

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

7 апреля | Конференция

**КАК СТАТЬ
ПОСТАВЩИКОМ
РОСТЕЛЕКОМА**

По вопросам участия:
conference@rostelecom.ru

При поддержке



Ростелеком

Реклама. 16+

ПОЛИТИКА | ЭКОНОМИКА | ЛЮДИ | БИЗНЕС | ДЕНЬГИ

26 марта 2015 Четверг No 52 (2069) WWW.RBC.RU

КУРСЫ ВАЛЮТ
(ЦБ, 26.03.2015)



\$1=
₽57,39



€1=
₽62,77



ЦЕНА НЕФТИ URALS (THOMSON REUTERS,
25.03.2015, 19.00 МСК) \$52,67 ЗА БАРЕЛЬ



ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА,
25.03.2015) 882,07 ПУНКТА



МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ
РОССИИ (ЦБ, 13.03.2015) \$351,7 МЛРД

Ретейл Как Auchan работает в Донецке

Непризнанный магазин



Auchan по-прежнему рекламируется в Донецке (фото от 11 августа 2014 года)

ИВАН ГОЛУНОВ,
АННА ЛЕВИНСКАЯ

Несмотря на неопределенный правовой статус самопровозглашенной Донецкой народной республики, французский ретейлер Auchan не стал закрывать свой гипермаркет в Донецке. Магазин продолжает работу, но полки его почти пусты.

Пустые полки

Побывав на прошлой неделе в восточных областях Украины, корреспондент РБК обнаружил, что, несмотря на военный конфликт в Донецкой республике, гипермаркет Auchan, расположенный на границе городов Донецк и Макеевка, продолжает свою работу.

При этом по сравнению с другими магазинами Донецка ассортимент Auchan крайне скуден. Молочная продукция представлена товарами только одного местного производителя, полки отдела безалкогольной продукции заставлены всего двумя марками

минеральной воды местного производства и российским «Нарзаном», в отделе бытовой химии присутствует только один вид зубной пасты, а стеллажи отдела «Товары для дома» заставлены трехлитровыми банками. Все это продается за украинские гривны.

По словам сотрудников торгового зала, последний крупный завоз товара был перед новогодними праздниками. «Сюда приезжают только за продукцией, которую делает сам Auchan: пекарня и мясной цех», — рассказал РБК один из посетителей гипермаркета. Сейчас гипермаркет продает складские запасы и продукты питания, произведенные на предприятиях, находящихся на территории Донецкой и Луганской народных республик (ДНР и ЛНР).

Еще в конце 2014 года поставки в донецкий Auchan шли из Киева, однако сейчас в продовольственной группе товаров можно найти только продукцию местных поставщиков. «Компания ищет дистрибьюторов по непродовольственной категории, часть

уже нашли и потихоньку начинаем с ними работать», — рассказал РБК источник в менеджменте донецкого Auchan.

Дзэнэровское лицо

В начале нынешнего года магазин сменил юридическое лицо. В январе 2015 года состоялось собрание для сотрудников, на котором было объявлено, что торговая точка будет перерегистрирована на ООО «Сигма Ленд». Рядовые сотрудники были уволены из Auchan и сразу же приняты в новую компанию. Часть менеджмента продолжила работу на прежнего работодателя. Информацию о перерегистрации донецкого магазина РБК подтвердил источник в киевском офисе Auchan.

Смена юрлица подтверждается информацией на кассовом чеке донецкого магазина. На чеке вместо украинской «дочки» Auchan — «Ашан Украина Гипермаркет», ранее управлявшей этим магазином, — указано ООО «Сигма Ленд» с кодом «Общего классификатора предприятий и организаций» ID

ОКПО 38654577. Ни в ЕГР Украины, ни в ЕГРЮЛ России предприятия с данным номером ОКПО не значится. Два сотрудника гипермаркета Auchan сказали корреспонденту РБК, что «Сигма Ленд» — это «дзэнэровское юрлицо».

За «Сигма Ленд» стоит «Ашан Украина Гипермаркет», уверены два сотрудника среднего звена донецкого гипермаркета. В их работе, говорят они, ничего не поменялось: ни зарплаты, ни процедуры. После перерегистрации магазин продолжил работать с внутренней программой Auchan — Gima, рассказал РБК один из менеджеров гипермаркета, уволившись в начале марта. Это программное обеспечение Auchan использует повсеместно, оно фиксирует остатки, продажи, приходы, списания.

Коллективу был представлен новый директор гипермаркета, который прежде не работал в Auchan, рассказывает один из сотрудников.

Окончание на с. 12

Автострахование

Полис дорожке машины

ЕКАТЕРИНА МЕТЕЛИЦА,
ПАВЕЛ МИЛЕДИН

Страховые компании переживают последствия кризиса: разброс тарифов на страхование каско вырос, купить страховку без франшизы становится все сложнее. Таковы результаты исследования цен на полисы каско, проведенного РБК.

В прошлом году страхование каско, по данным страховой группы «Уралсиб», подорожало в среднем на 40%. Причин роста цен несколько. Девальвация рубля привела к увеличению стоимости ремонта — выросли цены на запчасти для иномарок. Кроме того, страховщики подкосил рост судебных издержек. С середины 2013 года клиенты страховых компаний находятся под защитой закона «О защите прав потребителей». Это привело к значительному увеличению числа судебных разбирательств особенно по автострахованию, а суды в этих спорах чаще всего становятся на сторону клиентов.

В результате тарифы на страхование различных автомобилей в различных компаниях могут сильно отличаться. РБК проанализировал стоимость полисов автокаска для самых популярных автомобилей Москвы (см. таблицу на с. 20), чтобы понять, где лучше всего страховать сегодня.

Выяснилось, что разброс тарифов настолько велик, что стоимость полиса теперь может влиять на решение покупать тот или иной автомобиль. Например, средний тариф на страхование Mitsubishi Lancer — 24,4% от страховой суммы, Nissan Qashqai — 9,3%. Кроме того, треть из опрошенных РБК компаний ввели обязательную франшизу (часть убытков, оплачиваемую владельцем автомобиля). И застраховать автомобиль без франшизы становится все труднее.

Окончание на с. 20



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:
Мария Абакумова, Андрей Бабицкий,
Анфиса Воронина
Арт-директор: Илья Орлов
Руководитель фотослужбы: Варвара ГладкаяРуководители направлений –
заместители главного редактора
Банки и финансы: Елена Тофанюк
Индустрия и энергоресурсы: Петр Кирьян
Информация: Игорь Терентьев
Медиа и телеком: Юрий Синодов
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 СерегинАдрес 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 № 0778
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

Петр Порошенко лишил Игоря Коломойского и госдолжности, и контроля над

Ни области, ни нефть

ПОЛИНА ХИМШАВИЛИ,
АЛЕКСАНДР АРТЕМЬЕВ**Игорь Коломойский уволен и лишен контроля над государственной нефтью. Экс-губернатор сохраняет политические и экономические ресурсы, но вряд ли будет использовать их против президента Петра Порошенко, считают эксперты.****Потеря монополии**

В ночь на среду президент Украины Петр Порошенко уволил Игоря Коломойского по его собственному желанию и подписал поправки в закон «Об акционерных обществах», с принятия которых парламентом 19 марта начался публичный конфликт между губернатором и властями. Поправки устанавливают, что решения в акционерном предприятии принимаются 50% голосов плюс один голос, ранее для этого было необходимо 60% голосов.

Поправки лишают Коломойского контроля над крупнейшей украинской компанией по добыче нефти и газа — «Укрнафтой», в которой 50% плюс одна акция принадлежит государству через компанию «Нафтогаз Украины», а 42% — группе «Приват» бывшего губернатора и аффилированным с ней компаниям. В «Укрнафте» и другой компании «Укртранснафта» (100% акций принадлежит государству, с 2009 года ею руководил человек Коломойского Александр Лазорко) будет заменено руководство.

Это разрушит вертикально интегрированную цепочку нефтяного бизнеса днепропетровской группы, в которой ключевую роль играет контроль Коломойского над «Укрнафтой», «Укртранснафтой» и Кременчугским НПЗ (контролируется группой «Приват»), пишет украинский Forbes. Контролируя «Укрнафту» и единственный крупный украинский нефтеперерабатывающий завод, Кременчугский НПЗ, Коломойский мог влиять на ценообразование на бензин, говорит сопредседатель киевского Центра энергетических стратегий Дмитрий Марунчик. При этом группа «Приват» контролировала самую крупную в стране сеть автозаправочных — до 1600 объектов. Таким образом, группа Коломойского имела фактическую монополию на производство дешевого бензина, пишет украинское издание The Insider. В январе с подачи министра энергетики и угольной промышленности Владимира Демчишина дисконт при продаже нефти был отменен. После последних решений властей Коломойский лишается контроля и монополии на дешевый бензин, пишет The Insider.

«Бастион Украины»

Вместе с Коломойским в отставку ушли и два его зама — Геннадий Корбан и Святослав Олейник. Исполняющим обязанности главы области президент назначил Валентина Резниченко, с 21 февраля возглавившего Запорожскую область. Резниченко считается человеком из ближайшего окружения Порошенко: он с 1996 года работал в группе компаний «Украинский медиа холдинг» (UMH), основанной нынешним главой администрации украинского президента Борисом Ложкиным. Резниченко — человек неопытный, имеет косвенное отношение



Петр Порошенко (слева) ставил в вину Игорю Коломойскому (справа) владение «карманной армией»

Лишившись поста губернатора, Коломойский сохранит влияние в области — ему принадлежат ее крупные предприятия

к политике, его назначение показывает, что фактически областью, которая имеет ключевое значение для военной операции в Донбассе, будут руководить из Киева, говорит украинский политолог Вадим Карасев.

Лишившись поста губернатора, Коломойский сохранит влияние в области — ему принадлежат ее крупные предприятия, в том числе «Днепрзот», «Днепрспецсталь», Приватбанк и «Днепроавиа».

В сообщении президентской пресс-службы подчеркивается, что «Днепропетровщина должна оставаться бастионом Украины на востоке, защищать мир и покой граждан». Коломойский возглавил Днепропетровскую область 2 марта 2014 года, после свержения президента Виктора Януковича. При нем регион избежал массовых бес-

порядков, а в ходе конфликта в Донбассе именно в Днепропетровске формировались батальоны территориальной обороны «Днепр» и «Донбасс», которые активно участвовали в боях против отрядов повстанцев.

Ресурсы Коломойского

В последние дни перед отставкой Киев поставил Коломойскому в вину то, что ранее считалось его заслугой: создание и финансовую поддержку добровольческих батальонов. Порошенко объявил, что ни у одного губернатора не должно быть «карманной армии». Претензии возникли после того, как в Днепропетровской области в субботу был убит сотрудник СБУ. Из комментариев официальных лиц следовало, что ответственность за преступление следует возлагать на добровольческие

Аресты в прямом эфире

Власти Украины, отстранив Игоря Коломойского от управления, инициировали показательное задержание двух членов правительства. Глава госслужбы Украины по чрезвычайным ситуациям Сергей Бочковский и его заместитель Василий Стоецкий были задержаны 25 марта на заседании кабинета министров перед телекамерами и выведены из зала в наручниках. Их обвиняют в получении «откатов» через офшоры. Министр внутренних дел Арсен Аваков назвал задержание

не спектаклем, а прививкой. Исполняющим обязанности главы ГосЧС назначен советник Авакова Зорян Шкиряк. По словам советника главы МВД Антона Геращенко, коррупционная схема в ГосЧС была связана с закупкой горюче-смазочных материалов. «Если коротко — топливо для работы спасателей ГосЧС, в том числе в зоне АТО, закупалось по завышенным ценам у частных компаний ЛУКОЙЛ и «Альянс». 15–20% от завышения сумм <...> в виде откатов перечис-

лялись на счета Бочковского и Стоецкого на Кипре и на острове Джерси», — написал он в Facebook, отметив, что оперативно-разыскные мероприятия проводились последние полгода. Он добавил, что, по данным Авакова, «все начальники областных ГосЧС носили ежемесячно взятки руководству ГосЧС в размере, например, Винницкая область — 50 тыс. [гривен], Киевская — 100 тыс. [гривен], Днепропетровская — 150 тыс. [гривен]».

д «Укрнафтой»

ТИ



ФОТО: AFP/East News

формирования. За использование Коломойским вооруженных людей в Киеве во время противостояния у здания «Укрнафты» Наливайченко также обещал «кару».

Украинский военный аналитик Алексей Арестович считает, что самостоятельная роль батальонов сознательно преувеличена. «Частные армии — это жупел пропаганды, которую подхватила центральная власть» в борьбе с региональными лидерами, в том числе Коломойским, считает он. Комбаты, по его словам, «слишком разобщены, слишком маломощны и слишком малообразованны», чтобы играть самостоятельную роль в политике. Коломойский же в условиях войны вряд ли пойдет на открытый конфликт, полагает Арестович. Команда Коломойского перенесла первоначально назначенное на среду «народное вече» на субботу, назвав ее митингом-концертом «за единую Украину».

В понедельник четыре депутата Верховной рады, близкие к Коломойскому, заявили о выходе из Блока Петра Порошенко (всего 150 депутатов). С экс-губернатором ассоциируют и внефракционную группу «Возрождение» (22 депутата). У Коломойского недостаточно голосов для того, чтобы серьезно влиять на работу парламента, говорит Карасев. Тем более, отмечает эксперт, большинство «его» депутатов не выступили открыто на его стороне во время конфликта с президентом. Коломойский, уверен эксперт, на время затаится, чтобы дождаться более благоприятного момента, чтобы вернуться в игру, например перед местными выборами или в случае досрочного роспуска Рады. ■

Мнение



МАКСИМ АРТЕМЬЕВ,
историк, журналист

ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

Почему уволен Игорь Коломойский

Конфликт президента Украины Петра Порошенко и главы Днепропетровской области Игоря Коломойского завершился отставкой последнего. Выхода не было: иначе отставка грозила бы самому Порошенко.

Власть на аутсорсинге

Падение Коломойского — вполне закономерная история для постсоветских стран. 1991 год свалился на голову советского обывателя неожиданно. Никто — в отличие от стран Восточной Европы — не предполагал ни развала Союза, ни слома устоявшейся социально-экономической и политической системы. Поэтому гражданско-общества в стране практически не было. А в условиях его неразвитости его функции брали на себя либо государство (в Средней Азии, например, так произошло сразу), либо олигархи (Молдавия), либо какое-то время они делили власть — вариант России и Украины.

При Леониде Кучме и Борисе Ельцине госаппарат по разным причинам был неспособен контролировать общественно-политические процессы, и потому перед олигархатом открывалось широкое поле деятельности. Многие функции государства передавались на аутсорсинг частным группировкам, имевшим и мотивацию, и нужных людей, и средства. Так, Владимир Гусинский обслуживал интересы столичной мэрии, Борис Березовский — Кремля, Виктор Пинчук — Кучмы, а Ринат Ахметов — Виктора Януковича (в какой-то промежуток времени — и Виктора Ющенко).

Но ельцинская «семья» уже в 1999 году смогла сконцентрировать в своих руках достаточный ресурс, чтобы разгромить все соперничающие группировки. В этом смысле действия Владимира Путина после 2000-го были лишь продолжением намеченного ранее курса. И очень может быть, что даже если бы в том году президентом стал кто-то из противников Путина, то в повестке дня новой власти все равно стоял бы разгром олигархов. В той же Латвии после бурных 1990-х началась война с крупнейшими бизнесменами с политическими амбициями — Айварсом Лембергсом и другими, в результате чего их влияние на политический процесс минимизировано.

Революцию спасали олигархи

На Украине этот переход от полицентричной к моноцентричной модели власти мог бы состояться еще в районе 2004 года, но его сорвала «оранжевая революция». Политический раздрай продлился до 2010 года, когда Янукович решительно приступил к зачистке

политического пространства страны. Однако, запутавшись во внешнеполитических предпочтениях и будучи зависимым от мнения Запада, он начал совершать одну ошибку за другой, результатом чего стал Евромайдан. После этого построение украинской государственности началось с чистого листа.

Но выходит, что в некоторых отношениях Украина 2014 года не так уж отличается от Украины 1991-го. Ключевые регионы страны возглавили весьма одиозные представители олигархического мира — Сергей Тарута (Донецкая область), Коломойский, Владимир Немировский (Одесская область) и другие. Их выдвижение временным правительством ярко доказывало, что у новой власти нет никакой опоры в регионах, нет общественного актива, из которого можно было бы формировать власть. Революция, проходившая под лозунгами свержения олигархического режима, прибегла для своей защиты к тем же олигархам. Только у них были на тот момент необходимые средства и, главное, мотивация защищать свое добро в условиях постреволюционного хаоса.

Придя к власти, тот же Коломойский начал всю имитировать гражданскую активность. Его помощники первыми создавали добровольческие батальоны, дали пристанище Дмитрию Ярошу с его боевиками, развили нешутливую фейсбук-активность, рассказывая, как «прифронтовая» Днепропетровская область спасена благодаря мужеству и талантам Коломойского. К нему потянулись чередой и журналисты, и всевозможные волонтеры. Все они помогали создавать имидж Коломойскому и его команде как патриотам матушки-Украины. И благодаря мощному пиару, и благодаря деньгам и созданным на них вооруженным формированиям этот олигарх превратился в мощную и автономную силу, с которой Порошенко должен был считаться.

В Киев с оружием

Но укрепление Коломойского стало угрожать новой власти. Уже при выборах новой Рады губернатор сделал ставку на формирование своей группы, что шло вразрез с планами президентской команды, и первый публичный конфликт между Киевом и Днепропетровском произошел именно тогда. События вокруг «Укртранснафты», когда Коломойский вместе с вооруженным отрядом пытался вернуть в кресло отстраненного председателя правления компании Александра Лазорко, стали лишь последней каплей. Вероятно, олигарха довольно ловко «развели», а он поддался на провокацию, совер-

События вокруг «Укртранснафты», когда Коломойский вместе с вооруженным отрядом пытался вернуть в кресло отстраненного председателя правления компании Александра Лазорко, стали лишь последней каплей.

