

**ИССЛЕДОВАНИЕ**

**Как ослабление рубля повлияет на потребительские цены**

с. 6 →

**СКАНДАЛ**

Шесть вопросов о видеообращении главы Росгвардии к основателю ФБК

с. 2 →

**ТРАНСПОРТ**

«Аэрофлот» предупредил о финансовых рисках из-за подорожания керосина

с. 11 →

# РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ  
ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА  
12 сентября 2018  
Среда  
№ 155 (2879)



**Элеонора Митрофанова,**  
руководитель  
Россотрудничества

«Наша задача — работать с разными аудиториями»

ИНТЕРВЬЮ, С. 4 →  
ФОТО: Владислав Шатило/РБК

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИКА ЛЮДИ БИЗНЕС ДЕНЬГИ

www.rbc.ru

Индекс РТС  
Московская биржа, 11.09.2018

1055,9 ↑  
пункта

Цена нефти BRENT  
Bloomberg, 11.09.2018, 20.00 мск

\$78,49 ↑  
за баррель

Международные резервы  
России ЦБ, 31.08.2018

\$460,6 ↑  
млрд

Курсы валют ЦБ  
12.09.2018

\$1= ↑  
₽69,97

€1= ↑  
₽81,39

**СДЕЛКА** Пять вопросов о создании крупнейшего СП в сфере электронной коммерции

## Alibaba и три союзника



В новом СП с Mail.Ru Group китайскую Alibaba Джека Ма может интересовать в первую очередь доступ к цифровым данным и аудитории

АЛЕКСАНДРА ПОСЫПКИНА,  
ЕЛЕНА СУХОРУКОВА,  
ИРИНА ПАРФЕНТЬЕВА

**На российском рынке e-commerce появится новый игрок: о планах создания совместного предприятия договорились РФПИ, Alibaba Group, Mail.Ru Group и «МегаФон». Основным владельцем с 48% станет Alibaba,**

**получив еще и 10% Mail.Ru Group.**

Китайская Alibaba Group договорилась о создании совместного предприятия в сфере электронной коммерции с Mail.Ru Group, «МегаФон» и Российским фондом прямых инвестиций (РФПИ). Об этом было объявлено на Восточном экономическом форуме во Владивостоке, передает корреспондент РБК.

### 1. О чем договорились партнеры?

Согласно заявлению сторон, совместное предприятие будет называться AliExpress Russia. Основным владельцем новой компании с долей 48% станет Alibaba Group, «МегаФон» получит 24%, Mail.Ru Group — 15%, РФПИ — 13%. Alibaba Group передаст в СП

свой бизнес в России — AliExpress и Tmall, а также денежные средства, РФПИ будет вносить денежные средства (до \$300 млн) в обмен на долю в СП, «МегаФон» передаст Alibaba Group свои 10% акций в Mail.Ru Group в обмен на 24% акций AliExpress Russia, а Mail.Ru Group внесет денежные средства, а также свой маркетплейс китайских товаров Pandoo.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 8 →

### ЗАКОНОТВОРЧЕСТВО Спекулянтов бьют по-спортивному

НАДЕЖДА ФЕДОРОВА,  
МАРИЯ ИСТОМИНА,  
АЛЕКСЕЙ ГАВРИЛКО-АЛЕКСЕЕВ

Правительство намерено искоренить билетных спекулянтов. Перекупщикам грозят штрафы до 1 млн руб., а комиссию официальных посредников предложено ограничить 10% от стоимости билета. Но лазейки остаются, предупреждают участники рынка.

Правительство внесло в Госдуму два законопроекта, направленных на борьбу с билетными спекулянтами. В понедельник, 10 сентября, документы были направлены в профильные думские комитеты по культуре и по государственному строительству и законодательству. «Недобросовестная нажива на продаже билетов <...> существенно дискредитирует деятельность ведущих организаций культуры», — сказано в пояснительной записке к одному из законопроектов.

Законопроекты подготовило Минкультуры, поэтому в них идет речь только о билетах на культурно-зрелищные мероприятия — концерты, спектакли, шоу, выставки и т.п., но не на спортивные состязания. В пресс-службе Минспорта заявили, что не разрабатывают подобного проекта в отношении спортивных мероприятий.

В 2017 году в России на так называемые афишные концертно-зрелищные мероприятия (то есть без учета закрытых вечеринок и корпоративов) было продано билетов на 73 млрд руб., что на 9% больше, чем годом ранее, оценивает агентство InterMedia. Аналитики PwC со ссылкой на билетных операторов дают более скромную оценку объема рынка — 45–60 млрд руб.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 10 →



ПОДПИСКА: (495) 363 1101

РБК

ежедневная  
деловая  
газета

16+

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА РБК  
И.о. главного редактора:  
**Игорь Игоревич Тросников**  
Арт-директор: **вакансия**  
Выпуск: **Игорь Климов**  
Руководитель фотослужбы:  
**Алексей Зотов**  
Фоторедактор: **Александра Николаева**  
Верстка: **Константин Кузниченко**  
Корректура: **Марина Колчак**  
Информационно-аналитический центр:  
**Михаил Харламов**  
Продюсерский центр: **Юлия Сапронова**  
Инфографика: **Илья Жериков**

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК  
Соруководители редакции РБК:  
**Игорь Тросников, Елизавета Голикова**  
Главный редактор rbc.ru  
и ИА РосБизнесКонсалтинг:  
**вакансия**  
Главный редактор журнала РБК:  
**Валерий Игуменов**  
Первый заместитель главного редактора:  
**Петр Канаев**  
Заместители главного редактора:  
**Вячеслав Козлов, Дмитрий Ловягин,**  
**Ирина Парфентьева, Анна Пустякова**  
Руководитель фотослужбы:  
**Игорь Бурмакин**

РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ  
Медиа и телеком: **Анна Балашова**  
Банки и финансы: **вакансия**  
Свой бизнес: **Николай Гришин**  
Индустрия и энергоресурсы:  
**Тимофей Дзядко**  
Политика и общество: **Кирилл Сироткин**  
Мнения: **Андрей Литвинов**  
Спецпроекты: **Денис Пузырев**  
Потребительский рынок: **Сергей Соболев**  
Экономика: **Иван Ткачев**  
Международная политика:  
**Полина Химшиашвили**

Адрес 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.ru

Учредитель газеты: **ООО «БизнесПресс»**  
Газета зарегистрирована в Федеральной  
службе по надзору в сфере связи,  
информационных технологий и массовых  
коммуникаций.  
Свидетельство о регистрации средства  
массовой информации ПИ № ФС77-63851  
от 09.12.2015.

Издатель: **ООО «БизнесПресс»**  
117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78,  
стр. 1  
E-mail: business\_press@rbc.ru  
Директор издательского дома «РБК»:  
**Ирина Митрофанова**

Корпоративный коммерческий директор:  
**Людмила Гурей**  
Коммерческий директор  
издательского дома «РБК»:  
**Анна Брук**  
Директор по корпоративным  
продажам LifeStyle:  
**Ольга Ковгунова**  
Директор по рекламе сегмента авто:  
**Мария Железнова**

Директор по маркетингу:  
**Андрей Сикорский**  
Директор по распространению:  
**Анатолий Новгородов**  
Директор по производству:  
**Надежда Фомина**

Подписка по каталогам:  
«Роспечать», «Пресса России»,  
подписной индекс: 19781  
«Почта России», подписной индекс: 24698

Подписка в редакции:  
Телефон: (495) 363-1101  
Факс: (495) 363-1159

Этот номер отпечатан  
в ОАО «Московская газетная типография»  
123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1  
Заказ № 2044  
Тираж: 80 000

Этот номер также отпечатан  
во Владивостокском филиале  
ОАО «Типографии «Комсомольская правда»  
690017, Приморский край, г. Владивосток,  
ул. Героев Тихоокеанцев, д. 5А  
Заказ №1666  
Тираж: 10 000

Номер подписан в печать в 22.00  
Свободная цена

Перепечатка редакционных материалов  
допускается только по согласованию  
с редакцией. При цитировании ссылка  
на газету РБК обязательна.

© «БизнесПресс», 2018

Материалы на таком фоне опубликованы  
на коммерческой основе.

Шесть вопросов о видеообращении главы Росгвардии к основателю ФБК

# Дуэль с рикошетом

ЕЛИЗАВЕТА АНТОНОВА,  
МАРИЯ КОКОРЕВА,  
ЕВГЕНИЯ КУЗНЕЦОВА,  
ВАЛЕРИЙ РОМАНОВ,  
ИННА СИДОРКОВА

**Глава Росгвардии Виктор Золотов в своем видеообращении к Алексею Навальному вызвал основателя ФБК на дуэль, пообещав сделать из него отбивную. РБК разобрался, почему генерал армии избрал эту форму дискуссии и в ее последствиях.**

Во вторник на сайте Росгвардии появилось видеообращение главы ведомства Виктора Золотова к основателю Фонда борьбы с коррупцией (ФБК) Алексею Навальному. Таким образом генерал армии ответил на обвинения ФБК в нарушениях при закупках продуктов для нужд Росгвардии.

К вечеру 11 сентября у видеообращения Виктора Золотова только на канале Росгвардии в YouTube было более 620 тыс. просмотров.

## 1. Почему именно видеообращение?

Золотов выбрал формат видеообращения, чтобы «оказаться в одном формате» с видеоблогером Навальным, считает политконсультант Дмитрий Фетисов. Возможно, директор Росгвардии, как и ранее записавший видеоответ оппозиционеру бизнесмен Алишер Усманов, сделал это в расчете на молодежную аудиторию, полагает он. «Возможно, консультанты убедили Золотова поступить по правилу «отвечать надо на том же поле, где тебя ударили», — допускает он. Еще одна цель видеообращения — противопоставить образ офицера образу оппозиционного политика, добавил эксперт.

Бликий к Росгвардии источник называет появление видеоролика личной инициативой Золотова. «Речь он готовил себе сам», — утверждает собеседник РБК.

На ответ Навальному, вероятно, была получена санкция президента, однако формат и содержа-



Глава Росгвардии Виктор Золотов стал первым российским генералом, посылающим вызов на дуэль в форме видеообращения

## Что сказал Виктор Золотов

### О Навальном

«Человек с президентскими амбициями».  
«Изделие из американской пробырки».  
«Вам поставлена задача облить грязью все вокруг для того, чтобы дестабилизировать ситуацию и политическую, и экономическую внутри страны».  
«Вам никто никогда как следует не давал по заднице. Да так, чтобы вы печенкой это прочувствовали».

