

# РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



**МИХАИЛ АЛЕКСАНДРОВСКИЙ, создатель «Достависты»**

Как заработать на краудсорсинговой доставке  
Свой бизнес, с. 18

ФОТО: Олег Яковлев/РБК

ПОЛИТИКА | ЭКОНОМИКА | ЛЮДИ | БИЗНЕС | ДЕНЬГИ

23 апреля 2015 Четверг No 72 (2089) WWW.RBC.RU

КУРСЫ ВАЛЮТ  
(ЦБ, 23.04.2015)



\$1=

₽53,65



€1=

₽57,72

▲ ЦЕНА НЕФТИ URALS (THOMSON REUTERS, 22.04.2015, 19.00 МСК) \$62,64 ЗА БАРРЕЛЬ



ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА, 22.04.2015) 1 004 ПУНКТА



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

**Недвижимость** Девелоперы отчитались о падении продаж квартир вдвое в начале года

## Новостройки не нужны

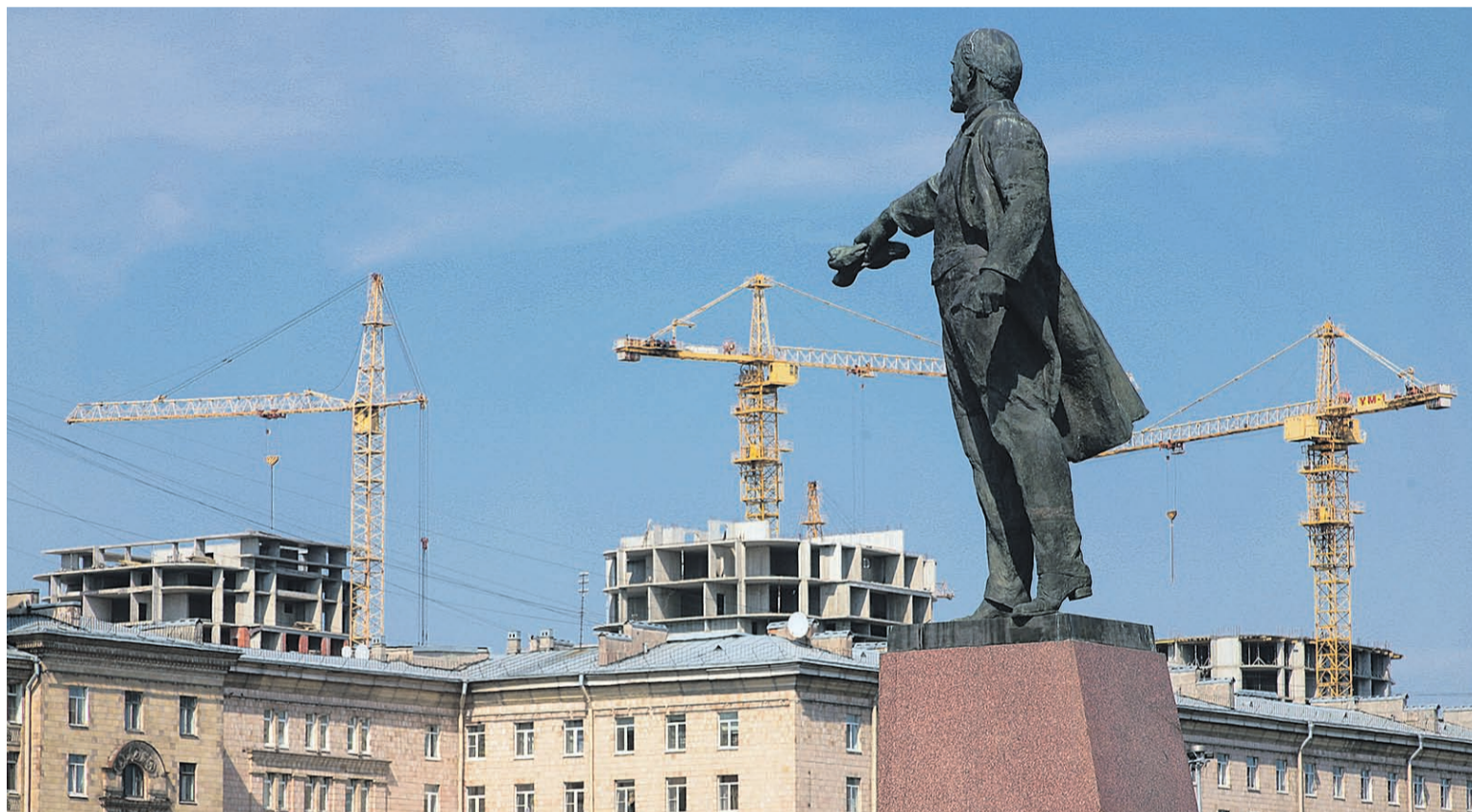


ФОТО: Евгений Павленко/Коммерсантъ

На рынке недвижимости новая ситуация: покупатели не могут, а продавцы не хотят

**АННА ДЕРЯБИНА, АЛЕКСЕЙ ПАСТУШИН**

В начале года начали сбываться худшие прогнозы российских девелоперов. После ажиотажного спроса на жилье в конце 2014 года в первом квартале 2015 года

падение продаж квартир в новостройках составило от 20 до 50%.

Девелоперская компания группа ЛСР заключила в первом квартале 2015 года контракты на продажу квартир и прочих помещений на 14,3 млрд руб. Это на 37% меньше, чем за тот же период прошлого года, говорится в отчетности компании.

С начала года ЛСР продала 130 тыс. кв. м, падение год к году по этому показателю составило 51%. Больше всего квартир и прочей недвижимости девелопер реализовал в Санкт-Петербур-

бурге — 79 тыс. кв. м. В Москве было продано 30 тыс. кв. м, в Екатеринбурге — 22 тыс. кв. м. Наконец, с начала года, как следует из отчетности, ЛСР не ввела в эксплуатацию ни одного нового здания.

Окончание на с. 10

**Ставка**

## Mosprime на троих

ЕЛЕНА ТОФАНЮК

ЦБ обнаружил, что ставка межбанковского рынка, к которой привязаны инструменты на триллионы рублей, определяется в России на основании мнений двух-трех банков. Теперь крупнейшие банки заставят участвовать в этом процессе.

Банк России проверил, как формируется ставка Mosprime (межбанковская ставка, российский аналог LIBOR, к которой привязаны платежи по кредитам с плавающей ставкой), и обнаружил «существенные недостатки», сообщила в среду первый зампред ЦБ Ксения Юдаева, выступая на конференции Национальной фондовой ассоциации, посвященной финансовой стабильности.

По ставке Mosprime банки дают друг другу кредиты в рублях.

Окончание на с. 16



Подписка: (495) 363-11-01





**BENTLEY**

**НОВЫЙ BENTLEY В РАССРОЧКУ\* БЕЗ ПЕРЕПЛАТЫ**

Bentley Москва  
**+7 (495) 933 33 77**

\* Предоставляется посредством оформления кредита в банке-партнере и означает, что итоговая сумма совокупных платежей, подлежащая выплате банку по кредитному договору, не превышает первоначальной стоимости автомобиля. Переплата по стоимости кредита компенсируется соразмерным снижением цены на автомобиль. Кредит предоставляется банком-партнером ПАО АКБ «РОСБАНК» (Генеральная лицензия №2272 от 02.12.14 г.). Первоначальный взнос — 40 % от стоимости автомобиля и срок кредита — 12 месяцев, либо первоначальный взнос — 50 % и срок кредита — 24 месяца, либо первоначальный взнос — 60 % и срок кредита — 36 месяцев, ставка в кредитном договоре — 24,3 % годовых. Кредит погашается ежемесячно равными (аннуитетными) платежами. В случае несвоевременной уплаты процентов и возврата кредита с заемщика взимается 0,5 % от суммы не уплаченных в срок процентов и части непогашенной ссудной задолженности за каждый день просрочки. В расчет полной стоимости кредита включены все платежи, указанные в п. 4 ст. 6 ФЗ от 21.12.2013 №353-ФЗ. Заемщик оплачивает КАСКО от ущерба, хищения и угона, а также страхование жизни и здоровья заемщика в соответствии с тарифами выбранной аккредитованной страховой организации. Банк имеет право отказать в выдаче кредита без объяснения причин. Предложение носит информационный характер и не является публичной офертой, определяемой положениями статьи 437 ГК РФ. Предложение распространяется на автомобили 2013 и 2014 годов выпуска. Количество автомобилей по предложению ограничено. Срок действия предложения до 30 июня 2015 года. Условия могут быть изменены в одностороннем порядке.

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  
Корректур: 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 № 1066  
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

Эксперты назвали нереализуемыми планы правительства на три года

# Борьба с пробелами



Некоторые пункты плана правительства кажутся экспертам труднодостижимыми

ЕЛЕНА МАЛЫШЕВА,  
ЯНА МИЛЮКОВА

Минэкономразвития хочет ускорить экономику до среднемировых темпов к 2018 году, говорится в проекте «Основных направлений деятельности правительства». Несколько задач из документа эксперты назвали заведомо нереалистичными.

**Мечты о высокой  
производительности**

В разделе о поддержке бизнеса «Основных направлений» (ОНДП) предусмотрено повышение к 2018 году производительности труда в 1,5 раза по сравнению с 2011 годом, а также создание 25 млн высокопроизводительных рабочих мест. Эта мера предусмотрена знаменитыми майскими указами президента 2012 года, однако на данный момент является «совершенно нереалистичной», считает руководитель Экономической экспертной группы Евсей Гурвич.

Согласно ОНДП, решению этой задачи поспособствует развитие транспортной и энергетической инфраструктуры, в том числе с использованием пенсионных накоплений, а также создание условий для привлечения частных инвестиций. По мнению Гурвича, этого не случится. «В лучшем случае к этому году будет рост производительности труда к 2011 году где-то на 8% к ВВП, более реалистично — 4–5%», — сказал он.

«25 млн рабочих мест — можно забыть, нет ни инвестиций достаточных, ни менеджерской силы, ни технологий — все под санкциями», — вторит Игорь Юргенс, председатель правления фонда «Институт современного развития». Рост производительности труда обеспечивают технологии и рабочая сила, а в России не растет ни то, ни другое, скептически он: «Поэтому как лозунг — замечательно, как реально достижимая цель — нет».

**Рост производительности труда обеспечиваются технологии и рабочая сила, а в России не растет ни то, ни другое****Приватизировать всё**

В рамках повышения эффективности управления госсобственностью основным подходом будет выход государства из непрофильных активов, говорится в проекте ОНДП. Предусмотрено завершение приватизации объектов нестратегического назначения к 2018 году. Поверить в это сложно, хотя и хочется, говорит Юргенс.

Планы по приватизации в 2014 году уже не удалось реализовать полностью: так и не состоялась крупнейшая из запланированных сделок — по продаже пакета «Ростелекома» (она должна была принести в бюджет львиную долю в доходах от приватизации — около 150 млрд руб. при общем плане в 196 млрд). Сделка по приватизации «Ростелекома» не включена в план приватизации на 2015 год, но государство должно выйти из актива до конца 2016 года, говорила глава Росимущества Ольга Дергунова на заседании общественного совета при Минэкономразвития 24 марта. Запланированные продажи пакетов «Совкомфлота» и «Аэрофлота» в 2014 году также не состоялись.

**Президент поможет**

Согласно ОНДП, рост регулируемых тарифов планируется ограничить, ориентируясь на целевые показатели Банка России по инфляции. Будет ли это сделано — трудно сказать, отмечает Гурвич: пока у ЦБ есть только долгосрочный ориентир по инфляции — 4% в 2017 году. У естественных монополий есть резервы для сдерживания тарифов на таком уровне, но им придется их задействовать полностью, продолжил эксперт.

«Это вопрос политической воли, руководителя правительства и его коллег, а дальше — воли президента — это фактор номер один в реализации той или иной стратегии», — добавляет Юргенс. Ориентировать тарифы на таргетируемую инфляцию — самое разумное, что

можно сделать, считает он: «Сдерживая инфляцию и под это подвешивая государственные расходы и все остальное, мы снимаем бремя с потребителя, улучшаем его жизнь, запускаем потребительский спрос, а это сейчас наш единственный драйвер».

**Главное — практика**

В ОНДП прописано, что к 2016 году будет полностью реализована национальная предпринимательская инициатива, которая позволит существенно улучшить деловой климат. Ее реализацию 21 апреля в качестве успешного примера работы привел премьер-министр Дмитрий Медведев. Инициатива состоит из 11 показателей, характеризующих ведение бизнеса в России, включая подключение к сетям, регистрацию собственности и предприятий, качество госрегулирования, налоговое законодательство и другое. По этим показателям, согласно информации на сайте Агентства стратегических инициатив, фактическое исполнение показателей составляет от 22% от целевого показателя (по налогам) до 89,7% (по развитию оценочной деятельности).

Чтобы выполнить еще один пункт плана — занять 20-е место в рейтинге Doing Business, как того требует майский указ президента, Россия должна за три года подняться в рейтинге на 42 строчки. В последнем рейтинге она занимает 62-е место. В 2015 году, согласно указу президента, нужно оказаться на 50-й строчке. Необходимость улучшения позиции в Doing Business стала одной из причин отказа бизнес-объединениям в изменении Налогового кодекса за счет включения в него ряда неналоговых платежей, которые, по сути, являются налогами. Расширение числа налоговых платежей приведет к формальному увеличению нагрузки и как результат — к ухудшению позиций России в рейтинге. ▣



Мнение



ОЛЕГ ШИБАНОВ,  
профессор финансов РЭШ

ФОТО: из личного архива

Начавшуюся в российской экономике рецессию объясняют множеством разных факторов. Есть версии более или менее убедительные, но есть и такие, которые совсем слабо соотносятся с серьезными экономическими исследованиями.

## Кто виноват: три мифа о российском кризисе

**ЦБ душит экономику высокими ставками, урезать расходы в кризис нельзя, приватизация зашла слишком далеко — эти и другие популярные мифы о российской экономике никак не подтверждаются научными исследованиями.**

Начавшуюся в российской экономике рецессию объясняют множеством разных факторов. Есть версии более или менее убедительные, но есть и такие, которые совсем слабо соотносятся с серьезными экономическими исследованиями. Главных мифов, пожалуй, три:

1. «Во всем виноваты либералы»: либеральная экономическая политика, которую олицетворяют, в частности, Алексей Кудрин и Анатолий Чубайс, привела Россию к экономическому развалу. Если бы государство не следовало советам либералов, кризис был бы как минимум более мягким.

2. «Во всем виноват Центральный банк»: если бы не переход к политике инфляционного таргетирования и высокие процентные ставки, кризис не был бы столь острым.

3. «Во всем виноват Минфин»: из-за начинающегося секвестра бюджета кризис очень сильно ударит по российской экономике. Нельзя уменьшать расходы, когда падает ВВП.

### Во всем виноваты либералы

Некоторые «государственнически» настроенные экономисты считают, что отчасти победы над либералами уже удалось добиться: приостановлена приватизация, да еще и во многом получилось воплотить в жизнь майские указы президента 2012 года (либералы выступали против такого увеличения госрасходов). Если бы не было такой борьбы с либеральным врагом, ситуация в экономике была бы хуже, а если бы удалось отстранить от власти всех либералов, то в экономике сразу бы выросли инвестиции и вскоре опять начался бы быстрый рост ВВП.

К сожалению, обе части этого утверждения неточны. Что касается приватизации госкомпаний, то такие планы озвучил сам президент Владимир Путин в 2012 году. Водили ли либералы рукой президента? Вряд ли. Скорее здесь сыграла роль логика эффективности. Исследования российских компаний, перешедших из государственной собственности в частную, показывают, что когда владельцами приватизированного предприятия становятся внешние инвесторы, а не бывшие директора заводов и менеджмент, результаты впечатляют. Происходит существенный рост производительности и объема продаж, занятость снижается несильно, а зарплаты в среднем остаются прежними или растут. При этом есть проблема защиты предприятий от внутреннего разграбления (вывода активов менеджментом), но российское государство в 2015 году в состоянии защитить интересы инвесторов при противоправных действиях управленцев. Поэтому с точки зрения научного зна-

ния разумная приватизация (не на падающем финансовом рынке) была бы, скорее всего, на пользу экономике.

Разговор про инвестиции сразу упирается в данные: государство играло довольно большую роль в инвестициях, начиная с 2012 года — около 20%, но эта доля только снижалась после ухода из правительства либерального Кудрина. В целом частные инвестиции менее коррупционны и более эффективны, а кроме того, инвестиции за счет нефтяных сверхдоходов могут приводить к укреплению рубля и вытеснению внутренних производителей («голландская болезнь»). ФНБ и Резервный фонд выполнили роль абсорбента ликвидности и поддержали возможности государства как в кризис 2008–2009 годов, так и в нынешний кризис.

