

Почему ОНФ собирается просить мэра Москвы не увеличивать список улиц с платной стоянкой **с. 2**

О каких нарушениях при расширении платной парковки рассказали районные депутаты **с. 2**

От Петровки до Черемушек: как росла зона платной парковки в столице **с. 3**

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



Ольга Егоршева,
Мария Ионцева,
основательницы Lobster

Как старпан Lobster
поможет жителям
соцсетей заработать
на своих фото и видео

СВОЙ БИЗНЕС, с. 18

ФОТО: Евгения Басырова для РБК

ПОЛИТИКА

ЭКОНОМИКА

ЛЮДИ

БИЗНЕС

ДЕНЬГИ

8 декабря 2015 Вторник No 226 (2243) WWW.RBC.RU

КУРСЫ ВАЛЮТ
(ЦБ, 08.12.2015)

▲ \$1= **₽68,52** ▲ €1= **₽74,41**

▼ **ЦЕНА НЕФТИ BRENT** (BLOOMBERG,
07.12.2015, 19.00 МСК) **\$41,46 ЗА БАРРЕЛЬ**

▼ **ИНДЕКС РТС** (МОСКОВСКАЯ БИРЖА,
07.12.2015) **793,36 ПУНКТА**

▲ **МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ
РОССИИ** (ЦБ, 27.11.2015) **\$364,9 МЛРД**

ДЕВЕЛОПМЕНТ Группа Самвела Карапетяна получит 60% комплекса, построенного на месте «Известий»

«Ташир» на Тверской



Группа «Ташир» Самвела Карапетяна считается одним из крупнейших рантье в России и получает от арендаторов более \$1 млрд в год

АЛЕКСЕЙ ПАСТУШИН,
СВЕТЛАНА РЕЙТЕР

Самвел Карапетян получит в собственность 60% комплекса, строящегося в самом центре Москвы — между Тверской и Малой Дмитровкой: на 120 тыс. кв. м откроются офисы,

жилье и магазины. Остальное заберет Управделами президента.

ЖИЛЬЕ ВМЕСТО ГАЗЕТ

Об условиях инвестиционно-го контракта на реконструкцию группы зданий, которые до 2011 года занимала редакция

газеты «Известия», РБК рассказал президент группы «Ташир» Самвел Карапетян. По его словам, контракт с Управделами президента (УДП; владеет 100% ФГУП «Издательство «Известия») предусматривает, что управление получит 40% площадей в проекте, «Ташир» — 60%. В УДП на запрос РБК не ответили.

Редакция газеты «Известия» переехала из здания, которое занимала с середины 20-х годов прошлого века, в бизнес-центр «Дукс» на севере Москвы весной 2011 года. Реконструкция зданий издательства началась в октябре 2012-го.

Окончание на с. 17

СУД

С митинга в тюрьму

ИЛЬЯ РОЖДЕСТВЕНСКИЙ,
АНАСТАСИЯ МИХАЙЛОВА

Суд впервые вынес приговор за неоднократное нарушение порядка проведения массовых акций. По решению Басманного суда Ильдар Дадин получил три года колонии. Прокуратура просила два года.

Судья Басманного суда Наталья Дударь приговорила Ильдара Дадина к трем годам колонии общего режима. Активист был взят под стражу в зале суда.

После оглашения приговора в здании начались беспорядки. Зрители, которые пришли поддержать Дадина, встретили решение суда криками «позор». Как передает издание «Медиазона», между активистами и судебными приставами началась потасовка, а самого Дадина положили лицом на стол, хотя он не сопротивлялся. В коридоре Басманного суда нескольких активистов приставы уложили на пол.

Окончание на с. 8



ПОДПИСКА: (495) 363-11-01

ПАРК РУБЛЕВО
КВАРТИРЫ У ВОДЫ

*** ПОСЛЕДНИЕ КВАРТИРЫ ПО НОВОГОДНИМ ЦЕНАМ**

СКИДКИ НА ЭЛИТНЫЕ КВАРТИРЫ

Проектная декларация на сайте www.parkrublevo.ru
Застройщик: АО «Рублево»

+7 (495) **258-00-55**
WWW.PARKRUBLEVO.RU

САМЫЙ ЭКОЛОГИЧНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС В ЧЕРТЕ ГОРОДА*

ПОБЕДИТЕЛЬ URBAN AWARDS

ОПИН
девелоперская группа

РЕКЛАМА *По версии премии Urban Awards 2015.

РБК
ежедневная
деловая
газета

16+

Ежедневная деловая газета РБК
Главный редактор:
Максим Павлович Солюс
Заместители главного редактора:
Петр Мироненко, Юлия Ярош
Выпуск: Дмитрий Иванов
Руководитель фотослужбы:
Алексей Зотов
Фоторедактор: Наталья Славгородская
Верстка: Константин Кузниченко
Корректура: Марина Колчак
Инфографика: Олеся Волкова,
Андрей Ситников

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК
Шеф-редактор проектов РБК:
Елизавета Осетинская
Главный редактор rbc.ru
и ИА РосБизнесКонсалтинг:
Роман Баданин
Заместители главного редактора:
Ирина Малкова, Надежда Иваницкая,
Владимир Моторин
Главный редактор журнала РБК:
Валерий Игуменов
Заместители главного редактора:
Андрей Бабицкий, Анфиса Воронина
Арт-директор: Ирина Борисова
Руководитель фотослужбы:
Варвара Гладкая

Руководители направлений –
заместители главного редактора
Банки и финансы: Елена Тофанюк
Индустрия и энергоресурсы: Петр Кирьян
Информация: Игорь Терентьев
Политика и общество: Максим Гликин
Спецпроекты: Елена Мязина

Редакторы отделов
Медиа и телеком: Полина Русяева
Международная жизнь:
Александр Артемьев
Мнения: Николай Гришин
Потребительский рынок:
Ксения Шамакина
Свой бизнес: Владислав Серегин
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 «РБК Медиа»
Газета зарегистрирована в Федеральной
службе по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых
коммуникаций.
Свидетельство о регистрации средства
массовой информации ПИ № ФС77-59174
от 3 сентября 2014 года.

Издатель: ООО «БизнесПресс»
117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78,
стр. 1
E-mail: business_press@rbc.ru
Генеральный директор: Екатерина Сон

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 Синорский
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 № 3035
Тираж: 80 000

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», 2015

Платные парковки в Москве



Источник: «Московское парковочное пространство», ТАСС

ОНФ попросит Сергея Собянина не расширять зону платной стоянки

Наступление на паркоматы

МАРИЯ МАКУТИНА,
АНАТОЛИЙ ТЕМКИН,
МИХАИЛ РУБИН

Московское отделение ОНФ попросит Сергея Собянина заморозить расширение зоны платной парковки, о новом этапе которого власти объявили в субботу. Действиями мэрии впервые возмутились депутаты сразу двух десятков районов.

К СОБЯНИНУ, ПОТОМ ВЫШЕ

Депутат-единоросс Госдумы Вячеслав Лысаков, сопредседатель московского отделения ОНФ (Общероссийский народный фронт), сообщил РБК, что до середины декабря оно утвердит общественные пожелания в адрес мэра Москвы Сергея Собянина, в числе которых будет просьба заморозить расширение платных парковок. Кроме того, говорит депутат, региональное отделение может обратиться в центральный штаб ОНФ, чтобы поднять эту проблему на федеральный уровень и, возможно, проинформировать президента.

Вероятно, что столичное отделение ОНФ отправит предложение о моратории на расширение зоны платной парковки столичным властям, подтвердил РБК представитель московских фронтовиков. По его словам, это может быть сделано по решению штаба отделения. Его заседание пройдет до 20 декабря. «Идея ввести мораторий на расширение зоны платной парковки

обсуждалась на конференции регионального отделения Фронта 25 ноября. Речь идет о развитии этого обсуждения», — подчеркнул собеседник РБК.

Лысаков собрал письма от муниципальных депутатов и глав районов Москвы, выступающих против расширения зоны платных парковок. Ранее он направил обращения главам районов Москвы с просьбой сообщить, учитывалось ли мнение местных депутатов и жителей при решении столичного департамента транспорта ввести на их территории платные парковки. В подавляющей части ответов (есть в распоряжении РБК) критикуется решение московских властей ввести в жилых районах платные парковки без учета мнения их жителей.

Письма были написаны после последнего расширения платной парковочной зоны 10 октября, говорит представитель департамента транспорта. После них были проведены дополнительные встречи, на которых жалобы получили разъяснения, и большинство поменяло мнение, утверждает представитель департамента.

ГОЛОСА ИЗ РАЙОНОВ

Главы районов сообщают, что местные депутаты обращались к главе департамента транспорта Москвы Ликсутову и Собянину с просьбой отменить решение о введении платных парковок на их территории.

Депутаты района Дорогомилово просили Ликсутова ликвидировать платные парковки около социальных объектов, пишет глава района Николай Ткачук.

Депутаты района Южнопортовый писали в департамент транспорта об обеспокоенности жителей вопросом платы по поводу парковки для малообеспеченных категорий жителей, говорится в ответе главы района Натальи Кувардиной.

Недовольство депутатов района Сокол вызвало предложение ведомства Ликсутова позволить бесплатно парковаться жителям, чьи дома расположены на улицах платной парковки, только в период с 20:00 до 8:00, следует из письма депутата Ивана Богомолова.

Депутаты района Останкинский в конце сентября тоже обратились к мэру с просьбой отменить приказ о введении платных парковок, сообщает глава района Михаил Коган. Они обратили внимание на «предоставление недостоверной информации жителям района в ответе на их обращения за подписью [первого заместителя Ликсутова] Сергея Андрейкина, где сказано, что приказы о включении дополнительных улиц в зону платного парковочного пространства согласовываются с депутатами». Депутаты подобный приказ не согласовывали, уточняют они.

Несколько глав районов отметили, что согласований местных депутатов по данному вопросу не

требуется (например, глава муниципального округа Преображенское Надежда Иноземцева). Еще несколько глав написали, что общественные обсуждения по этому вопросу вовсе не проводились (например, глава района Щукино Татьяна Князева).

Таким образом, слова Ликсутова о том, что расширение платной парковки за пределами Третьего кольца широко обсуждалось с жителями Москвы и они поддерживают это решение, являются обманом, делает вывод Лысаков.

УГРОЗА ПРОТЕСТА

«В условиях экономического кризиса необоснованное введение платной парковки в жилых районах несет в себе увеличение финансовой нагрузки на каждого жителя района, проживающего в его платных границах. В районе Сокол отмечается большой рост социальной напряженности по данному вопросу», — сообщает Лысакову районный депутат Богомолов.

«Агрессивное введение платных парковок без учета мнений жителей и депутатов создает социальное напряжение и рост протестных настроений в обществе», — предупреждают в петиции останкинские депутаты.

«Если недовольство москвичей будет нарастать, то будет протестное голосование на выборах в Госдуму в следующем году», — считает Лысаков.

Районные Советы депутатов — о расширении зоны платной парковки

Останкинский район

« В ходе обсуждения было отмечено, что до введения платных парковок необходимо предварительно организовать установку ограждающих устройств на дворовых территориях органами исполнительной власти города Москвы и еще раз рассмотреть целесообразность введения платных парковок на отдельных улицах указанного

перечня. На наш взгляд, агрессивное введение платных парковок без учета мнения жителей и депутатов создает социальное напряжение и рост протестных настроений в обществе».

Район Сокол

« Введение платной парковки в жилых районах несет в себе увеличение финансовой

нагрузки на каждого отдельного жителя района, проживающего в его платных границах. <...> Платные парковки создаются на объектах уже построенной за счет налоговых поступлений граждан объектах уличной дорожной сети, в местах, где машины сейчас паркуются бесплатно. При этом новые парковочные места не создаются!»

Район Дорогомилово

« Совет депутатов решил: <...> Обратиться в Департамент транспорта и развития дорожно-транспортной инфраструктуры города Москвы с предложением, высказанным жителями и депутатами Совета депутатов, о ликвидации платных парковок около социальных объектов муниципального округа Дорогомилово».

Алексеевский район

« В связи с категорическим несогласием жителей района и депутатского корпуса с введением дополнительной зоны платной парковки на территории округа Алексеевский было принято решение о подготовке обращений в адрес префекта СВАО В.Ю. Виноградова с возражениями против организации платных парковок».

Как росла зона платной парковки

Пилотный проект

Впервые платная парковка была введена в Москве 1 ноября 2012 года на улицах Петровка, Каретный Ряд и на прилегающих к ним улицах. Стоимость парковки составляла 50 руб. в час. Подготовка к реализации пилотного проекта велась с апреля 2012 года: власти объясняли водителям правила оплаты и обосновывали необходимость такого решения.

Бульварное и Садовое

К началу 2013 года пилотная зона платной парковки была расширена до 21 улицы в центре Москвы. С мая платными стали все парковки в пределах Бульварного кольца, а с декабря — в пределах Садового кольца. При этом стоимость парковки в пределах Бульварного кольца повысилась с 50 до 80 руб. в час, а в пределах Садового кольца составила 60 руб. в час.

«Москва-Сити» и ТТК

С июня 2014 года парковка стоимостью 80 руб. в час (130 руб. в час начиная с третьего часа) была введена возле международного делового центра «Москва-Сити». С августа 2014 года «платная зона» расширилась на 153 улицы за пределами Садового кольца. В декабре 2014

года зону платной парковки расширили до границ Третьего транспортного кольца (ТТК).

Протестные митинги

10 октября 2015 года зона платной парковки расширилась по точечному принципу — ее ввели у некоторых объектов в районах Басманный, Сокольники, Лефортово, Печатники, Академический, Черемушки, Филевский парк, Щукино и др. Газета «Коммерсантъ» отмечает, что это решение вызвало самые массовые протесты за всю историю ввода платных парковок. За два месяца было проведено 12 митингов (самые многочисленные, с участием 1,5–2 тыс. человек — в Чертаново и Останкино), а на 15 декабря запланирован еще один (на Пушкинской площади).

Еще 291 улица

Тем не менее расширение зоны продолжается: с 26 декабря плата за парковку будет точно введена еще на 291 улице. Стоимость часа стоянки в новой зоне составляет 40 руб. 28 октября 2015 года Верховный суд признал законным решение властей Москвы о вводе платной парковки. Оспорить соответствующие нормативные акты пытался житель Москвы Евгений Именитов.

ПЛЮС 291 УЛИЦА

О том, что список улиц с платной парковкой 26 декабря пополнится еще 291 названием, департамент транспорта объявил 6 декабря. Сейчас примерно на тысяче московских улиц парковаться можно только за деньги.

Мэрия готовит очередной список улиц для введения платной парковки, предупреждал Ликсутов 20 октября. Чиновники консультируются с префектурами, управами, муниципальными депутатами и жителями, уверял руководитель транспортно-го ведомства.

Департамент транспорта провел более 50 встреч с муниципальными депутатами и общественными советниками во всех округах Москвы, на которых прорабатывался список мест, где необходимо регулировать дорожное движение, в том числе при помощи платных парковок, сообщил РБК представитель департамента. В список вошли места наибольшего притяжения, создающие напряженную транспортную ситуацию в районе: торговые комплексы, бизнес-центры, рынки, станции метро, железнодорожные станции и другие места сосредоточения большого количества автомобилей.

В список платных зон попало несколько улиц, на которых вообще нет парковочных мест, а в левые полосы выделены под общественный транспорт. На них, скорее всего, парковки и не будет, рассказывает представитель дептранса. Это нужно для того, чтобы жители этих улиц могли получить резидентные разрешения и парковаться на соседних улицах с платными парковками, объясняет он.

Даже если у торгового или офисного центра есть где поставить машину, то рядом с ними все равно может появиться платная парковка. Часто автомобилисты хаотично оставляют автомобили на проезжей части и не пользуются парковками торговых центров, это мешает проезду других автомобилистов и общественному транспорту, говорит представитель дептранса.

Список адресов в каждом районе был одобрен советом депутатов, причем треть участков была предложена именно муниципальными депутатами, настаивает представитель департамента. Порядка 40 их предложений не было включено в приказ, так как введение платы на этих участках несвоевременно, подчеркивают в транспортном ведомстве. ▣

WELCOME TO MY WORLD
ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В МОЙ МИР

JOHN TRAVOLTA

CHRONOMAT 44

BREITLING
1884

BREITLING.COM

INSTRUMENTS FOR PROFESSIONALS™

Реклама

Максимальное число россиян гордятся своей армией и спортом

Больше не стыдно

МАКСИМ ГЛИКИН

Патриотические чувства россиян сейчас на еще более высоком уровне, чем после присоединения Крыма, а наибольшую гордость вызывает армия. Но оценка гражданами социально-экономической ситуации в последние годы снижается.

Социологи Левада-центра провели в ноябре опрос, чем гордятся россияне, что в политике и экономике считают и не считают достижениями, сравнив нынешние настроения с теми, что были в середине 90-х и в начале нулевых,

большинство (52%) все еще стыдилось того, что происходит в стране, в октябре 2012 года, в начале третьего срока Путина. Но к октябрю 2014-го, после присоединения Крыма, большинство (51%) сообщило, что стыдиться нечего, и это ощущение усилилось (55%) к настоящему времени, когда идет военная операция в Сирии.

Подавляющее большинство (85%) уверено, что лучше быть гражданином России, чем любой другой страны. Еще год назад так считали 78%, а прежде этот показатель был на уровне 70%. В В 1996-м Россию лучшей страной считали 36%, а к нынешней осени оптимизм вырос до 59%.

«Сегодняшние настроения — результат чистой пропаганды, патриотические чувства резко растут в любых режимах, которые ведут якобы маленькие победоносные войны»

к концу первого президентского срока Владимира Путина. Эксперты зафиксировали резкий подъем патриотических настроений.

ЛУЧШАЯ В МИРЕ СТРАНА

В 1996 году 81% граждан соглашались, что «в России происходят сейчас такие дела, что заставляют испытывать стыд за нее», те же настроения были и в 2003-м. Боль-

Если в 2012 году относительное большинство (44%) считало, что россиянам полезно признавать недостатки своей родины и от этого мир стал бы лучше, то сейчас наибольшая группа респондентов (33%) так не считает, хотя 29% все же выступают за признание ошибок.

