

ПАРТНЕРЫ**Почему президента США обвиняют в передаче данных РФ**

с. 2 →

ИНИЦИАТИВА

Минфин предложил начать онлайн-торговлю алкоголем с вина и пива

с. 9 →

ПОТРЕБРЫНОК

«Почта России» вдвое увеличила динамику розничных продаж

с. 10 →

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ
ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА
17 мая 2017
Среда
№ 82 (2579)**Игорь Писарский,**
председатель совета директоров
агентства P.I.M. Porter Novell**Почему мэрия Москвы не умеет говорить с москвичами**МНЕНИЕ, С. 5 →
ФОТО: из личного архива

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИКА ЛЮДИ БИЗНЕС ДЕНЬГИ

www.rbc.ru

Индекс РТС
Московская биржа, 16.05.20171112,95 ↓
пунктаЦена нефти BRENT
Bloomberg, 16.05.2017, 20.00 мск\$51,72 ↓
за баррельМеждународные резервы
России ЦБ, 05.05.2017\$398,8 ↓
млрдКурсы
валют ЦБ
17.05.2017\$1= ↓
₽56,26€1= ↑
₽62,04**ВЛАСТЬ И БИЗНЕС** Семь вопросов о новых санкциях Украины

Порошенко не «ВКонтакте»



Несмотря на то что указ Петра Порошенко вступил в силу с момента его опубликования, сразу отключить интернет-ресурсы провайдеры не смогут. По оценке «Укртелекома», для блокировки потребуется от нескольких дней до недели

ИРИНА ПАРФЕНТЬЕВА,
ПОЛИНА ХИМШИАШВИЛИ,
АННА БАЛАШОВА**Президент Украины Петр Порошенко подписал указ о применении «ограничительных мер» в отношении большой группы российских компаний и физических лиц. В санкционный список попали такие гиганты, как «Яндекс» и Mail.Ru Group с ее социальными сетями. Как будет применяться режим ограничений и чем они обернутся для бизнеса обеих стран, разбирается РБК.****1. Против кого введены «ограничительные меры»?** Петр Порошенко подписал указ, в соответствии с которым вступает в силу решение Совета нацио-

нальной безопасности и обороны (СНБО) Украины о применении против ряда юридических и физических лиц «персональных специальных экономических и других ограничительных мер».

Документ, вступивший в силу с 15 мая 2017 года, предусматривает введение санкций в отношении 468 российских и украинских компаний, а также 1228 физических лиц. При этом более половины компаний и физических лиц ранее уже были внесены в санкционные списки указами, подписанными Порошенко в 2015–2016 годах. Последний раз санкционный список обновлялся в октябре 2016 года — тогда в него попали 682 физических и 271 юридическое лицо. Новым указом эти документы объявлены утратившими силу, а упомянутые в них компании и физические лица перенесены в новый черный список.

Основной формат введенных санкций — ограничение въезда в страну, запрет на ведение экономической деятельности и управление имуществом на территории Украины и т. д.

2. Для кого санкции расширились?

Хотя большая часть компаний уже входила в санкционные списки ранее, ограничительные меры, согласно новому указу, для некоторых из них были значительно расширены. Например, санкции, наложенные на украинскую «дочку» российской «Лаборатории Касперского» в соответствии с указом от октября 2016 года, предусматривали введение запрета преимущественно на закупку ее антивирусного программного обеспечения для государственных нужд. Новый указ запрещает

компании вывод капитала за пределы Украины, вводит блокировку ее активов, приостанавливает исполнение финансовых и экономических обязательств и обязывает провайдеров закрыть доступ к сайту kaspersky.ru.

По словам представителя «Лаборатории Касперского», новые санкции не окажут существенного влияния на компанию. Он напомнил, что в 2016 году было принято решение о закрытии регионального офиса в связи с тем, что правительство Украины ограничило внешнеэкономическую деятельность Kaspersky Lab Ukraine. «Это обстоятельство никак не повлияло на наших клиентов и партнеров: продукты «Лаборатории Касперского» все так же продаются на территории Украины через дистрибьюторские каналы», — отмечает собеседник РБК.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 6 →

ОБЗОР

Банки отстают от рынка

МАРИНА БОЖКО,
ЮЛИЯ ТИТОВА,
АНАСТАСИЯ БАЕВА**ЦБ признал переток активности на финансовом рынке от банков к другим его участникам. Как считают эксперты, если тенденция получит развитие, это может в ближайшие годы изменить баланс сил на рынке.**

Рост активности на российском финансовом рынке в значительной степени в 2016–2017 годы обеспечивали не банки, а инвестиционные фонды, страховые компании, микрофинансовые организации (МФО). Об этом говорится в «Финансовом обзоре» ЦБ за первый квартал 2017 года, опубликованном во вторник, 16 мая. Как поясняют авторы обзора, даже кредитная активность банков в значительной степени была связана с другими финансовыми организациями. В итоге средства банков попадают в российскую экономику не напрямую, а при посредничестве специализированных структур. Растет и число физических лиц, напрямую выходящих на фондовый рынок. Способствует этому, как отмечает регулятор, рост финансовой грамотности населения и улучшение финансовой инфраструктуры.

Все эти структурные сдвиги требуют дальнейшего совершенствования инструментария денежно-кредитной политики, утверждают авторы обзора. «Вследствие этих изменений растет сложность финансовой системы, формируются ее новые сегменты, на каждом из которых импульсы денежно-кредитной политики проявляются по-своему», — говорится в документе.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 8 →



4 630017 020096

17082

ПОДПИСКА: (495) 363 1101

РБК

ежедневная
деловая
газета

16+

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА РБК
И.о. главного редактора:
Игорь Игоревич Тросников
Арт-директор: **Дмитрий Девишвили**
Выпуск: **Игорь Климов**
Руководитель фотослужбы:
Алексей Зотов
Фоторедактор: **Наталья Славгородская**
Верстка: **Константин Кузниченко**
Корректура: **Марина Колчак**
Информационно-аналитический центр:
Михаил Харламов
Инфографика: **Андрей Ситников**

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК
Соруководители редакции РБК:
Игорь Тросников, Елизавета Голикова
Главный редактор rbc.ru
и ИА РосБизнесКонсалтинг:
вакансия

Главный редактор журнала РБК:
Валерий Игуменов
Руководитель фотослужбы:
Игорь Бурмакин
Первый заместитель главного редактора:
Кирилл Вишнепольский
Заместители главного редактора:
Светлана Дементьева, Дмитрий Ловягин,
Ирина Парфентьева

РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ
Банки и финансы: **Марина Божко**
Индустрия и энергоресурсы:
Тимофей Дзякко
Политика и общество: **Вячеслав Козлов**
Международная политика:
Полина Химшиашвили
Спецпроекты: **Денис Пузырев**
Медиа и телеком: **Анна Балашова**
Мнения: **Андрей Литвинов**
Потребительский рынок: **Дмитрий Крюков**
Свой бизнес: **Николай Гришин**
Экономика: **Иван Ткачев**

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 Батыгина
Директор по рекламе
товаров группы люкс:
Виктория Ермакова
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 № 0968
Тираж: 80 000

Этот номер отпечатан и в АО «Первая
Образцовая типография»,
филиал «Санкт-Петербургский газетный
комплекс»,
198216, СПб, Ленинский пр., д. 139
Заказ №1935
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», 2017

Материалы на таком фоне опубликованы
на коммерческой основе.

ПАРТНЕРЫ Почему президента США обвиняют в передаче данных Сергею Лаврову

«Хотел поделиться с Россией»

ПАВЕЛ КОШКИН

Администрация президента США пытается сгладить скандал, вызванный предположением, что Дональд Трамп передал России секретную информацию. Президент имел право передать россиянам информацию, настаивают его соратники. Новый скандал отражает степень недовольства частью элиты президентом, указывают эксперты.

16 мая президент США Дональд Трамп отреагировал на обвинения в том, что он раскрыл засекреченную информацию о планах «Исламского государства» (ИГ, группировка запрещена в России) во время встречи с главой МИД РФ Сергеем Лавровым и послом России в США Сергеем Кисляком на прошлой неделе. «Как президент я хотел поделиться с Россией (во время открытой встречи в Белом доме) информацией, связанной с терроризмом и безопасностью авиаперелетов, на что я имею полное право», — написал Трамп в своем Twitter, подчеркнув, что призывает найти в рядах американских спецслужб тех, кто «сливает» СМИ информацию о его общении с представителями России. «Я хочу, чтобы Россия усилила свою борьбу против ИГ и терроризма», — добавил он в следующем твите.

Была ли «утечка»

О том, что американский президент во время встречи 10 мая в Белом доме раскрыл засекреченную информацию о планах ИГ, написали 15 мая газеты The New York Times и The Washington Post со ссылкой на анонимных бывших и нынешних сотрудников правительства США. Союзники Вашингтона не давали разрешения Трампу делиться секретной информацией с Россией, утверждает The Washington Post со ссылкой на источники. Во время переговоров с Лавровым Трамп назвал город в Сирии, в котором союзники вели сбор информации о планах ИГ, пишет The New York Times. Учитывая то, что Россия и США преследуют разные цели на Ближнем Востоке, эта утечка информации от президента может подорвать доверие к США среди союзников и затмит его первую зарубежную поездку (в пятницу он отправляется с визитом в Саудовскую Аравию, Израиль, Италию и Бельгию), предостерегает The New York Times.

Трамп мог раскрыть секретную информацию непреднамеренно, не отдавая себе отчета в том, что эти данные носят чувствительный характер, объясняют источники The New York Times. Информация была помечена как секретная уже после переговоров Трампа с Лавровым, рассказали источники изданий. Администрация президента опровергает то, что Трамп раскрыл российским представи-



Передача Дональдом Трампом (на фото слева) информации о ситуации на Ближнем Востоке главе МИД РФ Сергею Лаврову может подорвать доверие к США среди союзников

телям секретные данные и способы их сбора. Советник Трампа по национальной безопасности Герберт Макмастер, который присутствовал на переговорах, подчеркнул, что президент «ни разу» во время разговора с Лавровым «не раскрыл информацию о военных операциях, которая не была бы уже известна общественности». Госсекретарь США Рекс Тиллерсон заявил, что Трамп обсуждал «характер конкретных угроз» на Ближнем Востоке и никаких утечек не делал.

Чтобы прояснить ситуацию, Белый дом собрал специальный брифинг 16 мая, во время которого Герберт Макмастер повторил, что президент США «не знал отом, откуда пришли данные, и его не информировали об источнике или методе сбора информации». Советник несколько раз подчеркнул, что администрация считает, что вся информация, которую президент США предоставил Лаврову, была «подобающей». Макмастер прояснил, что Трамп призвал

Лаврова к совместной борьбе против терроризма в контексте теракта над Синаем осенью 2015 года.

«Навести порядок»

Вся эта история вызвала критику как однопартийцев Трампа, так и демократов. «Президент США имеет полномочия делиться секретной информацией с кем бы то ни было, но американский народ ожидает от него, что он будет мудро использовать свою власть. Я не верю, что президент намеренно хотел раскрыть секретную информацию русским», — сказал сенатор-демократ Джек Рид, назвав действия Трампа «необдуманными» и «вызывающими проблемы».

«Белый дом должен скоро что-нибудь предпринять, чтобы взять ситуацию под контроль и привести себя в порядок», — сказал республиканец Боб Коркер, сенатор от штата Теннесси и председатель сенатского комитета по международным делам. Действия Трампа — «это пощечина развед-

ке», такое поведение недопустимо и непростительно, написал в своем Twitter сенатор-демократ Марк Уорнер, член комитета по разведке. Лидер демократов в сенате Чак Шумер призвал Трампа дать исчерпывающие объяснения разведке, народу и конгрессу.

«Разговоры о том, что Трамп выдал методы сбора информации и источников, вряд ли верны», — сказал РБК бывший сотрудник ФСБ. После внезапной отставки директора ФБР Джеймса Коми представители разведсообщества стали с еще большей подозрительностью относиться к Трампу, что могло послужить поводом для скандала с возможной утечкой, предполагает он. «Президент не глава спецслужбы, он потребитель информации, и как потребитель он решает, что с ней делать», — говорит собеседник РБК.

Попытки обвинить Трампа в нарушении профессионального этикета и в ошибках стали сегодня в США почти нормой, сказал РБК Дэвид Джонсон, главный редактор Johnson's Russia List, аналитического проекта при Университете Джорджа Вашингтона по анализу российско-американских отношений. «Растет количество попыток избавиться от Трампа, что может привести к непредвиденным последствиям», — предостерегает он.

«Конкретная причина очередных обвинений против Трампа не имеет абсолютно никакого значения: идет планомерная кампания, направленная на дискредитацию президента, деморализацию его сторонников и сотрудников и в долгосрочной перспективе — его смещение с должности», — уверен Андрей Коробков, профессор Университета Теннесси. Подобные «вбросы» будут происходить регулярно — так долго, как Трамп будет находиться в Белом доме, предполагает Коробков. ■

Трамп и Россия

Расследование предполагаемого вмешательства России в президентскую кампанию в США с июля 2016 года ведет ФБР. На прошлой неделе Трамп объявил об отставке руководителя ФБР Джеймса Коми, заявив, что тот не справляется с

должностными обязанностями. Демократы в конгрессе посчитали причиной увольнения желание президента приостановить расследование ФБР. После публикации 6 января 2017 года доклада американской разведки о предполагаемом вмешательстве России члены се-

ната и палаты представителей также приняли решение провести независимые двухпартийные расследования. Расследование в сенате началось 24 января, его ведет комитет по разведке. Расследование палаты представителей также началось в январе.

ВЫБОРЫ Мэр Екатеринбурга выбрал партию для выдвижения в губернаторы Евгений Ройзман попал в «Яблоко»

ВЛАДИМИР ДЕРГАЧЕВ,
ЕВГЕНИЯ КУЗНЕЦОВА

Мэр Екатеринбурга Евгений Ройзман выдвинется в губернаторы Свердловской области от «Яблока», подтвердили РБК в партии и сказал сам Ройзман. Эксперты говорят о появлении интриги на выборах главы области, однако все зависит от того, пройдет ли политик муниципальный фильтр.

«Настоящий демократ»

Партия «Яблоко» намерена выдвинуть кандидатуру главы Екатеринбурга Евгения Ройзмана на выборах губернатора Свердловской области, сообщили РБК в пресс-службе «Яблока». «Ройзман — человек смелый, опытный, и основные положения его программы, известные нам, вызывают уважение», — прокомментировал РБК сооснователь «Яблока» Григорий Явлинский. — Если он будет избран губернатором, то регион станет центром индустрии высокотехнологических услуг, а особое внимание будет уделяться здравоохранению и здоровому образу жизни». Мэр Екатеринбу-

рга подтвердил РБК информацию о том, что будет баллотироваться от «Яблока». «Это приличная партия, со своей позицией, ничем себя не запятнала. Но это выборы не партийные, а личные», — заявил он.