«**Предложения снизить ставку ниже ожидаемой инфляции (которая даже по мнению ЦБ может быть около 10–12% в 2015 году) приведут к возвращению в начало 2000-х**»

Дефицит Пенсионного фонда также вызван не либеральными пенсионными реформами, а объективной демографической динамикой: в России все больше людей старше трудоспособного возраста по сравнению с людьми трудоспособного возраста. Их соотношение выросло с 0,33 в 2007 году до почти 0,4 в 2014 году. Старение населения — проблема всех относительно развитых стран мира; решать ее в России пробовали, как и везде, развитием накопительной пенсионной системы. Эту меру трудно назвать особенно либеральной, она всего лишь снижает нагрузку на распределительную пенсионную систему и государственные расходы на нее. Но и эту идею в последние два с половиной года «заморозили» — без участия либерального Кудрина.

### Во всем виноват Центральный банк

Этот миф крайне устойчив: «Повысив ставки, ЦБ задушил рост в экономике». Многие российские экономисты считают, что процентные ставки нужно снижать, не задумываясь о том, что если ЦБ будет устанавливать ставку ниже ожидаемой инфляции в экономике с высокой инфляцией, — это существенный риск перехода к гиперинфляции.

Что макроэкономисты знают про инфляцию? В долгосрочном периоде она очень сильно и положительно связана с темпами роста денежной массы (но слабо связана в краткосрочном периоде, когда фирмы еще не успевают поменять свои цены). Это почти неизменный закон макроэкономики: если повышается скорость печатания денег или снижается ставка ЦБ, то уже на

горизонте до трех лет повышается инфляция, которую затем сложно возвращать обратно. В экономике становится больше денег и остается примерно столько же товаров; единственный выход для фирм — повышать цены. Поэтому предложения снизить ставку ниже ожидаемой инфляции (которая даже по мнению ЦБ может быть около 10–12% в 2015 году) приведут к разгону инфляционных ожиданий и возвращению в начало 2000-х с двузначной инфляцией.

Переход к инфляционному таргетированию, или попросту желание ЦБ получить инфляцию 4% в 2017 году, означает всего лишь, что ЦБ России проводит независимую монетарную политику. Есть известный закон Манделлы — Флеминга, «невозможная триада»: нельзя одновременно иметь независимую монетарную политику, фиксированный обменный курс и свободное движение капитала в рамках небольшой открытой экономики (а российская экономика является небольшой по мировым масштабам — менее 3% мирового ВВП). Для России это означает: если мы хотели бы таргетировать инфляцию и при этом поддерживать фиксированный курс, нужно было бы вводить ограничения на движения капитала, например продажу экспортными валютами напрямую ЦБ. Многие ли хотят возврата к такой политике, которая проводилась до 2007 года?

### Во всем виноват Минфин

Политика снижения госрасходов во время кризиса не является необычной для развитых стран. В отстающих странах ЕС в 2011–2012 годах снижали эти расходы, что привело, в соответствии с макроэкономиче-

скими моделями, к повышению безработицы и росту госдолга к ВВП. США в 2012 году снижали расходы бюджета, но облегчили проблему временным снижением налогов и избежали падения ВВП. Целью было вернуться на траекторию развития экономики со снижающимся отношением госдолга к ВВП — как мы видим, в Европе это не удалось, но дало результат в США.

В России ситуация куда сложнее: нужно где-то брать деньги на дополнительные расходы бюджета во время начавшегося кризиса. К сожалению, у нас не очень развиты рынки госдолга: это всего 5,4 трлн руб. внутреннего и \$54 млрд внешнего долга. С учетом снижения рейтинга гособлигаций Moody's и Fitch возможности внешних займов ограничены, а у Минфина начинается легкая паника от сложностей по обслуживанию долга. Поэтому для антикризисных мер будут использоваться средства Резервного фонда, и в итоге урезание бюджета окажется относительно формальным — он останется почти на уровне прошлого года.

Короче говоря, многие утверждения, приведенные выше, неверны с точки зрения современной макроэкономики. Едва ли государственные предприятия будут эффективнее частных; вряд ли ЦБ так быстро влияет на экономику через свои ставки; таргетирование инфляции без свободно плавающего рубля практически невероятно; и едва ли низкие ставки процентов разгонят экономику, но не повлияют на инфляцию. Уверенно можно согласиться только с тем, что снижение госрасходов в кризис может его затян timer, раскрутив спираль падения спроса.

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

## Как применялись специальные составы статьи УК «Мошенничество»\* в 2014 году

На 20%

чаще стали  
применяться  
спецсоставы  
статьи  
«Мошенничество»1837  
осужденныхпо спецсоставам приговорены к штрафу,  
это самое распространенное наказание

На 2%

сократилось  
общее число  
приговоров  
по делам  
о мошенничестве  
(24,5 тыс.  
против  
25,1 тыс.  
в 2013 году)

## По каким спецстатьям обвинялись осужденные в мошенничестве



На 10%

выросло число приговоров  
за экономическое  
мошенничество27%  
осужденныхза мошенничество  
(6590 человек) обвинялись  
по специальным составам  
(статьи 159.1-159.6 УК)1705  
осужденныхпо спецсоставам  
приговорены  
к условным  
срокам

\*В 2012 году в ст. 159 УК «Мошенничество» ввели шесть новых составов, называемых также специальными статьями. Они касаются мошенничества в сфере предпринимательства

Преступность Лишь 5% осужденных по спецстатьям о мошенничестве отправляют в колонию

## За бизнес сажают реже

АНАСТАСИЯ МИХАЙЛОВА

**Введение спецсоставов в статью о мошенничестве облегчило участь бизнесменов, показала статистика за год: их вшестеро реже отправляют в колонию, чем осужденных по обычной статье. По таким статьям приговаривают на 20% чаще.**

## Четверть по спецстатьям

Как следует из статистики, опубликованной судебным департаментом при Верховном суде, общее число приговоров по делам о мошенничестве в 2014 году по сравнению с 2013-м почти не изменилось: 24,5 тыс. против 25,1 тыс. годом ранее (на 2% меньше). Но чаще стали применяться специальные составы статьи о мошенничестве: по ним приговоров стало на 20% больше. Участь таких приговоренных значительно облегчается: если за обычное мошенничество в колонии отправляются 30% осужденных, то по этим статьям меньше 5%, показали итоги года.

Шесть новых составов мошенничества были введены в Уголовный кодекс в ноябре 2012 года: в сфере кредитования, в сфере получения выплат, с использованием платежных карт, в сфере предпринимательства, в сфере страхования и в сфере компьютерной информации. Все эти статьи, кроме мошенничества в сфере предпринимательской деятельности (ст. 159.4 УК, наказание до пяти лет), предусматривают максимальное наказание в виде десяти лет лишения свободы и штрафа до 1 млн руб., как и за обычное мошенничество. Однако некоторые санкции по специальным статьям мягче: они предусматривают наказание на год меньше за мошенничество, в результате которого был причинен значительный ущерб (четыре года вместо пяти лет), а также за мошенничество в крупном размере или с использованием служебного положения (пять лет вместо шести).

Правда, пока только четверть из всех осужденных за мошенничество обвинялись по специальным соста-

вам (ст. 159.1–159.6 УК) — 6,59 тыс. из 24,5 тыс. человек. Почти половина из них обвинялись в мошенничестве в сфере кредитования, а еще 40% — при получении выплат. На остальные четыре специальные статьи приходится всего 11% осужденных, причем за мошенничество в сфере компьютерной информации были осуждены 78 человек (1%).

Возросло на 10% и количество приговоров за экономическое мошенничество (ст. 159.4 УК), но от общего числа такие дела составляют меньше 5% (319 приговоров).

Самым распространенным наказанием за преступления по специальным статьям является штраф, он был назначен 1837 осужденным, еще 1705 человек были приговорены к условному наказанию. Но всего 366 человек (менее 5%) приговорены к реальному сроку лишения свободы, и только 36 из них — к наказанию на срок более трех лет. К лишению свободы в колониях по старой статье за мошенничество осуждены 5439 из 18 033 человек (30%).

**Самым распространенным наказанием за преступления по специальным статьям является штраф, он был назначен 1837 осужденным**

## Давление снижается

В проекте доклада уполномоченного по защите прав предпринимателей Бориса Титова делается вывод о «постепенном снижении давления правоохранительных органов на бизнес и постепенном снижении количества зарегистрированных преступлений, с 2008 года — на 77%».

Эксперт Института проблем правоприменения Ирина Четверикова уверена, что количество дел по специальным составам мошенничества еще может увеличиться, так как нормы были введены в Уголовный кодекс недавно и судебная практика по этим делам еще окончательно не сформировалась.

При этом собеседник агентства отмечает, что специальные статьи УК дают больше возможностей для того, чтобы применять более мягкие меры



**Каких мошенников чаще сажают в тюрьму**



**366 осужденных по спецсоставам приговорены к реальным срокам**

Источник: Верховный суд

наказания к обвиняемым, а также канчивать дела примирением.

Член Совета по правам человека Кирилл Кабанов отметил РБК, что сейчас обсуждается вопрос о введении в Уголовный кодекс новой статьи — о хищении бюджетных средств. Сейчас такие преступления квалифицируются как мошенничество, хотя в действительности им не являются. По словам Кабанова, новый состав может появиться как отдельная статья в главе должностных преступлений либо в перечне преступлений против государства.

**Статистика**

Всего в 2014 году российские суды вынесли приговоры в отношении 719,3 тыс. человек — на 16,2 тыс. меньше, чем в прошлом году. Почти треть всех осужденных были приговорены к наказанию в колонии (209,4 тыс.), еще 27% (197,8 тыс.) — к условному лишению свободы. Почти такие же статистические данные были и в 2013 году. Но сократилось количество оправдательных приговоров на 13,5% — в 2014 году суды оправдали всего 3,9 тыс. человек. ▣

**Опрос** Какие вопросы, заданные Владимиру Путину на «Прямой линии», больше всего волнуют россиян

# Кризис догоняет Украину

ЛОЛА ТАГАЕВА

Из тем, затронутых на «Прямой линии» с Путиным, граждан больше всего волнуют экономический кризис и война на Украине. Медицина и пенсионная реформа их стали интересовать больше, чем борьба с коррупцией.

**Главное событие**

Подавляющее большинство россиян (97%) в курсе прошедшей на прошлой неделе «Прямой линии» с Владимиром Путиным, ее видели по телевизору, читали о ней или слышали. Именно эту программу большая часть опрошенных (44%) назвали самым запомнившимся событием за последние четыре недели, выяснили социологи Левада-Центра, проведя всероссийский опрос 17–20 апреля. Чуть меньше граждан заинтересовало продолжение боев на востоке Украины (36%) и пожары в Хакасии (34%).

По сравнению с прошлым годом стало немного меньше тех, кто смотрел «Прямую линию» по телевизору (в 2014 году — 48%, в 2015 году — 45%), и больше тех, кто читал ее обсуждение в газетах или интернете, но сам не смотрел и не читал ответы Путина (в 2014 году — 6%, в 2015 году — 10%). Чуть больше трети (37%) тех, кто лишь слышал о «Прямой линии», но не знает, о чем шла речь.

На вопрос, зачем проводится «Прямая линия», наибольшая группа, 34% россиян, ответила: «Для того чтобы президент мог донести до населения страны политическую линию руководства России». Выбрали ответ «Чтобы укрепить популярность и рейтинг Владимира Путина» 20% опрошенных.

**Пенсии беспокоят**

Среди ответов на вопросы больше прочих респондентов заинтересовали те, что касались Крыма, Украины, Донбасса и минских договоренностей (47%). Назвали важной для себя тему пенсионной реформы 39%, а 35% сказали, что больше их интересовали ответы на вопросы об экономическом кризисе, росте цен, инфляции, падении доходов населения и укреплении рубля. Равные группы (по 28%) волнуют ответы на во-

просы о медицине и лекарствах и на вопросы о санкциях Запада и ответных санкциях России.

«Проблемы мира и войны людей беспокоят больше, чем экономическое состояние страны. Возможность возгорания пламени вооруженного конфликта не где-то на Кавказе, а в центре бывшей единой страны между ее самыми крупными частями не может не вызывать беспокойство», — объясняет замдиректора Левада-Центра Алексей Гражданкин.

**Резкое падение рубля, рост инфляции напрочь снизили интерес к проблематике гражданских и политических прав, коррупции и бюрократии**

Однако, по словам Гражданкина, после минских договоренностей и снижения вооруженного противостояния интерес к Украине стал все же меньше, эту тему догоняют по популярности экономические вопросы, связанные с кризисом, и тема пенсий. «Это очень беспокоит россиян. Мы помним, что было десять лет назад из-за монетизации льгот. Если и можно затронуть за живое население, то только принципиально пересмотреть систему социального обеспечения и систему пенсий», — говорит социолог. Гражданкин напоминает, что пенсионеров среди взрослого населения России сейчас около 30%.

**Не до коррупции**

В этом году часть прошлогодних популярных вопросов или устарела, или вообще не поднималась. По итогам «Прямой линии» в прошлом году (программа прошла через месяц после присоединения Крыма к России) больше остальных (66%) был отмечен ответ на вопрос о Крыме и дальнейших отношениях с Украиной. Но теперь, как видно из приведенных данных, интерес к этой теме значительно снижен, констатирует Гражданкин.

В 2014 году на третьем месте после вопросов о Крыме и отношениях с Западом (40%) был вопрос о коррупции и

бюрократии (34%), в этом же году такая тема не была в числе приоритетных. 9% отметили важным вопрос о публикации сведений о доходах руководителей госкомпаний.

«Резкое падение рубля, рост инфляции напрочь снизили интерес к проблематике гражданских и политических прав, коррупции и бюрократии. Эти вопросы беспокоят в спокойные времена. А сейчас у многих страхи за будущую жизнь, не демонстрируемые и скрываемые даже от себя», — отмечает Гражданкин.

Ответы Путина об оппозиции и убийстве Бориса Немцова и пожары в Хакасии заинтересовали одинаковое количество опрошенных — 15%. «С высокой степенью уверенности могу сказать, что убийство беспокоит жителей Москвы и крупных городов — более обеспеченных и образованных, тех, кто сильнее нуждается в большей степени свободы», — констатирует социолог.

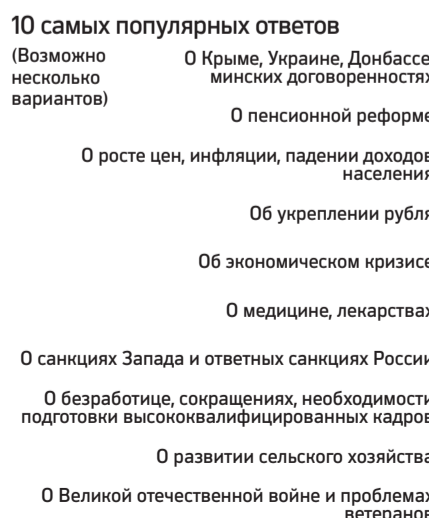
Директор Института приоритетных региональных проектов Николай Миронов полагает, что проблемы, вызванные экономическим кризисом, вытеснят тему войны на Украине на второе место, как только подтвердятся пессимистичные прогнозы, согласно которым заметное ухудшение ситуации наступит осенью.

«Сейчас люди думают, что произошла стабилизация — рост доллара остановился, и цены перестали расти скачкообразно. Власть делает упор на этих успехах. Но критическая черта, когда рост цен и сокращения приведут к тому, что в семьях денег будет не хватать на основные запросы, безусловно, вызовет трансформацию сознания», — полагает политолог. ▣

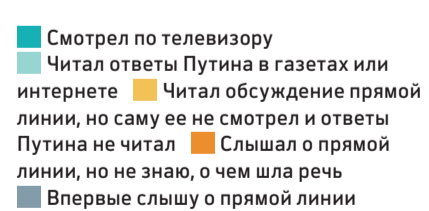
**Опрос проведен 17–20 апреля 2015 года по репрезентативной всероссийской выборке городского и сельского населения среди 1600 человек в возрасте 18 лет и старше в 134 населенных пунктах 46 регионов страны. Распределение ответов приводится в процентах от общего числа опрошенных вместе с данными предыдущих опросов. Статистическая погрешность данных этих исследований не превышает 3,4%.**

**Как россияне смотрели «Прямую линию с Владимиром Путиным»**

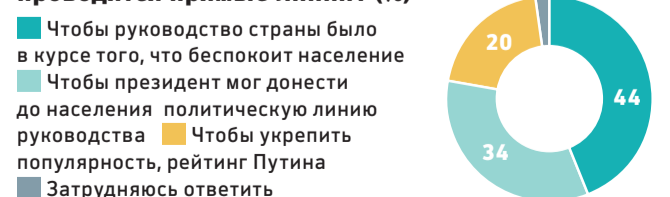
Ответы на какие вопросы прямой линии интересовали вас больше всего? (%)



Знакомы ли вы с содержанием прямой линии? (%)



Для чего, на ваш взгляд, прежде всего проводятся прямые линии? (%)



Источник: Левада-Центр



# БИЗНЕС | РЕКЛАМНЫЙ РЫНОК

Кто контролирует закупки рекламы в российских медиа

## Иностранцы контролируют закупки рекламы в российских медиа

СЕРГЕЙ СОБОЛЕВ

**Закупки рекламы — бизнес, в котором любые попытки импортозамещения бесперспективны. Крупнейшие рекламные агентства России обслуживают транснациональные корпорации и принадлежат зарубежным холдингам.**

РБК публикует новый рейтинг рекламных агентств, который отраслевое издание AdIndex составило по итогам 2014 года. Как обычно, оценены обороты агентств, которые их клиенты выделили на закупки рекламы на ТВ, радио, уличных конструкциях, в прессе и интернете.