### О Ходорковском

«Писал слезные покаянные письма в адрес президента для того, чтобы его выпустили из тюрьмы. Выпустили — мотнул и начал опять проводить свою политику дестабилизации».  
«Три журналиста погибли благодаря его деятельности».

### О себе

«Действительно небедный человек. В отличие от вас,

когда вы еще только сидели на горшок, я отслужил в армии, работал на производстве, был, кстати, ударником коммунистического труда и потом занимался бизнесом — видите, как складывалась судьба».

### О ценах на сок

«40 руб. за сок говорит лишь о том, что это были недобросовестные поставщики и коррупционеры, которые вошли с ними

в сговор, потому что за 40 руб. сока быть не может — там может быть вода или суррогат. Ну это, так сказать, начальный этап».

### О дуэли

«Вы допустили оскорбительные клеветнические измышления. В офицерской среде не принято просто так прощать это. Испокон веков еще поддла били по лицу и вызывали на дуэль... Где обещаю

за несколько минут сделать из вас хорошую сочную отбивную».  
«Если, господин Навальный, вы в своих изобличениях еще раз позволите оскорбительный или клеветнический тон в адрес меня или членов моей семьи, то я вам обещаю, что, прежде чем перешагнуть через вас и вытереть о вас ноги, я устрою шоу с показом для всего личного состава Росгвардии».

## Реакция на видеообращение

### Алексей Навальный

не ответил на слова Золотова. Он находится в спецприемнике, в конце августа арестован на 30 суток за организацию протестной акции «Забастовка избирателей» в январе.

### Любовь Соболь,

юрист ФБК

«Мы готовы отвечать не только публично, но и в суде. По этому делу дока-

зательства очевидны, все они находятся на сайте госзакупок».

### Михаил Ходорковский,

бизнесмен

«Что до моего освобождения и возможности проститься с мамой, так я за это «спасибо» сказал и повторить не напрягаюсь. Теперь жалеете? Дорогу назад новой уголовкой закрыли? Скоро закажете, благородные наши?

Что сидеть тихо не буду, я предупреждал».

### Дмитрий Песков,

пресс-секретарь президента России

«Иногда с бесовестной клеветой можно бороться любыми способами, когда бывает действительно бесовестная клевета, которая является не чем иным, как нарушением действующего законодательства, конечно, лучше

такую клевету пресекать на корню».

### Рамзан Кадыров,

глава Чечни

«Ход Настоящего Мужчины, и так давно надо было поступить... Если нападающий, как шакал из-за угла, оппонент Золотова не может отстоять свои позиции обоснованно, по закону, по морали, то пусть попробует по-мужски».

ние ответа, похоже, Золотов выбрал сам, предполагает политолог Алексей Макаркин. При этом выбранный формат и само обращение, по его мнению, оказались не самыми удачными — вопреки негласному правилу, он называет главу ФБК по имени, использует слово «отбивная». По мнению эксперта, выбор Усманова был более оправданным: «Усманов, во-первых, не стоит на госслужбе и не является генералом. Это было обращение частного лица к частному лицу. Во-вторых, Усманов подал в суд. Он всячески подчеркивал, что это правовое решение вопроса. Здесь же предлагается внеправовое, внесудебное, достаточно архаичное решение вопроса», — объясняет Макаркин. При этом сам по себе вызов на дуэль предполагает выяснение отношений между равными — получается, что Золотов поставил Навального на один уровень с собой, добавляет Макаркин.

«Думаю, это обращение — личная инициатива Золотова. И по стилистике, и по содержанию, и по характеру обращения видно, что сыграла роль личная эмоция», — уверена политолог Татьяна Становая. Она предполагает, что эту

реакцию спровоцировала апелляция Навального к рядовым бойцам Росгвардии. «В основе этого обращения — страх, что у Путина будут сомнения в том, что Золотов обеспечит лояльность личного состава», — говорит Становая.

## 2.

### На кого рассчитано видео Золотова?

Видеообращение Золотова посмотрит прежде всего молодежная аудитория, преимущественно в крупных городах, считает социолог Левада-центра Денис Волков.

По мнению политтехнолога Григория Казанкова, президент является единственным адресатом сообщения — глава Росгвардии показал верховному главнокомандующему, что «готов ринуться в бой с открытым забралом», считает Казанков.

Для Золотова важно мнение значимой для него референтной группы, это в первую очередь силовая элита, считает ведущий эксперт Центра политических технологий Алексей Макаркин. Силовая элита часто апеллирует к традициям царской России, отсюда и отсылка к дуэли, говорит он.

## 3.

### Почему Навальный назван Навальным?

Золотов одним из первых в российском руководстве произнес фамилию Навальный. Президент, его пресс-секретарь и другие высокопоставленные чиновники обычно не называют основателя ФБК по имени.

Социолог Волков обращает внимание, что, согласно опросам общественного мнения, фигура и мнение Навального интересны «продвинутым слоям населения», людям с высшим образованием. «В этих слоях замалчивание его имени уже приобретает комичные формы. Поэтому, может быть, посчитали необходимым начать отвечать Навальному в этой плоскости», — предполагает социолог.

## 4.

### Есть ли в заявлении Золотова признаки нарушения закона?

Опрошенные РБК юристы не увидели нарушений закона в словах главы Росгвардии. Оно «очень близко» к нарушению, но не преступает закон, считает юрист

фирмы «Князев и партнеры» Кирилл Яковлев. Слов «подлец», «трус» недостаточно для того, чтобы суд поддержал исковое заявление.

Управляющий партнер коллегии адвокатов «Старинский, Корчаго и партнеры» Владимир Старинский поясняет, что в видеообращении не содержится угрозы убийства или клеветы. «Но определенно есть оскорбительные моменты: человека называют гнилым, трухлявым. У Навального есть шанс обратиться в правоохранительные органы в рамках административного кодекса», — говорит Старинский.

## 5.

### Как это отразится на имидже власти?

Бывший сотрудник администрации президента и политолог Андрей Колядин заявил РБК, что не понял логику обращения Золотова: «Зачем? Чтобы Навальный испугался и уехал? Или чтобы согласился на битву и пострадал в прямом эфире? Чтобы ответил и завязалась интересная дискуссия?» По мнению эксперта, любой из этих вариантов работает скорее на оппозиционного политика, а не на власть. Колядин по-

считал прямое вступление директора Росгвардии в политику, хотя его и прочат в преемники президента, «немного преждевременным».

С ним соглашаются другие опрошенные РБК политологи. «Такая реакция не демонстрирует уверенности», — говорит Макаркин. Это видеообращение может в итоге нанести вред как самому главе Росгвардии, так и имиджу всей правоохранительной системы, резюмирует политолог Фетисов.

## 6.

### Как это отразится на популярности Навального?

На общественное мнение больше влияют основные каналы получения информации, такие как программы Владимира Соловьева и Дмитрия Киселева в эфире федеральных каналов, чем видеообращения, размещенные в интернете, констатирует Денис Волков. Российская аудитория YouTube — это 2–3% населения, отмечает он. «В целом на массовое сознание влияют другие институты», — говорит Волков. Он убежден, что на отношение общества к Навальному это видеообращение серьезно не повлияет. ▀

## На какое расследование ФБК отвечает Золотов

23 августа ФБК опубликовал расследование «Картошечка Росгвардии», в котором речь идет об увеличении цены ряда продуктов, покупаемых для питания бойцов Росгвардии, после выхода постановления правительства об эксклюзивном праве мясокомбината «Дружба народов» на поставки для Росгвардии. Среди упоминаемых фактов — цены на закупку лука и литра яблочного сока, которые за год увеличились в два раза, и подорожавшая с 14 руб. 96 коп. до 46 руб. 78 коп. капуста. Даже в столичных супермаркетах перечисленные продукты стоили дешевле. В расследовании ФБК также отмечается, что крымский мясокомбинат «Дружба народов» принадлежит бывшему начальнику Центрального архива внутренних войск МВД Борису Кантемирову.



Крупнейший российский регистратор  
доменов для бизнеса\*

Выбирайте и регистрируйте на [nic.ru](http://nic.ru)

# Элеонора Митрофанова — о сотрудничестве на постсоветском пространстве, успехах русского языка и «Наша задача — работать с

ПОЛИНА ХИМШИАШВИЛИ

Элеонора Митрофанова, четвертая глава Россотрудничества за десять лет существования агентства, в интервью РБК рассказала, как искать друзей за границей, переломить негативное отношение к России и перестроить работу на Украине.

## «У нас проходит внутренняя реорганизация»

— Когда агентство десять лет назад реорганизовали, говорили, что оно должно стать проводником российской «мягкой силы», в пример ставили работу Британского совета, «Альянс Франсез», китайского Института Конфуция. Эта задача остается и сейчас?

— Наш институт «мягкой силы» старше и Института Конфуция, и Британского совета, только «Альянс Франсез» был создан в конце XIX века. Это формат агентства с таким длинным названием (Федеральное агентство по делам Содружества независимых государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству. — РБК) появился недавно, а сама система, занимающаяся расширением гуманитарного сотрудничества нашей страны с другими государствами, существует с 1925 года. Так что в 2020 году нам исполнится 95 лет.

Эта структура всегда занималась, во-первых, народной дипломатией, то есть налаживанием контактов между людьми и сообществами — профессиональными, творческими, в свое время и антифашистскими. Во-вторых, популяризацией русского языка — его преподаванием, набором студентов в наши вузы. С 1991 года одним из главных приоритетов стала работа с соотечественниками, а наши представительства за рубежом стали домами для них. Там работают разные кружки, библиотеки, показывают наши фильмы, проводят занятия с детьми.

Наша задача — работать с разными аудиториями: с местными русистами, с университетами, с молодежью, которая сейчас активно включается в наши проекты и является сквозным приоритетом по всем направлениям нашей работы, особенно после Всемирного фестиваля молодежи и студентов. Налаживаем взаимодействие с экспертами в сфере международного сотрудничества.

— Но все же какая у вас главная цель? Улучшить имидж России за рубежом?

— Мне не очень нравится это выражение — «улучшать имидж». Имидж улучшается по мере того, как наша страна сама становится привлекательной. Наша задача — формировать большой круг друзей, дружелюбное отношение к России.

