

Значимым источником ресурсов банков остались вклады населения. Незначительный отток вкладов (на 0,1 млрд руб. за первый квартал 2014 года) связан с сезонным снижением вкладов «до востребования» и сроком до 1 месяца (на 8,7 млрд руб.), тогда как срочные вклады увеличились на 8,6 млрд руб., причем основной прирост (8,2 млрд руб.) обеспечили вклады, привлеченные на срок свыше 1 года. В результате доля долгосрочных вкладов в общей сумме банковских сбережений населения возросла за первый квартал с 62,4 до 65%. Наиболее высокие темпы роста демонстрировали валютные депозиты (на 30,7% к 1 января 2014 года), их доля в общем объеме вкладов увеличилась за квартал с 7,7 до 10,1%. Процентные ставки по срочным вкладам в рублях практически не изменились и находились в диапазоне 7,9-8,1% годовых.

Уменьшение привлеченных средств корпоративных клиентов обусловлено главным образом направлением средств с депозитов на решение производственных задач.

В структуре активов основным направлением банковских операций остается кредитование, на которое приходится 82,7% (в целом по стране 71%). Вложения по-прежнему представлены преимущественно ссудами предприятиям и населению: на их долю приходится 50,9% и 43,6% кредитного портфеля соответственно (общероссийский уровень — 56,6% и 24,3%). Динамика процентных ставок для разных категорий заемщиков была разнонаправленной: ставки по срочным кредитам предприятиям в рублях постепенно повышались (с 10,3% в январе до 10,9% в марте); по кредитам населению, напротив, происходило снижение уровня ставок — с 19,8 до 19,4% соответственно.

Наиболее высокие темпы демонстрирует рынок ипотечного кредитования: за первый квартал 2014 года заемщиками Новосибирской области получено 5,25 тыс. ипотечных кредитов на сумму 8,2 млрд руб. (в том же периоде 2013 года — 3,9 тыс. кредитов на сумму 5,8 млрд руб.). Средний срок ипотечного кредитования — 13 лет, средневзвешенная ставка по кредитам в рублях — 12,4%.

ЦБ советует банкам защищаться от Visa и MasterCard

— личные финансы —

Первый зампред ЦБ Георгий Лунтовский порекомендовал всем банкам, работающим с пластиковыми картами международных платежных систем, создать межхостовые соединения или каннибудь еще подстраховаться. Видимо, пора.

На прошлой неделе глава МИД Сергей Лавров заявил, что, если Visa и MasterCard откажутся работать в России, им найдется замена. «Будет замена. И Visa, и MasterCard уже обе-

спокоены, что они потеряют наш рынок», — сказал он в интервью телеканалу Bloomberg. Впрочем, без какой-либо конкретики.

Зато вполне конкретные рекомендации дал банкам Георгий Лунтовский. В письме, опубликованном на сайте Банка России, он указал: «Кредитным организациям, являющимся участниками платежных систем, операционные центры которых расположены за пределами РФ, и оказывающим в рамках этих систем услуги по переводу денежных средств с использованием пла-

тежных карт, в целях обеспечения бесперебойности оказания указанных услуг рекомендуется организовывать каналы межбанковского взаимодействия путем заключения двухсторонних соглашений с другими кредитными организациями или участия в иных платежных системах, позволяющие осуществлять внутрисистемные переводы денежных средств с использованием платежных карт международных платежных систем (МПС) без использования операционных и платежных клиринговых центров МПС».

Другими словами, Георгий Лунтовский посоветовал банкам создавать межхостовые соединения, с помощью которых они смогут проводить операции по картам Visa и MasterCard, когда те их запретят. Такая рекомендация может означать, во-первых, что ЦБ предвидит реальную возможность массового отключения российских банков международными платежными системами, а не только приостановки действия карт отдельных игроков в рамках санкций. А во-вторых, это может означать призыв к банкам

самостоятельно и на скорую руку создать национальную платежную систему. То ли потому, что метарегулятор не может выбрать основу для нее между «Золотой короной», которую элббировует ВТБ, и универсальной электронной картой, которую лоббирует Сбербанк. То ли потому, что уже не до выбора, а надо срочно готовить вариант решения проблемы.

Впрочем, нельзя исключать, что один из высших руководителей Банка России дует на воду после недавнего отключения компани-

ей MasterCard Темпбанка, попавшего под санкции по Сирии. Причем Visa его не отключила только потому, что ее карты банк не выпускал. «Сейчас будем запускать локальные карты, прежде всего отечественный Union Card, и готовимся работать еще с одной международной платежной системой, запустим ее через месяц-два», — сообщили в Темпбанке. К этому же Георгий Лунтовский советует готовиться (будем надеяться, что на всякий случай) и всем остальным.

Максим Буйлов

Win-win — главный принцип успешной франшизы

25 апреля в Новосибирске, в отеле Doubletree by Hilton, ИД «Коммерсантъ» совместно с федеральной программой «Ты — предприниматель» провел II Сибирский форум франчайзинга. Главной темой обсуждения стал внесенный 21 апреля в Госдуму РФ законопроект №503845-6 «О франчайзинге».