Из конкретных достижений страны наибольшую гордость сейчас вызывают россий-

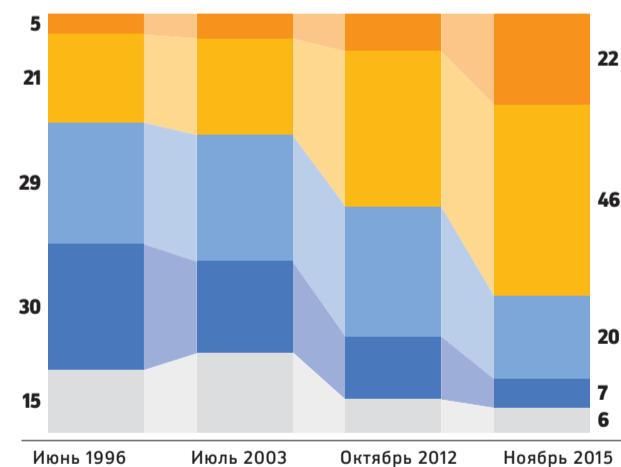


Несмотря на общий патриотический подъем, социальная сфера россиян по-прежнему не радует

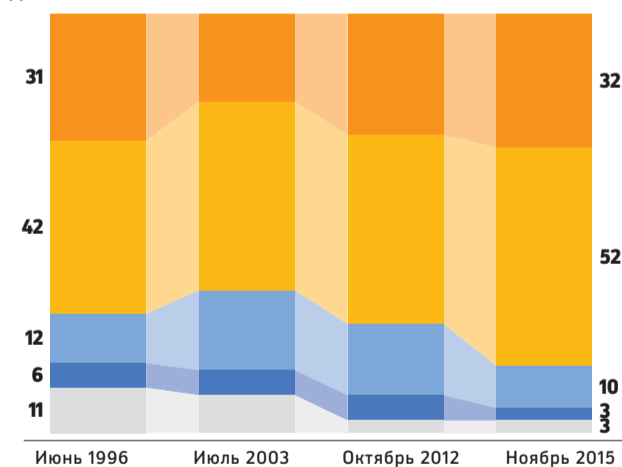
Как жители России гордятся своей страной

В какой мере вы гордитесь

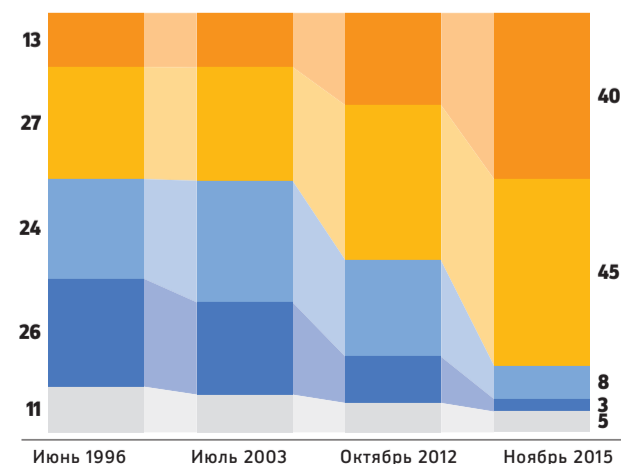
политическим влиянием в мире



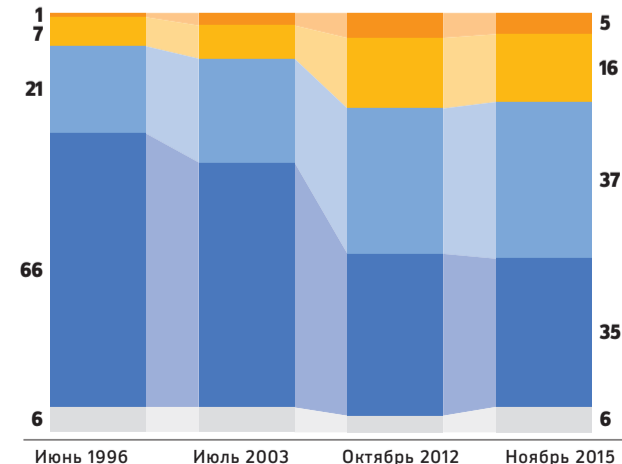
достижениями в спорте



РОССИЙСКИМИ ВООРУЖЕННЫМИ СИЛАМИ

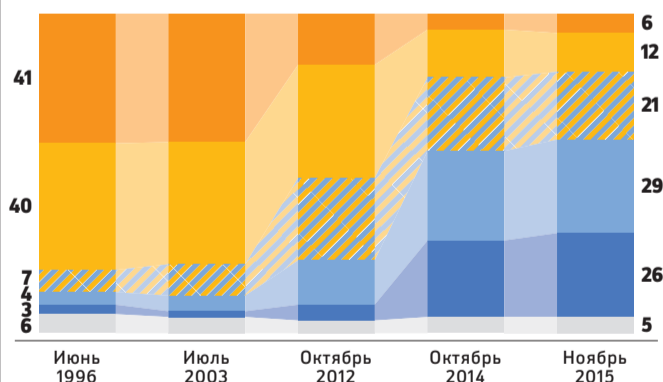


СИСТЕМОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ

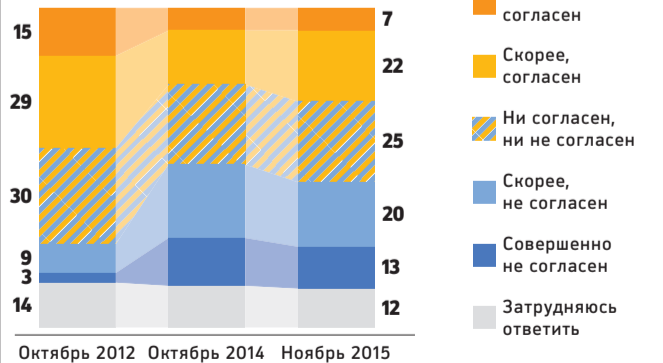


В какой мере вы согласны или не согласны с высказываниями

«В РОССИИ СЕЙЧАС ПРОИСХОДЯТ ТАКИЕ ДЕЛА, ЧТО ЭТО ЗАСТАВЛЯЕТ МЕНЯ ИСПЫТЫВАТЬ СТЫД ЗА НЕЕ»



«МИР СТАЛ БЫ ЛУЧШЕ, ЕСЛИ БЫ РОССИЯНЕ ПРИЗНАЛИ НЕДОСТАТКИ РОССИИ»



Опрос проведен 13–16 и 20–23 ноября 2015 года по репрезентативной всероссийской выборке городского и сельского населения среди 1600 человек в возрасте 18 лет и старше в 137 населенных пунктах 48 регионов страны. Исследование проводится на дому у респондента методом личного интервью. Распределение ответов приводится в процентах от общего числа опрошенных вместе с данными предыдущих опросов. Статистическая погрешность данных этих исследований не превышает 3,4%

ская история (у 88% против 72% в 2003 году) и вооруженные силы (у 85%). В 2003 году отечественная армия вдохновляла вдвое меньшее число граждан (40%).

После победы на последней зимней Олимпиаде подавляющее большинство стало гордиться достижениями в спорте: таковых 84%, почти на треть больше, чем в 2003-м. Произшел и рост оптимизма по поводу научно-технических достижений — с 60% в 2003-м до 72% в нынешнем году. Больше стало устраивать положение дел в области литературы и искусства (77% против 65% в 2003 году и 74% в 1996-м).

Рост политического влияния России в мире заметили и стали гордиться этим 68% сограждан. До 2003 года ситуация в данной сфере большинство (52%) не радовала, еще хуже был этот показатель в 1996-м: 59% не считали международное влияние России предметом для гордости.

СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА ПОДКАЧАЛА

Но в некоторых сферах перелом так и не произошло. Россия не по-прежнему не считают возможным гордиться системой социальной защиты населения. Нравится она 21% и не нравится 72%, хотя недовольных меньше, чем в 1996-м (87%).

66% не впечатлились экономическими достижениями страны. Этот показатель за последние три года ухудшился: в 2012 году скептиков было 62%. В худшую сторону изменились и другой показатель. Более двух третей россиян (69%) не считают, что достигнуты социальная справедливость и равноправие всех групп граждан. Это на 3% больше, чем в 2003 году, к концу первого срока Путина.

В растущей гордости за страну принижать оценки социальноэкономической ситуации нет противоречия: в пору внешних военно-политических конфликтов россияне традиционно терпимее относятся к внутренней ситуации, спрос с властей снижается, говорит заместитель гендиректора Левада-центра Алексей Гражданкин. К тому же положение граждан ухудшается не скачкообразно, как было при падении рубля год назад, а плавно, это сглаживает неприятные ощущения в период стагнации, замечает социолог.

Сегодняшние настроения — результат чистой пропаганды, патриотические чувства резко растут в любых подобных режимах, которые ведут якобы маленькие победоносные войны, констатирует доктор политических наук, профессор ВШЭ Юрий Нисневич. При этом у населения возникает когнитивный диссонанс: страна великая, но жить в ней тяжело, отмечает эксперт, единая конструкция в головах не складывается, связать внешнюю политику с внутренней люди не могут.

Но сформированное таким образом черно-белое сознание крайне опасно и создает неравновесную систему, добавляет Нисневич: если пропаганда меняет знак и обратится своим острием против тех, кто сейчас у власти, население будет беспощадно и к нынешним кумирам. ■

МНЕНИЕ



ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

ВЛАДИСЛАВ ИНОЗЕМЦЕВ,
директор Центра исследований постиндустриального общества

К чему ведет агрессивная политика Кремля

Активная внешняя политика приносит России непропорционально большое место в международных новостях, но ничего более существенного для России вся эта суета не обеспечивает.

«САНКЦИИ ОБИЖЕННОГО»

В прошлом году Россия столкнулась с широкими санкциями со стороны Европейского союза, США и ряда других стран. В ответ на них мы заявили об отказе от импорта продовольствия из государств, применивших в отношении нас те или иные ограничения в торговле. Каким бы странным ни казалось подобное действие, его по крайней мере можно было понять.

В случае с Турцией Россия применила «санкции обиженного» по совсем иному поводу, которым стали не торговые ограничения, а сбитый российский самолет. Последовательный курс на «наказание» Турции президент Владимир Путин пообещал соотечественникам в своем послании парламенту на прошлой неделе — и я уверен, что Анкара далеко не последняя в списке столиц, в отношении которых Россия применит в будущем это свое ноу-хау.

Между тем на Западе в последние годы явно вырисовались два лагеря, представители одного из которых выступают за своеобразную «Перезагрузку 2.0», а другого — за новое издание политики сдерживания. Проблема, однако, заключается в том, что попытки «приручить» Россию много раз доказывали свою неэффективность, а попытки ее «сдержать» становятся опасными: Москва отвечает все решительнее, а у Запада все меньше уверенности в том, что он собирается сражаться за страны, неожиданно оказавшиеся на «передовой». В такой ситуации может оказаться, что введенные от невозможности жестко ответить на действия России на Украине санкции в конечном итоге станут толчком к новой политической парадигме.

Эта парадигма часто описывается словом «изоляция». Однако изоляция также есть форма давления и, как мы видим, воспринимается довольно агрессивно. Между тем нынешняя ситуация дает шанс на то, что Россия изолирует себя сама и на повестку дня выйдет скорее безразличия, чем отторжение.

Сегодня наши власти уничтожают то, за что боролись еще несколько лет назад, и тем самым увеличивают шансы на формирование в отношении России того безразличия, которого, на мой взгляд, они больше всего и боятся.

НОЛЬ ДРУЗЕЙ

В новых условиях самой рациональной стратегией Запада выглядит не столько желание «наступать» на Россию, сколько готовность немного «отступить» перед ней и дать заняться тем, что она для себя наметила. Дел таких, замечу, накопилось уже немало.

Россия сегодня ведет две войны и поддерживает несколько несостоятельных без нее режимов — от Сирии до Южной Осетии, от Абхазии до Луганска. Обе военные операции — как в Сирии, так и на Украине — далеки от завершения и, более того, не могут иметь хороший конец. Западу, который помнит, во что обошлась «коалиция решительных» иракская

«Отсутствие зрителей — тяжелейшее испытание для артиста. Особенно такого, кто на сцене уже 16 лет и сильно этим вниманием избалован»

авантюра, следовало бы забыть риторику борьбы с ИГ (организация запрещена в России. — РБК) и восхвалить решившихся на это русских. Отсутствие коалиции, которую Владимир Путин хотел выстроить на антитеррористической «основе», заставит Россию задуматься о том, зачем она начала операцию в Сирии, — но, судя по всему, не остановит ее. На Украине следовало бы также сконцентрировать внимание на европейских реформах в основной части страны, а не на войне на востоке. Если Москва восстанавливает территориальную целостность Сирии и содержит донбасских сепаратистов, следует ли ей мешать?

Отнюдь не только санкции, но и внутренняя логика путинской политики подтолкнули Россию к Китаю. До того момента, когда Россия убедится в абсолютной бессмысленности экспорта в Китай газа по «Силе Сибири», пройдет несколько лет — и за это время «Газпром» по полной вложится в трубу, на конце которой китайцы скупят газ ниже себестоимости. Китайских инвестиций в России как не было, так и нет, торговля сокращается, пересечение интересов в Средней Азии будет становиться все более заметным. Сейчас сближение России и Китая активно обсуждается в мире, но зря: Китай будет все чаще считать Россию младшим партнером, чего она не потерпит, и в конечном счете союз развалит-

ся — опять-таки из-за очередной российской неудовлетворенности. Поэтому, мне кажется, Западу не стоит волноваться ни по поводу российско-китайского альянса, ни в отношении той же BRICS (в Латинской Америке начинают уставать от левых, противоречия в отношениях Индии и Китая никуда не делась, да и экономические показатели пресловутой пятерки не впечатляют). Если Россия обиделась на Запад, пусть поиграет с Востоком, пока не наиграется.

В тех же Средней Азии и Закавказье Москва придумала еще один затратный, но крайне популярный внутри кремлевских стен проект — Евразийский союз. С самого начала было понятно, что финансирование малых государств лежит на большом и либерализация торговли внутри этого блока выгодна прежде всего партнерам России. Сам по себе принцип «покупки» союзников вполне нормален и допустим, вопрос в цене. России придется тратить все больше, чтобы не допустить «скачивания» Белоруссии к Европе, а Казахстана, Киргизии и Таджикистана к Китаю. Через несколько лет после значительных трат проект может быть закрыт.

ПОЛЕЗНОЕ БЕЗРАЗЛИЧИЕ

Россия взяла на себя довольно большие обязательства. Например, провести чемпионат мира по футболу 2018 года, который мы отстаиваем, обеляя взяточников ФИФА. И он, я думаю, состоится, нанеся экономике дополнитель-

ный удар. Также есть Крым, программа развития Дальнего Востока, многочисленные мегастройки и все сопутствующее. Денег на это нет — на что указывает, в частности, попытка построить новые дороги за счет безумных сборов за пользование пока еще не развалившимися (напоминает старый советский анекдот о том, что нужно разобрать рельсы позади паровоза и положить их спереди). В условиях довольно устойчивого понижательного тренда цен на нефть и газ, при действии прямых и контрсанкций Россия через два-три года будет непохожа даже на саму себя сегодняшнюю — не то что на ту, какой она была, например, накануне кризиса 2008 года.

Во всех этих случаях мир не должен мешать России делать то, что она считает нужным. Не следует оппонировать ей в Сирии — это сделают ее собственные граждане, которые, по словам Путина, сражаются на стороне ИГ. Не стоит «продвигать» европейское и американское влияние в Средней Азии — России есть там и чем заняться, и с кем поспорить. Нет нужды и во «вбивании клина» между Москвой и Пекином — здесь все делает время. Нужно стать в отношении России намного более безразличным — и это, мне кажется, пойдет на пользу и Западу, и ей самой.

Наблюдая российскую политику последних лет, сложно отказать от мысли о том, что Москва

воспринимает ее как игру, причем в прямом смысле слова. Нам нужно чувствовать себя в центре внимания — отсюда саммиты на острове Рустюда, Олимпиада в Сочи, чемпионат 2018 года. Мы хотим доказывать собственным гражданам, что мы очень крутые, и демонстрировать картинку того, как европейские лидеры, невзирая на время, обсуждают в Минске урегулирование на Украине. Нравится пощекотать нервы сильным мира сего — и начать операцию в, казалось бы, зоне самых насущных интересов США и Турции. Это приносит России непропорционально большое место в международных новостях, а президента помещает то на обложку Time, то в список ста самых влиятельных политических мыслителей от журнала Foreign Policy. Но, к сожалению, ничего более существенного для России вся эта суета не обеспечивала и не обеспечивает.

Самое правильное сегодня для остального мира и самое отвратительное для России — это прекращение такой игры. Пренебрежение к призывам к коалиции в Сирии и повышению активности борьбы с терроризмом внутри Европы и США. Продолжение строительства Транстихоокеанского партнерства без Китая и России. Прекращение переговоров между Москвой и Брюсселем по Украине, так как отношения ЕС и Киева России, строго говоря, не касаются. И так далее. Это можно дополнить постепенным снижением уровня зависимости европейских стран от российских нефти и газа (что технически довольно легко сделать); открытием против Москвы «антикоррупционного фронта» в ЕС, что было бы крайне болезненно для кремлевской элиты, наконец, понижением интенсивности обсуждения российских проблем в глобальной прессе.

Подобное безразличие, я думаю, произвело бы на Москву очень сильное впечатление. Сомневаюсь, что у нас надолго остался бы интерес к Сирии, если стало бы ясно, что никто с нами за право борьбы с ИГ не конкурирует, а сотрудничать с нами из-за этого по другим направлениям не собирается. Отсутствие зрителей — тяжелейшее испытание для артиста. Особенно такого, кто на сцене уже 16 лет и сильно этим вниманием избалован.

Безразличие — одно из самых отвратительных ощущений, но при этом оно практически никогда не присутствует в международной политике. Именно поэтому, будучи проявленным в отношении России, оно может принести неожиданно позитивные плоды. Сегодня около 75% россиян винят в проблемах страны внешние силы. Если этот фактор исчезнет, а проблемы останутся, кого они будут считать ответственным за происходящее? Может быть, предоставленная самой себе Россия действительно «сосредоточится» и поймет, чего она хочет и может? Потому что никакие другие стратегии, судя по всему, вернуть страну к нормальности уже не могут...

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

СОЮЗНИКИ ВЫИГРЫВАЮТ
И ПРОИГРЫВАЮТ

Венесуэльские левые и французские правые — давние друзья России.



С Венесуэлой, где правящая партия впервые за 16 лет потерпела поражение на парламентских выборах, Россию связывают контракты на поставки вооружения, сырьевые и энергетические проекты (на фото справа — президент Венесуэлы Уго Чавес дарит премьер-министру РФ Владимиру Путину во время его первого визита в Латинскую Америку в 2010 году копию клинка Симона Боливара (на портрете на заднем плане); на фото сверху — президент Венесуэлы Николас Мадуро и глава «Роснефти» Игорь Сечин на открытии улицы Уго Чавеса в Москве в 2013 году).



Почему Марин Ле Пен будет трудно закрепить успех на выборах во Франции

Правые стали первыми

АЛЕКСАНДР АРТЕМЬЕВ

Французские националисты во главе с Марин Ле Пен одержали решительную победу в первом туре региональных выборов. Однако закрепить успех через два года на президентских и парламентских выборах ей вряд ли удастся.

КОРИЧНЕВАЯ ВОЛНА

Хотя опросы общественного мнения и прочили Марин Ле Пен, возглавляющей националистическую партию «Национальный фронт» (НФ), высокие результаты на прошедших в воскресенье во Франции региональных выборах, размах ее победы превзошел ожидания. «Фронт» оказался лидером в шести из 13 французских регионов. В регионе Нор — Па-де-Кале — Пикардия список националистов во главе с Ле Пен получил 40,64% в первом туре. В регионе Прованс — Альпы — Лазурный Берег список НФ, который возглавила ее племянница Марион Марешаль-Ле Пен, получил 40,55% голосов.

И для правых, и для левых результаты партии Ле Пен оказались шоком. «Эту волну «морской синевы» (marine — по-французски «морской». — РБК), или, точнее, коричневую волну, опросы предвещали на протяжении не-

дель, и тем не менее она захватила врасплох», — оговаривает Le Monde в редакционном материале.

Результаты НФ стали провалом как для правящей Социалистической партии во главе с Франсуа Олландом — она получает большинство только в двух из 13 регионов, так и для правоцентристов из партии «Республиканцы» экс-президента Николя Саркози, которые стали лидерами только в четырех регионах против шести-семи ожидавшихся. По итогам подсчета голосов во всех регионах за НФ было отдано 27,9% голосов, следом идут «Республиканцы» (27,25%) и только потом Соцпартия (23,41%). Чтобы сгладить впечатление, в Елисейском дворце даже предпочли суммировать результаты двух основных политических лагерей: левые силы в совокупности получили более 35%, а правые — более 31% голосов.

Виновница торжества арифметику в расчет принимать не стала: НФ она назвала в воскресенье вечером «бесспорно первой партией Франции». Не скрывая своего удовольствия, Ле Пен в победной речи объявила, что принимает результаты выборов «со смирением, с серьезностью и с глубоким чувством ответственности».

Чтобы сформировать региональные органы власти, ее партии придется выиграть второй тур региональных выборов, к ко-

торому будут допущены все списки, набравшие больше 12,5% голосов избирателей.

Желая не допустить этого, социалисты готовы даже «пойти на жертву» и поддержать партию Саркози, снявшись с выборов как минимум в регионах Нор и Лазурный Берег. Правые на такие уступки не готовы: как заявил Саркози, его соратники не будут ни выходить из гонки (это может сыграть в пользу национа-

Рост популярности «Национального фронта» The Economist объясняет наложением друг на друга трех таких конъюнктурных повесток: греческого долгового кризиса, наплыва в Евросоюз беженцев с Ближнего Востока и проблемы терроризма

стов), ни включать в свои списки левых. Наблюдая эти противоречивые попытки создать «республиканский фронт», который бы противостоял «фронту национальному», радиостанция RFI уже задается вопросом, а не возглавит ли Ле Пен в конечном итоге регион Нор.