— Вы с декабря руководите агентством. Какие приоритеты вы сформулировали?

— Сейчас у нас проходит внутренняя реорганизация, которая, на мой взгляд, нужна для оптимизации и повышения эффективности работы агентства. А в целом приоритетов два. Первый — работа с молодежью. Это дает нам широкое поле для деятельности, так как практически все наши проекты предполагают в том числе и молодежную активность. Второй приоритет — усиление работы на всем постсоветском пространстве, не только на территории СНГ. Мы должны работать со всеми возможными партнерами. Еще одна большая задача,

которую я тоже перед собой поставила, — цифровизация нашей деятельности, чтобы была возможность легко оперировать данными, статистикой, проводить качественный анализ работы. Уже сейчас проводится огромное количество интернет-конкурсов, фестивалей. Например, с французскими партнерами сейчас собираемся провести первый кинофестиваль в интернете.

— Ваши предшественники на этом посту указывали, что решать новые задачи крайне сложно из-за скромного бюджета. Как вы его оцениваете?

— Я очень реалистично отношусь к этой проблеме. Сейчас перед нами стоит достаточно широкий круг задач, которые необходимо обеспечить в том числе и финансовыми ресурсами. По этому вопросу мы находимся в постоянном контакте с Министерством финансов. Будут задачи, сможем их обосновать и защитить перед Минфином — будут и деньги.

— Но в основном бюджет уходит, наверное, на поддержание зданий, зарплату сотрудников?

— Вы знаете, большая часть бюджета любой организации, как правило, тратится на поддержание ее деятельности. Когда говорят, что у вас на себя тратится почти весь бюджет, я отвечаю: люди же работают, они создают этот продукт, поэтому здесь очень

тонкая грань — как можно людей отделить от того, что они создают?

У нас около 70% бюджета расходуется на содержание, включая недвижимость за рубежом. И за десять лет работы мы смогли увеличить свое присутствие за рубежом через сеть загранпредставительств почти на треть: с начала 2009 года в 29 странах было открыто 17 центров науки и культуры. Сейчас Россотрудничество представ-

лено 98 представительствами в 81 стране, при этом штатная численность загранаппарата с момента создания агентства оставалась неизменной — менее 600 человек. А в 2014 году, как и во всех федеральных органах исполнительной власти, произошло реальное сокращение на 10% предельной численности сотрудников загранаппарата (равно как и бюджета). И это серьезная проблема для дальнейшего развития.

## Что такое Россотрудничество

Федеральное агентство по делам Содружества независимых государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству (Россотрудничество) было создано в сентябре 2008 года по указу президента. Стало правопреемником Федерального агентства по делам СНГ, подведомственно Министерству иностранных дел.

Ранее аналогичные задачи решали Российский центр международного научного и культурного сотрудничества при МИД России (2002–2008), Российский центр международного научного и культурного сотрудничества при правительстве России (Росзагрубежцентр, 1994–2002), Союз советских обществ дружбы и культурной связи с зарубежными странами (1958–1994), Всесоюзное

общество культурной связи с границей (1925–1958). Ведомство представлено в 81 стране мира 98 представительствами: 74 российских центра науки и культуры работают в 62 странах, 24 представителя агентства работают в составе посольств в 22 странах. В 2017 году ассигнования из федерального бюджета на работу агентства составили 3,8 млрд руб. На 2018 год запланировано 3,6 млрд руб.



ФОТО: Владислав Шатилов/РБК

культуры за рубежом и популяризации России в соцсетях

# разными аудиториями»

Из жизни Элеоноры Митрофановой

1953

Родилась в Сталинграде (ныне Волгоград)

1975

Окончила Московский государственный институт международных отношений МИД СССР

1993

Избрана депутатом Госдумы

2001–2003

Работала заместителем гендиректора ЮНЕСКО

2004–2009

Работала руководителем Российского центра международного и культурного сотрудничества при МИД России (Россзарибцентр)

2009–2016

Была постоянным представителем России при ЮНЕСКО

2017

Назначена руководителем Россотрудничества

## «Живем-то мы в соседстве не с Францией и не с Италией»

— О необходимости большего российско-го гуманитарного присутствия в СНГ говорилось и на июльском совещании по слов с президентом.

— Это абсолютно логично. Работать в Италии замечательно, там прекрасно нас воспринимают, во Франции — тоже, но живем-то мы в соседстве не с Францией и не с Италией, поэтому в первую очередь самое пристальное внимание и наши усилия мы должны приложить именно к работе в СНГ. У нас уже есть определенные подготовленные наработки, по каждой стране разработаны «дорожные карты» — и по продвижению русского языка, и по развитию общественной дипломатии. Активно привлекаем к нашей работе возможных партнеров в России.

Конечно, на пространстве СНГ нужно значительно усилить культурную составляющую. Мы работаем в ежедневном режиме, но наша собственная деятельность пока имеет более камерный формат. При этом мы содействуем проведению крупных мероприятий, в том числе в партнерстве с Министерством культуры. Я считаю, что здесь есть очень большой потенциал, который по тем или иным причинам не используется в полную силу. У нас должно быть больше

перекрестных годов со странами СНГ, наши ведущие творческие коллективы — ансамбли, театры и так далее — должны как можно больше ездить в страны СНГ. Это очень большая задача.

— Давайте поговорим о конкретных странах. На Украине у вас два объекта — центры в Одессе и Киеве. Что с ними происходит?

— В Одессе у нас сотрудница работала в составе консульства, ее выслали из страны по совершенно надуманным причинам. Наша сотрудница стала одним из 13 дипломатов, высланных Украиной в марте 2018 года. Как заявила тогда украинская сторона, это было сделано как знак солидарности Украины с Великобританией в до-вольно сомнительном для нас «деле Скрипалей». Великобритания нашего сотрудника, заметьте, никуда не высылала, сотрудничество в сферах культуры и образования со страной продолжает развиваться, а вот украинские партнеры, видимо, посчитали необходимым это сотрудничество ослабить.

— А в Киеве как будет работа строиться?

— В Киеве в последние годы наш центр подвергался неоднократным атакам представителей радикальных организаций, но все равно круг участников наших культурных и образовательных проектов сохранился. Могу сказать, что количество посещаю-

щих курсы русского языка увеличилось. Плюс наши центры занимаются набором студентов на обучение в России. Российский центр науки и культуры (РЦНК) в Киеве находится в весьма оживленной части города, и организовать его защиту очень сложно. Поэтому мы пересматриваем формат нашей работы в Киеве, в частности, будет больше онлайн-проектов.

— Учитывая трудности работы РЦНК на Украине, считаете ли вы, что Национальный культурный центр Украины должен продолжать работу в Москве?

— Я считаю, что должен. Здесь много украинцев, а также людей, любящих украинскую литературу, культуру, у них замечательный центр. Гуманитарная сфера не та область деятельности, где нужно отвечать зеркально, око за око.

— То, что в Казахстане перешли на латиницу, наверное, затронет и вашу работу, будете писать на латинице?

— Нет, мы на латинице писать точно не будем. Декларируется цель, что переход на латиницу позволит казахам проще читать на английском и других европейских языках. Английский язык сейчас стал своеобразным эсперанто, его так или иначе учат, если хотят общаться с миром. Но разве в соседях там европейцы? Никакого соперничества между английским и русским языками абсолютно нет. Но просто давайте открыто говорить: мы что, на постсоветском пространстве через какое-то время перейдем на английский язык, разговаривая между собой? Конечно же, нет! Другой вопрос, что, конечно, если ты живешь в стране, то казахский язык нужно знать.

«Мы сейчас как раз пытаемся понять, как нам увеличить охват в социальных сетях»

— В июле в центрах Россотрудничества активно праздновался День семьи, любви и верности. Есть ли идеологические задачи, которые ставит в вашей работе государство?

— У нас сейчас на государственном уровне активно декларируется необходимость защиты традиционных ценностей, и большой частью зарубежного истеблишмента это хорошо воспринимается. Сейчас уже и в тех странах, которые считаются проводниками либеральных ценностей, наблюдается тенденция, когда очень много людей говорят: если мы не вернемся к своим истокам, нас просто не будет. Этот праздник — один из тех, которые позволяют напомнить об устоявшихся семейных традициях. В наших центрах День семьи, любви и верности проходит просто на ура, получает очень позитивное восприятие.

— Вы не опасаетесь, что действия российской общественной дипломатии спровоцируют внутривнутриполитическую дискуссию в этих странах и критику российских действий?

— По крайней мере пока этого не было, потому что мы же понимаем специфику стран, и мы никогда не делаем то, что могло бы вызвать негативный общественный резонанс. Более того, мы должны избегать таких вещей, потому что даже там, где тяжело идет политический диалог, все равно востребована наша культурно-гуманитарная составляющая.

— США и Великобритания — страны, отношения с которыми только обостряются. Пытались ли вы через работу своих центров изменить отношение к России?

— Во-первых, наши центры там при всех политических колебаниях не прекращали

работать. Я даже больше скажу: увеличилось количество посещающих эти центры. В Вашингтоне, например, на традиционный Русский бал в этом году пришли более 600 человек. Причем это и соотечественники, и местное население. В Англии у нас очень популярный центр, дети англичан туда активно ходят — там работают курсы программирования, робототехники.

— Делаете ли что-то, чтобы переломить ситуацию?

— Мы действуем вместе с посольством. А как вы переломите эту ситуацию? Вы же понимаете, какая большая разница между истеблишментом, который формирует политику, и той массой людей, которые заняты в основном собой, ругают собственное правительство, и многие очень с симпатией относятся к России. В этой ситуации очень важно, чтобы о нас знали, мы должны больше стучаться к людям, мы это пытаемся делать.

— Может быть, вы стали активнее в соцсетях, например в США, или думаете об этом?

— Абсолютно, это вы задели мою больную тему, потому что мы сейчас как раз пытаемся понять, как нам увеличить охват в социальных сетях. Ведь кто-то подписался, кто-то нет. Возможно, нам нужно привлечь блогеров, популярных людей, которые бы писали замечательные вещи о России современным языком. Мы сейчас работаем, будем с профессионалами разрабатывать всю эту программу.

— Вы собираетесь создавать площадки для общения с экспертами. Но нередко, в том числе в странах СНГ, российских экспертов критикуют за ангажированность.