шив бросок на Киев с боевым отрядом. Видео с его скандальными нападками на журналиста «Свободы» также показывает, что у Коломойского просто сдали нервы.

Порошенко побеждает (пока) в этом конфликте не только потому, что объективно имеет на руках все карты — СБУ, МВД, иной административный ресурс. А еще и потому, что он — политик в отличие от Коломойского, который до прошлого года полагался в основном на закулисные схемы и подкуп. Порошенко стал депутатом Рады еще в 1998 году и с тех пор не покидал большой политики.

Стоит вспомнить и то, что первым из олигархов, сокрушенных новым правительством, стал когда-то всемогущий Ринат Ахметов. Именно против него новая власть начала борьбу в марте-апреле прошлого года, когда тот попытался бросить ей вызов, иницируя выступления в Донбассе. Правда, ценой победы над донецким кланом стала потеря юго-востока. Далее Порошенко без шума убрал другого донецкого олигарха, причем лояльного центру, — Сергея Таруту, на тот момент губернатора.

Теперь пришла очередь Коломойского. Сегодня за него переживают активисты в соцсетях. Но не стоит заблуждаться: уже через год о нем забудут, а сам он будет мирно заниматься бизнесом откуда-нибудь из Швейцарии и пересылать гуманитарную помощь в область, которой руководил.

Устранение рисков

Не говорит ли это о том, что возвращается модель Януковича 2010-2014 годов? Следующим шагом Порошенко вполне может стать отставка премьера Арсения Яценюка: правительство в президентско-парламентской республике должно играть ведущую роль и при амбициозном главе может легко отодвинуть президента на задний план. И хотя у Яценюка есть слабое место — недостаточная поддержка кабинета в парламенте, президент может прийти к выводу, что для спокойствия лучше заменить его на неброского и неамбициозного лоялиста, кого-то вроде Юрия Еханурова при Ющенко.

Порошенко все более уверенно расставляет свои кадры. Новый днепропетровский губернатор Валентин Резниченко перекинут на этот пост спустя всего лишь месяц работы на аналогичной должности в Запорожье. Этот выходец из медиахолдинга Бориса Ложкина, нынешнего главы администрации Порошенко, — человек стопроцентно лояльный Киеву и гарантия того, что днепропетровская история не повторится.

Первое испытание Germanwings

Катастрофа Airbus A320 во Франции стала первым серьезным происшествием за все время существования Germanwings. Как самостоятельная авиакомпания Germanwings, была создана в 2002 году на базе созданного в 1997 году бюджетного подразделения немецкого авиаперевозчика Eurowings, с 2009 года лоукостер целиком принадлежит группе Lufthansa.

Короткие маршруты — лоукостеру

Ставка на лоукостера была сделана еще при прежнем руководителе Lufthansa Кристофере Франце, который возглавлял компанию в 2011-2014 годах. В этот период, по данным Bloomberg, внутриевропейские короткие маршруты приносили группе порядка €300 млн убытков ежегодно. План Франца состоял в том, чтобы передать эти маршруты лоукостеру, а под брендом Lufthansa развивать межконтинентальные перелеты.

Парк растет

В 2013 году главный операционный директор Germanwings Оливер Вагнер говорил, что компания планирует выйти на безубыточность к 2015 году. Удалось ли реализовать этот план, неизвестно: с 2012 года его показатели целиком консолидируются в результатах пассажирского подразделения Lufthansa. Но парк лоукостера стабильно растет. В 2000-е годы в его распоряжении было до 30 лайнеров, с приходом Франца парк пополнился новыми среднемагистральными лайнерами, и к концу 2013 года в нем было уже 67 самолетов. Сейчас на балансе лоукостера 85 машин. Для сравнения: общий парк Lufthansa и всех ее «дочек» (включая Germanwings) состоит из 615 лайнеров.

Вице-чемпион Германии

По данным Германского центра авиации и космонавтики за второй квартал 2014 года, Germanwings занимала второе место на немецком рынке лоукостеров, уступая лишь Air Berlin. Лоукостер Lufthansa занимал 33% рынка против 38% у конкурента (по числу осуществленных рейсов). Сразу после новостей о катастрофе котировки акций Lufthansa упали больше, чем на 5%, но к концу сессии падение составило лишь 1,6%. В среду на 20:00 мск бумаги компании подешевели еще на 1,44% к закрытию предыдущей сессии.

Проблемная Lufthansa

Бизнес Lufthansa переживает непростые времена, что относится к большинству европейских перевозчиков, которые проигрывают конкуренцию лоукостерам и богатым арабским авиакомпаниям. Чистая прибыль Lufthansa в 2014 году составила всего лишь €55 млн (годом ранее — €313 млн), выручка осталась на уровне €30 млрд. В феврале компания отказалась от выплаты дивидендов за 2014 год, оставив акционеров без денег в третий раз за последние шесть лет. У Lufthansa также проблемы во взаимоотношениях с профсоюзами: в прошлом году пилоты компании 10 раз устраивали забастовки из-за спора о пенсиях. Забастовки пилотов стоили перевозчику €232 млн за весь год.

Георгий Макаренко, Александр Ратников, Анатолий Темкин

Что могло произойти на борту A320, разбившегося в Альпах

Две версии необъяс

Поисковые работы на месте аварии осложняются изрезанным рельефом местности и неблагоприятными погодными условиями

**ИВАН ТКАЧЕВ,
ОЛЕГ МАКАРОВ**

Крушение A320 во французских Альпах со 150 погибшими стало первой подобной трагедией в Евросоюзе за шесть с половиной лет. На второй день после катастрофы официальные власти называют ее причины необъяснимыми.

Необъяснимая трагедия

В среду французское Бюро расследования авиационных происшествий (BEA) дало первую пресс-конференцию о крушении во французских Альпах Airbus A320. Самолет Airbus A320 немецкого лоукостера Germanwings, вылетевший из Барселоны в Дюссельдорф во вторник утром, разбился во французских Альпах у города Барселоннет на высоте примерно 2,1 тыс. м над уровнем моря. Все 150 человек, которые находились на борту, считаются погибшими. Самолет врезался в гору на высокой скорости, объяснений произошедшей трагедии пока нет, заявил глава BEA Реми Жути. Последнее сообщение, полученное от борта, содержало информацию о траектории лайнера. Минуту спустя самолет начал снижаться со скоростью 3,5 тыс. футов

в минуту, снижение продолжалось десять минут.

Полная расшифровка данных найденного накануне самописца может занять недели или даже месяцы, сообщил Реми, выразив уверенность, что у следствия появятся аудиофайлы, «с которыми можно будет работать». Второй «черный ящик» — регистратор полетных данных — пока не найден. Имен пилотов, ссылаясь на политику BEA, Реми не назвал, но сказал, что следствие изучит их профессиональный опыт.

Поисковые работы на месте аварии осложняются изрезанным рельефом местности и неблагоприятными погодными условиями. Останки погибших разбросаны в глубоком ущелье в радиусе нескольких сотен метров.

Основные версии

О том, что катастрофа остается «необъяснимой», в среду заявил и глава Lufthansa Карстен Шпор. Но авиационные эксперты уже выдвинули ряд гипотез. К примеру, New York Times цитирует высокопоставленного французского военного, который считает, что отсутствие каких-либо сообщений со стороны пилотов диспетчерам перед началом необъяснимого

Пока чиновники, курирующие расследование, сходятся во мнении, что катастрофа стала следствием несчастного случая и не связана с терактом

снижения заставляет предположить, что пилоты оказались недееспособны в результате какого-то внезапного события.

Пока чиновники, курирующие расследование, сходятся во мнении, что катастрофа стала следствием несчастного случая и не связана с терактом. По словам главы немецкого МВД Томаса де Майдери, «согласно последней информации, четкие свидетельства, указывающие на то, что катастрофа стала следствием действий третьих лиц, отсутствуют». С ним согласился министр транспорта Франции Ален Видали, который сообщил, что версия «атаки или внешнего воздействия на лайнер маловероятна».

Причиной аварии могло стать резкое падение давления в кабине пилотов, пишет со ссылкой на своего источника New York Times. Быстрая декомпрессия могла стать следствием разгерметизации кабины из-за износа материала или отказа техники. В пользу этой версии говорят возраст самолета и характер его рейсов (много полетов на короткие расстояния). При каждом цикле «взлет— посадка» связанные с ним увеличение и уменьшение давления негативно воздействуют на обшивку самолета.

НИМОГО



Надежный самолет

После катастрофы самолета A320 компании Germanwings на юге Франции 24 марта производитель Airbus потерял около 1,8% капитализации на 18:00 мск на Парижской бирже. Она снизилась до \$50,9 млрд.

Разбились 28 самолетов

Семейство A320 (в него также входят A319 и A321) производится с 1988 года и считается самым распространенным воздушным судном в мире. По данным Airbus Industries, за все время производства авиакомпании заказали 11,2 тыс. таких лайнеров, из которых закупили около 6,3 тыс. машин. По данным Aviation Safety Network, за все время производства и эксплуатации A320 и его модификаций в катастрофах авиакомпании потеряли всего 28 самолетов.

Треть среднемагистрального парка

В парке российских авиакомпаний сейчас около 100 A320 и еще примерно столько же его модификаций A319 и A321, свидетельствуют данные НИИ Гражданской авиации. Это около трети всего парка среднемагистральных машин в России. Единственный конкурент A320 — это Boeing 737 и его модификации, говорит президент Российской ассоциации эксплуатантов воздушного транспорта Владимир Тасун.

Больше всего — у «Аэрофлота»

Владелец самого большого парка среднемагистральных Airbus среди российских авиакомпаний — «Аэрофлот». По данным компании, в ее парке 96 самолетов этого типа (всего у нее 158

машин, их средний возраст — четыре года). Осенью прошлого года совет директоров перевозчика одобрил покупку компанией еще 22 машин A320 и A321, сообщила пресс-служба «Аэрофлота». Представитель компании отказался отвечать на вопрос, будет ли перевозчик принимать дополнительные меры при оценке состояния этих самолетов перед полетом. На втором месте по количеству A320 и его модификаций авиакомпания «Сибирь». У нее 44 машины при общей численности парка 60, их средний возраст — от семи месяцев до 15,5 года. Пока проводится расследование, говорить о профилактических мерах нельзя, говорит представитель S7. В целом к семейству A320 у компании претензий нет, добавляет он.

Лайнеры, которые летают на короткие дистанции, проходят через большее число таких циклов, чем те, которые летают на длинные дистанции.

В 1988 году Boeing 737-200 авиакомпании Aloha Airlines, который находился в эксплуатации 19 лет, совершая короткие рейсы между Гавайскими островами, внезапно потерял значительную часть конструкции фюзеляжа, но пилотам удалось благополучно посадить самолет в Гонолулу. Тогда в качестве причины авиапроисшествия были названы коррозия, повреждение металла фюзеляжа и усталость заклепок.

Если бы на рейсе аэробуса произошла аналогичная взрывная декомпрессия, вызванная усталостью металла или взрывом бомбы, то пилоты первым делом попытались бы опустить самолет ниже отметки 10 тыс. футов, чтобы давление воздуха в самолете позволило экипажу и пассажирам нормально дышать. Кислородные маски, которые автоматически выпадают при декомпрессии, содержат запас кислорода на 10 минут. По словам Тодда Кертиса, бывшего инженера по безопасности компании Boeing, предварительные данные по скорости снижения A320 позволяют сделать вывод о том,

что борт судна действительно подвергся декомпрессии.

Второй наиболее вероятной версией в СМИ назван критический сбой техники. Хотя A320 считается безопасным самолетом, у него были технические проблемы. В 2009 году Airbus A330-203 авиакомпании Air France упал в воды Атлантического океана. В качестве одной из причин, повлекших трагедию, назывались неверные данные приборной скорости, спровоцировавшие отключение автопилота.

Не так давно, в декабре 2014 года, Европейское агентство авиационной безопасности (EASA) выпустило директиву, в которой говорится, что автопилот на самолетах семейства A320 может внезапно направить нос самолета вниз при отказе датчиков угла атаки (AoA), даже если скорость самолета ниже минимальной выбираемой скорости (VLS). При таком сценарии из угла снижения самолет не вывести даже посредством боковой ручки управления.

Эксперты также не исключают, что к катастрофе мог привести «человеческий фактор»: пилоты могли привести самолет в штопор или не заметить, насколько близко самолет подошел к горам при снижении ниже отметки 10 тыс. футов. ▣

GPON

1 Гбит/с — насколько это быстро? GPON — оптика до квартиры.

<p>Сравнение скоростей МБит/с</p> <table border="0"> <tr> <td>GPON</td> <td>1024</td> </tr> <tr> <td>LTE</td> <td>326</td> </tr> <tr> <td>LAN</td> <td>100</td> </tr> <tr> <td>ADSL2+</td> <td>24</td> </tr> </table>	GPON	1024	LTE	326	LAN	100	ADSL2+	24	<p>Сколько видеороликов можно посмотреть за час</p> <table border="0"> <tr> <td>GPON</td> <td>1597</td> </tr> <tr> <td>LTE</td> <td>509</td> </tr> <tr> <td>LAN</td> <td>156</td> </tr> <tr> <td>ADSL2+</td> <td>37</td> </tr> </table>	GPON	1597	LTE	509	LAN	156	ADSL2+	37
GPON	1024																
LTE	326																
LAN	100																
ADSL2+	24																
GPON	1597																
LTE	509																
LAN	156																
ADSL2+	37																
<p>За сколько скачается фильм HD (4Ч:ММ)</p> <table border="0"> <tr> <td>GPON</td> <td>0:08</td> </tr> <tr> <td>LTE</td> <td>0:25</td> </tr> <tr> <td>LAN</td> <td>1:23</td> </tr> <tr> <td>ADSL2+</td> <td>12:51</td> </tr> </table>	GPON	0:08	LTE	0:25	LAN	1:23	ADSL2+	12:51	<p>Сколько профилей в соц. сетях можно посмотреть за минуту</p> <table border="0"> <tr> <td>GPON</td> <td>6652</td> </tr> <tr> <td>LTE</td> <td>2119</td> </tr> <tr> <td>LAN</td> <td>650</td> </tr> <tr> <td>ADSL2+</td> <td>156</td> </tr> </table>	GPON	6652	LTE	2119	LAN	650	ADSL2+	156
GPON	0:08																
LTE	0:25																
LAN	1:23																
ADSL2+	12:51																
GPON	6652																
LTE	2119																
LAN	650																
ADSL2+	156																

Хотите, чтобы GPON был и у вас?

8 495 636 0 636 | gpon.mgts.ru | dom.mts.ru

Указанные расчеты произведены на основе максимальных скоростей для каждого канала с учетом средних объемов медиаданных и особенностей протоколов.

Депутату ЛДПР может принадлежать незадекларированная квартира в США

Человек из Майами



У депутата Сергея Жигарева (справа), возможно, есть незадекларированная квартира в Майами по адресу: 16047 Collins Ave Sunny Isles Beach, FL 33160 (слева)

**МИХАИЛ РУБИН,
ИГОРЬ ТЕРЕНТЬЕВ,
ЛОЛА ТАГАЕВА**

Семье зампреда комитета Думы по обороне Сергея Жигарева (ЛДПР) может принадлежать незадекларированная квартира в американском штате Флорида. Сам Жигарев говорит, что он и его супруга не владеют недвижимостью во Флориде.

О том, что у первого зампреда комитета Госдумы по обороне, члена фракции ЛДПР Сергея Жигарева может быть недвижимость за рубежом, РБК рассказал собеседник, близкий к руководству од-

ной из госкомпаний. Проведенное редакцией исследование показало обоснованность такого предположения.

Квартира за \$2,7 млн

В 2010 году компания Selfmount TOC 1604 LLC приобрела квартиру в Майами-Бич (по адресу: 16047 Collins Ave Sunny Isles Beach, FL 33160). Эта компания может быть связана с Сергеем и Натальей Жигаревыми (копии документов, указывающих на это, опубликованы на сайте www.rbc.ru).

Сумма сделки составила \$2,7 млн. Купленная квартира находится в многоэтажном доме, расположенном прямо у побережья. Площадь приобретен-

Депутат Сергей Жигарев и его супруга никогда не декларировали зарубежную собственность

ной недвижимости — почти 347 кв. м (3735 кв. футов).

С 2010 года компания Selfmount TOC 1604 LLC не совершала никаких сделок с квартирой. Сергей и Наталья Жигаревы ежегодно платят налог на владельца этой недвижимости. В 2011 году Сергей Жигарев уплатил \$34,7 тыс., в последующие годы налоги уплачивала Наталья, причем сумма отчислений ежегодно росла. В 2014 году она уплатила почти \$49 тыс.

О том, что указанный в документах Жигарев может быть депутатом Госдумы, предположительно свидетельствуют данные департамента корпорации штата Флорида. Менеджерами

Selfmount TOC 1604 LLC при регистрации были Наталья Жигарева и Михаил Беловолов, сейчас в качестве менеджера указан только Михаил Беловолов. Человек по имени Михаил Беловолов руководит исполкомом общественной организации «За единое Подмосковье», в совет которой входит депутат Государственной думы Сергей Жигарев, указано на сайте организации. Кроме этого, согласно ЕГРЮЛ, до перехода в законодательную власть Жигарев был президентом ЗАО «МТК-Холдинг», а его учредителем является компания с Британских Виргинских островов с похожим на покупателя квартиры названием Selfmount Trading Ltd.