«Политические взгляды Ройзмана близки «Яблоку», поэтому проблем не возникнет», — прокомментировал Явлинский. Председатель партии Эмилия Слабунова сказала РБК, что в партии Ройзмана решили поддержать, так как считают его «честным, открытым человеком» и «настоящим демократом». Согласно уставу «Яблока», кандидата выдвинет региональное отделение партии, после чего кандидатуру утвердит федеральное бюро. Выборы губернатора Свердловской области состоятся 10 сентября 2017 года, в единый день голосования.

Проблемы с фильтром

Муниципальный подписной фильтр в Свердловской области достигает 7,9%, то есть кандидату в губернаторы для регистрации на выборах нужно собрать 129 подписей из 1631. У «Яблока» всего семь муниципальных депутатов в Свердловской области, рассказали

РБК в партии. Политолог Михаил Виноградов отмечает, что Ройзман пройдет муниципальный фильтр только при соответствующей воле федерального центра.

Источник РБК, близкий к руководству региона, сомневается в том, что Ройзман сможет пройти муниципальный фильтр для регистрации на выборах. По словам историка, больше возможности собрать достаточное количество подписей у лидера местного отделения Партии пенсионеров Дмитрия Сергина. «Он, скорее всего, муниципальный фильтр пройдет», — заявил собеседник РБК.

Уральское агентство «Ура.Ру» называло Сергина представителем ближайшего окружения первого вице-губернатора области Владимира Тунгусова. Соратником Тунгусова является и потенциальный кандидат в губернаторы от КПРФ Вячеслав Вегнер, отмечало агентство. Мэр Екатеринбурга встречался с представителем Российской партии пенсионеров за справедливость Владимиром Ворожцовым и рассматривал выдвижение от этой партии, сообщил «Коммерсантъ». У «пенсионеров» всего 50 муниципальных депутатов в области.

Шансы на выборах

Действующий губернатор Свердловской области Евгений Куйвашев досрочно сложил полномочия в середине апреля. Президент Владимир Путин назначил его врио главы региона для участия в губернаторских выборах в сентябре.

Если Ройзмана зарегистрируют на выборах, то по социологии у Куйвашева «все не так плохо», особенно за счет районов области, отметил политолог Константин Калачев. По его мнению, при регистрации оппозиционера у него появятся шансы победить при самоустранении федерального центра. «Если среди сильных мира сего есть те, кто заинтересован в проигрыше Куйвашева, то все возможно. Проигрыш губернатора — это ведь и проигрыш его покровителей и лоббистов», — рассуждает Калачев. Действующего губернатора нельзя назвать очень сильным публичным политиком, к тому же в регионе есть неурегулированные элитные конфликты, прокомментировал политолог Аббас Галлямов. Учитывая «давние традиции» протестного голосования в Екатеринбурге и растущее недовольство населения по стра-

не, шанс на получение высокого процента у Ройзмана есть, считает эксперт. Но в любом случае шансы победить на выборах зависят от качества его кампании и мобилизации электората, отметил Галлямов.

О своем намерении побороться за губернаторский пост Ройзман заявил 17 апреля. «Иду в губернаторы Свердловской области. Я здесь не проигрывал ни одних выборов», — написал он в своем микроблоге в Twitter. В конце апреля «Коммерсантъ» сообщил, что полпред президента в УрФО Игорь Холманских предложил Ройзмину не участвовать в выборах главы Свердловской области, при этом ничего не предложил взамен. Екатеринбургский губернатор тогда никак не прокомментировал эту информацию. Ройзман подтвердил РБК встречу с Холманских, однако не уточнил ее деталей.

О планах баллотироваться на пост губернатора Свердловской области ранее объявил первый зампред фракции «Справедливой России» Александр Бурков. На пресс-конференции партии в Екатеринбурге 15 мая он заявил, что может стать единым кандидатом от СР, ЛДПР и КПРФ. ■

Volkswagen Passat Инновационно Ваш

Цена от 1 399 000 р



Для максимального удобства подключайте смартфон к аудио- и навигационной infotainment² системе



LED³ головной свет превращает ночь в день



Всё, что нужно, перед глазами на цифровой приборной панели



Замечайте всё вокруг с системой кругового обзора Area View⁴



Стильный и удобный салон превращает любую поездку в удовольствие

Давно ли вас удивляло что-то так сильно? Ослепительный, сильный, свободный, Volkswagen Passat воплотил в себе всё лучшее, что может дать технический прогресс. Система распознавания усталости водителя, динамическое управление фарами головного света, 3-зонная климатическая установка с управлением для задних пассажиров, электропривод багажного отсека с функцией бесконтактного открывания Easy Open⁵. Нет смысла описывать все инновации Volkswagen Passat. Просто нажмите на Start⁶, и он полностью подчинится вам.



Volkswagen

Дополнительная информация — по тел. информационной линии Volkswagen 8-800-333-4441 и на сайте www.volkswagen.ru

¹ Указанная цена является ориентировочной и действительна для модели VW Passat в комплектации Trendline (трендлайн) TSI 125 л.с. МКПП при условии приобретения нового автомобиля у официального дилера Volkswagen в период с 1 мая 2017 г. по 30 июня 2017 г. со сдачей прежнего автомобиля в зачет стоимости нового автомобиля (трейд-ин). Предложение ограничено. Подробности — на сайте www.volkswagen.ru и у официальных дилеров. Изображённый в рекламе автомобиль оснащён дополнительным оборудованием, которое устанавливается за отдельную плату. Некоторые из указанных в рекламе опций устанавливаются за дополнительную плату. ²Инфотеймент. ³LED. ⁴Эриа Вью. ⁵Изи Оупн. ⁶Старт. Реклама

МОНИТОРИНГ Экономисты раскритиковали налоговую реформу Минфина

Маневр в пользу бедных

АНТОН ФЕЙНБЕРГ

Налоговый маневр, включающий рост НДС и снижение страховых взносов, не увеличит конкурентоспособность российского бизнеса, зато будет способствовать росту бедности, считают эксперты РАНХиГС и Института Гайдара.

Идея о снижении страховых взносов при одновременном росте НДС (так называемая фискальная девальвация) не сможет «оказать заметного влияния на повышение конкурентоспособности российской экономики», пишут в мониторинге экономической ситуации экономисты РАНХиГС, Института Гайдара и Внешнеторговой академии при Минэкономразвития. Благодаря такому маневру ВВП вырастет, при прочих равных, лишь на 1% — на 0,7% в первый год действия маневра и на 0,1% в каждый из последующих трех лет.

Снижение взносов с нынешних 30% и повышение НДС с 18% в разных конфигурациях обсуждается в правительстве с прошлого года. В середине марта министр финансов Антон Силуанов сообщил, что власти остановились на варианте «22/22». Это способствует более быстрому и устойчивому росту экономики, создаст конкурентные условия, обелит экономику, объяснял замглавы Минфина Владимир Колычев. Для бюджета маневр будет нейтральным, заверил он. Фискальная девальвация — довольно популярная практика во многих странах, хотя, например, в странах ОЭСР она чаще подразумевает снижение налога на прибыль, а не на труд, отмечают авторы. В странах Евросоюза такая мера стала «своего рода последним доступным способом стимулирования экономики».

Обеления не будет

Обелению рынка труда налоговый маневр не поможет, полагают аналитики. В теории при снижении ставки страховых взносов бизнес должен сократить использование конвертных схем, но на деле легализации помешают недоверие к пенсионной системе и «краткосрочный характер» воздействия сокращения взносов на конкурентоспособность. Так, например, с 2000 до 2011 года эффективная ставка налогов на труд снижалась, но доля теневой зарплаты все равно росла.

В целом тарифы по социальным взносам в России «крайне умеренные», хотя чиновники и заявляют о том, что они слишком высоки, считают авторы. При этом международный опыт показывает, что снижение взносов сократит стоимость рабочей силы не помогает (например, в Чили в начале 1980-х годов оно компенсировалось ростом зарплат), говорится в обзоре.

Маневр вызовет два разнонаправленных макроэкономических эффекта. С одной стороны, снижение взносов увеличит спрос на труд



ФОТО: Глеб Шенкунев/Коммерсантъ

По оценкам Минфина, из-за налогового маневра цены разово вырастут на 2%. На фото: министр финансов Антон Силуанов

и зарплаты. С другой стороны, рост цен из-за повышения НДС переориентирует граждан с потребления товаров на досуг, из-за чего предложение труда, наоборот, снизится. «Когда человек за те же деньги может купить меньше благ, чем раньше, то ценность тратить время на работу становится для него меньше. В такой ситуации рациональное поведение склоняется к тому, что он перераспределяет время в пользу досуга», — объясняет автор статьи, ведущий научный сотрудник Института Гайдара Илья Соколов. Такой эффект возможен в теории, но на практике реагируют на рост цен граждане по-разному, они вполне могут начать работать больше, считает руководитель Экономической экспертной группы Евсей Гурвич. Впрочем, эффект от увеличения спроса на труд все равно окажется сильнее эффекта от сокращения предложения труда, отмечается в обзоре РАНХиГС. Это значит, что количество фактически отработанных часов в экономике уве-

личится, а конкурентоспособность не повысится.

При этом вторая часть налогового маневра — рост НДС — несет в себе риск повышения уровня цен (на 3% при росте ставки налога до 21%) и дальнейшего роста бедности. Больше всего подорожают товары, которые сейчас облагаются льготной ставкой НДС в 10%, а именно основные продукты питания, меди-

цинские и детские товары, товары для детей. Минфин приводил другую оценку по инфляции: по словам Силуанова, цены разово вырастут на 2% из-за налогового маневра.

Себестоимость производства у компаний, которые работают в льготных налоговых режимах, повысится. Они не платят НДС, поэтому не могут принимать к вычету входящий налог, из-за чего его

приходится учитывать в цене приобретаемых товаров и услуг. Борьба с этим эффектом, пишут авторы, можно было бы с помощью добровольной регистрации компаний в качестве плательщиков НДС.

Маневр может помешать и импорту: среднеевропейская ставка НДС (17,5%) уже сейчас чуть ниже российской, а если схему все-таки применят, то разрыв увеличится. Близки к российской и ставки в странах основных партнеров из дальнего зарубежья. Рост НДС «несет дополнительные риски, в том числе риск ухудшения доступности не имеющих аналогов в России высокотехнологичного оборудования и машин», указывается в докладе.

Другой маневр

Эксперты предлагают рассмотреть налоговый маневр в другом виде — повысить НДС, но снизить не страховые взносы, а налог на прибыль. «Во-первых, эффект в этом случае будет устойчивым. Во-вторых, результатом станет увеличение инвестиционных ресурсов у предприятий и одновременно усиление стимулов для их инвестирования. [...] В-третьих, появляется возможность осуществить централизацию части налоговой ставки налога на прибыль, а сокращение налога провести за счет сугубо региональной компоненты», — объясняют они свое предложение. Прирост НДС эксперты предлагают распределять между регионами пропорционально числу жителей, чтобы избежать выпадающих доходов.

Но такой сценарий «достаточно инерционный» — прирост ВВП хотя бы в размере 1,5% в таком случае произойдет только в течение 15–20 лет. Из-за этого «однозначно сделать выбор в пользу проведения подобного налогового маневра в нефтегазовом секторе не представляется возможным».

Подготовить изменения в налоговой системе поручил президент Владимир Путин, вступить в силу они должны в 2019 году. При этом правительство может и вовсе отказаться от изменения налоговой системы, говорил первый вице-премьер Игорь Шувалов. Публичное обсуждение налогового маневра преждевременно, заявил в марте Путин. На профессиональном уровне дискуссия должна быть, однако выносить в СМИ до принятия решения ее не стоит, сказал он. ■

Не единственная альтернатива

Свой формат маневра ранее подготовили Госдума, Совет Федерации и Счетная палата. Вместо роста НДС они предлагают ввести налог с продаж, не уточняя, впрочем, его

конкретных параметров. Такой вариант, однако, осложняется решением Конституционного суда, который в 2003 году признал противоречащим Конституции взимание налога со стоимости

товаров, которые покупаются индивидуальными предпринимателями. Минфин тему нового налога тогда назвал «преждевременной». Замминистра финансов Илья Трунин называл

налог с продаж «вчерашним днем». В то же время, по его словам, власти обсуждали введение торгового сбора, который можно было бы привязать к показателям выручки.

МНЕНИЕ

Почему мэрия Москвы не умеет говорить с москвичами

Игорь Писарский,

председатель совета директоров агентства P.I.M. Porter Novell



ФОТО: ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

Объясняя свои инициативы, московские власти не всегда могут сформулировать, что именно хотят сообщить. А эффективно и своевременно донести до аудитории сообщение у них не получается совсем.

На следующий день после разговора Владимира Путина и Сергея Собянина о реновации ветхих пятиэтажек, которая затронет интересы более полутора миллионов москвичей, стало ясно — будет большая буча. Лучше было бы ее избежать. Как обычно, не получилось. Вернее, не пробовали.

Не только реновация

Сценарий, по которому развивалась буча, можно было предсказать с самого начала.

Сначала появятся опасения, что обманут, несправедливо возместят, выкинут на улицу, ничего не предложив взамен.

Затем начнут организовываться те, кто вполне доволен налаженным бытом и воспринимает грядущие перемены как угрозу, а не как возможность улучшения жилищных условий.

нами развития Новой Москвы. Совокупное проблемное поле для горожан огромно, и оно будет только нарастать, ведь теперь речь идет о единственной собственности русского человека — о жилье.

Я не конфликтолог, но родившись в этом городе, чувствую: напряженность и риски нарастают.

Как разрядить обстановку

Если исходить из того, что общественные деятели, за исключением редких моральных уродов, люди добросовестные и желают добра своему городу и народу, то это надо неустанно и кропотливо объяснять.

Крупнейшие корпорации по всему миру уже давно неукоснительно соблюдают принцип «устойчивого развития», когда экономические интересы не могут идти вразрез с приоритетами местных сообществ на территориях, где они работают. Это аксиома, с людьми разговаривают и находят согласие, иначе ценные бумаги компании даже на биржу не выпускают.

Московские же власти за все предыдущие годы реализации

рии — это две не всегда связанные между собой вещи. Социальные коммуникации — это как обучение вальсу. Раз-два-три, раз-два-три, раз-два-три...