На этот раз собрана информация о 63 профессиональных покупателях рекламы, чей совокупный оборот в прошлом году достиг 248,3 млрд руб. с НДС. Общие затраты на рекламу в России в 2014 году в тех медиа, которые учитываются при составлении рейтинга, составили, по оценке Ассоциации коммуникационных агентств России, 317,9 млрд руб. также с НДС. Таким образом, через ранжированные AdIndex агентства прошло 78% всех рекламных бюджетов.

### Растут на лекарствах

В этом году в отличие от трех предыдущих лет лидер рейтинга не изменился: первое место, как и год назад, занимает агентство Starcom. Совокупный бюджет его клиентов, по оценке AdIndex, в 2014 году снизился на 9%, до 19,6 млрд руб. При этом отрыв Starcom от «номера два» невелик — всего 574 млн руб. Оборот следующего за лидером агентства OMD Optimum Media, по версии AdIndex, наоборот, вырос на 2%, до 19,1 млрд руб.

Позиция агентств в рейтинге обусловлена активностью их клиентов. К примеру, крупнейшим клиентом Starcom является Procter & Gamble, которая в 2014 году, по подсчетам AdIndex, сократила расходы на рекла-

му сразу на 21%, до 6,4 млрд руб. Снизила на 12%, до 3,1 млрд руб., свою рекламную активность и американская Mondelez International, производитель шоколада Alpen Gold, кофе Jacobs, жвачки Dirol.

Отчасти для Starcom это было компенсировано ростом бюджета других клиентов. Швейцарская фармкомпания Novartis, поднявшаяся в списке крупнейших рекламодателей страны по итогам прошлого года с девятого на пятое место, увеличила свой бюджет на 10%, до 4,4 млрд руб. А «МегаФон», для которого Starcom закупает рекламу на ТВ, увеличил свои расходы на телерекламу на 59%, до 2,8 млрд руб. Кроме того, в Starcom из агентства MediaVest перешла Coca-Cola Co., чей прошлогодний бюджет оценивается в 2,9 млрд руб.

Общей же тенденцией 2014 года, как уже писал РБК, стала снизившаяся активность большинства производителей товаров повседневного спроса. Следствием, к примеру, этого стало падение в рейтинге агентства Initiative с четвертого места по итогам 2013 года на восьмое в 2014-м. Его крупнейший клиент — Unilever в прошлом году сократил свой бюджет сразу на 32%, до 4,2 млрд руб.

Другой тенденцией минувшего года стал продолжающийся рост бюджетов фармпроизводителей. Это отчасти помогло подняться в рейтинге с шестого на четвертое место агентству ZenithOptimedia. Один из его ключевых клиентов, французская Sanofi-Aventis, увеличила свой рекламный бюджет в полтора раза, почти до 2,9 млрд руб.

Впрочем, на позиции ZenithOptimedia повлиял и приход новых клиентов: SCA (бренды Zewa и Libresse; бюджет — 892 млн руб.), Daimler (895 млн руб.), 20th Century Fox (664 млн руб.), фармацевтической MSD (631 млн руб.). Они вместе с Sanofi-Aventis компенсировали сокращение бюджетов двух крупнейших клиентов

В прошлом году затраты на рекламу выросли на 4% до 401,3 млрд руб. с НДС



ФОТО: AFP/East News

ZenithOptimedia: L'Oréal — на 22%, до 3,9 млрд руб.; Nestle — на 24%, до 3,5 млрд руб.

### Иностранцы — в топе

Лишь пять агентств из получившейся первой двадцатки имеют российских владельцев. Но при этом вхо-

**В этом году в отличие от трех предыдущих лет лидер рейтинга не изменился**

дящие в российскую группу АДВ агентства Navas Media (третье место; 16,1 млрд руб.) и Initiative (восьмое место; 11,2 млрд руб.) работают по лицензии французского коммуникационного холдинга Navas и американского Interpublic соответственно. Причем у французского Navas при этом есть опцион на покупку бизнеса своего партнера в России.

Еще два отечественных агентства в топ-20 — «Аллен Медиа» (17-е место; 5,2 млрд руб.) и Starlink (19-е место; 4,4 млрд руб.) — являются стратегическими партнерами группы «Vivaki Россия», собственником которой является французский холдинг Publicis.

В результате единственным независимым российским агентством в первой двадцатке оказалось Strong, занимающее 20-е место с оборотом 4,3 млрд руб. Его крупнейшие клиенты — Останкинский мясоперерабатывающий комбинат и фармкомпания «Пик-Фарма» и «Фирн-М».

На засилье международных рекламных холдингов в России уже обратили внимание депутаты. К примеру, «Справедливая Россия», как заявил журналистам в среду, 22 апреля, замруководителя ее фракции в Госдуме Михаил Емельянов, считает «недопустимым то, что рекламный рынок занят и контролируется иностранными компаниями». «А мы

### Крупнейшие российские рекламно-коммуникационные группы по объему закупок рекламы

Место 2014 год	Место 2013 год	Группа	Агентства	Бюджеты на закупку рекламы в 2014 году (млрд руб. с НДС)	Изменение к 2013 году (%)
1	1	VivaKi Россия	Starcom, ZenithOptimedia, MediaVest, «Аллен Медиа», Starlink	55,52	1
2	2	OMD OM Group	OMD Optimum Media, Media Instinct, OMD AMS, Mediaplan, Movie, Sorec Media, Easy Media	40,84	7
3	3	АДВ	Navas Media, Initiative, UM, Arena, «Максима»*	36,56	0
4	5	Group M	MEC, MediaCom, MindShare, Maxus	33,71	23
5	4	Dentsu Aegis Network Russia	Carat, Vizeum, Dentsu-Smart, Ad O'clock, 171 Meridian**	33,16	2
6	6	OMD MD   PHD Group	PHD, OMD Media Direction	13,53	1
7	7	Media Arts Group	FCB Media, Strategist, New Channel	3,48	-13
8	9	Gram	Medialect, Megart	1,36	-10
9	7	Twiga	Media First, TT Media	1,12	-35

\* В 2014 году агентство стало баинговым партнером группы АДВ

\*\* Агентство выступает как стратегический партнер группы Dentsu Aegis Network Russia

Источник: AdIndex





Почему «Почта России» прекратила продавать финансовые продукты с. 12

Как «Газпром» собирается ответить на обвинение Еврокомиссии с. 14

Из-за чего сократился пассажиропоток российских авиакомпаний с. 15

7

ФОТО: Лори

# ЕНТЫ



говорим об импортозамещении, — приводятся на сайте «Справедливой России» слова Емельянова. — Но реклама — это не бог весть какая высокотехнологическая отрасль». По мнению депутата, государственные компании должны работать с российскими рекламными агентствами. Емельянов готов подготовить законопроект, «который бы ограничил доступ иностранных игроков к бюджетным деньгам РФ».

Такой законопроект еще в октябре прошлого года внес в Госдуму депутат от ЛДПР Максим Шингаркин. По его замыслу, закупать рекламу для госструктур не должны компании, в которых 20% и более принадлежит иностранцам. Профильный думский комитет по экономполитике, однако, отклонил эту инициативу.

Впрочем, даже если на фоне модных ныне разговоров об импортозамещении эти ограничения будут введены, они на позициях рекламных агентств никак не отразятся. Просто ключевыми рекламодателями в России являются транснациональные корпорации, которые, как правило, выбирают себе рекламных подрядчиков на глобальном уровне.

В опубликованном РБК в минувшем марте топ-30 крупнейших рекламодателей страны по итогам 2014 года оказалась лишь одна российская госкомпания: 17-е место с рекламным бюджетом 3,4 млрд руб. занял Сбербанк. Вместе с ним в рейтинге присутствовали всего семь отечественных компаний: МТС, «Отисифарм», «ВымпелКом», «МегаФон», «Эвалар», «Спортмастер» и «М.Видео». →

## Как считался рейтинг

Рейтинг рекламных агентств является производной от другого рейтинга, который уже семь лет считает отраслевое издание AdIndex, — крупнейших рекламодателей. Для этого на основе результатов мониторинга двух исследовательских компаний — TNS Russia и «Эспар-Аналитик» — редакция AdIndex подсчитывает, каковы ежегодные рекламные затраты каждой компании на ТВ, радио, уличных конструкциях, в прессе и интернете.

Методика подсчета согласована со всеми основными участниками рекламного рынка. Сами агентства дают свои экспертные заключения, какие условия в том или ином медиа может получить конкретный рекламодатель. Методология постоянно совершенствуется. К примеру, уже три года AdIndex оценивает расходы на медийную (баннерную) интернет-рекламу, а в этом году редакция подсчитала и возможные бюджеты на другие коммуникационные услуги в цифровой среде: контекстную рекламу (коммерческие ссылки в результатах поиска и на профильных ресурсах), автоматизированные закупки

рекламы, поисковую оптимизацию и проч. Но в рейтинге агентств по итогам 2014 года пока учтены только бюджеты на баннеры: другими сервисами занимаются, как правило, узкоспециализированные агентства, чей рейтинг будет подготовлен отдельно.

Полностью методика подсчета бюджетов рекламодателей изложена на сайте AdIndex. Параллельно с подготовкой рейтинга рекламодателей редакция AdIndex составляет клиентские листы агентств. Один и тот же рекламодатель может иметь сразу несколько подрядчиков: к примеру, одно агентство закупает рекламу только на ТВ, другое — во всех остальных медиа. Либо рекламодатель может в течение года поменять партнера. Как правило, агентства охотно предоставляют информацию о своих клиентах, лишь две крупные группы — «Vivaki Россия» и Group M — в 2013–2014 годах отказывались делиться этой информацией. Информация по обслуживаемым ими рекламодателям собиралась из открытых источников, а также путем сопоставления их прежних клиентских листов и данных от их конкурентов. В этом году

«Vivaki Россия» и Group M возобновили сотрудничество с AdIndex.

Одно агентство может привлекать к закупкам рекламы другого подрядчика. В этом случае бюджет засчитывается только тому, кто напрямую работает с клиентом. Исключение сделано лишь для «карманных» агентств. Например, у Samsung Electronics есть собственный подрядчик Cheil Communications, чьи офисы работают в тех же странах, где присутствует корейский производитель. Есть собственное сетевое агентство Innocean у альянса Hyundai-Kia, в прошлом году его офис заработал и в Москве. Однако бюджет Samsung Electronics засчитан агентству Starcom, а Hyundai-Kia — Havas Media. Именно они, по мнению AdIndex, осуществляют основную работу по закупкам рекламы. В прошлом году для группы Media Arts был оценен оборот ее подразделения Magma, осуществляющего закупки для всех агентств группы. В этом году агентства Media Arts ранжируются отдельно. Зато входящему в Rain Group агентству Prior на этот раз засчитаны и бюджеты клиентов агентства Aviator.

НОВОСТИ С ПРИСТРАСТИЕМ

# СПИРИДОНОВА: ОБОЗРЕВАТЕЛЬ

ПО БУДНЯМ  
**19:35**

СМОТРИТЕ НА ТЕЛЕКАНАЛЕ

РЕКЛАМА 16+

Bid Ask VWAP

## → Крупнейшие рекламные агентства России



### Starcom

VivaKi Россия

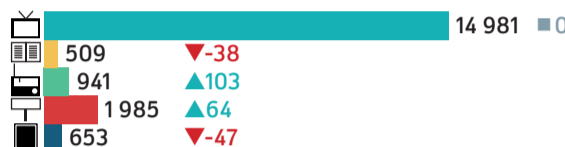
Mondelez International, Novartis, Procter & Gamble



### OMD Optimum Media

OMD OM Group

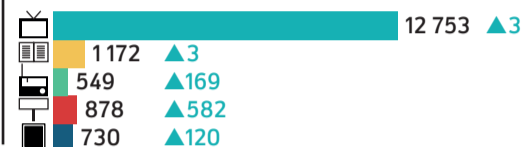
Henkel, PepsiCo, Renault-Nissan



### Havas Media

АДВ

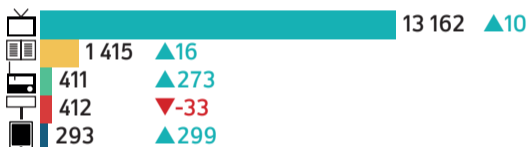
Danone, Reckitt Benckiser, MTC



### ZenithOptimedia

VivaKi Россия

L'Oreal, Nestle, Sanofi Aventis



### Media Instinct

OMD OM Group

Ferrero, Heinz, Warner Bros



### MEC

Group M

Beiersdorf, IKEA, «Эльдорадо»



### Carat

Dentsu Aegis Network Russia

BMW, «М.Видео», «Отисифарм»



### Initiative

АДВ

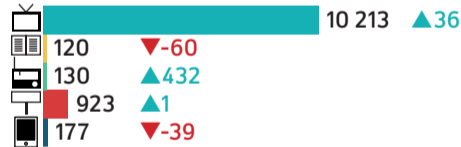
KFC, Unilever, «ВымпелКом»



### MediaVest

VivaKi Россия

Avon, Coca-Cola Co., Mars Inc.



### Vizeum

Dentsu Aegis Network Russia

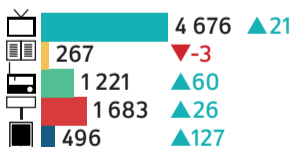
General Motors, «Централ Партнершип», «Эвалар»



### OMD Media Direction

OMD MD | PHD Group

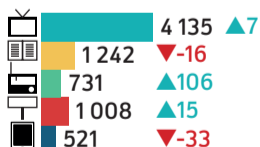
Metro Cash & Carry, Citroen, «Спортмастер»



### MediaCom

Group M

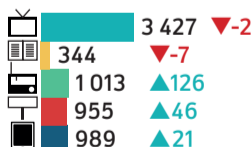
Procter & Gamble, Tele2, Volkswagen Group



### Mindshare

Group M

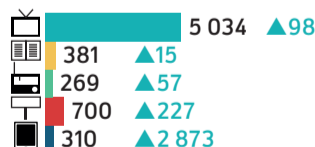
Boehringer Ingelheim, Ford Motor Co., Jaguar Land Rover



### Maxus

Group M

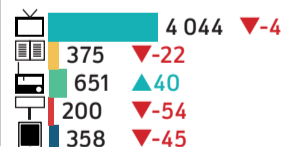
Сбербанк, «Газпром нефть», Chrysler Group



### Dentsu-Smart

Dentsu Aegis Network Russia

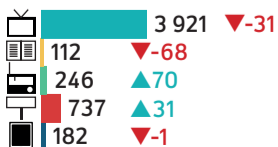
Berlin-Chemie Menarini, Toyota, «Аскона»



### PHD

OMD MD | PHD Group

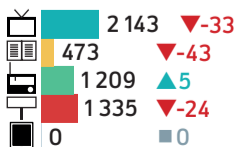
Bayer, Leroy Merlin, Peugeot



### Аллен Медиа

VivaKi Россия

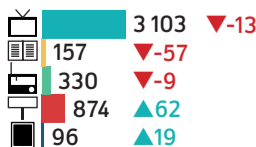
Восточный Экспресс Банк, «Диод», ЛДПР



### UM

АДВ

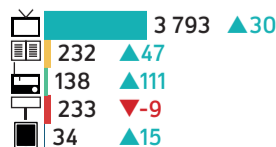
Burger King, Microsoft, Takeda



### Starlink

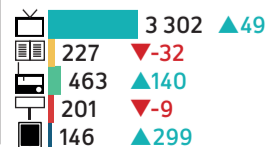
VivaKi Россия

«Леовит-Нутрио», «Орими Трейд», «ЦентрОбувь»