Счетная палата проверила ГАС «Правосудие»

Департамент судебных рисков

**АНАСТАСИЯ МИХАЙЛОВА,
СТЕПАН ОПАЛЕВ**

Счетная палата нашла «коррупционные риски» в работе учрежденного судебным департаментом предприятия, которое занимается информатизацией судов и создает базу судебных решений. В самой организации все претензии отрицают.

Подозрительные иностранцы

Счетная палата провела аналитическую проверку работы ФГБУ «Информационно-аналитический центр поддержки ГАС «Правосудие», учрежденного судебным департаментом при Верховном суде, и направила результаты в Генпрокуратуру, Минфин, Верховный суд и судебный департамент. Это предприятие было учреждено в 2012 году специально для информатизации судов общей юрисдикции. Итоги проверки обобщены в декабре 2014 года.

РБК удалось ознакомиться с отчетом ведомства. В нем аудиторы указывают, что штат учреждения по состоянию на сентябрь 2014 года был укомплектован только на 53% (из 1778 сотрудников были наняты только 955), а большую часть работ выполняли подрядные организации, которые нанимались по результатам конкурсов.

Аудиторы установили, что четыре подрядные фирмы, которые выигрывали конкурсы, имеют иностранный капитал, и это может создать «риски несанкционированного доступа в закрытый контур ГАС «Правосудие». Собственниками ООО «Итерион», «Инлайн Технолоджис», «ДЕПО Электроникс», «Крафтвей Корпорейшенс ПЛС» являются иностранные физические лица, зарегистрированные в офшорных зонах, в том числе на Кипре.

Эти компании поставляли серверные комплекты, источники беспере-

бойного питания, компьютеры, ноутбуки и другие технические устройства и программное обеспечение в суды общей юрисдикции, а также выполняли установку оборудования и программ и их настройку.

Как отмечается в отчете, руководитель ФГБУ Леонид Юхневич (возглавляет учреждение с марта 2013 года) в 2011 году возглавлял компанию «Итерион». В августе 2014 года с этой фирмой аналитический центр заключил договор на поставку программ и оборудования для видео-конференц-связи на 468,6 млн руб. По мнению Счетной палаты, наличие связи подрядчика с должностным лицом создает «коррупционные риски и риски неэффективных расходов средств федерального бюджета».

Еще одним нарушением Счетная палата считает то, что имущество, которое покупается для судов, остается на балансе ФГБУ, а не передается в судебный департамент.

По мнению Счетной палаты, наличие связи подрядчика с должностным лицом создает «риски неэффективных расходов средств федерального бюджета»

По лицензии ФСБ

Руководитель учреждения Юхневич и его заместитель Александр Митрохин в прошлом работали в руководстве НИИ «Восход» и занимались внедрением системы ГАС «Выборы».

Юхневич претензии Счетной палаты отрицает. Он заявил РБК, что в январе 2015 года ФГБУ уже взяло на себя выполнение 80% работ, которые учреждение может выполнять своими силами. Сейчас аналитический центр создал 77 филиалов, обеспечивающих информатизацию судов во всех регионах страны. В них работают уже 1358 человек (76% от заявленной численности).

По словам Юхневича, задержки в наборе персонала связаны с тем, что аналитический центр тщательно подходит к отбору сотрудников. К тому же ФГБУ не может предложить специалистам большие оклады, их заработная плата в среднем составляет от 30 тыс. до 40 тыс. руб. в месяц.

Жигарев и Rogozin

Сергей Жигарев работал в руководстве ОАО «ГАЗ», «Зарубежнефтегазстрой» и «Газпромбанк-Инвест». Кроме того, он был президентом строительной компании МТК-Холдинг. В 2010 году журнал Forbes оценивал доход его семьи в 39,79 млн руб. Сам Жигарев в предвыборной декларации за 2010 год указал доход примерно в 1,5 млн руб., а также наличие счета на сумму 624,3 тыс. руб. В 2005 году депутат возглавил подмосковное отделение созданной Дмитрием Рогозиным партии «Родина», в 2011 году избран в Госдуму по списку ЛДПР, а в 2012 году стал председателем «Доброволь-

ческого движения особого назначения (ДОН) в поддержку армии, флота и оборонно-промышленного комплекса». Rogozin вошел в президиум движения, а другой близкий к нему депутат, Александр Журавлев (входит во фракцию «Единая Россия»), стал секретарем президиума. В мае прошлого года депутаты Жигарев, Журавлев и вице-премьер Rogozin вместе с другими парламентариями и чиновниками ездили в Приднестровье праздновать День Победы. Дети обоих политиков — Кирилл Жигарев и Алексей Rogozin — являются депутатами Московской областной думы.

Депутаты и недвижимость

Владимир Пехтин
По итогам 2011 года депутат Госдумы Владимир Пехтин подал декларацию, согласно которой они с женой владели девятью земельными участками, двумя квартирами, двумя жилыми домами и двумя нежилыми зданиями. Годовой доход супругов составил около 2 млн руб. В 2012 году депутат Госдумы Дмитрий Гудков и ряд СМИ обратили внимание на несоответствие между стоимостью недвижимости и доходами. Утверждалось также, что один земельный участок Пехтин не задекларировал, а в описании некоторых объектов допустил неточности. В феврале 2013 года оппозиционер Алексей Навальный объявил, что Пехтин владеет квартирой и землей в США. В тот же месяц Пехтин сложил депутатские полномочия.

Владислав Третьяк
В январе 2013 года блогер Андрей Мальгин заявил, что депутат Госдумы, хоккеист Владислав Третьяк ведет бизнес в США и имеет там недвижимость. В декларациях за 2011 и 2012 годы эта недвижимость не упоминалась (хотя была упомянута квартира в Латвии).

Доход депутата и его жены в год составлял около 2 млн руб., что не позволяло приобрести недвижимость в США. Реакции на обвинения не последовало, Третьяк является депутатом до сих пор.

Игорь Лебедев
В феврале 2014 года оппозиционер Алексей Навальный заявил, что вице-спикер Госдумы Игорь Лебедев (сын Владимира Жириновского) владеет незадекларированным пентхаусом в Дубае. Вопросы журналистов по поводу этих обвинений Лебедев оставил без ответа. Вице-спикер до сих пор занимает свой пост.

Никакого наказания

Российское законодательство запрещает депутатам и чиновникам владеть зарубежными счетами и активами. Имущество за границей иметь можно, но оно должно быть указано в декларации.

Соккрытие информации о зарубежной недвижимости не влечет за собой последствия в виде досрочного прекращения полномочий, сказал РБК зампредседателя комитета по конституционному законодательству, член комиссии по контролю за достоверностью сведений о доходах депутатов Дмитрий Вяткин, основанием является только занятие деятельностью, несовместимой со статусом депутата. По словам Вяткина, председатель Госдумы, получив обращение о сокрытии недвижимости, отправляет его в данную комиссию, а она решает, инициировать проверку или нет. В случае подтверждения информации об имеющейся незадекларированной недвижимости эта информация подлежит опубликованию в издании Федерального собрания, констатирует Вяткин.

Директор основанного Навальным Фонда борьбы с коррупцией Роман Рубанов отмечает, что, согласно антикоррупционному законодательству, если чиновник не задекларировал имущество, его можно уволить. Однако у депутатов есть неприкосновенность, а в законе о статусе депутата ничего не говорится о последствиях в случае уклонения от декларирования имущества.

Сам Жигарев в марте 2013 года в эфире программы «Право голоса» высказывался против «выдавливания» из парламента тех, кто не задекларировал недвижимость. «Я против того, чтобы убирать успешных людей из Госдумы. Человек, который добился успеха в непростые годы и имеет желание послужить обществу, в том числе через законодательство, не должен подвергаться подобному шантажу», — приводит слова депутата на его сайте. ■

В декларации не значится

Депутат Сергей Жигарев и его супруга никогда не декларировали зарубежную собственность. В последней декларации за 2013 год депутат указал земельный участок и жилой дом, его супруга указала шесть участков, две квартиры, гостевой дом и хозяйственное строение — все в России. Согласно всем предыдущим декларациям, у супругов также нет недвижимости за рубежом.

Жигарев сообщил РБК по телефону, что у него и его семьи нет никакой недвижимости во Флориде. Позже корреспондент РБК отправил ему по почте описание имеющейся у редакции

информации и один из документов о приобретении недвижимости.

«Ни моя супруга, ни я не являемся учредителями, собственниками или выгодоприобретателями указанных компаний, так же как не извлекаем доход от деятельности указанных компаний любым иным способом», — сообщил депутат в ответном письме. — Мною, равно как и моей супругой, соблюдаются все ограничения, установленные действующими нормативными правовыми актами для депутатов Государственной думы Федерального собрания Российской Федерации и членов их семей. Мною неукоснительно соблюдается установленный порядок предостав-

Соккрытие информации о зарубежной недвижимости не влечет за собой последствия в виде досрочного прекращения полномочий

ления сведений о доходах, расходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера, а также о доходах, расходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера моей супруги и несовершеннолетних детей».

Вице-спикер Госдумы и руководитель высшего совета ЛДПР Игорь Лебедев сообщил РБК, что будет готов обсуждать вопрос о зарубежной собственности депутата, если ему принесут официальные документы. «Пока это все выглядит как «если бы да кабы». Мне бы хотелось, чтобы СМИ оперировали фактами, а не слухами, домыслами и распечатками с американских сайтов», — сообщил он.

Около половины всех субсидий, которые выделяются аналитическому центру, тратятся на закупку оборудования и технического обеспечения, рассказывает руководитель. «Мы не можем сами произвести компьютер или маршрутизатор, нам необходимо их закупать», — объясняет глава бюджетного учреждения.

Все компании, которые побеждают в конкурсах, рассказывает руководитель ФГБУ, имеют лицензии ФСБ. К тому же закон не запрещает участвовать в конкурсах фирмам, имеющим иностранный капитал. «Все эти фирмы не были допущены к закрытым контурам программы ГАС «Правосудие», — настаивает Юхневич.

«Да, я действительно был две недели гендиректором компании «Итерион», но где сказано, что теперь с этой фирмой есть конфликт интересов. Эта компания, как и другие, участвовала в тендере и выиграла его», — отмечает Юхневич. Он уверен, что никакого кон-

По данным Счетной палаты, с 2004 по 2013 год на ГАС «Правосудие» из бюджета было выделено 16,9 млрд руб.

фликта интересов с его бывшими подчиненными сейчас нет.

По данным Счетной палаты, с 2004 по 2013 год на ГАС «Правосудие» из бюджета было выделено 16,9 млрд руб. В 2014 году, рассказывает Юхневич, объем субсидий составил 4,2 млрд руб. И еще 4 млрд руб. должно быть перечислено в 2015 году.

«В английском языке есть такое понятие «крутящиеся двери»: когда с одной стороны заходит чиновник, а с другой выходит бизнесмен. Такая проблема есть как в России, так и на Западе», — рассказывает замдиректора российского центра Transparency International Андрей Жвирблис. Но, по его мнению, только при наличии рисков рано говорить о злоупотреблении и аффилированности структур и сотрудников. «Конфликт интересов должен быть реализован, но тогда речь уже пойдет об уголовной ответственности тех, кто его будет использовать», — уверен Жвирблис. ■

Что такое ГАС «Правосудие»

Государственная автоматизированная система «Правосудие» (ГАС «Правосудие») — система, обеспечивающая создание единого пространства между судами общей юрисдикции и прозрачность судопроизводства. Ее разработка началась по заказу судебного департамента при Верховном суде в 2004 году в рамках ре-

лизации федеральной целевой программы «Развитие судебной системы России». Основным разработчиком системы стал НИИ «Восход». Программа предусматривает информатизацию судов, оснащение их современным оборудованием и установку программного обеспечения. В рамках системы ГАС «Правосудие» суды оснастили

интернет-сайтами, на которых они должны публиковать решения и расписание дел. В 2012 году судебный департамент учредил ФГБУ «Информационно-аналитический центр поддержки «ГАС «Правосудие», на который была переложена обязанность по информатизации судов и дальнейшему внедрению системы.

Москва Столичные власти потратят на весенние фестивали 170 миллионов рублей

Кулича и зрелищ

ЕЛЕНА МАЛЫШЕВА

Два весенних фестиваля в этом году обойдутся московскому бюджету в 170 млн руб. — в 4 раза дороже, чем год назад. Изюминкой праздника Пасхи станет кулич за 500 тыс. руб. и яйца стоимостью в четверть миллиона за штуку.

Пасха с размахом

Москва потратит 167,4 млн руб. на проведение фестивалей «Пасхальный дар» (с 10 по 19 апреля) и «Московская весна» (с 1 по 11 мая), следует из конкурсной документации на портале госзакупок. На внешнее декорирование, согласно предварительной смете, уйдет 16,5 млн руб. В том числе предусмотрено изготовление 17 пасхальных яиц за 4,3 млн руб. и 900-килограммового кулича почти за полмиллиона рублей.

Единый конкурс на проведение двух развлекательных мероприятий завершился 24 марта, заказчиком выступил департамент торговли и услуг Москвы. Контракт был заключен с единственным поставщиком ООО «Московский сувенир плюс», который незначительно снизил цену со стартового уровня 170,8 млн руб. (рассчитан по смете).

В прошлом году проведение аналогичных праздников московским налогоплательщикам обошлось в четыре раза дешевле. Конкурсы на проведение праздников проводились отдельно, «Московскую весну» выиграло то же ООО «Московский сувенир плюс» с ценой услуг в 28,8 млн руб. Пасхальный фестиваль в 2014 году проводила РОО СРИИК «Искусство XXI века» за 13,7 млн руб.

«Московский сувенир плюс» — активный поставщик услуг московскому правительству. Удача сопутствовала заявке этой фирмы также на конкурсе по организации фестиваля «Путешествие в Рождество» в конце прошлого года. За свои услуги, как следует из конкурсной документации, компания получила 225,9 млн руб. из московского бюджета. По телефону фирмы, размещенному в интернете, в среду вечером никто не отвечал.

Кризис празднику не помеха

Антикризисный план Москвы, одобренный властями города в конце января, включает пункт об отказе от закупок товаров, не относящихся к первоочередным и неотложным нуждам. В департаменте торговли и услуг не ответили на вопрос РБК, как с этим соотносится наращивание расходов на празднования. Вместе с тем, из ответа пресс-службы департамента на запрос РБК следует, что расходы в основной части окупятся.

За фестивальный месяц в Москве предприниматели заработают более 2,5 млрд руб., рассчитывают чиновники. Общий поток посетителей на всех площадках составит около 6 млн человек, каждый из которых потратит 400-450 руб. Налоговые отчисления в городской бюджет могут составить почти 120 млн руб., считает глава департамента Алексей Немерюк, которого цитирует пресс-служба.

Эти яйца, стоимость которых по смете составляет свыше 250 тыс. руб. за штуку, являются уникальными произведениями искусства, говорится в от-

17 уникальных пасхальных яиц обойдутся московскому бюджету в 4,3 миллиона рублей



PHOTO: REUTERS

вете на запрос РБК. Они изготовлены в Твери и теперь будут использоваться для декорирования праздника Пасхи в Москве ежегодно, отмечает Немерюк.

Веселиться можно дешевле

Эксперты, которые по просьбе РБК ознакомились со сметой, некоторые ее пункты посчитали не соответствующими среднерыночным расценкам. «Кулич обойдется в 533 рубля за килограмм? — удивляется Егор Доброгорский, гендиректор агентства COMMUNICATOR Creative Events. — Но себестоимость килограмма — не более 100–150 руб.»

Власти дорого покупают также разработку дизайна полиграфической продукции, считает он. Ее можно было бы сделать вдвое дешевле 300 тыс. руб., предусмотренных сметой. Втрое меньше, по оценке Доброгорского, можно было бы потратить и на аренду животных: одного пони и ослика, оцененных более чем в полмиллиона на 11 дней.

Решение арендовать театральные костюмы вызвало удивление у эксперта — на такие проекты это невыгодно, сказал он, дешевле было бы купить.

В целом смету оценить сложно, потому что она поверхностна, считает эксперт: «Непонятны детали по многим позициям: из чего должен быть сделан тот или иной объект, сколько нужно аниматоров, артистов и так далее».

Продюсера event-холдинга «Князьев» Сергея Князева удивили также расценки на декорирование шале. Например, украшение 173 шале площадью 3 на 3 метра по 50 тыс. руб. за штуку — не среднерыночная цена, говорит он. «Конечно, это близко к потолку. Но цена зависит от того, чьими силами декорировать. Есть студии дорогие, где платишь за бренд и дорогие материалы; все зависит, для кого это шале и кто туда будет входить. Может, это для каких-то высоких гостей, но если речь о торговых палатках, то это какая-то невероятная цена», — отметил Князев. ▣

В прошлом году проведение аналогичных праздников московским налогоплательщикам обошлось в четыре раза дешевле

Смета праздничных пасхальных мероприятий в Москве, млн руб.

Охрана	9,14
Аренда оборудования для электрификации площадок	6,29
Уборка и вывоз мусора	6,96
Звуковое оборудование	3,7
Дизайн, копирайт, реклама и т.д.	11,92
Внешнее декорирование объектов	16,46
Аренда старинных аттракционов	0,95
Изготовление пасхальных яиц, 17 шт.	4,3
Изготовление фотопланшетов	0,75
Промоакция по раздаче гигантского кулича	0,5
Кузнечный фестиваль	2,2
Информационные стенды для площадок об истории купечества	0,81
Кованые ворота и кованая беседка на Тверской площади	0,45
Экспозиция «Весенний лес»	2,35
Аренда пяти мобильных звонниц с проведением мастер-классов	1,26
Культурная программа «Московская весна» (площадки «Арбат», «Климентовский переулок» и др.)	15,75
Культурная программа «Пасхальный дар» (площадки «Тверская площадь», «Пушкинская площадь» и др.)	10,49
Проведение игры-квеста «Пасхальный дар»	2
Проведение игры-квеста «Московская весна»	2,2
Аренда и декорирование специальных объектов	25,12
Работа специальных площадок «Весенняя мастерская»	5,4
Работа специальной площадки «Стрелецкая слобода»	13,66
Детский лабиринт с благотворительной экспозицией	13,63
Накладные расходы	14,59
ИТОГО	170,8

Источник: департамент торговли и услуг города Москвы

Власть и бизнес Правительство перенесло начало деофшоризации и амнистии капиталов

Олигархам дали новый срок

ЯНА МИЛЮКОВА

Срок начала деофшоризации продлен до 15 июня, амнистии — сокращен до 31 декабря 2015 года, сообщил министр финансов Антон Силуанов президенту. Бизнес рассчитывал на более длительные сроки.