Делай раз. Определи целевую аудиторию для своей задачи и пойми месседж, который необходимо до нее довести.

Делай два. Упакуй этот месседж в приемлемую, понятную этой аудитории форму.

Делай три. Выбери эффективный канал для доведения месседжа до аудитории.

Пойми, что изменилось, — и продолжай вальсировать.

Московская власть сбивается на первом такте. Целевая аудитория более-менее понятна. Чуть менее ясно, что ей нужно сообщить. А уж грамотно упаковать сообщение и эффективно и своевременно донести — не действует.

А вот совсем другой пример.

За последние годы ЦБ отозвал лицензии у 224 банков. Будете смеяться, но это приблизительно столько же, сколько ларьков снесено в Москве в две памятные «ночи длинных ковшей». Кто-нибудь бузит по поводу отозванных лицензий? Возникают ли сообщества в их защиту в социальных сетях? Проходят ли многотысячные митинги? Ответ — нет. Этот плохо организованный процесс, задевающий финансовые интересы миллионов людей, проходит тихо-мирно.

Знаете почему?

- 1) Процесс растянут во времени. ЦБ аккуратно и без помпы прикрывает по 15–20 банков в месяц.
 - 2) Понятен механизм гарантий вкладчикам, урегулирования споров.
 - 3) Стратегия разработана, обоснована, принята. Информационным шакалам негде поживиться.
 - 4) не поименован. В отличие от явной аллюзии вброшенного кем-то макабрического названия «ночь длинных ковшей».
- Представим себе на секунду, что в один из декабрьских вечеров 2016 года ничего не подозревающие россияне утром узнали бы, что ночью ЦБ неожиданно приостановил работу 224 российских банков. Нужно ли быть профессионалом в сфере коммуникаций, чтобы спрогнозировать реакцию?

Кто мешал команде Собянина пойти тем же путем с несчастными ларьками?

Подготовить и опубликовать список объектов планируемого сноса. Назвать все это «проектом реновации инфраструктуры сервисных объектов» или еще как-то столь же скучно-невыговариваемо. И потихоньку, в течение

трех-четырех месяцев разнести всю эту халабуду под вялые аплодисменты москвичей?

Нет, либо нужна была «буря и натиск», либо просто не просчитали реакцию.

Летняя реконструкция центральных улиц Москвы. Кошмар и ужас, третий год обрушивающийся на автомобилистов. Который в итоге, по осени, оборачивается прекрасно отреставрированными зданиями, вполне европейскими улицами, бульварами, площадями. Аргументов «за» полно, результат налицо.

Но как же можно было не сформировать за три года ни одной заметной социальной группы, поддерживающей эти процессы? Третий год глухих проклятий в строительной пыли. И нет ни внятного продемонстрированного образа будущего: ребята, куда идем? Ни ресурса общественной поддержки.

Потому что на втором такте вальса споткнулись.

Реновация и коммуникации

Что следовало бы сделать по уму на следующий день после встречи Путина и Собянина?

Начать планомерную проактивную информационную кампанию, рассчитанную минимум на полгода. Про снос? Нет, про строительство! Про то, что программа реновации жилищного фонда более полутора миллионам москвичей принесет иное, современное качество жизни. О том, что подобно тому, как хрущевские пятиэтажки позволили выселить людей из подвалов, «путинские кварталы» качественно изменят быт горожан, сделают жизнь достойной.

Не забыть про регионы, которые традиционно считают москвичей жирующими на федеральном бюджете.

И сделать лозунги этой кампании яркими и запоминающимися, информационные материалы — понятными, а источники — доступными.

Останутся недовольные? Разумеется.

Но власть способна избежать ненужного в предвыборный год политизирования, отобрать козыри в этой игре у системной и несистемной оппозиции и трансформировать недовольство в понятный процесс юридического или понятийного обсуждения проблем.

Житель, неудовлетворенный потерями двух квадратных метров жилой площади в результате переезда или предлагаемой локацией нового жилья выступает уже не оппонентом власти, но предстает в глазах общественно-

го мнения противником переустройства жизни в лучшую сторону. Есть разница?

Что будет дальше

Попытки купировать протест обещанием гарантий, подкупом отдельных активистов, угрозами организаторам и прочими отработанными приемами малоэффективны.

Следующий качественный виток наступит при первых переездах в новое жилье, а точнее, в имеющейся смысловой конструкции при первых сносах и выселениях.

Будут активнейшим образом обсуждаться детали нового жилья, недостатки и неизбежные недоделки, отсутствие инфраструктуры, транспортные проблемы и многое другое.

Всплывут сутяги, которые сильно осложняют жизнь московскому правительству, спекулируя на юридической непроработанности проблемы принудительного переселения.

В соцсетях будут обсасываться страшные истории «собянинских бомжей» — людей, которые предпочли денежную компенсацию новой квартире и оказались на обочине жизни, потеряв, пропив, растратив полученные деньги.

Пара-тройка оппозиционных лидеров заработают неплохие очки на теме «противодействия преступному сносу». Сюда же, если не будет резкой команды сверху, попытаются прислониться целый ряд депутатов, играющих на популизме.

Народное недовольство будет локализовано по месту жительства: в протестные группы будут объединяться как противники сноса, так и недовольные предоставленным новым жильем.

Федеральная власть, полагаю, не допустит в год президентских выборов ярких публичных проявлений общественного недовольства в форме многотысячных митингов и манифестаций. Что тоже в глазах либерально настроенной части электората не прибавит ей очков. Худший вариант — игра на противопоставлении Москвы и регионов, эскалация обиды, неравных жизненных условий.

Можно ли избежать этого? Полностью, учитывая масштаб процессов, нет. Можно ли демпфировать, снизить риски, минимизировать протестные умонастроения? Можно и должно.

Но для этого нужно вальсировать уверенно.

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

Новые санкции Украины в цифрах

11 млн
пользователей
составляет
ежемесячная
аудитория
«Яндекса»
на Украине

1-е место среди соцсетей
на Украине по охвату аудитории
занимает «ВКонтакте»,
ежедневная аудитория соцсети —

более 15 млн
пользователей

468
российских
и украинских
компаний и

1228
физических лиц
были внесены
в обновленный
санкционный
список

4,5 млн
человек

составляет ежедневная
аудитория «Одноклас-
сников», третье место по
охвату аудитории среди
соцсетей на Украине

Около
300 тыс.
предприятий
на Украине
используют
продукты 1С

Более 20 млн
пользователей интернета насчитывалось на Украине
в 2016 году, объем рынка интернет-рекламы составил
\$118,7 млн

17,6%
от общего трафика
«ВКонтакте» приходится
на долю Украины

Источник: РБК, «Яндекс», Mail.Ru Group, SimilarWeb, Gemius, ДП «Еврософтпром», Всеукраинская рекламная коалиция, TNS Ukraine

Семь вопросов о новых санкциях Украины

Порошенко не «ВКонтакте»

→ Окончание. Начало на с. 1

3. Какими компаниями пополнился санкционный список?

Увеличение числа компаний, входящих в санкционный список, произошло преимущественно за счет российских интернет- и IT-компаний, а также информационных ресурсов и сервисов. Подписанный Порошенко указ, в частности, предусматривает блокировку на территории страны сервисов холдинга Mail.Ru Group (включая страницу mail.ru и принадлежащие холдингу популярные социальные сети «ВКонтакте» и «Одноклассники»), а также «Яндекса» — от агрегатора новостей (news.yandex.ru) до сервиса переводов и «Яндекс.Такси». Но сервис «Яндекс.Погода» остался практически полностью — в черный список попали только адреса, по которым можно посмотреть погоду в Москве и Киеве.

Блокировку российских социальных сетей сам Порошенко объяснил на своих страницах «ВКонтакте» и «Одноклассниках», призвав жителей Украины последовать его примеру — отказаться от использования этих ресурсов. По словам президента Украины, до сих пор эти страницы использовались «в целях воздействия на оппо-

нентов и контрпропаганды, однако теперь пришло время действовать «более решительно». «Украинские интернет-провайдеры должны прекратить предоставлять доступ к «ВКонтакте», «Одноклассники», «Яндексу» и другим российским сервисам. Все официальные страницы президента в этих сервисах будут закрыты. Призываю всех соотечественников немедленно выйти из российских серверов из соображений безопасности», — говорится в последнем посте Порошенко. Свои страницы президент оставил в американских социальных сетях — Facebook, Twitter и Instagram, а также сохранил и канал на сервисе YouTube.

Попали в список также дочерняя компания сотового оператора МТС «Энвижн Групп» и связанные с ней «Энвижн-Украина», «Энвижн-Холдинг» и «Энвижн-Активы». Услуги связи они не оказывают (компания — системные интеграторы), оператор связи в стране — это другая «дочка» МТС — «МТС-Украина», которая в черный список пока не включена. Представитель МТС от комментариев отказался.

В компании АБВУ (компания — разработчик решений в сфере лингвистики) РБК сообщили, что «узнали о решении украинских властей из открытых источников» и сейчас компания изучает возможное влияние этого решения.

«В «Софтлайн Групп» от комментариев также отказались.

На три года введены санкции и в отношении ЗАО «Росбизнесконсалтинг», однако доступ к сайту rbc.ru украинские власти решили не закрывать. Указ предусматривает только заморозку активов, приостановку исполнения финансовых обязательств и запрет на предоставление телекоммуникационных услуг и использование телекоммуникационных сетей общего пользования. «Нам приятно видеть себя в одном ряду с ведущими IT- и медиахолдингами, такими как Mail.Ru Group и «Яндекс», пусть и по не очень позитивному поводу», — отметил пресс-секретарь медиахолдинга Егор Тимофеев. — На наш взгляд, это лишний раз подчеркивает значение и масштаб РБК и его влияние на международную информационную повестку. Что касается самих санкций, то на деятельность группы компаний они не отразятся, потому что РБК не ведет бизнес на территории Украины».

4. Когда заблокируют российские интернет-ресурсы и возможно ли это?

Несмотря на то что указ президента вступил в силу с момента его

опубликования, сразу отключить интернет-ресурсы локальные провайдеры не могут. «Укртелеком» уже выполняет требования указа президента Украины №133/2017 о запрете предоставления услуг доступа к веб-ресурсам, указанным в тексте указа», — заявил РБК директор по корпоративным коммуникациям компании Михаил Шуранов. «Процесс довольно сложный и требует определенного времени, учитывая значительное количество ресурсов. Работы начаты и будут проводиться поэтапно. По предварительной оценке специалистов, для блокировки потребуется от нескольких дней до недели, добавил он.

Другие провайдеры и вовсе блокировку пока не начинали. «Указ — это распоряжение, и мы будем обязаны выполнить его. Но он [указ] еще не появился в «Урядовом Курьере» (официальное издание органов власти Украины. — РБК), поэтому мы не можем дать каких-либо комментариев», — заявила РБК специалист по связям с общественностью компании «Интертелеком» Виктория Протавшук.

Полностью заблокировать доступ к российским сайтам и сервисам, подпадавшим под санкции, при текущем устройстве информационной инфраструктуры Украины технически невозможно, заявил председатель Интернет-ассоци-

ации Украины Александр Феденко. Он отметил, что для блокировки сайтов потребуются время и средства на техническое переоснащение провайдеров и изменение топологии сети. «По состоянию на сегодня это невозможно выполнить», — резюмировал он. — Для глобальной блокировки на территории Украины требуются капиталовложения в районе миллионов долларов и изменения инфраструктуры сетей». По его словам, «украинские сети строились по принципу публичности, сети не фильтровались». «Если сейчас Украина должна что-то фильтровать, тогда нужно четкое понимание покупки трафика одним оператором у другого, наличие определенных систем блокировки», — добавил Феденко.

Кроме того, процедура блокировки ресурсов без решения суда противоречит действующему украинскому законодательству, сообщил порталу УНИАН представитель уполномоченного Верховной рады по правам человека Михаил Чаплыга. «В нашем законодательстве не предусмотрено ограничение доступа к сайтам без решения суда. То есть если есть решение, то доступ может быть ограничен. Другой процедуры не существует», — передает его слова агентство. — Поэтому для меня будет интересно посмотреть, каким образом интер-

нет-провайдеры будут выполнять указ президента».

Замминистра связи и массовых коммуникаций России Алексей Волин уверен, что «в ближайшее время сотни тысяч, а может быть, даже и миллионы украинских пользователей интернета значительно повысят свою компьютерную грамотность, освоив пути обхода блокировки запрещенных сайтов». «Когда речь идет о попытке заблокировать популярные массовые продукты, то единственной общественной реакцией на это является быстрое освоение программ, позволяющих обойти блокировку, скачивание анонимайзеров и VPN и воспитание правового нигилизма, потому что при выборе между привычным удобством пользователя или выполнением административного государственного решения гражданин всегда выбирает удобство пользователя», — добавил российский чиновник.

5. Как санкции повлияют на бизнес российских интернет-компаний?

Mail.Ru Group и «Яндекс» не ожидают, что введенный запрет на работу их сервисов окажет существенное влияние на их финансовые показатели. «Поскольку доля украинского бизнеса в структуре выручки Mail.Ru Group незначительна, мы не видим причин для корректировки наших финансовых планов и продолжим активно развиваться на рынке в различных направлениях», — говорится в сообщении Mail.Ru Group. Сколько «Яндекс» зарабатывает на Украине, в интернет-холдинге не раскрывают, лишь отмечают, что ежемесячная аудитория в стране — 11 млн пользователей (по данным Mediascore, в России аудитория «Яндекса» в марте составила 41,9 млн пользователей) и «тысячи организаций», которые используют технологии и сервисы для развития своих бизнесов.

При этом обе компании подчеркивают, что пострадавшей стороной будут сами пользователи — жители Украины. «Около 25 млн жителей Украины общаются на блокируемых платформах со своими друзьями на Украине и во всем мире, теперь они будут лишены этих связей», — отметил Mail.Ru Group. По данным «Одноклассники», ежемесячная аудитория соцсети на Украине составляет 9,5 млн человек, ежедневная — 5,4 млн. Согласно данным Gemius, в стране соцсеть занимает второе место по

веб-аудитории, опережая Facebook. Ежемесячная мобильная аудитория «Одноклассники» на Украине оценивается в 4,7 млн пользователей. Всего аудитория «Одноклассники» составляет 71 млн человек в месяц (по данным за март 2017 года). По данным аналитического агентства SimilarWeb, на Украину приходится 17,6% от общего трафика «ВКонтакте» (январь 2017 года). Для сравнения: российские пользователи обеспечивают 62,42% трафика соцсети. По данным LiveInternet, в январе 2017 года дневная аудитория «ВКонтакте» превысила 15 млн уникальных пользователей. «Вместе мы найдем способ оставаться на связи, и 9,5 млн украинских пользователей ОК, наши партнеры и рекламодатели смогут пользоваться сервисами социальной сети так, как они привыкли», — добавил представитель «Одноклассники».