— К сожалению, у нас сейчас так все устроено, что любят, когда выступают с одной точкой зрения. Я считаю, что экспертные площадки для того и создаются, чтобы люди могли высказывать свое мнение, и чем их больше, тем продуманнее и объективнее будут приняты решения.

— Политических вопросов эксперты в обсуждении будут избегать?

— Сомневаюсь, что они будут говорить о последних новостях, но тем не менее о выборе пути. Вот у Франции сейчас дилемма: традиционный путь или либеральный. Там правые партии набирают все большую и большую силу. В Италии это движение очень сильно, в Австрии да и в Германии. Конечно, в Европе проблема номер один — это беженцы. Париж, например, не узнает, а я все-таки прожила там 13 лет.

— Вы считаете, что нужно обсуждать на российских площадках тему беженцев в Европе?

— Вы знаете, они вообще обсуждаются, эти проблемы: не столько в центрах, сколько на различных симпозиумах. В прошлом году РУДН проводил огромную международную конференцию по вопросам миграции. Университет ООН на базе ЮНЕСКО тоже организовал большую дискуссию по вопросам миграции, диалога культур и так далее. Эта тема животрепещущая, особенно для Европы.

— И мы можем ее поддержать?

— Конечно, потому что у нас, кстати сказать, есть свой опыт, и очень неплохой. Несмотря на то что обычно же говорят об отрицательных вещах, что касается нашей миграции, отношения к мигрантам и так далее. Но прогресс-то есть, идет все в достаточно правильном направлении: и законодательство, и работа миграционной службы, и прием экзаменов у мигрантов. ■

Полный текст интервью читайте на [www.rbc.ru](http://www.rbc.ru)

ИССЛЕДОВАНИЕ Как ослабление рубля повлияет на потребительские цены

# Инфляция сходит с курса

АНТОН ФЕЙНБЕРГ

**Обесценение национальной валюты, как правило, приводит к ускорению инфляции из-за фактора переноса импортных цен. РБК разобрался, как повлияет на цены нынешнее 10-процентное ослабление рубля.**

С начала августа рубль упал более чем на 10% — если 1 августа доллар стоил около 63 руб., то по состоянию на 11 сентября он держался вокруг отметки 70 руб. Инфляцию падение российской валюты пока не разогнало, хотя она и ускорилась в августе (главным образом из-за слабого урожая). Цены на продукты резко вырасти не должны — ретейлеры приспособились к скачкам валюты, объясняют эксперты, а наиболее ощутимое влияние девальвация окажет на туристические услуги и импортные товары, в частности автомобили.

## Что произошло в августе

Почти год инфляция находилась ниже 3% (при таргете ЦБ в 4%), но этот период закончился — в августе рост цен ускорился и достиг 3,1% в годовом выражении. Еще в июле инфляция составляла 2,5%. Ускорение в августе совпало с новым этапом падения рубля на фоне угрозы новых санкций.

Но инфляция в августе росла не за счет переноса курса: в первую очередь ускоренный ценовой рост показали те товары, на которые больше повлияли другие факторы, объясняет макроаналитик Райффайзенбанка Станислав Мурашов. Например, свинина за август подорожала на 2,6%, а за июль — только на 0,5–1%. На это повлияла африканская чума свиней, объясняет Мурашов.

Ускорение инфляции в августе в основном объясняется низкой базой прошлого года, пишет Минэкономразвития в обзоре «Картина инфляции». По его оценке, вклад ослабления рубля в инфляцию составил порядка 0,1 п.п. в августе, и на том же уровне он сохранится в сентябре–октябре «с учетом распределенного во времени влияния обменного курса рубля на инфляцию, а также с учетом снижения эффекта переноса, наблюдаемого в последние два с половиной года». В связи с импортозамещением доля импортных товаров резко снизилась по сравнению с 2014 годом, говорит заведующий лабораторией исследования проблем инфляции и экономического роста Высшей школы экономики Владимир Бессонов. «Эффект переноса обменного курса в цены уже не такой сильный, как это было тогда», — отмечает он. — Само снижение обменного курса рубля невелико по сравнению с тем, что было в 2014 году». В 2014 году Банк России оценивал вклад ослабления рубля в инфляцию в 2,6 п.п. (инфляция по итогам года составила 11,4%).



ФОТО: Angel Garcia/Bloomberg

В связи с падением российской валюты автомобили марок GM, Land Rover и Ford в ближайшее время подорожают на 1–5%, однако цены на массовые бренды Lada, Kia, Renault, Mitsubishi пока повышаться не будут

## На что не повлияет

В целом продовольственные товары за август, как и за июль, подешевели на 0,4%. «Ускорение инфляции в августе связано не столько с курсом рубля, сколько с особенностями сельского хозяйства — в прошлом году сельскохозяйственный сезон сложился существенно удачнее, чем в этом, и, безусловно, это повлияло на цены», — указывает главный экономист «ПФ Капитал» Евгений Надоршин. Минэкономразвития пишет, что масштаб летнего снижения цен на овощи и фрукты в этом году оказался ниже, чем в прошлом, в том числе из-за повышения цен на импортные фрукты и цитрусовые, связанного с ослаблением рубля.

«Поскольку часть сельхозпродукции торгуемая, например зерно, которое котируется в долларах, понятно, что его цена в рублях (особенно в экспортирующих регионах) отреагировала быстро, могли немного подорожать и какие-то хлебобулочные изделия. Однако доля зерна даже в простом хлебе весьма скромна, и хлеб на бирже уже не торгуется, поэтому даже если зерно как-то отреагировало, то в потребительскую корзину это влияние еще толком и не успело передаться и будет довольно скромным», — объясняет Надоршин. В августе рост цен хлебобулочных изделий остался на уровне июля (0,3% по сравнению с предыдущим месяцем), следует из данных Росстата.

Ретейлеры приспособились к скачкам валют. Как объясняет Му-

рашов, хотя они и не смогут проигнорировать большое ослабление рубля, но малое «пытаются как-то замаскировать, например держать цены на товары-маркеры (хлеб, овощи. — РБК), но повышать цены на импульсные товары (товары, которые потребитель покупает незапланированно. — РБК)». «Надо понимать, что средний чек ретейлеров с начала года вообще не растет.

## Ослабление рубля компенсировалось девальвациями национальных валют ближайших торговых партнеров России

Если цены повысить сейчас, то выручка ретейлера упадет. Ретейлеру это не надо, поэтому он лучше возьмет часть издержек на себя, чем повысит цены», — говорит аналитик. В августе средний чек (его оценивает «Ромир») снизился четвертый месяц подряд и достиг 496 руб., что стало минимумом за последние четыре года.

Цены на продукты, которые Россия импортирует из ближнего СНГ или Турции, также не росли, так как ослабление рубля компенсировалось девальвациями национальных валют ближайших торговых партнеров России, объясняет Надоршин. «Вообще очень большое

количество завозимых нами товаров производится в развивающихся экономиках, чьи валюты в последние месяцы существенно подешевели в отношении к доллару. Например, в случае с Турцией девальвация лиры перекрыла ослабление рубля. Это означает, что и товары из этих стран во многих случаях дорожать не будут из-за произошедшего обесценения рубля», — говорит он.

На бытовые товары ослабление рубля также почти не влияет, отмечает Мурашов. Во многом их производство локализовано, а компании собирают технику из деталей, закупленных еще по старому курсу. Продавцы тоже понимают, что, если они будут повышать цены, их выручка упадет, говорит Мурашов, поэтому стараются их сдерживать.

Бытовая техника в основном производится в Азии, и существенная часть азиатских валют, в том числе китайский юань, подешевели в последние месяцы, объясняет Надоршин. «Рубль опережает их обесценение, поэтому удорожания можно ожидать, но я не думаю, что

оно будет быстро транслироваться в локальные цены. Многие китайские бренды, как показали 2014–2015 годы, делают это постепенно — они переключаются на потребителей не резко. Если рубль не скорректируется, а останется на уровне 70 руб. за доллар и выше, то через время цены по ряду этих товаров могут подняться, но это будет, например, с нового года», — говорит аналитик.

Представитель группы «М.Видео-Эльдорадо» сообщил РБК, что эти розничные сети «пока не меняли ценовую политику» и делают «все возможное для сохранения цен». «Розничные цены на технику зависят не только от курсов валют и, как показал опыт 2014–2015 годов, реагируют на ослабление рубля с задержанием и в меньшем объеме. В апреле (тогда рубль ослабел из-за введения новых санкций. — РБК) этого года мы смогли сохранить цены и обойтись без повышения», — отметил он.

## А на что повлияет

Однако не все категории товаров ослабление рубля обойдет стороной. Оно затронет часть товаров, импортных из Европы, указывает Надоршин. Девальвация коснется и цен на автомобили — GM, Land Rover и Ford уже объявили о повышении цен в связи с падением российской валюты. С сентября автомобили этих марок подорожают на 1–5%. Впрочем, основные массовые бренды — Lada, Kia, Renault,

Mitsubishi — цены пока повышать не будут. Вице-президент Renault Group и руководитель региона Евразии Николя Мор говорил РБК, что для принятия решения о ценах необходимо понять, на каком уровне стабилизируется рубль.

Цены на автомобили ослабление рубля затрагивает через импорт комплектующих и инвестиционно-оборудования, объясняет Бессонов, но сама сборка во многом уже локализована. Поэтому в первую очередь ослабление рубля скажется на элитных и эксклюзивных автомобилях, которые в России не собираются, говорит экономист. Рост цен не превысит 10% и затронет не все позиции, ожидает Надоршин.

Подорожают и туристические услуги, говорят эксперты. Цены на авиабилеты уже выросли в середине августа на 6–8%, а со среды, как сообщила Ассоциация туроператоров, увеличатся еще на 2%.

### Международное влияние

В большей степени на разгон инфляции могут повлиять международные процессы. Рост цен ускоряется в развивающихся странах — Турции, Аргентине, ЮАР, а также в развитых (причем там валюта при этом не слабеет, а, наоборот, укрепляется), говорит Надоршин. «Можно предположить, что мы переходим к фазе экономического развития с более быстрой инфляцией. С высокой степенью вероятности она будет сопровождаться еще и более медленными темпами роста. Рост инфляции в мире в целом автоматическим будет влиять и на Россию, поэтому рубль может и не дешеветь, но какие-то товары могут продолжать дорожать в рублях через некоторое время, потому что растут издержки их производства», — отмечает аналитик.