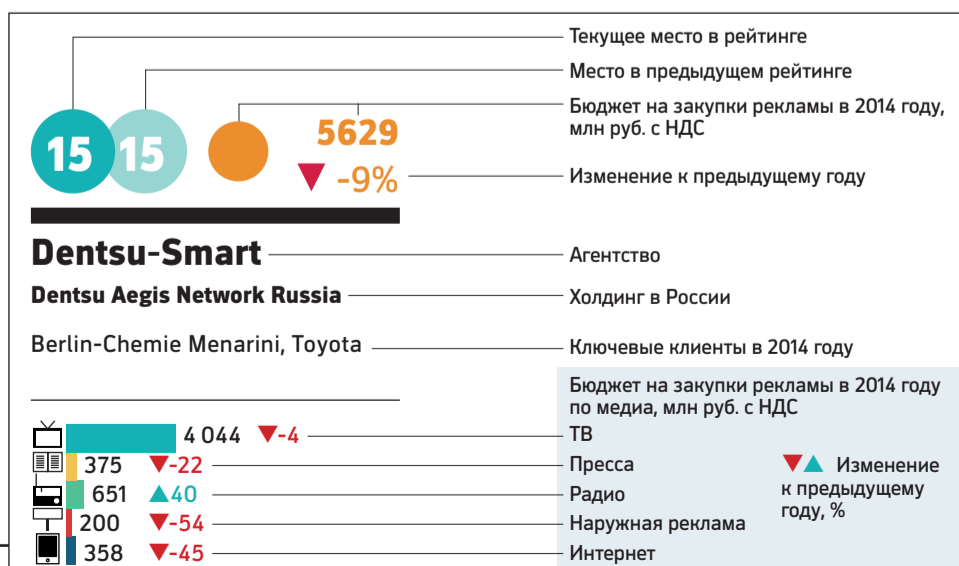
### Strong

Останкинский МПК, ПИК-Фарма, «Фирн М»





Агентство Холдинг в России Ключевые клиенты в 2014 году	Бюджет на закупки рекламы в 2014 году, млн руб. с НДС						Агентство Холдинг в России Ключевые клиенты в 2014 году	Бюджет на закупки рекламы в 2014 году, млн руб. с НДС					
	Все медиа	ТВ	Газета	Радио	Наружная реклама	Интернет		Все медиа	ТВ	Газета	Радио	Наружная реклама	Интернет
<b>21 Ad O'clock</b> Dentsu Aegis Network Russia Sollers, Газпром, Пенсионный Фонд РФ	3909	3132	198	183	300	97	<b>45 ACG</b> —	576	186	81	81	201	28
<b>18 РОССТ</b> —	-20	-22	33	16	-31	-10	<b>44</b> 3M, Otto Group, Selgros	-34	-51	65	418	-12	-86
<b>22</b> «Геден Рихтер», «Ниармедиа», «РИА Панда»	3799	2351	943	322	113	70	<b>46 Papillons Media</b> —	574	2	12	16	545	0
<b>21</b> —	3	15	-29	60	65	236	—	—	—	—	—	—	—
<b>23 Arena</b> АДВ	3669	2108	255	368	921	17	<b>47 Union Media Service</b> —	566	391	8	16	151	1
<b>24</b> Puig, LG Electronics, «Актавис»	15	-7	-30	74	217	-72	<b>50</b> СУ-155, «Экспоцентр»	20	11	-90	98	454	-92
<b>24 FCB Media</b> Media Arts Group	3354	1035	1107	560	421	230	<b>48 «Муви»</b> OMD OM Group	563	407	74	26	36	20
<b>20</b> LG Electronics, Европейская медиагруппа, «Седьмой континент»	-9	—	—	—	—	—	<b>34</b> «Вальтера», «Сапсан» (чай)	-51	-59	153	-8	-61	217
<b>25 OMD AMS</b> OMD OM Group	2886	1195	145	357	977	212	<b>49 Лидер Медиа Групп</b> —	503	2	2	32	466	2
<b>19</b> Hewlett-Packard, Infiniti, «Спортмастер»	-30	-45	-2	66	70	-79	—	—	—	—	—	—	—
<b>26 «Иммедиа»</b> —	2866	2289	174	255	132	17	<b>50 «Вайтэл»</b> —	498	469	9	20	0	1
<b>28</b> «Домашние деньги», «Эссен продакшен»	81	148	-31	132	-53	-19	<b>51</b> Pharma Med Inc, Ranbaxy Laboratories, «Европлант»	7	100	-78	-64	-100	-99
<b>27 LBL</b> —	2748	1371	302	620	406	49	<b>51 MediaNet</b> —	468	131	48	112	178	0
<b>26</b> Stada, «Аэрофлот», «Роснефть»	3	-29	41	393	8	174	<b>42</b> DIM, «Новая Вода», Банк «Хоум Кредит»	-52	-41	-64	-31	-59	-100
<b>28 Mediaplan</b> OMD OM Group	1904	1628	64	69	137	7	<b>52 Made</b> —	358	192	53	85	25	3
<b>30</b> Dr. Reddy's, Paulig Export, «Объединенные кондитеры»	33	50	-1	276	-35	-88	<b>54</b> Hoffmann-La Roche, Пенсионный фонд РФ, «Эстель Адони»	9	19	605	-40	82	-36
<b>29 171 Meridian</b> Dentsu Aegis Network Russia	1893	1062	76	315	428	12	<b>53 Multitec</b> —	280	136	89	41	10	5
<b>—</b> «Лента», «СТС Медиа», «Эр-Телеком»	—	—	—	—	—	—	<b>48</b> «Наше Кино», РЖД, «Ростелеком»	-44	-41	-22	-55	-85	—
<b>30 «Аудио-Артю»</b> —	1677	178	62	1122	236	79	<b>54 iMars</b> —	273	79	79	81	25	8
<b>32</b> Merlion, «Авилон», «Нефтьмагистраль»	41	-16	-40	224	-45	-15	—	—	—	—	—	—	—
<b>31 Sorec Media</b> OMD OM Group	1587	933	19	409	225	1	<b>55 Mliner</b> —	272	170	18	0	80	4
<b>36</b> МТК «Гранд», «Полисан», «Промо-мед»	44	60	-77	99	0	-88	<b>47</b> Fly, Hoff, Yokohama	-51	-41	-26	-100	-47	-83
<b>32 Total View</b> —	1383	295	179	473	422	14	<b>56 «Таргет-медиа»</b> —	245	202	25	0	2	16
<b>39</b> Selgros, «ВымпелКом», Совкомбанк	33	57	2	200	16	-47	<b>61</b> Golden Lady, Saxo Bank, Ticketland	168	499	-15	-97	-75	123
<b>33 Medialect</b> Gram	1292	342	94	3	802	52	<b>57 Media Impact</b> —	236	145	13	38	33	6
<b>31</b> «М.Видео», Банк «Ренессанс Капитал», «Одежда 3000»	-9	55	-38	-86	-13	-54	<b>58</b> ENS, «Ак Барс» банк, «Вольга»	24	80	-4	7	-44	901
<b>34 MediaSelection</b> —	1212	—	—	—	1212	—	<b>58 Media Unlimited</b> —	190	152	16	22	0	0
<b>37</b> «Золотая Корона», СКБ Банк, ТНТ	13	—	—	—	13	—	<b>59</b> Nordmark, Velux, Woerwag Pharma	1	-10	107	104	-100	—
<b>35 Hidalgo/MusicVision</b> —	1204	548	271	243	119	23	<b>59 FD Media</b> —	151	151	0	0	0	0
<b>35</b> Pfizer, Банк Москвы, ФК «Открытие»	5	37	70	-37	-35	20	<b>57</b> Единая городская служба недвижимости, ТЦ «Конструктор», «Мартин»	-27	-1	—	-100	-100	-100
<b>36 «Максима»</b> АДВ	1094	38	10	192	854	0	<b>60 TT Media</b> Twiga	109	7	48	23	25	7
<b>27</b> Naribo, «Детский мир», МТС	-33	-85	-84	-11	-20	-100	<b>59</b> Департамент транспорта г. Москвы, Valeant	-37	-66	-30	12	-51	-44
<b>37 Media First</b> Twiga	1015	538	114	233	128	1	<b>61 New Channel</b> Media Arts Group	72	50	2	11	10	0
<b>29</b> KRKA, BNS Group, «МегаФон»	-34	-53	-13	22	104	-79	—	—	—	—	—	—	—
<b>38 Prior</b> Rain Group	967	436	56	152	322	1	<b>62 Megart</b> Gram	68	18	5	0	42	3
<b>—</b> Omega Bittner, Quiesser Pharma, «О'Кей»	-28	-50	-48	34	26	-92	<b>63</b> Cats & Dogs, «Гарант», «Игры мира»	-20	-21	-68	-91	-2	50
<b>39 Атор</b> —	818	25	45	137	576	35	<b>63 Strategist</b> Media Arts Group	55	15	2	36	2	1
<b>38</b> Raiffeisen, «Три кита», «Открытые инвестиции»	-22	—	-40	946	-40	253	<b>55</b> Danaida Garden, Vestel	—	—	—	—	—	—
<b>40 Deltaplan</b> —	779	383	0	65	331	0							
<b>46</b> Viasat, «Норд» (сеть магазинов), Уральский банк реконструкции и развития	23	388	—	-77	23	—							
<b>41 ArtCom</b> —	745	573	55	2	113	3							
<b>40</b> Podravka, Veka, «Морозко»	-26	-30	-20	-81	5	1099							
<b>42 Easy Media</b> OMD OM Group	713	352	44	72	235	10							
<b>52</b> Crocus International, Mail.ru Group, Банк Русский Стандарт	54	86	43	103	13	11 093							
<b>43 MediaStorm</b> —	652	184	13	95	348	12							
<b>41</b> «Мортон», «Ростелеком», ТЦ «Савеловский»	-34	122	-51	-43	-49	-67							
<b>44 «Игроник»</b> —	624	—	1	23	526	75							
<b>53</b> Банк Москвы, «Галс-Девелопмент», «Донстрой»	40	—	100	100	18	100							





Девелоперы отчитались о падении продаж квартир вдвое в начале года

# Новостройки не нужны

➔ Окончание. Начало на с. 1

Ранее отчитавшиеся ПИК и «Эталон» также сообщили о снижении продаж квартир в первом квартале. У ПИК падение составило 19,7%, до 110 тыс. кв. м. Продажи у «Эталона» упали почти вдвое: до 46,99 тыс. кв. м в этом году против 109,06 тыс. кв. м в первом квартале 2014-го.

Активность покупателей снизилась из-за роста ставок по ипотечным кредитам, объясняли на прошлой неделе представители ПИКа. Другой фактор — резкое увеличение спроса в конце 2014-го, когда люди спасали рублевые сбережения от девальвации, вкладывая их в покупку квартир. Представитель ЛСР добавляет, что 2014 год в принципе был очень удачным для девелоперов: из-за обесценивания рубля покупатели инвестировали в недвижимость на протяжении всего года.

Результаты начала 2015 года не должны были стать сюрпризом для девелоперов. «Эталон» прогнозировал падение в своих новостройках до 30% по итогам 2015 года. Объем новых продаж может быть сопоставим с уровнем 2013 года (тогда продажи по новым контрактам составили 30,2 млрд руб.), говорит главный исполнительный директор компании Антон Евдокимов. Гендиректор ЛСР Александр Вахмистров предсказывал, что падение продаж в среднем по рынку в 2015 году может составить 50%, а у ЛСР — 15–20%.

## Падение продаж у ПИК и ЛСР связан не только со снижением спроса, но и с уменьшением предложения со стороны компаний

Директор по инвестициям ПИК Андрей Мачанкис в конце прошлого года высказывался осторожнее. «Мы должны понимать, как поведут себя покупатели в январе-феврале, а также дождаться уравновешенных прогнозов экономических властей», — говорил он. В зависимости от ситуации группа ПИК была готова при необходимости как сокращать вводы, так и обеспечить прошлогодний спрос. Конкретных прогнозов компания не давала.

Если ситуация в экономике и ставки по ипотеке в течение полугодия останутся на нынешнем уровне, спрос на рынке недвижимости может сократиться на 30–50%, прогнозировала старший аналитик Sberbank CIB Юлия Гордеева.

Падение продаж у ПИК и ЛСР связано не только со снижением спроса, но и с уменьшением предложения со стороны компаний, уверен аналитик БКС Марат Ибрагимов. Например, предложение квартир у ЛСР в первом квартале этого года уменьшилось из-за того, что ажиотажный спрос конца прошлого года «вымыл» большую часть объектов, выставленных на продажу. ПИК также выставила в этом году меньше объектов на продажу, чем в прошлом, говорит Ибрагимов.

### Ипотека оживила рынок

Льготная ипотека действительно не сможет полностью выправить ситуацию на рынке, согласен Ибрагимов: «Объем



ФОТО: Александр Юрков/Коммерсантъ

Если ситуация в экономике и ставки по ипотеке в течение полугодия останутся на нынешнем уровне, спрос на рынке недвижимости может сократиться на 30–50%

льготной ипотеки не такой большой, к тому же там есть специальные условия, под которые попадают далеко не все, — комментирует он. — Таким образом, государство не сможет полностью компенсировать проблемы, связанные с ростом ипотечных ставок, и по итогам года объем продаж у девелоперов снизится».

Впрочем, уже в конце марта, когда начали приниматься заявки на оформление льготных ипотечных кредитов, участники рынка почувствовали резкое оживление спроса. Число сделок выросло, по данным разных участников рынка, опрошенных РБК, на 15–40%. Произошло это, по их словам,

в первую очередь за счет именно ипотеки, доля которой выросла от полутора до двух раз. Об увеличении спроса на этой неделе говорил и глава столичного стройкомплекса Марат Хуснуллин. По его словам, с начала действия программы по субсидированию ипотеки спрос вырос в среднем на 30%. «Это позитивный сигнал, который позволяет нам с оптимизмом оценивать перспективы инвестиционной активности на столичном рынке жилья», — передавала пресс-служба слова Хуснулина.

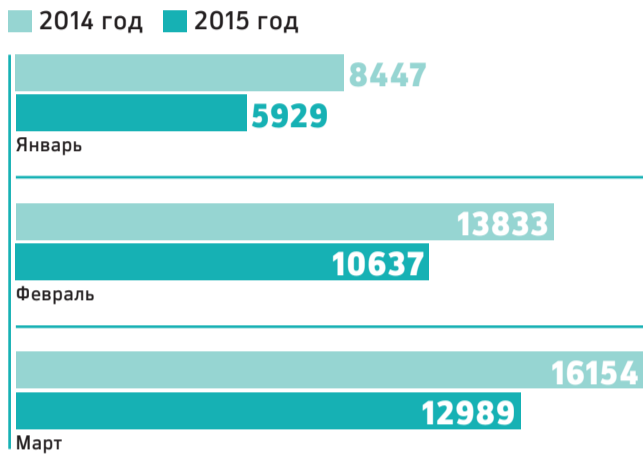
В начале года сроки экспозиции (срок от выставления на продажу до совершения сделки) квартир были в три

## Доля рынка

В 2014 году в Москве было введено 3,3 млн кв. м жилой недвижимости, в Подмосковье — около 7 млн кв. м жилья. При этом объем реализации жилья крупными застройщиками был относительно небольшим. Так, ГК «ПИК» реализовала в прошлом году в московском регионе 498 тыс. кв. м, ЛСР — 145 тыс. кв. м, «Эталон» — 133 тыс. кв. м.

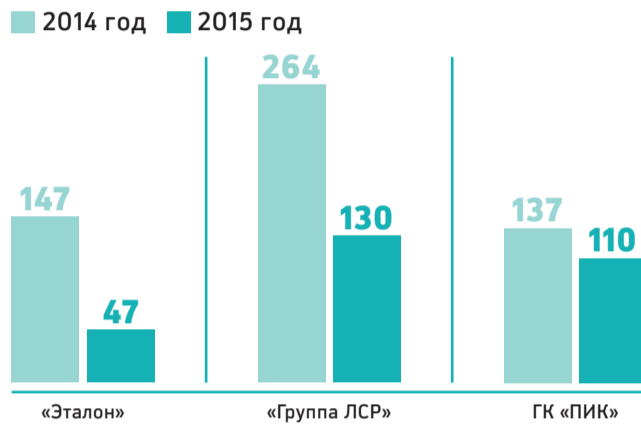


## Сколько квартир в Москве сменили владельцы



Источник: Управление Росреестра по Москве

## Как упали продажи массового жилья у публичных девелоперов, тыс. кв. м



Источник: данные компаний

## Как колебалась стоимость жилья в Москве\*, тыс. руб./кв. м



\*Без учета первичных продаж девелоперами

Источник: IRN.ru

раза выше, чем за аналогичный период 2014 года, гораздо дольше продолжался и период «раздумий» покупателя: иногда срок от обращения покупателя до выхода на сделку измерялся несколькими месяцами, рассказывает партнер «Химки Групп» Дмитрий Котровский. Впрочем, после того как девелоперы почувствовали растущий спрос, они постепенно стали отказываться от скидок и специальных акций. «Существенно сократилось количество акций и скидок, можно сказать, что падение цен замедляется, рынок практически достиг дна, — отмечает Котровский. — Девелоперы ждут разогрева спроса не только из-за ипотеки и сезонности, но и из-за повышения активности на рынке недвижимости тех людей, кто хранил деньги в банках на валютных счетах и сейчас попытается конвертировать валютные сбережения в квадратные метры».

