



ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



ПОЛИТИКА | ЭКОНОМИКА | ЛЮДИ | БИЗНЕС | ДЕНЬГИ

21 апреля 2015 Вторник No 70 (2087) WWW.RBC.RU

КУРСЫ ВАЛЮТ
(ЦБ, 21.04.2015)



\$1=



€1=



₽51,52 ₽55,54



ЦЕНА НЕФТИ URALS (THOMSON REUTERS,
20.04.2015, 19.00 МСК) \$63,53 ЗА БАРРЕЛЬ



ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА,
20.04.2015) 995,7 ПУНКТА



МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ
РОССИИ (ЦБ, 10.04.2015) \$354,1 МЛРД

Кредиты Банкиры не хотят соблюдать новые ограничения ЦБ

Ставки рвутся на свободу

ТАТЬЯНА АЛЕШКИНА

Альфа-банк просит ЦБ отложить ограничение ставок по розничным кредитам, которое вступает в силу с июля 2015 года. Иначе банки не смогут кредитовать, как раньше, и людям придется занимать деньги в микрофинансовых организациях под сотни процентов.

Нужна отсрочка

Свою позицию Альфа-банк сформулировал в письме (есть у РБК), которое зампред правления банка Владимир Сенин направил первому зампреду ЦБ Алексею Симановскому. Суть сводится к тому, что ограничение стоимости кредита задумано как способ охладить рынок потребительского кредитования — до 2014 года он рос на 20–40% в год. Но во время экономического спада потребительское кредитование правильно было бы не охлаждать, а поддерживать.

Согласно закону «О потребительском кредите», ЦБ ежеквартально рассчитывает среднее значение полной стоимости кредита (ПСК) по видам потребительских кредитов (нецелевые кредиты, POS-кредиты, кредитные карты и автокредиты).

Банки не могут устанавливать ставки, более чем на треть превышающие среднее значение.

Окончание на с. 21



Банкиры готовы защищать свои кредитные ставки

Ретейл

У цен случился недорост

ДЕНИС ПУЗЫРЕВ,
АННА ЛЕВИНСКАЯ,
АННА ДЕРЯБИНА

Вслед за падением курсов валют ретейлеры начали снижать стоимость бытовой техники и электроники, свидетельствуют данные портала market.yandex.ru. Цены примерно достигли уровня 20 декабря прошлого года.

Деньги в холодильнике

Специалисты сервиса market.yandex.ru, системы онлайн-поиска товаров от компании «Яндекс», проанализировали изменения цен на десять популярных товарных групп, в том числе телевизоры и плазменные панели, планшеты, ноутбуки, стиральные машины, пылесосы, мобильные телефоны, посудомоечные машины, мультиварки, цифровые фотокамеры и холодильники. Исследование охватывает понедельные ценовые колебания с 15 сентября 2014 года по 19 апреля 2015-го.

Окончание на с. 20



Подписка: (495) 363-11-01

TISSOT
ШВЕЙЦАРСКИЕ ЧАСЫ С 1853 ГОДА

БУТИК TISSOT, ТД ГУМ,
КРАСНАЯ ПЛОЩАДЬ, Д. 3,
3-Я ЛИНИЯ, 1 ЭТАЖ.
ТЕЛ. +7 (495) 543-90-59



Энергия солнца



Tactile, Solar, Revolutionary.

TISSOT T-TOUCH EXPERT SOLAR

*Тактильные, работающие на солнечной энергии, революционные. Реклама.

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
Корректора: Марина Колчак
Инфографика: Олеся Волкова, Андрей СитниковОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК
Шеф-редактор проектов РБК:
Елизавета Осетинская
Главный редактор rbc.ru
и ИА РосБизнесКонсалтинг: Роман Баданин
Заместители главного редактора:
Ирина Малкова, Владимир Моторин,
Дмитрий Рыжов
Главный редактор журнала РБК:
Валерий Игуменов
Заместители главного редактора:
Андрей Бабицкий, Анфиса Воронина
Арт-директор: Илья Орлов
Руководитель фотослужбы: Варвара ГладкаяРуководители направлений –
заместители главного редактора
Банки и финансы: Елена Тофанюк
Индустрия и энергоресурсы: Петр Кирьян
Информация: Игорь Терентьев
Политика и общество: Максим Гликин
Спецпроекты: Елена Мязина
Экономика: Дмитрий КоптюбенкоРедакторы отделов
Международная жизнь: Иван Ткачев
Мнения: Антон Шириков
Потребительский рынок: Денис Пузырев
Свой бизнес: Владислав Серегин
Медиа и телеком: ВакансияАдрес 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 № 1064
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

Директора ФСИН предупредили об угрозе увольнения из-за магазинов в СИЗО

Монополия на арест

МАКСИМ СОЛОПОВ,
СЕРГЕЙ ТИТОВ

Замруководителя ФАС направил письмо с предложением устранить нарушения в торговле товарами для заключенных СИЗО. Монополия ведомственного ФГУПа грозит дисквалификацией директору ФСИН, предупреждают в ФАС.

Федеральная антимонопольная служба предложила тюремному ведомству вернуть конкуренцию на рынок магазинов для заключенных следственных изоляторов. ФАС продолжает начатую в марте проверку торговой деятельности Федеральной службы исполнения наказаний, директору ведомства Геннадию Корниенко уже направлено письмо замруководителя ФАС Андрея Кашеварова (копия документа есть в распоряжении РБК) с предложениями устранить выявленные нарушения.

«Письмом мы информируем директора ФСИН о ситуации, которая была создана еще при предыдущем руководителе. По сути, это предложение ФСИН самостоятельно привести состояние дел в соответствие с законом о конкуренции. Так можно избежать ненужного разбирательства и наказания», — сказал РБК начальник аналитического управления ФАС Алексей Сушкевич. По его словам, для коммерческих компаний ФАС использует официальный институт предупреждения, а для чиновников подобного инструмента еще нет — он заложен в четвертом антимонопольном пакете, который принят Госдумой только в первом чтении. «Пришлось действовать неформально», — объясняет чиновник.

Конкуренция за подследственных
Проверка ФАС установила, что до конца 2013 года на рынке товаров и услуг для заключенных СИЗО работали несколько хозяйствующих субъектов. В частности, в Москве это были три крупных конкурента — ООО «Спецпродукт», ООО «Юник-Альянс», ООО «Универсклад». Эти компании принимали заказы от родственников арестантов через интернет-магазины и платежные терминалы в самих СИЗО, собирали заказы и осуществляли их доставку до режимных учреждений, где передавали их сотрудникам ФСИН, которые уже своими силами разносили товары адресатам. За эту услугу участники рынка перечисляли в бюджет учреждений от 18 до 23% от прибыли. В 2013 году доходы в московских следственных изоляторах за оказание этой услуги составили 88,3 млн руб., уточняют в ФАС.

При этом после анализа цен и перечня товаров в антимонопольном ведомстве пришли к выводу, что до декабря 2013 года московским заключенным было доступно более 600 наименований продуктов и товаров первой необходимости, реализуемых по ценам, не превышающим средние потребительские цены на розничном рынке в Москве и Московской области.

С 2014 года, на основании телеграммы заместителя директора ФСИН Александра Сапожникова, единствен-

Что можно заказать на сайте московского управления ФСИН

«Семечки от Мартина»,
100 г

86,15

Сланцы мужские



154,53

Библия



741

Домино



289

Машинка для стрижки
волос

1500

Мандарины, 1 кг



250

119,19 Цена, руб.

Источник: официальный сайт управления ФСИН по Москве

ным хозяйствующим субъектом, осуществляющим торговлю продуктами питания и товарами первой необходимости в московских СИЗО, стало ФГУП «Калужское». Предприятиям, осуществляющим торговлю для заключенных, предложили заключить договоры с этим ФГУПом, который теперь заменит следственные изоляторы на конечной стадии доставки заказов до адресатов, то есть фактически взял на себя обязанность разнести товары по камерам внутри учреждений. Во ФГУП теперь отчислялись и средства, отправлявшиеся ранее в бюджет СИЗО.

С 2015 года ФГУП «Калужское» оказалось продлевать договоры со своими прежними партнерами и, заключив договор с платежным агентом ООО «Интакс» без проведения каких-либо конкурентных процедур, монополизировало рынок торговли товарами для заключенных через платежные терминалы и интернет.

Собеседник РБК из числа предпринимателей — участников рынка товаров для заключенных оценил ежегодную прибыль от торговли в семи столичных и 12 подмосковных СИЗО


Собеседник РБК из числа предпринимателей — участников рынка товаров для заключенных оценил ежегодную прибыль от торговли в семи столичных и 12 подмосковных СИЗО в 250–300 млн руб. в год

в 250–300 млн руб. в год. При этом, по его словам, ФГУП «Калужское» монополизировало торговлю не только в Москве и области, но и в других регионах Центрального федерального округа, аналогичная ситуация уже с другими ФГУПами сложилась к 2015 году во всей системе ФСИН.

Источник напряженности

«Монополизация рынка имела существенные негативные последствия для лиц, содержащихся под стражей», — говорится в письме ФАС Корниенко. С июня 2014 по январь 2015 года индекс цен в московских СИЗО «по 20 основным товарным позициям» составил 1,63, что значительно превысило сводный индекс потребительских цен в Москве за тот же период (1,13), настаивают в антимонопольном ведомстве. По данным ФАС, в январе ФГУП «Калужское» реализовывало огурцы и помидоры по цене 300 и 400 руб. за 1 кг соответственно, сахар — 113 руб. за 1 кг, молоко — 92 руб. за литр. Такая ситуация послужила причиной многочисленных жалоб осужденных и их родственников, подчеркивается в письме

ТАНТОВ









<p>Шоколад «Аленка», 100 г</p>  <p>119,19</p>	<p>Йогурт питьевой «Активиа», 290 г</p>  <p>75,95</p>	<p>Мороженое «От Деда Мороза», стакан с клубникой, 180 г</p>  <p>102,60</p>
<p>Хозяйственное мыло</p>  <p>26,33</p>	<p>Чай «Принцесса Нури», 25 пакетиков</p>  <p>77,37</p>	<p>Мед натуральный, 115 г</p>  <p>99,97</p>

ФОТО: ЛОРИ

ФАС со ссылкой на прилагаемые документы. При этом сократился и доступный ассортимент — до 150–160 позиций, уверяют в ФАС.

Помимо этого заключенные и их родственники стали вынуждены выплачивать в пользу ООО «Интакс» 10% от стоимости заказа, обозначившиеся в кассовом чеке в виде «услуги заказа». Сроки доставки увеличились стрехдо 10–12 дней, а в СИЗО № 1 «Матросская тишина» — до двух-трех недель. Ситуация стала неизбежной после запрета изоляторам привлекать заключенных для разноса заказов, который теперь должны были осуществлять сотрудники ФГУП «Калужское». Руководство СИЗО, снявшее с себя ответственность за сроки доставки, предлагает заключенным адресовать жалобы в адрес этого предприятия, зарегистрированного в Калужской области.

С оценками ФАС согласен и отстаивающий права заключенных основатель социальной сети Gulagu.net Владимир Осечкин. По его словам, рост цен, сокращение ассортимента, падение качества товаров и несвоевременная доставка в специфических

По данным ФАС, в январе ФГУП «Калужское» реализовало огурцы и помидоры по цене 300 и 400 руб. за 1 кг соответственно, сахар — 113 руб. за 1 кг, молоко — 92 руб. за литр

условиях мест лишения свободы превращаются в опасный источник социальной напряженности и даже потенциально могут спровоцировать акции протеста.

Ответственность

Специалисты ФАС пришли к выводу, что в действиях должностных лиц ФСИИ России и ФГУП «Калужское» присутствуют признаки нарушения антимонопольного законодательства, а именно ст. 15 ФЗ «О защите конкуренции», предусматривающей запрет на антиконкурентные акты и действия органов власти. Директору ФСИИ во избежание санкций ФАС предлагает обеспечить доступ хозяйствующих субъектов на рынок товаров для заключенных путем установления прямых договорных отношений между поставщиками и следственными изоляторами. Такой порядок ФАС предлагает распространить не только на московские СИЗО, но и на все учреждения ФСИИ России.

Поводом для начала проверки антимонопольного ведомства стала жалоба ООО «Спецпродукт» датированная

2 марта. Отведенный на рассмотрение срок — три месяца — заканчивается 2 мая. «Прежде чем возбуждать дело, мы предлагаем устранить нарушение. Будем ждать реакции от ФСИИ. Нужно дать руководству возможность среагировать. В противном случае руководителю ФСИИ грозит ответственность вплоть до дисквалификации», — резюмирует представитель ФАС.

В случае установления нарушения антимонопольного законодательства ФГУП «Калужское» может грозить оборотный штраф в 0,3–15% от годовой выручки, а ответственному сотруднику — дисквалификация (запрет занимать должности на госслужбе на срок до трех лет), уточняет советник адвокатского бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры» Евгений Большаков. ФСИИ, по его словам, в случае нарушения может быть оштрафована на сумму до 50 тыс. руб., а ответственному должностному лицу ФСИИ грозит дисквалификация на срок до трех лет.

Версия предупрежденных

В пресс-бюро ФСИИ России не подтвердили факт получения письма с предупреждениями из ФАС, воздержавшись от комментариев до ознакомления с текстом документа. При этом в ведомстве, напротив, считают, что после передачи торговли ФГУПу была создана понятная и управляемая структура. По данным ФСИИ, торговый оборот магазинов СИЗО в 2014 году увеличился более чем в 2,5 раза. В 2015-м сеть интернет-магазинов для следственных изоляторов в Центральном федеральном округе планируют расширить за рамки столичного региона на Рязанскую, Орловскую и Липецкую область.

Категорически не согласен с претензиями ФАС руководитель ФГУП «Калужское» Андрей Мухетдинов. По его словам, до появления ФГУПа ситуация с поставщиками была далеко не идеальной, а директор одного из пред-

приятий, упомянутых в письме ФАС, даже отбывал наказание за дачу взятки должностному лицу. «Спецпродукт» и «Универсклад», например, не смогли нам предоставить информацию об учете их терминалов в Росфинмониторинге», — рассказал Мухетдинов РБК. С поставщиком «Спецпродукт», по словам руководителя ФГУП «Калужское», предприятие спорит в арбитражных судах по поводу взаимных претензий о невыполнении договорных обязательств.

В ФСИИ, напротив, считают, что после передачи торговли ФГУПу была создана понятная и управляемая структура

Прибыль в бюджет от деятельности ФГУПа за 2014 год в итоге превысила совокупный доход учреждений ФСИИ Москвы за аналогичные услуги в 2013 году, уверяет Мухетдинов. Более того, по его словам, прошедшая недавно по требованию ФАС проверка калужской прокуратуры не нашла нарушений антимонопольного законодательства в деятельности ФГУП «Калужское».

Использование схем с ФГУПами в качестве единого поставщика стоило карьеры и личной свободы бывшему директору ФСИИ Александру Реймеру, напоминает Осечкин. «При Реймере эта система достигла апогея. Вершиной была теперь уже широко известная схема с закупками электронных браслетов за 100 тыс. руб. Реймера [в руководстве ФСИИ] уже нет, но дело его живет. Очень надеюсь, что нынешнее руководство ФСИИ все-таки пересмотрит свой подход в пользу открытости для честного бизнеса, иначе нам не избежать новых коррупционных скандалов». ▣

Реклама



24 и 25 апреля
итальянские портные CASTANGIA
примут Ваши заказы

Индивидуальный пошив
мужского или женского костюма
до 30 апреля по специальной цене

ПОДРОБНОСТИ ПО ТЕЛЕФОНУ
+7 (495) 933 6277


CASTANGIA
dal 1850

Москва, Ленинский пр-т, 11
www.castangia.ru

Декларации Как отчитываются парламентарии в США

Чистота по-американски

АЛЕНА СУХАРЕВСКАЯ

На прошлой неделе депутаты Госдумы опубликовали сведения о своих доходах за 2014 год. РБК сравнил, как отчитываются народные избранники в США и сколько получают за свою работу.

Ни одна из систем декларирования — ни в США, ни в России — не позволяет точно ответить на вопрос, насколько богат тот или иной законодатель. Российская — потому что депутаты обязаны раскрывать на регулярной основе только транспортные средства, недвижимость и земельные участки (но не финансовые и бизнес-активы), американская — потому что декларируются только те активы, которые приносят доход (то есть у конгрессмена может быть сколько угодно дорогих яхт и автомобилей, но раскрывать их он не обязан).

В России информация и сведения о доходах чиновников, обязательные для публичного раскрытия, регулируются федеральным законом «О противодействии коррупции», исполнение которого в свою очередь регламентируется президентскими указами. Однако по декларациям, опубликованным на сайтах Госдумы и Совета Федерации, оценить богатство российских парламентариев невозможно — они содержат лишь общие сведения о годовом доходе самого чиновника, членов его семьи (супругов и несовершеннолетних детей) и перечень объектов движимого (транспортные средства) и недвижимого имущества, принадлежащих им на праве собственности или находящихся в пользовании. При этом имущество декларируется без указания стоимости и уточнения местонахождения (требуется указывать только страну).

По законам США конгрессмены и все сотрудники законодательной власти (помощники и члены офисов конгрессменов) должны отчитываться обо всех «внешних» — то есть заработанных вне конгресса — доходах (и их источниках), в случае если они превышают \$200, гонорарах за выступления или статьи (без указания места получения), а также о подарках, стоимость



Американские законодатели в отличие от российских раскрывают информацию о тех активах, которые приносят доход

которых превышает \$305 (источник, стоимость и описание). Похожим образом отражаются оплаченные третьими сторонами транспортные расходы, порог обязательного раскрытия тот же — \$305.

Законодатели-акционеры

Однако исключительно доходами информация, которую обязаны раскрывать народные избранники в США, не ограничивается. В 2012 году был принят так называемый STOCK Act (Stop Trading on Congressional Knowledge Act of 2012), цель которого — воспрепятствовать использованию законодателями непубличной информации, полученной в ходе закрытых обсуждений в парламенте, в коммерческих целях (например, чтобы заработать на торговле акциями).

В соответствии со STOCK Act конгрессмены обязаны указывать, есть ли у них в наличии акции компаний, обязательства перед кредитными организациями (ипотеки, кредиты). Также они должны своевременно (не позднее чем через 45 дней) предоставлять информацию о сделках по купле/продаже акций, если их величина превышает \$1 тыс. Аналогичную информацию, хотя и менее детализированную, американские законодатели должны указывать и в отношении своих супругов и детей.

Декларации о доходах американских законодателей позволяют хотя бы приблизительно оценить их реальное богатство, что затруднено в случае с российскими депутатами и сенаторами. Парламентариям в России не воспрещено владеть ценными бумагами

и долями в компаниях (запрещено вести коммерческую деятельность), но эта информация не раскрывается в ежегодных декларациях. Владение ценными бумагами и долями в бизнесах, а также наличие средств на банковских счетах раскрывается только при выдвижении кандидатуры на выборы.