Спор о сроках

Сроки подачи уведомлений о владении контролируемыми иностранными компаниями (КИК) будут перенесены, но только на два с половиной месяца. Сейчас в соответствии с законом о КИК срок подачи уведомлений заканчивается 1 апреля, срок перенесен на 15 июня, заявил глава Минфина Антон Силуанов на совещании у президента с членами правительства.

Ранее представители крупного бизнеса через РСПП настаивали на переносе срока на 1 января 2016 года, а Силуанов говорил, что Минфин готов поддержать перенос на 1 октября 2015 года.

Также сокращены сроки для подачи декларации в рамках амнистии капитала. Сейчас ее можно будет подать до 31 декабря 2015 года, сказал Силуанов. «Желающие амнистировать свои имущественные комплексы, доходы должны подать декларацию в налоговые органы», — уточнил он.

В первоначальном несогласованном проекте амнистии предлагалось предоставить декларацию до 30 июня 2016 года, сведения, указанные в ней, могут быть предоставлены за период до 1 января 2015 года.

Закон об амнистии капиталов может быть принят до 1 июня, сказал Силуанов. Таким образом, российский бизнес сможет сопоставить свои решения с положениями закона об амнистии, уточнил министр, добавив, что правительство рассмотрит законопроект 26 марта. Путин такое решение поддержал.

Преференции для активных

Также Силуанов представил на совещании основные поправки в закон о контролируемых иностранных компаниях. Предложения об уточнении закона о КИК подготовлены совместно с РСПП. Они касаются налогообложения так называемых активных холдингов (доходы более чем на 80% активные). Сегодня нераспределенная прибыль таких холдингов подлежит налогообложению. «Мы предлагаем сделать преференции для таких холдингов, которые контролируют подведомственные компании, инвестирующие в активные формы бизнеса», — сказал глава Минфина.

«Те холдинги, которые сегодня получают пассивные доходы в виде дивидендов, процентов от тех компа-

ний, которые занимаются активной деятельностью, то есть, по сути дела, вкладываются в производство и получают доходы от этой деятельности, мы предлагаем исключить из-под налогообложения, то есть из той нераспределенной прибыли, которую эти активные холдинги получают», — пояснил Силуанов (цитата по Интерфаксу).

Кроме того, в России вводится понятие безотзывных трастов. Их учредители, не имеющие права распоряжения и управления имуществом такого траста, будут освобождаться от уплаты налога на нераспределенную прибыль таких трастов, уточнил Силуанов.

Разделить трасты на «хорошие» и «плохие» Минфин предлагал еще в прошлом году. Осенью прошлого года, после того как закон о КИК Госдума приняла в наиболее жестком варианте, замглавы Минфина Сергей Шаталов говорил, что правительству совместно с бизнесом «не удалось реализовать идею о том, что не всегда признание контролируемой иностранной компанией траста будет иметь налоговые последствия».

«Под «хорошим» трастом Минфин понимает траст, с которым учредитель разрывает связь. Если траст получает полномочия для того, чтобы в пользу тех или иных лиц или для благотворительности осуществлять выплату доходов», — уточнял Шаталов.

Российский бизнес сможет сопоставить свои решения с положениями закона об амнистии, отметил Силуанов, добавив, что правительство рассмотрит законопроект 26 марта

Неделя обсуждений

Вопросы деофшоризации и амнистии крупный бизнес обсуждал с президентом на прошлой неделе на съезде РСПП. Тогда, как рассказывали РБК участники встречи, президент поддержал вариант с амнистией без декларационного платежа в 1% от стоимости активов или сумм уплаченных налогов, а также сообщил о том, что не возражает против переноса сроков по подаче уведомлений в рамках закона о КИК.

На этой неделе эти вопросы обсуждались на площадке Кремля и правительства. В понедельник на совещании у помощника президента Андрея Белоусова с участием бизнеса и депутатов удалось согласовать спорные позиции по поправкам в закон о КИК, сказал РБК один из участников встречи.

Вчера Путин провел в закрытом режиме совещание по вопросам амнистии и деофшоризации. Сегодня совещание по этим же вопросам также провел премьер Дмитрий Медведев. ▣

Регионы Путин назначил Олега Кожемяко главой Сахалина вместо арестованного

Александра Хорошавина

Компромиссный губернатор

**НАСТЯ БЕРЕЗИНА,
ЖАННА УЛЬЯНОВА**

Временно исполняющим обязанности губернатора Сахалина стал глава Амурской области Олег Кожемяко. Источники РБК называют Кожемяко основным претендентом на этот пост после ареста Александра Хорошавина.

«Очень сильный губернатор»

Глава Амурской области Олег Кожемяко назначен врио губернатора Сахалинской области, говорится в сообщении Кремля. Предыдущим указом в отставку был отправлен Александр Хорошавин, который был губернатором Сахалинской области с 2007 года.

Одновременно Кожемяко был освобожден с поста главы Амурской области по собственному желанию, говорится в тексте указа за подписью Владимира Путина. Врио губернатора Амурской области президент назначил Александра Козлова, который сейчас занимает пост мэра Благовещенска.

«Кожемяко Олег Николаевич — очень сильный губернатор, который не в самом благополучном регионе доказал абсолютную эффективность. В данном случае это [назначение] является дальнейшим продвижением, он переходит на работу в регион-донор», — прокомментировал назначение Кожемяко пресс-секретарь президента Дмитрий Песков, передает Интерфакс.

В Кремле прокомментировали и назначение Козлова: «Это молодой человек, но который также зарекомендовал себя энергичным, знающим специалистом. Он трудился до этого заместителем губернатора, причем на одной из самых чувствительных точек — это тематика ЖКХ, и показал себя с большим знаком плюс, объездил весь регион вдоль и поперек». По словам Пескова, до подписания указа Путин встретился с Кожемяко и Козловым.

Экс-глава Сахалинской области Хорошавин 4 марта был арестован по делу о взятке на \$5,6 млн. 13 марта высокопоставленному чиновнику были предъявлены обвинения в получении взятки в особо крупном размере. Хорошавин своей вины не признает.

Тянули из-за преемника

23 марта РБК писал, что в ближайшее время арестованный Хорошавин уйдет в отставку, а его место, скорее всего, займет Кожемяко. Однако источники, близкие к администрации президента, не смогли тогда уточнить, будет ли это решение самого главы региона или Путина. По словам одного из собеседников РБК, несмотря на то что арест был еще 4 марта, руководство страны с увольнением Хорошавина не спешило из-за споров вокруг фигуры преемника.

Песков в ответ на вопрос о том, почему на решение вопроса об увольнении Хорошавина потребовалось

При отборе кандидатов было желание найти человека с Дальнего Востока: с хорошим управленческим опытом и равноудаленного от имеющих большое влияние в регионе «Роснефти» и «Газпрома»

столько времени, заявил, что «это связано с подбором кандидатов и собственно решением главы государства». «Когда он посчитал это целесообразным, он это сделал», — сказал Песков.

Пресс-секретарь Кожемяко Юлия Чайка два дня назад сообщила РБК, что с конца прошлой недели он находился в Москве, а о консультациях в Кремле она ответила: «Пока точно ничего сказать невозможно».

По мнению источников РБК, Кожемяко — компромиссная фигура между разными интересантами. Собеседник, близкий к администрации президента, указывал, что при отборе кандидатов было желание найти человека с Дальнего Востока: с хорошим управленческим опытом и равноудаленного от имеющих большое влияние в регионе «Роснефти» и «Газпрома».

Как сообщали собеседники РБК, шансы на назначение имели Сергей Караганов (глава аппарата Хорошавина), министр по развитию Дальнего

Востока Александр Галушко. Тогда же собеседник РБК упоминал Кожемяко, предполагая, что тот может заменить Галушко в министерстве.

За свою карьеру Кожемяко руководил уже двумя российскими регионами — в 2005 году был утвержден главой Корякского автономного округа, а в 2008 году он возглавил Амурскую область. Кожемяко стал первым в России губернатором, который руководит тремя регионами.

Назначенный врио губернатора Амурской области Александр Козлов в прошлом году выиграл выборы мэра в единственном административном центре региона, где были возвращены прямые выборы главы города. Он возглавил Благовещенск, победив с результатом 38,68% (ближайший его соперник, коммунистка Татьяна Ракутина, получил 16,97% голосов). До этого он три года занимал должность министра жилищно-коммунального хозяйства Амурской области.

33-летний Козлов входит в команду Кожемяко, а это значит, что он сможет обеспечить преемственность выстроенной им политики, считает политолог Константин Калачев. «Он свой для местных элит, хорошо понимает проблемы муниципалов», — отмечает он. Он полагает, что досрочные губернаторские выборы, которые пройдут в сентябре этого года, будут больше похожи на референдум по вопросу о доверии к бывшему губернатору и его преемнику. ▣

БИЗНЕС | БАНКИ

Райффайзенбанк прекращает автокредитование

Уйти по-австрийски

ЮЛИЯ ПОЛЯКОВА,
РОМАН АСАНКИН,
СИРАНУШ ШАРОЯН

Райффайзенбанк прекратил выдавать автокредиты. Он входит в десятку крупнейших игроков рынка автокредитования, и его долю могут поделить другие банки, радуются конкуренты.

Автокредиты минус

Райффайзенбанк с 25 марта прекратил выдавать и рефинансировать автокредиты. «Такое решение связано с негативными трендами на отечественном автомобильном рынке, свидетельствующими о крайне низком потенциале развития этого бизнеса в России в среднесрочной перспективе», — указано в пресс-релизе «Райффайзена».

Как сообщил председатель правления Raiffeisen Bank International AG (RBI) Карл Севельда в ходе конференц-кола с инвесторами, это было решение российской «дочки». По словам Севельды, она подсчитала, что рынок автокредитования очень высококонкурентный и не удовлетворяет требованиям рентабельности, которые есть у банка.

«Несмотря на то что Райффайзенбанк был крупным игроком на рынке автокредитования, мы считаем, что этот сегмент не мог бы принести большой доход в будущем», — заявил Севельда. По словам зампреда правления Райффайзенбанка Андрея Степаненко, банк сфокусируется на более доходных направлениях — выдаче кредитных карт, ипотеке, потребительском кредитовании и приеме депозитов.

Согласно рейтингу Frank Research Group, Райффайзенбанк, по данным на 1 февраля 2015 года, входил в десятку крупнейших банков по объему портфеля автокредитов и доли на этом рынке (4,3%). По данным Райффайзенбанка, автокредиты на 1 января 2015 года составляли около 20% (41,2 млрд руб.) в общем объеме розничного кредитного портфеля (210,1 млрд руб.).

Исполнительный директор компании «Рольф» Виталий Павловский считает, что решение о сворачивании автокредитных программ в России стало следствием неуверенности европейского банка в перспективах восстановления автомобильной отрасли в России — менеджмент, видимо, решил минимизировать экономические риски. По мнению гендиректора «Эксперт РА» Павла Самиева, уход означает, что банк вообще не верит в восстановление рынка и его рентабельность даже на горизонте двух-трех лет.

По мнению начальника аналитического управления Национального рейтингового агентства Карины Артемьевой, решение Райффайзенбанка уйти с рынка автокредитования в ситуации обвала продаж и высоких ставок взвешенное: банк сократит административные расходы, в первую очередь на персонал [только в дилерских центрах работало около 300 специалистов], а также расходы на будущее резервирование. Вернуться на авторынок «Райффайзен» сможет без особых сложно-



Райффайзенбанк решил покинуть падающий российский авторынок

стей — благодаря силе бренда, наличию собственной офисной сети и опыту топ-менеджмента в этой деятельности. С Артемьевой соглашается аналитик S&P Роман Рыбалкин, добавляя, что у Райффайзенбанка есть доступ к недорогому фондированию и при желании он может выдержать ценовую конкуренцию в любом секторе рынка.

Для конкурентов плюс

Директор департамента автокредитования банка «Сетелем» («дочка» Сбербанка, занимается автокредитованием) Владимир Мартюков считает, что уход с рынка Райффайзенбанка — плюс для других игроков, поскольку они быстро займут его место. Другая «дочка» европейского банка — ЮниКредит Банк — с рынка не уходит, сообщил директор департамента розничных продаж Иван Матвеев, предупреждая, впрочем, что общий уровень автокредитования будет зависеть от ключевой ставки ЦБ, ситуации в экономике, емкости предложения автомобилей от дистрибьюторов.

Владимир Мартюков считает, что дно кризиса пройдено. «Цены на автомобили постепенно снижаются, ставки — тоже. Плюс государственные

субсидии позволяют сразу же привести кредитное предложение на уровень начала 2014 года», — говорит он. По его словам, если в январе этого года доля автокредитов в общем объеме продаж автомобилей была на уровне 8%, то уже в марте она составляла 13–15%. «Полагаю, к концу 2015 года мы вернемся на уровень 35%», — прогнозирует Мартюков.

Субсидий надолго не хватит

Спрос на автокредиты упал из-за резкого роста банковских ставок — с 13–15 до 19–21%, поясняют дилеры, а также из-за снижения потребительской активности. Например, продажи автомобилей в январе–феврале упали на 32,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, до 243,8 тыс. штук. Из-за падения доходов населения вырос риск просрочек по кредитам.

Сейчас некоторые банки временно приостанавливают или вообще закрывают автокредитование, отмечает директор по продажам дивизионов «Премиум» и «Эла» ГК «Автоспеццентр» Александр Зиновьев. По его словам, объем предложений банков по автокредитам снизился на 15,3%. «Снижение реальных доходов населения и

Рынок автокредитования очень высококонкурентный и не удовлетворяет требованиям рентабельности, которые есть у банка

высокий уровень безработицы в стране приводит к снижению количества одобрений по автокредитам», — полагает Зиновьев, добавляя, что банки потеряли уверенность в долгосрочной платежеспособности заемщиков. «В прошлом году в компании «Рольф» средняя доля продаж в кредит составляла порядка 42%, сейчас она упала до 17%. Все это — на фоне продолжающегося падения продаж автомобилей», — отмечает Павловский из «Рольфа».

В настоящий момент правительство готовится запустить государственную программу льготного автокредитования. Предварительно на нее будет выделено 1,5 млрд руб. В рамках программы государство компенсирует банкам 70% от ключевой ставки ЦБ (сейчас — 14%). Это существенно удешевит стоимость заемных средств, что стимулирует спрос на автокредиты, полагает руководитель управления кредитования и страхования ГК «Автомир» Иван Романов. Впрочем, по его словам, ситуация на рынке автокредитования не сильно изменится, так как выделенных программой денег хватит на пару месяцев.

В целом на поддержку автопрома в 2015 году государство планирует выделить 25 млрд руб. — это программы



ФОТО: Bloomberg

Американский сервис для обустройства дома Houzz выходит в Россию с. 14

«Яндекс» вытеснил Google из браузера Firefox в Турции с. 16

Московские власти выставят на аукцион треть площадей ЦУМа на Петровке с. 16



стимулирования спроса на автомобили, в том числе программа утилизации и trade-in.

Ушел из регионов

В среду, 25 марта, Райффайзенбанк также объявил о закрытии своих отделений в 15 городах, «малоперспективных с точки зрения развития клиентской базы». До 30 октября 2015 года банк планирует закрыть точки в Ангарске, Братске, Барнауле, Волжском, Златоусте, Магнитогорске, Иваново, Ижевске, Нефтеюганске, Советске, Ставрополе, Старом Осколе, Таганроге, Тольятти и Чите.

Ранее Райффайзенбанк объявил о закрытии к 1 сентября 2015 года отделений в шести дальневосточных регионах России — в Магадане, Владивостоке, Якутске, Хабаровске, Благовещенске и Петропавловске-Камчатском.

Оптимизация сети затронет в первую очередь клиентов — физических лиц, а также компании малого и микробизнеса. С корпоративными клиентами банк продолжит сотрудничество на дистанционной основе, предложив им открыть счета в других городах присутствия, сказано в пресс-релизе Райффайзенбанка.

Райффайзенбанк также объявил о закрытии своих отделений в 15 городах, «малоперспективных с точки зрения развития клиентской базы»

Также банк начал продавать портфели кредитов, в частности портфель кредитов, выданных физлицам и клиентам из сегмента малого и микробизнеса, на Дальнем Востоке он продает Азиатско-Тихоокеанскому банку. Объем этого портфеля составляет 3,5 млрд руб., сделка состоится в апреле.

Целенаправленной работы по поиску покупателя на кредитные портфели в других регионах Райффайзенбанк не ведет, но при этом открыт для предложений, сообщила его пресс-служба.