## В сегменте городского жилья бизнес-класса в Московской области в первом квартале спрос упал еще больше: по разным проектам — на 30–70%

### «Мы их уже потеряли»

Девелоперы жилья, не отчитывающиеся по стандартам МСФО, также констатировали резкое падение спроса на свои квартиры. Так, по данным представителя ГК «Лидер Групп» Дмитрия Пантелеймонова, количество сделок в первом квартале 2015 года оказалось меньше, чем в первом квартале 2014 года примерно на 18–20%. «А вот количество обращений осталось на уровне аналогичного периода прошлого года, — замечает он. — Дело в том, что сейчас многие потенциальные

покупатели ожидают снижения цен, скидок и акций, поэтому обращения нередко связаны с «мониторингом» рынка». Похожие цифры и у ФСК «Лидер»: в компании говорят о падении спроса на 15–20% в начале года. При этом доля ипотечных сделок снижалась не так сильно — до 35,6% против 41,2% в первом квартале 2014 года.

Генеральный директор «НДВ-Недвижимости» Александр Хрусталеv утверждает, что спрос упал еще больше — на 20–25% к первому кварталу 2014 года. «При этом если средняя доля ипотечных сделок в наших проектах в январе–марте составила 15%, то сегодня в некоторых из них уже подросла до 30%», — замечает он.

При этом в сегменте городского жилья бизнес-класса в Московской области в первом квартале спрос упал еще больше. По разным проектам — на 30–

70%, говорит Дмитрий Котровский. «Покупатели жилья бизнес-класса редко совершают покупку недвижимости на последние сбережения, у них есть (или были) определенные накопления, — объясняет он. — Часть этих покупателей вышла на рынок в ноябре–декабре и реализовала свои намерения в период ажиотажного спроса. Мы их уже потеряли».

Несмотря на это, специалисты компании ЦИАН (крупнейший российский агрегатор предложений о продаже и сдаче в аренду квартир) зафиксировали существенно меньшее падение спроса. В новостройках, по их данным, спрос в первом квартале упал только на 7% по сравнению с декабрем 2014 года. При этом активность покупателей на вторичном рынке сократилась чуть больше — на 7,5%, заключают в ЦИАНе. ▣

ПОЛНАЯ КАРТИНА ДНЯ

# ТАМАНЦЕВ: ИТОГИ

ПО БУДНЯМ

## 20:00

СМОТРИТЕ НА ТЕЛЕКАНАЛЕ

# РБК

РЕКЛАМА 16+



«Почта России» отказалась от продажи банковских продуктов

# Кредитам здесь не место

ЮЛИЯ ПОЛЯКОВА

Почта России практически полностью прекратила продажу финансовых продуктов. В прошлом году с почты ушли Тинькофф Банк, «Хоум Кредит» и «Домашние деньги». Почте теперь интересны проекты с доходом не менее 1 млрд руб.

## Расходы больше, чем доходы

«Почта России» перестала продавать финансовые продукты. В прошлом году она прекратила выдавать кредитные карты Тинькофф Банка, кредиты банка «Хоум Кредит» и микрозаймы компании «Домашние деньги», также через «Почту» невозможно оформить «Смарт-вклады» Тинькофф Банка.

«Продажа этих продуктов была приостановлена по взаимному согласию», — пояснила РБК пресс-служба «Почты России». «В последние годы мы инициировали продажи большого числа банковских и страховых продуктов, почти все эти инициативы были безуспешны», — сообщил во вторник, 21 апреля, на конференции «Банковские карты: практика и трансформация» заместитель гендиректора «Почты России» Владимир Салахутдинов.

## Продажа банковских продуктов приносила «Почте» незначительный доход в виде агентского вознаграждения, но при этом требовала расходов

Он отметил, что продажа банковских продуктов приносила «Почте» незначительный доход в виде агентского вознаграждения, но при этом требовала расходов. «Недостаточно просто выложить на полку карточный бренд: чтобы его эффективно продавать, нужны банковские технологии и маркетинг», — добавил он.

Единственный банковский продукт, который остался на «Почте», это «Почтовая карта» банка «Русский стандарт». Эта дебетовая расчетная карта выпускается с мая 2012 года, сообщили РБК пресс-службы банка и «Почты России».

Поданным Салахутдинова, оборот по финансовым услугам «Почты России» (включает выплату пенсий и пособий, платежи, переводы) составляет более 3,5 трлн руб. в год. Доля доходов от финансовых услуг составляет треть выручки «Почты России», которая в 2014 году увеличилась на 5,5%, до 140,4 млрд руб. В последние годы выручка от реализации финансовых услуг падала, но после отказа от неэффективных продуктов она начала расти. «В этом году нам впервые за долгое время удалось переломить негативный тренд снижения наших доходов на рынке финансовых услуг. Выручка по данному направлению выросла на 1% к 2013 году и на сегодняшний день сохраняет положительную динамику», — сказал 19 апреля в интервью «Ведомостям» глава «Почты России» Дмитрий Страшнов.

Пресс-служба «Почты России» пояснила, что раньше «Почта» размещала продукты, предложенные банками, а теперь она намерена самостоятельно определять требования к продуктам.



Партнерские банковские продукты стали «Почте России» неинтересны

«Почте» интересны проекты, способные в течение первых двух-трех лет приносить доход не менее 1 млрд руб., уточнила пресс-служба, отказавшись назвать проекты, которые находятся на рассмотрении.

Согласно отчету «Почты России» за 2013 год (последний доступный отчет), доход от работы с банками и финансовыми компаниями составил 15,6 млрд руб. Из них комиссии за прием вкладов населения в пользу банков составили всего лишь 136,8 млн. Данных о доходах от выдачи кредитов и карт в отчете «Почты» нет.

## Как «Тинькофф» уходил с почты

Тинькофф Банк, у которого нет своих отделений, сотрудничал с «Почтой» с 2007 года, в сентябре 2014 года он оттуда ушел. По словам источника в

## Почта банком не вышла

«Почта России» уже давно хочет создать свой банк. Идея запустить Почтовый банк появилась еще до кризиса. В 2007 году с таким предложением выступил Андрей Казьмин, который на тот момент возглавлял ее. Тогда «Почта» хотела создать банк на базе Связь-банка. Во время кризиса Связь-банк был направлен на санацию ВЭБу, и в 2009 году наблюдательный совет госкорпорации одобрил создание Почтового банка

с привлечением частного инвестора. Планировалось, что активы Почтового банка в период 2011–2021 годов составят 2,2–3,3 трлн руб. Но эта идея так и не реализовалась. В 2010–2011 годах почта хотела привлечь частных банки к созданию Почтового банка. Почта вела переговоры с такими банками, как «Русский стандарт», ХКФ Банк, ЮниКредит Банк, Тинькофф Банк и другие, но им проект оказался неинтересен.

В начале сентября 2014 года премьер Дмитрий Медведев отложил вопрос о создании Почтового банка до принятия новых законов «О почтовой связи» и «Об акционировании «Почты России». 19 апреля этого года глава «Почты России» Дмитрий Страшнов в интервью «Ведомостям» рассказал, что надеется на рассмотрение Госдумой законопроекта «О почтовой связи» в нынешнюю весеннюю сессию, а в осеннюю — законопроекта об акционировании почты.

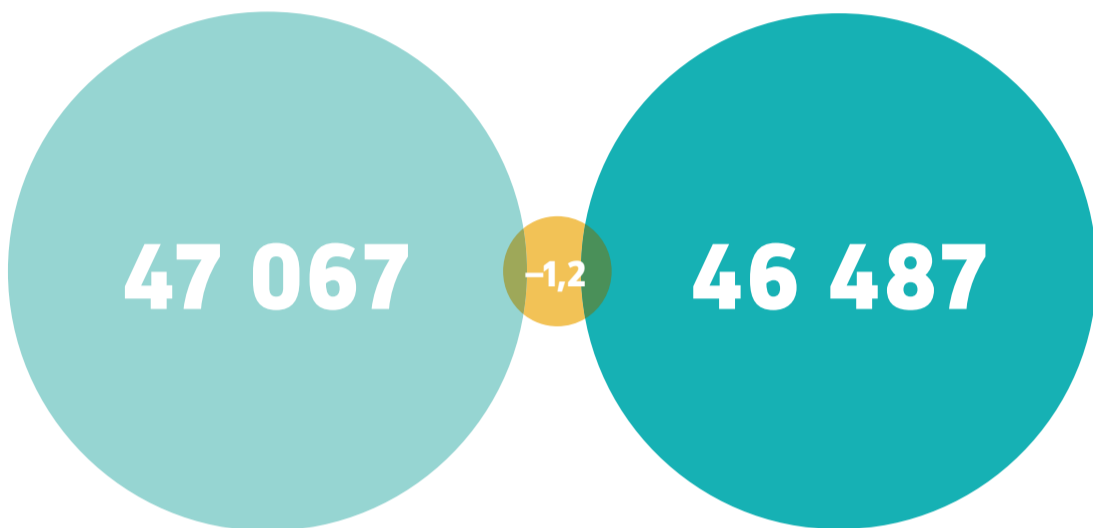




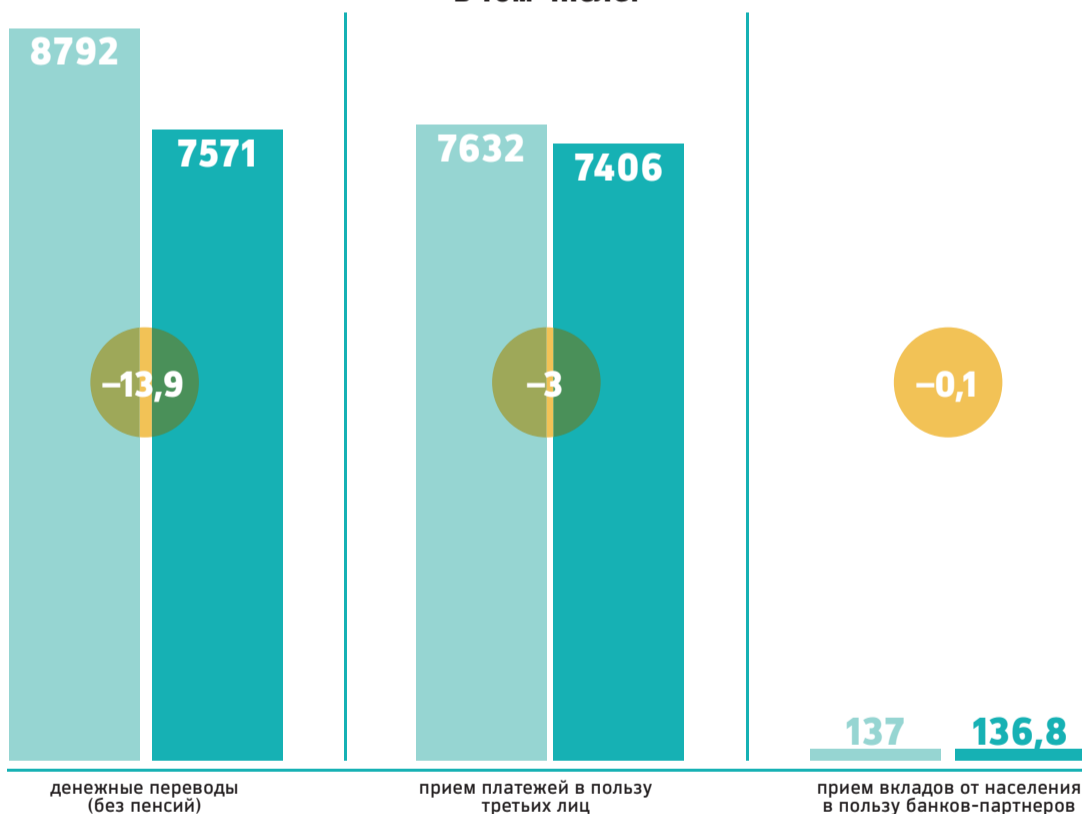
**Доходы «Почты России» по видам финансовых услуг, млн руб.**

■ 2012 год ■ 2013 год ● Изменение, %

**Финансовые услуги в целом:**



**В том числе:**



Источник: «Почта России»

одном из банков, сотрудничающих с «Почтой России», Тинькофф Банк не вышел на ожидаемые «Почтой» объемы выдаваемых карт. «Почта» заинтересована в больших объемах, иначе ее затраты на внедрение новых информационных систем и обучение персонала оказываются выше получаемых комиссионных доходов», — добавил собеседник РБК.

У Тинькофф Банка другая версия. По словам директора по коммуникациям банка Дарьи Ермолиной, прекращение работы связано с тем, что банк отдает приоритет более эффективным и менее затратным онлайн-каналам привлечения клиентов. «Необходимость поддерживать канал привлечения через «Почту России» отпала естественным путем по мере развития онлайн-каналов и сети агентов», — сказала РБК Ермоли-

на, отказавшись назвать количество клиентов, привлеченных через «Почту России». До 2010 года «Почта» была одним из основных каналов продаж для Тинькофф Банка, потом банк стал активно развивать свои онлайн-сервисы. Согласно информации из меморандума к IPO 2013 года, через почтовые отделения банк выдавал 10% карт.

Аналитик Moody's Петр Паклин считает, что до последнего времени отделения «Почты» оставались важным каналом продаж продуктов Тинькофф Банка в регионах, где заемщики не привыкли пользоваться интернет-сервисами. На привлечении вкладов уход банка с «Почты» отразился меньше, поскольку их открывают в основном продвинутые в технологиях клиенты из таких крупных городов, как Москва и Санкт-Петербург, отметил Паклин.

Банк «Хоум Кредит» также прекратил сотрудничество с «Почтой» по своей инициативе, сказала РБК начальник управления стратегических коммуникаций банка Ирэн Шкаровская. Она отметила, что банк решил сконцентрироваться на развитии собственных каналов дистрибуции.

Главный исполнительный директор компании «Домашние деньги» Андрей Бахвалов говорит, что разрыв произошел по инициативе «Почты».

**Большой конфликт из-за микрозаймов**

Оказание «Почтой» финансовых услуг не обошлось без скандала. В начале 2012 года МФО «Мини-Займ Экспресс» начала выдавать кредиты населению под 2600% годовых через отделения «Почты России». Основны-

**«Почте» интересны проекты, способные в течение первых двух-трех лет принести доход не менее 1 млрд руб.**

ми получателями мини-займов должны были стать пенсионеры (заем назывался «Пенсионный»).

Ситуация привлекла внимание вице-преьера Аркадия Дворковича (тогда еще помощника президента), а регулятор микрофинансового рынка (на тот момент Федеральная служба по финансовым рынкам) инициировала проверку этой МФО на соответствие деятельности российскому законодательству.

«Почта России» заявила тогда, что выполняет лишь посреднические функции между клиентами и МФО и к ее продуктам отношения не имеет. Результаты проверки МФО регулятором обнародованы не были. По данным газеты «Коммерсантъ», компания «Мини-Займ Экспресс» по своей инициативе свернула деятельность на рынке микрофинансирования с 1 января 2014 года. ■



Россия — ЕС Еврокомиссия выдвинула официальные претензии к работе газовой монополии в ЕС

# «Газпрому» дали три месяца

ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА

«Газпром» впервые с 2013 года возобновил официальные переговоры на высшем уровне с Еврокомиссией по антимонопольному расследованию его операций в ЕС. К компромиссу пока прийти не удалось.

Александр Медведев, заместитель председателя «Газпрома», рассказал РБК, что провел во вторник в «Газпромэкспорте» телеконференцию с еврокомиссарами по вопросу антимонопольного расследования против «Газпрома».

«Телеконференция состоялась, но Еврокомиссия не пошла нам навстречу, а решила выдвинуть претензии. Ну хорошо, будем работать так. У нас есть 12 недель, чтобы подготовить официальный ответ. Мы договорились за это время провести минимум две встречи. Пока речь идет о предварительном заявлении Еврокомиссии», — сказал он.

Отвечая на вопрос об уполномоченном межправительственном органе, который будет вести переговоры по расследованию на уровне России, он напомнил, что ранее между Дмитрием Медведевым и Жозе Мануэлом Баррозу был согласован формат межправительственных консультаций по этому вопросу. Отвечая на вопрос, будет ли «Газпром» жестко отстаивать свою позицию по сохранению текущих «правил игры» на европейском рынке или пойдет на компромисс с Еврокомиссией, он сказал: «Мы в любом случае будем жестко отстаивать позицию «Газпрома».

## «Рьяно взялись за работу»

Источник РБК, близкий к «Газпрому», считает, что заявления Еврокомиссии по расследованию выглядят как попытки нового руководства Еврокомиссии показать, что они «рьяно взялись за работу». «Сначала расследование использовалось как инструмент для снижения цен на поставляемый газ. Сегодня осуществляется атака на долгосрочные поставочные контракты и двусторонние межправительственные соглашения с участием «Газпрома» и правительства России. Там, где нужно было обеспечить на газовом рынке разделение по видам деятельности, мы давно его обеспечили», — говорит собеседник РБК.

По его словам, в ЕС еще не создан единый рынок газа. «Исторически инфраструктура и торговые потоки



Заместитель главы «Газпрома» Александр Медведев говорит, что монополия будет жестко отстаивать свою позицию на переговорах с ЕС

«**Ну хорошо, будем работать так. У нас есть 12 недель, чтобы подготовить официальный ответ**

в Восточной Европе и Балтии создавались СССР и странами СЭВ. Например, недавно к Литве пришвартовали СПГ-терминал и обязали ее покупать газ в определенных объемах по завышенным ценам. К рынку это имеет сомнительное отношение», — отмечает источник.