Так, заработавший больше всех среди депутатов Госдумы в 2014 году представитель фракции «Единая Россия» Григорий Аникеев (он указал доход в размере 995 млн 61,2 тыс. руб.), по оценкам российского Forbes, располагает состоянием в \$400 млн и занимает 182-е место в списке богатейших бизнесменов России (ему принадлежит группа компаний АВИ). А состояние второго по доходам в 2014 году российского депутата — единоросса Михаила Слипечука — Forbes

Что должны указывать парламентарии в декларациях

	В США	В России
Официальная зарплата	Не указывают в декларации, не учитывается в общей сумме доходов	Включается в общую сумму годового дохода
Доходы вне места работы	Обязаны раскрывать сведения о доходах (и их источниках), превышающих \$200. Доходы супругов указываются, если они превышают \$1 тыс.	Указываются в общей сумме годового дохода
Недвижимость	Обязаны указывать, только если она приносит доход или содержится в инвестиционных целях	Обязаны указывать дома, квартиры и участки с указанием площади и предназначения (местонахождение — только страна), сделки по покупке недвижимости, если сумма превышает общий доход чиновника и членов его семьи за три года
Акции, иные ценные бумаги и доли в компаниях	Обязаны раскрывать информацию о владении активами, если их стоимость превышает \$1 тыс., в том числе сообщать о транзакциях в течение 45 дней с момента совершения	Не указываются в ежегодной декларации (только при баллотировании). Однако обязаны указывать сделки по покупке этих активов, если их стоимость превышает общий доход чиновника и членов его семьи за три года
Счета в банках, долговые обязательства	Обязаны раскрывать сведения о кредитных обязательствах, превышающих \$10 тыс., в том числе ипотеках на некоммерческую недвижимость. Требование касается супругов и детей. Счета не указываются	Счета не указываются в ежегодной декларации (только при баллотировании). Данные о кредитах не раскрываются
Другое	Обязаны раскрывать сведения о подарках и оплаченных третьими лицами транспортных расходах, если их стоимость превышает \$305. Также обязаны указывать информацию о постах, занимаемых в коммерческих и некоммерческих организациях	Обязаны указывать транспортные средства во владении, но могут не указывать машины, мотоциклы, яхты и вертолеты в пользовании

оценивает в \$600 млн (148-е место в списке богатейших бизнесменов России). Слипчук — основной владелец группы «Метрополь», указывает Forbes. Самым высокооплачиваемым сенатором России в 2014 году стал представитель Ханты-Мансийского автономного округа Виктор Пичугов, он задекларировал доход в размере 363,5 млн руб.

Законная погрешность

Впрочем, оценить вплоть до последнего цента состояние того или иного конгрессмена США тоже не удастся: в американских декларациях указывается не точная сумма (стоимости акций и других финансовых инвестиций), а только диапазон, который выбирается из предложенных законодательством (например, \$100–250 тыс.). Крупные доходы на имя или под управлением супругов могут быть зарегистрированы в категории «более \$1 млн» (диапазон без верхней границы). Также в категорию с открытой верхней границей попадают активы стоимостью «более \$50 млн».

Наконец, конгрессмены не обязаны декларировать недвижимость, в том числе свои резиденции, если они не приносят им дохода или не были приобретены в инвестиционных целях.

В связи с тем, что финансовые активы конгрессменов декларируются в диапазонах с достаточно широким разбросом, ресурс Opensecrets.org (создан некоммерческой организацией Center for Responsive Politics, «Центр ответственной политики») вычисляет по декларациям минимальное и максимальное состояние конгрессменов и строит ранжирование по среднему значению. Так, самым богатым конгрессменом по итогам 2013 года (декларации за 2014 год будут поданы только к 15 мая) стал член палаты представителей от штата Калифорния, республиканец Даррел Исса. Его состояние оценивалось в \$448 млн (оно могло составить от \$292 млн до \$604,6 млн). Богатейшим сенатором стал демократ от штата Вирджиния Марк Ворнер — его состояние составило \$254 млн (или в диапазоне от \$95 млн до \$413 млн). ■

Есть такая работа — писать законы

Сравнивать финансовые показатели российских и американских законодателей уместно лишь по уровню официально установленной заработной платы: годовой оклад «депутата» в США приблизительно в 1,9 раза больше, чем у его российского коллеги. Как и в России, она установлена на едином уровне, с 2009 года она составляет \$174 тыс. в год (около 9 млн руб. по курсу на 20 апреля). Спикер палаты представителей получает зарплату \$223,5 тыс. в год, а лидеры республиканской и демократической фракций в обеих палатах конгресса получают по \$193,4 тыс.

В России зарплата депутата Госдумы была установлена на уровне 420 тыс. руб. в месяц 1 сентября 2014 года, однако 6 марта 2015 года указом президента Владимира Путина депутатская зарплата была сокращена на 10%. Кроме того, раз в квартал законодателям выплачивается поощрение в размере 81,5 тыс. руб. Таким образом, оклад российского парламентария составляет 4,8 млн руб. в год (или около \$93 тыс. по текущему курсу). Сравнение номинальных зарплат российских и американских законодателей, естественно, не учитывает разницу в ценах и доходах между двумя странами. Гораздо любопытнее выглядит, например, сопоставление депутатских окладов и ВВП на душу населения. В США конгрессмен получает в 3,3 раза больше этого показателя, а в России — в 6,4 раза (подушевой ВВП в США — \$53 тыс., в России — \$14,6 тыс., по данным Всемирного банка за 2013 год).

Сколько зарабатывают законодатели разных стран



Источники: Economist, Всемирный банк

Мнение



ДЖИМ ЕН КИМ,
президент Группы Всемирного банка

ФОТО: Bloomberg

Решения, которые мы примем в этом году, и альянсы, которые мы создадим в предстоящие годы, помогут определить, есть ли у нас шанс искоренить крайнюю бедность к 2030 году.

2015–2030: последний рывок в борьбе с крайней бедностью

Мы — первое поколение в истории человечества, способное искоренить крайнюю бедность. Это великий вызов и великая возможность.

Решающий год

Для глобального развития 2015 год станет самым важным за последнее время. В июле мировые лидеры встретятся в Аддис-Абебе, чтобы обсудить финансирование приоритетных задач в области развития в предстоящие годы. В сентябре главы государств соберутся в Организации Объединенных Наций, чтобы сформулировать цели в области устойчивого развития — комплекс целей и задач на период до 2030 года. А в декабре представители стран мира встретятся вновь — на этот раз в Париже, для выработки соглашения по проблеме изменения климата.

Решения, которые мы примем в этом году, и альянсы, которые мы создадим в предстоящие годы, помогут определить, есть ли у нас шанс искоренить крайнюю бедность к 2030 году и тем самым достичь основную цель Группы Всемирного банка.

К настоящему времени мировое сообщество уже заметно продвинулось по этому пути, и это хорошая новость. За последние 25 лет численность живущих в крайней бедности сократилась с почти 2 млрд человек до менее 1 млрд. Однако это означает, что почти 1 млрд человек по-прежнему живет менее чем на \$1,25 в день.

Три направления стратегии

Мы знаем, что покончить с крайней бедностью в ближайшие 15 лет возможно. Мы знаем это отчасти благодаря нашим прежним успехам и благодаря тому, что, опираясь на многолетний опыт, поняли, какие меры дают отдачу, а какие — нет. В результате этого характер наших рекомендаций правительствам претерпел изменения с течением времени. Суть нашей стратегии искоренения крайней бедности можно выразить всего тремя словами: рост, инвестиции и страхование.

Во-первых, мировой экономике необходим ускоренный и более устойчивый рост. Необходимо, чтобы этот рост обеспечивал бедным слоям населения более существенную долю создаваемых им выгод. Мы сможем покончить с крайней бедностью, только если продолжим путь к более стабильному экономическому росту в интересах всех слоев населения, беспрецедентному по меркам нашего времени.

В рамках борьбы с крайней бедностью Группа Всемирного банка продолжит оказывать поддержку прави-

тельствам и осуществлять инвестиции в самые разнообразные сферы. Однако чтобы покончить с крайней бедностью в большинстве развивающихся стран мира, нам потребуется сосредоточиться на ускоренном повышении продуктивности сельского хозяйства.

Второе направление этой стратегии — инвестиции. Под этим я понимаю прежде всего инвестиции в людей, особенно в их образование и охрану их здоровья.

Возможность задать верное направление развития ребенка представляется всего один раз. Инвестиции в будущее детей, сделанные в первые годы их жизни, приносят гораздо большую отдачу, нежели более поздние инвестиции. Последствия недостаточного питания и заболеваний в детстве могут сказываться на психическом и физическом здоровье человека в течение всей его жизни, на его успехах в учебе и на заработках в зрелом возрасте.

И, наконец, третье направление этой стратегии — страхование. Это означает создание правительствами систем защиты от стихийных бедствий и быстрого распространения болезней.

Эпидемия лихорадки Эбола высветила недостатки международных и национальных систем профилактики, обнаружения и нейтрализации вспышек инфекционных заболеваний. Эта эпидемия также показала нам, что, вероятнее всего, больше всех от пандемий будут страдать именно бедные слои населения. Группа Всемирного банка разрабатывает совместно с партнерами новую концепцию действительно необходимого оперативного финансирования на случай вспышки какого-либо заболевания.

Последний рывок

Мы знаем, что покончить с крайней бедностью будет чрезвычайно трудно — собственно говоря, чем ближе мы будем к этой цели, тем сложнее будет наша задача.

Правительства стран мира обязаны воспользоваться этим моментом. Должны проявить решительность и наши партнеры в частном секторе. Группа Всемирного банка, наши партнеры — многосторонние банки развития, наши новые партнеры, которые появляются на горизонте, — все мы должны воспользоваться этим моментом.

Мы — первое поколение в истории человечества, способное искоренить крайнюю бедность. Это — великий вызов и великая возможность. Время для последнего рывка пришло.

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

О чем депутаты
спросят Медведева

ЛДПР



Эвакуаторы

Депутаты обратят внимание Медведева на ситуацию со злоупотреблениями при эвакуации автомобилей и спросят, как правительство намерено защитить автомобилистов от неправильных действий дорожных служб.



Лекарства

Депутаты отмечают, что российская фармацевтика на 80% состоит из иностранных компонентов. Они спросят, не пострадают ли граждане в условиях санкций и падения курса рубля.

КПРФ



Заводы

В письменных вопросах депутаты требуют сообщить, почему с 2008 года правительство не принимает мер к возрождению отечественного машиностроения.



Торговые сети

Депутаты хотят, чтобы правительство возродило отечественные торговые сети, ограничив число иностранных сетей, и приняло экстренные меры для интенсивного развития сельхозпроизводства.

«Справедливая Россия»



Банки

Депутаты в письменных вопросах спрашивают у правительства, что будет предпринято, чтобы огромные средства господдержки банкам пошли на развитие реального сектора экономики.



Опыт Китая

Устно депутаты попросят объяснить, почему российское правительство не перенимает опыт Китая, чьи власти компенсируют НДС и часть других затрат компаниям, которые продают на экспорт товары с хорошей добавленной стоимостью.

«Единая Россия»



Экономический план

В письменных вопросах депутаты спрашивают, как правительство отнесется к тому, чтобы разработать и принять экономическую доктрину.



ЖКХ

Депутаты интересуются, как правительство намерено исправить ситуацию с низким уровнем платежной дисциплины потребителей коммунальных услуг.

Власть Дмитрий Медведев избежит жесткой критики во время отчета перед

Про лекарства и эвакуу

СВЕТЛАНА БОЧАРОВА,
МАРИЯ МАКУТИНА,
АННА РУДЯК

Во вторник на отчете в Госдуме Дмитрия Медведева ожидается критика, в том числе и от единороссов. Но в целом они правительство поддержат, а критика оппозиции будет сосредоточена на его финансово-экономическом блоке.

Председатель правительства Дмитрий Медведев во вторник отчитается перед Госдумой — это будет седьмой ежегодный отчет кабинета министров перед палатой. Отчет начнется в полдень и займет не менее трех часов, предупредил вчера фракцию коммунистов один из ее руководителей Сергей Решульский.

Порядок отчета правительства совет палаты утвердил 9 апреля. В отличие от депутатов Медведев не будет ограничен во времени ни для основного доклада, ни при ответах на вопросы, следует из документа (есть у РБК). Каждой из четырех фракций разрешено будет задать премьеру по три устных вопроса (по одной минуте каждый), кроме того, по 10 минут каждой фракции выделено для выступления ее представителя. В завершение отчета премьер-министр при желании сможет выступить с заключительным словом.

Настроение нейтральное

Настрой фракции единороссов к правительству будет нейтральным, но отдельных министров заслуженно покритикуют, сказал РБК источник, близкий к руководству фракции. Фракция будет и критиковать, и хвалить отдельных министров — будет непростой, но объективный разговор, подтвердил первый заместитель руководителя единороссов Франц Клинецвич. «В целом фракция правительство будет поддерживать», — добавил собеседник РБК. «Говорить о каком-то критическом настрое фракции смешно — мы не в оппозиции ни к президенту, ни к председателю правительства и председателю нашей партии», — указал другой член президиума фракции.

Руководитель фракции эсэров Сергей Миронов к отставке правительства призывать не намерен, сказал он вчера журналистам. Но выступление будет критическим, обещал он. Миронов, по его словам, хотел бы полностью сосредоточиться на критике Министерства образования во главе с Дмитрием Ливановым, но будет критиковать финансово-экономический блок правительства — его работа не может обеспечить решения социальных проблем. Критика эсэров будет умеренной, знает источник РБК, близкий к руководству фракции.

Настрой ЛДПР также критический, поскольку экономическая ситуация очень сложная, знает депутат фракции. Фракция намерена критиковать работу правительства, подтвердил первый заместитель ее руководителя Алексей Диденко.

В выступлении председателя ЦК КПРФ Геннадия Зюганова прозвучат слова об отставке правительства, обещают члены фракции. Эта тема коммунистами заявлена давно и с повестки не снималась, но дело не только в том, чтобы сменить одних людей на других, — нужно полностью менять эко-



Призывать к отставке правительства, которое возглавляет Дмитрий Медведев, собираются только представители КПРФ

номический курс, санкции, введенные против России, полностью подтвердили его гибельность, пояснил РБК вице-спикер Госдумы от КПРФ Иван Мельников. Отношение коммунистов к правительству очень критическое, во время отчета критика будет сосредоточена на его финансово-экономическом блоке и на социальном в меньшей степени, поскольку социальный блок — отчасти производный от финансово-экономического, пояснил собеседник.

«Наше правительство хуже санкций — такой тезис будет в выступлении Зюганова», — рассказал РБК депутат-коммунист Сергей Обухов, поясняя, что санкции только усугубили положение российской экономики.

Секретные темы

Письменные вопросы депутаты зашли в правительство еще в конце марта. Но какие вопросы прозвучат во вторник (устные вопросы), депутаты стараются не говорить. Назвать их РБК отказались Клинецвич и его соратники по фракции единороссов. Перечень вопросов был утвержден фракцией на минувшей неделе, но держится в тайне, пояснил один из собеседников РБК.

Большое количество вопросов обсуждалось во время встречи фракции единороссов с Медведевым на минувшей неделе, напомнил источник РБК во фракции. Это темы, связанные с сельским хозяйством, социальной поддержкой, ростом цен на лекарства и продовольствие, уточнил собеседник. В понедельник фракция определится с тремя наиболее приоритетными из этих вопросов — они будут заданы во время отчета, пояснил источник.

Не хотят оглашать свои темы и коммунисты: должен быть элемент неожиданности, мотивировал отказ один из членов фракции. По крайней мере один из трех вопросов коммунистов

Никто не анонсировал вопроса о пожарах в Сибири, хотя член фракции эсэров назвал этот вопрос в числе тех, что обязательно будут заданы премьеру

будет жестким, обещал другой, но отказался сообщить не только его формулировку, но и тему. Один вопрос будет касаться проблем с газификацией Дальнего Востока, знает еще один собеседник РБК во фракции.

Откровенные фракции

Две другие фракции такого режима секретности не придерживаются. Миронов назвал два из трех вопросов, которые намерены задать правительству эсэры. Депутат фракции Валерий Гартунг спросит, почему правительство предпочло экономить на индексации социальных выплат, вместо того чтобы решить проблему неэффективного использования госсобственности. Общую стоимость госсобственности эсэры оценивают в 13 трлн руб., ее эффективное использование способствовало бы серьезному пополнению федерального бюджета, считают во фракции.

Эсэры также попросят объяснить, почему российское правительство не перенимает опыт более экономически успешных стран, например Китая, сказал Миронов. Власти Китая, в частности, компенсируют НДС и часть других затрат компаниям, которые продают на экспорт товары с хорошей добавленной стоимостью (например, хайтек). Тем самым государство четко дает понять, в каком производстве оно заинтересовано, отметил Миронов.

ЛДПР подготовила четыре вопроса премьеру. Депутаты намерены обратить его внимание на злоупотребления при эвакуации автомобилей. Незаконно эвакуируют тех, кто не нарушал правила, сказал РБК вице-спикер от ЛДПР Игорь Лебедев. Кроме того, парламентарии сообщат Медведеву о проверке Генпрокуратуры, в ходе которой было выявлено более 600 тыс. штрафных постановлений о незаконной парковке в Москве, выписанных с нарушениями.

депутатами

аторы



ЛДПР выскажет также свое возмущение повышенными тарифами ОСАГО, которые, по словам Лебедева, ничем не обоснованы.

Депутаты напомнят, что российские лекарства на 80% состоят из иностранных компонентов, рассказал Лебедев. «Не пострадают ли российские граждане в условиях санкций», — спросит председатель комитета по охране здоровья Сергей Калашников. Кроме того, ЛДПР волнует проблема валютных кредитов предприятий, которые из-за ослабления рубля «фактически оказались банкротами».

Без жестких вопросов

О намерении задавать вопросы на более острые темы депутаты не говорят. В частности, никто не анонсировал вопроса о пожарах в Сибири, хотя член фракции эсэров называл этот вопрос в числе тех, что обязательно будут заданы премьеру.

Разумеется, представители правительства ведут работу с оппозиционными фракциями, чтобы умерить критический настрой во время отчета, сказал один из думских собеседников РБК. Администрация президента в этой работе не участвует, отметил собеседник.

Отчетный апрель — единственный месяц в году, когда правительство очень учтиво и, скажем так, ласково ведет себя с думской оппозицией, говорил РБК в пятницу и Мельников.

На прямой линии президент Владимир Путин не критиковал правительство, а, наоборот, даже похвалил его, напоминает политолог Игорь Бунин, поэтому такой ответ ожидается и от партий. Если бы прозвучала жесткая критика со стороны депутатов, то потом бы критиковали уже их и даже могли бы отправить в отставку. По словам Бунина, депутаты будут вести себя так, как им говорят. ■

Регионы Губернаторов заставят регистрировать все международные проекты

За границу по разрешению

ЛОЛА ТАГАЕВА,
СВЕТЛАНА БОЧАРОВА,
ЖАННА УЛЬЯНОВА

Регионы обяжут проводить согласование и регистрацию у Минэкономразвития всех международных внешнеполитических и экономических проектов. Эксперты говорят о продолжении курса на унификацию и «призраке сепаратизма».

Региональные власти обяжут регистрировать и согласовывать с федеральным центром заключаемые внешнеэкономические соглашения. К соответствующему правительственному законопроекту, внесенному в октябре 2013 года и прошедшему первое чтение тогда же в декабре, депутаты вернутся в ближайшее время.

Поправки ко второму чтению уже есть, и они дорабатываются, рассказал РБК председатель профильного комитета по международным делам Алексей Пушков. «Проект стоит в плане работы Думы до конца весенней сессии», — уточнил он.