ОТВЕЧАЯ БЕЖЕНЦАМ

Рост популярности НФ британский журнал The Economist объясняет наложением друг на друга трех таких конъюнктурных повесток: греческого долгового кризи-

са, наплыва в Евросоюз беженцев с Ближнего Востока и проблемы терроризма. Эти три вопроса «напрямую сыграли на руку националистам по всему континенту, от Польши до Швейцарии». «В запутавшейся и встревоженной стране у французов на грани срыва это уравнение страха бесспорно спровоцировало губительные последствия», — приводит те же соображения Le Monde.

Риторика «Национального фронта» 2015 года отличается от того, с чем приходила к избирателям одноименная партия десятилетней давности. Во многом это заслуга его лидера Марин Ле Пен, отмежевавшейся от своего отца Жана-Мари Ле Пена, основателя партии сорок лет назад. Она порвала с присущей тому откровенной ксенофобией и антисемитизмом, объявив о «детоксикации» партии, и стала апеллировать к «простым французам», используя в том числе и ту риторику, которую рань-

ше считали своей только левые партии. Промышленный регион Нор, в котором она победила, когда-то был вотчиной социалистов. Но основной посыл оставался: борьба с иммиграцией, диктатом европейских институтов и возрождение национального величия Франции. «На протяжении всей истории [в партии] были те, кто занимался защитой идей, и те, кто искал способов достичь власти», — объяснял Le Monde в 2012 году специалист по французским ультраправым Александр Дезе.

«Динамика партии объясняется деликатным балансом, который удается соблюдать Марин Ле Пен: между радикальными высказываниями, которые позволяют ей аккумулировать голоса, с одной стороны, и постоянным навязыванием идеи, что НФ также может быть частью правительства», — рассуждает на страницах La Croix сотрудник Национального центра научных исследований Жиль Ивальди.

Очередная победа националистов пока не означает, что во Франции на деле складывается трехпартийная система. Еще в 2006 году Ивальди пришел к выводу, что националисты не имеют присущей партийным институтам четкой структурной организации, а их успехи объясняются ростом протестного голосования, общим разочарованием французов в тра-



Лидер ультраправой партии «Национальный фронт», лидирующей на региональных выборах во Франции, на самом высоком государственном уровне пока не принимали. Тем не менее Россия имеет с ними крепкие связи (на фото сверху — лидер французских ультраправых Жан-Мари Ле Пен в гостях у Владимира Жириновского в 1996 году, внизу — встреча спикера Госдумы Сергея Нарышкина с лидером партии «Национальный фронт» Марин Ле Пен в Москве в 2015 году). Победу же «Национального фронта» и вовсе можно считать отчасти российской: в 2014 году партия, получив отказ во всех местных банках, взяла кредит на финансирование избирательной кампании на €9 млн в Первом Чешско-Российском Банке.



диционных политических институтах и их готовностью поддерживать тех политиков, которые в ходе кампании поднимают частную конъюнктурную проблематику, но могут при этом и не иметь четкой идеологии. Кроме того, против НФ играет сам институциональный дизайн Французской Республики.

ЛЕ ПЕН ПРОТИВ ВСЕХ

В 2017 году французам предстоит вновь прийти на избирательные участки, в мае того года они будут избирать президента, а в июне — парламент. В сложившейся во Франции политической системе ультраправым едва ли можно рассчитывать на кресло президента. Основатель НФ Жан-Мари Ле Пен ближе всего подошел к этой цели более десяти лет назад. В июне 2002 года он неожиданно обошел в гонке социалистического премьер-министра Лионеля Жоспена, который, как считалось, имел равные шансы на победу во втором туре с тогдашним президентом Жаком Шираком. До этого Ле Пен уже трижды пытался избраться президентом.

Разница между Ле Пенем и Жоспеном составила меньше 0,7% от общего числа голосов, националист получил 16,86%. Прохождение Ле Пена во второй тур стало шоком для французских граждан: в крупных городах прошли массовые манифестации под лозунгами «Мне стыдно!», объединившие и левых, и правых — сторонников Ширака. «Я призываю всех французских граждан объединиться на защиту прав человека! — призывал перед повторным голосованием Ширак. — Сегодня поставлены на кон наше национальное единство, республиканские ценности, сама идея того, что есть человечество,

его права и достоинство». Через две недели действующий президент Ширак набрал 82,2% голосов — его кандидатуру поддержали 25,5 млн французов, в пять раз больше, чем в первом туре. Ле Пен получил всего на 700 тыс. голосов больше (5,5 млн, или 17,79%), чем в первом туре.

Используемая на выборах в Национальное собрание избирательная система с высокой вероятностью гарантирует, что «Национальный фронт» останется за бортом политики

Пока опросы общественного мнения указывают на то, что Ле Пен в 2017 году имеет все шансы пройти во второй тур (в 2012 году на президентских выборах она получила 17,9% голосов). Но там ее уже ждут сложности: она уступает всем кандидатам от правых — Саркози например, со счетом 60:40. Единственный политик первого ранга, который рискует проиграть Ле Пен во втором туре, — это президент Олланд. За него, по данным сентябрьского опроса Ifop, во втором туре проголосовали бы только 46% избирателей, за националистического кандидата отдали бы голоса 54%. Но этот опрос проводился до террористических атак 13 ноября, с тех пор рейтинги одобрения главы государства подскочили сразу на 20%, почти достигнув тех же значений, что и после избрания три года назад.

ПАРЛАМЕНТ ЗАБЛОКИРОВАН

Используемая на выборах в Национальное собрание избирательная система с высокой вероятностью гарантирует, что «Национальный фронт» останется за бортом поли-

тики. Нижняя палата парламента состоит из 577 депутатов, они избираются на пять лет прямым голосованием по мажоритарной системе, т.е. по одномандатным округам, опять же в два тура. Эта особенность на протяжении полувек не давала малым партиям получать существенное представ-

ительство в парламенте. Единственное исключение составили выборы 1986 года. Тогда с подачи президента-социалиста Франсуа Миттерана была введена пропорциональная избирательная система. Таким образом, считали противники президента, Миттеран хотел размыть представительство правой оппозиции за счет НФ. Расчет Миттерана удался лишь отчасти: партия Ле Пена получила 9,65% голосов и впервые сформировала собственную фракцию, но правая оппозиция все равно получила на два голоса больше, чем социалисты и коммунисты, — новое правительство сформировал лидер правых Ширак. Его кабинет сразу же отказался от пропорциональной системы, уже в 1988 году прошли новые выборы, на которых партия Ле Пена получила те же 9,66%, но провести в парламенте смогла лишь одного человека.

Та же история повторилась три года назад. На выборах 2012 года националисты уже под предводительством Марин Ле Пен получили 13,6% голосов и только два места в Национальном собрании. ■

Чего ждать России от смены власти в Венесуэле

«Роснефть» и оппозиция

ГЕОРГИЙ МАКАРЕНКО

Впервые с 1999 года сторонники Уго Чавеса потеряли большинство в парламенте Венесуэлы. Смена курса может отразиться на экономических связях с Россией, если новые власти пересмотрят существующие инвестиционные проекты.

На прошедших в воскресенье парламентских выборах в Венесуэле оппозиционная коалиция центристских партий «Блок демократического единства» (MUD) одержала победу. Коалиция получила 99 мест в Национальной ассамблее, или 59% от общего числа мандатов. Спикером парламента станет правоцентрист. Впервые за почти 17 лет (с июля 1999 года) леворадикальные партии, поддерживавшие Уго Чавеса и его преемника на посту президента Николаса Мадуро, уступили парламентское большинство. Мадуро признал поражение поддерживающей его Единой социалистической партии Венесуэлы.

СВЯЗИ С РОССИЕЙ

Согласно данным Минпромторга России, Венесуэла является вторым после Бразилии партнером России в Латинской Америке по торговому обороту. Так, в 2013 году товарооборот между странами вырос на 26% и составил \$2,45 млрд. В то же время уже в 2014 году объем торговли сократился в два раза, составив \$1,15 млрд. Свыше 70% российского экспорта в Венесуэлу составляют нефть и нефтепродукты, свыше 70% импорта из латиноамериканской республики приходится на химическую продукцию.

Замглавы Российско-венесуэльского делового совета Владимир Семаго говорит, что торговые отношения России с Венесуэлой сводятся к сотрудничеству в нефтяной и оборонной сферах. А причиной спада в торговом обороте могла стать заморозка совместных проектов российских нефтяных компаний с венесуэльской госкорпорацией PDVSA. «Многие инвесторы ушли, и с российской стороны теперь осталась почти одна «Роснефть», которая, как считает Семаго, не может из-за долгов активно участвовать в проекте. «Роснефть» в Венесуэле участвует в пяти совместных проектах по добыче нефти — «Карабо-2», «Хунин-6», «ПетроМонагас», «Бокерон» и «Петропериха».

В мае этого года в ходе визита главы «Роснефти» Игоря Сечина в Каракас были заключены контракты по разработке месторождений в долине реки Ориноко, потенциально считающихся самыми крупными в мире, а также о создании новых совместных предприятий, сообщила PDVSA. «У нас была отличная встреча, и мы договорились об инвестициях в \$14 млрд», — говорил тогда Мадуро, высказывавший надежду на то, что эти деньги позволят удвоить производство нефти в Венесуэле.

В прошлом году «Роснефть» также заключила соглашение с PDVSA,

по которому российская компания за пять лет закупит у венесуэльского партнера 1,6 млн т нефти и 9 млн т нефтепродуктов. Всего же венесуэльская сторона поставит российской компании 3,2 млн т нефти и 16,5 млн т нефтепродуктов в течение пяти лет. Предоплата по майскому контракту составит \$2 млрд, условия второго контракта не раскрывались.

Венесуэла является важным покупателем российского вооружения. По данным Федеральной службы по военно-техническому сотрудничеству, в 2014 году доля Венесуэлы в структуре экспорта российского оружия составила около 6% (пятое место в мире и первое в Латинской Америке). На вооружении армии Венесуэлы состоят истребители Су-30, танки Т-72, бронемашины БТР-80А, системы залпового огня «Град» и другая военная техника, закупленная в России. Как сообщал в феврале ТАСС, к середине 2013 года стороны подписали контракты на сумму примерно \$11 млрд. Вооруженные силы Венесуэлы, за исключением транспортной авиации и флота, почти полностью укомплектованы российской техникой, указывало госинформгентство по случаю визита в Москву главы Минобороны Боливарианской Республики Владимира Падрино Лопеса.

РИСК НОВОЙ КОМАНДЫ

В этой ситуации победа оппозиции не несет прямой угрозы российским интересам в стране, но ставит под вопрос сложившиеся торговые отношения. Получив простое большинство, MUD сможет внести правки в государственный бюджет, а также получит возможность инициировать парламентские расследования в отношении отдельных чиновников. Парламент под руководством оппозиции также сможет принимать законы об амнистии политических заключенных. Если бы оппозиция контролировала 101 место, то она получила бы право выносить вотум недоверия вице-президенту или министрам, если же сторонники демократических реформ смогут заручиться поддержкой 112 депутатов, то есть двух третей законодательного корпуса, то в их власти будет и изменять Конституцию, и менять состав Верховного суда и Центризбиркома, но только при согласии исполнительной власти.

Новый парламента, не исключает Семаго, захочет добиться расторжения договора PDVSA с «Роснефтью» по разработке трудноизвлекаемых запасов нефти, объявив его «сделкой по принуждению». Кроме того, поясняет эксперт, оппозиция всегда утверждала, что Венесуэла не находится под военной угрозой, поэтому нельзя исключать в будущем сокращения военных расходов и налаживания более тесных отношений с США. «Причиной этого не является любовь к России, но стремление восстановить экономику страны проверенным способом — партнерством с США», — считает Семаго. ■

ПРОТЕСТЫ Россиянина впервые приговорили к реальному сроку за нарушения на массовых акциях

С митинга в тюрьму

➔ Окончание. Начало на с. 1

Дадин — один из первых фигурантов уголовного дела по ст. 212.1 Уголовного кодекса «Неоднократное нарушение установленного порядка организации либо проведения собрания, митинга, демонстрации, шествия или пикетирования». По версии следствия, Дадин нарушил закон во время протестных акций 6 и 23 августа, 13 сентября и 5 декабря 2014 года.

В январе после задержания его поместили в изолятор временного содержания. Позднее он был переведен под домашний арест.

Воле прений прокуратура просила приговорить Дадина к двум годам колонии. Дадин своей вины не признал. Он настаивал, что действовал в соответствии с законом. Трижды он выходил на одиночные пикеты на Манежной площади, что подтверждали свидетели защиты. Также он устроил с другими активистами шествие на Мясницкой улице. Дадин отмечал, что одиночное пикетирование разрешено законом и его не нуж-

но заранее согласовывать. Что же касается шествия, то, по мнению активиста, 31-я статья Конституции прямо закрепляет за каждым право на свободу митингов и собраний.

По этой же статье были заведены дела в отношении активистов Владимира Ионина, Ирины Калмыковой и Марка Гальперина.

Дадин своей вины не признал. Он настаивал, что действовал в соответствии с законом

Для Ионина обвинение запросило три года условно. Их дела рассматривает другой суд столицы.

Статья 212.1, предусматривающая наказание за неоднократное нарушение порядка проведения митинга, была включена в Уголовный кодекс летом 2014 года.

Адвокат Дмитрий Аграновский, защищавший активистов с Болотной площади, считает, что, вынося такой жесткий приговор, суд формирует карательную практику. «С точки зрения закона, если че-

ловек совершил преступление, он должен быть наказан. Мне не симпатичны лозунги Дадина, но посадки за слова и выражение своего мнения недопустимы», — считает юрист.

В свою очередь, адвокат Алексей Михальчик указывает, что по делам, которые возбуждаются после серии администра-

тивных нарушений, главными доказательствами служат сами административные протоколы. Административный же процесс не предусматривает весь спектр прав, как в случае с уголовным процессом. «Понижается и фильтр доказывания вины, и гарантии прав», — отмечает адвокат. По его мнению, жесткие приговоры по таким делам могут свидетельствовать об усилении госрегулирования и ужесточении подходов. ■



Ильдар Дадин (на фото) был задержан в январе. Сначала его посадили в изолятор, а затем перевели под домашний арест

ЗАКОНЫ Правительство забракowało проект гуманизации Уголовного кодекса

В интересах потерпевших

АНАСТАСИЯ МИХАЙЛОВА,
СВЕТЛАНА БОЧАРОВА,
МАРИЯ МАКУТИНА

Заботой о потерпевших мотивировало правительство отрицательный отзыв на инициативу о декриминализации Уголовного кодекса, поддержанную в послании Владимиром Путиным. Мелкие преступления нужны силовикам для статистики, объясняет эксперт.

НОРМЫ ВРЕДНЫЕ И СТАРЫЕ

РБК удалось ознакомиться с отзывом правительства на законопроект Верховного суда, который в четверг поддержал президент Владимир Путин, выступая с Посланием Федеральному собранию в Кремле. Президент тогда сказал, что одобряет законопроект, но в инициативу должна быть включена оговорка: если декриминализованные нарушения будут совершаться повторно, то их нужно будет квалифицировать уже как уголовные деяния.

Правительство же ранее дало на инициативу отрицательный отзыв, мотивируя это тем, что нормы либерализации уголовного законодательства не приведут к сокращению числа осужденных, а только запугают суды и следствие. Кроме того, в Белом доме озабочены соблюдением прав потерпевших. «Проект может снизить мотивацию обвиняемых заглаживать вину перед потерпевшими, — указывает в отзыве. — Могут быть нарушены

права потерпевших, инициатива требует согласования с принципами Уголовного кодекса и Уголовно-процессуального кодекса».

Еще один довод правительства: новая процедура освобождения от наказания, которую предлагает ВС, схожа с уже существующим порядком прекращения дела за примирением сторон. В обоих случаях обвиняемый, совершивший нетяжкое преступление, должен раскаяться и заглаживать вред, отмечают правительственные юристы.

Чиновники сомневаются в том, что вообще стоит декриминализовать ст.116 и 119 УК (побои и угрозу убийством). По их мнению, есть взаимосвязь с тем, что за последние годы растет число уголовных дел по статье «угроза убийством» и уменьшается количество самих убийств.

По статистике Верховного суда с 2012 года, число осужденных по статье «убийство» ежегодно снижается на 11,5%. Так, в 2013 году суды приговорили 9,4 тыс. человек, в 2014 году — 9,2 тыс. человек. При этом число осужденных по обвинению в угрозе убийством в 2013 году выросло на 6%, но за 2014 год сократилось на 2%, когда суды вынесли приговоры в отношении 30,5 тыс., а за год до этого — в отношении 31,2 тыс. человек.

ЛИБЕРАЛЬНЫЕ МЕРЫ

В конце июля пленум Верховного суда одобрил законопроект с поправками в УК и УПК. Высокие

судьи предложили декриминализовать пять статей Уголовного кодекса, переведя их в разряд административных нарушений. Среди них — мелкая кража, побои, угроза убийством, уклонение от уплаты алиментов и подделка документов (ст.158, 116, 119, 157 и 327 УК).

Кроме этого ВС разработал новый порядок освобождения от уголовной ответственности за другие преступления небольшой и средней тяжести. Высокие судьи предложили дополнить УК ст.104.1, которая бы устанавливала, что если человек совершил нетяжкое преступление впервые и загладил вред перед потерпевшими, то он может быть освобожден от уголовного наказания.

Сейчас уголовное дело по статьям небольшой и средней тяжести может быть прекращено в связи с примирением сторон.

Как указывали в пояснительной записке авторы проекта, в последние годы 46% всех осужденных получили наказания за нетяжкие преступления.

«Практически каждое второе лицо осуждается за преступление небольшой тяжести. В 2014 году их число составило 330 тыс. человек», — указывают авторы проекта, причем половина из них (около 125 тыс. человек), по данным судебного департамента при ВС, получили наказания как раз по тем составам, которые предлагается декриминализовать. Почти все они (95%) в итоге получили наказание, не связанное с лишением свободы, указывают авторы проекта.

Профильный комитет Госдумы по законодательству не будет спешить с поддержкой законопроекта ВС, если он будет внесен, сказал РБК источник в комитете. По его словам, сначала надо будет запросить статистику о количестве преступлений, которые предлагается декриминализовать: если по каким-то составам будет резкое снижение, то можно подумать над тем, чтобы перевести их в КоАП. «У нас уже был опыт, когда при президенте Дмитрие Медведеве была инициирована либерализация уголовного законодательства, а при следующем президенте все вновь ужесточалось. Если мы сейчас декриминализируем, например, побои, то в комитет хлынет поток писем потерпевших», — объясняет собеседник РБК.

ПАЛОЧНАЯ СИСТЕМА

По мнению бывшего депутата Госдумы Геннадия Гудкова, отрицательная позиция правительства может быть связана с интересами профильного министерства (его мнение учитывается при работе над отзывом на законопроект). Декриминализация мелких преступлений может оказаться невыгодна именно МВД, которое делает на них показатели, считает Гудков.

«Таковыми мелкими преступлениями легко закрывать статистику и выполнять планы, — отмечает Гудков. — К тому же, думаю, следователи и дознаватели не хотят отдавать свой кусок хлеба». Он считает, что при расследовании таких

дел нередко имеется коррупционная составляющая.

С ним согласен адвокат Владимир Жеребенков. «Система работает на раскрываемость. А тяжкие и особо тяжкие преступления так хорошо раскрывают уже не получится. Но нельзя сажать людей за мешок картошки», — настаивает Жеребенков.

Собеседник РБК, близкий к руководству МВД, заверил, что ведомство, напротив, разрабатывало законопроект о декриминализации нетяжких преступлений совместно с Верховным судом и поддерживает его. По словам другого собеседника, волокита вокруг уголовного дела по «бытовому» составу вроде угрозы убийством и побоев только отвлекает дознавателей и участковых от других обязанностей.