По его мнению, цель расследования не в том, чтобы помочь европейским потребителям газа снизить цену на топливо и защитить конкуренцию, а в том, чтобы уменьшить зависимость от импорта энергоносителей из России. «Вплоть до временного прекращения с целью дать доступ более дорогому газу из Туркмении, СПГ из США и Австралии», — утверждает собеседник.

Он также добавил, что «Газпром» уже существенно изменил свою бизнес-модель в Европе. «В ряде регионов Европы цена содержит спотовую составляющую. Замкнутость балтийских рынков постепенно исчезает. Изменилась мо-

дель подачи газа в Европу с юга: «Южный поток» прекращен, «Турецкий поток» в большей степени соответствует правилам Евросоюза», — говорит источник РБК.

То, что для определения справедливой цены на газ для рынков Восточной Европы предлагают брать биржевые цены северо-западной Европы, в монополии называют «вершиной некорректности». «Для стран ЕС характерен разброс цен на бензин, дизтопливо, электроэнергию в три и более раз. Любят приводить в качестве примера площадку Henry hub в США — там цены ниже, а почему тогда не привязаться к островным ценам АТР, Франции и США? Надо ведь учитывать, что для подвода газа к границе России нужно построить тысячекilометровые магистрали, поэтому и долгосрочные контракты, поэтому и нефтяные цены», — говорит собеседник.

## Где кончается компромисс

В деле против Еврокомиссии российскую компанию консультирует команда международной юридической фирмы Dentons, крупнейшей в мире по штату юристов. Глава направления «конкуренция и антимонопольное законодательство» Dentons, доктор юридических наук Йорг Каренфорт подтвердил РБК, что его фирма консультирует «Газпром» по вопросам антимонопольного расследования в Европе. «Мы получили [от Еврокомиссии] объемный документ и сейчас изучаем его», — сказал он, отказавшись от дополнительных комментариев.

Источник РБК в «Газпроме» говорит, что есть ряд обвинений Еврокомиссии, по которым вряд ли можно пойти на компромисс, хотя по основным пунктам в контрактных обязательствах с потребителями газа уже сняты основные разногласия. «Что касается обви-

нения, что «Газпром» нарушает антимонопольные правила ЕС, сознательно разъединя газы рынки Центральной и Восточной Европы, например, ограничивая возможности своих оптовых покупателей перепродавать газ в другие страны Европы, то речь, судя по всему, идет о запрете виртуального реверса газа. Но здесь мы остаемся противниками такового», — говорит топ-менеджер монополии.

По его словам, в виртуальном реверсе газ забирают из трубы, экономя на транспорте, таможенных пошлинах. «Пока газ не дошел до конечного покупателя, он принадлежит продавцу. Так что нельзя в одном случае запретить виртуальный реверс, а в другом — разрешить», — считает источник в «Газпроме».

Часть претензий ЕК уже не актуальны. «Теоретически мы должны были привести контракты [с потребителями в ЕС] в соответствие с условиями Третьего энергопакета. Но, поскольку нам ранее официально не говорили, что мы что-то нарушаем, мы ничего специально для этого не делали», — говорит собеседник в монополии. — В принципе многие инкриминируемые «Газпрому» нарушения мы устранили по факту. Например, что касается запрета перепродажи третьим странам — это правило уже не действует: даже при условии наличия пункта в контрактах поставщик газа не штрафует за такие действия, если речь идет о физическом реверсе».

Пока никаких штрафных санкций в отношении «Газпрома» нет. «Штраф может быть предъявлен не ранее, чем мы подадим объяснение по всем предъявленным сейчас ЕК пунктам, его рассмотрят и будут с нами консультироваться, то есть процесс затянется», — отмечают в «Газпроме». Источник РБК добавил, что в числе спорных

## Норвежцы догоняют

Спокойно работать на европейском рынке «Газпрому» мешают не только власти ЕС, но и наступающий на пятки северный конкурент — Норвегия. Если в 2013 году на норвежский газ в структуре газового импорта ЕС приходилось 34%, на российский — 43%, то в 2014 году Норвегия нарастила долю до 38%, а «Газпром» снизил до 42%, говорится в последнем квартальном отчете Еврокомиссии по газовому рынку. В четвертом квартале

2014 года Норвегия поставила в ЕС больше газа, чем Россия, — 31,3 млрд куб. м. Поставки «Газпрома» упали «до необычно низкого для этого времени года уровня» — 20,1 млрд куб. м, говорится в отчете. В отличие от «Газпрома», который держится за традиционное ценообразование с нефтяной привязкой (хотя и вводит в своих контрактах спотовый рыночный элемент), норвежская Statoil, тоже подконтрольная государству,

сделала конкурентную ставку на рыночное ценообразование. В 2012 году Statoil заключила с немецкой Wintershall, давним партнером «Газпрома», 10-летнее соглашение на поставку газа по ценам спотового рынка, которое менеджеры Statoil назвали «первым контрактом такого масштаба в континентальной Европе». На тот момент норвежская компания продавала около 40% своего газа по спотовым ценам, а сейчас эта доля составляет 75–80%.



## Авиация Пассажиропоток российских авиаккомпаний упал за счет международных перевозок

# Пошли на снижение

ВЕРА ПРЕЛОВСКАЯ,  
АНАТОЛИЙ ТЕМКИН

**Пассажиропоток российских авиаккомпаний по итогам первого квартала 2015 года уменьшился на 2,3% в основном за счет международных перевозок. Три из пяти главных российских перевозчиков показали отрицательный рост.**

### Двое взлетели, трое сели

Пассажиропоток российских авиаккомпаний по итогам первого квартала 2015 года уменьшился на 2,3% по сравнению с тем же периодом 2014 года — до 17 млн человек, сообщила Росавиация. При этом падение всего рынка обеспечили международные перевозки — в этом сегменте пассажиропоток снизился на 15,6%. Внутророссийские авиаперевозки, наоборот, выросли на 11,4%. Падение авиаперевозок в этом году на рынке происходит впервые после кризиса 2008–2009 годов. С тех пор авиарынок только рос — со средним темпом до 25%. Для сравнения, в первом квартале кризисного 2009 года российские авиаккомпания перевезли всего около 7,5 млн пассажиров.

Несмотря на общее падение в отрасли, крупнейший российский авиаперевозчик — «Аэрофлот» — без учета «дочек» показал рост пассажиропотока на 9,8% — с 4,98 млн человек в январе — марте 2014 года до 5,47 млн в первом квартале 2015 года. Еще одна из крупнейших компаний, улучшившая свои показатели, — «Россия», на 75% принадлежащая тому же «Аэрофлоту» (рост на 21,9%). Две других авиаккомпания из топ-5 — «Трансаэро» и «Сибирь» (бренд S7) — снизили показатели на 6% каждая. Замыкающая пятерку Utair, испытывающая серьезные финансовые проблемы, снизила пассажиропоток на 36,1%.

Представитель «Сибири» сказал РБК, что снижение пассажиропотока компании объясняется перераспределением рейсов между авиаккомпаниями группы S7 — «Сибирью» и «Глобусом». В целом же по группе, по его словам, снижение пассажиропотока составило всего 0,3%. По итогам года перевозчик ожидает увеличение пассажиропотока по сравнению с 2014-м. Действительно, по данным Росавиации, у «Глобуса» рост пассажиропотока составил 24% — это лучший показатель среди десяти крупнейших авиаккомпаний.

По мнению руководителя аналитической службы агентства «Авиапорт» Олега Пантелеева, рост пассажиропотока «Глобуса» связан в том числе с тем, что «Глобус» получал новые законтрактованные ранее самолеты Boeing 737.

Utair, которая находится на грани банкротства и сейчас пытается получить госгарантии на 19,2 млрд руб. (долг компании с учетом лизинга составлял на конец года 167,8 млрд руб. при прогнозируемой выручке за 2014 год 74 млрд руб.) отказалась от нерентабельных рейсов и сократила почти на треть свой авиапарк. Идет снижение спроса, компания подстраивается под него, добавляет представитель компании. За последние полгода Utair сократила парк на 33 самолета. В частности, она вывела из парка шесть Boeing 737–800, 12 Airbus-321 и 15 Bombardier CRJ 200.

Рост пассажиропотока «России» представитель авиаккомпания объясняет перераспределением пассажиров от уходящих с рынка иностранных авиаперевозчиков. В прошлом году из-за кризиса несколько авиаккомпаний, например израильская El-Al, закрыли рейсы из Петербурга, где базируется «Россия». В «Трансаэро» непосредственно снижение пассажиропотока комментировать не стали, но отметили, что основные тренды нынешнего года — «увеличение доли внутренних рейсов в общем балансе перевозок, а также сокращение протяженности рейсов».

### В следующие месяцы на рынке можно ожидать небольшого увеличения спроса на международные перевозки за счет стабилизации рубля

«Прироста на внутренних линиях, которых добилась «Трансаэро», не хватило, чтобы компенсировать падение на международных линиях, — считает Олег Пантелеев. — Но расписание, которое компания сверстала на весну-лето, говорит о том, что она делает серьезную ставку на внутренний туризм».

### «Аэрофлот» растет внутри

Рост пассажиропотока по всей группе «Аэрофлот» оказался значительно больше, чем отдельно по компании. Он составил в первом квартале 15,2%, отчитался «Аэрофлот». В его основе лежит увеличение количества пассажиров на внутренних линиях — на 32,4%. Такие данные опубликованы сегодня на официальном сайте перевозчика. На международных авиалиниях количество перевезенных пассажиров группы «Аэрофлот» в первом квартале, напротив, снизилось на 0,9%.

Представитель «Аэрофлота» также отмечает перераспределение пассажиров внутри группы. Снижение пе-

ревозок на международных направлениях зафиксировано в целом у группы, но у самого «Аэрофлота» эти показатели увеличились за первый квартал 2015 года по сравнению с первым кварталом 2014 года на 7,2%.

Очевидно, что снижение перевозок группы на международных направлениях идет за счет дочерних авиаккомпаний, объясняет представитель крупнейшего российского перевозчика. Например, авиаккомпания «Оренбургские авиалинии» была переориентирована с чартерных на регулярные перевозки, объясняет он. Рост международных перевозок самого «Аэрофлота» он объясняет «уменьшением конкуренции в результате сокращения частот полетов рядом иностранных авиаперевозчиков в пункты России, а также увеличение транзитного пассажиропотока авиаккомпания «Аэрофлот» через аэропорт Шереметьево».

### На рынке не ждут обвала

Статистика Росавиации не позволяет говорить, что падение рынка растет прогрессирующими темпами. В январе рынок упал на 1,3%, в феврале — на 4,1%, в марте — 3,9%. По мнению Олега Пантелеева, в следующие месяцы на рынке можно ожидать небольшого увеличения спроса на международные перевозки за счет стабилизации рубля, считает Пантелеев. Популярностью будут пользоваться недорогие направления — Турция, Греция, страны Южной Европы, считает эксперт, но по итогам года в целом все равно можно будет говорить о падении перевозок за рубежом. В «Трансаэро» подтверждают, что в апреле у компании намечился рост пассажиропотока по сравнению с апрелем прошлого года.

Пантелеев добавляет, что в целом по 2015 году можно ожидать рекордного роста внутренних перевозок, полагает Пантелеев — те, кто не поедет на отдых за границу, отправятся на российские курорты. По мнению аналитика, эта тенденция проявится уже по итогам сезона к концу лета, считает он. ▣

### Претензии ЕС

Еврокомиссар по вопросам конкуренции Маргрете Вестагер в среду выдвинула официальные претензии в адрес «Газпрома» по делу о злоупотреблении доминирующим положением. Концерну направлено так называемое уведомление о претензиях (Statement of objections) — следующий шаг в трехлетнем антимонопольном расследовании, которое может привести к тому, что «Газпром» будет вынужден пересмотреть устои своего бизнеса в Восточной Европе.

Предварительная оценка Еврокомиссии такова, что «Газпром» нарушает антимонопольные правила ЕС, сознательно разъедая газовые рынки Центральной и Восточной Европы, например, ограничивая возможности своих оптовых покупателей перепродавать газ в другие страны Европы. Подобная практика «позволяет «Газпрому» взимать несправедливые цены» на некоторых европейских рынках, говорится в пресс-релизе регулятора.

Кроме того, Еврокомиссия подозревает «Газпром» в том, что он незаконно уязвляет поставки газа с выполнением закупок «несвязанных обязательств», относящихся к газотранспортной инфраструктуре.

Обвинения Еврокомиссии касаются деятельности «Газпрома» в восьми странах — Болгарии, Чехии, Эстонии, Венгрии, Латвии, Литве, Польше и Словакии. Но состав предполагаемых злоупотреблений по странам неодинаков.

вопросов остается вопрос о привязке контрактов к нефтяной корзине и пункту о «транспортной инфраструктуре». «Если «Газпром» вкладывает 20 лет деньги в строительство транспортных мощностей в странах Балтии и он единственный поставщик газа, то он делает это не с целью ущемления конкуренции: просто никто другой не хотел вкладывать туда средства. Все эти моменты будут решаться на уровне юристов», — говорит он.

### Официальная позиция

«Мы надеемся, что компромиссы будут найдены. Считаю, что подобные споры, безусловно, нужно решать в ходе переговоров», — заявил журналистам пресс-секретарь президента России Дмитрий Песков (цитата по Интерфаксу). В Кремле рассматривают «на абсолютно беспристрастное отношение к компании «Газпром», отметил он.

В Минэнерго отсылают к ст.102 Соглашения о партнерстве и сотрудничестве, учреждающего партнерство Россия — ЕС. На этой площадке премьер Дмитрий Медведев и председатель Еврокомиссии Жозе-Мануэл Баррозу договорились в 2013 году о проведении консультаций по газовому вопросу. Процесс консультаций был прерван Еврокомиссией в одностороннем порядке, считают в чиновники. ▣

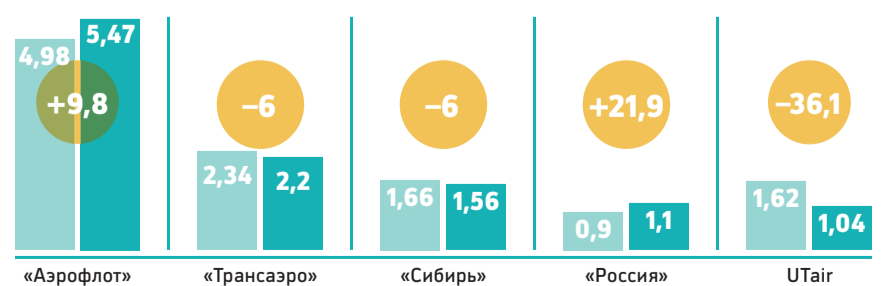
### Россияне стали меньше летать

■ I кв. 2014 ■ I кв. 2015 ● Изменение, %

Общий пассажирооборот российский авиаккомпаний, млн человек



Пассажирооборот пяти крупнейших компаний, млн человек



Источник: Росавиация



Недвижимость Суд арестовал имущество объявленного в розыск владельца «Миэль»

# Риелтора оставили без ква

АЛЕКСЕЙ ПАСТУШИН

Тверской районный суд Москвы арестовал имущество владельца ГК «Миэль» Григория Куликова. В конце марта ему было заочно предъявлено обвинение в мошенничестве на \$50 млн при строительстве коттеджного поселка на Рублевке.

Две недели назад Тверской районный суд Москвы наложил арест на имущество председателя совета директоров одного из крупнейших риелторов России — ГК «Миэль» — Григория Куликова (копия постановления есть в распоряжении РБК). Решение последовало после того, как в конце марта Куликову, находящемуся за пределами России, было заочно предъявлено обвинение в мошенничестве со средствами инвесторов при строительстве коттеджного поселка «Барвиха Вилладж», а сам он был объявлен в федеральный розыск. Неделю назад следственные органы приняли решение о том, что обвиняемого нужно объявить и в международный розыск (постановление об этом также есть у РБК).

Согласно документу арест был наложен на имущество, которое Куликов, по версии следствия, купил во время и после совершения преступления. Речь идет о квартире в Москве на улице Косыгина площадью 118 кв. м, машино-местах и трех нежилых помещениях общей площадью свыше 450 кв. м. Также суд постановил наложить арест на автомобиль Range Rover. Впрочем, в пресс-службе ГК «Миэль» пояснили, что квартира на ул. Косыгина и другие помещения, на которые был наложен арест, были куплены Куликовым в 2004 году.

Получить оперативный комментарий в Главном следственном управлении МВД России, которое ходатайствовало об аресте имущества Куликова, РБК не удалось.