Инфляция в России в следующем году из-за повышения НДС и девальвации вырастет на 3 п.п. и достигнет порядка 6%, ожидает старший аналитик БКС Сергей Суверов. Эффект мог бы быть и большим, но его снижает слабый спрос, объясняет он. «На продовольственном рынке больше отечественных товаров, поэтому на продовольственных ценах это меньше отразится. Больше — на электронику, одежду и другие непродовольственные товары, — говорит Суверов. — Доля импорта в потребительской корзине — примерно треть».

Надоршин не ждет инфляции выше 5%, однако, по его словам, «на горизонте года более высокая мировая инфляция, неопределенность в России из-за санкций и цен на нефть могут создать повышенный инфляционный фон в России». «Это может транслироваться в рост и без того высоких инфляционных ожиданий населения, что станет проблемой и для ЦБ, и для экономики в целом», — указывает аналитик.

Департамент исследований и прогнозирования ЦБ ожидает, что к концу года инфляция приблизится к таргету 4%. В 2019 году она «времененно превысит» 4%. На это, в частности, повлияет решение властей повысить НДС с 18 до 20%. Согласно консенсус-прогнозу Bloomberg, пик инфляции придется на третий квартал следующего года, когда рост цен разгонится до 4,6%. ■

При участии Ольги Дубравичкой

## ПЕРСПЕКТИВА Аналитики Nomura разработали систему предупреждения о валютных кризисах

# Над рынками навис дамоклов индекс

ОЛЕГ МАКАРОВ

**Инвестбанк Nomura разработал индекс, предупреждающий валютные кризисы на развивающихся рынках. Пять стран могут с ними столкнуться уже в течение года, Россия в их число не входит, несмотря на значительное ослабление рубля.**

Аналитики японской Nomura разработали индекс «раннего оповещения» о валютных кризисах, который они назвали Damocles («Дамокл», отсылка к древнегреческому мифу о дамокловом мече). Индекс, ранжирующий 30 развивающихся рынков по степени близости к валютным катаклизмам, будет обновляться на ежеквартальной основе, следует из обзора Nomura от 10 сентября (есть у РБК).

По состоянию на начало третьего квартала (июль 2018 года), согласно индексу Nomura, наибольший риск подвержены семь emerging markets: Шри-Ланку кризис может накрыть в любой момент, Аргентину и Турцию он уже охватил, в ЮАР, Пакистане, Египте и на Украине он может произойти в ближайшие 12 месяцев. Экономисты Nomura отмечают, что Аргентина, Египет, Шри-Ланка и Украина уже обратились за помощью к МВФ или участвуют в финансовой программе фонда.

В то же время индекс позволяет выделить группу стран с очень низкими рисками валютного кризиса: они нулевые у Бразилии, Болгарии, Индонезии, Казахстана, Перу, Таиланда и России.

### Что считать валютным кризисом

«Валютный кризис» аналитики Nomura определяют двумя способами — как месячное ослабление валюты к доллару в относительных или абсолютных величинах. В первом случае нужно, чтобы размер месячного ослабления валюты превышал четыре стандартных отклонения по выборке всех месячных изменений курсов

### В каких странах наиболее вероятен валютный кризис

В исследовании рассматривались 30 стран. Значение индекса выше 100 пунктов означает высокий риск валютного кризиса в течение года, выше 150 пунктов — кризис может начаться в любой момент.

Место в рейтинге	Страна	Индекс
1	Шри-Ланка	175
2	ЮАР	143
3	Аргентина	140
4	Пакистан	136
5	Египет	111
6	Турция	104
7	Украина	100
	Россия	0

Помимо России, нулевое значение индекса у Бразилии, Болгарии, Индонезии, Казахстана, Перу, Филиппин и Таиланда.

Источники: Nomura, BIS, IMF, World Bank, Bloomberg, CEIC

са данной валюты с 1990 года. Во втором случае достаточно, чтобы номинальный курс валюты за месяц снизился на 10% и более. Если два таких события произошли в интервале менее 12 месяцев, это засчитывается как один кризис.

На базе такого определения аналитики получили 54 валютных кризиса с 1996 года. Далее они подобрали восемь макроэкономических или финансовых критериев, которые в совокупности позволяют с достаточной точностью предсказать задним числом эти кризисы. Среди критериев, вошедших в индекс, — коэффициент покрытия импорта страны объемом валютных резервов, отношение краткосрочной внешней задолженности к экспорту, уровень реальных процентных ставок и т.д.

### Россия выбивается из индекса

По методологии Nomura Россия пережила три валютных кризиса — в 1998, 2009 и 2014 годах. Ослабление рубля, которое началось в августе 2018 года, не подпадает под определение валютного кризиса, хотя и близко

к нему: месячного ослабления на 10% не было, но за чуть больший интервал (с 1 августа по 9 сентября) рубль подешевел к доллару на 10,5%, свидетельствуют данные Bloomberg. В любом случае индекс Nomura не был в состоянии предугадать текущую ситуацию с рублем, потому что с точки зрения макроэкономических параметров российская валюта недооценена.

Авторы индекса подчеркивают, что он не является универсальным инструментом прогнозирования, и призывают не применять его механистически. Его нужно рассматривать в комплексе факторов, в том числе с учетом экономических, институциональных и, как в случае с Россией, геополитических рисков.

«При нынешних ценах на нефть в России отмечается двойной профицит бюджета и счета текущих операций, резервы неуклонно растут, обеспечивая надежную страховку для погашения внешних долговых обязательств, которые по-прежнему невелики относительно размера национальной экономики», — говорится в обзоре Nomura. После валютных и инфляционных шоков конца 2014 года Банку России удалось

выйти на инфляцию 2,5%, что значительно ниже целевых 4%, добавляет аналитики.

«Нас совсем не удивляет, что значение индекса Damocles у России находится на нуле, — пишут они. — Тем не менее ослабление рубля после апрельских санкций США говорит о том, что геополитические риски могут пошатнуть финансовые рынки». В целом уязвимость России лежит не в макроэкономике, а в плоскости геополитических проблем с Западом, констатируют эксперты.

### Причина неравновесного курса

«У нас большой объем валютной ликвидности по экспортным каналам приходит сейчас в страну, но компании не торопятся их конвертировать в рубли, поэтому валютные активы накапливаются, и над валютным рынком создается определенный навес, который затем вернет курс национальной валюты к равновесным значениям», — сказал глава Минэкономразвития Максим Орешкин в интервью РБК во вторник. По словам министра, именно этот фактор наряду с выходом нерезидентов из российских ОФЗ является причиной увеличения оттока капитала.

Несмотря на то что цены на нефть растут, рубль ослабевает — из этого следует, что мы имеем дело с большим оттоком капитала, говорит аналитик Райффайзенбанка Денис Порывай. Такой большой отток вряд ли могли бы обеспечить нерезиденты, которые продают ОФЗ, или физлица, покупающие валюту, — основная причина, скорее всего, именно в том, что большая часть экспортеров придерживают валютную выручку, объясняет он. Поведение экспортеров может объясняться тем, что они не ждут укрепления рубля и потому откладывают конвертирование валютной выручки под выплату налогов. Кроме того, в сентябре и декабре у российских компаний пики выплат по внешнему долгу — они могут придерживать валюту, чтобы погасить его, добавляет аналитик. ■

## Аукцион отменяется

Минфин вновь отменил аукцион по размещению на рынке облигаций федерального займа, запланированный на 12 сентября. Ведомство в объявлении объяснило это решение неблагоприятной конъюнктурой.

«Минфин России информирует о непроведении 12 сентября 2018 года аукционов по размещению ОФЗ в связи с неблагоприятной рыночной конъюнк-  
турой», — говорится в сообщении на сайте Минфина.

Проведение аукциона ОФЗ срывается в третий раз за месяц. Минфин отказывался от размещения гособлигаций 22 августа в связи с высоким ростом волатильности на финансовых рынках. «После стабилизации ситуации на долговом рынке Минфин России возобновит проведение аукционов по размещению

ОФЗ на регулярной основе», — говорилось в сообщении ведомства. После недельного перерыва 29 августа Минфин разместил 13,22 млрд руб. ОФЗ при плане в 15 млрд руб. — то есть почти 90% от плана. Однако аукцион 5 сентября Минфин был вынужден признать несостоявшимся, вновь объяснив это «резко возросшей волатильностью на финансовом рынке».

Глава Минэкономразвития Максим Орешкин 6 сентября объяснил ситуацию на рынке ОФЗ изменениями структуры спроса на российские государственные облигации. «Очень важно понимать, что за последние шесть—двенадцать месяцев у нас рынок государственных облигаций кардинально изменился с точки зрения структуры спроса. Если год назад иностранные инвесторы

выкупали значительный объем нормы размещений, то сейчас все новые размещения плюс то сокращение позиций, которое идет иностранными инвесторами, активно выкупают российские банки», — пояснил министр.

Пять вопросов о создании крупнейшего СП в сфере электронной коммерции

# Alibaba и три союзника

→ О К О Н Ч А Н И Е . Н А Ч А Л О Н А С . 1

О том, как решится вопрос управления новой компанией, будет объявлено через пару месяцев — пока это еще предмет обсуждения, рассказал Майкл Эванс, президент Alibaba Group.

## 2.

### Зачем эта сделка Alibaba Group?

«Российская экономика не в лучшем состоянии сейчас. Значит, самое время выходить на рынок», — рассказывал в 2015 году в интервью РБК основатель Alibaba Group Джек Ма.

Тогда, три года назад, состоялись его первый официальный визит в Россию и встреча с российским президентом Владимиром Путиным. Уже через несколько месяцев началось первое публичное обсуждение возможного сотрудничества. В частности, Ма поддержал инициативу Путина создать совместную интернет-платформу. «Мы считаем, что необходимо помочь малым и средним [российским] предприятиям развивать их деятельность, — заявлял китайский бизнесмен. — Мы надеемся принять активное участие в развитии российской инфраструктуры для электронной торговли». В рамках «активного участия» тогда же Alibaba создала специальный раздел для российских производителей на своей площадке, но уже спустя несколько месяцев проект свернули из-за небольшого спроса.