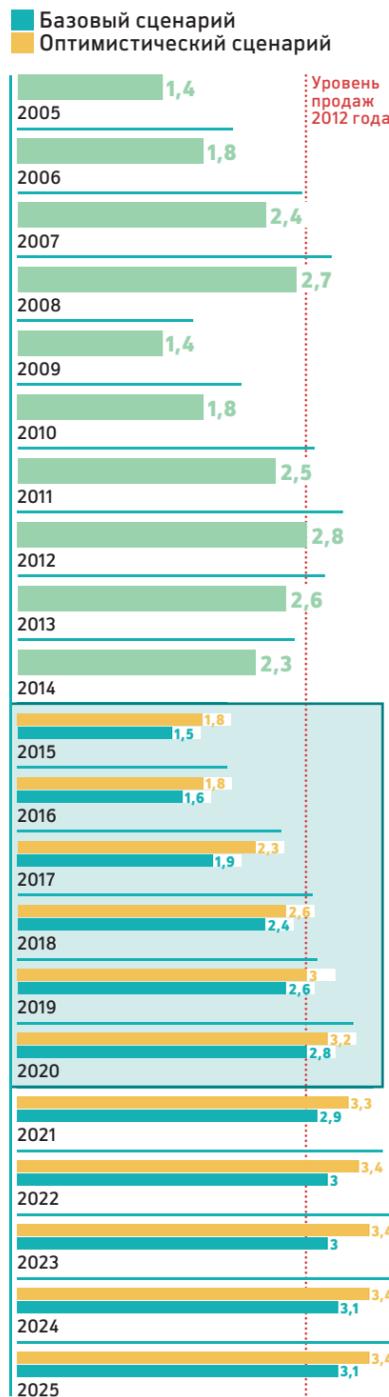
Райффайзенбанк будет развивать бизнес в Москве, где до конца 2015 года планирует открыть шесть новых отделений. После завершения реструктуризации операционная сеть Райффайзенбанка сократится до 177 отделений в 44 городах из 39 регионов России. В сообщении банка подчеркивается, что общее количество офисов по России «значительно не изменится».

Как заявил Карл Севельда, до конца 2017 года Райффайзенбанк сократит в России активы, взвешенные по риску, на €5,1 млрд. По всему бизнесу группы — на €25,7 млрд. Больше, чем в России, сокращение ожидается только в Польше — на €8,1 млрд. ❑

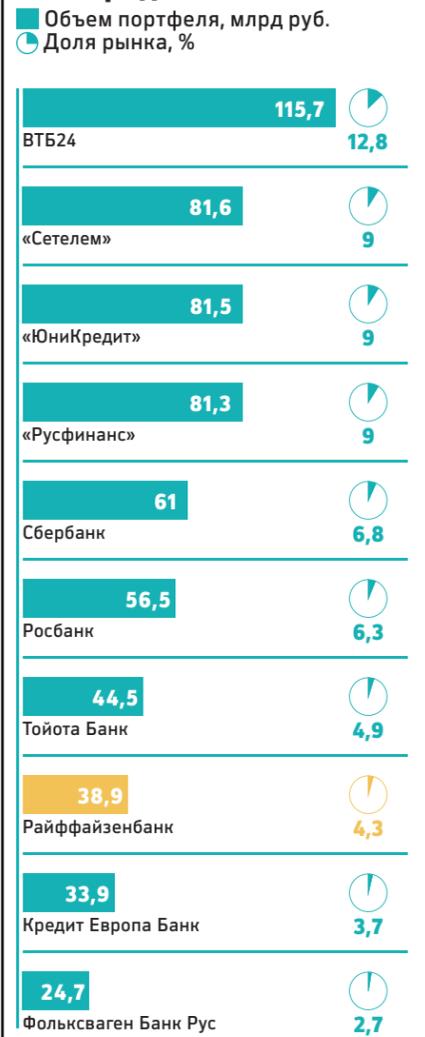
Продажи новых легковых автомобилей, тыс. шт. (без учета LCV)



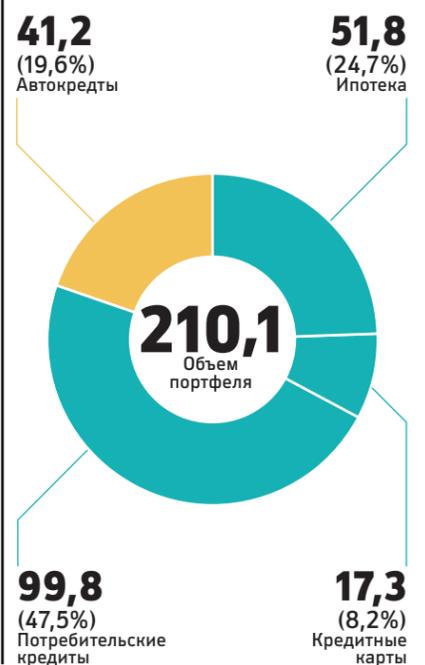
Прогноз продаж легковых автомобилей в 2015–2025 годах, млн шт.



Банки — лидеры российского рынка автокредитования



Из чего складывается розничный кредитный портфель Райффайзенбанка, млрд руб.



Источники: PwC, Frank Research Group, данные Райффайзенбанка по итогам 2014 года

Как Auchan работает в Донецке

Непризнанный магазин



Не всем иностранным ритейлерам в самопровозглашенных республиках повезло так, как «Ашану». Еще одна международная сеть гипермаркетов, Metro Cash&Carry, в ЛНР и ДНР не работает. Два ее гипермаркета были разграблены летом 2014 года, два уцелили и находятся под усиленной охраной. На фото: Metro в Донецке

➔ Окончание. Начало на с. 1

Сейчас в магазине осталось небольшое количество сотрудников — из 350 человек, работавших в 2014 году, около 200 были сокращены. При увольнении компания предлагала каждому из них перевестись в любой из украинских магазинов Auchan с сохранением должности, говорит собеседник РБК.

Осенью 2014 года глава самопровозглашенной ДНР Александр Захарченко потребовал от предпринимателей, работающих на территории, контролируемой ДНР, перерегистрировать свои предприятия в ДНР и платить налоги в бюджет республики. Согласно временному положению о налоговой системе ДНР, предприниматели могут выбрать способ уплаты налогов: либо 20% с чистой прибыли, либо 2,5% от оборота. Представители Министерства налогов и сборов ДНР не смогли прокомментировать работу Auchan на территории самопровозглашенной республики.

Представитель «Auchan Украина» Констанс Борис сообщила, что компания не комментирует ситуацию с магазином в Донецке. Представитель московского офиса Auchan Мария Курносова тоже отказалась обсуждать эту тему.

Объект нельзя бросить

В ноябре 2014 года, во время выступления на киевском форуме CP Retail, гендиректор компании «Immochan Украина» (входит в группу Auchan, занимается строительством и управлением объектами недвижимости) Филипп Бертере рассказал о том, что из-за сложностей с поставками



Компания Metro Cash&Carry оценивала убытки от потери товара в своем донецком гипермаркете в €1 млн



Metro Cash&Carry в ДНР и ЛНР

Разграбление гипермаркетов

На территориях, находящихся под контролем самопровозглашенных Донецкой и Луганской народных республик, работали четыре гипермаркета немецкой сети Metro Cash&Carry — два в Донецке и по одному в Луганске и Макеевке. Летом 2014 года два гипермаркета — в Луганске и Донецке — были разграбле-

ны и разрушены (компания оценивала убытки в результате потери товара в донецком гипермаркете в €1 млн). Работа двух других — в Донецке и Макеевке — может быть возобновлена в случае изменения ситуации в регионе в лучшую сторону, говорил в ноябре 2014 года глава совета директоров Metro Cash&Carry Клаус Ретиг в интервью Интерфакс-Украина.

Забор для Metro

«В данный момент мы пытаемся найти наиболее приемлемое решение для дальнейшего обслуживания наших клиентов в регионе, осуществления всех необходимых финансовых операций в соответствии с существующим законодательством», — говорится на сайте украинского подразделения Metro Group. Корреспондент РБК

посетил уцелевшие гипермаркеты в Донецке и Макеевке. Там есть непродовольственные товары, но гипермаркеты не работают. Здания огорожены дополнительным забором и находятся под усиленной охраной. В Макеевке работает DIY-гипермаркет немецкой сети Praktiker. Украинский офис Praktiker не ответил на запрос РБК.

товарооборот гипермаркета в Донецке сократился на 50% в денежном выражении. «До известных событий это был самый рентабельный гипермаркет на Украине, поэтому тоже не хотим его пока бросать», — цитирует Бертере Интерфакс-Украина.

На сайте «Auchan Украина» нет никаких данных об изменении статуса магазина в Донецке, однако откорректирован режим работы — с 9 до 19 часов. Также в годовой отчетности за 2014 год головной французской компании Groupe Auchan, опубликованной 9 марта, гипермаркет в Донецке учитывается в числе работающих магазинов сети. Однако в годовом отчете указано, что из-за конфликта в Донбассе группа Auchan признала убыток от обесценения активов в €18 млн. Речь идет о замораживании строительства второй очереди торгового центра (ТЦ) «Роуз Парк», утверждает один из бывших сотрудников Auchan.

Гипермаркет Auchan в Донецкой области открылся в январе 2009 года и является якорным арендатором достраивавшегося торгового центра «Роуз Парк». Вторая очередь ТЦ должна была

быть введена в 2014 году. Сам ТЦ также принадлежит французскому ретейлеру. Сейчас помимо самого Auchan в ТЦ работает только один арендатор — небольшая табачная лавка.

Строящийся молл общей площадью 40 тыс. кв. м должен был стать одним из крупнейших торговых центров Донецка. Планировалось, что ТЦ вместит 150 магазинов популярных брендов и восьмизальный кинотеатр. Якорными арендаторами на конец марта 2013 года планировали стать «Эльдорадо», «Спортмастер», «Интертоп», Reserved и Mango.

В ноябре 2014 года в интервью украинскому информагентству «Лига.Бизнес» председатель совета директоров строительной компании «Герц» (генподрядчик строительства «Роуз Парк») Александр Ротов сообщил, что торговый центр для ImmoChan — единственный объект, над которым девелопер продолжает работать в Донецкой области. «...Это иностранный инвестор, и этот объект бросить нельзя, большая часть работ там уже выполнена», — объяснял Ротов, добавляя, что из-за неопределенной экономи-

Сейчас гипермаркет продает складские запасы и продукты питания, произведенные на предприятиях, находящихся на территории самопровозглашенных Донецкой и Луганской народных республик (ДНР и ЛНР)

ческой ситуации сроки выполнения объекта растянуты, но зимой компания планирует «закрыть контур объекта, чтобы сохранить то, что уже выполнено».

Последняя запись в официальной группе торгового центра в социальной сети «ВКонтакте» от 28 января 2015 года сообщает, что застройщик сохраняет надежду на то, что «в регионе будет восстановлен мир и тогда станет возможным продвигаться в выполнении строительных работ, которые на сегодняшний день движутся в очень медленном ритме». Представитель компании «Герц» Сергей Сокур сообщил РБК, что сегодня строительство остановлено по желанию заказчика. «Строили, пока была возможность завоза материалов», — добавил он. «Решение о прекращении финансирования строительства было принято в головном офисе. Но независимо от ситуации компания планирует его достроить позднее. Все споры со временем решаются, а это важный объект недвижимости. Может быть, его передадут российской «дочке», как поступили с крымским Auchan», — говорит

бывший топ-менеджер украинского подразделения Auchan.

Меж двух огней

По мнению директора компании FAS Александра Ланецкого, для Auchan сохранение магазина — одна из немногих возможностей контролировать торговый центр. «Но остаются риски. Помимо сложностей с поставками из-за неясного правового статуса невозможно нормально платить налоги и проводить инкассацию — не работает большинство банков», — рассуждает эксперт.

«Бизнес, который одновременно работает на территории Украины и на территории самопровозглашенной республики, пытается договориться с обеими сторонами. Не всегда можно понять, действительно ли структуры, связанные с руководством самопровозглашенных республик, отжали бизнес, или компания платит налоги в ДНР, но, чтобы сохранить лицо на Украине, кричит о рейдерском захвате бизнеса в Донецке», — описывает реалии деловой жизни в восточных украинских регионах один из бизнесменов, проживающий в Донецке. ▣

РБК БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИИ

Партнер:

DENTONS

КАДРОВЫЕ МАНЕВРЫ:

ЧТО ОЖИДАЕТ HR* В 2015 ГОДУ? КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ ТРУДОВОГО И МИГРАЦИОННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ: ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ HR В 2015 ГОДУ



МАТС ПАЛМКВИСТ

старший вице-президент по глобальным операциям, Oriflame*

В 2015 г. в фокусе HR будут:

- повышение эффективности компаний, включая сокращение издержек и внутри HR
- сохранение и усиление кадрового потенциала компаний
- мотивация сотрудников на рост в непростых экономических условиях

Среди важных факторов года: неопределенность и пессимистические ожидания; усиление конкуренции, как среди компаний, так и среди кандидатов; уменьшение числа иностранцев и снижение привлекательности российского рынка труда для высококвалифицированных экспатов.

Важной задачей является поддержание слаженности и духа команды: поддержка сотрудников и предоставление им возможностей самореализации, привлекательная (на меняющемся рынке) система компенсации и мотивации, помощь в переориентации части сотрудников на новые направления деятельности.

В кризис сотрудники особенно чувствительны к действиям HR, и от профессионализма этого подразделения зависит атмосфера в компании и то, будут ли использованы возникающие возможности для улучшений и дальнейшего роста!



МАРИНА РЫЖКОВА

партнер, руководитель российской трудовой практики, Dentons*

Среди тем, наиболее обсуждаемых в 2015 году экспертным сообществом и практиками, можно, на наш взгляд, назвать следующие:

Запрет на хранение персональных данных российских граждан за рубежом и вызванная этим необходимостью переноса электронных баз данных (дата-центров), содержащих такие персональные данные, в Россию. В первую очередь, всех интересуют вопросы о том, можно ли будет предоставлять персональные данные своих российских работников штаб-квартирам за рубежом и законно ли будет иметь за рубежом так называемые «зеркальные» базы данных со сведениями о российских работниках.

Вступление в силу закона «о заемном труде» (предоставлении своего персонала одной компанией другой компании в качестве платной услуги). Однако для того, чтобы «закон о заемном труде» заработал в отношении предоставления персонала компаниями, входящими в одну группу лиц, необходим закон-спутник — но он до сих пор еще не принят.

Права работников, работающих во вредных условиях труда, на дополнительные компенсации и льготы, с учетом ранее действовавшего законодательства. Как следствие, по стране прокатился вал судебных дел. Проигрыш подобных споров, к тому же носящих обычно массовый характер, означает для работодателя огромные незапланированные затраты финансовых ресурсов.



ОЛЬГА ЗГУРСКАЯ,

директор по работе с персоналом, SAP СНГ*

На недавней встрече директоров по управлению персоналом в рамках HR-клуба АПКИТ (включающей более 150 компаний ИТ-индустрии) мы были удивлены, обнаружив в ходе обсуждения, насколько близки приоритеты разных компаний в области управления персоналом на текущий год: прежде всего, обеспечить высокую мотивацию сотрудников и сфокусированность на результате в условиях непростой экономической ситуации. Пути могут быть разные. Среди наиболее важных: продолжение долгосрочных инициатив и стратегических проектов, чтобы дать сотрудникам ощущение уверенности и понимание перспективы; четкая и прозрачная коммуникационная стратегия, в том числе и по вопросам расходов на персонал; повышение управленческих качеств менеджеров — многое можно сделать собственными силами, привлекая топ-менеджеров компаний при фасилитации специалистов HR; обновление бонусной системы, в частности увеличение переменной части; более пристальное внимание эффективности внутренних процессов и результативности каждого сотрудника (нормативы в зависимости от функции / должности), а также исполнительской дисциплины.

Houzz в цифрах

В \$ **2,3** млрдоценивалась стоимость компании
в октябре 2014 года**62,3%**посещений
сайта Houzz
в последние три месяца
пришлись
на пользователей
из США**600**
тыс.
человекпредоставляют
свои услуги
через Houzz**450**
сотрудников

трудятся в компании

25 млнуникальных
пользователей
из 197 стран
в среднем ежемесячно
пользуются сервисом**\$213**
млнсоставил объем
внешних инвестиций
за весь период
существования
Houzz**21%**российских
домовладельцев
проводили ремонт
в период
с 2009 по 2013 год**2,5**
млн
товаровпредставлены
в онлайн-магазине Houzz

Источник: данные компании, The Wall Street Journal, Similarweb

В Россию выходит сервис для дома Houzz

Ремонт, в который инвестировал Мильнер

ДАРЬЯ ЛУГАНСКАЯ

Американский сервис для поиска дизайнеров и обустройства дома Houzz, в который инвестировал DST Global Юрия Мильнера, выходит в Россию. В прошлом году инвесторы, купившие пакет Houzz, оценили компанию в \$2,3 млрд.

Вложились в ремонт

Американский интернет-проект Houzz открыл офис в России в начале этого года, а 26 марта запустил русскоязычную версию сайта, рассказали РБК в компании. Руководить офисом будет бывший управляющий директор Airbnb в России, СНГ и странах Балтии Михаил Коноплев. Источник, близкий к Houzz, говорит, что на открытие офиса в России компания потратила \$100 тыс. в расчете на рынок объемом \$20 млрд.

«Казалось, что о Houzz в России никто не знает, но мы посмотрели на трафик: каждый месяц на Houzz.com из России заходят около 100 тыс. уникальных пользователей», — рассказывает РБК Михаил Коноплев. Выхода в Россию, по словам Коноплева, он добивался сам: через общих частных инвесторов Airbnb и Houzz. О каких именно инвесторах идет речь, топ-менеджер не говорит. Известно, что у компаний есть один общий российский инвестор — фонд DST Global основателя Mail.Ru Group Юрия Мильнера. В октябре 2014 года DST Global участвовал в четвертом раунде инвестиций в Houzz, в ходе которого компания привлекла от нескольких фондов \$165 млн.

В России Houzz оформила юрлицо в конце прошлого года: ООО «Хаузз Рус» зарегистрировано 3 декабря 2014 года. Сейчас у компании есть офис в центре Москвы в пространстве «Арма». Кроме гендиректора в офис наняли несколько

специалистов по маркетингу и созданию контента, а также 50 внештатных авторов статей. Сколько Houzz.com вложила в запуск в России, Коноплев сказать затруднился: «от месяца к месяцу это может варьироваться». Разработчиков в России не будет: вся команда программистов сидит в Калифорнии.