6. Чем обернутся новые санкции для украинского бизнеса?

После опубликования списка компаний, в число которых попала и фирма «1С», разрабатывающая популярные продукты для предприятий («1С: Предприятие», «1С: Бухгалтерия»), в украинских СМИ началось активное обсуждение возможной остановки обслуживания уже интегрированных в компаниях продуктов. По приводимым данным, программными решениями «1С» на Украине пользуются более чем 300 тыс. предприятий. Как сообщил «Интерфаксу» директор компании «Скайлайнер Софт» Вадим Мазур (оператор продуктов «1С» на Украине), компания продолжит обеспечивать обновления программных решений для существующих клиентов, но не сможет продавать новые продукты.

«Мы не понимаем причин, почему нас включили в список санкций. Мы написали письма в СНБО и СБУ, и мы надеемся, что данное решение будет изменено или отменено. Пока этого не случилось, мы будем продолжать поддерживать наших клиентов и предоставлять им обновления. Мы найдем пути для этого», — отметил он. Собеседник агентства подчеркнул, что пользователи продуктов «1С» «могут быть спокойны», поскольку никаких запретов относительно использования программного обеспечения не было, а компании, которые занимаются разработкой обновлений, не попали в список

санкций. «Есть технические пути обойти это решение законным путем, но есть и путь переубеждения власти, что это решение было ошибочным», — сказал Мазур.

При этом адвокат межрегиональной коллегии адвокатов «Клишин и партнеры» Владимир Энтин в беседе с РБК назвал санкции против российской компании «1С» и ее дистрибьюторов на Украине «не ограничительными мерами, а фактически экспроприацией бизнеса». «Ограничительные меры, прописанные в указе президента Украины Петра Порошенко, это практически запрет [заниматься данным компаниям] каким-либо бизнесом на территории Украины. Запрет на функционирование, оказание каких-либо услуг (относящихся к основному предмету деятельности) и извлечение из этой деятельности коммерческой выгоды», — заявил он. По мнению Энтина, ограничения впоследствии могут распространиться и на пользователей продуктами «1С». «Это будет следствием из той логики, что если запрет налагается на дистрибуцию, то любая компания, чьи действия могут трактоваться как обход данного запрета или оказание содействия в преодолении этого запрета, будут рассматриваться как соучастники или как нарушающие законодательство Украины», — предполагает он.

Еще одним из сегментов украинского бизнеса, который может пострадать из-за введения санкций, может стать рекламный рынок. По данным Всеукраинской рекламной коалиции, объемы интернет-рекламы в стране в 2016 году достигли \$118,7 млн, увеличившись на 33% по сравнению с 2015 годом. Из них \$45,3 млн пришлось на контекстную рекламу, включая часть рекламной сети Google Display Network; еще \$28,3 млн — на баннерную рекламу и объявления в социальных сетях.

В украинской рекламной компании SmartCode ожидают снижения выручки в связи с указом Петра Порошенко о запрете доступа к сервисам «Яндекс» и Mail.Ru Group. «Нам интересно, как это отразится на нашей компании, но мы работаем, в основном на Google. Мы ожидаем падения выручки на 20% — это количество наших клиентов, заказывающих контекстную рекламу на «Яндексе». В случае запрета доступа к сервисам «Яндекса» будем искать альтернативные варианты», — заявил РБК ведущий специалист компании Сергей. В рекламной компании Reklama-up заявили, что прекращение работы с

«Яндексом» незначительно снизит выручку, так как большая часть заказчиков — украинцев используют для контекстной рекламы Google. «Яндексом» пользуются те, кто работает в России и рекламирует тематики, которые Google не пропускает, например поддельные товары. Если «Яндекс» обрушится, мы потеряем только 10% от выручки и клиентам придется размещать рекламу в поисковой сети Google, что не отразится на цене услуги нашей компании», — заявил главный менеджер по работе с клиентами Евгений Домовесов.

7. Какие политические последствия будут у решения украинских властей?

Расширение санкций могло быть инициативой председателя совета Александра Турчинова, оно в его стиле — «он любит воинственные патриотические акции», предполагает руководитель украинского центра прикладных политических

торые могли бы организовать протест, говорят Фесенко и Карасев. Решение Порошенко беспроигрышно, так как ни одна из ведущих политических сил не сможет выступить за отмену санкций против компаний, которые, как заявил президент, используются для контрпропаганды, объясняет Карасев.

Решение властей уже раскритиковала партия «Оппозиционный блок» (украинское политическое объединение из шести политических партий, в том числе центристской Партии развития Украины, социал-демократической «Украина — Вперед!» и «Трудовой Украины». — РБК), назвав его «средневековым» и ставящим Украину в ряды тоталитарных государств, нарушающих базовые права граждан на свободу слова и информации. Однако, по мнению Карасева, партия не пойдет дальше словесной критики.

Поддерживая в целом санкции, против блокировки соцсетей выступил депутат из президентского «Блока Петра Порошенко» Мустафа Найем. «Такие меры борьбы с пропагандой только на руку врагу», — написал он в своем Facebook.

Несмотря на то что указ президента вступил в силу с момента его опубликования, сразу отключить интернет-ресурсы локальные провайдеры не могут

исследований «Пента» Владимир Фесенко. «Президент Порошенко мог поддержать это решение, рассчитывая привлечь на свою сторону воинствующих патриотов, однако этот расчет вряд ли оправдается, так как эта категория украинцев прекрасно помнит про кондитерскую фабрику «Рошен», которой президент владеет в России», — рассуждает собеседник РБК.

Президенту Порошенко необходимо поддерживать общество в состоянии войны, особенно после призыва к миру между Украиной и Россией, последовавшему от президента США Дональда Трампа на прошлой неделе, говорит украинский политолог Вадим Карасев. Решение о запрете российских социальных сетей вызовет недовольство у молодежи и многих других пользователей, однако у этих людей нет политических представителей, ко-

«Недовольство будет, но массовых протестов не будет, молодежь перейдет на другие ресурсы», — говорит украинский социолог Ирина Бекешкина.

Исполнить указ в полном объеме невозможно, его отмены не будет, но исполнение будет идти с серьезными финансовыми и репутационными потерями для Украины, говорит украинский политолог Андрей Бузаров.

Во вторник, 16 мая, на сайте президента Украины была зарегистрирована электронная петиция с требованием «отменить блокировку интернет-ресурса «ВКонтакте». К середине дня, когда сайт перестал открываться, она набрала более 1000 подписей. ■

При участии Анны Вовняковой, Ирины Ли, Марии Истоминой, Сергея Витько, Ивана Ткачёва

Странности включения в список

Оказались в списке и те, кто ранее имел «российские корни», но ведут уже деятельность на Украине самостоятельно. Например, как рассказал РБК представитель компании «Астерос» (системный интегратор), «Астерос Украина», попавшая в список, является самостоятельным юридическим лицом, зарегистрирована на территории Украины, обладает соответствующим

юридическим статусом и ведет независимую от «Астероса» коммерческую деятельность. «Сотрудничества с «Астерос Украина» мы не ведем уже три года: у нас нет общих проектов, общих заказчиков, подрядных отношений и др., — говорит собеседник РБК. — Ни в разрезе управленческой деятельности, ни в операционном, ни в юридическом поле мы не взаимодей-

ствуем. Основные пересечения происходят только в информационном и маркетинговом контуре в силу использования бренда». Но, по данным информации государственного реестра юрлиц Украины, «Астерос Украина» на 75% принадлежит кипрской Asteros Technology Solutions Holdings Ltd., бенефициарами которой являются граждане России Юрий Бяков,

Ирина Макеева, Дмитрий Кошелев, Борис Поляков и Михаил Гаврилов. Бяков является основателем и президентом «Астероса», Поляков и Макеева входят в топ-менеджмент, следует из информации на сайте группы. Еще 25% «Астерос Украина» принадлежит киевлянину Юрию Великому. Эту информацию в «Астеросе» комментировать отказались.

Еще в одной технологической компании — «Ай-Теко Проекты» РБК пояснили, что у компании «на Украине давно нет проектов», и выразили свое неодобрение по поводу внесения в список одного из структурных подразделений компаний.

ОБЗОР ЦБ признал структурный сдвиг в финансовой системе России

Банки отстают от рынка



Клиенты, потерявшие доверие к банкам, могут уйти на публичный рынок, который предлагает сопоставимые риски при более высокой доходности, считают эксперты

→ Окончание. Начало на с. 1

Рост интереса россиян к альтернативным финансовым инструментам подтверждает и статистика. В январе 2017 года количество открытых на Московской бирже индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС) превысило 200 тыс., тогда как на конец 2016 года их было всего 88,9 тыс. При этом количество активных ИИС (более пяти сделок в месяц) за минувший год выросло в три раза, до примерно 50%, свидетельствуют данные Московской биржи.

Количество владельцев паев открытых ПИФов к концу 2016 года составило 376 тыс. человек, увеличившись за три квартала за 30 тыс. человек.

На страховом рынке общая сумма взносов, полученных компаниями за 2016 год, составила почти 1,2 трлн руб. Годовой прирост этого показателя составил 15,3% против 3,3% годом ранее.

Отклик рынка

Объем небанковского сектора финансового рынка действительно растет, но нишевые продукты не заменяют традиционные услуги банков, говорит директор по бан-

ковским рейтингам АКРА Кирилл Лукашук. Одной из причин этого может стать продолжающийся процесс отзыва лицензий у банков, который затронул в том числе игроков из первой сотни, считает главный экономист консалтинговой компании «ПФ Капитал» Евгений Надоршин. «Клиенты, потерявшие доверие к банкам, могут уйти на публичный рынок, который предлагает сопоставимые риски при более высокой доходности», — уточняет он.

«Ставки по вкладам в банках падают и, вероятнее всего, продолжат падать до конца года», — констатирует начальник отдела анализа финансовых рынков «КИТ Финанс Брокер» Василий Копосов. «В этой ситуации рост числа инвесторов, выходящих на фондовый рынок через небанковские организации, вполне естественен», — отмечает он. Однако не стоит ожидать существенного перетока клиентов между различными финансовыми институтами в ближайшие три года, считает Кирилл Лукашук.

«Я слежу за банковским, лизинговым, факторинговым и микрофинансовым рынками. И я вижу, что в последний год небанков-

ское финансирование растет быстрее, чем банковское, прежде всего — в сегменте работы с малым и средним бизнесом», — указывает управляющий директор рейтингового агентства «Эксперт РА» Станислав Волков. Причина в том, что факторинговые и лизинговые компании предъявляют более мягкие в сравнении с банками требования к клиентам из числа малого и среднего бизнеса, поясняет он. По наблюдениям Волкова, тенденция наметилась в 2015 году и усилилась в 2016-м.

В розничном сегменте значительного перетока клиентов финансовых учреждений пока нет, говорит гендиректор исследовательской компании Frank Research Group Юрий Грибанов. «Но мы видим, что сегмент МФО растет быстрее, чем банковское кредитование. Вторая тенденция (она пока еще не реализовалась, но до конца года мы ее увидим) — это легкий переток клиентов из банков к брокерам на фоне снижения доходности», — отмечает он.

Эксперты отмечают, что большая часть крупных небанковских финансовых институтов контролируется банками — это пенсионные фонды, брокерские и страховые компании, управляющие компании, МФО. Поэтому кредитные организации не будут рассматривать рост их активности как реальную угрозу, отмечает главный аналитик Сбербанка Михаил Матовников.

Смена лидеров

Если тенденция, обозначенная ЦБ, получит развитие в ближайшие несколько лет, это может изменить расстановку крупных игроков, полагает Грибанов. «Финансовые группы, у которых хорошо развиты небанковские компании, могут сделать сейчас ставку на этот сегмент и выйти в лидеры. Например, банк, у которого розничное направление проседает, может сосредоточиться на том, чтобы развивать брокерское подразделение. Впоследствии эта клиентская база поможет и его розничному направлению», — размышляет эксперт.

Устойчивое усиление активности нефинансовых организаций может привести к переменам в денежно-кредитной политике (ДКП), полагает Евгений Надоршин. «Сейчас Центральный банк регулярно встречается с представителями крупнейших банков и по результатам дискуссий принимает решения по денежно-кредитной политике. Если у участников небанковского сектора будут аккумулированы значительные средства, то ЦБ придется учитывать это и интенсивней общаться с участниками небанковского рынка», — поясняет он.

Вместе с тем Матовников не ждет, что совершенствование инструментария денежно-кредитной политики будет скорым. «В других странах, где альтернативные сбережения развиты хорошо, нет никаких принципиально новых инструментов ДКП. И так как у нас такая тенденция только на зачаточной стадии, у ЦБ нет оснований, чтобы воспринимать такое изменение как сигнал к корректировке своей политики», — заключил главный аналитик Сбербанка. ■

Ценные бумаги и микрозаймы вместо кредитов

Укрепление позиций нефинансовых организаций происходит на фоне осторожной финансовой политики банков и роста бюджетных расходов. По данным ЦБ, в четвертом квартале 2016 года и первом квартале 2017 года требования

российских банков к небанковскому сектору экономики выросли на 0,5 трлн руб. (немного более 1% от общего объема требований). При этом активизировались банки до сих пор лишь в розничном кредитовании. Впрочем, и в этом сегменте

прирост пока слабый, в основном он приходится на связанное с наименьшим уровнем риска ипотечное кредитование. «Вероятнее всего, банки и их клиенты по-прежнему будут стремиться минимизировать риски при совершении финансо-

вых операций», — прогнозируют аналитики ЦБ, проводя параллели в поведении участников рынка с эпизодами экономической турбулентности и выхода из нее в 1999–2000 годы и 2009–2010 годы.

ИНИЦИАТИВА Минфин предложил начать онлайн-торговлю алкоголем с вина и пива

Спиртное прольется в Сеть

НАТАЛЬЯ НОВОПАШИНА,
ДМИТРИЙ КРЮКОВ

Минфин предложил начать легализацию торговли алкоголем через интернет с пива и вин защищенного географического указания. А с июля 2018 года онлайн-продажи будут разрешены для всех иных видов алкоголя. Это может повлиять на розничные цены.