«Действия, о которых идет речь, — формальные процедуры и не должны становиться сенсацией, — прокомментировал ситуацию представитель ГК «Миэль». — Они осуществлены по не соответствующим действительности основаниям и будут обжалова-

В конце марта Григорию Куликову заочно предъявили обвинение в мошенничестве, и он был объявлен в федеральный розыск



ФОТО: Александр Мирidonov/Коммерсантъ

Ставка ЦБ обнаружил, что российский аналог LIBOR формируется с «существенными недостатками»

## Mosprime на троих

→ Окончание. Начало на с. 1

К ставке Mosprime также привязывают плавающие процентные ставки по рублевым облигациям, кредитам компаниям и даже ипотечным кредитам.

Она определяется примерно так же, как и LIBOR: банки выставляют котировки, потом убирают два наименьших и два наибольших значения, из оставшихся вычисляется среднее.

У Банка России была первоначальная гипотеза о том, что банки могут манипулировать ставкой, объяснил причину проверки директор департамента финансовой стабильности

ЦБ Сергей Моисеев. Она не подтвердилась. Зато ЦБ обнаружил другую проблему: после скандала с манипулированием ставкой LIBOR многие иностранные банки перестали участвовать в формировании Mosprime, и теперь она определяется на основании котировок всего девяти банков.

«Скандал с LIBOR показал, что потери от участия в формировании ставки могут быть велики, а выгоды от такого участия никакой», — объясняет начальник казначейства Металлинвестбанка Селим Агарзаев. Крупнейшие банки, уличенные регуляторами США, Великобритании и Японии в занижении ставки LIBOR в 2008–2009 годах,

выплатили многомиллиардные штрафы. В манипулировании тогда были замешаны Deutsche Bank, JP Morgan, Citigroup, UBS и другие крупнейшие мировые финансовые институты.

По словам Моисеева, статистически корректно было бы определять ставку на основании котировок минимум 30 банков. Когда банков девять и четыре значения отсекаются просто в соответствии с методикой, а еще несколько банков не могут кредитовать друг друга или не проводят операции в силу торговой стратегии, получается, что ставка формируется на основании мнения двух-трех банков. Ставка, к которой привязаны кредиты на несколько трил-

**Статистически корректно было бы определять ставку на основании котировок минимум 30 банков**

лионов рублей, не может определяться таким образом, уверен Моисеев. В эту сумму входят и производные инструменты, например свопы, уточнил РБК президент Национальной фондовой ассоциации Константин Волков. Ставка, которая определяется на основании котировок такого ограниченного числа банков, подвержена спекулятивным колебаниям, соглашается с Моисеевым начальник управления операций



# ртиры

ны». Из комментариев пресс-службы компании следует, что «агрессивные следственные мероприятия были спровоцированы бывшим партнером компании Наталией Тихоновской (теперь совладелица риелторской компании «Метриум Групп»), в отношении которой в начале апреля было возобновлено расследование по уголовному делу о незаконном выводе из ГК «Миэль» активов на сумму около 2 млрд руб.

## Арест был наложен на квартиру в Москве на улице Косыгина площадью 118 кв. м, машино-места и три нежилых помещения общей площадью свыше 450 кв. м

Представитель «Метриум Групп» отвергает эти обвинения. «Я не имею никакого отношения к расследованию мошеннических действий руководителей и сотрудников группы компаний «Миэль» под предлогом строительства поселка «Барвиха Вилладж», — ранее заявляла РБК Тихоновская. — Обманутыми оказались несколько десятков человек, которые настаивают на возмещении причиненного им ущерба и привлечении виновных к ответственности». При этом она добавила, что у правоохранительных органов претензий к ней нет.

Председатель коллегии адвокатов «Либер Лекс» Сергей Севрук, представляющий интересы Наталии Тихоновской, пояснил РБК, что уголовное дело в отношении его подзащитной, расследование которого было возобновлено в начале апреля, тянется уже три года и за это время трижды прекращалось за отсутствием состава преступления. По его словам, причина очередного возобновления дела состоит в том, что следствием не до конца были проверены некоторые его эпизоды. «Мы предоставим следствию все необходимые документы, сведения и материалы, которые подтвердят невиновность моей подзащитной, — заверил он. — Все исследуемые сделки прохо-

дили в соответствии с законом и не нанесли ущерба ни ЗАО «Миэль-Новостройки», ни его акционерам».

До того как покинуть «Миэль», Тихоновская была управляющим партнером и соучредителем ЗАО «Миэль-Новостройки», входящего в ГК «Миэль». В 2013 году она говорила «Ведомостям», что, занимаясь инвестированием и реализацией на рынке городской жилой недвижимости, не имела никакого отношения к загородным проектам компании.

### Пропавшие миллионы

Строительство поселка «Барвиха Вилладж» на девятом километре Рублево-Успенского шоссе началось в августе 2007 года. Изначально на земельном участке площадью 5,24 га были спроектированы около ста индивидуальных блокированных жилых домов, многофункциональный комплекс с подземным паркингом, офисными помещениями и квартирами. В том же году был получен кредит Росбанка в размере \$20 млн. Но из-за возникших затем проблем с его возвратом стройка не была завершена в полном объеме. По данным пресс-службы «Миэль», сейчас в завершающей стадии строительства находятся около 30 домов.

До того как покинуть «Миэль», Тихоновская была управляющим партнером и соучредителем ЗАО «Миэль-Новостройки», входящего в ГК «Миэль». В 2013 году она говорила «Ведомостям», что, занимаясь инвестированием и реализацией на рынке городской жилой недвижимости, не имела никакого отношения к загородным проектам компании.

Газета «Коммерсантъ» со ссылкой на подозрения следствия ранее писала, что ряд руководителей «Миэль», «имея умысел, направленный на хищение денежных средств» инвесторов, заключили с ними договоры инвестирования по проекту «Барвиха Вилладж». Перечисленные по этим договорам средства якобы были частично похищены. По данным следствия, ущерб инвесторов составил около 85,9 млн руб. Текущая стоимость проекта, по словам Куликова, составляет 3,5 млрд руб. (около \$62 млн). ■

на рынках капитала Райффайзенбанка Сергей Щепилов.

Решение проблемы Моисеев видит в том, чтобы обязать банки, имеющие наивысший кредитный рейтинг (по правилам участвующие в определении ставки Mosprime банки должны иметь одинаковый рейтинг), участвовать в формировании Mosprime. Таким образом, по его словам, можно добиться того, что ставка будет определяться на основании мнений не менее 20 банков. Агарзаев соглашается, что крупнейшие банки нужно заставить участвовать в процессе, а кроме того — необходимо обязать их внедрить прозрачные процедуры выставления котировок. ■

## Какие банки сейчас определяют ставку Mosprime

Сейчас котировки для определения ставки выставляют Альфа-банк, Газпромбанк, Сбербанк, ВТБ, ВЭБ и Россельхозбанк, а также российские «дочки» зарубежных — Райффайзенбанк, банк ING и ЮниКредит Банк.

## Инвестиции Китай подпишет договор о ВСМ Москва — Казань в начале мая

# 300 млрд на магистраль

### АНАТОЛИЙ ТЕМКИН

**Первые документы по китайским инвестициям в строительство высокоскоростной магистрали Москва — Казань могут быть подписаны руководством РЖД и China Investment Corporation 8–9 мая.**

Подписание пройдет во время визита премьер-министра Си Цзиньпина в Москву, рассказали РБК три российских чиновника и источник, близкий к одной из сторон переговоров. Идут активные консультации с китайской стороной, к визиту премьера готовится первое рамочное соглашение, говорят собеседники РБК. У правительства есть пожелание «ускорить работу по этому проекту», утверждают два правительственных чиновника.

Первое предложение об инвестициях в строительство ВСМ китайцы сделали во время делового форума на острове Хайнань в конце марта. В общей сложности, китайская сторона готова вложить в проект около 300 млрд руб., говорят три собеседника РБК. Из них 250 млрд руб. — кредиты на 20 лет, остальное — вклад в уставный капитал специально создаваемой проектной компании. «Схема обсуждается. Сделка слишком крупная, чтобы можно было быстро принять по ней решение», — говорит близкий к одной из сторон переговоров источник.

## Вся новая магистраль Москва — Казань должна стоить, по оценке РЖД, 1,068 трлн руб.

Представители РЖД и курирующего монополию вице-преьера Аркадия Дворковича отказались от комментариев. В China Investment Corporation не ответили на запрос РБК.

Вся новая магистраль Москва — Казань должна стоить, по оценке РЖД, 1,068 трлн руб. По трассе длиной 770 км можно будет добраться до столицы Татарстана за 3,5 часа вместо нынешних 11,5 часа.

О том, что китайские China Investment Corporation и строительно-инжиниринговая компания CREC

интересуются инвестициями в магистраль, в июле прошлого года сообщила пресс-служба РЖД со ссылкой на вице-президента Александра Мишарина, который отвечает за проект.

В октябре 2014 года РЖД, Минтранс, Госкомитет КНР по развитию и реформе и корпорация «Китайские железные дороги» подписали меморандум о развитии высокоскоростного железнодорожного сообщения, по которому они разработают проект Евразийского высокоскоростного транспортного коридора Москва — Пекин. Участок Москва — Казань может стать частью этой трассы, которая дальше может пойти либо через Казахстан, либо через Алтай, сообщали РЖД.

### Денег нет

РЖД получит из бюджета на проектирование ВСМ в этом году около 5 млрд руб., говорил в конце февраля Мишарин. На этом пока государственные деньги заканчиваются. В прошлом году Министерство экономического развития отправило на доработку заявку РЖД на выделение 300 млрд руб. из Фонда национального благосостояния для строительства магистрали. В результате министерство одобрило только половину от изначальной суммы, которую запрашивали РЖД, но в конце января чиновники отложили проект на неопределенный срок для еще одного уточнения его финансового обоснования.

Для китайцев этот проект имеет стратегическое значение, считает директор Российско-Китайского аналитического центра Сергей Санаков. По его словам, в стране накоплен большой опыт строительства высокоскоростных магистралей, их протяженность уже больше, чем в Европе. Китайцы могут рассчитывать на привлечение своих подрядчиков, таких крупных проектов для них в мире не так много, рассуждает эксперт.

Окупаемость проекта строительства новой трассы ВСМ превышает 30 лет, полагает старший аналитик ИФК «Метрополь» Андрей Рожков. Поэтому, как правило, подобные стройки финансируются за счет государственных бюджетов или фондов, говорит он. ■

### При участии Яны Милюковой



По трассе длиной 770 км можно будет добраться от Москвы до Казани за 3,5 часа



Как заработать на краудсорсинговой доставке

# Случайный курьер

ТАТЬЯНА ОДИНЦОВА

**Создатели краудсорсинговых сервисов Bringo, «Достависта» и «Пешкарики» сумели организовать курьерские службы, не потратившись на штат курьеров, и уже зарабатывают на этом.**

«Ты студент, пенсионер или бывший олигарх? Ищешь подработку курьером со свободным графиком?» — спрашивает сервис «Достависта», специализирующийся на экспресс-доставке товаров и документов. В его базе около 10 тыс. человек, которые подрабатывают курьерами время от времени. По словам создателя «Достависты» Михаила Александровского, сейчас сервис ежемесячно осуществляет 40 тыс. доставок со средней стоимостью услуги 500 руб.

## «Достависта»: 40 тысяч в месяц

Александровский в бизнесе не новичок. Еще в 2002 году он основал собственное медийное агентство Total View, которое, по данным AdIndex, в 2013 году закупило для своих клиентов более чем на 1 млрд руб. рекламы. «Я, можно сказать, серийный предприниматель, часто основываю новые бизнесы: что-то из них развивается, что-то нет», — рассказывает РБК Александровский. В молодости он играл в компьютерные игры, особенно выделяя Payload, суть которой сделать перевозку грузов наиболее выгодной. Сначала Александровский думал сделать аналогичную мобильную игру, но в итоге решил создать курьерский сервис, основанный на краудсорсинге.

Проект «Достависта» стартовал в октябре 2012 года. Ключевая бизнес-идея состоит в том, что курьерами работают не профессионалы, а студенты, пенсионеры, все желающие — они доставляют товар по пути, в удобное для них время. Чтобы стать курьером в «Достависте», надо скачать мобильное приложение (есть для iOS и Android), заполнить в нем свой профиль (персональные данные, загрузить фотографию и скан первого разворота паспорта), а потом ответить на ряд вопросов сервиса по телефону. После этого можно брать заказы, которые оплачиваются наличными. Если курьер хочет работать с заказами, оплачиваемыми безналичным путем, то ему надо заключить с сервисом договор подряда.

Отправитель может застраховать свою посылку за 0,9% от ее объявленной стоимости. В этом случае, если доставка не будет осуществлена или курьер исчезнет вместе с полученными деньгами, «Достависта» обязуется компенсировать потери отправителю. Так произошло в декабре 2014 года, когда до актрисы Ольги Зайцевой «не доехал» браслет стоимостью 20 тыс. руб. «Мы полностью выплатили возмещение», — говорит Александровский. Зайцева подтвердила РБК, что проблема была урегулирована.

Заказы в «Достависту» поступают через сайт (90%) и call-центр (10%). По словам Александровского, сейчас сервис вышел на 40 тыс. доставок в месяц: «Если мы будем расти теми же темпами, то к концу года преодолеем планку в 100 тыс. заказов в месяц». Примерно 60% клиентов сервиса — это интернет-магазины и рестораны, 30% — заказы на доставку документов. Большинство заказов «Достависта» исполняет день в день. По словам Александровского, средняя стоимость доставки составляет около 500 руб., из которых 20% — вознаграждение сервиса. Получается, «Достависта» выручает порядка 4 млн руб. в месяц (Александровский эту цифру не комментирует).

С момента основания в «Достависту» проинвестировано 22 млн руб. Первые 12 млн руб. были вложены в разработку сайта, мобильного приложения и развитие бизнеса в Москве, а привлеченные в конце 2014 года 10 млн руб. от нескольких частных инвесторов (их имена не раскрываются) будут потрачены на экспансию сервиса в города-миллионники. Операционные расходы «Достависты» сейчас составляют около 50–60% от выручки (call-центр, администрирование, поддержка, реклама), рассказывает Александровский. В штате компании работают 12 человек, еще 12 сотрудников call-центра привлечены на аутсорсинге. «Если мы отбросим затраты, связанные с развитием сервиса, и оставим только операционную часть, достаточную для функционирования системы, то мы уже прибыльны», — говорит гендиректор «Достависты» Дмитрий Зубков. — Точка безубыточности в нашей модели — 20 тыс. доставок в месяц».

## Bringo: 20 тысяч в месяц

Основатель еще одного сервиса по краудсорсинговой доставке — Bringo — Марк Капчиц также непрофессионал в логистике: из своих 50 лет он тридцать отработал арт-директором. Первоначальные инвестиции в проект от группы частных лиц, по словам Капчица, составили 50 млн руб. Половина средств была потрачена на разработку мобильных приложений и сайта, а половина — на «агрессивный» маркетинг и собственный штат курьеров в 150 человек (только при запуске проекта).

В отличие от «Достависты» в Bringo создали сразу два мобильных приложения — одно для курьеров, другое для заказчиков. Кроме того, у сервиса есть 40 штатных курьеров — они выполняют заказы, за которые не берутся фрилансеры. Вознаграждение Bringo — 19% от стоимости доставки. Деньги за свою работу курьер получает на банковскую карту или на виртуальный счет в системе. Он может взяться за выполнение заказа, если сумма на его счету или карте превышает объявленную стоимость доставки — она блокируется в качестве гарантии. Базовая стоимость доставки

## Свободные курьеры в цифрах

**713 млрд руб.**

составил объем рынка интернет-торговли в 2014 году

**5%**

составляют средние расходы на логистику в интернет-магазинах

**70%**

интернет-магазинов в России осуществляют курьерскую доставку самостоятельно

**25 тыс. курьеров**

зарегистрированы в трех системах — «Достависта», Bringo и «Пешкарики»

**68 тыс. руб.**

максимальный месячный заработок курьера в «Достависте»

Источники: данные компании, City Express, АКИТ

в Bringo составляет 180 руб., но растет в зависимости от того, сколько времени курьер проводит в пути (за час уже 390 руб.).

«Bringo осуществляет около 20 тыс. доставок в месяц, но в ближайшие несколько месяцев мы планируем как минимум утроить объемы», — говорит Капчиц. Такого роста основатель Bringo намерен достичь за счет подключения к системе сторонних курьерских служб. «Мы будем предоставлять эффективное технологичное решение для доставок по городу и доступ к 12 тыс. свободных курьеров», — объясняет Капчиц. Это, по его словам, позволит решить ключевую проблему сервиса: баланс между количеством доставок и количеством «брингеров»: «Если не хватает работы, курьеры теряют интерес к сервису и уходят из него; если не хватает исполнителей — падает качество сервиса, клиенты остаются недовольными».

Капчиц признает, что сервис пока убыточен — выручка примерно в 1 млн руб. в месяц расходов не окупает: «Мы станем прибыльными, когда выйдем на доставку более 150 тыс. отправок в месяц».