Согласно поправкам в закон «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации», регионы обяжут предоставлять Минэкономразвития проект готовящегося соглашения об осуществлении международных и внешнеэкономических связей. Минэкономразвития, в свою очередь, будет направлять проекты соглашений на согласование в МИД России, Министерство юстиции и другие федеральные органы исполнительной власти. Ответ региональные власти должны будут получить не позже чем через 45 дней. Без госрегистрации международные соглашения региональных властей не смогут вступить в силу.

В пояснительной записке говорится, что поправки нужны в «целях проведения комплексной экспертизы соглашений».

В законе «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов РФ» прописаны области, в которых регионы имеют договорную

правоспособность: это торгово-экономическое, научно-техническое, экологическое, гуманитарное, культурное и иное сотрудничество с субъектами иностранных федеративных государств и административно-территориальными единицами иностранных государств.

«Внешнеэкономическая деятельность для большинства регионов, за редким исключением, находится на периферии. Один-два международных договора в год. В основном это договоры о дружбе и сотрудничестве с каким-то регионом в другой стране, но иногда речь идет и об инвестициях», — говорит бывший замглавы администрации президента Башкирии Аббас Галлямов.

Барьеры и согласования только усложнят совместные проекты, хотя происходящее радикально на экономику региона не повлияет

Уже согласовали

Приграничные регионы активнее сотрудничают с другими странами. Калининградская область работает с Польшей, Литвой и Белоруссией, но экономические отношения заключает только с Минском, сообщил РБК губернатор Николай Цуканов. По его словам, все соглашения, как и в других субъектах Федерации, обсуждаются с МИДом, и чаще всего они заключаются муниципалитетами.

Забайкальский край заключает соглашения с приграничными провинциями Китая, например Внутренней Монголией, и Монголии. «Соглашений много, они в том числе имеют экономический характер, например аренда земли на приграничной территории, но чаще это обмен делегациями», — рассказывает РБК губернатор Забайкалья Константин Ильковский. Внешнеэкономические соглашения заключает не только региональное

правительство, но и муниципальные власти. О всех внешних контактах регион ставит в известность МИД, к тому же в крае находится официальный представитель внешнеполитического министерства. Однако в необходимости согласовывать соглашения с Минэкономразвития Ильковский сомневается и считает достаточным его уведомлять.

Министр инвестиций и инноваций Московской области Александр Ганов рассказал РБК, что осенью прошлого года в министерство приходило рекомендательное письмо из МИДа о необходимости согласовывать внешнеполитическую деятельность с ними и Минэкономразвития. «Руководствуясь этим письмом, мы в обязательном порядке согласовываем с федеральными органами наши соглашения, после чего проходим процесс согласования в профильных министерствах Московской области, выпускаем постановление правительства Московской области, а после подписания регистрируем его в Министерстве юстиции», — говорит он. По словам Ганова, нововведение вряд ли значительно забюрократизирует процесс, так как регистрация в Минюсте — завершающий шаг, не затрагивающий основную работу.

Курс на унификацию

Руководитель региональных программ Фонда развития информационной политики Александр Кынев полагает, что законопроект — это продолжение курса на унификацию и отчасти на внешнюю изоляцию. По его словам, барьеры и согласования только усложнят совместные проекты, хотя происходящее радикально на экономику региона не повлияет.

«Власти опасаются призраков регионального сепаратизма и несанкционированных контактов и договоров», — считает руководитель Политической экспертной группы Константин Калачев. Он напомнил, как бывший губернатор Волгоградской области Сергей Боженков без уведомления МИДа в сентябре 2012 года посетил Азербайджан и этим прогневал федеральный центр. ■

Как международная поездка губернатора Боженова закончилась скандалом

В апреле 2012 года, через два месяца после назначения губернатором Волгоградской области, Сергей Боженков вместе с депутатами Волгоградской областной думы вылетели в итальянскую провинцию Тоскана, где поселились в пятизвездочной гостинице. Пресс-служба областного правительства заявила, что депутаты и глава области были приглашены на Апеннины консульским корреспондентом Республики Италия в России Фердинандо Камоيرانо и группой

итальянских предпринимателей, которые «намерены наладить экономические связи в сфере АПК между Волгоградской областью и Тосканой». Однако путешествие пришлось на пасхальные праздники, когда в Италии практически никто не работает. На YouTube появилось видео о поездке, сюжет о ней был показан на «Первом канале». С критикой поездки выступили депутаты Госдумы. «При назначении губернаторам надо сказать: дома сидите, не раз-

дражайте народ, у людей нет денег», — заявил лидер ЛДПР Владимир Жириновский и потребовал отставки Боженова. Вернувшись, волгоградские депутаты и чиновники объясняли поездку решением «представить экономический потенциал Волгоградской области», депутат Ирина Гусева заявила журналистам, что в поездке депутаты трудились, другие участники поездки все же утверждали, что были в отпуске за свой счет. «Поездка в Италию группы

волгоградских депутатов и членов регионального правительства носила частно-деловой характер, ни одной копейки из бюджета на нее потрачено не было, и на это есть подтверждающие документы», — заявил сам губернатор. Депутат Госдумы Алевтина Апарина обратилась в Генпрокуратуру с просьбой проверить поездку Боженова на предмет коррупции. Аналогичное письмо в ведомство направил оппозиционер Алексей Навальный.

БИЗНЕС | ИНТЕРНЕТ

В Кремле предложили отнести к персональным данным информацию из соцсетей

«Нефть современной эконо

ДАРЬЯ ЛУГАНСКАЯ,
ИРИНА ЮЗБЕКОВА

Помощник президента Игорь Щеголев предложил расширить понятие персональных данных, включив в них информацию о действиях пользователей в интернете, например в соцсетях.

Свою трактовку понятию персональных данных помощник президента Игорь Щеголев дал на заседании коллегии Роскомнадзора в понедельник. Действующее понятие закреплено принятым в 2006 году законом «О персональных данных» (ФЗ-152). По нему такими данными считается «любая информация, относящаяся к прямо или косвенно определенному или определяемому физическому лицу (субъекту персональных данных)».

Щеголев считает, что на момент принятия закона такое определение было актуально, но сейчас оно должно быть расширено. Он предлагает распространить это понятие на информацию о действиях пользователей в интернете. В качестве примера Щеголев привел поисковые запросы, данные геолокации и информацию о посещаемых пользователями сайтах. Эти данные напрямую не идентифицируют человека, но характеризуют его привычки, поведение и мировоззрение, а значит, могут считаться персональными, объяснил Щеголев.

Весь массив подобных данных помощник президента назвал «нефтью современной экономики» — именно с их помощью интернет-компании до-



Помощник президента Игорь Щеголев объясняет планы расширить понятие персональных данных заботой о правах человека

ФОТО: Forobank/Getty Images

НОВОСТИ С ПРИСТРАСТИЕМ

СПИРИДОНОВА: ОБОЗРЕВАТЕЛЬ

ПО БУДНЯМ
19:35

СМОТРИТЕ НА ТЕЛЕКАНАЛЕ

РБК

РЕКЛАМА 16+



ФОТО: Лори

МИКИ»

стигают монетизации. Но саморегулирование в вопросе, какую персональную информацию можно собирать, как ее защищать и что с ней делать, рынок, по мнению Щеголева, обеспечить не в состоянии.

Права человека

Щеголев считает, что его предложение расширить трактовку понятия персональных данных призвано защитить пользователей. Сейчас операторы данных защищают от распространения такую информацию, как фамилия, имя и отчество человека или его паспортные данные, отметил помощник президента. Но параллельно они собирают много других данных о человеке, для того, например, чтобы продавать ему рекламу.

Щеголев считает, что его предложение расширить трактовку понятия персональных данных призвано защитить пользователей

«Мы хотим, чтобы права человека были защищены и пользователь давал согласие на сбор тех или иных данных, принимая пользовательское соглашение», — объяснил свою задачу Щеголев. Такие соглашения, по его мнению, должны заключаться для каждого сервиса в отдельности: интернет-компания, получившая согласие на использование персональных данных «в электронном ящике», не может использовать ту же информацию для «сопряженной социальной сети».

Он также предложил ввести в российское законодательство «право на забвение»: удаление из интернета частных данных пользователя по его запросу.

Руководитель Роскомнадзора Александр Жаров, также присутствовавший на коллегии, обещал рассмотреть предложения Щеголева. Сам помощник президента уточнил РБК, что в конкретный документ его идеи пока не оформлены.

Роскомнадзор пока предлагает относить к персональным данные, которые могут идентифицировать пользователя, говорит источник РБК, близкий к ведомству. Это облегчает правоприменение закона, так как именно такую информацию сейчас защищают интернет-площадки, объясняет он.

Действующее определение персональных данных и так позволяет трактовать их максимально широко, считает консультант по безопасности Cisco Systems Алексей Лукацкий. К тому же это понятие совпадает с определением, закрепленным в Европейской конвенции по защите персональных данных. «Пока мы находимся в Совете Европе, мы не можем менять ни само понятие таких данных, ни практику проверок способов их обработки», — считает эксперт.

Доли рынка дата-центров в России по количеству установленных стоек*, 2014

Компания	Центры обработки данных	Доля, %	Владелец	Города присутствия	Количество установленных стоек
DataLine	OST 1,2,3, NORD 1,2,3,4	10,57	ООО «ДатаЛайн», гендиректор — Юрий Самойлов	Москва	2695
Linxdatacenter	Linxdatacenter (Москва) Linxdatacenter (Санкт-Петербург)	7,84	ЗАО «Линкс Телекомьюникэйшнс СНГ», гендиректор — Михаил Ветров	Москва, Санкт-Петербург	2000
SafeData	MSK-I MSK-II	7,45	ООО «Центр хранения данных» (50,1% принадлежит «Ростелекому»), гендиректор — Дмитрий Калганов	Москва	1900
Selectel, Технодом	Технодом Цветочная Берзарина Дубровка 1 Дубровка 2 Дубровка 3	5,25	ООО «Сеть дата-центров «Селектел», гендиректор — Лев Левиев	Москва, Санкт-Петербург	1340
DataSpace	DataSpace1	4,52	ООО «ДатаСпейс Партнерс», гендиректор — Сергей Рассказов	Москва	1152
КРОК	Волочаевская-1 Волочаевская-2 Компрессор	3,92	ЗАО «КРОК Инкorporейтед», гендиректор — Борис Бобровников	Москва	1000
Telehouse Caravan	Проспект Мира, 222	2,24	ЗАО «Караван-Телеком», гендиректор — Станислав Другалев	Москва	600
Электронная Москва	Нижегородский Нагорная	1,82	ОАО «Электронная Москва», гендиректор — Максим Устинов	Москва	464
АКАДО Телеком	ЦОД 1 ЦОД 2	0,87	ОАО «КОМКОР», гендиректор — Виктор Кореш	Москва	223
IT Energy	Китай-город	0,75	ООО «АйТи Энерджи Сервис», гендиректор — Дмитрий Сергиенко	Москва	190
«ВестКолл»	ВестКолл	0,39	ЗАО «ВестКолл ЛТД», гендиректор — Михаил Решетов	Санкт-Петербург	100
«S10»	S10	0,24	ЗАО «ПЕТЕР-СЕРВИС», гендиректор — Игорь Горьков	Санкт-Петербург	60
«Биржа»	Биржа	0,12	ЗАО «Биржа «Санкт-Петербург», гендиректор — Виктор Николаев	Санкт-Петербург	30
Другие		54,02			13776

* Стойка — металлическая конструкция для размещения серверного и телекоммуникационного оборудования. Стойка не имеет стенок и дверей, только рамы для установки оборудования. Также широко распространены серверные и телекоммуникационные шкафы. Это те же стойки, только с боковыми стенками и передними и задними дверцами. Часто слово «стойки» употребляют в широком смысле, подразумевая серверные шкафы

Источники: оценки РБК.research, СПАРК, данные компаний, без учета мощностей российских дата-центров Stack Group, «ТрастИнфо», DataPro, которые отказались предоставить данные

Спор о понятиях

Понятие персональных данных изложено в действующем с 2006 года ФЗ-152. Но в июле 2014 года был принят закон, который обязывает

хранить персональные данные россиян в России. По нему отвечать за контроль и надзор за обработкой персональных данных, в частности заносить

его нарушителей в специальный реестр, будет Роскомнадзор. Данные должны «переехать» в Россию уже с 1 сентября 2015-го. Но бизнес-сообщество

до сих пор не понимает, как работать по новому закону — какие именно данные относятся к персональным и подлежат защите, можно ли иметь копии

баз за рубежом и т.д. Как сообщил РБК, Роскомнадзор пообещал провести около десятка «разъяснительных» встреч с представителями разных отраслей.

Ответственные за сбор

Данные о действиях пользователей в Сети, или так называемые логи, собирают все крупные интернет-площадки, включая Google, Facebook, Twitter, «ВКонтакте», «Яндекс» и др. С их помощью они, к примеру, таргетируют рекламу.

С помощью таких данных компания не может достоверно определить имя человека, но легко может отследить его интересы или место проживания, говорит источник в Mail.Ru Group. Все пользовательские данные компания уже хранит в России, так что дополнительных трат от расширения понятия пользовательских данных для себя не предвидит, уточнил другой собеседник РБК в компании. Представители «Яндекса», Rambler&Co, Mail.Ru Group и зарубежных компаний, которые с 1 сентября должны хранить персональные данные россиян в России, на запрос РБК вчера не ответили.

Российским площадкам инициатива Щеголева не нанесет ущерба, но если пользователи будут массово отказываться от сбора метаданных, это отразится на рынке технологичной рекламы, считает ведущий аналитик Российской ассоциации электронных коммуникаций (РАЭК) Карен Казарян. «Международным крупным игрокам вроде Criteo и DoubleClick Bid Manager [принадлежит Google], возможно, будет проще уйти с рынка, чем исполнять закон в такой трактовке», — считает технический директор компании GetIntent (платформа для размещения рекламы в интернете) Владимир Климонтович. Эти компании с согласия площадок размещают на них свои «счетчики», которые могут собирать обезличенные данные о пользователях, объясняет он. По оценке отраслевого издания AdIndex.ru, в прошлом году рекламодатели потратили на рекламу, размещаемую в интернете с использованием данных о действиях пользователей, более 3,2 млрд руб.

Во многих европейских странах данные о поведении пользователей в Сети входят в понятие персональных, отмечает Казарян. Но в законодательстве ЕС существует разграничение по категориям важности персональных данных, и защищаются они по-разному. В тех странах, где есть специальное регулирование в отношении таких данных, находятся и не слишком болезненные решения, чтобы им соответствовать, отмечает юрист адвокатского бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры» Павел Садовский. ■

Александр Плутник стал новым руководителем АИЖК

Главный по ипотеке

**АЛЬБЕРТ КОШКАРОВ,
ЮЛИЯ ПОЛЯКОВА,
АЛЕКСЕЙ ПАСТУШИН**

Две госкорпорации — Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) и Федеральный фонд содействия жилищному строительству (Фонд РЖС) сливаются в одну. Возглавит ее замминистра строительства и ЖКХ Александр Плутник, говорят источники РБК.

Новый начальник

В понедельник набсовет АИЖК одобрил нового главу агентства: им стал Александр Плутник, работавший до этого заместителем министра строительства. Об этом сообщил на заседании набсовета глава Минстроя Михаил Мень.

Мень также пообещал, что попросит премьер-министра Дмитрия Медведева делегировать для усиления позиций наблюдательного совета будущего объединенного института развития кого-нибудь из вице-премьеров.

Как сообщил журналистам председатель набсовета агентства Илья Ломакин-Румянцев, Семеняка сам обратился с такой просьбой, и «Шувалов уже подписал соответствующую директиву»

Плутнику придется заниматься объединением АИЖК с Фондом РЖС. Представитель первого вице-преьера Игоря Шувалова заявил РБК, что в лице Плутника новая структура приобретет сильного профессионала, который умеет «сдвигать проблемы с мертвой точки».

В декабре 2014 года было принято решение создать на базе АИЖК и Фонда РЖС единый институт развития в жилищной сфере. Как сообщил РБК пресс-секретарь Министерства строительства и ЖКХ Олег Ракитов, закон о новой структуре (рабочее название — Агентство жилищного развития) разработан Минстроем, сейчас находится в правительстве, в мае будет внесен в Госдуму. Сама структура должна заработать с 1 сентября. По словам Ракитова, объединенный институт будет заниматься землей, ипотекой, стройматериалами, инфраструктурой — всем, что связано со строительством. Два чиновника сказали РБК, что новое Агентство жилищного развития возглавит Плутник.

Плюс отраслевой банк

В состав нового института, по словам Ракитова, войдет банк. Сейчас банки неохотно кредитуют застройщиков, и отраслевой банк стал бы для последних серьезным подспорьем. «Хочется верить, что предстоящее объединение АИЖК и Фонда РЖС позволит создать реально действующие механизмы по обеспечению застройщиков доступным финансированием», — говорит финансовый директор ГК «Пионер» Андрей Тютченко.

Руководитель отдела ипотеки и специальных программ Tekta Group

ОАО «АИЖК»

Создано в 1997 году по решению правительства России, 100% акций принадлежит Росимуществу. Стратегическими приоритетами для агентства являются предоставление специальных ипотечных кредитов для социальных категорий граждан, обеспечение жилищного строительства объектами инженерно-технической инфраструктуры для реализации программы «Жилье для российской семьи»,

развитие рынка арендного жилья и рынка ипотечных ценных бумаг. За период 2002–2014 годов АИЖК рефинансировано более 350 тыс. ипотечных кредитов на сумму более 400 млрд руб. Доля выпусков ипотечных ценных бумаг АИЖК и других участников, разместивших облигации с поддержкой агентства, составила в 2014 году около 70% от общего объема сделок против 30% в пре-

дыдущем году. Притом собственные сделки АИЖК в этом объеме составили только 10%. Всего на вторичном рынке ипотеки доля ипотечных ценных бумаг, выпущенных с той или иной формой участия АИЖК за 2002–2014 годы, составила 65,9% общего объема выпуска таких бумаг за этот период. Валюта баланса АИЖК на начало 2002 года составляла 120 млн руб., сейчас — 332 млрд руб.

Роман Строилов полагает, что правительству по силам довольно быстро создать подобный банк. Но поможет ли он — вопрос: АИЖК традиционно было ориентировано на решение проблем в сегменте экономжилья и малоэтажном строительстве, и «если вновь создаваемый АИЖК банк пойдет по тому же пути, то, вероятно, девелоперы двух столиц не смогут или не станут пользоваться его услугами», считает Строилов. «Главное, чтобы это не превратилось в программу для ограниченного круга девелоперов, а стало системным решением для рынка», — добавляет президент группы ПСН Максим Гасиев.

Судьба бывших

Александр Семеняка, который руководил АИЖК 13 лет, освобожден от занимаемой должности. Как сообщил журналистам председатель набсовета агентства Илья Ломакин-Румянцев, Семеняка сам обратился с такой просьбой, и «Шувалов уже подписал соответствующую директиву». Информацию подтвердила пресс-секретарь АИЖК Елена Силенко.

Официальных решений по фонду РЖС и его главе Александру Браверману пока не принималось, сообщил Ракитов. По словам источника РБК в правительстве, его, скорее всего, назначат руководителем новой структуры, которая займется развитием малого и среднего бизнеса. Это подтвердил источник, близкий к Минстрою. Эту структуру, как ранее писал РБК, правительство планирует создать на базе Агентства кредитных гарантий и, возможно, передать ей также функции МСП Банка и профильного департамента Минэкономразвития.