Вино да пиво

Министерство финансов считает, что на первом этапе возобновления интернет-продажи алкоголя надо разрешить продажи вин с защищенным географическим указанием (ЗГУ) и пива. Об этом заявил директор департамента налоговой и таможенной политики Минфина Алексей Сазанов на заседании комитета Совета Федерации по бюджету и финансовым рынкам во вторник, 16 мая.

«На первом этапе мы предполагаем, что это могли бы быть только вина с защищенным географическим указанием и защищенным местом происхождения, а также пиво», — сказал Сазанов. Как ожидается, «первый этап» продлится до 1 июля 2018 года, в дальнейшем продажа через интернет может быть разрешена для всех видов алкоголя, добавил чиновник.

Представитель Минфина также отметил, что законопроект о разрешении онлайн-торговли алкоголем на межведомственном уровне согласован и готов к внесению в Госдуму. «Никаких препятствий я не вижу», — сказал Сазанов. Идет ли речь о российских или импортных винах ЗГУ, он не уточнил.

За рубежом вина конкретного географического наименования

не редкость. В России понятие «вина защищенного географического указания» (ЗГУ) появилось в 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции» в 2015 году. Однако пока соответствующую лицензию получили лишь единичные производители, расположенные преимущественно в Крыму, в частности «Коктебель» и «Массандра». Основным препятствием является отсутствие единого российского реестра виноградников, который бы подтверждал происхождение винограда для вин ЗГУ. Директор Центра исследований федерального и региональных рынков алкоголя (ЦИФФРА) Вадим Дробиз предполагает, что инициатива Минфина коснется как отечественных, так и импортных вин ЗГУ.

Десятилетний запрет

Официально интернет-торговля алкоголем была запрещена в России десять лет назад — в 2007 году. Однако из-за несовершенства законодательства в стране действуют тысячи сайтов, продающих алкоголь, 70% которого — суррогат, оценивает ситуацию Вадим Дробиз. По его мнению, нынешний законопроект «перекрывает» все действующие в настоящее время лазейки. Введение новых правил торговли в интернете позволит «очистить» рынок от нелегальной продукции, как в свое время внедрение ЕГАИС наводило порядок в розничном звене, уверен Дробиз.

В целом продажи винодельческой продукции в России (без учета игристых вин), по данным Росстата, сократились в 2016 году по сравнению с годом ранее на 2,3%,

до 84,9 млн дал. Продажи шампанских и игристых вин — на 6,9%, до 22 млн дал. Рынок пива также продемонстрировал падение на 3,7%, до 780,6 млн дал.

In vino veritas

Опрошенные РБК участники рынка единогласно приветствуют намерение властей разрешить онлайн-продажи алкоголя. Выбор в качестве стартовых позиций вина и пива они объясняют намерением «обкатать» новые правила на более простых для контроля напитках. «Тестирование на пиве видится логичным, так как в отличие от крепкой алкогольной продукции в пиве отсутствует контрафактная составляющая. Соответственно,

Опрошенные РБК участники рынка единогласно приветствуют намерение властей разрешить онлайн-продажи алкоголя

для данного вида продукции необходимо только количественный учет, который достигается за счет системы ЕГАИС», — рассуждает директор по правовым вопросам и корпоративным отношениям АО «САН ИнБев» Ораз Дурдыев.

Участники рынка расходятся во мнении о том, как легализация интернет-торговли алкоголем повлияет на цену продукции. «Альтернативный канал сбыта поможет скорректировать ценообразование и сделать вино более доступным, так как сегодня стоимость чаще всего диктует ретейл. Так, наценки торговых сетей могут составлять до 60%», — сообщил РБК ге-

неральный директор ГК Inkerman International Сергей Лебедев.

Наценка магазина составляет как минимум 30–40% и может доходить до 100%, подтверждает Дробиз. По его мнению, участники рынка не будут отказываться от собственной прибыли, однако цены на вино на реальной и виртуальной полке все же будут отличаться. В интернете алкоголь может стоить на 10% дешевле, прогнозирует собеседник РБК.

Менеджер по связям с общественностью и органами власти компании Efes Rus Павел Филиппов придерживается другого мнения. «Средневзвешенная цена значительно не изменится, так как объемы онлайн-торговли будут невелики», — считает он.

Разрешение на продажу спиртного положительно повлияет на российский рынок доставки продовольственных товаров в целом, надеется председатель правления Российской ассоциации экспертов рынка ретейла Андрей Карпов. По его оценкам, сейчас на продукты питания приходится лишь около 0,2% онлайн-продаж в России. «Получение лицензии на продажу алкоголя приведет к оживлению на рынке, станет стимулом для офлайн-игроков развивать онлайн», — уверен Карпов. По его мнению, в долгосрочной перспективе до 20% алкоголя будет реализовываться через интернет.

За скорейшие продажи

Вопрос о восстановлении онлайн-продаж в августе 2016 года начало прорабатывать Минэкономразвития. В феврале 2017 года статс-секретарь, заместитель министра промышленности и торговли Виктор Евтухов сообщил РБК, что его министерство также выступает за скорейшее разрешение продажи алкоголя через интернет. «Нужно как можно быстрее дать возможность легально работать тому сегменту бизнеса, который готов работать легально», — говорил Евтухов. — Мы не видим каких-либо проблем с легализацией интернет-торговли, все вопросы уже проработаны, есть четкое понимание, как их решать».

На первом этапе соответствующую лицензию смогут получать только те организации, которые имеют лицензию на оптовую торговлю алкоголем или на его производство, подчеркивал Евтухов. Также планировалось создать специальный реестр сайтов (их доменных имен), которым будет разрешено осуществлять продажи. Все остальные площадки, уличенные в реализации алкоголя, должны подлежать досудебной блокировке. Предполагалось, что вести реестр будет Росалкогольрегулирование. Еще одно предложение — создать специальную доменную зону, которая объединит все сайты, продающие алкоголь, писал РБК в марте 2017 года.

Кроме того, оплата за алкоголь, купленный в интернете, должна происходить только по банковской карте, а передача заказа — только совершеннолетнему лицу. Для этого курьер, как и продавец в розничном магазине, вправе потребовать предъявить документ, удостоверяющий личность покупателя. ■



РБК ТЕЛЕКАНАЛ

Реклама 18+

Лидеры рынка

С Еленой Хруповой

Смотрите каждый день
на телеканале РБК

Расписание программ
на сайте tv.rbc.ru

ПОТРЕБРЫНОК Госкомпания вдвое увеличила динамику розничных продаж

«Почта России» заработала на еде



Самые популярные категории товаров, продающихся через «Почту России», — периодические издания и продукты питания

ДМИТРИЙ КРЮКОВ,
НАТАЛЬЯ НОВОПАШИНА

Розничные продажи «Почты России» в 2016 году росли в два раза быстрее, чем годом ранее. Половину выручки обеспечили отделения в сельской местности, где почтовые отделения являются заменой традиционному ретейлу.

Выручка от розничных продаж «Почты России» увеличилась в 2016 году по сравнению с годом ранее на 14%, до 17 млрд руб. На столько же вырос чистый доход от продаж (выручка за вычетом стоимости закупки). Он достиг почти 6 млрд руб., говорится в сообщении почтового оператора (есть у РБК). Выручка «Почты России» от операционной деятельности в целом увеличилась в 2016 году на 10,7%, до 164,8 млрд руб.

В розничных продажах наибольший прирост пришелся на категории товаров, которые сам оператор классифицирует как почтовые: в частности, продажи немаркированных конвертов увеличились на 66%, канцелярских товаров и бумажно-беловой продукции — на 60%, а книг — на 35%.

Аналогичный тренд наблюдался и по итогам 2015 года, но тогда динамика была скромнее. Выручка от продажи товаров в розницу выросла на 6%, до 15 млрд руб., при этом конвертов, книж-

ной и канцелярской продукции — на 22–28%. До этого розничные продажи «Почты России» в течение нескольких лет сокращались.

На почту за едой

Количество отделений «Почты России» в 2016 году не изменилось (42 тыс.). Увеличение розничных продаж связано с «внедрением эффективных механизмов управления товарным ассортиментом, маркетинговой и ассортиментной политикой», резюмируется в сообщении.

В частности, на базе ПО «1С» была внедрена система управления товарными запасами, которая анализирует продажи за предыдущие периоды и автоматически формирует партию для поставки в отделения. Количество товарных наименований при этом сократилось, пояснили РБК в пресс-службе «Почты России». Это позволило сфокусироваться на наиболее востребованных позициях и получать более выгодные условия у производителей и дистрибьюторов.

Самые популярные категории товаров, продающиеся через «Почту России», — это периодические издания и продукты питания, отметили в пресс-службе оператора. Ранее она сообщала, что объемы розничных продаж прессы в 2016 году составили 4,6 млрд руб., увеличившись на 13%.

Торговать едой «Почта России» начала еще в 2010 году в московских отделениях. Однако сейчас продовольствие представлено в основном в сельских отделениях, которых насчитывается около 30 тыс. по стране. В структуре розничных продаж оператора их доля в 2016 году составила 49%, или 8,4 млрд руб. При этом 51% от этой суммы пришелся на еду. Для сравнения: продажи печатной периоди-

ки принесли в сельской местности только 17%.

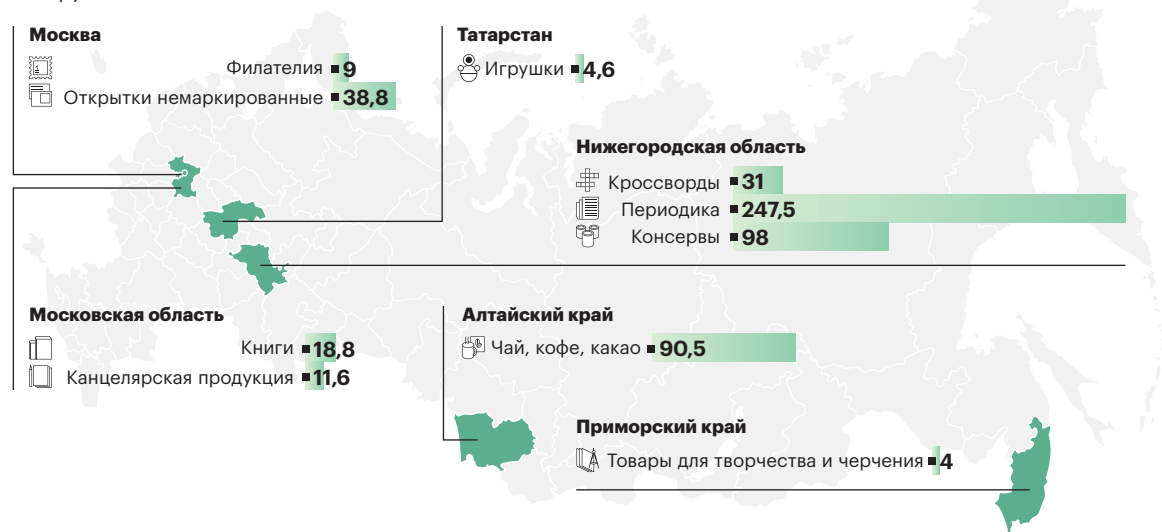
Заметную долю (9%) в селах занимают также продажи бытовой химии, товаров для подсобного хозяйства и электроники. По статистике «Почты России», выручка от реализации товаров бытовой химии, косметики и личной гигиены в 2016 году увеличилась на 30%. Для сравнения: по данным исследования аналитической компании Nielsen, за год, за-

кончившийся в первом квартале 2017 года, российский рынок средств по уходу за домом (моющие, чистящие средства, стиральные порошки) в денежном выражении вырос лишь на 2,1%, а в натуральном даже просел — на 2,5%.

По данным Росстата, в целом оборот розничной торговли в России в сопоставимых ценах сократился в 2016 году на 5,2%, до 28,137 трлн руб., по сравнению с 2015 годом.

Регионы — лидеры по продаже различных категорий товаров в отделениях «Почты России»

млн руб.



Источник: «Почта России»

Большие данные и села

«Почта России» обладает самой разветвленной системой отделений по стране, напоминает президент Национальной ассоциации дистанционной торговли Александр Иванов. По его мнению, раньше оператор плохо учитывал региональную специфику, экстраполируя успешные продажи определенных товаров в отдельных точках на всю сеть, а также старался продавать сугубо почтовые товары — марки и открытки, которые все меньше востребованы у потребителей. Сейчас же ситуация постепенно меняется. «Не могу судить, насколько хорошо они умеют работать с большими данными, но они стали их анализировать», — резюмирует Иванов.

Как государственная организация, «Почта России» достаточно «неповоротлива», отмечает председатель правления Российской ассоциации экспертов рынка ретейла Андрей Карпов. «В коммерческой структуре вопросы решаются более просто и быстро», — говорит он, а успехи почтового оператора в рознице во многом связаны с недостаточным развитием торговли в сельской местности. «Попытки «Почты России» найти свою нишу на розничном рынке предпринимаются давно и имеют определенный успех: даже Минпромторг признает, что зачастую вне городов мало каналов покупки продуктов», — говорит Карпов.

В апреле 2017 года X5 Retail Group (управляет сетями «Перекресток», «Пятерочка», «Карусель») заявила, что в течение трех лет откроет вместе с Центральным союзом потребительских обществ России (Центросоюз) 1000 магазинов под совместным брендом «КООП-Пятерочка». Они будут открываться на базе уже действующих точек — Центросоюз объединяет 38 тыс. магазинов, около 80% из которых расположены в сельской местности и малых городах России.

По словам представителя Союза независимых сетей России, доля сетевого ретейла неуклонно растет и сейчас достигает около 50% российского рынка. Сетевые магазины уже активно представлены в городах с населением от 50 тыс. человек, однако в более мелких поселениях и удаленных регионах ситуация может быть иной, признает собеседник РБК. ■

МНЕНИЕ

Почему экспортеры нефти вынуждены договариваться

Сократив добычу, ОПЕК и партнеры не смогли добиться устойчивого роста цен на нефть, но пойти на еще большее сокращение мало кто готов. Продление действующего соглашения стало в этих условиях очевидным компромиссом.

Объявление о договоренности России и Саудовской Аравии продлить соглашение о сокращении добычи нефти чуть всколыхнуло цены. Вместе с тем ожидания продления соглашения стран ОПЕК и других производителей нефти давно уже отыграны: все и так ожидали этого продления на встрече ОПЕК 25 мая.