В 2017-м в числе возможных партнеров Alibaba в России стал фигурировать Сбербанк. Но эта сделка не состоялась: российский банк спустя несколько месяцев переговоров выбрал «альтернативный китайскому сценарию» вариант и инвестировал в проект с «Яндекс.Маркет». Как пояснили РБК источники, близкие к этой сделке, в сотрудничестве с Alibaba Group был условный «риск национальной безопасности» из-за того, что стратегический, «но все же иностранный инвестор» получил бы доступ «к крупнейшей инфраструктуре государственного банка».

В новом СП с Mail.Ru Group китайского инвестора может интересовать в первую очередь именно «доступ к цифровым данным и аудитории», уверен один из собеседников РБК, знакомый со стратегией китайского холдинга. Для успеха маркетплейса он должен включать четыре компонента, говорит эксперт рынка электронной коммерции Алексей Петровский: это финансовый институт, логистика, трафик и онлайн-витрина товара. В качестве примера «полного набора» собеседник РБК приводит СП Сбербанка и «Яндекса». «У Alibaba в России все хорошо: есть логистические решения, большая аудитория, но объективно может не хватать «цифр» о самой активной ее части, например о

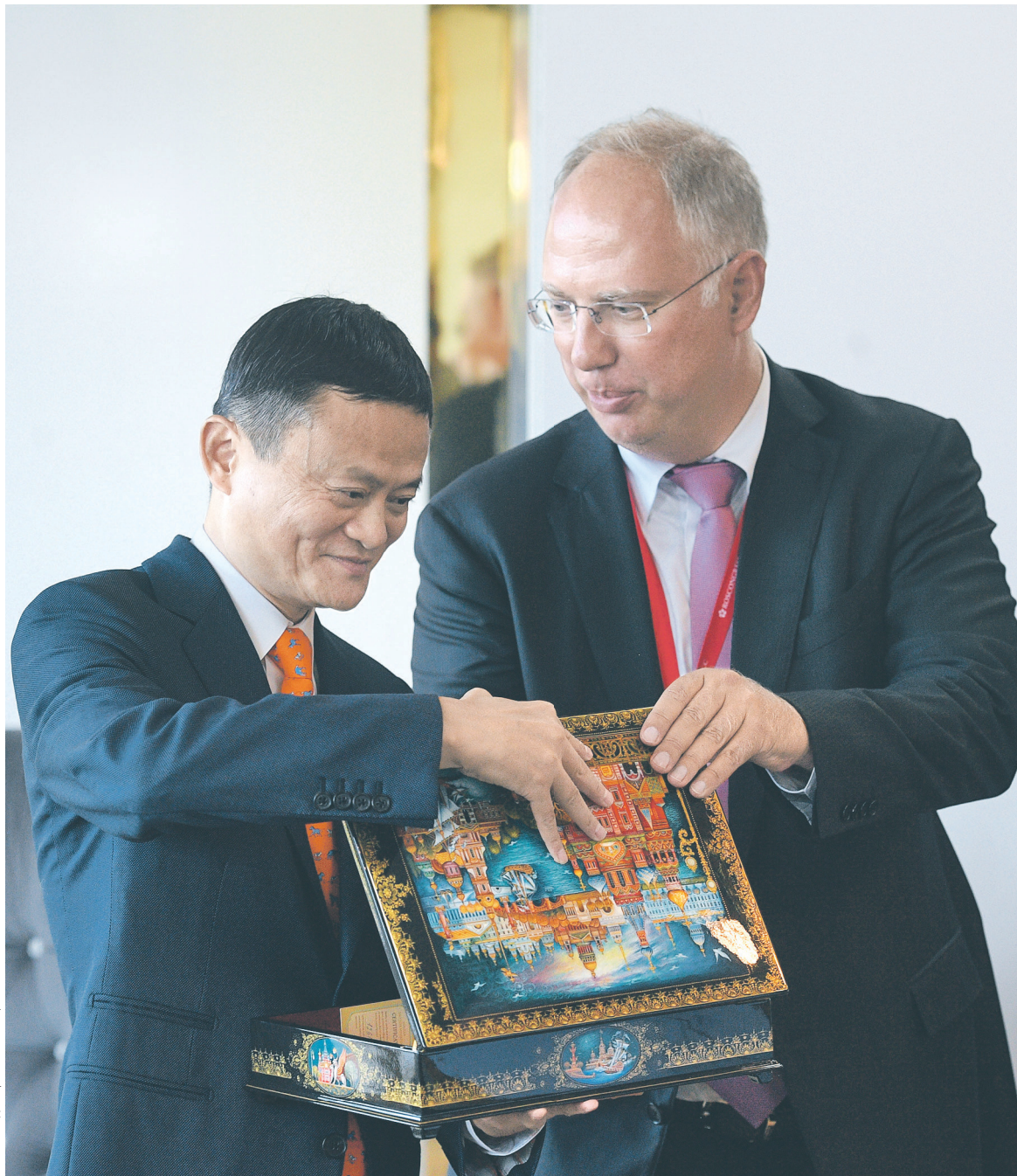


ФОТО: Владимир Астахов/РИА Новости

О создании СП основатель Alibaba Group Джек Ма (слева) и гендиректор РФПИ Кирилл Дмитриев объявили на Восточном экономическом форуме во Владивостоке

тех же пользователях соцсетей», — рассуждает один из источников РБК. Ежедневная российская аудитория «ВКонтакте» только на мобильных устройствах в мае этого

года равнялась, согласно измерениям Mediascope, 15,5 млн человек, на десктопах — 10,7 млн человек. У «Одноклассников» эти цифры сопоставимы: 4,1 млн и 4,8 млн человек соответственно. У

других проектов Mail.Ru доля мобильных пользователей — 6 млн человек, тогда как на стационарных компьютерах и ноутбуках — 10 млн человек. «Имея доступ к этой уникальной платформе и аудитории, СП получит возможность занять значимое место в цепочке ценностей образа жизни российских потребителей, создав единую платформу для социальной коммуникации, игр и покупок», — говорится в сообщении участников сделки. Как пояснил после объявления о сделке Майкл Эванс, соединение социальных сетей и коммерции будет одним из элементов, над которыми будут работать партнеры. «Потому что раньше такое не делали», — констатировал он.

Официально в рамках объявления о новом СП также полностью повторилась идея 2015 года — продвигать российские товары на внешние рынки (три года назад Ма говорил РБК: «Я мечтаю о сервисе, через который малый бизнес из России будет продавать всему миру»). Труды Дай, президент b2b-направления Alibaba Group (в него входят также AliExpress, Alibaba.com, 1688.com), после подписания

соглашения отдельно подчеркнул, что «совместными усилиями компании смогут способствовать выходу российских игроков на новый уровень и глобальные рынки». «Доступ российских компаний на новые рынки — это только начало. В будущем Alibaba поможет малому и среднему бизнесу участвовать в реализации стратегии глобализации, включая упрощение системы продаж, закупок, логистики и платежей. В ближайшие месяцы первым этапом может стать глобализация более сотни российских брендов, и платформой для этого выступит AliExpress», — комментирует соглашение Труды Дай.

## 3.

### Что получат от партнерства Mail.Ru Group и «МегаФон»?

Alibaba Group уже приносила миллиардеру Алишеру Усманову, одному из бенефициаров Mail.Ru Group и «МегаФона», «более чем 500% доходности». Такую оценку приводил сам бизнесмен, владевший до 2016 года «небольшой, но достаточно большой [для Alibaba] долей». Но из актива он все-таки вышел: «Все наши инвестиции в китайские активы можно разделить на стратегические и финансовые. Мы выходим из компании на высоком уровне. Мы увеличили первоначальные инвестиции в пять-шесть раз». Положительный эффект на росте капитализации компаний Усманова оказала Alibaba Group и в этот раз: сразу после объявления о сделке стоимость акций «МегаФона» и Mail.Ru Group показала активный рост как на Лондонской, так и на Московской биржах.

Внесение Pandao в СП, фактического конкурента AliExpress, — один из ключевых вопросов обсуждения между партнерами, утверждают собеседники РБК, знакомые с деталями обсуждения. Этот проект был запущен в конце 2017-го и работает по аналогичной с китайской платформой схеме. Его продвижение обошлось Mail.Ru Group недешево: по итогам прошлого года интернет-холдинг занял 24-е место в рейтинге крупнейших рекламодателей в России (по итогам 2016-го компания занимала 127-е место). Такой резкий рост расходов был связан в том числе с появлением Pandao.

По данным SimilarWeb, в августе 2018 года количество посетителей сайта Pandao составило 3,6 млн, «Яндекс.Маркет» — 111,8 млн, AliExpress (в России) — 188 млн. Ранее по аналогичной схеме — развитие и последующая продажа — развивалась судьба другого проекта Mail.Ru Group, сервиса совместных поездок BeerCar. Запустив сервис по райдшерингу в 2017-м, уже в августе 2018-го Mail.Ru Group продала его основному конкуренту и мировому ли-

# 188

млн

— количество посетителей сайта AliExpress (в России) в августе 2018 года

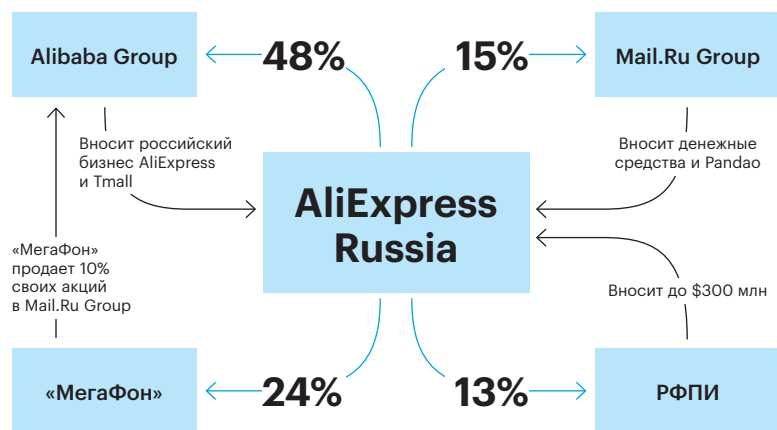
года равнялась, согласно измерениям Mediascope, 15,5 млн человек, на десктопах — 10,7 млн человек. У «Одноклассников» эти цифры сопоставимы: 4,1 млн и 4,8 млн человек соответственно. У

Согласно заявлению сторон СП, благодаря партнерству AliExpress Russia получит доступ к 100-миллионной аудитории Mail.Ru Group в соцсетях, мессенджерах, электронной почте и онлайн-играх.