Новый порядок освобождения от уголовного наказания необходим, так как не во всех случаях в деле есть потерпевший, с которым можно примириться, указывает адвокат Юрий Ельмашев. Он уверен, что необходимо повысить минимальную сумму кражи, за которую будет наступать уголовная ответственность. «Тысяча рублей, которая установлена сейчас, — это смешная сумма с учетом инфляции и роста цен: всего \$10, за которые можно получить два года колонии», — отмечает Ельмашев.

Но при этом юрист уверен, что статью «угроза убийством» необходимо оставить в Уголовном кодексе. «В бытовых убийствах регулярно сначала звучит угроза», — напоминает адвокат. ■

МНЕНИЕ



ФОТО: ci.am

СЕРГЕЙ МИНАСЯН,
руководитель департамента политических исследований Института Кавказа (Армения)

Украинский конфликт подтвердил важность профессиональных, легких и мобильных частей специального назначения.

Чему научил военных украинский конфликт

В XXI веке прямые столкновения регулярных армий уступили место «гибридным войнам», когда стороны используют повстанцев, терроризм, информационные и экономические способы подавления противника.

ВОЙНЫ ПО ШАБЛОНУ

Вскоре после вспышки открытого конфликта на Украине стало модным интерпретировать эти события как «гибридную войну».

В феврале 2013 года, более чем за год до украинского конфликта, Валерий Герасимов, начальник Генерального штаба Вооруженных сил России, представил основы «гибридных» способов боевых действий, которые включают формально невоенные методы (политические, экономические и информационно-пропагандистские) и скрытые военные действия. После вспышки конфликта на Украине его анализ был интерпретирован в качестве шаблона для российских действий в Крыму, а впоследствии — в Донбассе.

Однако генерал Герасимов не был изобретателем концепции «гибридной войны», равно как она не является исключительно российской военной концепцией. Боевые действия, осуществляемые регулярными и иррегулярными войсками и включающие элементы «гибридной войны», присущи почти всем вооруженным конфликтам. Данные элементы включают вовлечение частных военных компаний, повстанческие и противоповстанческие действия, терроризм, а также широкое использование информационной войны и действий, направленных на разрушение экономического и политического строя противника.

Украинский конфликт являлся «гибридной войной» только на первом этапе, до лета 2014 года. Позднее масштабы конфликта увеличились, он трансформировался в почти рутинную войсковую операцию, с широкомасштабным использованием танковых частей и артиллерии (хотя со сравнительно ограниченным использованием Военно-воздушных сил). С августа 2014 года, когда батальонные тактические группы (БТГ) Российской армии в открытую столкнулись с украинской армией вблизи Иловайска, конфликт сместился от «гибридной войны» к тому, что можно назвать «сложносоставной войной».

Сложносоставные методы боевых действий предполагают «гибридную» комбинацию регулярных/иррегулярных действий, гражданскую войну и несрыва-

емое вовлечение регулярной армии. Сложносоставной характер конфликта мог быть замечен, к примеру, в ходе зимних боев 2014–2015 годов за Донецкий аэропорт и Дебальцево. В этих боях украинской армии противостояло сочетание местных пророссийских иррегулярных «боевиков», российских добровольцев, бойцов российских элитных войск и спецназа в опознавательных знаках различия Луганской и Донецкой народных республик и даже несколько регулярных российских тяжелых танковых и мотострелковых БТГ.

Сложносоставная война также подразумевает сочетание классических и современных методов ведения боевых действий, включая использование устаревших и самых передовых вооружений и снаряжения. Украинский конфликт был сложносоставным также и с технической стороны. Беспилотные летательные аппараты (БПЛА), цифровые системы управления, контроля, связи, целеуказания и разведки, а также современные компактные противотанковые и зенитные ракеты сопровождалась тяжелыми танковыми и механизированными подразделениями, поддерживаемыми артиллерией и ракетными системами.

НОВАЯ РОЛЬ СУХОПУТНЫХ ВОЙСК

В ходе украинского конфликта впервые со времен Второй мировой войны Европа столкнулась с широкомасштабными сухопутными боями с использованием столь большого количества танковых и мотопехотных войск. Конфликт также продемонстрировал на европейском театре потенциал для быстрой эскалации высокого уровня без активного вовлечения боевой авиации.

Эволюция украинского конфликта в «сложносоставные», но преимущественно сухопутные боевые действия убедили США и НАТО, что традиционные сухопутные войска все еще играют важную роль в современной европейской архитектуре безопасности. Американские танки M-1 «Абрамс», которые были выведены из Германии всего лишь летом 2013 года, вернулись на континент следующей весной. Небольшие, символические подразделения армии США «временно» дислоцированы в новых странах НАТО в Восточной Европе: Польше, Румынии, Литве, Эстонии и Латвии. С весны парашютисты из 173-й воздушно-десантной бригады США осуществляют совместные

учения с армиями этих стран, и Пентагон планирует дислоцировать дополнительные сухопутные войска США в Европе на постоянной основе. Соединенные Штаты также тренируют украинские войска и участвуют в совместных военных учениях в Грузии.

Подготовка сухопутных войск является ключевым элементом создаваемых объединенных сил НАТО. Формирование сил медленного реагирования, совместные военные учения 173-й воздушно-десантной бригады и перспективы постоянного развертывания дополнительных войск США в некоторых новых членах НАТО вполне соответствуют ключевому элементу системы сдерживания в стиле холодной войны, известному как «система растяжек» (trip-wires). Как отмечают Сэмюэл Чарап и Джереми Шапиро, «язык военного сдерживания, политико-дипломатического

«Примером возрастающей значимости, придаваемой Россией сухопутным войскам, является ускоренное воссоздание трех новых танковых и мотострелковых дивизий»

сдерживания и экономической изоляции вернулся из заслуженного отдыха на пенсии». В этом контексте передовое развертывание даже «символических» сухопутных войск НАТО или США в Восточной Европе может играть почти ту же роль, что и дислокация войск натовских союзников в Западном Берлине во время холодной войны.

Однако в наибольшей степени возросшей значимостью сухопутных войск воспользовалась Россия. Еще с периода Российской империи и советских времен сухопутные войска играли ключевую роль в структуре Российской армии, являясь наиболее убедительным элементом военно-стратегического проецирования российской мощи на соседей. Наиболее яркой иллюстрацией продолжающейся центрации России на сухопутных войсках стал парад ко Дню Победы в мае 2015 года, когда с размахом были продемонстрированы новые бронированные машины и техника сухопутных войск, например танк Т-14 «Армата», боевые бронированные машины Т-15 и «Курганец», а также самоходная гаубица «Коалиция». Позднее в тот же месяц, в ходе совещания представителей российского военного командования и промышленности, президент Влади-

мир Путин обязался ускорить перевооружение сухопутных войск России. Это произойдет за счет средств из бюджета российского Военно-морского флота, хотя правительство сохранит в качестве приоритетов ускоренное восстановление Черноморского флота и модернизацию морского компонента ядерной триады России.

Другим примером возрастающей значимости, придаваемой Россией сухопутным войскам, является ускоренное воссоздание трех новых танковых и мотострелковых дивизий: 2-й гвардейской Таманской мотострелковой, 4-й гвардейской Кантемировской танковой и 10-й гвардейской танковой дивизий. Первые две дивизии станут основой первой после окончания холодной войны сформированной танковой армии — 1-й гвардейской танковой армии. 10-я гвардейская дивизия, находящаяся в процессе формирования, будет дислоцирована в местечке Богучар Воронежской области, рядом с границей Украины. Планируется, что 10-я гвардейская дивизия войдет в состав другой новой армии — 20-й гвардейской общевойсковой армии. Обе новые армии — 1-я гвардейская танковая и 20-я гвардейская общевойсковая — входят в состав российского Западного военного округа и в операционном плане ориентированы преимущественно на Украину. Они должны стать первыми войсковыми объединениями, которые в 2016–2017 годах планируются оснастить новейшими бронетанковыми системами, такими как «Армата» и «Курганец».

Украинский конфликт также подтвердил важность профессиональных, легких и мобильных частей специального назначения. Усиление мощи, точности и дальности стрельбы легкого и стрелкового оружия дает возможность даже небольшим подразделениям решать боевые задачи, которые ранее ставились перед более крупными войсковыми соединениями. К примеру, элитные войска, входящие в состав недавно созданного командования российских Сил специальных операций, а также спецназ ГРУ, Воздушно-десантные войска (ВДВ) и морская пехота сыграли решающую роль в действиях России в Крыму и Донбассе.

БУДУЩЕЕ ПОСТСОВЕТСКИХ КОНФЛИКТОВ

Военные уроки украинского конфликта могут также быть проецированы и на другие конфликты на постсоветском пространстве, особенно на соседнем Кавказе. Одним из уроков стало то, что боевая авиация, возможно, не будет играть решающую роль, с учетом сегодняшних эффективных систем ПВО. Украинский конфликт продемонстрировал возросшую значимость БПЛА, хотя они в основном все еще остаются средством поддержки, развед-

ки и целеуказания, а не самостоятельным типом военной техники. Наконец, хотя крупнокалиберные реактивные системы залпового огня («Смерч», «Ураган») и тактические ракетные системы («Точка-У») широко использовались всеми сторонами, они так и не стали решающими факторами ни для одной из сторон.

В контексте нагорно-карабахского конфликта это весьма поучительное обстоятельство. Азербайджанское руководство надеется на возможность использования крупнокалиберных реактивных систем залпового огня и тактических ракетных систем как дистанционную гарантию при возобновлении широкомасштабных боевых действий. Однако боевые действия в Донбассе продемонстрировали, что данные типы дальнобойных вооружений не являются «чудо-оружием», которое может обеспечить быструю и бескровную победу.

Уроки, которые Грузия вынесла из своей собственной войны с Россией в 2008 году и украинского конфликта, заставили ее сфокусироваться на методах «гибридных» боевых действий. Одним из результатов стало то, что грузинская армия существенно сократила долю тяжелых танковых и мотопехотных подразделений, а также боевой авиации. Увеличились затраты на ПВО (включая закупки современных систем ПВО и радиолокационных станций во Франции летом 2015 года), легкую пехоту, войска специальных операций и вертолетные подразделения.

С новой системой территориальной обороны Грузия также готовит свои войска для ведения «гибридных» форм боевых действий. Грузинское военное руководство также создало отдельные зоны обороны по всей стране, каждая из которых предназначена для дислокации одной пехотной боевой группы регулярной армии и от трех до четырех резервных полков территориальной армии. Тем не менее не вполне ясно, усилила ли такого рода «гибридные» приготовления оборонные возможности Грузии, если потенциально вероятный конфликт с Россией примет характер классических методов боевых действий. В ходе боевых действий на территории Грузии в августе 2008 года Российская армия почти не применяла иррегулярную или «гибридную» стратегию. Ее действия более напоминали классическое вторжение регулярных сухопутных войск, с бронетехникой и артиллерией, при поддержке Военно-воздушных сил и Черноморского флота.

Скорее всего, будущие конфликты на постсоветском пространстве также будут «сложносоставными» по своему характеру, комбинируя широкомасштабные танковые бои с гибридными стратегиями, включая широкое использование электронных, информационных и экономических методов боевых действий.

Оригинал: Sergey Minasyan. 'Hybrid' vs. 'Compound' War: Lessons From The Ukraine Conflict. PONARS Eurasia

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

БИЗНЕС | МОБИЛЬНАЯ СВЯЗЬ

Карта роуминга

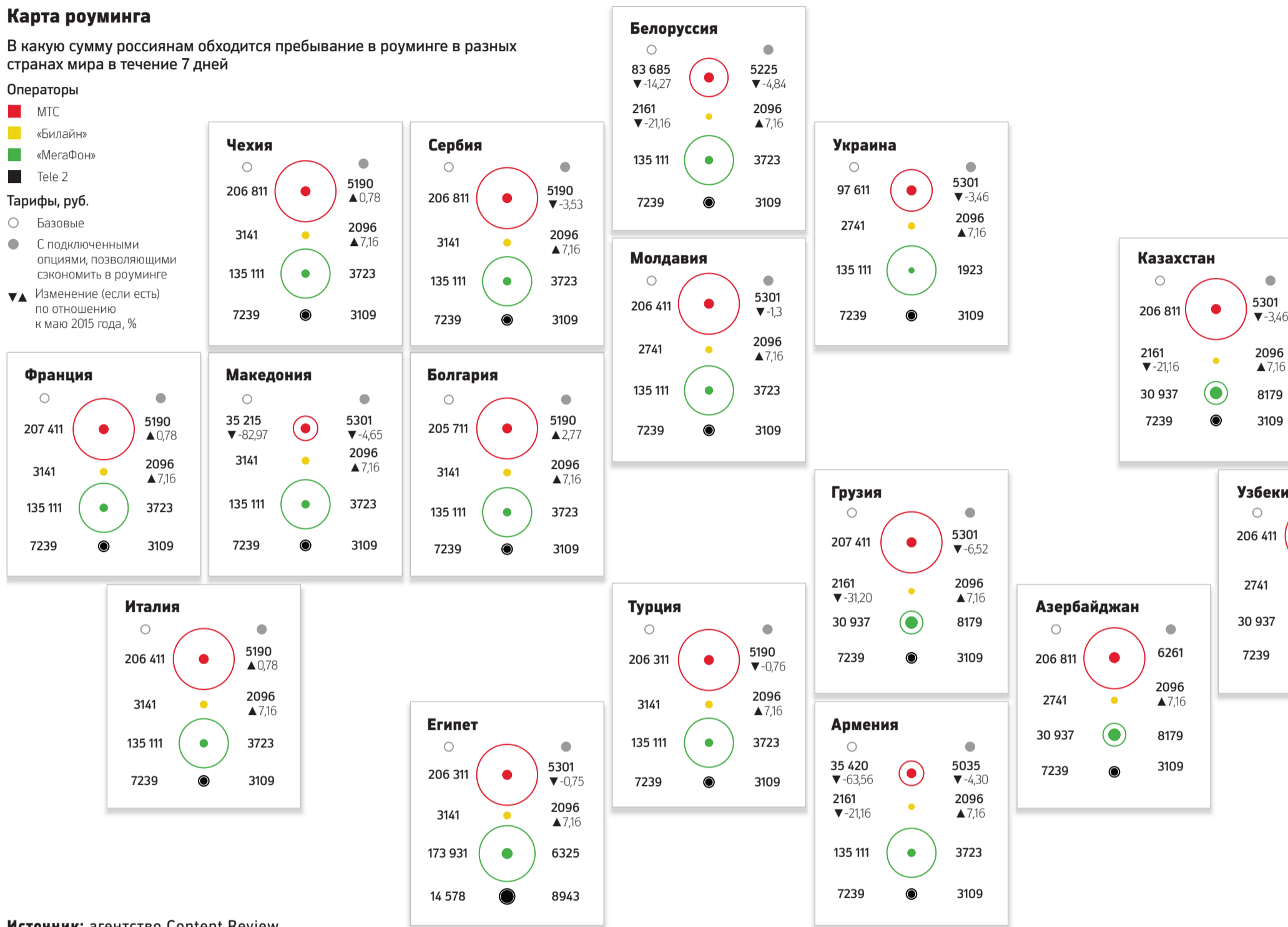
В какую сумму россиянам обходится пребывание в роуминге в разных странах мира в течение 7 дней

Операторы

- МТС
- «Билайн»
- «МегаФон»
- Tele 2

Тарифы, руб.

- Базовые
- С подключенными опциями, позволяющими сэкономить в роуминге
- ▼▲ Изменение (если есть) по отношению к маю 2015 года, %



Источник: агентство Content Review

Дешевый трафик позволил «Билайну» сохранить первое место в рейтинге по стоимости роуминга

Интернет важнее звонков

ЕЛИЗАВЕТА АРХАНГЕЛЬСКАЯ

Самые дешевые звонки и СМС в роуминге среди «большой четверки» — у Tele2, показало исследование агентства Content Review. Но с учетом мобильного интернета самым бюджетным оператором при поездках за рубеж остался «Билайн».

ПЕРВЫЙ ИЗ ЧЕТЫРЕХ

Информационно-аналитическое агентство Content Review изучило тарифы на мобильные услуги и дополнительные опции в роуминге операторов «большой четверки», а также динамику их изменений за последние полгода. Агентство оценивало стоимость определенного набора услуг в 20 странах мира: государствах —

членах Евросоюза (ЕС), Евразийского союза (ЕАЭС) и нескольких популярных туристических странах (подробное описание методики см. в инфографике).

Исследование включает анализ как базовых тарифов (без активации дополнительных опций), так и опциональных (с учетом подключенных услуг, которые позволяют абоненту сэкономить в роуминге). В расчетах учитываются расходы на традиционные услуги — звонки и СМС — и пользование интернетом.

По итогам исследования самым выгодным по ценам на мобильные услуги в роуминге оказался «Билайн», на втором месте — новый участник рейтинга Tele2, за ним следуют «МегаФон» и МТС, сообщил РБК редактор Content Review и автор исследования Сергей Половников. В первом исследовании

Content Review, опубликованном летом, также лидировал «Билайн».

Самая большая разница между «Билайном» и конкурентами по базовым тарифам видна, например, при поездках в Египет, Индию и Китай, где совокупная стоимость услуг оператора в три-четыре раза ниже, чем у ближайшего ценового конкурента Tele2. В целом, по данным исследования, перебить предложение «Билайна» среди всех конкурентов удалось только один раз «МегаФону»: при подключенных опциях на Украине расходы абонента на 173 руб. ниже, чем у пользователей «Билайна».

Основной фактор, обеспечивший «Билайну» лидерство, — низкие цены на мобильный интернет: 1 Мб трафика в роуминге у оператора обходится его абонентам в 5 руб. — это самое выгодное предложение.

«Билайн» сделал ставку на потребление мобильного интернета в роуминге в большинстве стран, популярных у российских туристов, и снизил цены на базовых тарифах в дата-роуминге. Выводы исследования показывают, что это решение было правильным», — говорит представитель оператора Анна Айбашева. При первом выходе в интернет клиент получает пакет 40 Мб за 200 руб. в день, как ранее уточняла Айбашева, абонентам «Билайна» нет необходимости подключать дополнительные какие-либо опции, этот интернет-пакет включен в базовые тарифы.

ЦЕНОВАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Отставание Tele2 от «Билайна» в общем зачете объясняется высокой по сравнению с конкурентами

стоимостью мобильного интернета в роуминге. Например, в Индии и Египте стоимость мобильного интернета в базовых тарифах Tele2 почти в десять раз выше, чем у «Билайна», хотя и ниже, чем у других конкурентов. При этом если рассматривать только традиционные услуги — звонки и СМС, то во всех анализируемых странах Tele2 будет лидером. Слабые места оператора — Китай и Украина, где по общим расходам абонентов с подключенными опциями Tele2 занимает четвертое и третье места, следует из результатов.

«Абоненты Tele2 платят в роуминге меньше абонентов других операторов», — уверен представитель компании Константин Прокшин, который не согласен со вторым местом оператора в общем рейтинге. В Tele2 считают



Телеведущий Дмитрий Киселев начал выпускать вино в Крыму с. 16

11

17% россиян платят по кредитам более половины дохода с. 15

Рубль ослаб вслед за падением цены на нефть с. 12

ФОТО: Depositphotos

Как считали

В рамках исследования специалисты информационно-аналитического агентства Content Review проанализировали роуминговые тарифы операторов России — МТС, «Билайн», «МегаФон» и Tele 2. Расчеты производились исходя из следующих вводных: абонент обслуживается по тарифам столичного региона; поездка за рубеж длится 7 дней (в странах пребывания также взяты тарифы для столиц); абонент совершает 7 входящих звонков длительностью 2 минуты каждый, 3 исходящих по 2 минуты каждый, отправляет 19 sms и потребляет 39 мегабайт мобильного интернета. Использование туристических или локальных sim-карт, а также общественного или платного Wi-Fi в исследовании не учитывались.