Нерешенным остается вопрос, кто будет преемником по обязательствам АИЖК, в том числе по выпущенным ценным бумагам

Браверман передал РБК через секретаря, что ему ничего об этих планах неизвестно.

Кто заплатит по облигациям

Нерешенным остается вопрос, кто будет преемником по обязательствам АИЖК, в том числе по выпущенным ценным бумагам.

Сейчас в обращении находится десять выпусков жилищных облигаций АИЖК с ипотечным покрытием общим объемом порядка 79 млрд руб. Также в обращении находится 24 выпуска корпоративных облигаций АИЖК на общую сумму 157,5 млрд руб., обеспеченных государственными гарантиями РФ, а также два выпуска биржевых облигаций АИЖК на сумму 10 млрд руб.

О том, кто ответит по обязательствам, «можно будет говорить после выхода закона об объединенном институте», сказала Силенко. В нынешнем варианте законопроекта сказано, что Агентство жилищного развития будет осуществлять свои задачи «в том числе за счет развития рынка ипотечных ценных бумаг». «Все ковенанты будут соблюдены», — заверил РБК Плутник. □



Перед новым главой АИЖК Александром Плутником стоит задача объединения агентства с Фондом РЖС

РБК: ПОМОГАЕМ ДЕЛАТЬ БИЗНЕС В РОССИИ

СОЗДАЕМ ИНФОРМАЦИЮ И СЕРВИСЫ, КОТОРЫЕ ПОМОГАЮТ ПРИНИМАТЬ РЕШЕНИЯ

СОЗДАЕМ РЕШЕНИЯ В ОБЛАСТИ IT-ТЕХНОЛОГИЙ, КОТОРЫЕ ПОМОГАЮТ СТРОИТЬ БИЗНЕС

34 млн

ЧЕЛОВЕК – СОВОКУПНАЯ АУДИТОРИЯ МЕДИА-ПРОДУКТОВ РБК

41%

ЭКОНОМИЧЕСКИ АКТИВНОГО НАСЕЛЕНИЯ ВЫБИРАЮТ МЕДИА-ПРОДУКТЫ РБК

1 млн

КЛИЕНТОВ НАПРАВЛЕНИЯ «РЕГИСТРАЦИЯ ДОМЕНОВ И ХОСТИНГ»

80%

ИЗ ТОП-300 КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ РОССИИ – КЛИЕНТЫ НАПРАВЛЕНИЯ «РЕГИСТРАЦИЯ ДОМЕНОВ И ХОСТИНГ»

Источник: TNS и данные компании

Очень горжусь тем, что работаю в РБК – компании, которая за прошедшие годы превратилась в один из ведущих деловых и информационных ресурсов в России. Прежде всего мы стремимся к тому, чтобы информировать и вдохновлять российское деловое сообщество, предоставляя инструменты для эффективного и успешного ведения бизнеса. И наша растущая популярность свидетельствует о том, что мы на верном пути!

С УВАЖЕНИЕМ,
ПРЕЗИДЕНТ РБК ДЕРК САУЕР

ГРУППА РБК: СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА

РБК – одна из ведущих российских мультимедийных компаний, лидер среди новостных и бизнес-медиа России, по данным TNS, и крупнейший в России регистратор доменов и веб-хостер, по данным Stat.nic.ru и Statdom.ru. В 2015 году мы вводим новую сегментацию бизнеса, исходя из стратегии группы РБК.

Три ключевых сегмента

B2C информация и сервисы, основанные на рекламной модели бизнеса.

Это проекты «РБК 360», включающие портал www.rbc.ru, телеканал «РБК», газету «РБК» и журнал «РБК». А также тематические проекты РБК: «РБК Недвижимость» (realty.rbc.ru), Autonews (autonews.ru), «РБК Стиль» (style.rbc.ru), «РБК Спорт» (sport.rbc.ru).

B2B информация и сервисы, основанные на платном доступе. Включают проекты «РБК Исследования» (marketing.rbc.ru), «РБК Конференции» (bc.rbc.ru), QuoteTerminal (qt.rbc.ru) и Public.ru.

Бизнес регистрации доменов и хостинга, составляющий сегмент «B2B инфраструктура». Это бренды и ключевые операционные компании, входящие в группу компаний RU-CENTER Group: RU-CENTER, «Регистратор PO1», «Регги», «Хостинг-Центр», «СпейсВеб», «Петерхост».

РБК будущего – один из крупнейших в России поставщиков информации и сервисов для бизнеса

Стратегия РБК

Мы выбрали направление дальнейшего развития РБК: создавать медиапродукты и инфраструктурные решения для бизнеса в широком смысле, отказавшись от всего второстепенного и лишнего. Мы видим РБК будущего самым крупным в России поставщиком информации и сервисов, которые помогают создавать и развивать бизнес.

В связи с этим мы выделяем следующие среднесрочные цели (на ближайшие три года).

- 1 Усилить лидерство в сфере деловых B2C-медиа России, уделяя серьезное внимание качеству создаваемой информации (новости, аналитика, интервью, обзоры и т.д.).
- 2 Значительно развить линейку информационных B2B-решений на базе существующего бизнеса «РБК Исследования», «РБК Конференции» и Public.ru.
- 3 Запустить линейку инфраструктурных B2B-решений для ведения бизнеса в интернете на базе существующего бизнеса регистрации доменов и хостинга, являющегося лидером отрасли.
- 4 Довести маржинальность бизнеса по EBITDA для группы компаний в целом до 10–15%.

Два вспомогательных блока

Проекты, появившиеся благодаря силе бренда «РБК» и пропагандирующие принцип открытости ведения бизнеса в России. Это мероприятия, которые мы реализуем в ответ на желание помочь и от которых мы ждем не столько прибыли, сколько эмоций, которые вдохновляют нас и героев бизнеса в России. Данный блок мы называем «Вдохновение от РБК». В настоящее время в направлении входят деловая «Премия РБК» и премия в области маркетинга Effie Russia (Эффи Раша).

Второстепенные активы, которые мы поддерживаем, развиваем в меру возможностей и готовы продать компаниям, заинтересованным в их стратегическом развитии. Текущие крупные проекты: сайт знакомств LovePlanet.ru и IT-издание Cnews.ru.

Нам повезло: обращаясь к своей аудитории, мы можем выбрать наиболее подходящий в конкретном случае канал для общения, так как РБК представлен и в digital-среде, и в телевидении, и в прессе. Мы считаем, что именно пресса создана для вдумчивого потребления и идеальна для всех наших аудиторий, будь то читатели и зрители РБК, клиенты, партнеры или инвесторы.

Приложение к газете «РБК», которое вы держите в руках, – это отчет о деятельности РБК в 2014 году, ставшем для компании переломным, а также наше видение стратегии компании и плана действий на ближайшие 12 месяцев. Стоит сразу отметить: мы – компания, которая не очень любит лишний раз делать заявления, но считаем, что время от времени и по делу – это полезно и даже необходимо. И сейчас мы впервые за два года пробуем провести такой разговор.

Вы наверняка обратите внимание на то, что в этом отчете много информации о медиабизнесе и меньше – о направлении «регистрация доменов и хостинг». Это связано с тем, что наш инфраструктурный бизнес находится в стадии ревизии и формирования продуктовых планов на ближайшие годы. В следующем году мы сможем говорить о нем более развернуто.

Нам кажется, что для любого бизнеса, наряду с демонстрацией позитивных текущих финансовых показателей, крайне важно, чтобы его команда понимала, в каком направлении развивать бизнес и как реагировать на внешние факторы. И если у нас есть направление движения, значит, мы – компания, которая более ценна для людей, которые в ней работают, и для людей, которые ею владеют, и даже для людей, которые пользуются ее услугами.

Читайте и смотрите РБК!

С УВАЖЕНИЕМ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР РБК
НИКОЛАЙ МОЛИБОГ
(nmolibog@rbc.ru)



РБК: КАЧЕСТВО НЕ В УЩЕРБ КОЛИЧЕСТВУ И РЕЗУЛЬТАТУ

ФИНАНСОВЫЙ И ОПЕРАЦИОННЫЙ ОТЧЕТ ЗА 2014 ГОД

Основные результаты года

Мы сократили объем неденежных операций в выручке до приемлемого уровня. Теперь это только необходимый для маркетинговых нужд компании информационный бартер (см. таблицу с данными скорректированной выручки).

Денежная (скорректированная) выручка РБК выросла по всем трем ключевым направлениям деятельности: «B2C информация и сервисы», «B2B информация и сервисы», «B2B инфраструктура».

Среднерыночное снижение расходов на рекламу со второй половины года во всех сегментах рекламного рынка, где мы ведем операционную деятельность, негативно отразилось на динамике выручки РБК в сегментах телевидения и прессы (см. таблицу со скорректированной выручкой направления «B2C информация и сервисы»). При этом за счет абсолютного лидерства в сегменте делового



ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РБК В 2014 ГОДУ ПО СРАВНЕНИЮ С 2013 ГОДОМ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ, МЛН РУБ.*

ЕВИТДА РБК	2014	2013	изм., %
B2C информация и сервисы	544	481	13
B2B информация и сервисы	21	-16	231
Инфраструктура	515	492	5
Вдохновение от РБК	-27	-46	41
Второстепенные активы	35	74	-53
Операционная ЕВИТДА бизнес-направлений	1088	985	10
Управленческие расходы**	-821	-973	-16
Совокупная ЕВИТДА	266	12	2117

* Данные управленческого учета (неаудированные).
** Управленческие расходы группы компаний РБК включают вознаграждение топ-менеджмента, сотрудников финансового и юридического управлений, административно-хозяйственного отдела, отдела бизнес-аналитики, HR-отдела, службы безопасности, отдела внешних коммуникаций, технической дирекции и отдела внутренней автоматизации; а также арендную плату (в части размещения управленческого персонала, описанного выше), консультационные и профессиональные услуги, а также прочие административные расходы.

Скорректированная выручка направления «B2C информация и сервисы», млн руб.	2014	2013	изм., %
Деловые интернет-ресурсы	1587	1479	7
Телеканал «РБК»	866	882	-2
Деловые печатные издания	215	275	-22
Совокупная выручка «B2C информация и сервисы»	2668	2636	1

вого интернета РБК увеличил скорректированную выручку деловых интернет-ресурсов на 7% в 2014 году, до 1587 млн руб. Выручка направления «B2B информация и сервисы» выросла в первую очередь за счет роста доходов от проведения бизнес-конференций.

Выручка направления «B2B инфраструктура» увеличилась в основном за счет оказания услуг по регистрации доменов в новых зонах, включая .москва и .moscow.

Мы продали ряд активов, не вписывающихся в стратегию развития компании. В частности, это проекты Utro.ru, Smotri.com, Readme.ru, Anekdot.ru (направление «Второстепенные активы») и премии «Компания года», «Марка №1», «Персона года» и «Финансовый Олимп» (направление «Вдохновение от РБК»). Это повлияло на динамику выручки и ЕВИТДА соответствующих направлений.

В 2014 году РБК провел два мероприятия в рамках направления «Вдохновение от РБК» – бизнес-регату и Премии РБК. В финансовом результате направления отражены бартерные и денежные расходы. Совокупные денежные потери направления без учета бартера составили 10 млн руб. В 2015 году бизнес-регату проводиться не будет.

В начале 2015 года мы также продали портал Qip.ru и почтовый сервис Pochta.ru (направление «Второстепенные активы»).

Совокупный показатель ЕВИТДА РБК вырос с 12 млн руб. в 2013 году до 266 млн руб. в 2014 году в результате роста денежной выручки по трем ключевым направлениям деятельности, а также значительной

оптимизации расходной базы. Показатель операционной ЕВИТДА улучшился по всем направлениям, за исключением направления «Второстепенные активы». Самый прибыльный проект направления «Второстепенные активы» – это LovePlanet.ru: ЕВИТДА ресурса выросла на 61%, с 31 млн руб. в 2013 году до 50 млн руб. в 2014 году.

Операционный отчет за 2014 год

В 2014 году перед командой РБК стояла сложная задача – в сжатые сроки определить курс развития компании на ближайшие годы и сделать уверенные шаги в этом направлении. **Прежде всего, мы вернулись к историческому фокусу компании – «для бизнеса».** Наши медиапродукты и инфраструктурные решения мы создаем для экономически активных людей и для бизнеса в широком смысле. Проведя ревизию бизнеса, **мы выделили активы, которые не вписываются в суть бренда «РБК».**

Определив фокус нашего развития, мы **собрали под него команду, которая отвечает двум критериям – профессионализм и жадность.** Жадность в хорошем смысле этого слова – до информации, эксклюзивов, качества продуктов, новых клиентов, вызовов и идей. Именно такие люди составляют команду РБК сегодня и формируют вектор направления развития наших проектов, редакционную политику, продают и реализуют рекламные кампании, внедряют новые технологии, руководят

Выручка РБК, млн руб.	С учетом корректировок на инфобартер и прочие непрофильные сделки		
	2014	2013	изм., %
B2C информация и сервисы	2716	3141	-14
B2B информация и сервисы	130	92	41
B2B инфраструктура	1599	1534	4
Вдохновение от РБК	35	136	-74
Второстепенные активы	450	688	-35
Совокупная выручка	4930	5591	-12

бэк-офисом – работают на то, чтобы РБК был лучшим и был везде.

Затем мы выработали план действий. В частности, **воплотили в жизнь лежащую на поверхности для мультимедийного холдинга концепцию «360»**, которая и раньше жила в стенах РБК. Мы сочли ее перспективной и в прошлом году **начали ее реализацию и в продуктах, и в продажах, и в бизнес-процессах.**

Так, редакции информационных продуктов РБК в интернете и прессе были объединены общим руководством и единой редакционной политикой. Создана единая коммерческая служба РБК, работающая со всеми платформами.

Параллельно мы занимались перезапуском ключевых деловых проектов – сайта Rbc.ru, газеты, журнала и телеканала «РБК» – в той же концепции «360». **Мы стерли границы между платформами РБК** и теперь считаем все площадки не отдельными брендами, а каналами распространения информации, созданной под брендом «РБК».

Благодаря энергии Александра Любимова в 2014 году телеканал «РБК» **выступил генеральным партнером и официальным вещателем Паралимпийских зимних игр «Сочи 2014».** Мы гордимся тем, что участвовали в этом грандиозном и очень искреннем мероприятии.

В целях диверсификации доходов и роста ARPU всего бизнеса мы решили развивать направление «B2B информация и сервисы». Один из первых шагов – покупка онлайн-библиотеки СМИ и сервиса мониторинга Public.ru. Мы планируем, что проект наряду с «РБК Конференции» и «РБК Исследования» станет базовой платформой для создания новых B2B-продуктов РБК.

Наш инфраструктурный бизнес пока находится в стадии ревизии, которая завершится к концу третьего квартала 2015 года. Из крупных проектов, осуществленных в этом подразделении в 2014 году, отметим **начало регистрации доменов в более 50 новых доменных зонах, включая .москва и .moscow, и запуски новых услуг** для клиентов хостинга. Линейка тарифных планов услуг хостинга была обновлена, что позволило нашим клиентам выбирать более качественный набор сервисов фактически по прежней цене. **Мы также повысили качество услуг, снизив при этом их себестоимость,** так как проделали большую работу по объединению внутренних технологических решений.

Изменения положительно повлияли на бизнес РБК. Мы закрепили за собой статус лидера сегмента деловых СМИ России. Совокупная аудитория деловых проектов РБК в интернете, ТВ и прессе в конце прошлого года составила 34 млн человек в месяц. Портал Rbc.ru по результатам года занял верхнюю строчку рейтинга цитируемости интернет-СМИ, а газета «РБК» и журнал «РБК» увеличили аналогичные показатели среди печатных изданий. **В сегменте регистрации доменов и хостинга по результатам 2014 года РБК подтвердил свое лидерство по количеству обслуживаемых доменов и сайтов.**

СОВОКУПНАЯ ВЫРУЧКА **7%**

НА СТОЛЬКО ВЫРОСЛА ДЕНЕЖНАЯ РЕКЛАМНАЯ ВЫРУЧКА ДЕЛОВЫХ ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСОВ РБК В 2014 ГОДУ (ДАННЫЕ КОМПАНИИ)

14 п. п.

НА СТОЛЬКО УВЕЛИЧИЛАСЬ ДОЛЯ МОБИЛЬНОЙ АУДИТОРИИ ПОРТАЛА RBC.RU, ПО ДАННЫМ AT INTERNET: С 17% В ФЕВРАЛЕ 2014 ГОДА ДО 31% В ЯНВАРЕ 2015 ГОДА

БОЛЕЕ **46%**

СЕКМЕНТА РЕГИСТРАЦИИ ДОМЕНОВ И БОЛЕЕ 20% СЕКМЕНТА ХОСТИНГА ЗАНИМАЕТ РБК (ДАННЫЕ КОМПАНИИ)

РБК: РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ

ПЛАНЫ НА БЛИЖАЙШИЕ 12 МЕСЯЦЕВ

В условиях замедления темпов роста российского рекламного рынка и негативного макроэкономического прогноза в целом 2015 год в РБК провозглашен годом проектов, которые не просто улучшают качество бизнеса РБК и увеличивают стоимость бренда «РБК», но и отвечают как минимум одному из двух дополнительных условий: приносят краткосрочный дополнительный доход и/или оптимизируют расходы.

В 2015 году мы сконцентрируем наши усилия на том, чтобы определить и развивать те проекты, которые являются сутью нашего бизнеса.

1. Блок «B2C информация и сервисы»

«РБК 360». Развивая концепцию единого бренда на всех платформах («РБК 360» – единый бренд в цифровой среде, телевидении, прессе и мероприятиях) в ближайшие 12 месяцев мы реализуем следующие проекты:

- **развитие нашей региональной программы в концепции «РБК 360».** Мы планируем запустить в регионах офлайн-конференции и мероприятия и усилить региональные продукты на всех платформах в целях увеличения аудитории РБК в регионах и чтобы сделать бизнес РБК в регионах более устойчивым;
- **проект по развитию востребованного рекламного формата – нативной рекламы – в концепции «360»,** который запущен под брендом «РБК+». Он будет способствовать удержанию или даже увеличению доли РБК на рекламном рынке;
- **новые версии наших тематических сателлитов (Autonews.ru, «РБК Недвижимость» и «РБК Стиль») с региональными рекламными блоками и едиными тематическими редакциями.** Проекты будут предусматривать возможности по размещению нативной рекламы и будут выпущены в рамках концепции «360».