## Кто будет владеть AliExpress Russia

О чем договорились партнеры



Источники: РФПИ, Alibaba Group, «МегаФон», Mail.ru Group

дери сегмента — BlaBlaCar. «Начиная с осени трафик VeerCar будет перенаправляться на BlaBlaCar и обеспечит Mail.Ru Group доход от рекламы», — сообщали тогда представители интернет-холдинга.

Появятся в СП могут и другие направления: как отмечают стороны, «планируется расширить экосистему и возможности повседневного использования сервиса за счет инвестирования в другие бизнесы совместно с Mail.Ru

Group, включая FoodTech и другие направления». О каких именно проектах идет речь — в компаниях пока не уточняют.

### 4. При чем тут Российский фонд прямых инвестиций?

О том, что РФПИ может стать партнером Alibaba Group, глава фонда Кирилл Дмитриев заявил еще летом

2017 года: на встрече с Владимиром Путиным он пообещал совместные «инвестиции с компанией Alibaba в логистическую инфраструктуру интернета в России». Он отмечал, что РФПИ расширяет инвестиции в технологический сектор и создал для этого структуру «РФПИ технологии». «Мы пригласили ведущих партнеров из Китая, Японии, Сингапура, Европы, Арабских Эмиратов, которые вместе с нами будут инвестировать в технологические проекты в рамках вашей инициативы по цифровой экономике», — сказал тогда Дмитриев.

Наши инвестиции в СП являются примером «лидерства РФПИ в цифровой трансформации России», приводятся в официальном сообщении слова Кирилла Дмитриева. «Мы надеемся, что СП станет бесспорным лидером в российской электронной коммерции», — отмечает он.

### 5. Будет ли закрыта эта сделка?

По словам двух источников РБК, близких к участникам будущего СП, «у сторон по-прежнему много вопросов для согласования, все находится в процессе обсуждения». «Есть ряд принципиальных моментов, о которых стороны пока

не договорились. Это и конкуренция между активами, и уровень доступа китайцев к инфраструктуре, и многое другое», — отмечают собеседники РБК. Официально закрытие сделки ожидается в первом квартале 2019 года.

В будущем Alibaba поможет российскому малому и среднему бизнесу участвовать в реализации стратегии глобализации, включая упрощение системы продаж, закупок, логистики и платежей

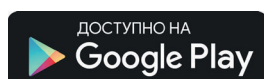
По словам Алексея Петровского, создание нового СП не может сильно повлиять на расстановку сил на рынке — по крайней мере до конца года каких-то изменений ждать не стоит. «Возможно, речь идет о переупаковке существующих активов, а не о создании новой сущности», — говорит Петровский. По его словам, пока не ясно, какую роль в этом СП будет

играть РФПИ. «Не исключено, что этот альянс может быть нацелен и на экспорт отечественных товаров через каналы электронной коммерции. Однако и это направление не будет реализовано оперативно», — говорит аналитик.

Президент Национальной ассоциации дистанционной торговли (НАДТ) Александр Иванов считает, что сотрудничество российской компании в сфере электронной коммерции с Alibaba Group может быть выгодно для российского рынка. «Кросс-бординг позволяет легче вовлечь покупателя в онлайн-покупки благодаря тому, что средний чек не превышает \$10. Человек, который никогда ничего не покупал в интернет-магазине, часто не готов потратить сразу несколько тысяч (в российских магазинах средний чек составляет 3 тыс. руб.). Поэтому ему проще начать с пары долларов и постепенно увеличивать эту сумму, привыкая к онлайн-покупкам. По нашим данным, в 2016 году 92% новых покупателей приходили на российский онлайн-рынок именно через кросс-бординг», — говорит Александр Иванов. Он напоминает, что в последние пару лет рост количества покупателей в онлайн замедлился, поэтому новый импульс позволит оживить рынок. ■

# Новый номер уже в продаже

Также в цифровых киосках



Реклама 16+ ООО «Бизнес Пресс»,  
117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1, э2, пом. IX, ком. 2  
ОГРН 1067746826070

rbc.ru

## Серый рынок билетов

73

млрд руб. — общий объем рынка концертно-зрелищных мероприятий в России в 2017 году, по оценке InterMedia

4–8%

от всех продаж билетов приходится на спекулянтов

До 1 млн руб.

может составить штраф для юридических лиц за спекуляцию билетами, до 300 тыс. — для физических лиц, согласно законопроекту, подготовленному Минкультуры

4 тыс. руб. —

средняя цена билета в Большой театр в 2017 году. 20 тыс. руб. стоил самый дорогой билет в Большой — на балет «Щелкунчик» 31 декабря, до 80–150 тыс. руб. доходит цена на билет в Большой театр у спекулянтов

20% 40%

билетных операторов и 28% организаторов мероприятий считают существенной проблему нелегальной перепродажи билетов, согласно проведенному PwC опросу.

организаторов и 29% предствителей площадок считают увеличение объема серого рынка одной из основных угроз для развития индустрии

Источники: PwC, InterMedia, ТАСС, РБК

ЗАКОНОТВОРЧЕСТВО Минкультуры разработало меры борьбы с перепродажей билетов

## Спекулянтов бьют по-спортивному

→ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1

На спекулянтов приходится около 4–8% всех продаж билетов, утверждает собеседник РБК на рынке развлечений. То есть ежегодно перекупщики продают билетов примерно на 3–6 млрд руб., если ориентироваться на более высокую оценку InterMedia.

Относительно небольшая доля перекупщиков обусловлена тем, что существенную наценку, «хоть 300%», можно сделать только на самые дефицитные мероприятия, которых по определению всегда немного, объясняет собеседник РБК. В пояснительной записке к одному из законопроектов приводится пример, когда установленная Большим театром максимальная цена на спектакль в 12 тыс. руб. у перекупщиков взлетает до 150 тыс. руб. Кроме того, основная часть продаж билетов приходится на регионы и малые залы, которые часто продают билеты сами, без посредников, и не представляют интереса для спекулянтов.

## Что предлагает правительство

Авторы законопроектов предлагают наказывать перекупщиков

значительными штрафами. Их размер для юридических лиц составит от 700 тыс. до 1 млн руб., для должностных лиц — от 150 тыс. до 400 тыс. руб., для индивидуальных предпринимателей — от 200 тыс. до 500 тыс. руб., для физических лиц — от 100 тыс. до 300 тыс. руб.

Спекулянты процветают, поскольку сейчас по закону «О защите прав потребителей» можно сдать любой купленный билет, отмечают авторы законопроектов в пояснительной записке. Театр или концертный зал обязаны вернуть 100% от стоимости билета, даже

если он сдан, например, за пару часов до представления. Схема такова: спекулянты покупают билеты, продают их с наценкой, а остаток сдают в кассу, где времени на продажу билетов практически не остается. Правительство предлагает организациям культуры и би-

летным операторам самим устанавливать правила возврата билетов.

Если мероприятие отменено, заменено или перенесено, то возместить стоимость билета организатор или оператор будет по-прежнему обязан, а в случае отказа это

## Как за границей борются с билетными спекулянтами

Запрет на перепродажу билетов законодательно оформлен в ряде стран мира. **Во Франции** такая мера оговаривается в уголовном законодательстве. За перепродажу билетов на спортивные, культурные или коммерческие события без разрешения организатора или правообладателя нарушителю может грозить штраф в размере €15 тыс. В случае повторного нарушения размер штрафа удваивается.

**В Ирландии** летом 2018 года был принят

закон, запрещающий перепродажу по цене выше номинала на спортивные и развлекательные события с числом зрителей более 1 тыс. человек. Кроме того, запрещается использование специальных компьютерных ботов для покупки большого числа билетов.

**В США** «билетное законодательство» существует во многих штатах, но зачастую считается устаревшим. Например, во Флориде спекулянты при перепродаже из рук в руки

могут просить только на \$1 больше номинальной стоимости билета, однако при этом они спокойно перепродают билеты по любой цене с помощью интернета. На федеральном уровне ограничено только использование компьютерных ботов — такой закон был подписан в 2016 году президентом Бараком Обамой.

Для легальной перепродажи билетов в США организаторы многих популярных событий заключают договоры со специализированными платформами. Официальным партнером

Национальной баскетбольной ассоциации и Национальной футбольной лиги выступает сервис Ticketmaster, на базе этой платформы можно приобрести электронные билеты на спортивные события и там же их легально перепродать по желаемой цене. У Национальной футбольной лиги аналогичный договор существует также и с сервисом StubHub.

**В Великобритании** партнерский договор со StubHub долгое время

действовал у компании — оператора крупнейших стадионов O2 Arena и «Уэмбли», однако летом 2018 года было принято решение от него отказаться в пользу собственного сервиса, где разрешена только 10-процентная наценка. При этом в Британии представители индустрии развлечений неоднократно обращались к властям с просьбой ввести уголовное наказание для билетных спекулянтов.

сделать продавцу грозит штраф до 500 тыс. руб.

В законопроекте также говорится о том, что Минкультуры должно будет утвердить определенную форму с реквизитами и «элементами оформления», которой должны будут соответствовать все билеты. Вносить исправления в билеты будет запрещено.

### Какова будет роль билетных операторов

В законопроекте уточняется, что продавать билеты могут или учреждения культуры, или уполномоченные ими компании — те самые билетные операторы («Кассир.ру», Ticketland, Ponominalu, Parter и пр.). Иными словами, билетные операторы остаются.

Однако предлагается законодательно ограничить размер комиссии: плата за сопутствующие услуги, в том числе доставку, не должна будет превышать 10% от стоимости билета.

### Насколько эффективны предложенные меры

С одной стороны, закон обелит рынок, отчего выиграют и потребители, и билетные операторы, поскольку сейчас спекулянты действуют безнаказанно, с другой — предложенные меры не решат проблему полностью, считают опрошенные РБК участники рынка.

Заявленные меры уже были опробованы на практике, утверждает экс-директор по билетной программе оргкомитета «Сочи-2014» Дмитрий Перлин. «Для сочинской Олимпиады был разработан специальный порядок распространения билетов, который во многом повторяет этот законопроект, потом был реализован аналогичный комплекс законодательных мер для ЧМ-2018», — констатирует Перлин. Впрочем, несмотря на усилия организаторов ЧМ-2018, билеты на матчи, пусть и в небольшом количестве, все равно попадали к спекулянтам.