Общие расходы абонента по базовым тарифам — это сумма трат на каждую услугу связи, отображенную в методологии. Расчет расходов абонента по тарифам с подключенными опциями производился в несколько этапов: подсчет трат по возможным комбинациям подключенных опций и выявление комбинации опций с наименьшей итоговой суммой расходов. Все расчеты производились в рублях, все тарифы операторов зафиксированы по состоянию на 15–16 ноября 2015 года.

потребление интернет-трафика не приоритетным для абонентов: значительная часть абонентов Tele2 предпочитают полностью отключать мобильный интернет в роуминге и пользоваться только бесплатным Wi-Fi, настаивает Прокшин. Кроме того, абоненты оператора в международном роуминге потребляют в разы меньше трафика, чем 40 Мб в сутки, используемых в методологии, отмечает Прокшин. Для пользователей наиболее важны низкие базовые цены на звонки и СМС в роуминге, уверен он.

Тарифы «МегаФона» в 65% случаев оказывались на третьем месте. Лучшее предложение оператора (с учетом дополнительных опций) — на Украине, самые невыгодные — в Белоруссии и Македонии по базовым тарифам, в Грузии, Казахстане, Киргизии и Таджикистане по опциональным. Представитель «МегаФона» Юлия Дорохина отказалась комментировать результаты исследования. Она отметила лишь, что при путешествиях в европейские страны компания предлагает самые выгодные цены на звонки и СМС среди российских операторов, а с помощью дополнительных тарифных опций абоненты могут снизить стоимость услуг связи в десять и более раз.

Самые высокие тарифы в роуминге, согласно исследованию, предлагает МТС. В 60% случаев тарифы этого оператора оказывались самыми высокими, в 20% — заняли третье место. Единственные страны, в которых МТС добрался до второй строчки с учетом подключенных опций, стали Египет и Китай, подсчитали в Content Review.

В МТС выводы Content Review комментировать отказались.

Оператор позволяет бесплатно принимать входящие звонки и предлагает доступные пакеты интернет-трафика, отметил представитель МТС Дмитрий Солодовников. Он добавил, что сегодня оператор объявил о запуске нового приложения, которое позволяет за границей говорить по ценам домашнего региона с использованием своего номера при нахождении в зоне Wi-Fi.

ДЕШЕВЫЕ ДОРОЖАЮТ, ДОРОГИЕ ДЕШЕВЕЮТ

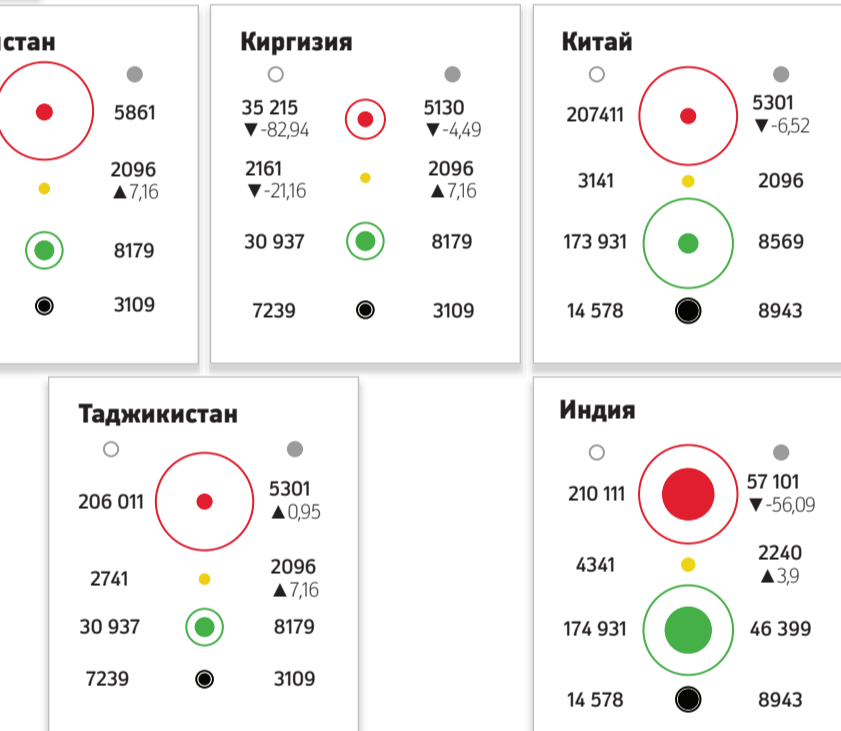
Аналитики Content Review в нынешнем исследовании впервые изучили не только стоимость услуг в роуминге, но и изменение тарифов «большой тройки» (без учета Tele2) за полгода — по сравнению с данными предыдущего исследования. Оказалось, что самый дешевый в роуминге «Билайн» повышает цены быстрее, чем конкуренты. Опциональные тарифы «Билайна» выросли сильнее, чем у других операторов, в большинстве исследуемых стран: стоимость голосовых вызовов с момента летнего исследования выросла на 25%, что повлекло за собой 7-процентный рост всего тарифа. В конце августа из-за колебаний курса рубля оператор скорректировал цены в голосовой опции «Моя планета», подтверждает Айбашева. Так, стоимость минуты входящих звонков в опции «Моя планета» выросла в августе с 15 до 25 руб., цена СМС и расходы на интернет при этом не изменились. Базовые тарифы «Билайна» при этом не росли, уточняет Айбашева. При этом, как следует из исследования, «Билайн» снизил базовые тарифы на роуминг в Армении, Белоруссии, Грузии, Казахстане и Киргизии.

МТС, наоборот, стала лидером по снижению роуминговых тарифов, следует из данных Content Review. Больше всего роуминг МТС подешевел в Киргизии (на 83%), Армении (64%), Индии (56%) и Белоруссии (14%). В Грузии, Египте, Казахстане, Молдавии, Сербии, Турции и на Украине цены снизились на несколько процентов. При этом, правда, у МТС подорожали опциональные тарифы в Болгарии, Италии, Таджикистане, Франции и Чехии — на 1–3%.

«Мы провели масштабную работу по снижению цен. МТС — единственный оператор, который за счет взвешенного подхода к ценообразованию смог снизить цены на ряд популярных туристических направлений: Турция, Египет, Испания, Кипр, Болгария, Черногория и др., а недавно снизили цены и в СНГ — на некоторых направлениях в разы», — говорит Солодовников. По его словам, снижение тарифов в роуминге — не односторонний процесс и результат напрямую зависит от эффективных переговоров с зарубежными роуминговыми партнерами и достижения с ними взаимного согласия по снижению межоператорских тарифов.

Для абонентов «МегаФона» стоимость услуг в роуминге не изменилась, говорится в исследовании.

В ближайшее время «Билайн» и «МегаФон» будут снижать цены в роуминге, сообщили РБК их представители. К примеру, «МегаФон» с 27 декабря снизит тарифы на звонки в Казахстане в 4,5 раза, с 33 до 7 руб. за минуту. А «Билайн» с середины декабря планирует снизить цены на мобильный интернет и сделает пакет с 40 Мб трафика за 200 руб. доступным для корпоративных клиентов. ▣



Практические аспекты управления клиентским опытом в мире цифровых технологий и инноваций

Среди ключевых тем:

- ▲ Обратная сторона клиентоориентированности. Так ли необходимо стремиться к счастью всех клиентов? Управление ожиданиями vs. удовлетворенность любой ценой
- ▲ Как сделать компанию клиентоориентированной изнутри
- ▲ Партнерство для формирования единых стандартов качества обслуживания клиентов — готовность бизнеса к кросс-индустриальному сотрудничеству и обмену опытом
- ▲ Электронная коммерция и ее влияние на клиентский опыт
- ▲ Роль мобильных решений в формировании позитивного клиентского опыта
- ▲ От бизнес-культуры к истинной клиентоцентричности

The St.Regis Moscow Nikolskaya*

11 декабря 2015 г.

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА: Дарья Иванникова – divannikova@rbc.ru
РЕГИСТРАЦИЯ: Екатерина Абрамова – e.abramova@rbc.ru
РЕКЛАМА И СПОНСОРСТВО: Ольга Макарова – omakarova@rbc.ru

BC.RBC.RU
+7 (495) 363 0314

ТРАНСПОРТ Пригородное сообщение профинансируют из федерального бюджета

Электрички от президента

АНАТОЛИЙ ТЕМКИН

Чтобы не допустить в 2016 году коллапса пригородного движения, власти готовы оплатить большую часть компенсаций пригородным компаниям из федерального бюджета. Доля регионов в финансировании электричек сократилась.

В 2016 году правительство поддержит пригородное сообщение на уровне 2015 года, заявил министр транспорта Максим Соколов в интервью телеканалу «Вести 24» в конце прошлой недели. Из уже утвержденного бюджета на эти цели будет выделено около 37 млрд руб., сообщил он.

Объем поддержки пригородного сообщения из федерального бюджета в 2015 году был беспрецедентный — 45 млрд руб., сказал министр. При этом, по его словам, финансирование от региональных бюджетов было 6 млрд руб. По оценкам РЖД, федеральный бюджет должен был заплатить всего 25 млрд руб., а региональные — 8 млрд руб. Деньги направляются прямо пригородным компаниям на компенсацию их затрат.

БЮДЖЕТНАЯ ДОЛЯ

В общей сложности из бюджета в 2015 году пригородный комплекс получил 37 млрд руб., еще 8 млрд руб. дал эффект от отмены ставки НДС на пригородные перевозки. Правительство отмени-



В 2016 году расходы федерального бюджета на пригородные электрички сокращать не планируется. По словам министра транспорта Максима Соколова, в 2015-м они составили 45 млрд руб.

ло этот налог в марте текущего года «временно» — до конца 2016 года.

Цены на пригородные билеты в 2016 году должны вырасти не более чем на 10%, утверждает представитель железнодорожной монополии. Таким образом, выручка пригородных компаний, исходя из прогнозов РЖД на 2015 год, в 2016 году составит около 55–60 млрд руб. при общих затратах на железнодорожные перевозки в 100–110 млрд руб. Бюджет следующего года заложили на электрички те же 37 млрд руб.

Увеличивать затраты федерального бюджета на поддержку электричек правительство вынуждено после коллапса, который парализовал всю систему в январе 2015 года.

Из-за того что многие региональные власти не смогли договориться с пригородными компаниями, большинство из которых совместные предприятия РЖД и самих регионов, начались массовые отмены электричек.

ВЫНУЖДЕННАЯ МЕРА

Отмена привычных электричек вызвало всеобщее недовольство. В начале февраля на встрече Владимира Путина с членами правительства он обрушился на вице-преьера Аркадия Дворковича, курирующего транспорт, и министра транспорта Максима Соколова: «Перестали ходить электрички в регионы, вы что, с ума сошли?» Уже через неделю все

пригородные направления были полностью восстановлены.

Окончательные решения по финансированию были приняты только к середине года, последние договоры с регионами пригородные компании подписали только в конце июня, рассказывал РБК представитель РЖД. «Видя такую ситуацию, «дочки» РЖД шли на уступки. Например, принимали компенсацию из региональных бюджетов с рассрочкой в два года», — рассказали РБК попросившие об анонимности чиновники двух «проблемных» областей.

Договорная кампания на 2016 год идет куда быстрее. До конца года «дочки» РЖД заключат договор со всеми регионами, утверждает представитель РЖД.

ЭЛЕКТРИЧКОЙ И АВТОБУСОМ

Договор [с пригородной компанией], скорее всего, будет подписан, рассказал РБК Вячеслав Ключин, начальник отдела транспорта комитета по транспорту Псковской области. По его словам, за счет снижения частоты движения поездов в области в 2015 году местному правительству удалось втрое снизить компенсацию из бюджета — со 150 до 50 млн руб. В 2016 году область рассчитывает на ту же сумму, она заложена в проект бюджета, рассказывает псковский чиновник. Договор будет, но Забайкальский край рассчитывает на дополнительную помощь федерального бюджета — сам регион не сможет найти 400 млн руб. для компенсации пригородного сообщения, говорит губернатор Константин Илковский. Он называет переговоры с РЖД «плодотворными».

Нерентабельные железнодорожные перевозки можно заменить автобусными, предложил Максим Соколов в интервью «Вести 24». При этом регионы могут закупить автобусы и передать пригородным компаниям как взнос в уставный капитал, полагает министр. Эта идея уже обсуждается с региональными властями и РЖД, утверждает министр. Схема будет работать плохо, полагает Ключин из Псковской области: автобусный и железнодорожный бизнес очень разные, в рамках одной компании управлять им будет сложно, объясняет он. ■

КРИЗИС Нефть дешевеет, доллар дорожает

Рубль опять падает

ЕВГЕНИЙ КАЛЮКОВ

В ходе сегодняшних торгов на Intercontinental Exchange (ICE) стоимость барреля Brent опустилась ниже \$42 за баррель. Так дешево нефть не стоила с марта 2009 года. Падение нефтяных котировок потянуло за собой рубль.

НЕФТЬ ВНИЗ

Стоимость фьючерсов на нефть марки Brent с поставкой в январе 2016 года упала на бирже ICE до отметки \$41,83 за баррель, что на 2,7% ниже уровня закрытия предыдущих торгов. В последний раз до этих значений (\$41,48) цена Brent опускалась 12 марта 2009 года.

Снижение цен на нефть — это реакция на то, что ОПЕК в пятницу не приняла никакого решения по квотам на добычу нефти, и фактическое признание того, что организация не способна повлиять на нефтяной рынок, говорит аналитик Газпромбанка Александр

Назаров. Очевидно, нынешнее падение связано с заседанием ОПЕК, соглашается аналитик Альфа-банка Александр Корнилов. «Если Brent пробьет отметку в \$40, это будет катастрофический сценарий для рынка нефти», — предупреждает он. В ближайшие несколько недель роста цен не ожидается: запасы не сокращаются, а спрос не растет.

«Ожидание подъема ключевой ставки ФРС США и соответствующее укрепление доллара также влияют на цены», — добавляет Назаров. Пока не изменятся фундаментальные показатели на рынке нефти, повышения цен ждать не стоит. Восстановление цен, скорее всего, произойдет ближе ко второй половине 2016 года — в связи со снижением общемировой добычи и с балансировкой спроса.

ДОЛЛАР ВВЕРХ

Снижение нефтяных котировок привело к ослаблению рубля. В ходе торгов на Московской бирже курс доллара в понедельник

поднялся выше 69 руб. (впервые с сентября), а евро — 75 руб. (впервые с октября). «По мере снижения активности экспортеров рублю будет трудно противостоять давлению, оказываемому ценами на нефть», — отмечают аналитики Sberbank CIB.

«Ослабление рубля обусловлено продолжающимся падением цен на нефть», — говорит руководитель операций на валютном и денежном рынке Металлинвестбанка Сергей Романчук. Он отметил, что рубль обесценивается «меньше, чем мог бы». Романчук объяснил, что снижение цен на нефть обусловлено ее большим предложением, и допустил падение цен на Brent ниже \$40 за баррель, в связи с чем российская валюта пройдет отметку в 70 руб. за доллар.

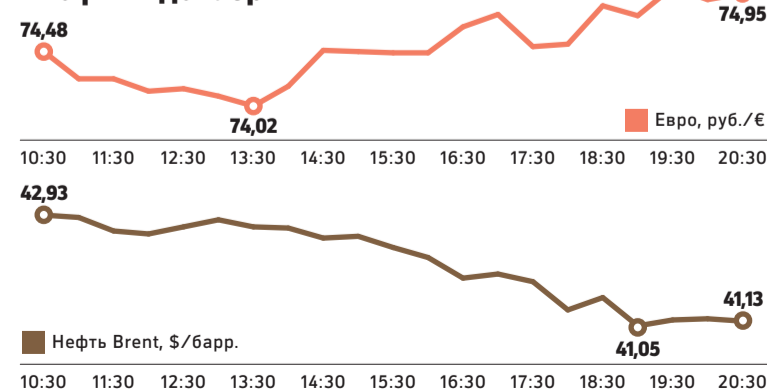
По словам главного эксперта Центра экономического прогнозирования Газпромбанка Егора Сулина, «это простая волатильность рынка». «Новое падение цен на нефть кажется скорее эмоциональным процессом, фундаментально оно ничем не объясняется,

и нефть сейчас явно недооценена. Изменений политики крупных игроков пока не ожидается, последнее заявление ОПЕК [решение оставить неизменной официальную квоту по добыче нефти], например, не было ни жестким, ни мягким, а скорее просто подтвердило существующую их позицию. Можно говорить о том,

что большое количество спекулятивных позиций, открытых на рынке сейчас, рано или поздно приведет к резкому отскоку», — полагает Сусин.

Выросли и официальные курсы иностранных валют. Официальный курс доллара с 8 декабря установлен ЦБ РФ на уровне 68,5156 руб., курс евро — 74,4079 руб. ■

Как менялась цена евро и нефти 7 декабря



Источник: Bloomberg, Московская биржа

МНЕНИЕ



ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

СЕРГЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ АЛЕКСАНЧЕНКО,
старший научный сотрудник Института Брукингса (Вашингтон, США)

Почему «Газпрому» поздно строить газопровод в Китай

При нынешних ценах на газ рекордный по объемам инвестиций проект «Газпрома» «Сила Сибири» начнет приносить прибыль только лет через тридцать.

В ПЛЕНУ ИЛЛЮЗИЙ

В конце ноября совет директоров «Газпрома» «принял к сведению информацию о результатах мониторинга развития отрасли сланцевого газа в различных регионах мира». Судя по информационному сообщению, размещенному на сайте компании, члены совета именно «приняли» информацию и вряд ли пытались вести осмысленную дискуссию на эту тему. Потому что, как и раньше, газпромовский пресс-релиз наполнен пышными, но совершенно бессмысленными фразами типа: «В последние годы добыча сланцевого газа в США в ряде случаев субсидировалась за счет реализации высокорентабельных проектов добычи из сланцевых залежей нефти и других жидких углеводородов, однако из-за снижения цен на нефть этот механизм утратил свою актуальность». Или: «В текущих условиях наблюдается снижение интереса к сланцевому газу в мире». И наконец, венец газпромовского эпоса: «Совет

вому газу — еще много лет назад они проспали этот феномен, громогласно заявив, что это миф. Конечно, сменить пластинку, звучащую на протяжении десяти лет в самых высокопоставленных кремлевских кабинетах, не так-то просто. Но не признавать факты окружающей тебя действительности еще сложнее. А действительность сегодня такова, что за последние десять лет мировой рынок газа принципиально изменился.

РАСШИРЕНИЕ ГАЗА

Распространение технологии сжижения и перевозки сжиженного газа сделало рынок газа, который раньше опирался исключительно на газопроводы, глобальным. Если раньше Россия, Норвегия и Алжир могли спокойно делить между собой европейских потребителей, то сегодня, когда в Европе построено почти три десятка терминалов по приему сжиженного газа и еще почти столько же планируется построить в ближайшие десять лет, они сталкиваются с жесточайшей конкуренцией поставщиков из разных уголков мира. Еще недавно азиатский рынок (Япония, Корея) считался для поставщиков СПГ «премиальным», цены на котором были заметно выше газовых

тренные российские цены на газ до точки netback — цены европейского рынка за вычетом экспортных налогов и транспортировки, в то время как американские регуляторы, наоборот, делают все возможное, чтобы удерживать низкие внутренние цены для повышения конкурентоспособности американской промышленности.

Ни о каком спаде в работе «сланцевого» механизма говорить не приходится — добыча газа в США устойчиво растет. Последний раз, когда был зафиксирован спад в объемах добычи, случился в январе — феврале 2013 года, и даже очень суровая зима начала этого года, которая привела к резкому замедлению роста всей американской экономики, не повлияла на газодобычу, выросшую на 9%.

Еще десять лет назад многочисленные инвесторы бились за право получить контракт на строительство терминалов по приему СПГ в Америке. Сегодня такие терминалы никому не нужны, и они перестраиваются в экспортные: ожидается, что через два-три года Америка сможет начать экспорт газа.

НАСТУПЛЕНИЕ «ГАЗПРОМА»

Любая газовая компания, столкнувшись с таким резким изменением действительности, должна переосмыслить свои планы, свои намерения, свои ориентиры. Нельзя отрицать, что «Газпром» тоже сделал это, только в совершенно противоположном направлении.