Платформа Digital. В течение ближайших 12 месяцев мы будем обновлять портал Rbc.ru. В этих обновлениях будут учтены все вышеперечисленные проекты этого года в рамках «РБК 360», но будут и два системно важных нововведения для нашего бизнеса:

- **видеоконтент и видеореклама. Мы постараемся сделать сайт удобным для потребления видеоконтента со всех устройств.** Причем видеоконтент мы будем предоставлять не только в рамках трансляции эфира нашего телеканала на сайте, но и отдельными «атомами» эфира (передачи, интересные ответы в рамках интервью и т. п.). Органичное представление контента должно увеличить видеопросмотры и создать дополнительные возможности в области видеорекламы, разработанный нашими IT-специалистами в сотрудничестве с коммерческим департаментом РБК;
 - **платный доступ.** В этом году мы начнем тестировать платный доступ для части информации, которая размещается на сайте Rbc.ru. «Пилотом» для него станут материалы журнала «РБК». Мы считаем, что по итогам 2014 года в производстве контента заслужили со стороны нашей аудитории характеристику «качественный и полезный для принятия решений контент от РБК» и уверены, что нам удастся найти баланс между задачами предоставить любому желающему качественную и полезную информацию и ввести платный доступ там, где плата за него будет действительно обоснована для аудитории. При этом отметим, что мы никогда не станем вводить плату за новости и другой оперативный контент, доступ к которому необходим нашим пользователям здесь и сейчас.
- В 2015 году в рамках Rbc.ru мы запустим новый раздел, посвященный персональным финансам, рабочее название которого – «РБК Деньги». Он будет помогать правильно инвестировать и оптимально

расходовать уже заработанные средства. С запуском раздела мы хотим выйти в очень востребованную у рекламодателей нишу CPA-рекламы для банков, финансовых и страховых компаний.

В 2015 году мы начнем реализацию большого проекта по ревизии источников аудитории сайта Rbc.ru на персональных компьютерах. Мы считаем, что работа над этим проектом продлится около двух лет. Цель этой ревизии – проанализировать наши источники трафика не только с точки зрения влияния на результаты панели TNS Web Index, но и с точки зрения:

- влияния тех или иных источников на эффективность размещаемой у нас рекламы;
 - конечной маржинальности тех или иных источников трафика (доходы от аудитории каждого из источников минус стоимость приобретения аудитории каждого из источников);
 - возможности получить аналогичную аудиторию не на стационарных устройствах, а в мобильной среде или на планшетах.
- Учитывая существующие ограничения в размерах аудитории мобильного интернета у крупнейших медиаизмерителей и сильный рост доли мобильной аудитории портала Rbc.ru (с 17% в феврале 2014 года до 31% в январе 2015 года, по данным AT Internet), существует риск того, что аудитория портала через стационарный интернет в панелях измерителей будет снижаться. Это будет свидетельствовать лишь о том, что аналитика индустрии медленнее, чем аудитория, переходит в новую среду.

Платформа «Телевидение». С точки зрения бизнеса мы фокусируемся ближайший год на трех важных элементах:

- **мы проведем комплексное и всестороннее исследование аудитории телеканала,** которое позволит более точно узнать портрет телезрителя и, как следствие, разработать максимально эффективную (контент / деньги) программную политику, а также запустить форматы, соответствующие ожиданиям аудитории;
- **мы постараемся создать модель изготовления видеоконтента, которая будет релевантной и для нашего телеканала, и для Rbc.ru;**
- **часть премиального видеоконтента телеканала должна создаваться с учетом платного доступа в digital.**

Платформа «Пресса». Учитывая значимость использования мобильных устройств и планшетов для нашей аудитории, мы запускаем платную дистрибуцию digital-версий газеты и журнала «РБК» в онлайн-киосках основных мобильных систем.

2. Блок «B2B информация и сервисы»

Весь 2015 год мы будем уточнять и дополнять нашу стратегию в блоке «B2B информация и сервисы».

Среди наших активностей в этом блоке необходимо выделить два проекта, работа по

которым наиболее значима для результатов 2015 года:

- **завершение интеграции продуктов Public.ru** в существующую линейку B2B-проектов РБК и запуск на их основе новых полезных сервисов для бизнеса;
- **активное развитие проекта «РБК Конференции».** В 2014 году по этому проекту мы впервые получили прибыль и видим, как и куда нам расти дальше.

3. Блок «B2B инфраструктура»

В середине 2014 года мы приступили к ревизии всего блока, поскольку темпы роста ключевых на сегодня рынков регистрации доменов и хостинга замедлились. К тому же группа компаний RU-CENTER Group, представляющая блок «B2B инфраструктура», является разнородной с точки зрения бренд-архитектуры и технологической инфраструктуры. Мы выделили следующие направления работы в качестве приоритетных:

- **ревизия существующей продуктовой линейки и инфраструктурных решений на соответствие отраслевому уровню качества;**
- **поиск способов максимизации ARPU по существующим продуктам,** в том числе путем реорганизации каналов и способов взаимодействия с пользователями в целях повышения эффективности взаимодействия;
- **проработка возможности запуска новых продуктов на традиционных и смежных рынках.**

4. Блок «Вдохновение от РБК»

В 2015 году мы проведем две премии. В апреле 2015-го – одну из самых престижных премий в области маркетинга Effie Russia (Эффи Раша). Награда вручается за главное достижение в сфере рекламы и маркетинговых коммуникаций – эффективность. В декабре 2015-го мы вновь проведем национальную премию в области бизнеса «Премия РБК 2015». Ее миссия – популяризировать цивилизованное предпринимательство, эффективные модели ведения бизнеса, яркие проекты и выделить талантливых руководителей.

5. Управленческие расходы

В 2015 году мы продолжаем юридическую и организационную реструктуризацию нашего холдинга, цель которой – выстраивание оптимальных бизнес-процессов внутри нашей группы и, как следствие, уменьшение расходов на управление бизнесом.

Мы будем четко фокусироваться на развитии действительно важного и однозначно относиться к нашим второстепенным активностям



80%

ИЗ ТОП-300 КРУПНЕЙШИХ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ – КЛИЕНТЫ ИНФРАСТРУКТУРНОГО НАПРАВЛЕНИЯ РБК (ДАННЫЕ КОМПАНИИ)

1 млн

СТОЛЬКО КЛИЕНТОВ У НАШЕГО ИНФРАСТРУКТУРНОГО БИЗНЕСА (ДАННЫЕ КОМПАНИИ)

КАЖДЫЙ **4-й**

КРУПНЫЙ КЛИЕНТ, РЕАЛИЗОВАВ ОДНАЖДЫ СПЕЦИАЛЬНЫЙ РЕКЛАМНЫЙ ПРОЕКТ НА РБК, ВЕРНУЛСЯ С НОВА. КЛИЕНТАМ НРАВИТСЯ ТО, ЧТО МЫ ДЕЛАЕМ (ДАННЫЕ КОМПАНИИ)

НАША КОМАНДА



ЛЮДМИЛА ГУРЕЙ
коммерческий директор РБК



АНДРЕЙ КУЗЬМИЧЕВ
директор по продуктам RU-CENTER Group



ДЕРК САУЕР
президент и председатель совета директоров РБК



ДМИТРИЙ ХАРИТОНОВ
digital-директор деловых проектов РБК



ЕКАТЕРИНА СОН
генеральный директор ИД «РБК»



ЕЛИЗАВЕТА ОСЕТИНСКАЯ
шеф-редактор РБК



ДАРЬЯ ПЕНЧИЛОВА
руководитель направления В2С-продуктов



ЮЛИЯ ШУЛЬГА
HR-директор РБК



ЕКАТЕРИНА КРУГЛОВА
первый заместитель генерального директора РБК



ГЛЕБ ШАГУН
управляющий директор телеканала «РБК»



НИКОЛАЙ МОЛИБОГ
генеральный директор и член совета директоров РБК



АЛЕКСАНДР КОНОНЕНКО
заместитель генерального директора РБК по технологиям, генеральный директор «Медиа Мир»



АНДРЕЙ СИКОРСКИЙ
директор по маркетингу РБК



ИГОРЬ СЕЛИВАНОВ
финансовый директор РБК

Члены совета директоров РБК:

ЕЛЕНА МЯСНИКОВА
АЛЕКСАНДР ЛЮБИМОВ
ВАЛЕРИЙ СЕНЬКО
ЕКАТЕРИНА САЛЬНИКОВА
СЕРГЕЙ ПОДСЫПАНИН
ПАВЕЛ ДАНИЛОВ
ЮРИЙ АДАМОВИЧ

ПРИНЦИПЫ РАБОТЫ БИЗНЕСА РБК

Призвание

Мы стремимся быть командой единомышленников, которые делают то, что любят и чем увлечены, поэтому делают свое дело хорошо, вдохновляя остальных.

Разумная открытость

Мы всегда готовы делиться с внешним миром тем, что делаем, в разумных пределах, с учетом интересов бизнеса и в рамках законодательства.

Прибыль и удовольствие (profit & fun)

Мы нацелены на максимизацию финансового результата компании – ее прибыли и денежного потока. Все наши бизнес-инициативы преследуют в качестве конечной эту цель. При этом мы считаем, что бизнес – это не только результат, но и удовольствие от рабочего процесса и принятия правильных решений.

Здравый смысл

У каждого из нас большой опыт работы в рамках тех задач, которые мы решаем в РБК. Но проблема в том, что скорость и масштаб изменений, которые несут с собой современные технологии, в большинстве случаев не позволяют опираться на наш опыт, на известные нам правила и даже иногда на законы, к которым мы привыкли в «прошлой» экономике. Поэтому в наших решениях мы пропагандируем не догматичность, а здравый смысл.

Эволюция, а не революция

Мы – счастливая компания: у нас большая лояльная аудитория и клиентская база. Это серьезная ответственность, поэтому мы придерживаемся эволюционной модели развития бизнеса.

Ошибки – это развитие

Людам свойственно ошибаться, и ошибки – безусловная часть нашей деятельности. Мы ценим мнения и признаем свои ошибки, это позволяет нам делать наш бизнес лучше. Анализ совершенных ошибок делает наши будущие решения более прибыльными.

С любыми предложениями, вопросами и идеями вы всегда можете обратиться в отдел внешних коммуникаций РБК – к Марии Сорокиной (msorokina@rbc.ru) и Злате Николаевой (znikolaeva@rbc.ru). Они свяжут вас с людьми из нужных вам подразделений.

НЕСКОЛЬКО ФАКТОВ ОБ АУДИТОРИИ РБК

20-39 ЛЕТ

САМЫЙ ВЫСОКИЙ ПРОЦЕНТ АУДИТОРИИ В ТАКОМ ВОЗРАСТЕ ИМЕЕТ ГАЗЕТА «РБК» СРЕДИ ВСЕХ ДЕЛОВЫХ ИЗДАНИЙ (ДАННЫЕ TNS). МЫ ЗНАЕМ, КТО БУДЕТ УПРАВЛЯТЬ РОССИЙСКИМ БИЗНЕСОМ В БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ

БОЛЕЕ

2 МЛН

АВТОМОБИЛЕЙ И ОКОЛО 1,5 МЛН КВАРТИР В БЛИЖАЙШИЕ ПОЛГОДА НАМЕРЕНА КУПИТЬ АУДИТОРИЯ РБК (ДАННЫЕ TNS)

БОЛЕЕ

\$1,8 МЛРД

ПОТРАТИЛА В ПОЕЗДКАХ ЗА ГРАНИЦУ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПОЛГОДА ИНТЕРНЕТ-АУДИТОРИЯ РБК – БОЛЬШЕ ОСТАЛЬНЫХ ДЕЛОВЫХ И НОВОСТНЫХ ИНТЕРНЕТ-ПРОЕКТОВ (ДАННЫЕ TNS)

ПРИБРЕСТИ АВТОМОБИЛЬ

бизнес-

И ПРЕМИУМ-КЛАССА – НАИБОЛЕЕ ХАРАКТЕРНОЕ НАМЕРЕНИЕ ДЛЯ ЗРИТЕЛЕЙ ТЕЛЕКАНАЛА «РБК» (ДАННЫЕ TNS)

Бывший глава АИЖК Александр Семеняка — об ипотеке и о себе

«Мне нравится создавать новые рынки»



ФОТО: Екатерина Кузмина/РБК

Александр Семеняка

Родился в Москве в 1965 году. В 1987 году окончил МГУ по специальности «прикладная математика», в 1990 году — Высшие курсы иностранных языков при Министерстве внешней торговли СССР, в 1991 году — Школу международного бизнеса ВНИКИ при МВЭС СССР. В 1992–1995 годах Семеняка занимал пост президента АО «АК&М», разработавшего внебиржевую систему котировок акций (на тот момент в России еще не было биржи). В 1994–1996 годах возглавлял ОАО «Федеральная фондовая корпорация», которое первым организовало приватизацию с использованием денег, а не ваучеров. С 1996 по 2002 год Семеняка работал в ОАО «Газпром», курируя рынок акций компании. В 2002 году назначен гендиректором ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию».

ЮЛИЯ ПОЛЯКОВА

Александр Семеняка, возглавлявший АИЖК 13 лет, 20 апреля ушел в отставку. В марте он дал РБК интервью, в котором рассказал о создании нового жилищного оператора и прогнозах по развитию ипотеки в кризис.

«БЫЛО БЫ ХОРОШО СОХРАНИТЬ НАЗВАНИЕ «БАНК АИЖК»

— В связи с созданием на рынке жилья единого оператора АИЖК вскоре прекратит свое существование. Чем АИЖК не устраивало как самостоятельная структура?

— Задача по формированию первичного рынка ипотеки выполнена. Правительство с помощью Банка России, региональных органов власти, банков и АИЖК сформировало ипотечный рынок, работающий по единым правилам. Сейчас это огромный рынок с капитализацией более 3 трлн руб. В прошлом году в стране ежедневно ипотеку брали 4 тыс. семей. Теперь надо повышать эффективность ипотечного бизнеса — заниматься оптимизацией процессов, снижать риски, совершенствовать технологии.

— Какое место ипотека займет в новой структуре, созданной на базе АИЖК и фонда РЖС?

— Новая структура, Агентство жилищного развития будет управляющей компанией, единым институтом развития с более широким кругом задач. Ипотека должна быть выделена в банк, который станет наследником АИЖК. Было бы хорошо сохранить название «Банк АИЖК», чтобы подчеркнуть эту преемственность.

— Как ЦБ отнесится к идее создания банка АИЖК?

— Банк России подчеркивает, во-первых, что для такого банка, начиная с момента его создания, не будет каких-либо преференций, специальных условий. Банк будет работать на общих основаниях. Во-вторых — что, создавая банк АИЖК, надо изначально понять, насколько он может быть эффективным, в том числе определить его приоритеты и источники финансирования. Но решение о целесообразности создания такого банка является компетенцией правительства.

— В правительстве уже обсуждалась сумма, выделяемая на банк, и где взять эти средства?

— У АИЖК есть 134 млрд руб. капитала. Если бы мы были банком, то могли бы дополнительно привлечь более 1 трлн руб. В разработанной по рекомендации Росимущества «Инвестиционной программе АИЖК» предусмотрены инвестиции в банк АИЖК в размере 25 млрд руб. Это позволит банку рефинансировать ипотечные кредиты на сумму от 250 млрд руб. до 500 млрд руб. в зависимости от качества ипотеки и скорости ее секьюритизации.

— Будет приобретен банк для этих целей или получена новая лицензия?

— Это вопрос техники, но для быстроты процесса мы рассматриваем покупку. Под наши критерии подпадают порядка 40–60 банков, собственникам которых мы направим оферту.

— Когда это произойдет?

— Сделка будет завершена после принятия закона о создании единого оператора на жилищном рынке. Законопроект уже внесен в правительство. Его автор, Минстрой, настроен, чтобы закон был принят до 1 июля этого года. Поэтому во втором квартале надо провести отбор банков и подготовить сделку.

— Вы будете руководить банком АИЖК?

— Решения о покупке банка и о назначении его руководителя будет принимать наблюдательный совет создаваемого единого оператора.

«Помогать надо в первую очередь тем, кому тяжелее всех и кого потеря единственного жилья опустит на самое дно»

— А что бы вам хотелось?

— Мне нравится создавать новые рынки. Я не теоретик маркетинга, а практик по их созданию с нуля. В моем послужном списке — создание рынка акций «Газпрома» и ипотечного рынка, каждый из которых дорос до 5% ВВП и создал тысячи рабочих мест по всей России.

Сегодня назрела потребность предложить населению высоконадежные облигации, защищающие их сбережения от инфляции и удобные в обращении, чтобы купить или продать в любой момент. Надежность

этих облигаций можно и нужно обеспечить потоками платежей по ипотечным кредитам, найму жилья, за коммунальные услуги и по кредитам на капремонт. Рынок таких облигаций нужен и людям, у которых сейчас не так много инструментов для инвестирования, и жилищной сфере, поскольку в отличие от депозитов, по большей части краткосрочных, речь идет о долгосрочных ценных бумагах. Например, это могут быть облигации с купоном, равным индексу инфляции, и размещаемые с дисконтом, который обеспечивает дополнительную доходность сверх инфляции.

— Сроки реализации этой идеи понятны?

— Сроки зависят от стабилизации макроэкономической ситуации. При высокой инфляции и снижении реальных доходов людей не до инвестиций.

«У ЛЮДЕЙ МОЖЕТ НЕ ОСТАТЬСЯ СРЕДСТВ НА ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС»

— Каковы ваши прогнозы по ипотечному рынку на 2015 год, учитывая господдержку?

— Я ожидаю, что по итогам 2015 года будет выдано ипотечных кредитов порядка 800 млрд руб. С одной стороны, это существенное сокращение по сравнению с прошлым годом. Однако кредитное качество и структура этих кредитов будут лучше, так как благодаря программе субсидирования половина займов будет выдана на покупку жилья на первичном рынке.

— «Первичка» считается лучшим обеспечением, чем «вторичка»?

— Как обеспечение «первичка» хуже, но платежная дисциплина лучше. Покупатели жилья в новостройках аккуратнее вносят платежи. Полагаю, одна из причин — то, что при сделках со вторичным жильем больше возможностей для злоупотреблений с оценкой и прочего.

— Какие риски сейчас существуют на рынке ипотеки?

— При высокой инфляции и сокращении реальных доходов есть риск «проедания» сбережений, и у людей может не остаться средств на первоначальный взнос по ипотеке.

— В другой программе — программе помощи заемщикам, оказавшимся в сложной жизненной ситуации, — предоставлен узкий перечень лиц,

которые могут претендовать на реструктуризацию кредитов с использованием страхования. Будет ли он расширен?

— АИЖК предложило Минстрою критерии отбора заемщиков, базируясь на программе, действовавшей в 2009 году. Сейчас эти критерии министерство обсуждает с правительством, банками и объединениями заемщиков, и потом они будут утверждены постановлением правительства. Любое послабление в критериях приведет к расширению количества заемщиков, и выделяемых из бюджета 4,5 млрд на программу не хватит. Помогать надо в первую очередь тем, кому тяжелее всех и кого потеря единственного жилья опустит на самое дно.

— Валютные заемщики смогут претендовать на помощь только по этой программе?

— Если валютный заемщик удовлетворяет критериям, по которым может быть предоставлена помощь, он сможет реструктурировать кредит на общих основаниях. Отдельной, специальной программы для валютных заемщиков не будет.

— Но ведь основная проблема валютных заемщиков — это курс конвертации валютных кредитов в рубли. Валютные заемщики хотят, чтобы им разрешили обмен по льготному курсу.

— Этот вопрос заемщик должен решать с банками. Цель нашей программы — в течение года помочь заемщику с текущими платежами и дать ему возможность восстановить платежеспособность. При этом для нас важно, чтобы долг заемщика не превышал рыночную цену квартиры, иначе это уже не ипотека.

— Как еще ипотека может работать?