## «Пешкарики»: 2,5 тысячи в месяц

Еще один похожий сервис называется «Пешкарики». Его создатель Дмитрий Петров в отличие от своих коллег из Bringo и «Достависты» не понаслышке знал о проблемах доставки для интернет-магазинов. В интернет-бизнесе он с 2003 года, в его активе — IT-платформа по SEO-оптимизации и интернет-магазин по продаже запчастей для скутеров.

«Среди курьеров наблюдается безумная текучесть», — объясняет РБК Петров. — Вряд ли кто-то хочет сделать карьеру курьера, поэтому работают неделю и уходят.

Найти курьера так же тяжело, как менеджера по продажам, за добросовестных курьеров все держатся. Для того чтобы перестать зависеть от сторонних фирм, Петров летом 2014 года вместе с компаньоном Владимиром Суховым решил разработать небольшую прикладную программу — сервис подбора курьеров. На первичную реализацию идеи товарищи потратили всего две недели, но так увлеклись, что уже девять месяцев занимаются только «Пешкариками», вложив в усовершенствование системы 1,5 млн руб.

## Рейтинг курьера

Проблема честности и пунктуальности курьеров стоит на первом месте, признают создатели всех трех сервисов. В «Достависте» борются за качество решили путем выставления курьерам рейтинга. Рейтинг формируется автоматически и зависит от того, насколько точно работает курьер, не отклоняется ли от маршрута, получает ли высокие оценки от клиентов, не задает ли лишних вопросов и не делает ли лишних звонков. «Последнее, что мы добавили, — это возможность загрузить утреннее «селфи», — рассказывает гендиректор сервиса. — Если курьер с утра выглядит опрятно и интеллигентно, то в этот день его рейтинг увеличивается на 1 балл, что автоматически повышает его шансы брать заказы, потому что робот выбирает из тех, кто откликнулся на доставку, в том числе исходя из баллов рейтинга».

## Как это работает

Сделать заказ на доставку можно на сайте или по телефону. Курьер видит заказы в мобильном приложении. Когда он берет заказ, адресату доставки приходит СМС. Курьер забирает товар, отвозит его заказчику. Если товар и услуга доставки предоплачены, то деньги за доставку курье-

ру будут зачислены на его виртуальный счет в системе. Деньги с виртуального счета можно вывести на банковскую карту или счет. Если доставка (и/или) товар оплачиваются наличными при получении, то деньги за доставку курьер оставляет себе, а деньги за товар и комиссию сер-

виса переводит ему через платежный терминал (например, QIWI или «Электронет», процент за перевод сервис компенсирует). Сервис, в свою очередь, рассчитывается с продавцом. Наличные могут быть возвращены напрямую и продавцу, но это тарифицируется как отдельная доставка.





Создатель «Достависты» Михаил Александровский загорелся идеей сделать курьерский сервис благодаря компьютерной игре

сколькo количество заказов невелико и позволяет делать заявки в ручном режиме.

«Все очень нравится, — говорит владелец интернет-магазина натуральной косметики Владислав Бронштейн, работающий с «Доставистой» с мая 2014 года. — Отправили около 60 заказов по Москве. Проблем с сервисом не было ни разу». «Стоимость доставки невысокая, от 220 руб. в зависимости от срочности и веса, — рассказывает директор интернет-магазина «Крепез колес» Николай Белоусов. — Нашим клиентам требуется обычно срочная доставка, и в этом сервис «Пешкарики» нас никогда не подводит». «Основное преимущество «Достависты» — скорость доставки, — говорит Антон Шишкин, владелец интернет-магазинов краскопультов и мундштуков для сигарет. — Работаем уже год, и менять не планирую. Все проблемы решаются очень оперативно. Дважды курьер пропал с деньгами — «Достависта» компенсировала по страховке полную стоимость в течение семи дней».

Петров из «Пешкариков» рассказывает, что интерес к сервису проявляла сеть Enter: «Жаловались, что есть проблема с доставкой, так как работают в основном с грузовиками, а перевозить на грузовике флешку не очень удобно». Пресс-служба Enter сообщила РБК, что компания рассматривала возможность сотрудничества с «Пешкариками», но оно «не случилось».

Мерген Чумудов, основатель логистического проекта Vox2Box и член совета директоров сервиса TodayDeliver, считает, что через год-полтора доставка в течение двух часов в крупных городах станет таким же обычным делом, как сейчас «доставка на следующий день». «Основные проблемы, с которыми столкнутся подобные компании, — это прием наличных от покупателей, белая схема работы с контрагентами и, конечно, отточенные процессы по возвратам, — рассуждает он. — Лидером станет тот, кто быстрее всех решит данные проблемы».

Сервисы по доставке день в день «не представляют угрозы для нас, так как мы фактически работаем в разных сегментах, — считает гендиректор традиционной курьерской службы City Express Алексей Кичатов. — Сверхсрочная доставка не является нашей приоритетной услугой, так как является для нас низкомаржинальной. Даже в марте с учетом предпраздничного бума доля таких срочных доставок не превысила 1,5–2%».

Петров строит планы по экспансии в сегмент междугородной доставки: «Количество частных водителей, которые ежедневно ездят из Москвы в Тверь или Воронеж, достаточно велико. Думаю, они будут рады окупить часть пути, прихватив с собой в дорогу нашу посылку». «Я уверен, что в результате эффективное победит неэффективное, — говорит Александровский из «Достависты». — Все будут отказываться от традиционной доставки и переходить к нам или на нашу модель, чтобы не нести дополнительных затрат на персонал [для клиентов] и выбирать время работы самому [для курьеров]».

У «Пешкариков» базовая стоимость доставки день в день — 350 руб., на следующий день — 220 руб. С этих денег сервис получает 10–15% (новые курьеры платят больше). Плюс продавец выплачивает 1% от объявленной стоимости товара «Пешкарикам», если товар предоплачен, и 2%, если курьер должен получить наличные. В сервисе этот сбор называют страховкой, он делится поровну между «Пешкариками» и курьером.

За февраль «Пешкарики» доставили 2,5 тыс. заказов и заработали 150 тыс. руб. В команде сервиса всего два штатных сотрудника-программиста. «Наши операционные расходы составляют чуть больше 100 тыс. руб. в месяц (сервер, call-центр, разработка), но они начали окупаться уже по итогам четырех месяцев работы сервиса», — говорит Петров.

#### Сервис для маленьких

Курьерские краудсорсинговые службы ориентированы на небольшие интернет-магазины, частных предпринимателей, продавцов из Avito и «ВКонтакте». Эта аудитория не так требовательна к IT-интеграции, по-

### Три курьерских сервиса в цифрах

Параметры	Название компании		
	«Пешкарики»	«Достависта»	Bringo
Инвестиции в проект	1,5 млн руб.	22 млн руб.	50 млн руб.
Стоимость забора товара	0 руб.	190 руб. (с одного адреса)	0 руб.
Базовая стоимость внутригородской доставки товара весом 1 кг	240 руб. на следующий день 350 руб. день в день	200 руб. (каждый адрес)	180 руб. — минимальная стоимость, 30 мин. в пути, 290 руб. — 30 мин. в пути, 390 руб. — 60 мин. в пути
Тестовая доставка предоплаченного товара массой 1 кг и стоимостью 1000 руб. «день в день» по данным калькулятора на сайте сервиса (Москва, с ул. Профсоюзной, 78, на ул. Правды, 5)	360 руб.	390 руб.	390 руб.
% Комиссия сервиса	15%	20%	19%
% Страховка	0,5–1% — сервису 0,5–1% — курьеру	0,9% — сервису	нет
% Залоговое обеспечение от курьера*	30–90% оценочной стоимости	Нет	100% оценочной стоимости
Количество штатных курьеров	0	0	40
Количество курьеров-фрилансеров	3323	10 000	12 000
Количество активных курьеров-фрилансеров**	250–300	Более 1000	2000
Среднее количество доставок в месяц	2500	40 000	20 000
Средняя выручка сервиса с одного заказа	60 руб.	100 руб.	50 руб.
Ежемесячная выручка	150 тыс. руб.	4 млн руб.	1 млн руб.
География работы сервиса	Москва и Санкт-Петербург	Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Краснодар	Москва

\*Сумма, блокируемая на счету курьера в системе сервиса

\*\*Курьеры-фрилансеры, регулярно предоставляющие свои услуги сервису

Источник: данные компаний, расчеты РБК

### Как в Америке

Пионером на рынке краудсорсинговой доставки считается американский стартап Postmates. Он был основан в 2011 году Бастианом Леманом. За четыре года работы компания в несколько раундов

привлекла \$58 млн инвестиций. Сейчас Postmates осуществляет около 50 тыс. доставок в неделю. Доход Postmates формируется из комиссии в размере 20% от стоимости доставки и 9% от общей стоимости

заказа. Компания не раскрывает ни среднюю стоимость доставки, ни стоимость доставленных товаров. По оценке Techcrunch, при текущем объеме заказов Postmates зарабатывает \$25–30 тыс. в день.



Частные пенсионные фонды заработали в 2014 году больше государства

# Между ВЭБом и землей

АЛЬБЕРТ КОШКАРОВ,  
ЕКАТЕРИНА МЕТЕЛИЦА

Негосударственные пенсионные фонды (НПФ) заработали 4,9% дохода от инвестирования пенсионных накоплений. Это ниже инфляции, но почти в два раза выше результата, который показал Внешэкономбанк — 2,68%.

Как сообщил в среду, 22 апреля, директор департамента коллективных инвестиций и доверительного управления ЦБ Филипп Габуня, средняя доходность НПФ от инвестирования пенсионных накоплений в 2014 году составила 4,9%. При этом минимальная доходность, которую показали НПФ, — 0,2%, максимальная — 52%. Самый высокий результат был у одного из небольших фондов, который инвестировал в валюту, уточнил Габуня.

**Минимальная доходность, которую показали НПФ, — 0,2%, максимальная — 52%. Самый высокий результат был у одного из небольших фондов, который инвестировал в валюту**

По его словам, НПФ с наиболее консервативной политикой инвестирования добились в 2014 году меньшей доходности, чем более рискованные НПФ. Это связано с тем, что им пришлось переоценить по итогам года портфель облигаций. «Они вкладывались в максимально надежные, ликвидные и высокорейтинговые инструменты и из-за переоценки получили наименьшую доходность», — пояснил Габуня.

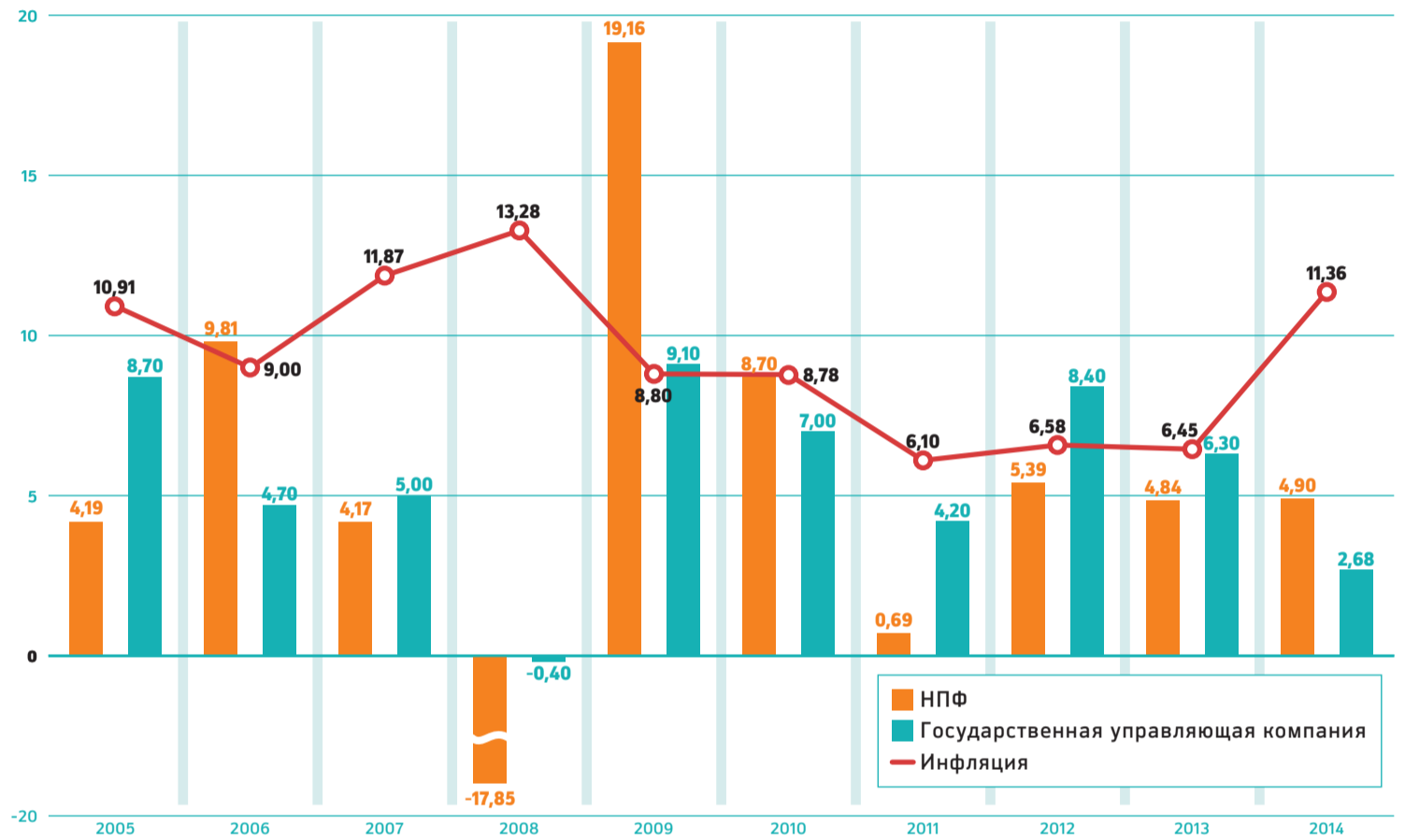
По его словам, сейчас эти инструменты показывают хорошую динамику, а на пятилетнем горизонте ситуация у фондов, которые в них вкладывались, выправится.

Как ранее сообщал ЦБ, в 2014 году 41% всех накоплений НПФ вложили в корпоративные облигации, еще 8% — в акции. Значительная доля пенсионных накоплений хранилась на банковских депозитах и расчетных счетах — 35%. Всего 2% обязательных пенсионных накоплений вложены в ОФЗ. ЦБ включает в статистику 24 фонда, вступивших в систему гарантирования. На их долю приходится 84% (940 млрд руб.) всех средств пенсионных накоплений, находящихся в НПФ.

Некоторые НПФ раскрыли информацию о результатах инвестирования пенсионных накоплений в 2014 году. В частности, НПФ «Европейский пенсионный фонд» (входит в группу Бинбанка, совладельцем которой является Михаил Шишханов) заработал для клиентов доход в размере 11,77%. Фонд «Солнце. Жизнь. Пенсия» (контролируется структурами банкира Анатолия Мотылева) показал доходность 7,23%. НПФ «Первый национальный пенсионный фонд» (принадлежит выходцу из АФК «Система» Евгению Новицкому) заработал 3,69%.

Несмотря на то что НПФ в целом не удалось показать доходность выше инфляции (в прошлом году она составила 11,4%), их результат все же лучше,

Доходность НПФ и государственной управляющей компании, % годовых



Куда инвестируются средства пенсионных накоплений, млрд руб.

ПФР		НПФ	
292,3	Денежные средства	386,5	
1,1	Акции	76,5	
630,1	Облигации	445,1	
868,1	Государственные ценные бумаги	26,8	
13,6	Ценные бумаги субъектов РФ	64,2	
0,3	Муниципальные ценные бумаги	отсутствуют в портфеле	
80,2	Ипотечные ценные бумаги	83,0	
57,0	Прочие активы	56,0	

Источники: ПФР, Росстат, Банк России

чем у государственной управляющей компании — ВЭБа. По итогам 2014 года ВЭБ показал доходность по расширенному портфелю пенсионных накоплений 2,68%. По портфелю госбумаг ВЭБ зафиксировал убыток — 2,05%.

По итогам 2014 года объем пенсионных накоплений, которым управлял ВЭБ, превысил 1,89 трлн руб.

Как пояснил РБК директор департамента доверительного управления

ВЭБа Александр Попов, причиной отрицательной доходности по портфелю госбумаг стало повышение ключевой ставки ЦБ. «В конце декабря ЦБ резко повысил ставку до 17 с 10,5%. В результате выросла доходность облигаций», — говорил он. По словам Попова, это и явилось основным фактором того, что ВЭБ не смог показать приемлемый уровень доходности по инвестированию.

В конце января ВЭБ сообщил, что получил в результате четвертого квартала 2014 года убыток от инвестирования пенсионных накоплений (по расширенному портфелю) 19,3 млрд руб. Причем больше всего потерь, согласно отчетности ВЭБа, управляющим принесла переоценка активов — почти 35 млрд руб. Портфель госбумаг также показал убыток, он составил 516 млн руб. ▣