Столкнувшись с ростом конкуренции на европейском рынке, «Газпром» решил не проявлять никакой гибкости в вопросах ценообразования и продолжал настаивать на безусловном исполнении потребителями условий долгосрочных контрактов, которые заставляли платить не просто самую высокую цену, но и за некупленный газ. В конечном итоге, пройдя через многочисленные проигранные судебные разбирательства, «Газпрому» приходилось снижать цены и возвращать потребителям переплаченное, но самое главное — это резко испортило имидж «Газпрома» как поставщика на рынке.

Вопреки своей исторической практике — сначала продай газ, потом начинай его добычу — «Газпром», теряя позиции на европейском рынке, резко нарастил свои добычные мощности, которые сегодня примерно в полтора раза превышают объемы продаж газа. Сколько миллиардов долларов бессмысленно потратила ком-

пания, боюсь, не знает никто даже внутри «Газпрома».

Одновременно с наращиванием своих возможностей по добыче газа «Газпром» стал резко наращивать свои возможности по экспорту газа в Европу, будучи, по всей видимости, уверенным, что европейскому потребителю «никуда не деться». В результате сегодня трубопроводные мощности «Газпрома» по поставкам на европейский рынок примерно на 60% превышают объемы продаж (это без учета «Северного потока 2» и «Турецкого потока», каждый из которых увеличивает эти мощности еще на 20%).

На первый взгляд стремление «Газпрома» развернуться на Восток в такой ситуации выглядело вполне логично — в конце концов, лучше иметь двух потребителей, чем одного; лучше ориентироваться на потребности растущей экономики Китая, чем на стагнирующую европейскую экономику. Но сегодня можно смело говорить,

«Столкнувшись с ростом конкуренции на европейском рынке, «Газпром» решил не проявлять никакой гибкости в вопросах ценообразования и продолжал настаивать на безусловном исполнении условий долгосрочных контрактов»

что «Газпром» опоздал с выходом на новый рынок. Причем опоздал осознанно — еще в начале 2000-х «Газпром» намертво заблокировал переговоры компании «РУСИА-Петролеум» (Ковыктинское месторождение) о строительстве трубопровода и поставках газа в Китай, которые могли начаться уже в 2006–2007 годах. С одной стороны, в стратегических документах того времени «Газпром» писал, что китайский рынок не является для компании привлекательным. С другой — вполне нормальное желание любой монополии сохранить свои позиции блокировало любые возможности развития независимой газодобычи в России. В конечном итоге РУСИА обанкротилась, Ковыкту отдали «Газпрому», а все работы на месторождении практически заморожены.

Тем временем на китайский рынок вышли среднеазиатские страны — Туркменистан, Узбекистан, Казахстан, которые совместными усилиями построили уже три нитки газопроводов в Китай общей мощностью 55 млрд куб. м (на 50% больше, чем «Сила Сибири»), а год назад приступили к строительству еще одной — мощностью 30 млрд куб. м. К настоящему времени в Китае построены мощности по приему сжиженного газа на 55 млрд куб. м, а к 2017 году должны быть построены дополнительные мощности на 125 млрд куб. м в год. Поэтому если сказать, что сибирский газ в ближайшие десять лет будет критически важным для китайского энергобаланса, это станет явным преувеличением.

РАСХОДЫ В ДОХОДЫ

В связи с этим объявление «Газпромом» самого крупного в истории тендера на строительство основной части газопровода в Китай «Сила Сибири», с одной стороны, является объективно необходи-

мым шагом для выполнения обязательств по контракту, подписанному в мае 2014 года (напомню, нефтяные цены в то время были заметно выше \$100). С другой стороны, вся экономика китайского контракта и для самой монополии, и для российской экономики остается весьма проблематичной.

Помимо резкого снижения нефтяных цен, которые потянули вниз и цены на российский газ — а именно «Газпром» настоял на привязке цены на поставляемый в Китай газ к нефтяной корзине, — сегодня выясняется, что скорость освоения Чайндинского месторождения (гораздо менее подготовленное и гораздо более дорогое в разработке, чем Ковыктинское) будет заметно медленнее, чем планировалось, и для выхода на заявленные объемы поставок (38 млрд куб. м в год) может понадобиться лет десять, а то и более. Кроме того, Чайндинское месторождение не может давать такие годовые объемы

добычи газа (предел — 25 млрд куб. м) в принципе. Следовательно, «Газпрому» весьма скоро придется начинать параллельную разработку и Ковыктинского месторождения (почему «Газпром» не пошел в обратной последовательности — сначала Ковыкта, потом Чайнда, ответить смогут только будущие поколения исследователей, которым станут доступны архивы компании), что еще больше удорожает весь проект, сдвигая затраты к его началу, а доходы отодвигая куда-то в неопределенное будущее.

Не знаю, какие параметры закладывали в свои расчеты газпромовские финансисты и какие оценки эффективности проекта они получили, но мои прикидки показывают, что при нынешних ценах на газ положительный показатель NPV достигается лишь в самом конце 30-летнего контракта.

Конечно, можно предположить, что газпромовский менеджмент неожиданно резко изменился в лучшую сторону и что именно в восточном направлении он начал мыслить стратегически долгосрочно, получив из каких-то неведомых источников информацию о потенциальном спросе Китая на газ в ближайшие десятилетия. Но что-то мне подсказывает, что расходы «Газпрома» это всегда чьи-то доходы. Нынешний менеджмент газового монополиста пришел с президентом Владимиром Путиным и уйдет вместе с ним. И он, менеджмент, это хорошо понимает. Поэтому нетрудно догадаться, какой выбор он сделает между стратегически долгосрочными интересами компании и краткосрочными интересами тех, кто зарабатывает на ее расходах.

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

«Нынешний менеджмент газового монополиста пришел с президентом Владимиром Путиным и уйдет вместе с ним. И он, менеджмент, это хорошо понимает»

директоров подчеркнул, что снижение цен на нефть еще больше повысило конкурентоспособность поставок традиционного газа в страны Европы и АТР».

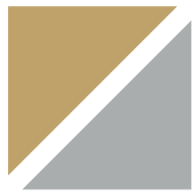
Над всем этим можно было бы просто посмеяться, если бы речь не шла о долгосрочных проблемах, которые как снежный ком нарастают у крупнейшего российского монополиста. Газовый бизнес носит сверхдолгосрочный характер. Здесь нужно не то что семь, а 77 раз хорошенько все пересчитать, поскольку горизонт планирования бизнеса явно уходит за пределы трех десятилетий. Поэтому стратегический анализ ситуации, оценка того, что происходит в индустрии добычи газа, какие новые технологии разрабатываются в мире, которые могут привести к снижению потребления газа, имеет первостепенное значение.

Мне понятна нелюбовь газпромовских менеджеров к сланце-

цен в других регионах. Сегодня эта ситуация быстро меняется и премии исчезают прямо на глазах.

Да, основная добыча сланцевого газа сосредоточена в США. Попытки разработки его месторождений в Европе не увенчались успехом. Но это не значит, что сланцевый газ никак не повлиял на европейский газовый рынок. С одной стороны, США прекратили импорт сжиженного газа, который до 2005 года устойчиво рос, а его объем достигал 20% от совокупного потребления газа в стране. Во-вторых, появление дешевого газа в Америке привело к массивному вытеснению угля из энергобаланса страны и его экспорту в Европу, где уголь в 2010–2014 годах уверенно вытеснял гораздо более дорогой импортный газ (в 2015-м этот процесс вслед за снижением газовых цен прекратился). Кстати, российский Минэкономразвития заставляет повышать вну-

ПРЕМИЯ РБК 2015



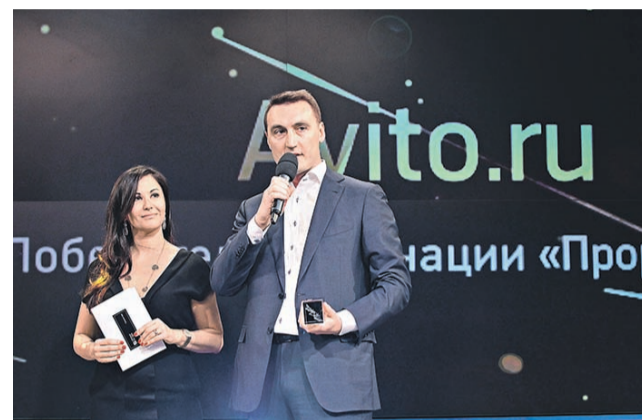
ПРЕМИЯ
РБК 2015

ГАЛА-ФИНАЛ ПРЕМИИ РБК

Третьего декабря в студии телеканала РБК состоялось награждение лауреатов ежегодной премии в области бизнеса Премия РБК-2015. А вечером победителей поздравляли известные российские бизнесмены и политики — гала-прием в честь лауреатов премии прошел в отеле Four Seasons Moscow.



ЛАУРЕАТЫ ПРЕМИИ РБК-2015 НА ГАЛА-ПРИЕМЕ В ОТЕЛЕ FOUR SEASONS MOSCOW



ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР AVITO ВЛАДИМИР ПРАВДИВЫЙ ДЕМОНСТРИРУЕТ НАГРАДУ, КОТОРОЙ ИНТЕРНЕТ-СЕРВИС ОБЪЯВЛЕНИЙ УДОСТОИЛСЯ ЗА РОСТ ВЫРУЧКИ В ПРОБЛЕМНЫЕ ВРЕМЕНА



МЭРА ПЕТРОПАВЛОВСКА ГАЛИНУ ШИРШИНУ, СТАВШУЮ ЛАУРЕАТОМ ПРЕМИИ РБК-2015 В НОМИНАЦИИ «ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЧЕЛОВЕК», ЗАЛ ВСТРЕТИЛ ОСОБЕННО ТЕПЛО



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ИЗДАТЕЛЬСКОГО ДОМА РБК ЕКАТЕРИНА СОН ВРУЧИЛА ПРЕМИЮ В НОМИНАЦИИ «СТАРТАП ГОДА» СОЗДАТЕЛЯМ КОМПАНИИ Qlean. АЛЕКСАНДР КОРОВИН, НИКИТА ПАВЛОВ И НИКИТА РЕПЕШКО СОЗДАЛИ УСПЕШНЫЙ СЕРВИС УБОРКИ КВАРТИР С ОБОРОТОМ 30 МЛН РУБ. В МЕСЯЦ



УЧРЕДИТЕЛЬ И ПРЕЗИДЕНТ ФОНДА ПОМОЩИ ХОСПИСАМ «ВЕРА» И ЛАУРЕАТ ПРЕМИИ РБК-2015 В НОМИНАЦИИ «БЛАГОТВОРИТЕЛЬ» НЮТА ФЕДЕРМЕССЕР ПОЛУЧИЛА НАГРАДУ ИЗ РУК ПРЕЗИДЕНТА ФОНДА «СУЭК – РЕГИОНАМ» СЕРГЕЯ ГРИГОРЬЕВА



АРКАДИЙ СТОЛПНЕР, ПОБЕДИТЕЛЬ В НОМИНАЦИИ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ГОДА», С ГЛАВОЙ КОРПОРАЦИИ «РОСНАНО» АНАТОЛИЕМ ЧУБАЙСОМ В ОТЕЛЕ FOUR SEASONS MOSCOW НА ГАЛА-ПРИЕМЕ



МИХАИЛ ПРОХОРОВ ПОЗДРАВЛЯЕТ ЛАУРЕАТОВ ПРЕМИИ. ОТЕЛЬ FOUR SEASONS MOSCOW, ГАЛА-ПРИЕМ



ШЕФ-РЕДАКТОР РБК ЕЛИЗАВЕТА ОСЕТИНСКАЯ БЕСЕДУЕТ С ПРЕСС-СЕКРЕТАРЕМ ПРЕЗИДЕНТА РФ ДМИТРИЕМ ПЕСКОВЫМ

17% россиян платят по кредитам более половины дохода Банкротство не пугает

МАРИЯ САЛТЫКОВА

Почти пятая часть заемщиков в России тратит на выплату кредитов более половины дохода. Более 60% считают, что в таком случае поможет закон о банкротстве, однако лишь треть знакомы с его деталями.

Почти каждый пятый заемщик тратит на платежи по кредитам больше половины семейного дохода в месяц, говорится в опубликованном в понедельник исследовании Национального агентства финансовых исследований (НАФИ). Доля таких россиян за год увеличилась с 4 до 17%.

Каждому десятому приходилось сталкиваться с ситуацией, когда он не мог внести очередной платеж по кредиту. Чаще всего такое случалось с работающими россиянами в возрасте 25–44 лет (14%).

Доля тех, кто хоть что-то слышал про закон «О банкротстве физических лиц», по сравнению с апрелем выросла с 40 до 60%. Знают о нем сейчас 15% (в апреле 9%), а знакомы в общих чертах 45% (в апреле 31%). Мужчины осведомлены лучше, чем женщины, — 65 против 56%, среди наиболее информированных также граждане с высшим образованием — 66%, и граждане в возрасте от 35 до 59 лет (65%).

Две трети россиян (65%) по-прежнему считают, что этот закон поможет людям, загнанным в «долговую яму», около половины (54%) указали, что для обычного человека это возможность начать жизнь с «чистого листа». Столько же респондентов, правда, уверены, что в этом случае заемщики станут менее ответственными.

Подробно с законом при этом знакомы немногие. О том, что после объявления себя банкротом следующее банкротство возможно не ранее чем через пять лет, слышали 30%. А о том, что после этого нельзя вести предпринимательскую деятельность, — 33%. Столько же россияне знают о том, что в следующие пять лет при оформлении нового кредита придется сообщать о своем статусе банкрота. О запрете занимать руководящие посты в течение трех лет знают 32% опрошенных.

У многих россиян сейчас мифическое представление о законе, отмечает в своем комментарии для исследования руководитель проекта «За права заемщиков» зампред комитета Госдумы по экономической политике Виктор Климов. Он указывает, что не все знают, что заемщик может начать процесс банкротства при любой сумме долга, тогда как кредитор может

сделать это при сумме от 500 тыс. руб. Банки при этом, по его словам, нередко отказываются идти на реструктуризацию и предпочитают пугать заемщика процедурами взыскания.

«Половина дохода — это нагрузка, которую еще можно тащить. Она, конечно, тяжелая, но если на другой чаше весов стоит продажа всего имущества и прохождение процедуры банкротства, неизвестно, что выберет заемщик»

Рост числа должников, которые тратят на платежи по кредитам больше половины дохода, скорее всего, связан с ухудшением их финансового состояния, считает генеральный директор Frank Research Group Юрий Грибанов. Вряд ли это было вызвано ростом долговой нагрузки: по сравнению с прошлым годом продажи кредитов упали на 40%, указал глава FRG.

Тем, кто решит воспользоваться законом о банкротстве, по мнению Грибанова, придется выбирать из двух зол. «Половина дохода — это нагрузка, которую еще можно тащить. Она, конечно,

расходов и сложностей: необходимо выбрать управляющего, сумма вознаграждения которого должна составлять не менее 10 тыс. руб., оплатить госпошлину, проезд до арбитражного суда и т. д. Кроме того, согласно закону, не могут быть списаны долги личного характера: неуплаты по алиментам, нанесение вреда чужому здоровью и жизни, долги из-за нарушения закона и другие.

Должник может быть признан банкротом при любой сумме задолженности, подавать заявку на процедуру банкротства надо не позднее 30 рабочих дней с момента, когда должник узнал или должен был узнать о задолженности. После того как заемщик признают банкротом, его имущество продают на электронных торгах, а все долги или их часть списывают. Пока идет процедура, гражданин не может выезжать из страны, а в течение следующих пяти лет — брать кредиты и занимать руководящие посты. ■

Объем просроченной ипотеки за год вырос на треть

Рекордными темпами

За 11 месяцев текущего года просроченная задолженность россиян по ипотечным кредитам выросла на 32,57% и достигла 61,1 млрд руб. против 46,31 млрд руб. в 2014 году, говорится в исследовании «Секвойя кредит консолидейшн», опубликованном в понедельник. Это самый высокий темп роста и самый большой объем с 2010 года, когда компания начала вести такие наблюдения.

В общем объеме

Доля просроченной задолженности в общем объеме ипотечного кредитования достигла 5,8 против 4,38% по состоянию на 1 декабря 2014 года. В прошлом году рост просроченной задолженности за 11 месяцев составил 15,67%, однако до этого на протяжении двух лет этот показатель снижался: в 2013 году — на 9,03%, в 2012 году — на 2,53%. При этом просрочка выросла, несмотря на снижение объема выданных банками ипотечных кредитов

на 36,8%. С начала года банки выдали таких кредитов на 971 млрд руб. против 1537,55 млрд за 11 месяцев 2014 года.

Первый пропуск

В 2015 году почти в два раза уменьшился срок первого пропуска платежа. Если в 2014 году должник, имеющий просроченную задолженность, пропускал первый платеж в среднем через 2,7 года после оформления ипотеки, то в 2015 году — уже через 1,5 года.

Падение доходов

Увеличение объема просроченной задолженности связано со снижением располагаемых доходов населения из-за ухудшения ситуации в экономике — больше средств уходит на оплату товаров первой необходимости и меньше остается на погашение ипотечного кредита, отмечается в исследовании. Ипотечные заемщики в среднем отдают около 40% своих доходов на погашение кредита. По прогнозу экспертов, по итогам года эта цифра может вырасти до 42%.

РБК
БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИИ

Генеральный партнер:



Москва,
Марриотт Ройал Аврора

8 декабря 2015 г.

BC.RBC.RU +7 (495) 363 0314

Теплоэнергетика в поисках инвестиций Мнения экспертов: Главные проблемы теплоэнергетики



Борис Вайнзихер
Генеральный директор
Группы «Т Плюс»

Недоинвестированность отечественной теплоэнергетики по приблизительным оценкам составляет 2 триллиона рублей. Что нужно сделать для того, чтобы привлечь в отрасль частный капитал? В первую очередь — отказаться от существующего подхода к формированию цен на тепло. Сейчас государство устанавливает для наиболее эффективных источников тепловой энергии минимальный уровень тарифа. Возникает парадоксальная ситуация: собственники морально устаревших объектов получают максимальную прибыль, а модернизация оборудования автоматически ведет к снижению доходности при отсутствии какой-либо гарантии возврата вложенных средств. Неудивительно, что лишь очень немногие могут позволить себе такие проекты. Чтобы изменить ситуацию, необходимо отказаться от стопроцентного регулирования в отрасли. В рыночных условиях доходы производителей тепла будут полностью определяться эффективностью их объектов. Лучшего стимула к модернизации, чем собственный кошелек еще никто не придумал.



Юлия Чернявская
Управляющий директор
ОАО «ЭнергосбыТ Плюс»

Одной из главных проблем теплоэнергетической отрасли в настоящий момент являются неплатежи со стороны потребителей. По данным некоммерческого партнерства «Совет производителей энергии» в октябре 2015 года объем суммарной задолженности за тепло перед 14 крупнейшими теплогенерирующими компаниями страны составил 150 миллиардов рублей. Непрекращающийся рост неплатежей в условиях высокой стоимости заемных средств лишает отрасль ресурсов, необходимых для качественного и своевременного обслуживания объектов генерации и теплосетей. Очевидно, что решение проблемы неплатежей невозможно без вмешательства государства. Необходимо создание целого ряда правовых механизмов, позволяющих производителям энергии ограничивать доступ недобросовестных клиентов к поставляемым ресурсам.

АЛКОГОЛЬНЫЙ РЫНОК Телеведущий Дмитрий Киселев начал выпускать вино в Крыму

Премиальное? Не думаю

ДЕНИС ПУЗЫРЕВ

Телеведущий Дмитрий Киселев оказался совладельцем винодельческого хозяйства в Крыму. Гендиректор МИА «Россия сегодня» выпускает премиальное шампанское, в продажу оно может поступить через год — когда он получит лицензию.