Новые рынки

Houzz создали в 2009 году муж и жена, программист из eBay Алон Коэн и финансист Ади Татарко. Это интернет-платформа, с помощью которой можно найти дизайнера интерьеров, архитектора и других специалистов по оформлению дома, посмотреть фотографии их работ (сейчас более 6 млн), купить понравившиеся вещи (в США это более 2,5 млн товаров), пообщаться в соцсети и почитать статьи на тему ремонта и дизайна. Кроме сайта у Houzz.com есть мобильное приложение (на него приходится 50% трафика). Исполнителей можно фильтровать по географии, стилям, типам (архитекторы, дизайнеры, установщики дверей и др.), отправлять им отзывы и ставить оценки. В России при запуске доступны основные функции, а позже добавятся остальные, в частности интернет-магазин (для его полноценного открытия компании нужно договориться с партнерами в России).

Сейчас месячная аудитория проекта составляет 25 млн уникальных пользователей. Финансовые показатели компании не раскрываются. С 2010 года компания привлекла \$213 млн инвестиций от таких фондов, как Sequoia Capital, DST Юрия Мильнера, New Enterprise Associates (NEA) и GGV Capital и других. Основатели компании по-прежнему занимаются операционной деятельностью. Финансовые показатели

Houzz не раскрываются, но, по данным Wall Street Journal, во время раунда инвестиций в октябре 2014 года компания получила оценку в \$2,3 млрд.

В прошлом году основатели заметили, что около 30% трафика приходит из-за границы. В 2014 году компания открыла несколько офисов за рубежом — в Германии, Австралии, Британии и Франции. Россия пока не входит в топ стран, пользующихся Houzz. Счетчик SimilarWeb показывает, что 62,3% трафика на сайт приходит из США, 6,8% — из Канады, 4,3% — из Великобритании, 3,8% — из Индии, 2,2% — из Австралии. В Индии и Канаде у компании нет офиса и команды по продвижению.

Зарабатывать на российской аудитории сервис будет по примененным и на других рынках моделям. Houzz.com монетизируется за счет рекламы, премиум-аккаунтов для профессионалов и комиссии с продаж на торговой площадке. К площадке подключают не только интернет-магазины, но и отдельных дизайнеров. Размер комиссии для России, говорит Коноплев, пока не установили. В разных регионах ее объем отличается, уточнил он, но конкретный диапазон не назвал. В США, как писал Forbes, комиссия компании составляет 15%.

Кто конкуренты

На российском рынке Houzz.com будет конкурировать с проектами в области поиска специалистов — это сервисы YouDo, «Яндекс.Мастер», «Авито.Услуги». Коноплев считает, что Houzz в России может привлечь пользователей за счет универсальности: сервис позиционируется как место для решения любых вопросов по обустройству дома. Архитектор Мария Карелина, недавно окончившая Британскую школу дизайна, называет еще несколько конкурен-

На российском рынке Houzz.com будет конкурировать с проектами в области поиска специалистов — это сервисы YouDo, «Яндекс.Мастер», «Авито.Услуги»

тов Houzz, например 360 Architecture, Archiproducts. Основатель собственного архитектурного бюро BIO-architects, организатор архитектурного фестиваля «Города» Иван Овчинников говорит, что зарегистрировался на Houzz, но активно пока не пользуется: «Знаю, что это мощный зарубежный сайт, но постоянно с ним не работаю». По его словам, попытки создания таких ресурсов были и в России, и за рубежом, но он не знает действительно успешного проекта.

Основатель YouDo Денис Кутергин считает, что сервису придется долго зарабатывать доверие российских потребителей: компания должна будет набрать базу верифицированных подрядчиков, а это требует времени. «Психотип нашего заказчика очень разнится от западного, я далек от мысли, что получится, как на Западе», — говорит он. Вместе с тем Кутергин считает, что сервис может рассчитывать на аудиторию в Москве и городах-миллионниках, но конкуренцию YouDo и другим сервисам для срочного поиска подрядчиков Houzz составит вряд ли.

Коноплев уверен, что интерес к сервису и перспективы заработка в России есть. Согласно собственному исследованию компании, в России 68% тех, кто планирует отремонтировать свой дом в ближайшие два года, планирует нанять профессионала. Коноплев обратил внимание, ссылаясь на данные Росстата, на то, что в России около 87% людей владеют жильем, а не снимают. «Это важно для Houzz: люди больше инвестируют в свое жилье», — говорит он. В целом рынок обустройства и ремонта жилья, без учета мебели, в России Houzz оценил в \$20 млрд. Для сравнения: американский рынок компания оценивает в \$300 млрд. ▀

Совладелица Houzz Ади Татарко — о монетизации, работе с Юрием Мильнером и освоении новых рынков

«Экономический спад в России меня не пугает»

НАТАЛЬЯ СУВОРОВА

Совладелица и генеральный директор сервиса по поиску специалистов для ремонта Houzz Ади Татарко рассказала РБК, почему компания выходит на российский рынок именно сейчас.

«ИНВЕСТОРЫ САМИ ПРИХОДИЛИ К НАМ»

— Как началась история Houzz?
— Мой муж Алон и я купили наш первый дом в конце 2006 года, мечта перестроить его, отделать и сделать по-настоящему своим. К сожалению, мечты превратились в кошмар: процесс не приносил удовольствия. Было тяжело передать то, что у нас в голове, архитекторам и подрядчикам, поскольку мы не из этой индустрии, а обычные домовладельцы. В итоге мы наняли людей, которые потратили кучу нашего времени и денег, нам безумно не понравился результат, мы все разломали и начали сначала — было очень досадно. Мы обсудили это с соседями и поняли, что у них такие же проблемы. И тогда мы начали свой маленький проект — подумали, что было бы здорово обмениваться идеями с другими людьми, которые делают ремонт. Мой муж Алон спроектировал первый сайт, а я начала искать и приглашать на него людей — с одной стороны, домовладельцев, а с другой — архитекторов и дизайнеров. Довольно быстро все это начало расти и распространяться на другие части США и мира. Сейчас нашу платформу ежемесячно используют 25 млн человек со всего мира, а маленькая группа дизайнеров вы-

«Юрий [Мильнер] очень подерживает основателей, и это как раз то, чего обычно хочется от инвестора»

росла более чем до 600 тыс. профессионалов со всего мира.

— Когда именно вы осознали, что проект из хобби превращается в настоящий бизнес?

— Проект начался как хобби в 2009 году, но только осенью 2010-го, после того как мы работали по ночам и выходным и ходили днем на основную работу, а еще занимались с двумя детьми, кто-то сказал нам, что мы сумасшедшие и надо попробовать превратить это в настоящую компанию. У нас на тот момент уже было много пользователей, и это было для нас ответственным шагом.

— И пришлось уйти с работы?

— Конечно, и мне, и Алону [до основания Houzz Алон Коэн был старшим техническим директором в компании eVau]. Это было еще одно большое решение — все-таки мы оба бросали работу, то есть все ставили на кон ради этой компании. Число наших пользователей росло так быстро и органично, что мы решили продолжать. Первый раунд инвестиций подняли осенью 2010-го: с тех пор мы стали работать полный день, наняли людей, инженеров, администраторов, редакторов.

— Вы говорите, что Houzz довольно быстро привлек инвестиции. Как вы нашли первого инвестора?

— Все четыре раунда [финансирования] нам ни за кем не пришлось бегать, инвесторы сами приходили к нам. Мы долго поддерживали и продвигали наш домашний проект собственными силами. Когда пришло время сделать из него настоящую компанию, нам не пришлось никому доказывать, что это хорошая идея, потому что у нас уже был продукт и крепкое пользовательское сообщество. Кроме того, нам никому не пришлось доказывать, что мы можем руководить компанией.

— Среди ваших инвесторов глава фонда DST Global Юрий Мильнер. Как он на вас вышел?

— В последнем раунде, как и во всех предыдущих, у нас было несколько фондов и отдельных инвесторов, которые хотели с нами встретиться и обсудить возможное партнерство. Ни в одном раунде нам не нужно было делать никаких презентаций — мы просто неформально встречались с разными людьми. С очень малой их частью у нас возникла «химия» и ощущение, что они станут для нас лучшими партнерами. Юрий пришел в наш офис — он очень импозантный человек, очень скромный парень, кстати, и что мне больше всего в нем понравилось, так это то, что он тоже основатель компании, а не просто инвестор. Он прошел через хорошие времена и плохие, и то, как он выбирался из этих ситуаций, показалось впечатляющим. Мне понравилось, как он рассказывает о сотрудничестве с другими основателями компаний, в которые он инвестировал.

— Правда ли, что у Мильнера довольно мягкий стиль управления? Как он участвует в деятельности вашей компании?

— Юрий очень поддерживает основателей, и это как раз то, чего обычно хочется от инвестора. Думаю, что правильно, когда инвестор полностью поддерживает основателей в плане долгосрочного развития компании. Хорошие инвесторы это понимают, особенно те, кто сам открывал бизнес. Юрий добился в этом настоящего мастерства. Он дает

нам — и я знаю, что другим своим партнерам тоже — полную поддержку для воплощения наших идей. Он сказал: «Я присоединяюсь не потому, что хочу вас изменить, я присоединяюсь, потому что верю в то, что вы делаете и как вы это делаете, и я намерен помочь вам любым способом, как вам будет угодно».

«К КОНЦУ ГОДА МЫ БУДЕМ РАБОТАТЬ ПОЧТИ ВО ВСЕЙ ЕВРОПЕ»

— Расскажите подробнее про бизнес-модель Houzz. На чем вы зарабатываете?

— У Houzz есть три канала доходов. Первый — это контекстная реклама. Мы долгое время не хотели ничего монетизировать, поскольку считали, что продукт и взаимодействие с пользователем должны быть нашим первым приоритетом. Но после трех лет управления компанией мы начали получать запросы от крупных брендов. Например, с нами связались из IKEA. Чем больше таких звонков мы получали, тем яснее становилось: это может стать отличной возможностью включить крупные бренды в нашу платформу. Мы работали, чтобы создать контекстный сервис, где бренды могут размещать свои рекламные фотографии. Релевантная аудитория, в том числе архитекторы и дизайнеры, которые принимают решения и помогают людям отделать и обставить свой дом, — прекрасная возможность продвижения для брендов. Контекстная реклама в виде баннеров стала мощным каналом заработка. При этом мы ограничили круг рекламодателей только брендами из нашей индустрии и сейчас сотрудничаем более чем с 95% крупных брендов в США.

Второй канал — это платная подписка для локальных поставщиков, кото-

— В США это \$300 млрд, а если считать мебель, то еще столько же. Если посмотреть на Европу — речь идет о таких же цифрах.

— Вы собираетесь расширить Houzz на весь мир?

— Мы планируем в 2015 году запуститься еще в 15 странах.

— Есть множество сайтов, которые предоставляют услуги по дизайну интерьеров. Почему именно Houzz удалось выйти на глобальный уровень?

— Houzz стал первой попыткой создать высокотехнологичную платформу для этих целей. Нам очень повезло, что мы смогли нанять лучших инженеров и дизайнеров, которые строили другие крупные сервисы. Мы всегда фокусировались на том, как сделать лучший в мире пользовательский интерфейс.

«ЕЩЕ ДО ЗАПУСКА У НАС ЗДЕСЬ БЫЛО БОЛЕЕ 3 ТЫС. СПЕЦИАЛИСТОВ»

— Почему вы решили открыть офис в России?

— Когда мы выбираем, в каких странах хотим быть представлены, то смотрим на две вещи: во-первых, есть ли там активные пользователи — а российское сообщество на сайте Houzz у нас как раз было, — а во-вторых, насколько велик интерес к стране в нашем глобальном сообществе. Поскольку российский дизайн домов отличается от американского, было интересно узнать побольше о новых продуктах и идеях для дизайна из России. Мы решили, что это хорошее сочетание.

— Что было нужно Houzz, чтобы открыть офис в новой стране?

— Перед тем как мы решили прийти в Россию, еще до официального запу-

«Перед тем как мы решили прийти в Россию, еще до официального запуска платформы, у нас было здесь более 3 тыс. специалистов на русском языке»

рую мы открыли в 2013 году, когда начали получать звонки от поставщиков услуг на Houzz с просьбами помочь им продвинуть свой бренд локально, например в своем городе. Теперь люди по-прежнему могут использовать наш сервис бесплатно, но также могут купить подписку и продвинуть свою компанию [чтобы их портфолио выше появлялось в результатах поиска].

Третий канал появился после того, как мы начали получать звонки в офис от домовладельцев — пользователей Houzz, которые говорили: «Я увидел у вас на сайте замечательное кресло, вы можете отправить его в Колорадо?» Люди стали спрашивать, как добавить все эти предметы в корзину и оплатить. И мы поняли, что хотя мы даем людям много информации и доступ к разным ресурсам, они привыкли полагаться на Houzz как на единое решение от начала до конца. Так что несколько месяцев назад мы запустили собственную торговую площадку, где представлено более 1 млн товаров. Пока что эта функция доступна только в США, но, само собой, она когда-нибудь станет международной.

— Каков объем рынка дизайна и отделки жилья?

ска платформы, у нас было здесь более 3 тыс. специалистов на русском языке — я имею в виду архитекторов, дизайнеров, строителей и других [людей, предоставляющих свои портфолио и услуги на платформе Houzz]. Все они активно сотрудничали более чем со 100 тыс. наших пользователей — домовладельцами или квартиросъемщиками. Это очень хороший старт.

— Вы не боитесь экономического кризиса или политических событий? Некоторых это отпугивает, когда речь заходит о бизнесе в России.

— Когда мы запускали Houzz в 2009 году, в США был кризис. Мы работаем для людей, которые хотят сделать свой дом лучше и улучшить свою жизнь. Так что экономический спад меня совершенно не пугает — напротив, сейчас хорошее время, чтобы начать думать о таких вещах, как дом, потому что есть много вариантов ремонта с ограниченным бюджетом, и множество товаров во время кризиса дешевеют. В прошлый раз в США это отлично сработало. Что касается политики, то нам очень повезло оказаться в отрасли, которая вообще не имеет отношения к политике. ▣



ФОТО: Bloomberg

Ади Татарко

Родилась в 1972 году в Израиле в семье предпринимателей. В 1998 году вышла замуж за Алона Коэна и переехала в США — сначала в Нью-Йорк, а в 2001 году — в Кремниевую долину, где Алон Коэн получил работу в качестве старшего технического директора в компании eVau. В 2009 году супруги основали компанию Houzz, призванную стать платформой для поиска идей и специалистов в области дизайна и обустройства жилья. Осенью 2010 года, когда Houzz привлекла первые \$2 млн венчурных инвестиций, Татарко официально взяла на себя обязанности генерального директора компании.

Интернет Российский поисковик вытеснил Google из браузера Firefox в Турции

Турецкая победа «Яндекса»

ДАРЬЯ ЛУГАНСКАЯ

«Яндекс» договорился с американской Mozilla Corporation о том, что в ее браузере Firefox в Турции будет стоять по умолчанию его поиск. Раньше в браузер для пользователей этой страны компания ставила поиск Google.

«Яндекс» по умолчанию

Как сообщает Mozilla в своем корпоративном блоге, корпорация выбрала поиск российской компании по итогам тестов на выборке из 10 тыс. пользователей, которых попросили оценить качество «Яндекса» как поисковика по умолчанию. «Когда турецким пользователям предложили Яндекс вместо Google, большая часть из них осталась с «Яндексом», — говорится в сообщении пресс-службы «Яндекса». Раскрыть условия соглашения с Mozilla в разговоре с РБК представитель «Яндекса» Ася Мелкумова отказалась.

Старший вице-президент Mozilla Денелль Диксон-Тэйлер сказала РБК, что компании будут делиться выручкой, но не рассказала, сославшись на конфиденциальность, как именно. Диксон-Тэйлер уточнила, что по итогам месячного исследования компания заметила, что большинство пользователей Firefox оставляли «Яндекс» поиском по умолчанию. Представитель Google Алла Забровская не рассказала, насколько выгодно было сотрудничество корпорации с Mozilla в Турции, сказав лишь: «В этой области большая конкуренция, которая заставляет компании улучшать свои продукты».

Турция — первый зарубежный рынок, который начал осваивать «Ян-

декс». В 2011 году поисковик открыл в Стамбуле офис и запустил портал Yandex.com.tr, начал заниматься продвижением своих сервисов (прежде всего карт и навигатора).

4,2 процента в Турции

По данным comScore, в январе 2015 года поисковая доля «Яндекса» в Турции на стационарных компьютерах составила 4,2%. Google — лидер на турецком рынке, по данным счетчика StatCounter, его доля составляет 97,3% (с учетом мобильных устройств).

Браузером Firefox, по данным StatCounter, в феврале 2015 года в Турции пользовались 6,5% пользователей. Он значительно отстает от лидера рынка — Google Chrome: в нем работают 70% пользователей.

О предустановке своего поиска в Firefox в России «Яндекс» договорился еще в прошлом году: партнерство действует с ноября 2014 года. Тогда же Mozilla Corporation объявила в своем блоге о смене стратегии. Раньше поиск по умолчанию во всех странах был одинаковым — от Google. Теперь в нескольких странах компания договорилась с другими поисковиками. В США Firefox работает с поиском Yahoo, в Китае — Baidu. В остальных странах по умолчанию работает Google.

До этого момента Mozilla уже работала с «Яндексом»: он был поисковиком по умолчанию в Firefox в России с 2009 по 2012 год, когда Mozilla заключила мировой контракт с Google.