Избавление от лишнего

ОПЕК и его союзникам действительно удалось убрать с рынка чрезмерный избыток нефти. Если в четвертом квартале 2016 года имело место существенное превышение добычи над спросом, то сейчас ситуация примерно сбалансирована. Однако при этом складские запасы нефти в странах-импортерах находятся на рекордно высоком уровне, а некоторый рост цен на нефть подстегнул сланцевую добычу в США. Международное энергетическое агентство (МЭА) прогнозирует рост американской добычи на 500 тыс. барр. в день по сравнению с концом прошлого года уже в этом квартале и на 800 тыс. — в четвертом квартале текущего года. А рост мирового спроса замедляется: МЭА считает, что в этом году он прирастет всего на 1,3 млн барр. в день против 1,7 млн барр. в прошлом году.

Поэтому, чтобы добиться перелома ценовой ситуации, нужно сокращать добычу сильнее, чем предусмотренные соглаше-

нием 1,7–1,8 млн барр. Но, похоже, кроме саудовцев никто делать это всерьез не готов, и понятно почему. Поскольку за полгода существенно увеличить цены на нефть не удалось и они болтаются на уровне едва ли выше ноябрьского, среди производителей нефти есть большое недовольство тем, что соглашение ОПЕК почти не работает. Производители просто теряют деньги. Да, за прошедшие несколько месяцев они немного заработали за счет роста цен на нефть, но сейчас этот эффект практически сведен

просто решили почистить рынок от избытка и хотя бы на какое-то время приподнять цены. Похоже, что второе, иначе нужно было идти на куда более сильное сокращение производства.

Неудивительно, что внутри ОПЕК существуют большие проблемы с исполнением соглашения о сокращении добычи. Хотя в новостных заголовках вы читаете о «перевыполнении» планов по снижению производства, на деле это в основном достигается за счет перевыполнения своих обязательств Саудовской

Чтобы добиться перелома ценовой ситуации, нужно сокращать добычу сильнее, чем предусмотренные соглашением 1,7–1,8 млн барр.

Но, похоже, кроме саудовцев никто делать это всерьез не готов

на нет, да и был ли он? Давайте взглянем, например, на отчет «Роснефти» по МСФО за первый квартал этого года. По сравнению с четвертым кварталом 2016-го цена на нефть Brent выросла на 8,5% (с \$49,5 до \$53,7 за баррель), но выручка «Роснефти» — только на 2,9% (добыча нефти за это же время упала на 35 тыс. барр. в сутки). Честно говоря, особо никакой разницы — что с соглашением с ОПЕК, что без него.

Новый статус-кво

Тут возникает вопрос: а хотели ли экспортеры кардинального перелома цен на нефть или же

Аравией, которая обеспечила половину от сокращения добычи странами ОПЕК, при том что ее доля в добыче картеля — меньше трети. Такие крупные производители, как Ирак и ОАЭ (в совокупности примерно 25% от добычи ОПЕК), выполняющие соглашение только на две трети и явно не хотят наращивать обязательства по сокращению. Учитывая, что Иран, Ливия и Нигерия освобождены от квот, по сути дела, получается, что страны — члены ОПЕК, добывающие порядка 40% нефти картеля, не готовы дальше сокращать добычу. Все это хорошо видно.

Владимир Милов,
директор Института энергетической политики



ФОТО: из личного архива

По сути, исполнение соглашения ОПЕК вышло на довольно предсказуемую колею — основную лямку приходится тянуть саудовцам. В принципе они уже играли в похожую игру в начале 1980-х годов, когда сократили производство нефти с 1981 по 1985 год практически втрое, с 10,3 млн до 3,6 млн барр. в день, пытаясь удержать цены. Не удержали и в итоге в 1985 году объявили о прекращении сдерживания добычи, что привело к длительному обвалу цен с известными последствиями. Они хорошо помнят этот опыт и вряд ли станут входить в эту реку дважды: одно дело — чуть поднапрячься и помочь выполнить текущее соглашение, другое — ввязываться в более масштабное сокращение добычи с непредсказуемыми последствиями.

Поэтому итог встречи нефтяных экспортеров 25 мая, скорее всего, предсказуем: соглашение о поддержании добычи на достигнутом уровне будет продлено, но новых сокращений не будет, а значит, рынок останется сбалансированным и особых скачков цен ждать не стоит. Впрочем, особых падений тоже: прежнего избытка на рынке уже нет, а для американской добычи более низкие уровни цен будут некомфортны, при резком падении цен тренд на рост производства развернется. Так что, скорее всего, решения ОПЕК и их партнеров, включая Россию, направлены скорее на поддержание статус-кво и избежание ценового обвала, который неминуемо последует, если заморозку добычи не продлить, чем на кардинальное изменение текущей ситуации.

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

юбилейный фестиваль мирового балета

benois de la danse*

пrix benois de la danse | Под патронажем ЮНЕСКО | ECP European Cultural Parliament

ИСТОРИЧЕСКАЯ СЦЕНА БОЛЬШОГО ТЕАТРА РОССИИ | МИНИСТЕРСТВО КУЛЬТУРЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ | ЦЕНТР БЕНУА | БОЛЬШОЙ ТЕАТР РОССИИ

30 мая 2017 года ГАЛА-КОНЦЕРТ «ДЕФИЛЕ ЗВЁЗД БЕНУА ДЕ ЛА ДАНС И НОВЫЕ ЛАУРЕАТЫ»
31 мая 2017 года ГАЛА-КОНЦЕРТ «ЗВЁЗДЫ БЕНУА ДЕ ЛА ДАНС – ЛАУРЕАТЫ ЗА ЧЕТВЕРТЬ ВЕКА»

Художественный руководитель Программы **Юрий ГРИГОРОВИЧ**

* Бенуа де ла Данс

В ПРОГРАММАХ ГАЛА БУДУТ ПРЕДСТАВЛЕНЫ ЗВЁЗДЫ:
Балета Большого театра России
Балета Мариинского театра
Английского национального балета
Балета Парижской национальной Оперы
Балета Джоффри (США)
Балета Сан-Франциско (США)
Бостонского балета (США)
Берлинского государственного балета
Вашингтонского балета (США)

Венского государственного балета
Дортмундского балета (Германия)
Корейского Национального балета (Сеул)
Королевского балета Фландрии (Бельгия)
Национального балета Уругвая
Штутгартского государственного балета (Германия)

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

16+

Северсталь | ExxonMobil | AIRFRANCE | KLM | юнипро | METROPOL SINCE 1905

Excellence in Flight | KOREAN AIR | 한국문화원 | ГАРМОНИЯ ФЛОРА

Как заработать на «импортозамещении» в образовании

Язык до Сочи доведет

КСЕНИЯ МЕЛЬНИКОВА

Студенты-предприниматели успешно отправляли молодежь учить языки за границу, но три года назад их бизнес оказался на грани краха. К счастью для них, оказалось, что изучать английский в Сочи также готовы очень многие.

На втором курсе факультета журналистики МГИМО 28-летний Кирилл Хрипунов завалил экзамен по английскому и решил, что лучший способ подтянуть язык — поехать в Англию и пройти там курс в одной из школ. Однако варианты, которые предлагали турфирмы, были для него слишком дорогими.

«Я осознавал, что не смогу самостоятельно оплатить такую поездку. Поэтому стал искать способы сэкономить», — рассказывает Хрипунов. Он отправил в London Institute of Technology and English (LITE) бартерное предложение: привезти нескольких студентов в обмен на то, что школа позволит ему самому пройти курс бесплатно. Неожиданно для Хрипунова через несколько дней пришел положительный ответ. Теперь нужно было найти тех, кто поехал бы с ним в Лондон. «Я знал, что для студентов МГИМО это будет актуально, поэтому стал развешивать объявления на стендах в университете», — вспоминает Кирилл. В итоге на трехнедельный курс стоимостью 25 тыс. руб. записались десять человек.

Вернувшись из Англии, Хрипунов успешно сдал экзамен и загорелся идеей сделать из таких поездок настоящий бизнес. «Мне понравился формат и интенсивность обучения. У каждого из нас было по 30 часов изучения языка в неделю. Для сравнения, в МГИМО мы получали только восемь часов. Я был уверен, что желающих поехать в Лондон на летние каникулы будет еще больше», — говорит он.

Кирилл увлекался веб-программированием и решил сделать сайт, чтобы не развешивать каждый раз объявления. В 2008 году ему удалось договориться о сотрудничестве с еще одной лондонской школой, The English Studio, которая предлагала летнюю программу не только для студентов, но и для школьников. Рынок был конкурентным. Языковые курсы за границей в Москве предлагали множество игроков, но большинство из них делали ставку на самые большие и известные школы. Хрипунов решил сосредоточиться на маленьких и дешевых.

Он разместил предложение The English Studio на своем сайте, и через пару месяцев к нему обратилась преподаватель одной из московских школ. Она хотела поехать со своими учениками в Англию. Летом 2008 года Кирилл отправил в Лондон 30 человек: 15 школьников с преподавателем и 15 студентов. Стоимость поездки для школьников была почти в два раза выше,



За весь 2016 год Jey Study обслужила 640 клиентов и получила 97 млн руб. выручки и 7,1 млн руб. прибыли. Причем 75% выручки принес внутренний туризм. На фото: сооснователи языковой школы Jey Study Матвей Амагаев (слева) и Кирилл Хрипунов

чем для взрослых, так как включала экскурсии и составляла в среднем 65 тыс. руб. Как агент, Кирилл получал 10% комиссии. В итоге за первый сезон он заработал около 150 тыс. руб. «Расходов тогда почти не было. Пока учился в университете, целевая аудитория была вокруг меня», — вспоминает предприниматель.

Комиссию преподавателям компания не платит, но проводит для них курсы повышения квалификации за рубежом и дает возможность им или их детям отправиться в бесплатную ознакомительную поездку в Англию

Друзья в деле

Параллельно с учебой и бизнесом Кирилл стал подрабатывать в одной из крупных российских деловых газет. Позвал его туда друг и сосед по общежитию Матвей Амагаев, который был внештатным автором издания с февраля 2008 года. «В ноябре всем внештатникам стали задерживать гонорары, — вспоминает Матвей. — Как-то вечером я пришел к Кириллу, рассказал ему об этом. Я не знал, что делать даль-

ше». Хрипунов предложил присоединиться к его стартапу — отправлять студентов за рубеж. Амагаев, не раздумывая, согласился.

Приятель стал связываться с разными школами и расширять список программ на сайте. Им удалось договориться с Embassy School, London Study Centres и University of Oxford. «Я понял, что дети лю-

бят ездить группами. Клиентов получается сразу много», — говорит Хрипунов. Вместе с партнером они решили собрать первую группу школьников без сопровождения преподавателя. Опубликовали на сайте сообщение, что открыт набор в Оксфорд на лето. Стоимость трехнедельного курса составляла уже около 100 тыс. руб.

«Было очень страшно первый раз отправлять детей в другую страну. Вся ответственность должна была лечь на нас», — вспоминает

Хрипунов. Он попросил однокурсницу Марию Сироткину сопровождать школьников и стать третьим партнером.

Летом Сироткина полетела в Лондон с группой подростков из 15 человек. Каждые два дня она отправляла на электронную почту родителям письма с фотографиями и видео о том, как проводят время их дети. «Это то, чего не делала ни одна компания прежде. В этом я видела основную задачу сопровождающего», — вспоминает Мария.

Родителям такой подход понравился, а Хрипунов зарегистрировал компанию Jey Study. Амагаев и Сироткина стали соучредителями. Офиса у студентов-предпринимателей не было. «Мы тогда экономии: нам казалось, что снимать офис очень дорого, — рассказывает Матвей. — Весело было выходить во время пары на разговор с клиентом и пропадать на целый час. Это отвлекало от учебы, но желание у нас было бешеное». Офис партнеры открыли только через полгода — помещение в 20 кв. м на Лубянке обходилось в 25 тыс. руб. в месяц.

По мере роста клиентуры компания стала выкупать блоки мест на рейсы британских авиакомпаний British Airways и BMI. «Мы постоянно искали самые низкие тарифы и stalkивали авиакомпании

лбами, перекидывали друг другу их ценовые предложения. Они пытались перебить предложения друг друга и снизить стоимость», — объясняет Хрипунов. Затем начали работать и с «Аэрофлотом».

В 2010 году молодые люди окончили университет и решили сконцентрироваться на бизнесе. «Сначала мы не понимали рынка, и все было «на попробовать», — вспоминает Хрипунов. — В итоге сфокусировались на детских групповых поездках и не прогадали». На лето 2010 года партнеры сформировали пять групп школьников по 15 человек. Стоимость поездки составляла 120–130 тыс. руб.

Для пяти групп требовались сопровождающие. Приятель стал рекрутировать их из бывших однокурсников. Присоединиться к Jey Study предлагали только тем, кто уже имел опыт работы с детьми в лагерях. «В этом мы видели преимущество. Конкуренты не набирали группы, они организовывали в основном индивидуальные поездки. А для родителей все-таки очень важно, чтобы ребенок ехал с кем-то. Именно в этом сегменте предложений было немного», — уверяет Хрипунов. С сопровождающими заключались контракты на лето. На поездку они получали 15 тыс. руб. командировочных. Перелет оплачивала Jey Study, пита-

**Экономика
языковой школы
за март 2017 года,
млн руб.**

Доходы

19,80

Расходы

18,25

в том числе:

Выплаты школам **13,7**

Оплата авиабилетов **2,3**

Аренда офисов **0,44**

Фонд оплаты труда **0,67**

Расходы на маркетинг **0,84**

Налоги **0,3**

Прибыль

1,55

Источник: Jey Study

тере есть потенциал и будет спрос. Там ниже арендные ставки и менее конкурентная среда. Нам нужно было всего пять клиентов в месяц, чтобы работать «в ноль» и окупать аренду. Мы были уверены, что справимся», — говорит Матвей Амагаев. Наняв двух консультантов, он стал управлять петербургским офисом: каждый день звонил сотрудникам по Skype, раз в месяц прилетал лично. В 2011 году 30% всех клиентов Jey Study были уже из Санкт-Петербурга.

Успех показал, что есть смысл открывать филиалы в регионах. «Мы рассматривали крупные российские города, в которых были британские визовые центры», — объясняет Кирилл. В 2012 году они открыли офис с двумя консультантами в Екатеринбурге, а в 2014-м — в Ростове-на-Дону.

Параллельно компания расширяла предложение: к 2013 году партнеры наладили связи с учебными заведениями в США, Австралии, Канаде, на Мальте и в Ирландии. «Иногда бывает, что клиенты называют определенное учебное заведение, где они хотели бы учиться. Тогда мы договариваемся с новыми партнерами», — рассказывает Кирилл.