КОКТЕБЕЛЬСКИЙ ДАЧНИК

О том, что известный телеведущий, глава государственного информагентства «Россия сегодня» Дмитрий Киселев инвестирует в винодельческий проект в Крыму, рассказали четыре собеседника РБК из числа руководителей и владельцев предприятий винодельческой отрасли. Игривые вина под брендом Cock t'est belle (фантазийное название, обыгрывающее географическое наименование — Коктебель) впервые были представлены на суд экспертов на ежегодном саммите российских виноделов в Абрау-Дюрсо в октябре 2014 года и с тех пор неоднократно принимали участие в закрытых дегустациях для винных экспертов.

Киселев подтвердил РБК, что является одним из совладельцев винодельческого хозяйства Cock t'est belle мощностью до 4 тыс. бутылок в год.

Название проекта — Cock t'est belle — полностью совпадает с названием поместья, которое Киселев построил в районе Коктебеля в 2005 году. Дому с необычным дизайном было посвящено несколько сюжетов украинских телеканалов еще до перехода Крыма под российскую юрисдикцию.

Киселев еще в «украинские времена» принимал активное участие в жизни Крыма: в 2003 году он основал в Коктебеле ежегодный джазовый фестиваль (сейчас партнером Koktebel Jazz Party является МИА «Россия сегодня»). По словам медиаменеджера, он также инициировал реконструкцию дома-музея писателя и художника Максимилиана Волошина — самого известного жителя Коктебеля.

Выделить деньги на реконструкцию музея помог нынешний президент Украины Петр Порошенко, говорил в телепередаче канала «Крым» в 2010 году Киселев, называя Порошенку своим другом. «Поставил друг напротив друга моего друга Дмитрия Табачника — вице-преьера по гуманитарным вопросам и Петра Порошенку — тоже моего друга, который, будучи в оппозиции, был главой бюджетного комитета Верховной рады. И сказал им: сделайте дом Волошина, а то русские сюда придут и сами все сделают», — рассказывал в телеинтервью Киселев.

«Я называл тогда его другом в таком украинском смысле, в котором все друзья, — объяснил РБК Киселев. — То есть мы были хорошими знакомыми, мог-



По текущему бизнес-плану Дмитрий Киселев с партнерами надеется вывести собственное винное производство на окупаемость примерно через пять лет

ли встретиться, посидеть в ресторане, но близкими друзьями никогда не были».

ОТ 1 ТЫС. РУБ. ЗА БУТЫЛКУ

Развивать винное хозяйство Киселев с партнерами начал в 2012 году: «Мы с еще тремя семьями решили сделать качественное вино для самих себя — чтобы было что пить на отдыхе». Другими инвесторами проекта стали семья коктебельских виноделов Волошиных (однофамильцы Максимилиана Волошина) и семьи двух московских архитекторов — Дмитрия Овчарова (он проектировал дом Киселева) и Александра Некрасова (сосед Киселева по коктебельскому дому). Юридически структура собственности сейчас оформляется, каждая из семей получит в проекте 25%, говорит Киселев.

Его жена Мария Киселева, отвечающая за финансовую сторону проекта, рассказала РБК, что все партнеры, кроме Волошиных, инвестируют деньги в развитие хозяйства в равных долях. Семья

Волошиных предоставляет свою землю — 10 га. Сейчас для вина Cock t'est belle закупают чужой виноград, но на 7–8 га участка Волошиных партнеры в следующем году планируют высадить молодые лозы.

Развивать винное хозяйство Киселев с партнерами начал в 2012 году: «Мы с еще тремя семьями решили сделать качественное вино для самих себя — чтобы было что пить на отдыхе»

Киселевы и партнеры не называют общую сумму инвестиций в проект. Только на оборудование, строительство погребов и прочие работы ушло около €100 тыс., рассказала Мария Киселева. Себестоимость производства бутылки, по ее словам, составляет около 500 руб. То есть исходя из предполагаемого тиража этого года в 4 тыс. бутылок затраты непосредственно на производство вина составят 2 млн руб. в год. Сейчас 70% производства — это игристые

вина, 30% — тихие, все выпускают под брендом Cock t'est belle.

«Пока это не бизнес, — поясняет Киселев. — Мы еще ни одной бутылки не продали, все выпивали сами, дарили друзьям, отдавали на выставки и дегустации экспер-

тов». Однако и Киселевы, и партнер проекта Илья Волошин планируют сделать проект коммерческим: как минимум окупить производственные затраты. «Учитывая все затраты на производство, если бы в магазине на полке наше вино сейчас стояло за 2500 руб., мы бы только выходили бы в ноль», — подсчитал Волошин. Для начала Cock t'est belle нужно получить лицензию на производство вина, возможно, это произойдет уже в следующем году.

Свое вино в Крыму

Винные хозяйства в Крыму есть и у других известных москвичей. Так, в 2015 году начались продажи первых вин крымской компании **Alma Valley**, винодельня и виноградники которой расположены в Бахчисарайском районе Крыма. Инвестор никогда не назывался, однако, как выяснил РБК, у материнской компании проекта — «Инвест Плюс» — имеется целый ряд пересечений (идентичные адреса регистрации, одинаковые имена и фамилии гендиректоров) с компанией «Фориан», принадлежащей главе банка ВТБ Андрею Костину. О том, что известный банкир имеет прямое отношение к Alma Valley, РБК раньше подтверждали несколько источников на винодельческом рынке из числа владельцев и топ-менеджеров предприятий. Именно эту винодельню выбрали для неформального посещения Владимир Путин и Дмитрий Медведев летом 2015 года в ходе визита в Крым.

Еще одним непрофильным винным инвестором является совладелец ЛУКОЙЛа Вагит Алекперов. По данным Forbes, именно он является собственником хозяйства **Chateau Cotes de Saint-Daniel** в Гурзуфе и 20 га виноградников. Заявленный объем производства — до 40 тыс. бутылок вина. Продукция хозяйства уже продается в Крыму; в аэропорту Симферополя бутылка Cotes de Saint-Daniel стоит 1500 руб.

«Когда получим лицензию, планируем увеличить производство до 10 тыс. бутылок в год, — рассказывает Мария Киселева. — На выставках есть интерес к нашему шампанскому, представители ресторанов и виноторговых организаций интересуются, как можно его купить. Объясняем, что пока у нас ни лицензии, ни товарных объемов». По ее текущему бизнес-плану отпускная цена за бутылку составляет 1 тыс. руб., «выход на окупаемость при этом вряд ли возможен раньше, чем через пять лет».

Несмотря на то что Cock t'est belle является пока небольшим проектом, вина уже благосклонно приняли критики. Эксперт компании Simple и преподаватель школы «Энотрия» Дмитрий Ковалев говорит, что это один из лучших образцов шампанских вин из сделанных в России. «Отлично сделанные вина, по уровню сопоставимые с классическими французскими образцами шампанского», — согласен член Союза сомелье и экспертов России, винный критик Александр Сидоров. ▣

ДЕВЕЛОПМЕНТ Группа Самвела Карапетяна получит 60% построенного на месте «Известий» комплекса «Ташир» на Тверской

➔ Окончание. Начало на с. 1

Карапетян сообщил, что первый этап реконструкции, который завершится примерно через месяц, в начале 2016 года, предполагает запуск более 20 тыс. кв. м. «После сдачи в эксплуатацию приступаем ко второму этапу, — продолжил бизнесмен. — Это порядка 90 тыс. кв. м, отведенных под многофункциональный комплекс, где будет жилье, офисы, гостиница и торговая часть».

Глава департамента коммуникаций и маркетинга «Ташира» Зара Аджемян пояснила, что первый этап — это реконструкция четырех зданий на Малой Дмитровке, 1 и 3, в Настасьинском переулке, 2, и на Пушкинской площади, 5. По кадастровой карте общая площадь этих четырех зданий составляет около 26 тыс. кв. м. Весь проект должен быть завершен в 2018 году, сказала Аджемян. Именно от общей 120-тысячной площади будут рас-

считаны доли «Ташира» и Управделами, добавила она.

Объем инвестиций в проект может превысить 15–17 млрд руб., оценивает директор отдела стратегического консалтинга CBRE Полина Жилкина. «Уникальное, знаковое месторасположение хорошо подходит для многофункционального комплекса с офисами класса А, отелем категории пять звезд, торговыми площадями и, возможно, жильем», — считает она.

В «Ташире» не стали комментировать вопрос, касающийся здания на Тверской, 18/1: часть его находится на балансе ОАО «Известия», чьи бенефициары не раскрываются. В феврале этого года стало известно, что Национальная медиа группа продала 73% ОАО «Известия», но покупатель не был назван. Газета «Коммерсантъ» утверждала, что блоком в ОАО «Известия» владеет Phorbas Holding, который на рынке связывают с топ-менеджментом ЛУКОЙЛА.

ИСТОРИЯ ВОПРОСА

Первый инвестконтракт на реконструкцию зданий «Известий» был заключен еще в 2006 году. По данным «Коммерсанта», договор с ФГУП «Издательство «Известия» тогда заключило ЗАО «Легаси Девелопмент». Тогдашний пресс-секретарь Управделами президента Виктор Хреков сообщал, что «Легаси Девелопмент» работает в интересах государства и задача компании — найти инвестора строительства. В 2006-м предполагалось, что «Легаси Девелопмент» построит многофункциональный комплекс на 168 тыс. кв. м, из которых государство получит не менее 50 тыс. кв. м. Сумма контракта составляла 15,84 млрд руб.

По данным СПАРК, по 50% «Легаси Девелопмент» принадлежит исполнительному директору компании Алексею Чернову и ООО «Диалог Актив», которым владеют офшоры «Полдер Инвест

энд Файненс», «Резорт Лежер Инвестментс» и «Максмел Корпорейшн», зарегистрированные на Британских Виргинских островах, найти их владельцев не удалось. В базе СПАРК не указаны телефоны «Легаси Девелопмент» и «Диалог Актива».

О том, что новым генподрядчиком реконструкции, скорее всего, станет «Ташир», стало известно в конце 2012-го. Представители компании никогда этого не подтверждали. «Коммерсантъ» со ссылкой на бывшего гендиректора ФГУП Эраста Галумова писал, что контракт с девелопером на генеральный подряд был заключен примерно за год до этого.

Карапетян заверяет, что контракт «Ташир» заключал именно с Управделами президента, но в проекте «есть и партнер»: кто он, бизнесмен не пояснил. ▣

При участии Александры Галактионовой

Бизнес «Ташира»

Группа «Ташир» основана в 1999 году, основным владельцем считается Самвел Карапетян. Компания уже построила около 2,5 млн кв. м недвижимости различных типов: ТРЦ и бизнес-центры, жилые комплексы и гостиницы, а также логистические и спортивные комплексы. В частности, группа владеет сетью торгцентров «Рио». По данным Forbes, в 2014 году доход «Ташира» от аренды составил \$1,08 млрд, компания заняла второе место в рейтинге крупнейших рэнтье России. Самвел Карапетян занимает 26-ю строчку составленного Forbes рейтинга богатейших российских бизнесменов с состоянием \$4 млрд.

АВТОПРОМ Линия АвтоВАЗа встала из-за поставщика деталей Конвейер под замком

РОМАН АСАНКИН

На прошлой неделе, в пятницу, АвтоВАЗ остановил конвейер из-за отсутствия дверных замков для Lada, Renault и Nissan. Это третья остановка сборки за год: на этот раз автозавод подвел поставщик альянса Renault-Nissan.

В пятницу на АвтоВАЗе произошла внеплановая остановка линии В-0, на которой собираются Lada Largus и модели альянса Renault-Nissan — Renault Sandero, Logan и Nissan Almera, рассказали РБК два поставщика тольяттинского завода. По словам одного из них, конвейер простаивал 320 минут (больше 5 часов) по причине «не-

комплектности» из-за перебоев поставок дверных замков. Виновником простоя он называл поставщика Renault-Nissan, добавив, что в четверг была аналогичная проблема. Еще один собеседник, близкий к менеджменту АвтоВАЗа, об остановке конвейера не знает, но слышал, что на конвейере не работает линия сварки.

На АвтоВАЗе на запрос РБК не ответили, представители российских подразделений Renault и Nissan не отвечали на звонки.

Это не первая остановка конвейера АвтоВАЗа из-за перебоев поставок автокомпонентов. В этом году АвтоВАЗ как минимум дважды останавливал производство — в июне и октябре, один раз — в конце 2014 года. Ранее со-

беседники РБК среди поставщиков автозавода говорили, что одна минута простоя ветки обходится заводу в 30–40 тыс. руб. убытка. Получается, что 320 минут стоят 9,6–12,8 млн руб.

До сих пор график поставок срывали российские контрагенты — холдинг «Объединенные автомобильные технологии», «АвтоВАЗагрегат» и группа «Автокомпонент». Название компании, виновной в пятничном простое, собеседники РБК назвать затруднились, отметив лишь, что она иностранная.

В конце ноября тольяттинский портал tltgorod.ru сообщал о проблемах АвтоВАЗа с получением автокомпонентов из Турции. Из-за этого якобы 25 ноября конвейер простаи-

вал около трех часов. Представитель завода тогда не стал это комментировать. «У нас на сварке В-0 сложилась такая ситуация, что третья смена есть, но конвейер не работает и люди занимаются уборкой», — написал 2 декабря на одном из форумов рабочий АвтоВАЗа.

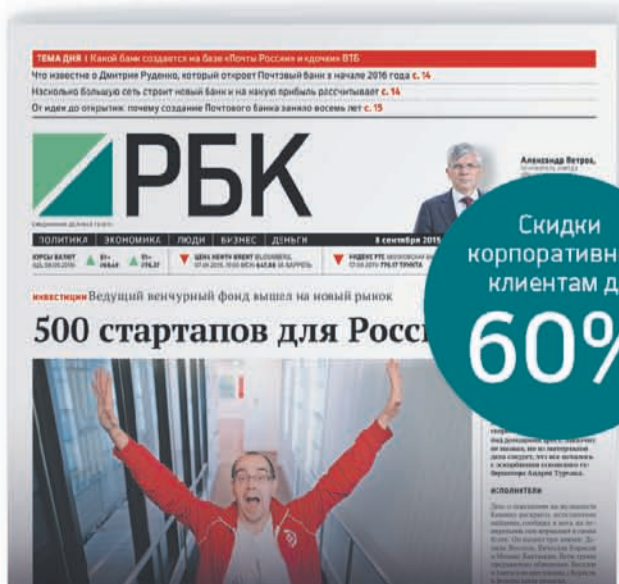
15 декабря на конвейере В-0 АвтоВАЗ планирует запустить серийное производство новой модели Хгау.

В понедельник газета «Ведомости» сообщила, что АвтоВАЗ может на месяц — с 18 декабря до 18 января — приостановить производство машин на центральной площадке в Тольятти. РБК также писал об этом 10 ноября со ссылкой на письмо председателя профсоюза завода Сергея Зайцева президенту

компании Бу Андерссону. И тогда, и сейчас представитель АвтоВАЗа опроверг остановку конвейера.

Источник РБК на АвтоВАЗе рассказал, что в 2016 году предприятие планирует перейти на четырехдневную рабочую неделю с 15 февраля по 15 августа. По его словам, этот вопрос поднимался на последнем совете директоров компании. О переходе на четырехдневку ранее сообщал портал «Детали Авто».

По предварительным данным Ассоциации европейского бизнеса, в ноябре продажи Lada снизились на 29%, до 21,6 тыс. автомобилей, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, за 11 месяцев — на 30,2%, до 245,7 тыс. машин. ▣



Подпишитесь на газету сейчас

Контакты отдела распространения:
podpiska@rbc.ru
+7 (495) 363 11 01

* При оформлении подписки на 12 месяцев. Скидка рассчитывается индивидуально в зависимости от количества заказанных экземпляров, предложение действует только для Москвы, в пределах МКАД.

РБК ГАЗЕТА

Как стартап Lobster поможет жителям соцсетей заработать на своих фото и видео

Миллионы на снимках



ФОТО: Евгения Басирова для РБК

Основательницы Lobster (слева — Мария Ионцева, справа — Ольга Егоршева) считают свой проект «супермаркетом хендмейд-контента, который делают реальные люди»

НАТАЛЬЯ СУВОРОВА

Российско-британский стартап поможет любителям Instagram, Facebook, Flickr и других соцсетей продать свои фотографии и видео профессиональным медиа. Цена невысокая — от \$2,25 за штуку, но рынок оценивается в миллиарды.

Российско-британский стартап Lobster развивает сервис, благодаря которому пользователи соцсетей смогут продавать свои фотографии и видео, а медийные агентства получат легальный доступ к пользовательскому контенту по низким ценам (от \$2,25). Проект уже собрал около \$225 тыс. инвестиций, но пока не набрал большую базу активных пользователей и покупателей контента. Потенциальные клиенты считают, что успех проекта сильно зависит от удобства поиска и использования, и сомневаются, что хорошие фотографии можно купить за \$2,25.

КАК ПОЛЬЗОВАТЕЛЬ ПОЛЬЗОВАТЕЛЮ

Идея создания компании Lobster пришла Ольге Егоршевой во время работы в DHL Global (менеджер по стратегическому развитию в России). «Я постоянно сталкивалась с тем, что хороших, легальных и недорогих картинок нет», — рассказывает она в интервью РБК. В фото-

банках картинки были, по ее словам, однотипными и часто очень дорогими — до нескольких сотен долларов за фотографию. С той же проблемой сталкивались и два других основателя Lobster — бывшие сотрудники Abbuу Мария Ионцева (отвечала за юзабилити продуктов) и Андрей Дмитриев (глава группы тестировщиков Lingvo). «Вместе мы задались вопросом: почему нельзя позволить другим людям легально использовать миллиарды фотографий, которые пользователи постят в соцсетях?» — говорит Егоршева.

Получив положительные отзывы на свою идею от знакомых из медиаиндустрии, в 2013 году основатели начали работать над базовой версией сервиса для легальной продажи фотографий из соцсетей. Сейчас пользователи Lobster регистрируются на сайте через один из аккаунтов в соцсетях — Instagram, Facebook, Flickr или YouTube (после регистрации можно подключить все аккаунты). Зарегистрированный пользователь ставит галочку в графе «продавать весь контент» (и тогда все его фотографии загружаются в общую базу Lobster) или может вручную отметить фотографии, которые хотел бы продать. Фотография сразу становится доступной в максимальном разрешении, в котором ее загрузил автор. Кроме того, Lobster автоматически собирает по соцсетям фотографии, отмеченные хэштегом #lobsterit, и делает фото и видео доступными для продажи. Платформа

сама формирует описание фотографий на основе метаданных из соцсетей (хэштегов, комментариев, геолокации, даты съемки, разрешения и пр.). На все фотографии и видео устанавливается цена около \$2,25, но в будущем цены будут ранжироваться в зависимости от популярности фотографа и качества фотографии.

Потенциальный покупатель, заходя на сайт Lobster, видит самые популярные категории фотографий и видео, а также может использовать поиск по ключевым словам (на английском). При выборе картинки он видит ее цену и ссылку, по которой фото можно сразу же оплатить через PayPal.

Главное конкурентное преимущество Lobster, по словам его основателей, — в том, что платформа не требует установки новых мобильных приложений. «Нам не нужно привлекать сотни миллионов пользователей — их уже привлек Instagram», — объясняет Егоршева. — Мы не конкурируем с Instagram, поэтому можем партнериться, мы не храним фотографии у себя на сервере, поэтому можем миллионы фотографий иметь у себя в базе данных». Такая система, по ее словам, удобна для всех: автор фотографии или видео может заработать, не прилагая для этого никаких усилий, платформа легко масштабируется, а покупатель получает возможность легально приобретать фото и видео из нескольких соцсетей одновременно.

ПОЧЕМУ ЛОНДОН

Стартап сразу решили ориентировать на международный рынок, потому что в России культура покупки легального контента — будь то музыка, видео или фото — пока не прижилась, говорит Егоршева. В качестве места для запуска выбрали Лондон, где на тот момент уже обосновалась одна из основателей — Ионцева. «В Англии очень хорошая визовая и налоговая поддержка предпринимательства: при определенном объеме инвестиций — либо £200 тыс. из любого источника, либо £50 тыс. от некоторых акселераторов — можно получить визу предпринимателя на три года. Потом она еще продлевается, можно получить вид на жительство и вести собственный бизнес», — объясняет Егоршева.