В России «Яндекс» тоже борется за поисковую долю с Google. В феврале этого года российский поисковик пожаловался на Google в ФАС. «Яндекс» заявил, что Google, владеющий



Большинство турецких пользователей Firefox оставляли «Яндекс» поиском по умолчанию

операционной системой Android, может ограничивать производителей в сотрудничестве с конкурирующими сервисами. По мнению «Яндекса», доступ к ключевым компонентам платформы, в частности к магазину приложений Google Play, без которого

практически невозможно продавать устройства на Android, производители могут получить только на условиях Google. В результате Google, по мнению российской компании, может ставить любые ограничения — вплоть до запрета на сотрудничество с конкури-

Недвижимость Московские власти выставляют на аукцион городские площади универсама на Пет

ЦУМ продается ниже рынка

АННА ДЕРЯБИНА,
АЛЕКСЕЙ ПАСТУШИН

Спустя шесть лет после неудачной попытки прежних столичных властей продать городские площади в здании ЦУМа чиновники вновь объявили аукцион. На этот раз они продают больше площадей, а их цена вдвое ниже.

Москва выходит из ЦУМа

Аукцион по продаже 19 тыс. кв. м площадей ЦУМа, принадлежащих ГУП «Московское имущество», состоится 30 апреля, говорится в сообщении департамента города Москвы по конкурентной политике. Участники торгов смогут претендовать на построенные в 1974 году нежилые помещения площадью чуть больше 7 тыс. кв. м, которые достались городу по условиям инвестконтракта с Торговым домом ЦУМ, и на историческое семиэтажное здание 1906 года постройки («Универсальный магазин «Мюр и Мерлиз», 12,3 тыс. кв. м).

Стартовая цена лота составит 4,3 млрд руб. Таким образом, цена ква-

дратного метра ЦУМа будет начинаться от 230 тыс. руб., говорится в сообщении департамента.

Новый владелец обязан соблюдать все охранные обязательства согласно законодательству при эксплуатации объекта для сохранения его культурной и исторической ценности. Историческое здание передано в аренду ОАО «Торговый дом ЦУМ» на основании охранно-арендного договора сроком до 31 декабря 2045 года.

Цена может подняться

Общая площадь ЦУМа составляет 64 тыс. кв. м. На сегодняшний день 45 тыс. кв. м торгового центра принадлежат компании Mercury. Акции ЦУМа Mercury приобрела в 2002 году у председателя совета директоров торгового центра Льва Хасиса и дружественных ему структур. Эксперты «Ведомостей» тогда оценивали сделку в \$60 млн. Общую стоимость ЦУМа Forbes оценивает в \$520 млн.

Скорее всего, именно Mercury является главным претендентом на оставшиеся площади ЦУМа, считают эксперты, опрошенные РБК. В самой

компании отказались комментировать, будет ли она участвовать в аукционе.

Цена, по которой выставляются площади ЦУМа, ниже рыночной, уверен региональный директор по развитию бизнеса Colliers International Владимир Сергунин. «Рыночная стоимость этого здания — 700 тыс. руб. за 1 кв. м, — говорит он. — Именно до такой цены, я думаю, может подняться стоимость площадей в ходе аукциона. Таким образом, общая стоимость лота может составить 13,3 млрд руб.»

С такой оценкой согласен и управляющий партнер компании Blackwood Константин Ковалев. Цена в 4,3 млрд руб., которую выставила Москва, вполне адекватна, поэтому на аукцион, помимо Mercury, могут выйти и другие претенденты, добавляет он. «Аукцион заинтересует только претендентов, обладающих сильным административным ресурсом», — объясняет Ковалев. Компания Mercury также выйдет на аукцион и, скорее всего, предложит самую высокую цену, уверен он.

В ГК «Ташир» Самвела Карапетяна, которую опрошенные РБК экспер-

Скорее всего, именно Mercury является главным претендентом на оставшиеся площади ЦУМа, считают эксперты, опрошенные РБК

ты называли в числе возможных претендентов на треть ЦУМа, отказались комментировать участие в торгах. В ГК «ДжамильКо» (один из крупнейших игроков на розничном рынке) сказали, что вряд ли компания выйдет на аукцион: торги потенциально интересны только Mercury.

В департаменте города Москвы по конкурентной политике сказали, что не представляют, кого может заинтересовать предложение о приобретении ЦУМа.

По оценке компании Shop & Mall, арендные ставки в ЦУМе на сегодня составляют от \$1,3 тыс. до \$3,2 тыс. за 1 кв. м в год. Окупить затраты на приобретение площади, выставяемой Москвой, при хорошем раскладе новый владелец сможет за десять лет, подсчитал Ковалев.

Попытка номер три

Столичные власти не впервые пытаются продать площади ЦУМа. В 2008 году Москва предлагала Mercury выкупить шестой и седьмой этажи второй очереди торгового комплекса, которыми

Мнение

Россия
после кризиса



При столь мрачных перспективах трудно ожидать, что отечественные нефтяники станут вкладывать значительные средства в разведку неоткрытых пока ресурсов.

МИХАИЛ КРУТИХИН,
партнер консалтинговой компании RusEnergy

ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

Как вытащить российскую нефтянку из кризиса

Для поддержания добычи нефти на высоком уровне нужно каждые 15–20 лет открывать новую нефтеносную провинцию. А для этого — радикально реформировать российскую геологию.

Сверхдержава задерживается

Судя по тому, что с каждой новой версией правительственная Энергетическая стратегия России становится все пессимистичнее, цель превращения страны в «энергетическую сверхдержаву» отодвигается на неопределенный срок.

В прошлом остались провозглашенные в первых стратегиях планы добычи 871–926 млрд куб. м газа в год. Авторы нового варианта этого документа, о котором недавно рассказал министр энергетики Александр Новак, осторожно говорят о возможности несколько превысить 800-миллиардную планку; они уже не упоминают амбициозные проекты, с которыми, например, связывались надежды завоевать 10–20% американского газового рынка.

Вместо обещаний увеличить добычу нефти до 535 млн т в 2030 году в новом документе предлагается не нарастить, а хотя бы удержать достигнутый уровень в 525 млн т. К тому же говорится и о консервативном сценарии, при котором нефти в России будет добываться все меньше и меньше, и к 2035 году ее объем упадет до 476 млн т.

У стагнации российского нефтегазового сектора есть и внешние, и внутренние причины. С одной стороны, начался период низких цен, которые делают нерентабельным освоение трудноизвлекаемых запасов. Развитие проектов производства сжиженного природного газа привело к переизбытку предложения при застое спроса.

С другой стороны, эти факторы наложились на отечественную специфику: неэффективную и нестабильную налоговую систему, засилье гигантских госкомпаний с дискриминацией частного предпринимательства, ограничения для иностранных инвесторов, юридическую незащищенность прав собственности и т.п. А конфликт с Украиной добавил к грустной картине международные санкции. Совокупность этих факторов делает консервативный сценарий не просто вероятным, но даже чересчур оптимистическим.

Где взять 170 млн т

При этом причины грядущего зстоя и упадка для газовой и нефтяной отраслей свои. Если говорить о газе, то разведанных и в принципе гото-

вых к разработке запасов в России столько, что браться за так называемые сланцевые залежи пока особого смысла нет. Ограничения в этом секторе связаны в основном с нехваткой рынков сбыта: внутренний спрос развивается медленно, Европа при первой возможности будет уходить от «Газпрома» к другим поставщикам. Северо-восточные провинции Китая по объемам спроса никак не в состоянии заменить европейский потребитель, а сжиженный газ России, который теоретически можно поставлять на большие расстояния, на практике не выдерживает конкуренции с газом США или Австралии, не говоря уже о странах Персидского залива.

С нефтью дела обстоят по-другому. Те же китайцы, например, готовы купить столько жидких углеводородов, сколько им предложат. Проблема в том, что разведанные объемы нефти в основных месторождениях России выработаны на 60%. Остатки — это главным образом трудноизвлекаемые запасы в мелких месторождениях, что требует дополнительных расходов по освоению (специалисты ЛУКОЙЛа подсчитали, что извлечение одного барреля таких запасов из недр обойдется не менее чем в \$85). Добыча на российском континентальном шельфе, тем более в Арктике, повысит себестоимость нефтяного барреля до \$150. При нынешнем уровне цен новые проекты оказываются совершенно нерентабельными. На горизонте — тот самый консервативный сценарий авторов новой Энергостратегии, если не хуже.

Чтобы удержать годовую нефтедобычу на уровне 525 млн т, придется ввести в эксплуатацию новые проекты с совокупным потенциалом отдачи примерно 170 млн т в год, а при нынешнем состоянии отрасли это представляется абсолютно нереальным.

При столь мрачных перспективах трудно ожидать, что отечественные нефтяники станут вкладывать значительные средства в разведку не открытых пока ресурсов. Между тем геологи утверждают, что для поддержания добычи на высоком уровне нужно каждые 15–20 лет открывать новую нефтеносную провинцию, а не десяток-другой маленьких залежей, разбросанных на значительном расстоянии друг от друга и находящихся далеко от транспортной инфраструктуры.

Бюрократы против геологов

Иными словами, ключ к спасению нефтяной отрасли — в интенсивном развитии геологоразведки. Правительственные чиновники пошли здесь по привычному пути гигантизма и кон-

солидации. Несколько десятков геологоразведочных предприятий, разбросанных по стране, как эффективных, так и пребывающих в полном упадке, были слиты в госструктуру ОАО «Росгеология». Возникла еще одна бюрократическая контора, которую теперь еще и предлагается сделать единственным исполнителем госзаказа на геологоразведочные работы.

На самом деле геологоразведку нужно не консолидировать и бюрократизировать, а стимулировать, дать ей свободу действий. Имеет смысл прежде всего скорректировать законодательство о недрах, разрешив свободный рыночный оборот лицензий на недропользование, а также легализовать новую для нашей страны категорию недропользователей — юниорские геологоразведочные компании.

Сегодня геологическая компания, владеющая лицензией, может продать только сама себя либо под каждый участок недр создавать дочернюю компанию, а после открытия месторождения — продавать ее. Прямого пути переуступки права недропользования нет. Между тем юниорские компании как раз этим и занимаются: разведывают новые месторождения, подсчитывают запасы и затем продают права недропользования добывающим компаниям.

Таким юниорам надо открыть доступ к разрешениям на поиск и оценку запасов полезных ископаемых в неосвоенных регионах по заявительному, а не конкурсному принципу. Частные предприниматели могут заняться этим бизнесом, зная, что в случае значительного открытия они могут с лихвой возместить все затраты, продав лицензию или ее часть нефтяной компании.

Сейчас ситуация в отрасли иная, что тормозит освоение многих месторождений. Стоит посмотреть на разрастающиеся структуры «Роснефти», в которые уже вошли ранее принадлежавшие частным собственникам активы ЮКОСа, «Удмуртнефти», группы «Итера» и ТНК-ВР. Гигантская госкорпорация накопила около 600 лицензий, а другие операторы лишены доступа к разведке и разработке этих нефтяных запасов. У самой «Роснефти» между тем не хватает ресурсов на их разработку, что приводит к просьбам о переносе сроков работ — в частности, и на шельфе, где доминируют «Роснефть» и «Газпром».

В цикле статей «Россия после кризиса» ведущие экономисты и эксперты рассуждают о том, на какие преимущества наша страна может опереться в развитии экономики, что играет в нашу пользу, а что мешает долгосрочному росту.



рующими сервисами. Представитель Google Алла Забровская по этому поводу возражала, что «у пользователей всегда есть выбор, какие приложения и сервисы использовать на устройствах с Android». Рассмотрение дела назначено на 13 апреля. ■

ровке

столица владеет по инвестконтракту. Однако цену в \$16 тыс. за 1 кв. м компания посчитала слишком высокой и отказалась от предложения.

В 2009 году столичные власти снизили стартовую стоимость лота вдвое, до \$8 тыс. за 1 кв. м. Сначала торги были назначены на 29 сентября, затем перенесены на 3 ноября, однако из-за отсутствия претендентов так и не состоялись.

Компания Mercury была основана в 1993 году Леонидом Фридляндом и Леонидом Струниным. Mercury начала свою историю с одноименного мультибрендового магазина ювелирных украшений и часов. Сегодня компания является одним из лидирующих ретейлеров на российском рынке предметов роскоши и услуг и официальным представителем нескольких ювелирных, часовых, автомобильных, интерьерных и fashion-марок премиум-класса. Mercury принадлежат такие проекты в Москве, как «Третьяковский проезд», ЦУМ, «Барвиха Luxury Village». В 2013 году Forbes оценивал выручку компании в 37 млрд руб. ■

Как сервис Tim connect зарабатывает на push-уведомлениях

Охота на банки

ТАТЬЯНА ОДИНЦОВА

Основатель сервиса Tim connect Владислав Королев зарабатывает на том, что помогает банкам экономить на рассылке sms своим клиентам.

В ноябре 2014 года на банковской конференции к 25-летнему Владиславу Королеву выстроилась очередь из 15 банков. Он только что рассказал о своем стартапе — сервисе Tim connect, который позволяет отправлять клиентам push-уведомления об операциях по их картам взамен традиционных смс. Банкира понравилась возможность снизить расходы на рассылку СМС, которые стали обязательными для банков, а стоимость существенно возросла. Спустя несколько месяцев тестовые испытания сервиса проходят в нескольких банках, ежемесячная выручка стартапа превысила 15 млн руб., правда, приносит он пока одни убытки. К концу 2016 года Королев надеется занять 35% рынка обязательных сообщений от банков, объем которого, по его оценкам, превышает 10 млрд руб. в год.

Киберпредприниматель

Королев начинал как дистрибьютор плат для игровых автоматов, а потом сделал стремительную карьеру в компании Cyberplat, где придумал и внедрил проект по добавлению рекламы в СМС-оповещение, подтверждающее зачисление средств через платежный терминал на счет мобильного телефона. «Мой проект просуществовал 1,5 года, ровно до тех пор, пока сотовые операторы не подняли цены», — рассказывает Королев в интервью РБК. — Я понял, что в таких условиях проект нежизнеспособен, так как стало ясно, что клиенты не захотят тратить значительно большие деньги. Разумеется, меня это огорчило, ведь этот проект сделал меня заместителем коммерческого директора в компании».

Дело в том, что 1 января 2014 года вступила в силу ч.4 ст.9 ФЗ-161 «О национальной платежной системе», обязывающая банки моментально уведомлять клиентов по любым операциям с их финансовыми средствами на картах. «Есть мнение, что закон лоббировала тройка, потому что через 2 недели после его принятия цена на смс-оповещение выросла», — говорит Королев. Он пытался отыскать альтернативу СМС-оповещению, и оно нашлось почти случайно, когда на экране своего смартфона он увидел push-уведомление о сообщении в мессенджере What's App: «Так зародилась идея сервиса, который стал сегодня особенно востребован».

Как работает Tim connect

Сервис Tim connect выступает в роли посредника между банком и клиентом. Банк отправляет информацию на сервер Tim connect, а тот, в свою очередь, отправляет сообщение на мобильный телефон клиента в виде push-уведомления. Если клиент в течение 10 с не просматривает сообщение, то оно дублируется в виде СМС. Клиент банка должен скачать одноименное мобильное приложение, которое самостоятельно будет получать уведомления от банка.

В феврале 2014 года на паритетных началах со своим однокурсником из МГИМО Александром Бенза (позже он вышел из бизнеса), Королев зарегистрировал ООО «ТИМ» и начал собирать команду из своих знакомых, сотрудников банков и СМС-агрегаторов, подбирая персонал так, чтобы каждый уже имел опыт работы в отрасли и представлял, какие задачи нужно будет решать. Название для сервиса Королев придумал по аналогии с расшифровкой СМС (sms — short message service) — transaction insert message (ТИМ).

Поиски инвестиций на стадии идеи для Tim connect не увенчались успехом. В разработку сервиса Королев к настоящему времени вложил 22 млн руб. личных сбережений и заемных денег

Поиски инвестиций на стадии идеи для Tim connect не увенчались успехом. В разработку сервиса Королев к настоящему времени вложил 22 млн руб. «Это личные сбережения и заемные деньги», — говорит он. Большая часть средств ушла на оплату труда разработчиков сервиса и его мобильной версии сразу для трех популярных платформ (iOs, Android, Windows). На разработку пилотной версии приложения ушло 9 месяцев. «Ни одной готовой технологии мы не покупали, — рассказывает Королев. — Мы написали софт для собственного СМС-агрегатора и подключились к системам сотовых операторов для отправки СМС-сообщения в случае недополучения или непрочтения push-уведомления. Создали процессинг, превращающий запросы от банков в push-уведомления или в СМС-сообщения в случае, если наш сервис не поддерживается устройством клиента, а также библиотеки, которые можно встроить в действующие приложения банков». По словам предпринимателя, архитектура системы разделена на три основных компонента: один отвечает за доставку СМС-сообщений, другой — за push-уведомления, третий — сервис личного кабинета для банков.

Как заработать

Принцип монетизации проекта незамысловат: «ТИМ» зарабатывает только в том случае, если клиенты читают push-уведомление. В этом случае банк платит компании Королева 10 коп., если же приходится отправлять СМС, то сервис ничего не зарабатывает. Королев уверяет, что для среднего по размеру банка СМС обходятся в среднем по 60–80 коп. за шт. Пресс-секретарь «МегаФона» Алия Бекетова сообщила РБК, что для банков существует специальная опция по рассылке СМС-сообщений, цена на которую в 2014 году не менялась и составляет 30 коп. за СМС. В компании «Вымпел-Ком» РБК рассказали, что стоимость СМС зависит от количества сообщений. При объеме свыше 1 млн шт. в месяц цена составит 60 коп. за шт. По данным Tim connect, ежемесячно банки России отправляют 1,7 млрд СМС своим клиентам, на что тратят около 850 млн руб. (при средней цене около 50 коп. за шт.). По оценкам Королева, при переходе на push-уведомления банки могут снизить расходы на уведомления клиентов до 5 раз.