«Лазеек в законопроектах полно, потому что спекуляция часто осуществляется с участием людей изнутри условного театра, — сетует гендиректор сервиса Ticketland Виталий Виноградов. — И все запреты элементарно обходятся: просто вы как бы покупаете не билет, а место в очереди в кассе, куда вас приведет

специальный человек. И в результате, я уверен, самые дефицитные билеты так и не появятся ни на официальных сайтах, ни в кассах театра».

Корень проблемы, по его словам, в том, что устанавливаемые сейчас организациями культуры цены не зависят от спроса. Если есть желающие купить билет в Большой театр за 150 тыс. руб., то зачем ограничивать цены 12 тыс. руб.? Виноградов считает, что проблему могло бы решить, например, динамическое ценообразование (по такому принципу формируется цена, например, на авиабилеты), а при продаже билетов на вторичном рынке можно было бы задействовать технологию блокчейна.

### Насколько оправданна комиссия посредника в 10%

«Жесткий лимит комиссии» может не пойти рынку на пользу, считает владелец юридической компании «Катков и партнеры» Павел Катков. «По сути, это регулирование цен федеральным законом. Если, например, рыночная ситуация поменяется и билетный оператор решит увеличить комиссию, скажем, до 15%, законопроект ему этого сделать не даст», — отмечает юрист.

Средняя величина сервисного сбора на рынке составляет, по словам Перлина, как раз около 10%. Но некоторые бизнес-модели предполагают и более высокую комиссию, например если компания предлагает срочную доставку. «Потребитель сам выбирает, что ему важнее: кому-то цена, кому-то, например, скорость или уровень сервиса. Это сложившийся рыночный механизм, и на данном этапе я не вижу смысла его корректировать и искусственно регулировать маржу операторов», — заключает эксперт.

Некоторые билеты продают с нулевым сервисным сбором, но на отдельные мероприятия действует повышенная комиссия, уточняют в Ticketland. «Это супердефицитные билеты, например в Цирк Никулина или Большой театр, — рассказывает Виноградов. — Это представление, где мы сильно заранее выкупили билеты на сотни миллионов рублей, чтобы предоставить нашим клиентам такую услугу. В таких разовых историях сервисный сбор у нас доходит до 20%. Но если регулятор скажет, что только 10%, то мы будем жить и с 10%». ■

## ТРАНСПОРТ «Аэрофлот» предупредил о финансовых рисках из-за подорожания топлива

# Дело пахнет авиакеросином

ВАЛЕРИЯ КОМАРОВА

**«Аэрофлот» вслед за другими компаниями заявил об ухудшении финансовых показателей из-за роста цен на авиакеросин. Повысить цены на билеты перевозчик не может — пассажиры не готовы платить — и ищет другие способы компенсации затрат.**

Прибыль крупнейшей российской авиакомпании «Аэрофлот» по итогам 2018 года может снизиться, совет директоров планирует пересмотреть бюджет из-за роста цен на керосин. Об этом заявил в кулуарах Восточного экономического форума глава компании Михаил Полубояринов. «Мы предполагаем поменять бюджет до конца года в сторону снижения прибыльности. Сейчас считают, какие расходы будут дополнительные», — сказал он (цитата по «Интерфаксу»). Отвечая на вопрос о масштабах планируемого снижения, топ-менеджер лишь отметил, что это будет существенная цифра.

По прогнозам Минтранса, совокупный рост цен на авиатопливо к концу 2018 года может составить 30%, что отразится на стоимости авиабилетов. За первое полугодие, по данным ведомства, топливо подорожало на 18–20%. С 1 июля керосин на Санкт-Петербургской международной товарно-сырьевой бирже вырос лишь на 5,6%, до 46,854 тыс. руб. за тонну.

По итогам 2017 года чистая прибыль «Аэрофлота» по МСФО снизилась на 40%, до 23,06 млрд руб., на фоне роста расходов на топливо, обслуживание авиапарка и оплату труда. В первой половине 2018 года перевозчик показал убыток в 5,2 млрд руб.

По словам Полубояринова, для компенсации убытков «Аэрофлот» намерен запускать новые доходные маршруты в Индию и Китай и ставить на них новые самолеты, а более старые машины отправлять на менее выгодные направления.

Однако гендиректор «Аэрофлота» Виталий Савельев пообещал не повышать цены на билеты на фоне

удорожания авиатоплива. «Невозможно поднять сегодня цены на билеты, хотя это была бы вынужденная мера, потому что пассажир не готов платить», — сказал топ-менеджер в интервью телеканалу «Россия 24». По оценкам Савельева, подорожание авиатоплива для «Аэрофлота» эквивалентно выпадению доходов в размере 28 млрд руб.

Лоукостер «Победа», «дочка» «Аэрофлота», придумал другой способ компенсации убытков из-за роста цен на авиатопливо: с конца октября он сделает платной регистрацию на свои рейсы в зарубежных аэропортах.

### Как еще компенсировать потери

Об ухудшении финансовых результатов из-за роста расходов заявлял в конце лета и президент UTair Павел Пермяков. По его словам, авиакомпания может закончить 2018 год с убытком в десятки или даже сотни миллионов рублей. В 2017 году перевозчик получил 2,4 млрд руб. чистой прибыли по МСФО, а по итогам первого полугодия 2018 года показал убыток в 5,2 млрд руб. (вдвое больше, чем годом ранее).

Гендиректор «Уральских авиалиний» Сергей Скуратов еще в начале июня говорил, что авиакомпания вынуждена повышать цены из-за роста стоимости керосина и аэропортовых сборов. При этом он подчеркивал, что билеты дорожают «постепенно», а половина рейсов внутри страны «нерентабельны».

Одной из первых озвучилась ростом стоимости топлива авиакомпания S7. В декабре ее совладелица Наталья Филева заявила оговоре российских нефтяных компаний, который приводит к завышению цен на керосин. Однако ФАС по результатам проверки цен на авиатопливо не обнаружила злоупотреблений. Во вторник, 11 сентября, представители S7 и «Уральских авиалиний» не ответили на запросы РБК.

Сейчас ситуация с ценами на авиатопливо достаточно устойчивая, что отражается на росте перевозок в России на 11–12% в первом полугодии

2018 года по сравнению с аналогичным периодом 2017 года, заявил РБК заместитель руководителя ФАС Анатолий Голомолзин. Топливо не находится на первом месте среди факторов, влияющих на общую экономику деятельности авиакомпаний, утверждает он. По данным ФАС, по итогам 2017 года доля затрат на авиатопливо в общих расходах авиакомпаний составила 22% (в 2014 году — 27%). Наибольшая доля — 25% — приходится на аренду и лизинг воздушных судов, добавил чиновник.

Пассажирские авиаперевозки являются низкорентабельным бизнесом с маржинальностью в пределах 2–3%, а на топливо приходится свыше 30% расходов, поэтому рост стоимости авиакеросина не может не влиять на финансовые и операционные показатели, сказал управляющий партнер экспертной группы Veta Илья Жарский.

Руководитель агентства «Авиапорт» Олег Пантелеев считает, что российские авиакомпании закончат год с отрицательной рентабельностью. Рост цен на авиатопливо уничижает существенную часть доходов авиакомпаний по всему миру, добавляет он.

### Минтранс обещает поддержку

В июне Ассоциация эксплуатантов воздушного транспорта, в которую входят 27 ведущих российских авиакомпаний, обратилась к вице-премьеру Максиму Акимову с просьбой разобраться с ростом цен на авиакеросин. В противном случае авиакомпании будут вынуждены поднять цены на авиабилеты, предупреждал глава ассоциации Владимир Тасун.

В середине августа глава Минтранса Евгений Дитрих предложил компенсировать авиакомпаниям затраты на топливо. Дополнительные расходы перевозчиков из-за роста цен на авиатопливо, по его словам, могут составить 50 млрд руб. в 2018 году. Половину этой суммы (около 25 млрд руб.) Минтранс предлагает субсидировать за счет госбюджета. ■

РЕКЛАМА

ИТ-СОБЫТИЕ ГОДА\*\*

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ЗАВТРА

08/11/2018  
Москва

регистрация на [forum.cnews.ru](http://forum.cnews.ru)

БОЛЕЕ 1500 УЧАСТНИКОВ



Cnews  
FORUM 2018

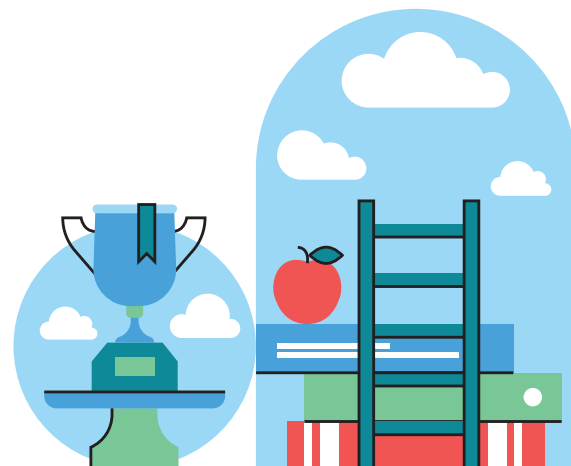
16+

\*Forum — Форум

\*\*среди мероприятий CNews

## Корпоративное образование 2018

14 сентября,  
3F Loft



Программа: Лариса Каграманян — lkagramanyan@rbc.ru, +7 916 723 90 85  
Участие: Инна Галлер — igaller@rbc.ru, +7 964 772 34 84  
Партнерство: Анна Герасимова — agerasimova@rbc.ru, +7 926 014 49 94

2018 год. Реклама. 18+

\*3Ф Лофт



39-я СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА-ЯРМАРКА  
**НЕДВИЖИМОСТЬ 2018**  
ОТ ЛИДЕРОВ 27-30 СЕНТЯБРЯ

Со-организатор:

 **Абсолют Банк**





Партнеры:

Пленарная сессия

## Рынок недвижимости 2019: работа в новых условиях

28 сентября,  
Гостинный двор



Программа: Дарья Иванникова — d.ivannikova@rbc.ru, +7 903 121 23 11

\*Российский форум лидеров рынка недвижимости (0+),  
Недвижимость от лидеров 2018 (0+), АКБ «Абсолют Банк» (ПАО)

2018 год. Реклама. 18+