В январе 2014 года Lobster прошла отбор в акселератор Wayra UK и получила первый транш инвестиций (\$51 тыс. — кэш, \$24 тыс. — сервисы). Директор акселератора Гэри Стюарт познакомил основателей с фотохостингом Flickr, который стал одним из крупнейших партнеров стартапа. «Они начали работать вместе, чтобы пользователи Flickr могли продавать свои фотографии через Lobster», — рассказал Гэри Стюарт РБК. — Это создало бы новый способ монетизации, особенно для тех, кто делает массу фотографий и следит за их качеством». В феврале 2015 года Lobster

собрала около \$150 тыс. в первом же раунде инвестиций — 80% вложил калининградский венчурный фонд SmartHub, остальное — несколько российских бизнес-ангелов. «Это была очень ранняя стадия инвестиций, мы больше опирались на те устремления, которые продекларировала команда Lobster», — вспоминает управляющий партнер SmartHub Богдан Яровой. На эти деньги компания разработала улучшенный поиск фотографий, подключила функцию продажи видео с YouTube и сделала масштабирование, чтобы платформа могла выдерживать большой наплыв пользователей.

ОТ СЪЕМКИ ДО ДОХОДА

Потенциальный объем рынка Lobster оценивает в \$2 млрд, по всей видимости, предполагая, что продаваться будет около 1 млрд единиц фото и видео — приблизительно столько фото пользователи Instagram опубликуют в 2015 году. Покупателями фотографий и видео должны стать сами пользователи (на \$800 млн), рекламные агентства (\$700 млн), а также профессиональные блогеры (\$500 млн). «Для СМИ выгода в первую очередь в том, что это user-generated контент, который поступает в реальном времени, например с митинга, карнавала, это фотографии людей, которые можно моментально покупать и публи-

Фоторынок в цифрах

\$2,88 млрд
общий объем рынка стоковых фотографий в 2012 году

400 млн
пользователей — активная ежемесячная аудитория Instagram

3,5 тыс.
активных пользователей было у Lobster в ноябре 2015 года

1,2 млн
фото и видео сейчас доступны к покупке через Lobster

\$225 тыс.
общая сумма привлеченных инвестиций Lobster

\$2,25
базовая цена фотографии из базы Lobster

Источники: Lobster, Instagram, Гейдельбергский университет

ковать в качестве иллюстрации к тексту», — считает Егоршева.

Сейчас у Lobster 3,5 тыс. активных пользователей и 1,2 млн фотографий, готовых к продаже, но возможности сервиса больше, утверждает Егоршева: потенциально ему доступна база контента, которая насчитывает более 37 млрд фотографий и видео. По словам Егоршевой, пользователи уже совершили несколько сотен покупок от одной до десяти фотографий за раз, но появляются и первые более крупные клиенты, которым нужно покупать фотографии регулярно в количестве от 200 штук. Покупку можно оплатить кредитной картой: в этом случае автору моментально начисляются средства на счет в PayPal (если счет не открыт, то приходит уведомление с просьбой завести аккаунт в платежной системе). Сейчас 75% от стоимости фотографии идет пользователю, 25% забирает себе Lobster. Крупные соцсети пока ничего не получают — возможно, их подключат по той же схеме позднее.

В ближайшее время Lobster собирается ввести функцию подписки — чтобы за ежемесячную плату предоставлять клиенту доступ ко всей базе фотографий с определенными условиями. Пока в числе клиентов компании — стартапы, небольшие агентства, мобильные приложения, которые используют большое количество пользовательского контента, а также медиапортал Mashable (покупок не делал). Кроме того, Lobster обсуждает возможность интегрироваться с крупными компаниями — такими как облачный сервис Wix или платформа для онлайн-презентаций Prezi, чтобы их пользователи могли покупать картинку. «Мы хотим построить супермаркет хендмейд-контента, который делают реальные люди и где вы можете искать все что угодно по любым крупным соцсетям, — говорит Егоршева. — Хочется, чтобы это было место, про которое вы думаете, когда вам нужно лицензировать контент — фото или видео — для своей работы».

Взгляд со стороны

Инвесторы

«Главная задача Lobster — научиться продавать»

Богдан Яровой,
управляющий партнер венчурного фонда SmartHub (инвестировал в Lobster):

«Проект заинтересовал нас своими амбициями. Он использует интересные технологии поиска фото- и видеоконтента и выводит на рынок любительские фотографии, которые до этого не являлись рыночным продуктом. Если команда успешно реализует все задуманное, этот проект сможет сформировать совершенно другой фото- и видеорынок как по качеству, так и по объему. Кроме того, сегодня в мире очень много нелегального использования контента, нарушения авторских прав, а команде Lobster удалось найти элегантное технологическое решение для быстрой легализации, после чего обе стороны остаются довольными друг другом и достигают своих целей. Главная задача Lobster сегодня заключается не в функционале, а в том, чтобы подстегнуть стремление рынка пользоваться их продуктом, то есть научиться продавать, найти целевую аудиторию и правильно с ней работать».

«Мы не сомневаемся, что люди захотят продавать свои фотографии»

Гэри Стюарт,
управляющий акселератора цифровых стартапов Wayra UK (инвестировал в проект):

«Lobster использует абсолютно новый подход, который может совершить революцию в индустрии фото. Есть масса сайтов, которые позволяют людям покупать разные фотографии, но сама идея, что ты можешь в разы увеличить предложение, воспользовавшись контентом из Instagram или Facebook, уникальна. Это довольно редкий случай — натолкнуться на стартап, который делает что-то уникальное, чего еще не делают другие компании. Они уже проделали колоссальную работу на небольшие инвестиции, у них появились продажи, и мы не сомневаемся, что люди захотят продавать через них свои фотографии. Кроме того, вокруг Lobster сейчас много влиятельных людей, которым реально нравится то, что они делают. Сейчас им необходимо собрать еще инвестиций, выйти на следующий уровень и реально работать над привлечением новых пользователей, чтобы обеспечить стабильно работающую бизнес-модель».

стрии фото. Есть масса сайтов, которые позволяют людям покупать разные фотографии, но сама идея, что ты можешь в разы увеличить предложение, воспользовавшись контентом из Instagram или Facebook, уникальна. Это довольно редкий случай — натолкнуться на стартап, который делает что-то уникальное, чего еще не делают другие компании. Они уже проделали колоссальную работу на небольшие инвестиции, у них появились продажи, и мы не сомневаемся, что люди захотят продавать через них свои фотографии. Кроме того, вокруг Lobster сейчас много влиятельных людей, которым реально нравится то, что они делают. Сейчас им необходимо собрать еще инвестиций, выйти на следующий уровень и реально работать над привлечением новых пользователей, чтобы обеспечить стабильно работающую бизнес-модель».

Потенциальные клиенты

«Очень многое будет зависеть от удобства и легкости использования»

Евгения Пахтусова,
бильд-редактор журнала «Огонек», ИД «Коммерсантъ»:

«В таких ресурсах для нас самое главное — скорость и подробное описание: ты можешь найти фото или иллюстрацию, только если на ней указано время, место, имена и фамилии людей и пр. Для этого требуется большая работа — либо этим должны заниматься люди в компании, либо авторы, которые загружают фотографии. Еще нам важно, какого качества фото они будут предоставлять. Есть у них сразу фото в высоком разрешении? Смогут ли они сортировать

фото, если авторы сами будут их заливать? Как это оплатить? Сможем ли мы заключить с ними договор как юрилицо? Очень многое будет зависеть от удобства и легкости использования. Если все будет так же, как с фотоагентствами, то есть в целом быстро и легко найти фотографию по описанию, тогда мы вполне могли бы это использовать. Если нет, никто не будет тратить время».

«Потребность в легальной покупке пользовательского контента есть»

Данил Петров,
генеральный директор агентства DADACreative:

«Идея создания подобного стартапа интересна, однако российские пользователи, скорее всего, станут готовы к ней не ранее чем через три-пять лет. Сейчас рядовые пользователи используют для подбора фотографий открытые источники и поисковые машины. Маленькие агентства используют материалы по подписке из фотобанков, например Shutterstock, когда за определенную ежемесячную плату пользователь получает доступ к сотням тысяч объектов и может использовать фотографии с заданными параметрами. Крупные игроки, которые тратят большие бюджеты на медиаразмещение, обычно делают собственные фотосъемки или тоже собирают материалы из фотобанков. Тем не менее потребность в легальной покупке пользовательского контента есть. Вместе с развитием медийного кластера люди, особенно в городах-миллионниках, все чаще готовы платить за качественный контент вместо того, чтобы искать его по всей сети бесплатно. Поэтому легальное

использование фотоматериалов обычных пользователей может стать интересной нишей, которая будет полезна обеим сторонам — и той, которая создает контент, и той, которая использует. Другое дело, что продажа контента пользователей — это запуск новой категории, и уйдет некоторое время на то, чтобы объяснить людям, как это работает и зачем это нужно».

«Популярность сервиса может возрасти, если сами пользователи будут рекламировать свои фото»

Вадим Федотов,
генеральный директор ЗАО «Рутьюб» (входит в холдинг «Газпром-Медиа»):

«Сегодня количество фотографий в мире растет со скоростью 16% в год — на данный момент человечество ежегодно создает более 400 млрд фотографий. Подавляющее большинство оказывается выложенным в сеть, при этом качество фотографий растет с той же стремительной скоростью, что и количество. Для компаний, работающих в цифровой сфере, критически важно, чтобы их визуальные материалы соответствовали ожиданиям пользователей и тому уровню качества, который они видят в социальных сетях, поэтому такая услуга будет востребована. У сервиса Lobster может появиться конкурентное преимущество в позиционировании их бренда по сравнению с классическими базами фотографий, такими как Shutterstock и Getty Images. При этом у сервиса может сработать эффект вирусности — то есть его популярность может возрасти в разы за счет того, что сами пользователи соцсетей будут распространять и рекламировать продаваемые ими фото».

РБК
БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИИ

Спонсор

π^g
repeliaev group®

Москва, Шоколадный лофт

15 декабря 2015 г.

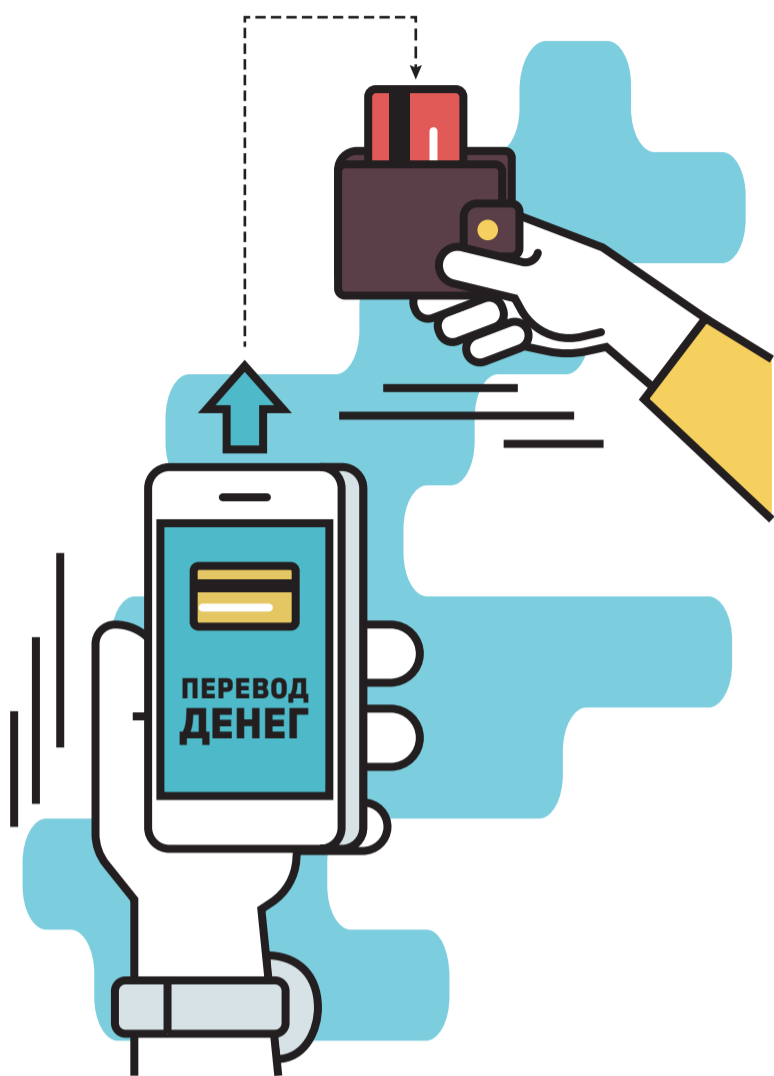
Современное телевидение: стратегии монетизации и факторы успеха

Среди ключевых тем:

- ▲ New media: ожидания и реальность
- ▲ Новые способы доставки технологий: кейсы лидеров
- ▲ Судебная практика в области информационного права: ключевые вопросы media litigation
- ▲ Цифры и факты на рынке контента в России и мире. Прогнозы на ближайшие 10 лет
- ▲ Вопросы агрегации контента в России и в мире: какое будущее ждет агрегаторов видеоконтента?
- ▲ Новеллы законодательства о рекламе и особенности размещения рекламы
- ▲ Вопросы монетизации традиционных и новых медиа: ключевые тенденции
- ▲ Зарубежный контент: особенности закупки, стоимость дистрибуции

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА: **Дарья Иванникова** – divannikova@rbc.ru
РЕГИСТРАЦИЯ: **Екатерина Абрамова** – e.abramova@rbc.ru
РЕКЛАМА И СПОНСОРСТВО: **Ольга Макарова** – omakarova@rbc.ru

BC.RBC.RU
+7 (495) 363 0314



©OTO: Depositphotos

Комиссии за перевод с карты на карту десяти крупнейших банков и пяти самых популярных приложений

Банки и приложения	Комиссия, %	Комиссия за перевод 5 тыс. руб., которую берет банк-отправитель, руб.	Минимальная сумма перевода, руб.
«Открытие»	0,50	50	50
Газпромбанк	1,00	50	50
ВТБ24	1,25	62,5	50
Переводы с карты на карту (Mail.ru)	1,30	65	30
Сбербанк	1,50	75	30
Райффайзенбанк	1,50	75	50
Промсвязьбанк	1,50	75	30
Бинбанк	1,50	100	100
С карты на карту (Тинькофф Банк)	1,50	75	30
Банк Москвы	1,60	80	70
Банк Москвы — денежные переводы с карты	1,60	80	70
«Яндекс» — денежные переводы	1,90	95	40
Альфа-банк	1,95	97,5	30
О!pp — переводы с карты на карту (Альфа-банк)	1,95	97,5	30
Россельхозбанк	2,00	100	50

— независимые приложения

Банки выбраны по объему привлечения средств физлиц, по данным Frank Research Group. Наиболее популярные приложения выбраны по данным Markswebb Rank & Report. При оценке популярности учитывались два аспекта: место в рейтинге бесплатных приложений App Store в категории «Финансы» и количество отзывов. Итоговая пятерка получила самые высокие баллы в обеих категориях.

Источник: Frank RG, Markswebb Rank & Report

Каким сервисом выгоднее пользоваться для перевода денег

Все банки в смартфоне

АНАСТАСИЯ СТОГНЕЙ

РБК сравнил комиссии за переводы с карты на карту десяти крупнейших банков и пяти самых популярных мобильных приложений. Где переводы дешевле всего?

Число россиян, которые пользуются финансовыми мобильными приложениями, невелико: всего 12%. Об этом свидетельствуют результаты опроса НАФИ, опубликованные 12 ноября. В этих данных нет ничего удивительного: у 55% населения смартфонов просто нет. Тем не менее число открытых для клиентов всех банков мобильных приложений для перевода денег растет с каждым годом. Только за 2015 год такие сервисы запустили Банк Москвы, «Билайн» и Банк Тинькофф.

Их главное отличие от мобильных банков в том, что пользоваться ими могут все. А если есть выбор, возникает вопрос: как выгоднее переводить деньги между картами разных банков — через «родной» интернет- или мобильный банк либо через так называемое независимое приложение?

Чтобы найти лучший способ, мы сравнили тарифы самих банков за интернет-переводы с карты на карту с комиссиянными приложениями, открытыми для всех пользователей. Выяснилось, что у приложений комиссии в среднем на 0,22 п.п. выше, чем у крупнейших банков. Из десяти банков самую низкую комиссию берет «Открытие» (0,5%), самую высо-

кую — Россельхозбанк (2%). Среди пяти приложений дешевле всего обойдется перевод через сервис «С карты на карту» Mail.ru — 1,3%, а дороже всего — через «О!pp» Альфа-банка: 1,95%.

Но во многих случаях приложение оказывается более выгодным, причем разница ощутима. Например, комиссия Mail.ru ниже, чем в семи из десяти проанализированных нами банков (см. таблицу). То есть если бы клиент Россельхозбанка воспользовался

Во многих случаях общедоступное приложение оказывается более выгодным, чем интернет-приложение конкретного банка, причем разница ощутима

этим приложением вместо своего интернет-банка, то сэкономил бы 35 руб. на переводе 5000 руб. Приложение Тинькофф Банка «С карты на карту» также обходится сравнительно недорого: 1,5% от суммы перевода. Это дешевле, чем в трех банках из десяти. Активнее всего этим приложением пользуются клиенты Сбербанка, Альфа-банка и самого Тинькофф Банка, рассказывает официальный представитель кредитной организации.

БЕЗ РЕГИСТРАЦИИ

Четыре популярных приложения из пяти устроены одинаково. Перевод занимает пару минут: нужно отсканировать свою карту и карту

получателя (либо ввести их номера), а потом указать сумму перевода. Никаких других данных система не требует. Бояться этого не стоит: отсутствие регистрации — не повод усомниться в безопасности приложения, отмечает замдиректора департамента аудита защищенности Digital Security Глеб Чернов. Это может облегчить мошенникам доступ к приложению, но вряд ли позволит им перехватить переводимые средства, добавил он. «Главное правило: если вы используете

их участников транзакции, иначе ничего не получится. Вероятность того, что у вашего адресата стоит то же приложение, что и у вас, невелика, что несколько ограничивает приложение Банка Москвы в конкуренции с другими открытыми сервисами по переводу денег.

С технической точки зрения никаких принципиальных отличий в работе интернет-банка и при-

ложений для перевода денег нет, считает гендиректор Рокетбанка Виктор Лысенко. Поэтому скрытых комиссий приложения взимать, скорее всего, не должны. Хотя комиссии часто меняются, расти в ближайшее время они не будут, считает он: «Сейчас ставки находятся ближе к уровню максимума, вырасти им не даст конкуренция».

Как устроены комиссионные

Всем понемногу

Нет различий и в том, как складывается комиссия за перевод через независимое приложение и интернет-банк. Она состоит из вознаграждения четверем или пяти участникам процесса, объясняет начальник управления электронной коммерции Промсвязьбанка Борис Гаврилов. В этой пятерке — банк-эмитент карты отправителя, платежная система этой карты, эквайер (банк, который обрабатывает платежи), платежная система карты получателя и, наконец, банк-эмитент второй карты. «Нередко крупный банк, имеющий соглашение с платежной системой и, возможно, скидку, предлагает свои услуги более мелким игрокам на рынке — это и есть эквайер», — поясняет начальник отдела развития интернет-банка физлиц Бинбанка Евгений Локтев.

Гибкий эквайер

В зависимости от суммы перевода и от того, карты каких платежных систем в нем участвуют, затраты эквайера могут варьироваться, говорит Гаврилов из Промсвязьбанка. Но большинство банков не хотят усложнять жизнь клиентам и усредняют размер комиссии, исходя из средней суммы перевода и типа карт, которыми они пользуются. «То есть на одних операциях эквайер может немного терять, на других — выигрывать», — заключил он. Из банков первой десятки только Бинбанк указывает разные комиссии в зависимости от типа платежной системы: если карты отправителя и получателя обслуживает одна платежная система (например, у обеих карт — Visa), комиссия — 1%, если разные — 2% от суммы перевода.