Система франчайзинга до сих пор полностью не прописана в российском законодательстве, поэтому предприниматели вынуждены использовать гл. 54 ГК РФ «О коммерческой концессии», которая, по мнению участников форума, не может в полной мере охватить все тонкости отношений между владельцами франшизы и теми, кто хотел бы начать собственный бизнес под уже узнаваемым брендом. О внесении законопроекта в Госдуму участникам форума сообщила Татьяна Михайлецкая, управляющий партнер iFranch Global Group. Она подчеркнула, что в данном документе впервые прописаны понятие франчайзинга, критерии того, кто может быть франчайзером, а кто франчайзи, а также права и обязанности сторон.

Впрочем, несмотря на необходимость урегулирования законом взаимодействия партнеров, не все юристы из присутствовавших на форуме уверены, что подобная инициатива законодателями будет поддержана. «Это прекрасная идея — создание закона, но я в нее на сегодняшний момент не верю, — прокомментировала ситуацию Анна Войцехович, руководитель практики защиты интеллектуальной собственности ЮК „Гребнева и партнеры“. — У нас в январе вступили в силу серьезные изменения в Гражданский кодекс, которые принимались на протяжении трех лет. И новый закон о франшизе опять вносит в него поправки, которые в ближайшем будущем никто принимать не будет. Я очень надеюсь, что Госдума, по крайней мере, отправит этот законопроект на доработку, а не завернет его совсем».

В продолжение форума эксперты коснулись не менее важного вопроса — финансирования открывающегося по франшизе бизнеса. Ольга Галдина, заместитель управляющего Центральным отделением Сибирского банка Сбербанка России, отметила, что франчайзинг в первую очередь интересен молодым предпринимателям. «И у нашего банка уже есть успешный опыт финансирования данных сделок. Мы также оказываем консультационные услуги, предлагая порядка 18 бизнесов и всего около 80 франшиз. Но необходимо учесть, что для получения кредита предприниматель должен иметь первоначальный капитал в 20% от стоимости инвестиций во франшизу», — уточнила госпожа Галдина.

После обсуждения финансовых и юридических аспектов ведения бизнеса по франшизе эксперты перешли к этическим проблемам, а именно деловой репутации и взаимовыгодному партнерству. Игорь Стоянов, основатель и президент сети имидж-лабораторий Persona Lab, подчеркнул, что сейчас партнерство и принцип win-win приобретают особое значение, отметив, что 90% франчайзи Persona — это семейные пары. «Мы это называем „он — умница, она — красавица“. Время слишком быстро течет, нужно быть грамотным, профессиональным. Ты не успеваешь быть готовым к постоянным изменениям. Партнерство становится не только привилегией, но и острой необходимостью».

Тезисы о необходимости взаимовыгодного партнерства, а также важности помощи начинающим предпринимателям эксперты подтвердили на секции о бизнес-наставничестве и менторстве. Многие из них согласились помогать молодым бизнесменам, которые в ходе секции в течение минуты презентовали свой бизнес. Так, генеральный директор ГК «Химметалл» Евгений Гаврилов в качестве подопечного выбрал владельца небольшой транспортной компании, а Евгений Бурденюк, директор ГК «Отелит», согласился «руководить» развитием ветеринарной клиники и компании по продаже офисной мебели.

В завершении форума перед участниками с презентациями своих франшиз выступили: сеть кофеен CofeeShop, компания Kasumi, чешские пивные «Козловица», сеть магазинов женской одежды Glance, сеть кафе-пекарен Cinnabon и Auntie Anne`s, рестораны быстрого обслуживания Hesburger, сеть салонов тайского массажа «Тайрай», магазины подарков и сувениров «ТОМАТ», компания-ресторатор «Фуд-мастер» с франшизой «Вилка-Ложка», сеть прачечных «Баба Шура», отели «Достоевский», Genetic-test, туристическая компания «Тукан-тур».

Александра Бруня



Игорь Стоянов: «Сейчас партнерство и принцип win-win приобретают особое значение, в одиночку ни один бизнес сделать невозможно»



Татьяна Михайлецкая, управляющий партнер iFranch Global Group



Антон Лыков, генеральный директор СПБ «Дядя Денер», Антон Горестов, основатель СПБ «Дядя Денер», Евгений Бурденюк, директор ГК «Отелит», Александр Сухарев, соучредитель ООО «Информационные технологии», основатель школы правильного бега Runners (слева направо)



Сергей Семка, вице-губернатор Новосибирской области



В рамках форума прошел бизнес-баттл «Франчайзер vs франчайзи». Его главной задачей было выявить острые углы в отношениях партнеров и дать возможность поставить себя на место каждой из сторон



Александр Ладан, член совета директоров ОАО «Первый Стекольный Холдинг» на дискуссии «Кто такой бизнес-наставник?»



Ольга Галдина, заместитель управляющего Центральным отделением Сибирского банка Сбербанка России



Виталий Зуйков, директор по франчайзингу сети венских кофеен COFEESHOP COMPANY, Олег Папазов, учредитель группы компаний «МегаГрупп», Алексей Шиндякин, директор по развитию франчайзинга компании «Чешские пивные» (слева направо)



Кристина Кучинская, руководитель федеральной программы «Ты — предприниматель» в Новосибирской области