— У меня есть мечта, чтобы ипотека как минимум три раза помогала российским семьям в решении главных проблем. Первый раз, когда молодая семья покупает первую квартиру и получает тем самым семейный актив. Второй раз, когда родители стремятся дать детям высококлассное образование. В этом случае должна быть возможность заложить квартиру и взять долгосрочный кредит на обучение, который потом дети, когда начнут работать, сами или совместно с родителями погасят. И третий — обратная ипотека, когда у пенсионеров появится возможность заложить свое жилье и получать от банка ежемесячные выплаты в дополнение к пенсии. ☑

Нефтяников могут обязать использовать российское оборудование и технологии

Лицензии в обмен на импорт

ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА

С 2016 года в лицензии по добыче нефти, газа и твердых полезных ископаемых могут включить обязательное условие — использовать российское оборудование и технологии. Несогласные должны сдать лицензии.

Снизить до 43%

Визит премьера Дмитрия Медведева 17 апреля на 85-летие Университета нефти и газа им. Губкина обернется новыми требованиями для нефтяных компаний. Там собрался Совет при президенте по модернизации и инновационному развитию. В протоколе встречи есть поручения Минприроды и Минпромторгу к 17 сентября разработать нормативные акты, по которым с 1 января 2016 года получение лицензии на разработку новых месторождений будет увязано с обязательством использовать российское оборудование и технологии.

Официальный представитель Минприроды Николай Гудков подтвердил наличие такого поручения от правительства. По его словам, будет предусмотрен механизм проверки выполнения новых условий со стороны Росприроднадзора, а за их невыполнение лицензия будет отзываться. «В лицензионных обязательствах на разработку шельфовых месторождений уже прописано обязательство преимущественного использования российской техники и технологий владельцами лицензий, однако с оговоркой, что это не касается случаев, когда российские аналоги оборудования или технологий отсутствуют», — уточнил Гудков. Как сообщил РБК источник в Минприроды, в 2016 году из крупных активов планируется выставить на конкурс право разработки Эргинского нефтяного месторождения в ХМАО с запасами около 69,4 млн т, а также ряд участков на шельфе.

Один из участников совещания 17 апреля, а также источник РБК в Минпромторге подтвердили РБК поручения обсуждения импортозамещения и включения поручений Минприроды и Минпромторгу в предварительный протокол, розданный его участникам в пятницу [окончательный пока готовится]. Чиновник Минпромторга объяснил РБК, что процентный состав российской техники и технологий, которые к началу 2016 года обязаны будут использовать российские нефтяники, в нормативных актах пока не прописан. Однако, как ранее заявлял министр промышленности и торговли Денис Мантуров, к 2020 году планируется снизить до 43% использование иностранной техники и технологий в добыче и разведке нефти и газа вместо текущих 60%. По шельфу доля импорта в отдельных проектах сегодня составляет 80–100%.

Проверить сложно

В нефтяных компаниях философски относятся к подобным обязательствам. Как заявил РБК источник в «Газпром нефти», будет непросто проверить российское происхождение техники и технологий, которая используется в проектах. «К примеру, мы купили программное обеспечение или услуги у российской «дочки» Schlumberger. Как надзорные органы это будут классифицировать — выполняем мы лицензионные требова-



С учетом планов правительства по использованию в нефтяной отрасли российского оборудования, такие предприятия, как Уральский завод химического машиностроения (на фото), без заказов не останутся

Отрасли с самой большой и самой маленькой долями импорта, % видимого потребления

	2007	2009	2011	2013	2014
Производство кожи, изделий из кожи, производство обуви	66,8	70,5	73,5	77,2	78,6
Производство офисного оборудования и вычислительной техники	60,1	74,9	79,1	73,2	нет данных
Производство электронных компонентов, оборудования для радио, телевидения и связи	72,1	71,6	72,1	71,5	69,5
Производство фармацевтической продукции	66,5	69,2	66,3	64,3	64,7
Текстильное и швейное производство	42,5	52,5	56,4	58	61,2
Производство кокса и нефтепродуктов	1,5	2,2	3,9	2	2,1
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	2,8	2,9	2,9	1,3	0,7

Видимое потребление рассчитывается по формуле «выпуск + импорт - экспорт»

Источник: доклад рабочей группы президиума Госсовета РФ по вопросу импортозамещения

Импортозамещение



Планы по импортозамещению

Мясо, молоко и овощи

В начале апреля свою программу импортозамещения опубликовало Министерство сельского хозяйства. До конца 2020 года аграрный сектор должен получить из бюджета почти 570 млрд руб. По расчетам Минсельхоза, к этому сроку импорт мяса и птицы сократится на 67,8%, импорт молока — на 29,9%, импорт овощей — на 70,3%. Для обеспечения аграриев техникой и финансовыми ресурсами запланирована докапитализация Росагролизинга и Рос-

сельхозбанка. Всего министерство утвердило 464 инвестпроекта по импортозамещению.

От компьютеров до смартфонов

На прошлой неделе Минпромторг опубликовал план по импортозамещению в сфере радиоэлектронной промышленности. Планируется, что к 2020 году в России должны появиться собственные планшеты и смартфоны, ноутбуки и персональные компьютеры, которые заменят иностранные. В настоящее время доля

иностранной электроники на российском рынке составляет от 90 до 100%, к 2020 году по планам ведомства зарубежные ПК в госсекторе должны будут занимать не более 25%, а на массовом рынке — не более 90%. Также планируется снизить ввоз микропроцессоров, телекоммуникационного оборудования — как пользовательского, так и для операторов связи.

Военная техника

17 апреля президент Владимир Путин на заседании Военно-про-

мышленной комиссии заявил о необходимости импортозамещения в оборонно-промышленном комплексе (ОПК). «Сегодня стоит задача не просто заменить устаревшую продукцию и модернизировать производство. Крайне важно разработать перспективные импортозамещающие образцы военной техники», — сказал Путин. По окончании заседания вице-премьер Дмитрий Rogozin заявил, что детальные графики импортозамещения в ОПК уже одобрены коллегией комиссии.

ния или нет? Неужели будут запрашивать весь состав бенефициаров у продавца? А если в числе совладельцев компании есть офшоры?» — задается вопросом топ-менеджер компании. При этом он считает, что требования можно будет выполнить, если в законодательстве пропишут разумные процентные нормы по каждой позиции оборудования и технологий с учетом реальной возможности их импортозамещения.

В пресс-службе «Роснефти» от комментариев отказались. Еще до введения санкций вице-президент «Роснефти» по GR Лариса Каланда в ответ на предложение депутатов Госдумы прописать в законе обязательства по 70% испол-

Будет предусмотрен механизм проверки выполнения новых условий со стороны Росприроднадзора

зования российской техники и технологий при разработке шельфовых месторождений писала, что это может привести к задержке сроков разработки месторождений, а также негативно повлиять на безопасность проектов. В итоге решение не было принято: государство до сих пор рекомендует компаниям предпочитать российское, но не обязывает их делать это в фиксированном процентном объеме.

НОВАТЭК уже сегодня прописывает в некоторых своих проектах обязательство для подрядчиков по 70% использования российской техники и технологий, следует из тендерной документации компании. ■

ФОТО: Денис Сорокин/ТАСС

ПОЛНАЯ КАРТИНА ДНЯ

ТАМАНЦЕВ: ИТОГИ

ПО БУДНЯМ
20:00

СМОТРИТЕ НА ТЕЛЕКАНАЛЕ
РБК

REKLAMA 16+

Bid Ask VWAP Deals DayValCU

Рекламный рынок Антимонопольная служба отказалась поддержать либерализацию

Водке отказали в рекламе

СЕРГЕЙ СОБОЛЕВ

В правительстве нет единого мнения по поддержке в кризис медиаотрасли. ФАС выступила против основных инициатив руководителей СМИ и Минкомсвязи по либерализации рекламного законодательства.

Федеральная антимонопольная служба в апреле отправила в правительство свое заключение на антикризисные поправки в закон «О рекламе», рассказал РБК заместитель руководителя ведомства Андрей Кашеваров. Такой документ из ФАС поступил, подтвердил представитель первого вице-преьера Игоря Шувалова.

С инициативой либерализовать рекламное законодательство, чтобы смягчить падение рекламных доходов, еще зимой выступили руководители СМИ. В частности, 18 февраля на встрече с главными редакторами федеральных периодических изданий и информационных агентств соответствующее

Служба, отвечающая за соблюдение рекламного законодательства, выступила против массового возвращения рекламы алкоголя, свободного продвижения рецептурных лекарств и более лояльного отношения к рекламе биологических добавок



ФОТО: Василий Шапошников/Коммерсантъ

письмо президенту Владимиру Путину передал главный редактор «Московского комсомольца» Павел Гусев. С просьбой смягчить закон «О рекламе» обращались к Путину и руководители телеканалов, которых президент принял у себя уже 20 февраля.

Предложения руководителей федеральных СМИ практически дословно повторяли антикризисный план, который 18 февраля озвучило Минкомсвязи. Заместитель министра Алексей Волин еще в конце 2014 года выступил с инициативой либерализовать рекламное законодательство и призвал медиакомпанию сформулировать свои предложения.

Алкоголь, лекарства и телемагазины

В итоге Минкомсвязи в своем антикризисном плане выступило за снятие ограничений на рекламу любого алкоголя во всех медиа. Сейчас — причем временно, только до января 2019 года, допускается лишь реклама пива в прессе и спортивных телетрансляциях. Предложило министерство разрешить и рекламу рецептурных лекарств, которые пока можно продвигать только в специализированных изданиях.

Кроме того, Минкомсвязи посчитало, что рекламодателю, то есть медиакомпаниям, необязательно нести ответственность за недостоверную информацию в рекламе биологически активных добавок. На этой норме несколько лет назад настояла ФАС, которая столкнулась с тем, что добавки зачастую продвигаются под видом лекарств. Для рекламодателя, то

Обращения к президенту руководителей телеканалов и издательских домов не помогли

есть производителя добавок, штрафы за нарушения закона были и остаются незначительными, поэтому служба посчитала, что остановить поток недостоверной рекламы могут и штрафы СМИ. Отчасти поэтому рекламы фармкомпаний в прессе, где как раз фиксировалось больше всего нарушений в продвижении добавок, стало меньше. Следовательно, снизились и доходы издателей от такой рекламы. В 2014 году затраты фармкомпаний на рекламу в прессе лекарств и добавок упали, по подсчетам аналитического центра «Видео Интернешнл», на 17%, до 2,8 млрд руб. без НДС.

Телевещателям облегчить участь в кризис, по мнению Минкомсвязи, способно новое определение такого формата, как телемагазин. Сейчас подобные программы приравниваются

к рекламе, чья общая продолжительность в час ограничена девятью минутами. Соответственно, любой телемагазин продолжительностью более девяти минут уже нарушение закона. А если канал транслирует и обычные рекламные блоки, то длительность телемагазина ограничена лишь несколькими минутами. Министерство предлагает не учитывать телемагазины в расчете рекламного времени.

Еще одна инициатива — пересмотреть требования к объему рекламы в периодике. Сейчас в газетах и журналах, если только они не зарегистрированы как рекламно-информационные, под рекламу можно отводить не более 40% объема одного номера издания. В этом ограничении нет никакой необходимости, считает Минкомсвязи.

Объем без ограничений

Только это последнее предложение и поддержала ФАС, сообщил РБК Кашеваров. Соответственно, служба, отвечающая за соблюдение рекламного законодательства, выступила против массового возвращения рекламы алкоголя, свободного продвижения рецептурных лекарств и более лояльного отношения к рекламе биологических добавок, а также увеличения рекламы на ТВ за счет телемагазинов.

Минкомсвязи считает либерализацию рекламного законодательства оправданной и будет отстаивать свою позицию, заявил РБК заместитель министра Алексей Волин. Чиновник в правительстве не исключает, что придется проводить согласительное совещание, чтобы выработать единую позицию. ■

На какие бюджеты могут рассчитывать СМИ

До полного запрета в июле 2012 года рекламы пива (которое теперь считается алкоголем) для его производителей основным коммуникационным каналом было ТВ. В 2011 году пивовары потратили на телерекламу, по оценке аналитического центра «Видео Интернешнл» (АЦ Vi), около 3 млрд руб. без НДС, что составило 2,4% всех рекламных доходов телеканалов. Производители крепкого

алкоголя до 2013 года могли продвигать свою продукцию в прессе. В 2012 году издатели заработали на такой рекламе, по подсчетам АЦ Vi, около 1,6 млрд руб. Это почти 5,7% их общей рекламной выручки. Реклама рецептурных лекарств сейчас допускается только в специализированных медицинских изданиях. В прошлом году фармкомпания потратили на нее, по оценке рекламной группы Twiga,

2,3–2,7 млрд руб. Для сравнения: по версии АЦ Vi, только за первые девять месяцев 2014 года (за весь год цифры еще не озвучивались) на продвижение безрецептурных препаратов и биологически активных добавок на ТВ было потрачено 25,4 млрд руб. (почти 26% всех рекламных доходов телевещателей), в центральной прессе — почти 2,8 млрд руб. (почти 13% рекламных доходов издателей).

Рекламный рынок потеряет 17%

В 2015 году общие расходы на рекламу в России снизятся на 17%, до 282,3 млрд руб. без НДС, озвучило свой прогноз в конце марта агентство ZenithOptimedia. По мнению его аналитиков, рекламные доходы издателей и радиовещателей по итогам года упадут на 35%, до 21,5 млрд и 11 млрд руб. соответственно. В наружной рекламе падение составит 30%, до 28,4 млрд руб., на ТВ — 19%, до 129,4 млрд руб.

Связь Доля брендированных смартфонов от операторов связи на российском рынке увеличилась

Дешево, но с контрактом

ВИТАЛИЙ АКИМОВ

Российские операторы связи увеличили продажи смартфонов под собственными брендами, отмечается в исследовании J'son & Partners Consulting: если в 2012 году их устройства занимали лишь 1,2% рынка, то в 2013-м — сразу 6,3%.

Правда, в 2014-м доля скорректировалась до 5,4%, но этот сегмент будет расти, считает руководитель департамента сотовой связи и цифровых устройств J'son & Partners Евгений Альминов.

Модель продаж «своих» смартфонов операторами в России отличается от западной схемы, рассказывает представитель «Связного» Мария Заикина. Так, в США сотовые компании продают устройства по низкой цене, но зарабатывают на долгосрочных контрактах на мобильную связь с достаточно высокой фиксированной абонентской платой — у россиян такая схема не популярна. «У нас операторы незначительно субсидируют покупки, но предлагают смартфоны в бюджетных сегментах», — отметила Заикина. По ее словам, это способствует замещению обычных телефонов на смартфоны, часто бонусом идет интернет-пакет. Альминов с ней согласен. По информации «Связного», в 2014 году операторские смартфоны в первую очередь были представлены в ценовом сегменте до 3 тыс. руб.

В 2012 году собственные смартфоны и планшеты составляли 8,8% в общих продажах этих устройств «Мегафоном», в 2013-м — уже 24%, в 2014-м — 26%

Операторы практикуют две модели продажи брендированных устройств, уточняет представитель МТС Дмитрий Солодовников. Первая — дешевый смартфон продается настроенным для работы в сети конкретного оператора: например, если это устройство от МТС, то SIM-карта от «МегаФона» или «ВымпелКома» в нем работать не бу-

Теснят лидеров

В бюджетной ценовой категории в 2014 году существенно увеличился уровень конкуренции за счет активного выхода на российский рынок китайских производителей мобильных устройств, рассказывает Евгений Альминов из J'son & Partners. Лидеры рынка смартфонов — так называемые А-бренды: Apple, Samsung, LG, Sony, HTC и т.п. — проигрывают в конкурентной борьбе молодым В-брендам — Huawei, Lenovo и др. По оценкам J'son &

Partners, за 2012–2014 годы совокупная доля лидеров в продажах смартфонов в штуках сократилась с 91,3 до 57,2%. Зато суммарная доля В-брендов за это время выросла до 37,4%. Ценовой разрыв только увеличивается, констатирует J'son & Partners: в 2012-м ценник традиционных производителей был в среднем в 1,9 раза выше, чем у молодых конкурентов, и в 2,7 раза выше, чем у собственных устройств мобиль-

ных операторов. К 2014 году эти показатели возросли до 2,7 и 6,8 соответственно. Доля бессменных лидеров — Apple и Samsung — в 2014 году составила 40,1%; спрос на смартфоны Samsung ослабел в Западной Европе и Азии, отмечается в исследовании, Apple смогла несколько снизить масштабы падения благодаря выходу на рынок iPhone 6 и iPhone 6 Plus и высокой лояльности потребителей к бренду.

дет. «Но если человек хочет вставить такую SIM-карту, он может попросить, и телефон «разлочат» тут же в салоне. Мы не имеем права навязывать клиентам свои услуги», — подчеркивает Солодовников. Вторая модель — смартфон продается с большой скидкой, но чтобы приобрести его по такой цене, клиент должен докупить также пакет услуг на какое-то время — обычно два-три месяца, период оплачиваемых услуг зависит от цены устройства.

По итогам 2014 года МТС оказалась лидером по продажам операторских смартфонов в России — и в рублях, и в штуках, утверждает Солодовников: доля бренда МТС в продажах устройств в собственной рознице почти достигла 20%. Больше половины проданных в рознице МТС устройств стоило до 5 тыс. руб.

Устройства от «МегаФона» — смартфоны и планшеты — представлены под маркой Login, с начала 2013 года компания продала уже 1,5 млн таких гаджетов, и это оказало «существенное влияние на структуру рынка», заявила представитель оператора Алия Бекетова. «В апреле 2013-го мы вывели на рынок собственный смарт-

фон MegaFon Login по самой низкой цене — 1,99 тыс. руб., заставив других продавцов и производителей снижать стоимость своих устройств», — сообщила она. В 2012 году собственные смартфоны и планшеты составляли 8,8% в общих продажах этих устройств оператором, в 2013-м — уже 24%, в 2014-м — 26%.

Наиболее быстрорастущая категория в салонах «МегаФона» — мобильные устройства в ценовом диапазоне до 5 тыс. руб. В компании отмечают, что рост числа смартфонов в сети привел к более активному использованию мобильного интернета: показатель ARDU — средний доход на одного пользователя передачи данных в месяц — с 2012 по 2014 год увеличился со 164 до 209 руб.

В пресс-службе «ВымпелКома» информацию об объемах продаж собственных мобильных устройств раскрыть отказались. «В состав пакетного предложения помимо устройства входил и комплект услуг на несколько месяцев. При этом общая стоимость не превышала 3 тыс. руб.», — сообщила представитель компании Екатерина Лебедева. ▣

«СТС Медиа» послал ФАС в телемагазин

Строгость российского рекламного законодательства компенсируется возможностью его игнорировать, свидетельствуют взаимоотношения Федеральной антимонопольной службы (ФАС) и холдинга «СТС Медиа», управляющего телеканалами СТС, «Домашний», «Перец» и «СТС Love». В понедельник, 20 апреля, служба рассмотрела уже третье за два года административное дело по факту незаконного размещения телемагазинов в эфире «Перца» и второе — в эфире «Домашнего». По закону «О рекламе» телемагазин приравнивается к рекламе и учитывается в ее общей продолжительности. Она по закону не должна превышать девяти минут в час. Между тем с 2012 года «Перец» транслировал по несколько раз в день телемагазины, и продолжительность каждого из них была около 30 минут. Весной 2013-го телемагазины появились и в эфире «Домашнего».

Не больше 500 тыс. руб.