Немалую часть клиентов приводили учителя средних школ — ключевое звено в цепи продвижения зарубежных языковых курсов. «Учителя либо сами едут с классом, либо рекомендуют родителям наши индивидуальные программы», — объясняет Хрипунов. Комиссию преподавателям компания не платит, но проводит для них курсы повышения квалификации за рубежом и дает возможность им или их детям отправиться в бесплатную ознакомительную поездку в Англию. Сейчас, по данным Jey Study, от учителей приходят 60% потребителей.

В 2013 году компания отправила за рубеж 1210 человек, ее годового оборот достиг 123 млн руб., прибыль — 5,7 млн руб. В трех филиалах вместе с головным офисом в Москве работали в общей сложности 20 постоянных консультантов и 70 сопровождающих на срочных контрактах.

Стоп, машина

Однако в конце 2014 года поток клиентов Jey Study стал резко падать вслед за рублем. В ноябре он

сократился на 80%, а в декабре вообще не пришел ни один клиент. Партнеры отправили всех сотрудников в неоплачиваемый отпуск, а сами отказались от зарплаты (и не получали ее до августа 2015 года). «В декабре буквально за несколько дней поездки стали в два раза дороже. Это был самый тяжелый момент. Я продал машину и на эти деньги жил», — вспоминает Матвей Амагаев.

С трудностями тогда столкнулась не только Jey Study, но и все компании, занимающиеся зарубежным туризмом. «Проблемы были у всех. У нас сильно упал спрос на среднее образование, а это самый дорогой сегмент: стоимость обучения за год — около £30 тыс. Спасло нас тогда то, что спрос на высшее образование остался почти неизменным», — вспоминает Нина Колташова. — По тем же компаниям, которые занимаются групповыми поездками, кризис всегда ударяет сильнее. Они ориентируются на средний класс, а средний класс в кризис экономит на расходах».

Хрипунов озадачился проблемой летом 2014 года, когда появились первые признаки падения спроса. Ему пришла идея отправлять клиентов в российский лагерь и приглашать туда как преподавателей носителей языка. Самым подходящим местом оказался Сочи — хороший климат и много отелей. «После Олимпиады Сочи был у всех на слуху. Там было 40 тыс. новых отельных номеров, которые пустовали», — объясняет Амагаев. Партнеры начали договариваться с курортом «Имеретинский», рассказали о своем желании забронировать номера отеля под детский летний лагерь, но переговоры затянулись. «Они, с одной стороны, не понимали, нужно ли им работать с детьми, с другой — хотели загрузить свои мощности», — говорит Амагаев. — Посодействовали нам в этом вопросе люди из «Баззла», которому принадлежит курорт». Найти нужных людей помогли старые журналистские связи.

Еще до обвала рубля партнерам удалось заключить договор, согласно которому Jey Study бронировала 150 номеров на все лето с отсрочкой платежа. 10% предоплаты нужно было внести в марте 2015 года. Эти деньги компания выплатила за счет первых бронирований, которые пошли с января. Если бы не та-

Языковой туризм в России

Согласно отчету Международной ассоциации языковых центров и консалтингового агентства StudentMarketing, Россия занимает 12-е место в списке стран, жители которых чаще всего ездят изучать язык за границу. Каждый год в зарубежные поездки с такой целью отправляются 2,28 млн учащихся. Английским занимаются 80% туристов от образования, 6% — французским, 5% — немецким, по 3% — испанским и

китайским, 2% — итальянским и 1% — японским. «В индустрии образования за рубежом существует два направления. Одни компании занимаются академическим образованием — университетами, средними школами, магистратурами, другие работают на рынке краткосрочных групповых программ», — говорит Нина Колташова, директор компании ИТЕС. — Мы, например, не предлагаем групповых поездок,

потому что, по моему глубокому убеждению, это дискредитация образования за рубежом. Когда дети едут в группе, они общаются только в ней. Индивидуальная поездка — другое дело, ребенок никого не знает, и он вынужден заводить себе друзей среди иностранных студентов и говорить с ними на языке изучения. Эффект от обучения за счет этого возрастает в разы».

кой поворот, то, скорее всего, компания бы обанкротилась, признаются партнеры.

«Родители хотели, чтобы ребенок хорошо провел лето, пусть не в Англии, а в более бюджетном месте», — говорит Хрипунов. Клиентов он обзванивал, используя нарабатанную контактную базу. Кураторов набирал из сообщества британских преподавателей в России с опытом работы не менее семи лет. Путевки в лагерь стоили 120–130 тыс. руб., как когда-то в Англию, но все равно пользовались спросом.

Сразу заполнить лагерь на 100% не удалось. Летом 2015 года в Сочи поехали три смены: первая и третья — по 50 человек, зато вторая заняла все 150 номеров. «В конце у нас осталось 20 номеров, и мы решили свозить сотрудников в лагерь. Очень уж напряженным выдался год», — рассказывает Кирилл. Выручка упала почти в два раза, до 74,5 млн руб., прибыль — почти в четыре, до 1,5 млн руб.

Школьники и менеджеры

В 2016 году стало понятно, что стратегия «импортзамещения» работает: Jey Study удалось заполнить все 150 номеров в «Имеретинском» на все три смены; в апреле компания открыла второй лагерь на три

смены по 50–70 человек на курорте «Роза Хутор». За весь 2016 год Jey Study обслужила 640 клиентов и получила 97 млн руб. выручки и 7,1 млн руб. прибыли. Причем 75% выручки принес внутренний туризм; спрос на обучение за границей начал восстанавливаться, но по-прежнему невелик.

Докризисных показателей достичь не удалось до сих пор, но компаньоны нашли новую точку роста. Одна из сотрудниц Jey Study, Мария Гурова, переехала в Аргентину и создала компанию RAM Travel, которая занимается организацией выставок, конференций и бизнес-поездок. «Мы хорошо общались с Марией и решили, что наш опыт очень кстати будет в корпоративной сфере: тут ценится умение работать не по шаблону», — говорит Матвей Амагаев.

Гурова помогла найти первых клиентов — Danon, РЭШ, Intel и Альфа-банк. Jey Study организует и совмещает корпоративные выезды с обучением языку. В 2016 году такие поездки принесли 10% выручки.

«Английский нужен всем. Мы добились синергии, начав заниматься корпоративным и образовательным туризмом. Эта сфера для нас очень перспективна», — уверен Амагаев. ■

ние и проживание школы-партнеры предоставляли сопровождающим бесплатно.

Язык для регионов

Осенью 2010 года партнеры решили открыть филиал в Санкт-Петербурге. Помещение площадью 15 кв. м они арендовали во «Владимирском пассаже» за 15 тыс. руб. в месяц. «Мы просчитали, что в Пи-

ПМЭФ '17
ПЕТЕРБУРГСКИЙ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ФОРУМ

1–3 ИЮНЯ

FORUMSPB.COM

Реклама 6+

Генеральный партнер: РОСНЕФТЬ, ГАЗПРОМ, ГРУППА НМТП, СБЕРБАНК

Генеральный партнер: ВТБ, РОССЕТИ, АЭРОФЛОТ

Генеральный партнер: ПАО Сбербанк; Банк ВТБ (ПАО)

Генеральный спонсор: ВТБ

Стратегический партнер: РОССЕТИ

Официальный автомобиль Форума: Mercedes-Benz

Официальный авиаперевозчик Форума: АЭРОФЛОТ

ОПЕРАТОР ПЕТЕРБУРГСКОГО МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФОРУМА: РОСКОНГРЕСС

Можно ли спасти данные, заблокированные вирусом-шифровальщиком

Хакеры заставляют плакать

ЕКАТЕРИНА АЛИКИНА

На днях вирус-вымогатель WannaCryptor выманил у пользователей по всему миру десятки тысяч долларов. РБК выяснил, могут ли пострадавшие от вирусных атак вернуть свои деньги и как обезопасить себя от потерь в будущем.

На прошлой неделе тысячи компьютеров по всему миру заразил новый вирус WannaCryptor (пользователи прозвали его WannaCry — «Хочу плакать»). Он угрожал серверам ряда компаний и государственных учреждений, а также операционным системам физических лиц. По данным социального сайта Reddit, по состоянию на 16 мая 2017 года создатели компьютерного вируса WannaCryptor получили от своих жертв почти \$67 тыс.

Как отмечают профильные эксперты, опрошенные РБК, WannaCryptor относится к типу вирусов-шифраторов. Он не крадет средства, а создает условия, при которых клиент сам отдает злоумышленнику деньги. «Вирус шифрует файлы на компьютере пользователя и далее вымогает средства за их расшифровку, — рассказывает замруководителя лаборатории компьютерной криминалистики и исследования вредоносного кода Group-IB Сергей Никитин. — Далее люди покупают биткоины, переводят их адресату, после чего невозможно установить, кто эти деньги получит».

Вирусы-вымогатели

По словам ведущего аналитика отдела развития «Доктор Веб» Вячеслава Медведева, как правило, подобные вредоносные программы запускаются самими пользователями (с флешек или ссылок в письмах, сайтах). Пользуясь тем, что пользователи работают под административными правами и не ограничивают возможность установки нового ПО, эти программы шифруют файлы на локальном компьютере и сети. «Известны



Как отмечают опрошенные РБК эксперты, WannaCryptor относится к типу вирусов-шифраторов. Он не крадет средства, а создает условия, при которых клиент сам отдает злоумышленнику деньги

псевдошифровальщики — имитирующие шифрование и удаляющие данные или шифрующие без возможности расшифровки, — рассказывает Медведев. — Поэтому платить за это крайне не рекомендуется».

Представители компаний — разработчиков антивирусов обращают внимание на то, что в специальных вирусных лабораториях они могут расшифровать файлы. «Однако надо понимать, что рас-

шифровка возможна только в некоторых случаях, — предупреждает руководитель поддержки продаж ESET Russia Виталий Земских. — Если файлы обработаны с применением сложных алгоритмов шифрования (WannaCryptor использует гибридный алгоритм RSA+AES), то расшифровка с большой долей вероятности невозможна». А руководитель сектора информационной безопасности компании AT Consulting Антон Карданов обра-

щает внимание на то, что удаленные исходные файлы можно также попытаться восстановить при помощи бесплатной утилиты Recuva.

Если пользователь все же заплатил деньги за разблокировку, вернуть эти средства невозможно, считают опрошенные РБК эксперты. «В случае с вирусом WannaCryptor точно никто ничего не вернет, — комментирует директор департамента информационных технологий СДМ-банка Олег Илюхин. — В этой схеме человек сам подтверждает, что он перечислил деньги». Разработчики антивирусных программ здесь также ответственности не несут. «Антивирус не может отвечать за действия пользователей, самостоятельно запускающих троянские программы и не устанавливающих обновления, — говорит Вячеслав Медведев из «Доктор Веб». — Типичными ошибками, приводящими к пропуску вредоносных программ, являются отключение антивируса, запрет проверки им работающих программ, отказ от обновлений, использование древних версий и т.д.».

Медведев замечает, что ни один антивирус не может даже теоретически знать все вредоносные программы в момент их проникновения. «Если система имеет уязвимость, то антивирус тут не

спасет, — соглашается Сергей Никитин. — Компании могут оперативно отслеживать все появляющиеся вирусы, но всегда есть некий временной зазор между появлением вируса и попаданием его в базы».

Юристы также считают, что в компании, выпустившую антивирус, обращаться не имеет никакого смысла. «Между пользователем и разработчиком по факту и установке, и использования антивирусного ПО не возникает обязательств, предусматривающих компенсацию убытков, полученных в связи с мошенническими действиями третьих лиц», — говорит член адвокатской палаты Москвы Елена Лузанова. Кроме того, антивирусные компании указывают в лицензионном соглашении, что не несут никакой ответственности за возможную неэффективность.

Судиться со злоумышленниками также бесполезно. «По факту переводы совершаются в адрес счетов, открытых по всему миру на подставных физических и юридических лиц, — рассуждает Лузанова. — Найти злоумышленников будет крайне сложно». По словам исполнительного директора юридической компании HEADS Consulting Никиты Куликова, в случае если преступников найдут

Что такое WannaCry

Глобальная кибератака с использованием вируса WannaCryptor (WannaCry) началась 12 мая. По данным Европола, к настоящему моменту вирус-вымогатель заразил более 200 тыс. компьютеров в 150 странах. WannaCry шифрует файлы пользователя, после чего их становится невозможно использовать, и требует от

пострадавших выкуп за расшифровку. Жертвам вирусной атаки предлагается перечислить на указанные счета определенные суммы в биткоинах. В пересчете на доллары США размер выкупа обычно равен сумме в диапазоне от \$200 до 600. В России под атаку хакеров попали в том числе компьютеры государственных учреж-

дений, включая РЖД, Минздрав, Сбербанк, МЧС и МВД, а также компании «МегаФон». Кроме того, как заявил 16 мая глава Совета безопасности РФ Николай Патрушев, в число наиболее пострадавших регионов от массовой кибератаки попал Татарстан. Согласно данным социального сайта Reddit, в настоящее время

создатели вируса-вымогателя WannaCry уже получили от своих жертв более \$67 тыс. Также эксперты аудиторско-консалтинговой компании PwC зафиксировали более 300 новых штаммов вируса WannaCry, что говорит о сохранении риска новых атак.

и будут судить в иностранном государстве, возможно, правоохранительные органы РФ пошлют такого рода запрос в службу безопасности той страны, где преступника будут судить. Однако в таком случае шансы получить компенсацию становятся еще более призрачными, считает он.

Банковские трояны

Шансы вернуть свои деньги выше, если пользователь столкнулся с другим типом вирусов, известным как банковские трояны. Они воруют пароли и логины к платежным системам у своих «жертв», а также отслеживают и модифицируют платежную информацию — во время ее формирования или во время передачи. «Банковские трояны существуют давно, они направлены на то, чтобы получить данные, необходимые для хищения денежных средств», — рассказывает Сергей Никитин. — Это логин, пароль и одноразовый пароль, который приходит по СМС». Такие вирусы создаются как под компьютеры, так и под смартфоны.

Согласно закону «О национальной платежной системе», банк должен возместить сумму операции, совершенной без согласия клиента, если не докажет, что пострадавший сам нарушил правила использования платежного средства. «После несанкционированного списания средств нужно немедленно обратиться в банк, сообщить о проблеме и заблокировать карту», — советует Виталий Земских. — Сразу после этого в ближайшем отделении своего банка нужно написать заявление о несогласии с транзакцией и возврате средств». Далее банк обязан провести внутреннее расследование инцидента и, если клиент окажется прав, вернуть деньги.