Владислав Королев предложил банкам более удобный способ информирования клиентов



ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

Для продвижения своего сервиса команда «ТИМ» использует прямые продажи. Обычно презентацию продукта проводит сам основатель. «Представьте, вы приходите в IT-департамент банка, а там заявляют, что все ресурсы расписаны на 1,5–3 месяца вперед, и они не готовы к новым трудозатратным интеграциям, — делится опытом Королев. — Мы же приходим и заявляем, что предлагаемая нами технология встраивается за один день и не требует никаких дополнительных затрат, а, наоборот, позволяет сократить расходы». После ноябрьской презентации, сервис «ТИМ» согласился протестировать 7 из 15 заинтересовавшихся банков, сейчас их уже около 30, говорит Королев (в том числе Локо-банк, Росэнергобанк, Акбарс Банк, Уральский банк реконструкции и развития (УБРиР) и Межтопэнергобанк). Общее число скачиваний мобильного приложения на трех платформах превысило 100 тыс., говорит Королев. Ежемесячная выручка «ТИМ» уже превышает 15 млн руб., но пока львиную долю в ней занимают СМС, на которых сервис

ничего не зарабатывает. Так, в феврале через Tim connect было отправлено 23 млн СМС (деньги за них Королев переводит сотовым операторам) и 10 млн push-уведомлений, которые могли принести около 1 млн руб. При этом только на персонал и аренду офиса требуется 2,5 млн руб. в месяц.

Ежемесячная выручка «ТИМ» уже превышает 15 млн руб., но пока львиную долю в ней занимают СМС, на которых сервис ничего не зарабатывает

Одним из первых клиентов «ТИМ» стал Межтопэнергобанк. «Нам нравится, что для информирования клиента используется отдельное приложение, это открывает массу новых возможностей в сравнении с СМС, — заявил РБК начальник управления информационных техноло-



Tim connect в цифрах

10 млрд руб.

составляет объем рынка
СМС-сообщений от банков

1,7 млрд

СМС ежегодно отправляют
банки

22 млн руб.

составили инвестиции
в проект

15 млн руб.

— ежемесячный оборот
компании

50 коп.

— средняя цена СМС для банка

10 коп.

— стоимость одного push-уведомления

70%

людей в России пользуются
услугами двух и более банков

Источник: данные компании

гий банка Сергей Степанов. — Например, каждое уведомление о списании по карте, которое мы направляем клиенту, содержит информацию о стране и городе, где данная операция была совершена». По словам Степанова, с помощью Tim connect в Мэжтопэнергобанке хотят сделать уведомления клиентов легко читаемыми и максимально понятными, чтобы предоставить своим клиентам удобный и технологичный инструмент управления финансами.

По статистике Мэжтопэнергобанка, клиенты читают 60% отправляемых им push-уведомлений. В 30% случаев банк не получает быстрого отчета о прочтении, а 10% push-уведомлений не доставляется из-за отсутствия интернета, в этих случаях push-уведомления дублируются СМС-сообщением. «Статистика показывает, что заявлять об отказе от услуг СМС-агрегаторов было бы преждевременно, — отмечает Степанов. — Использование push-уведомлений обходится существенно дешевле, и это более развитая

технология, но для клиентов, например, с Nokia 3310, должен работать резервный канал. Поскольку Tim connect также предоставляет сервис по отправке СМС, мы рассматриваем возможность долгосрочного сотрудничества по обоим направлениям деятельности».

В Росэнергобанке также подтвердили факт тестирования сервиса Tim connect. «Цена одного сообщения действительно получается гораздо экономичнее», — сообщил РБК начальник департамента информационных технологий банка Леонид Бельшков. По его словам, сейчас банк проверяет работу сервиса в связке с новой системой потребкредитования. «Клиент, заполнивший заявку на кредит на сайте банка или во время визита в отделение, получает предварительное решение о предоставлении кредита по СМС или через push-уведомление в течение 5 минут», — рассказывает Бельшков. По его словам, по результатам пилота в банке примут решение о сотрудничестве с «ТИМ».

Больше, чем информация

Александр Лазарев, партнер Maxfield Capital, сомневается в перспективах сервиса Tim connect. «Для работы с сервисом клиенту банка необходимо установить приложение, что затрудняет массовый набор аудитории, — считает Лазарев. — Кроме того, Tim connect потенциально конкурирует с корпоративными приложениями банков». По данным Nielsen, в 2013 году человек в среднем использовал 27 приложений в месяц, и это число, как и время, затраченное на них, неуклонно растет, что увеличивает конкуренцию между приложениями.

«Согласно нашей статистике проникновение мобильных приложений ведущих российских банков невелико — в среднем ими пользуются всего 5% клиентов, — парирует Королев, — Сейчас у самых-самых продвинутых эта величина составляет 11%, но мы сможем эти цифры расширить до 50–60%». Для этого в Tim connect Королев построил анализатор расходов: информация о тратах, поступающая от банков,

разносится по статьям, и клиент может видеть, на что он и сколько израсходовал за период.

Мобильных приложений, позволяющих вести личный бюджет, немало, но все они предполагают ввод данных вручную, что быстро надоедает их пользователям. «С приложением Tim connect клиент получает персонального менеджера расходов с возможностью в реальном времени видеть остатки по своим счетам, кредитам, вкладам, и не только в нашем банке, но и в стороннем», — подтверждает руководитель дирекции стратегического развития информационных технологий УБРИР Михаил Свердлов. Банк в ближайшее время планирует начать тестирование сервиса.

Основными конкурентами для Tim connect являются крупные СМС-агрегаторы, но и они признают, что конкуренция в сегменте услуг для банков возрастает. «На услуги СМС-агрегатора для банковского сектора фиксируется активный спрос, но наблюдается замедление роста данного рынка, — сообщил РБК Андрей Журбенко, директор по развитию компании «Крафт Телеком», услугами которой сейчас пользуются свыше ста банков. — Мы наблюдаем повышенный интерес наших клиентов к альтернативным способам коммуникации с конечными потребителями, в том числе посредством интернет-технологий».

По данным Tim connect, ежемесячно банки России отправляют 1,7 млрд СМС своим клиентам, на что тратят около 850 млн руб.

Технологии с push-уведомлениями развивается в России несколько компаний. Так, московская компания Wings разрабатывает специальное программное обеспечение, которое интегрируется в IT-системы банков и позволяет кредитным организациям напрямую рассылать СМС-сообщения или push-уведомления. «Мне кажется, что создание отдельного приложения для получения уведомлений от банков — иллюзорный путь, — заявил РБК гендиректор Wings Игорь Старков. — У всех банков есть собственные мобильные приложения, и мы работаем в направлении создания продуктов, дополняющих их». Среди клиентов Wings по рассылке СМС-сообщений — ВТБ24 и Центрально-Черноземный банк Сбербанка. По словам Старкова, сейчас компания тестирует мультимедийные шлюзы по рассылке СМС-сообщений и push-уведомлений (а в перспективе — сообщений в WhatsApp и e-mail) в трех банках, назвать которые он отказался. Свое решение для рассылки push-уведомлений предлагает и крупнейший разработчик банковского софта в России — компания БСС (она не ответила на запрос РБК).

«В целом рассылка push-уведомлений через собственные банковские приложения, предоставляющие комплексный сервис для клиентов банка, выглядит как более лаконичное решение проблемы, особенно на фоне постоянно снижающейся стоимости разработки и обслуживания такого класса приложений даже для небольших банков, — считает Олег Сейдак, партнер фонда Flint Capital. — В среднесрочной перспективе наличие собственного приложения станет отраслевым стандартом для банка любого размера, что лишит специализированное приложение смысла».

Где дешевле всего застраховать автомобиль

Полис дорожке машины

Полис в деталях

Дешевле всего страхование каско обойдется для автомобиля Hyundai Solaris в компании «Эрго Русь» (с франшизой) или Renault Logan в «РЕСО-Гарантии» (без франшизы). А владельцам Mitsubishi Lancer, кажется, лучше вообще не страховаться.

Стоимость автомобиля* 2012 г.в., руб.	Mitsubishi Lancer	Renault Logan	Hyundai Solaris	Opel Astra	Ford Focus	Kia Rio	Kia Ceed	Skoda Octavia	Nissan Qashqai	Nissan X-Trail			
	608 000	347 348	492 830	651 441	569 092	526 050	609 375	608 572	921 951	1 077 347			
Компания	Средний страховой тариф компании*, %	Стоимость страхового полиса*, руб.											
Полис без франшизы													
«Согласие»	17,1	222 954	62 106	78 606	126 184	95 266	79 960	79 219	95 972	97 911	105 903		
Группа «Ренессанс Страхование»	14,6	132 833	65 013	75 865	102 448	88 277	71 463	71 041	70 460	101 988	122 159		
Страховая группа МСК	14,0	130 781	67 142	83 338	75 503	92 933	76 945	73 673	66 030	70 898	94 690		
«Росгосстрах»	14,0	137 449	54 134	75 801	96 708	77 098	72 795	78 953	70 975	101 330	87 161		
МАКС	12,6	132 240	51 477	59 583	80 623	65 104	69 754	68 798	66 517	93 578	82 525		
ВСК	12,5	148 703	51 320	71 646	83 199	67 797	64 272	62 896	50 454	72 862	88 906		
«Энергогарант»	12,3	173 773	47 214	53 379	79 020	56 837	55 363	58 055	63 596	74 902	99 990		
«РЕСО-Гарантия»	11,5	106 160	46 847	59 965	73 603	71 524	57 642	74 341	51 317	71 579	96 120		
Средний страховой тариф для модели*, %		24,4	16,0	14,2	13,8	13,5	13,0	11,6	11,0	9,3	9,0		
Полис с обязательной минимальной франшизой 10-15 тыс. руб.													
	Размер минимальной франшизы												
СОГАЗ	3% от стоимости автомобиля	12,7	не принимают на страхование	54 027	70 550	88 335**	92 169	73 690	73 246**	66 091**	80 025**	102 410**	
«АльфаСтрахование»	9-15 тыс. руб.	12,2		114 365	47 100	63 871	84 492	58 389	71 490	87 933	48 138	82 515	91 043
«Ингосстрах»	10 тыс. руб.	9,2		93 051	41 588	46 212	51 105	66 991	44 961	54 023	45 980	52 089	51 566
«Эрго Русь»	10-15 тыс. руб.	9,1		85 181	37 548	33 957	50 487	62 429	51 869	57 091	44 791	63 983	73 583
Средний страховой тариф для модели*, %		17,1	13,0	10,9	10,5	12,3	11,5	11,2	8,4	7,6	7,4		

* См. «Как мы считали» ** Стоимость полиса без франшизы

Источник: Аналитическое агентство «Автостат», auto.ru, данные страховых компаний, расчеты РБК Quote

➔ Окончание. Начало на с. 1

Дорогие и дешевые

Для оценки стоимости каско в различных компаниях мы выбрали 10 самых популярных в Москве машин, по данным агентства «Автостат». Затем мы оценили стоимость полиса в 15 крупнейших страховых компаниях по этому виду страхования. Стоимость полиса оценивалась для автомобиля 2012 года, на котором ездит 35-летний мужчина (подробнее см. «Как мы считали»).

Самый высокий средний тариф полного каско для автомобилей, которые анализировал РБК, у СК «Согласие» — 17,1%. Например, за страховку Renault Logan в этой компании придется отдать 62,1 тыс. руб., а за Mitsubishi Lancer — 223 тыс. руб. Директор департамента андеррайтинга и управления продуктами страховой компании «Согласие» Дмитрий Кузнецов объясняет высокий тариф убыточностью сегмента подержанных транспортных средств. «Основная причина этого связана с тем, что на подержанных машинах совершается гораздо больше мошеннических действий, чем на новых транспортных средствах», — сообщил он, добавив, что сегмент автомобилей 2012 года выпуска не является приоритетным для развития компании.

Самой недорогой для автовладельцев оказалась «РЕСО-Гарантия». У этой компании самый низкий средний тариф — 11,5%. За каско Renault Logan здесь просят 46,8 тыс. руб., за Mitsubishi Lancer — 106,2 тыс. руб. «Компания уделяет

особое внимание работе с ремонтными станциями, потому что стоимость ремонта напрямую связана со стоимостью полиса каско. С каждой станцией ведутся переговоры об индивидуальных условиях сотрудничества», — объясняет замгендиректора «РЕСО-Гарантии» Елена Злыгорева.

Кстати, в результате исследования РБК выяснил, что СК «Уралсиб» вообще не страхует по каско трехлетние автомобили. «Мы временно ограничили продажу полисов для подержанных автомобилей, в первую очередь — моделей с высоким уровнем мошенничества», — сказала руководитель департамента автострахования и страхования имущества СГ «Уралсиб» Мария Барсова.

Франшиза — обязательное условие

Треть компаний, которые исследовал РБК, ввели для самых популярных автомобилей (2012 г.в.) обязательную франшизу. В СОГАЗе, «АльфаСтраховании», «Ингосстрахе» и «Эрго Русь» застраховать трехлетний популярный автомобиль без франшизы не получится. В каждой компании свой минимальный размер обязательной франшизы — 3% от страховой суммы в СОГАЗе, 10 тыс. руб. в «Ингосстрахе» и до 15 тыс. руб. в «АльфаСтраховании» и «Эрго».

«АльфаСтрахование» в феврале ввела франшизу для страхования всех подержанных автомобилей. Она позволяет получить скидку до 50% к тем тарифам, которые ранее компания предлагала для полного каско,

говорит руководитель управления андеррайтинга компании Илья Григорьев. «Причем франшиза не действует в том случае, если виновником ДТП был не наш клиент», — добавляет он.

Самый высокий средний тариф полного каско для автомобилей, которые анализировал РБК, у СК «Согласие» — 17,1%. Самой недорогой компанией для автовладельцев оказалась «РЕСО-Гарантия» — 11,5%

В «Эрго» обязательная франшиза введена еще в прошлом году для автомобилей стоимостью менее 750 тыс. руб. или старше пяти лет. «К сожалению, этот сегмент, как показывает наша статистика, характеризуется наибольшим количеством страховых случаев», — говорит директор департамента автострахования московской дирекции «Эрго» Наталья Щербань.

В СОГАЗе из десяти автомобилей застраховать с обязательной франшизой (3% от стоимости) придется Ford Focus, Hyundai Solaris, Renault Logan и Kia Rio. По статистике их владельцы чаще всего попадают в аварии, сообщил РБК зампредправления СОГАЗа Дамир Аксаянов.

Представители других компаний также сообщили РБК, что у них есть обязательные франшизы для опреде-

ленных категорий клиентов. Например, Группа «Ренессанс Страхование» ввела ее для молодых и неопытных водителей (моложе 24 лет со стажем менее трех лет). «Это связано с высокой убыточностью данного сегмента — стоимость полиса каско без франшизы была бы неподъемной для молодых автовладельцев», — поясняет управляющий директор департамента страхования автотранспортных средств группы Сергей Демидов. Такое же ограничение действует для клиентов «Эрго».

Введение обязательной франшизы при страховании каско позволяет страховым компаниям сократить издержки при урегулировании мелких убытков. Они создают страховщикам больше всего проблем из-за административных расходов, выплат мошенникам и резкого роста судебных разбирательств.

Франшиза при страховании по каско будет постепенно получать все большее распространение, уверен Самиев. В этом заинтересованы страховые компании, так как клиенты становятся более аккуратными, и сами клиенты, для которых стоимость услуги снижается благодаря франшизе. Франшиза — это практика, которая распространена в европейских странах. Постепенно российские клиенты привыкнут, и она станет нормой и у нас, — уверен Самиев. Ранее представители страховых компаний говорили РБК, что каско подорожает в 2015 году в среднем на 20%. ▣

Материал подготовлен при участии проекта Quote.rbc.ru

Как мы считали

Чтобы оценить положение дел в страховании каско, мы взяли десять самых популярных моделей автомобилей 2004–2015 годов выпуска, зарегистрированных в Москве (данные аналитического агентства «Автостат»). Эта выборка — почти 20% из зарегистрированных в столице 2,6 млн автомобилей этих годов выпуска.

Затем мы выбрали 15 крупнейших страховых компаний по сборам каско (данные ЦБ по страхованию средств наземного транспорта в 2014 году).

Стоимость полисов была оценена на одном примере: автомобиль 2012 года выпуска, зарегистрирован в Москве, за рулем которого ездит женатый мужчина 35 лет со стажем вождения 15 лет. Мы выбрали стандартные условия страхования по каско без дополнительных опций (ущерб+угон).

При наступлении страхового случая клиент сможет получить страховку деньгами или согласиться на ремонт автомобиля на автосервисе по усмотрению страховщика.

Мы выбрали трехлетний автомобиль, так как к этому времени обычно заканчивается срок гарантии официального дилера и действие кредитных договоров, если автомобиль был куплен в кредит. Это сделано для того, чтобы избежать искажений тарифов из-за действия кредитных программ страхования.

Стоимость автомобилей была оценена с помощью сервиса auto.ru как среднее арифметическое предложений на продажу автомобилей данной модели и года выпуска.

Тарифы на страхование были получены с помощью калькуляторов на сайтах страховщиков и телефонных звонков в call-центры компаний.

Средний тариф по автомобилям и компаниям в процентах был рассчитан как отношение стоимости полиса к сумме страхового покрытия (цене автомобиля) по каждой модели и каждой компании. В итоговый рейтинг не вошли три компании — «Альянс» (свернул розничные продажи полисов каско из-за убытков), «Компаний» (не продает полисы клиентам напрямую, рекомендует воспользоваться услугами брокеров) и «Уралсиб» (не принимает на страхование автомобили). Обратите внимание: в таблице приведены примерная и предварительная стоимость страховки, кроме того, при изменении условий страхования тарифы могут меняться.