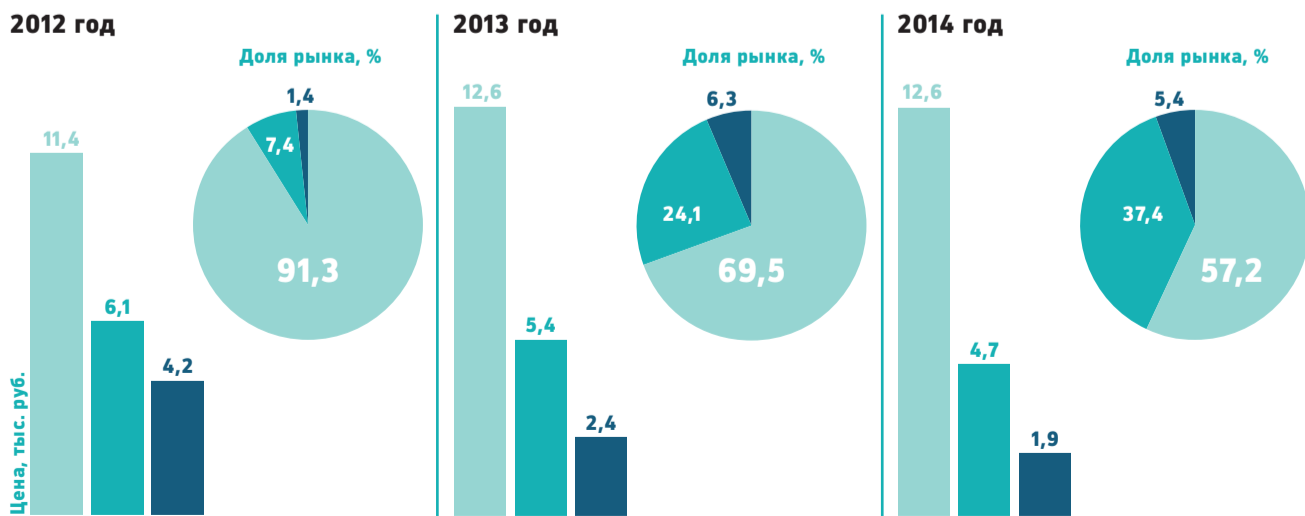
Первое административное дело против «Перца» ФАС рассмотрела осенью 2013 года, оштрафовав телеканал на 200 тыс. руб. Но телемагазины из эфира «Перца» и «Домашнего» так и не исчезли. Весной 2014-го ФАС завела второе дело в отношении «Перца» и первое — в отношении «Домашнего». В минувшем сентябре вещатели были оштрафованы на 300 тыс. и 200 тыс. руб. соответственно. Этой весной ФАС вновь уличила каналы «СТС Медиа» в незаконной трансляции телемагазинов. В понедельник, 20 апреля, служба выдала очередное предписание убрать их из эфира «Перца» и «Домашнего». С размером штрафа, который, согласно Кодексу об административных правонарушениях, не может превышать 500 тыс. руб., ведомство определится позже.

Злостные нарушители

Никакого инструмента воздействия, кроме штрафов, на многократного нарушителя закона «О рекламе» у ФАС сейчас нет, констатировал в беседе с РБК заместитель руководителя службы Андрей Кашеваров. Но, отметил чиновник, ведомство может инициировать усиление ответственности за размещение телемагазинов в эфире. «СТС Медиа» пока не получил письменного заключения от ФАС по делам, рассмотренным в понедельник, заявил РБК пресс-секретарь холдинга «СТС Медиа» Игорь Иванов.

Какие смартфоны предпочитают российские потребители

■ А-бренды* ■ В-бренды** ■ Брендированные операторские



*К А-брендам J'son & Partners Consulting причисляет Samsung, Apple, Nokia, Sony, LG, HTC и других производителей, которые давно присутствуют на рынке.
**К В-брендам относятся компании, которые работают на рынке относительно недавно (в основном китайские и тайваньские производители).

Источник: J'son & Partners Consulting

Ретейл «Яндекс» зафиксировал снижение цен на бытовую технику

У цен случился недорост



К концу первого квартала года рост цен на бытовую технику остановился

Насколько подорожала бытовая техника с сентября 2014 года, руб.

Указаны средневзвешенные цены. В каждой категории были взяты по несколько сотен моделей, пользующихся наибольшей популярностью на «Яндекс.Маркете». Для них было посчитано среднее значение цены, взвешенное по количеству кликов



Источник: «Яндекс»

➔ Окончание. Начало на с. 1

Помимо средней стоимости товаров каждой группы, представленных на market.yandex.ru, исследователи проанализировали также ценовые скачки у наиболее популярных моделей.

Как следует из данных исследования, предоставленных РБК «Яндексом», резкий рост цен на бытовую технику и электронику начался в последнюю неделю ноября прошлого года: 30 ноября национальная валюта подешевела до 49,32 руб. за доллар и до 61,41 руб. за евро. Последующие две с половиной недели обесценивание рубля происходило лавинообразно — 18 декабря \$1 стоил уже 67,79 руб., а €1 — 84,59 руб.

Чувствительная к валютным колебаниям бытовая техника и электроника отреагировала на кризис ростом розничных цен. По данным market.yandex.ru, цены на товары достигли пика в последнюю перед новым годом неделю — с 22 по 28 декабря: по сравнению с началом месяца средние цены на плазменные панели выросли на 39,9%, до 77,37 тыс. руб. за штуку, на ноутбуки — на 38,7%, до 45,8 тыс. руб., на холодильники — на 52%, до 41,76 тыс. руб. Это сопровождалось невиданным ажиотажем — толпы покупателей, по свидетельству ретейлеров, сметали всю

технику в магазинах, пытались таким образом спасти обесценивающиеся рублевые сбережения.

В 2015 году со стабилизацией курса рубля рост цен на технику остановился, отмечает market.yandex.ru. До недели, заканчивающейся 23 марта, стоимость товаров оставалась примерно на одном уровне, после чего началось ее плавное снижение. Единственной категорией, где рост продолжился, являются популярные модели мобильных телефонов: с начала года средняя цена на них выросла на 20,7%, до 21,49 тыс. руб. При этом средняя стоимость мобильных телефонов, если учитывать все модели, продающиеся через портал, с начала года снизилась на 1,7%, до 11,85 тыс. руб.

Как следует из результатов исследования, дешевеют товары медленнее, чем дорожали в декабре. Так, телевизоры потеряли в цене 4,5% и в среднем стоят на market.yandex.ru 69,81 тыс. руб. Ноутбуки в среднем стали дешевле с начала года на 6,2% и стоят 41,9 тыс. руб., ценник на холодильники опустился на 6,3%, до 38,25 тыс. руб. В большинстве категорий средние цены достигли уровня 20–21 декабря 2014 года — периода пика потребительского ажиотажа, когда рубль уже рухнул, а ретейлеры не успели поднять цены вслед за изменением валютного курса.

Прошлогодние коллекции

Опрошенные РБК крупные ретейлеры, специализирующиеся на продаже бытовой техники и электроники, подтверждают данные market.yandex.ru. «Переговоры по пересмотру закупочных цен начались в начале апреля, — рассказал РБК вице-президент по закупкам «Эльдорадо» Алексей Сердюченко. — Речь идет о пересмотре цен по всем направлениям, на разные товарные категории, в чем уже могли убедиться покупатели, взглянув на полки в наших магазинах. По предварительной оценке, в ближайшее время цены будут продолжать снижаться». По словам Сердюченко, с начала апреля снижение составило от 10% и выше.

По словам представителя «Эльдорадо» Ирины Цеплинской, снижение цен происходит в связи с укреплением рубля — закупочные цены рассчитываются по текущему курсу; еще один драйвер снижения цены — новая ситуация на рынке, при которой реальные доходы потребителей сокращаются, поэтому компания вынуждена подстраиваться под их запросы.

По словам представителя Inventive Retail Group (сети магазинов re: Store, Samsung, Lego, Nike и др.) Людмилы Семушиной, на прошлой неделе компания снизила цены на «макбуки» 2014 года и на iPhone в магазинах re: Store на 15 и

Как следует из результатов исследования, дешевеют товары медленнее, чем дорожали в декабре

10% соответственно. Между тем закупки происходят по старым ценам, добавляет она: «Мы снизили цены на «макбуки», потому что это старая коллекция прошлого года. Что касается iPhone, то тут исключительно рыночная ситуация: конкуренты снижают цены, и это вынуждает нас сделать то же самое».

Представитель «М.Видео» Антон Пантелеев подтвердил, что весной стоимость многих категорий бытовой техники и электроники снизилась. «Быстрее всего снижались цены у самых быстрооборачиваемых товаров — смартфонов, ноутбуков и планшетов. Но нельзя это снижение списывать исключительно на укрепление рубля. Например, iPhone существенно подешевел из-за усиления рыночного давления — у его конкурентов выходили новинки», — объясняет Пантелеев. Цены будут снижаться и дальше, уверен представитель «М.Видео»: компания сейчас ведет переговоры с вендорами.

В «Техносиле» уже снижены цены на несколько категорий мелкой бытовой техники под брендами Tefal, Moulinex, Rowenta, говорит представитель сети Павел Воробьев. Цены снижены в среднем на 10%, добавил он. Компания продолжает вести переговоры с производителями техники и электроники о дальнейшем удешевлении закупочной стоимости. ▣

Кредиты Банкиры не хотят соблюдать новые ограничения ЦБ

Ставки рвутся на свободу

→ Окончание. Начало на с. 1

ЦБ рассчитал средние и максимально допустимые ставки в ноябре прошлого года, а с 1 января 2015 года банки должны были начать соблюдать ограничение. Однако из-за кризиса и резкого повышения ключевой ставки в декабре ЦБ согласился сделать отсрочку до 1 июля 2015 года.

Альфа-банк считает, что и 1 июля применять требование по ограничению ПСК преждевременно, и предлагает два варианта — предоставить

банкам сохранить приемлемый уровень маржи в рознице. Если же этого не произойдет, то банки могут потратить значительную часть доходов, что фактически приведет к убыточности розничного кредитования для многих игроков», — отмечает он. По словам директора департамента правового обеспечения банка «Хоум Кредит» Александра Гонтаренко, продлить мораторий на ограничение ставок нужно как минимум на полгода — до 1 января 2016 года, а в случае ухудшения состояния экономики — и дальше.

Согласно последним расчетам ЦБ, ставки по кредитным картам не могут превышать 25–35,1% годовых, в то время как сейчас банки предлагают 28,8–69,73%

банкам еще одну отсрочку (до 1 января 2017 года) либо разрешить отклонение от средней ставки не на одну треть, как указано в законе, а в два раза.

Самая большая проблема возникнет с кредитными картами, предупреждает Альфа-банк, ссылаясь на последние расчеты ЦБ, согласно которым ставки по картам не могут превышать 25–35,1% годовых, в то время как сейчас банки предлагают 28,8–69,73%.

«Если ЦБ не примет ни одну из предложенных мер, то банки не смогут сохранить кредитование даже на текущем уровне, сокращение объема выдаваемых розничных кредитов в зависимости от категории может составить от 30 до 70%. Для граждан, которые не смогут рефинансировать свои кредиты, есть два варианта: первый — это просрочка и банкротство, второй — заимствование в микрофинансовой организации, в результате возможен переток банковских заемщиков в МФО, которым ЦБ и законодатели позволяют начислять проценты по ставке 800% годовых», — объяснил РБК Сенин.

По словам директора разработки розничных продуктов Бинбанка Антона Масляя, это предложение очень актуально для банков, особенно в условиях высоких ставок по депозитам. «Перенос сроков позволил бы

Отсрочка не нужна

С начала года, согласно данным ЦБ, потребительское кредитование сократилось более чем на 3%. Альфа-банк показал сокращение выше, чем по системе в целом: с начала года по 1 апреля его розничный портфель уменьшился на 6%, у Сбербанка сокращение розничных кредитов составило 1%, у ВТБ24 — 2,75%, у банка «Хоум Кредит» — 10%, у Тинькофф Банка — 2%, у ОТП Банка — на 9,7%.

ЦБ опасений банкиров не разделяет и считает, что оснований для предоставления отсрочки нет. «С начала 2015 года наблюдается тенденция постепенного снижения ставок на кредитном рынке. В третьем квартале 2015 года ограничения будут применяться исходя из среднерыночных значений, рассчитанных Банком России на основе данных отчетности кредиторов за первый квартал. В этой ситуации Банк России не видит оснований для продления периода отсрочки применения ограничений ПСК», — ответила на запрос РБК пресс-служба ЦБ.

В середине прошлого года банкиры просили ЦБ изменить методику расчета средней ставки, выделив ставки по зарплатным кредитам госбанков в отдельную категорию и исключив из расчета кредитные карты. Однако ЦБ предложения не поддержал. ■

Среднерыночные значения полной стоимости кредитов за сентябрь 2014 года

Категории потребительских кредитов Среднерыночные значения полной стоимости кредитов, %

Автокредиты с залогом транспортного средства

Автомобили с пробегом от 0 до 1000 км	15,24
Автомобили с пробегом свыше 1000 км	23,41

Потребительские кредиты с лимитом кредитования

до 30 тыс. руб.	25,96
от 30 тыс. до 100 тыс. руб.	22,70
от 100 тыс. до 300 тыс. руб.	23,65
свыше 300 тыс. руб.	16,81

POS-кредиты без обеспечения

на срок до 1 года:	
до 30 тыс. руб.	41,20
от 30 тыс. до 100 тыс. руб.	31,74
свыше 100 тыс. руб.	26,02
на срок более 1 года:	
до 30 тыс. руб.	32,46
от 30 тыс. до 100 тыс. руб.	27,76
свыше 100 тыс. руб.	27,05

Нецелевые потребительские кредиты

на срок до 1 года:	
до 30 тыс. руб.	35,10
от 30 тыс. до 100 тыс. руб.	24,46
от 100 тыс. до 300 тыс. руб.	21,64
свыше 300 тыс. руб.	16,04
на срок более 1 года:	
до 30 тыс. руб.	31,24
от 30 тыс. до 100 тыс. руб.	27,56
от 100 тыс. до 300 тыс. руб.	23,23
свыше 300 тыс. руб.	19,52

Источник: Банк России

ИСТОРИЧЕСКАЯ СЦЕНА
БОЛЬШОГО ТЕАТРА



МИНИСТЕРСТВО КУЛЬТУРЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ЦЕНТР БЕНУА
БОЛЬШОЙ ТЕАТР РОССИИ
РГКК «СОДРУЖЕСТВО»
ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА МОСКВЫ



ЕСР European Cultural Parliament

ФЕСТИВАЛЬ МИРОВОГО БАЛЕТА

benois de la danse*

Художественный руководитель **Юрий ГРИГОРОВИЧ**

26 мая 2015 года
БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ
ГАЛА-КОНЦЕРТ
НОМИНАНТОВ ПРИЗА 2015 года
и НАГРАЖДЕНИЕ ПОБЕДИТЕЛЕЙ

27 мая 2015 года
БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ
ГАЛА-КОНЦЕРТ
«ЛАУРЕАТЫ БЕНУА ДЕ ЛА ДАНС
РАЗНЫХ ЛЕТ»



**В ПРОГРАММАХ ГАЛА
БУДУТ ПРЕДСТАВЛЕНЫ ЗВЁЗДЫ:**

Большого театра России
Мариинского театра
Балета Парижской национальной Оперы
Берлинского государственного балета
Балета театра Ла Скала (Италия)
Балета на Рейне (Германия)
Королевского балета Великобритании
Гамбургского балета (Германия)
Норвежского национального балета
Современного балета «Complexions»
(Нью-Йорк)

ПРОДАЖА БИЛЕТОВ:

Центр Бенуа, тел. 8-916-106-04-14
Кассы Большого театра,
тел. 8-915-453-31-50

Северсталь

ExxonMobil

METROPOL

AIRFRANCE

KLM

СЕРВИС

16+

Реклама

Как сервис HotWiFi зарабатывает на бесплатном интернете в кафе и спортклубах

«Чекин» на миллион

ЕЛЕНА КРАЗОВА

Предприниматель Дмитрий Степаненко помогает кафе и ресторанам использовать бесплатный Wi-Fi для привлечения клиентов. За это заведения платят ему 2 млн руб. в месяц.

Предприниматель Дмитрий Степаненко придумал, как сделать бесплатный Wi-Fi в кафе и ресторанах полезным для бизнеса. Он предлагает заведениям предоставлять доступ в интернет только тем посетителям, кто «зачекинится» в нем с помощью соцсетей. С HotWiFi — так Степаненко назвал свой проект — сотрудничает уже более 1,1 тыс. заведений по всей России, а его ежемесячная выручка приблизилась к 2 млн руб. Степаненко готовится масштабировать бизнес, но не всем заведениям и клиентам нравятся технологии принудительной «социализации».

Подключиться к клиенту

Степаненко, выпускник МАИ по специальности «комплексная защита объектов информации», приехал покорять Москву из Краснодарского края. Будучи студентом, в 2010 году он открыл свой первый бизнес по подключению компаний и людей к интернету, выполняя на подряде заказы крупного столичного оператора связи (по информации РБК, МГТС). «Я пришел к директору по работе с партнерами и соврал, что у меня есть небольшой бизнес и я готов привести новых клиентов», — вспоминает он в интервью РБК. Директор согласился. Тогда Степаненко зарегистрировал ООО «Цифровая сервисная компания» вместе с партнером Вадимом Виноградовым и начал устанавливать роутеры в квартирах и офисах.

В 2011 году у Степаненко и Виноградова появилась идея создать мобильное приложение — путеводитель по московским кафе и ресторанам с авторизацией через социальные сети. МарМарс почти полностью повторяло возможности приложения вроде Foursquare и AlterGeo, поэтому, видимо, и не пошло: число его скачиваний в GooglePlay с трудом подобралось к ста. Но работа над МарМарс натолкнула Степанен-



Средства на развитие сервиса создатель HotWiFi Дмитрий Степаненко получил от Фонда развития интернет-инициатив

HotWiFi присутствует в 75 городах, до конца 2015 года стартап рассчитывает увеличить это число до 200

ко на мысль предложить кафе и ресторанам услугу бесплатного Wi-Fi с авторизацией через социальные сети. Обычно такая авторизация проходит через сайт кафе или просмотр рекламного ролика. Степаненко посчитал, что большинство посетителей все равно идут в интернет, чтобы просмотреть свои страницы в соцсетях, поэтому подключение к Wi-Fi через эти сети не будет их раздражать. А для владельца заведения каждый «лайк» или «чекин» — это возможность получить информацию о своем госте и способ рассказать о себе его друзьям.

Проект, получивший название HotWiFi, развивался вяло, пока Степаненко и Виноградов не познакомились с создателем системы монетизации видеоконтента Dulton Media Ильей Королевым (сейчас инвестиционный менеджер Фонда развития интернет-инициатив, ФРИИ), который заставил их поверить в свою идею. Он убедил основателей стартапа (к ним присоединился еще один — Кирилл Левин), что их продукт

с большим рынком: до HotWiFi заведения было просто «наблюдателем» при подключении своих гостей к интернету, а новый сервис делает смартфоны и планшеты гостей маркетинговым инструментом.