Представитель пресс-службы Тинькофф Банка рассказал РБК, что кредитная организация обычно компенсирует клиенту убытки от мошеннических действий. Это происходит, если банк может однозначно установить причастность

«Барщевский и партнеры» Павел Хлюстов отмечает, что сложившаяся судебная практика исходит из того, что банк не несет ответственности за незаконное списание денежных средств клиента, если при совершении соответствующей операции злоумышленники использовали достоверные логин и пароль.

При этом если клиент потерял средства из-за хакерской атаки на сам банк, а не на свой компьютер, то ситуация будет более оптимистичной. В этом случае банк будет обязан компенсировать всю сумму, списанную со счета. «Возражения банка о том, что списание денежных средств было вызвано преступными действиями лиц, не имеющих отношения к банку, не имеют правового значения», — говорит Хлюстов. — Банк как профессиональный участник рынка должен отвечать перед клиентом вне зависимости от того, чьи действия привели к незаконному списанию денежных средств».

Как защитить свой кошелек

Опрошенные РБК эксперты единодушны во мнении, что гораздо эффективнее заранее принять меры защиты от вирусов. Прежде всего, важно использовать актуальную операционную систему, для которой выходят обновления безопасности. «Откажитесь от использования версий Microsoft Windows, которые уже не поддерживаются производителем», — советует Виталий Земских. — До замены устаревших операционных систем используйте обновление, выпущенное Microsoft для Windows XP, Windows 8 и Windows Server 2003».

Важно обновлять все программы, которые владелец устройства использует на операционной системе: это и браузер, и плагины, и все прикладные программы. Кроме того, необходимо своевременно обновлять антивирусную программу.

Важно обновлять все программы, которые владелец устройства использует на операционной системе: это и браузер, и плагины, и все прикладные программы. Кроме того, необходимо своевременно обновлять антивирусную программу

вируса к оспариваемым операциям и если клиент при этом не общал злоумышленникам реквизиты карты, одноразовые пароли и другие идентификационные данные. Однако Олег Илюхин обращает внимание на то, что обычно такие случаи связаны с отсутствием системы защиты на компьютере клиента. «Часто выясняется, что у клиента не установлена антивирусная программа или не обновляется операционная система», — рассказывает он.

В случае официального отказа банка возместить потери Виталий Земских советует идти в полицию с заявлением о совершении мошеннических действий, а также в прокуратуру и суд. Правда, партнер коллегии адвокатов

Сергей Никитин отмечает, что желательно также работать на компьютере не с правами администратора, а с правами пользователя. Это сильно снижает вероятность какого-то автоматического заражения. Вячеслав Медведев из «Доктор Веб» советует отключить все неиспользуемые сервисы в операционной системе, а также делать резервные копии данных и не хранить их на том же компьютере, где находятся эти файлы, — трояны успешно удаляют копии. «Если мы говорим о смартфонах, то ставить приложения можно только из официального магазина приложений. Второй момент: смартфон должен иметь актуальную версию андроида начиная от версии 6.0 и новее», — заключает Никитин. ■

ИССЛЕДОВАНИЕ

Российский рынок интернет-торговли: товары 2016

marketing.rbc.ru

+7 (495) 363 11 12



РБК
ИССЛЕДОВАНИЯ
РЫНКОВ

ЗАО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ» Адрес юридический: 117393 г. Москва
ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1 ОГРН-1027700316159 Реклама 18+

На что способен банковский роботизированный советник

Инвестиции автоматом

ДАНИЛ СЕДЛОВ

Сбербанк запустил робота-консультанта для управления активами — сервис «Простые инвестиции», разработанный совместно с компанией FinEx. Чем интересна эта новинка и сможет ли она облегчить жизнь частному инвестору?

Сбербанк совместно с компанией FinEx запустил онлайн-сервис «Простые инвестиции» — роботизированный финансовый советник (робо-эдвайзер), способный подбирать инвестиционные активы для клиента и управлять его портфелем. Платформа заработала с 16 мая. Пока она доступна в виде сайта (в версиях для стационарного компьютера и смартфона), но в скором времени разработчики планируют выпустить и приложения для устройств на базе iOS и Android.

В комментарии для РБК пресс-служба Сбербанка отметила, что в настоящее время сервис тестируется на небольшой выборке пользователей и в дальнейшем он будет совершенствоваться с учетом обратной связи от клиентов. Впрочем, по данным FinEx, робо-эдвайзер уже функционирует в полную силу, и воспользоваться им могут не только клиенты Сбербанка, но и сторонние частные инвесторы.

Что может робот

Как сообщает пресс-служба компании FinEx, отвечавшей за разработку этого сервиса, платформа умеет определять потребности клиента и его склонность к риску, формировать исходя из этих данных инвестиционный портфель, а также регулярно проводить в нем ребалансировку, покупая и продавая ценные бумаги. Роль самого инвестора сводится к контролю за работой сервиса, при этом наиболее важные операции, например покупка ценных бумаг на бирже, обязательно проходят ручную верификацию специалиста.

Старший партнер FinEx Capital Management Олег Янкелев утверждает, что платформа от Сбербанка — это первый банковский робо-эдвайзер, который решает типичные проблемы, стоящие перед розничными инвесторами. «Эта платформа помогает накопить на крупные покупки, сохранить накопления, а также позаботиться о собственной пенсии», — говорит он. Предыдущие роботизированные советники, разработанные FinEx совместно с банками ВТБ24 и «Ак Барс», только консультировали своих клиентов по инвестиционной стратегии, не управляя портфелями напрямую, уточняется в комментарии пресс-службы FinEx.

Сервис «Простые инвестиции» инвестирует исключительно в биржевые инвестиционные фон-

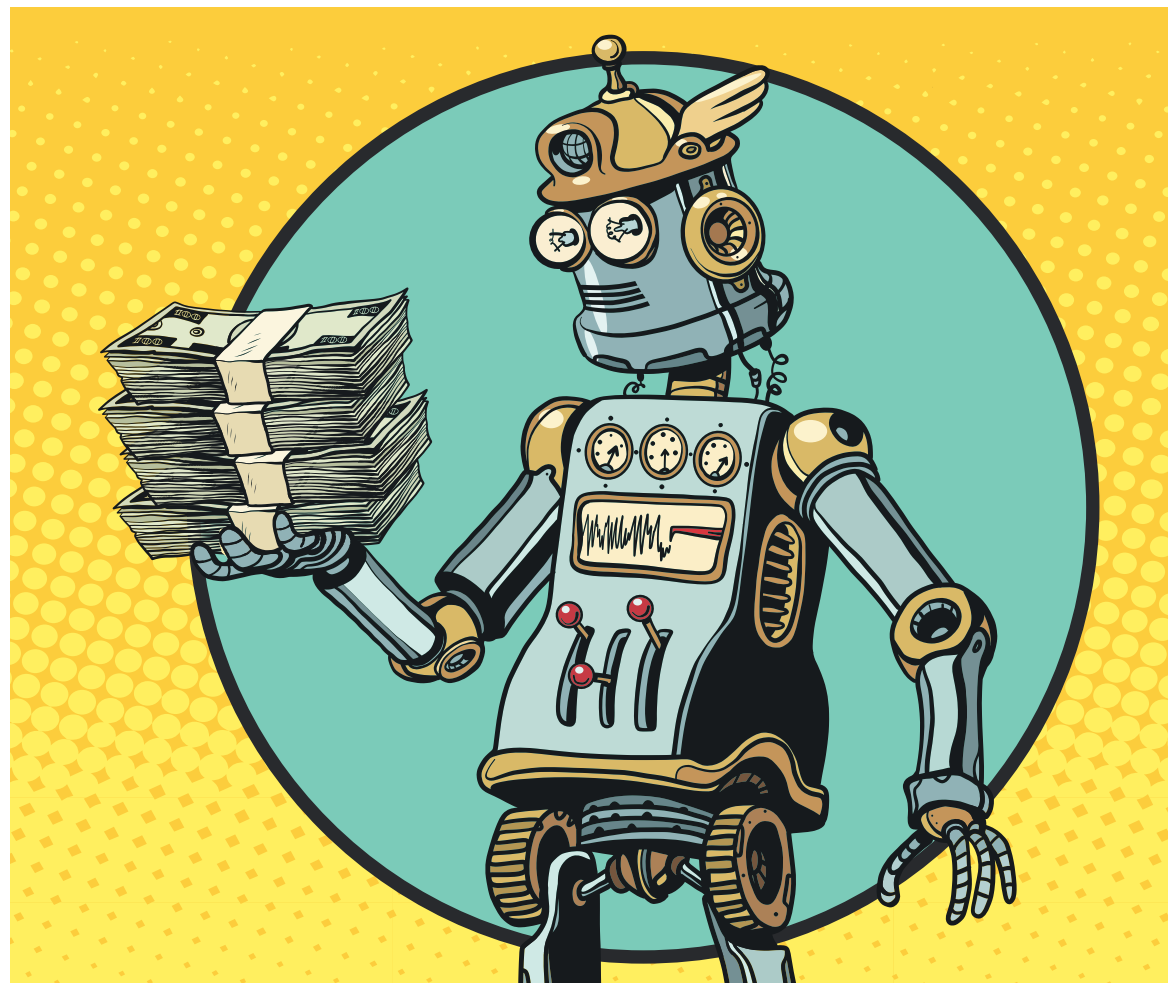


Иллюстрация: Depositphotos

ды (ETF), торгующиеся на Московской бирже, — их оператором также является компания FinEx. Такой выбор активов пресс-служба FinEx объясняет тем, что большинство успешных роботизированных советников в Европе и США вкладываются в основном в ETF. Поскольку на Московской бирже торгуются только фонды от FinEx, платформе «Простые инвестиции» приходится ограничиваться этими инструментами. Минимальный размер инвестиций с помощью сервиса составляет 100 тыс. руб., клиент при этом может ежемесячно пополнять свой счет минимум на 5 тыс. руб. За свои услуги робо-эдвайзер берет только комиссию в 1,5% в год от стоимости активов. За вывод средств плата не взимается, причем клиент может вывести деньги со счета на карту Сбербанка.

Для работы с «Простыми инвестициями» клиенту придется открыть индивидуальный инвестиционный счет (ИИС) или счет доверительного управления. Он может сделать это дистанционно (через саму платформу) и пополнить счет при помощи мобильного приложения «Сбербанк Онлайн». Пока эта услуга доступна только россиянам, зарегистрированным на портале gosuslugi.ru, однако разработчики робо-эдвайзера обещают в скором времени сделать возможной идентификацию через систему межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ), которая не требует от клиентов регистрации в госуслугах. Предполагается, что оформление налоговых вычетов по ИИС, которое предусмотрено

законодательством, поможет инвестору увеличить реальную прибыль от инвестирования.

Помощник для новичков

Треjder и управляющий активами инвестиционной компании S.R. Solutions Роман Андреев считает, что новый сервис от Сбербанка может заинтересовать начинающих инвесторов с небольшим чеком в 100 тыс. руб. А вот для премиальных клиентов, располагающих более серьезны-

ми суммами, тех возможностей, которые предлагает платформа «Простые инвестиции», будет недостаточно. «На Московской бирже торгуется всего 12 ETF, и эти фонды не охватывают всего спектра инструментов, представленных на рынке», — поясняет финансист. Он также отмечает, что робо-эдвайзинг все еще является экзотикой в России, поэтому потенциальная аудитория этого

вида услуг ограничена студентами и молодыми трейдерами, которые ищут новые инструменты. Более взрослые инвесторы достаточно консервативны и предпочитают покупать ценные бумаги самостоятельно, убежден Андреев.

Платформа «Простые инвестиции» ни в коем случае не является заменой доверительного управления или активного инвестирования на длительный срок, предупреждает генеральный директор компании — разработчика финтех-а Conomy Константин Жеребцов.

В 2016 году количество активов под управлением робо-эдвайзеров на глобальном рынке достигло примерно \$200 млрд. К 2020 году оно может вырасти до \$3,7 трлн, а к 2025 году — уже до \$16 трлн, прогнозируется в исследовании Deloitte

по его мнению, этот робо-эдвайзер по сути является маркетинговым инструментом для продажи ETF от компании FinEx. Он также подчеркивает, что все робо-эдвайзеры, которые вкладываются в индексные продукты, де-факто предлагают клиентам пассивное инвестирование. «Это точно не активное управление, так как их стратегия предусматривает лишь хождение за индексом», — говорит он.

Главным преимуществом нового сервиса от Сбербанка является устранение человеческого фактора из принятия инвестиционных решений, убежден начальник управления по работе с состоятельными клиентами ИК «Церих Кэпитал Менеджмент» Андрей Хохрин. В отличие от управляющего-человека, робо-эдвайзер при работе с портфелем не может допустить ошибок, связанных с изменением своего психологического состояния. В то же время пользователю «Простых инвестиций» не стоит рассчитывать на доходность, опережающую динамику широкого рынка: она будет либо на уровне бенчмарка, либо ниже его, предупреждает финансист. «Сервис закладывает в свои решения уже существующие на рынке тренды. Предложить что-то нестандартное, в отличие от живого управляющего, он не может», — поясняет Хохрин. Вместе с тем финансист считает совместную разработку Сбербанка и FinEx довольно перспективной, поскольку она свидетельствует о постепенной эволюции самой отрасли управления активами в России.

Дорогу роботам

К слову, платформа «Простые инвестиции» — не единственный сервис на российском рынке, который позиционируется как настоящий робо-эдвайзер. Первым был «Финансовый пилот», также разработанный компанией FinEx, — именно он послужил основой для аналогичных сервисов от банков ВТБ24 («ВТБ24 — Автопилот») и «Ак Барс» («Ак Барс советник»). В марте этого года также было запущено приложение Right от компании Conomy — робот-консультант для автоматической торговли акциями и облигациями. Кроме того, разработкой собственных робо-эдвайзеров занимаются ФГ «БКС» и, по данным РБК, Альфа-банк. Эксперты, опрошенные РБК, сходятся во мнении, что в ближайшие годы индустрия робо-эдвайзинга в России будет расти высокими темпами, как и во всем мире.

По оценкам аудиторской компании Deloitte, в 2016 году количество активов под управлением робо-эдвайзеров на глобальном рынке достигло примерно \$200 млрд. К 2020 году оно может вырасти до \$3,7 трлн, а к 2025 году — уже до \$16 трлн, прогнозируется в исследовании Deloitte. Сейчас крупнейшие роботизированные советники работают на рынке США. Прежде всего, это платформа Vanguard Personal Advisor Services, созданная брокерской компанией Vanguard — активы под управлением у этого робота-консультанта превышают \$100 млрд. Далее следуют аналогичные сервисы от Schwab (\$10,2 млрд), Betterment (\$7 млрд) и Wealthfront (\$4,6 млрд). ■