Степаненко стал сам ходить по кафе и ресторанам Москвы и общаться с их основателями и менеджерами. К концу 2013 года в портфеле у стартапа было более 20 заведений, и Степаненко решил полностью переключиться на новый проект. В январе 2014 года было создано ООО «Цифровые системы», в котором Степаненко получил 51%, Виноградов — 25%, а Левин — 24%. Стартап прошел отбор в акселератор ФРИИ и получил от фонда 1,4 млн руб. инвестиций (800 тыс. руб. деньгами, а 600 тыс. руб. — на участие в акселерационной программе) за 7-процентную долю в компании (доли учредителей пропорционально уменьшились). По итогам трех месяцев акселерации HotWiFi подключил 150 заведений в 30 городах России, выйдя на 300 тыс. руб. выручки в месяц.

Подключись и плати

Сейчас у HotWiFi более 1,1 тыс. точек по всей России и еще в шести странах, в том числе около 300 в Москве. Команда Степаненко работает только в столице, подключение в регионах осуществляется через партнеров. За подключение HotWiFi ничего не берет с заведений — они платят только абонентскую плату: в Москве это 5 тыс. руб. в месяц. Затраты на роутер и на установку программы стартап берет на себя. По словам Степанен-

ко, они не превышают 5 тыс. руб. с учетом бонуса менеджеру по продажам. Для клиентов, которые подключают более трех точек одновременно, HotWiFi делает скидку до 50%.

Выручка сервиса подбирается к 2 млн руб. в месяц: 1,5 млн проект зарабатывает в Москве, еще около 0,5 млн приходится на отчисления партнеров. Они платят от 500 руб. с точки в зависимости от количества подключенных заведений (чем больше сеть, тем меньше отчисления с каждой точки), но должны работать по тарифам HotWiFi (в зависимости от региона от 2 тыс. до 5 тыс. руб.). По словам Степаненко, стартап прошел точку безубыточности в августе 2014 года и сейчас каждый месяц компания получает 450–600 тыс. руб. чистой прибыли.

HotWiFi присутствует в 75 городах, до конца 2015 года стартап рассчитывает увеличить это число до 200. Общее число точек за пределами Москвы, рассчитывает Степаненко, к этому моменту составит почти 3 тыс., а в Москве 600–800. Получается, HotWiFi будет работать примерно в каждом 15-м московском ресторане (всего их в Москве на конец 2014 года было около 11 тыс.). Деньги на развитие снова дал ФРИИ — до \$450 тыс. (о сделке было объявлено 25 июня 2014 года).

Не всем нравится «светиться»

Сейчас среди клиентов HotWiFi в основном несетевые заведения. С сетями у стартапа «пилоты»: подключено по одной-две точки McDonald's, KFC, Subway, «Корчмы»,

Российские конкуренты

Придумав нишу, HotWiFi быстро получил конкурентов, у которых пока меньше подключений, но есть свои фишки.

NetGoWiFi
Начал работу в декабре 2014 года. Подключил 150 точек.
Фишка: программа лояльности — за авторизацию

посетитель получает баллы, которыми затем может заплатить за продукт. Сооснователь проекта Евгений Кичигин наиболее перспективным для своего сервиса считает сегмент гостиниц.

SmartWiFi
Начал работу в августе 2014 года. Подключил око-

ло 50 точек.
Фишка: позволяет анализировать профили «зачекинувшихся» посетителей и искать людей с похожими характеристиками среди их друзей. Основатель сервиса Тимур Аблязов видит большие перспективы в транспортном сегменте (прежде всего в такси).

HotWiFi в цифрах

3 млн человек

составляет ежемесячная аудитория постов, публикуемых посетителями кафе и ресторанов, работающих с HotWiFi

1,1 тыс. заведений

работают с сервисом

800 тыс. руб.

равнялись первоначальные инвестиции, предоставленные Фондом развития интернет-инициатив

2 млн руб.

составляет ежемесячная выручка

450–600 тыс. руб.

чистой прибыли получает компания в месяц

Источник: данные компании

BaskinRobbins, WorldClass и «Зебра-Фитнеса». HotWiFi тестируют автосалоны, турфирмы, магазины, коворкинги, гостиницы, кинотеатры. Для заведений продвижение в соцсетях через HotWiFi дешевле, чем традиционное, утверждает Степаненко. «В тестовой точке KFC ежедневно в группы компании добавляются 150 новых подписчиков, получается, что для KFC, оформившего подписку на сервис на год за 30 тыс. руб., один новый участник группы обходится примерно в 0,5 руб.», — рассказывает он.

Клиенты отзываются о HotWiFi по-разному.

Сеть ресторанов Da Pino после старта работы с HotWiFi вошла в десятку выдачи в «Яндексе» и Google при запросе «ресторан итальянской кухни в Москве». Такой эффект бренду обеспечили именно частые упоминания Da Pino в соцсетях, считает Степаненко. «Безусловно, как сервис для привлечения внимания к бренду в соцсетях HotWiFi себя зарекомендовал с лучшей стороны. Рост внимания мы заметили практически сразу, прежде всего по показателям посещаемости нашего сайта», — подтверждает Мария Бубенко, контент-менеджер сети ресторанов Da Pino. Впрочем, выход сайта продвигали в поисковый топ и традиционными методами, оговаривается Бубенко. По ее словам, 80% увидевших предложение HotWiFi размещают пост, 20% отказываются и спрашивают пароль у официанта.

К HotWiFi были подключены два фитнес-клуба сети Republica в Москве, но в одном из них проект был прекращен, сообщила РБК Нелли Швабауэр, руководитель направления маркетинга: «HotWiFi отлично работает как сарафанное радио, люди о нас узнают, очень часто мы слышали и слышим, что нас видели в соцсетях; к группе в Facebook за два месяца присоединилось 277 человек. Но, — продолжает Швабауэр, — большую часть наших клиентов раздражает, что надо проводить какие-то манипуляции, чтобы подключиться к интернету. Около

50% предпочитают подключаться через пароль, чтобы не светиться в том или ином месте. В итоге HotWiFi мы решили оставить только в клубе «средний+», в остальные, более премиальные, ставить не будем. Этот маркетинговый инструмент подходит больше для массмаркета».

Никита Зачайнов, директор по развитию петербургского вегетарианского ресторана «Укроп», рассказал РБК, что заведение отказалось от работы с HotWiFi. «Просьба о «чекине» отпугивает посетителей, люди не хотят торговать своими стенами в социальных сетях, — говорит Зачайнов. — Мы работали с HotWiFi несколько месяцев и увидели, что мы и так хорошо продвигаемся в соцсетях собственными силами. У нас понятная аудитория, мы рассказываем ей о кафе в рамках офлайн-мероприятий, собираем людей через другие каналы — и когда они к нам приходят, просьба о размещении поста в соцсети или подключении к группе может обернуться потерей лояльности. Мы не можем так рисковать».

Степаненко признает, что в премиум-заведениях HotWiFi сразу предлагает хозяевам поставить кнопку «пропустить»: «В таких местах около 70% посетителей предпочитают попросить пароль или нажимают кнопку «пропустить». В ресторанах среднего класса и бюджетных заведениях таких около 50%». Только 20% заказчиков стартапа настаивают на обязательном присутствии кнопки «пропустить».

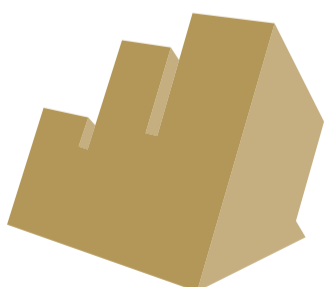
Степаненко рассуждает, что дополнительный импульс его бизнесу даст введенная еще в прошлом году обязательная идентификация личности абонента, подключаемого к публичным Wi-Fi-сетям. «Сейчас рынок ждет конкретной инструкции, как запрашивать данные — через специальную форму, через SMS или другим способом, — говорит бизнесмен. — Наш сервис запоминает пользователя, если он авторизовался один раз, так что когда идентификация заработает, мы ждем новой волны подключений».

Как работает HotWiFi

Когда пользователь подключается к Wi-Fi сети заведения, ему предлагается выбрать социальную сеть («ВКонтакте», Facebook, Twitter, Instagram) и разместить на своей странице рекламный пост или подписаться на группу заведения. Предложение можно проигнорировать, нажав на кнопку «пропустить» (она есть не во всех заведениях), или попросить у официанта код доступа в интернет. Но определенное число посетителей (зависит от класса заведения) соглашаются подключиться через соцсеть.

Рекламный пост заведения может редактировать (например, в зависимости от времени суток — утром рекламировать завтрак, а днем бизнес-ланч) или использовать как флэер: друг посетителя кафе сможет показать запись в своей ленте, чтобы получить, например, два кофе по цене одного. Заведение также может ограничить время сессии или трафик одного сеанса. HotWiFi также подгружает в систему активные ссылки на страницы гостей — заведение может узнать пол, возраст, дни рождения, увлечения своих посетителей и другую открытую информацию из профиля в соцсети.

РБК представляет



effie awards russia

www.effie.rbc.ru

ФИНАЛ МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРЕМИИ ЗА ДОСТИЖЕНИЯ В МАРКЕТИНГЕ

Конференция
ЭФФЕКТИВНЫЙ МАРКЕТИНГ: ИДЕИ ПРОТИВ КРИЗИСА

Церемония награждения лауреатов
премии EFFIE RUSSIA

22 апреля 2015 года, отель «Метрополь» Москва

Вопросы участия: Алина Горбашова
effie@rbc.ru +7 495 363 11 11 #1610
Реклама и спонсорство: Валентина Гвоздева
vgvozdeva@rbc.ru

Награждать идеи, которые работают

Официальный юридический партнер Премии:

Интеллектуальный Капитал
Интеллектуальная собственность - управление и защита

Поставщик Премии:

BeautyShar
event decoration

Официальный поставщик Премии:

RACUL
PRODUCTIONS

Действия ЦБ привели к падению доходности по депозитам

Банки снижают ставки

АЛЕКСЕЙ ВЕРЕНИКИН

Банки продолжают снижать ставки по депозитам, следует из данных ЦБ. Впрочем, выгодные предложения для вкладчиков в десятке крупнейших банков пока еще есть.

Максимальные процентные ставки по рублевым депозитам в десяти крупнейших банках по объему вкладов продолжают падать, сообщил сегодня ЦБ. За последние десять дней они снизились с 13,18 до 12,98%. С начала года падение составило более 3 п.п.: в первой декаде января максимальная ставка в первой десятке банков составляла 15,325% годовых.

Банки опускают ставки вслед за ЦБ, который 13 марта снизил ключевую ставку с 15 до 14% годовых. По расчетам РБК Quote, крупнейшие банки с тех пор снизили среднюю ставку также на 1 п.п. (для депозитов сроком 12 месяцев) — с 12,5 до 11,5% годовых. Речь идет о средней максимальной ставке в десяти крупнейших банках на сумму, не превышающую 50 тыс. руб. (см. график).

Самые лучшие ставки на срок 6 и 12 месяцев сегодня у Ханты-Мансийского банка «Открытие» (13,95 и 13,7% годовых) и ХКФ-банка (14 и 13%). По словам начальника управления депозитных и расчетных продуктов Банка Хоум Кредит Надежды Куликовой, устанавливаемая доходность по депозитам, банк ориентируется в том числе на конкурентов и на потребность в привлечении средств. «Мы удовлетворены динамикой нашего депозитного портфеля и в ближайшее время вносить изменения в линейку не планируем», — говорит она.

Сильнее всего с начала апреля упала средняя доходность по депозитам на три-шесть месяцев

Сильнее всего с начала апреля упала средняя доходность по депозитам на три — шесть месяцев. Например, в Альфа-банке 31 марта 2015 года можно было открыть вклад на шесть месяцев (на 50 тыс. руб.) по ставке 13,1% годовых, сегодня — только по ставке 11,1% годовых (вклад «Победа»). А Газпромбанк снизил ставки для депозитов на срок три месяца на 2,9 п.п. — с 14,5 до 11,6%.

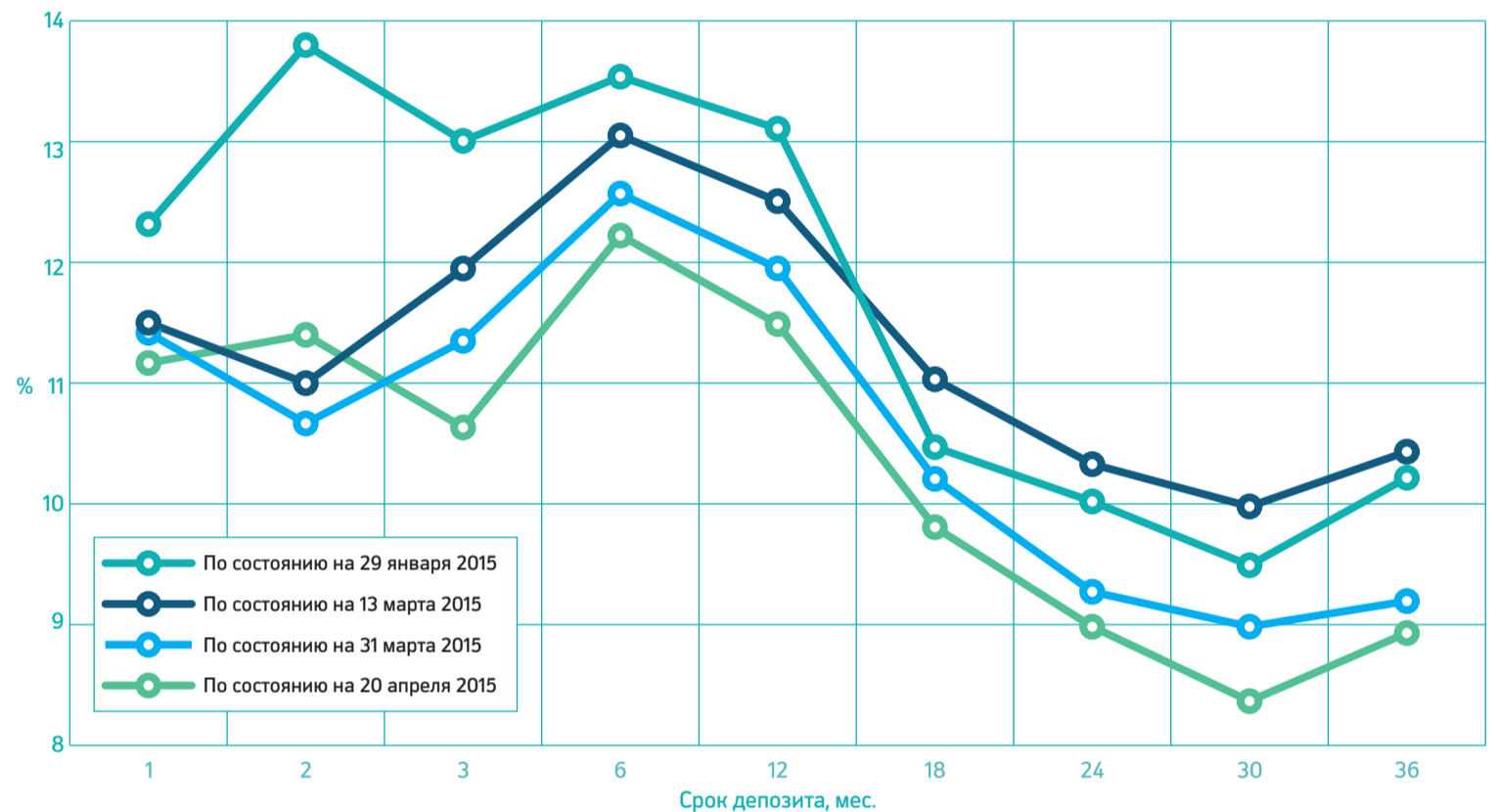
При этом доходность по самым коротким (один-два месяца) депозитам, наоборот, подросла. Это связано с тем, что Промсвязьбанк 9 апреля запустил юбилейный вклад «20 лет ПСБ», доходность по которому на срок от 1 до 50 дней составляет 15% годовых, а на срок от 51 дня до 100 дней — 14% годовых. По словам начальника управления депозитных и расчетных продуктов Промсвязьбанка Натальи Волошиной, возможность положить деньги на этот депозит останется у вкладчиков до конца мая, а дальше банк будет ориентироваться на действия ЦБ.

Заседание совета директоров ЦБ, на котором будет рассматриваться вопрос об уровне ключевой ставки, назначено на 30 апреля. Экономисты

Средние ставки по депозитам крупнейших банков, %

Данные по депозитам в 10 крупнейших банках по объему вкладов физлиц:

Сбербанк, ВТБ 24, Банк Москвы, Райффазенбанк, Газпромбанк, Ханты-Мансийский банк «Открытие», ХКФ Банк, Промсвязьбанк, Россельхозбанк



Источники: данные банков, расчеты РБК Quote

Максимальные ставки по депозитам в десяти крупнейших банках по объему вкладов физлиц, % годовых

Для вкладов на сумму до 50 тыс. рублей (включительно)

Банк	Срок депозита, мес.									Названия вкладов
	1	2	3	6	12	18	24	30	36	
Сбербанк	7,5	8,2	8,8	12	8,45	8,45	8,65	8,65	8,8	«Ваша Победа», «Сохраняй ОнЛ@йн»
ВТБ24*			11,6	11,1	9,25	7,35	7,25	7,25	7,15	«Накопительный»
Банк Москвы			8,55	11,9	11,9	9,55	8,3	8,1	7,8	«Максимальный доход»
Райффазенбанк			7,5	10,5	11,5		8			«Идеальный баланс»
Газпромбанк			11,6	11,6	10,6	7,5	8	7,9	8,5	«Газпромбанк — Перспективный», «Газпромбанк — Накопительный»
Ханты-Мансийский банк «Открытие»			12,95	13,95	13,7	13,2	10,4		10,1	«Комфортный-Online», «Основной доход»
Альфа-банк			9,6	11,1	11,1	11,1	11,1	8,7	11,6	«Победа», «Потенциал»
ХКФ Банк				14	13					«Быстрый доход», «Доходный год»
Промсвязьбанк	15	14	12,75	13	13		8,65		8	«20 лет ПСБ», «Щедрый процент», «Мои возможности», «Моя выгода»
РСХБ	11	12	12,35	13,1	12,4	11,5	10,5	9,6	9,5	«Классический», «Накопи на мечту»
Средняя ставка	11,17	11,40	10,63	12,23	11,49	9,81	8,98	8,37	8,93	

*Для вкладов на сумму от 100 тыс. руб.

Источники: данные банков, расчеты РБК Quote

не исключают, что она вновь будет понижена. О такой возможности 17 апреля говорила председатель ЦБ Эльвира Набиуллина. По ее словам, укрепление рубля по отношению к другим мировым валютам позитивно сказывается на снижении инфляции и может позволить ЦБ опустить ключевую ставку.

Главный экономист Альфа-банка Наталья Орлова считает, что 30 апреля ЦБ понизит ключевую ставку до 13%. «Вслед за этим ставки по депозитам будут снижаться и дальше. Поэтому советуем вкладчикам не затягивать с открытием вкладов», — советует она. Ярослав Лисоволик, главный эконо-

номист Deutsche Bank в России, также ожидает снижения ставки на 1 п.п. на ближайшем заседании ЦБ. «Однако если в течение следующей недели рубль сильно укрепится, то можно ожидать еще более сильного снижения», — говорит он. Экономист также советует не тянуть с открытием вкладов. ▣