

Люкс в «Красной стреле» и номер в «Астории»: в какую сумму обойдется участие в форуме с. 10

Продажи открыты: как вырастут цены в гостиницах и ресторанах Петербурга с. 10

Эрмитаж и Петропавловская крепость: где пройдут главные приемы с. 11

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



Николай Тестоведов, руководитель главного производителя спутников

«Пять лет бьемся с формулой госзаказа»

ИНТЕРВЬЮ, с. 8

ФОТО: РИА Новости

ПОЛИТИКА	ЭКОНОМИКА	ЛЮДИ	БИЗНЕС	ДЕНЬГИ	10 июня 2015 Среда No 99 (2116) WWW.RBC.RU
КУРСЫ ВАЛЮТ (ЦБ, 10.06.2015)	\$1= ₽55,91 €1= ₽63,07	▲ ЦЕНА НЕФТИ BRENT (BLOOMBERG, 09.06.2015, 19.00 МСК) \$64,69 ЗА БАРРЕЛЬ	▲ ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА, 09.06.2015) 943,54 ПУНКТА	▼ МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ РОССИИ (ЦБ, 29.05.2015) \$356,5 МЛРД	

КРИЗИС Новгородская область не смогла расплатиться с кредитором

Первый дефолт



Какие регионы больше всего задолжали банкам, млрд руб.

Московская область	64,1
Краснодарский край	52,6
Ямало-Ненецкий АО	31,7
Кемеровская область	29,8
Свердловская область	24,7

ФОТО: Лерн

Дефолт может грозить любому региону: аналитики говорят, что в случае с Новгородской областью это было непредсказуемо

ОЛЬГА ВОЛКОВА, ЯНА МИЛЮКОВА

Как выяснил РБК, первым с 2008 года российским регионом, допустившим дефолт по определению Standard & Poors, стала Новгородская область. Эксперты предупреждают, что ситуация может повториться.

В феврале этого года Новгородская область не смогла вовремя провести платеж по кредиту ВТБ, сообщил РБК представитель областного департамента финансов.

Срок погашения кредита был установлен 25 февраля 2015 года. Чтобы погасить кредит, правительство области объявило аукцион на привлечение кредита под ставку 23,63%. Но провести аукцион не удалось. «Коммерческие банки, в том числе и ОАО «Банк ВТБ», не подали заявки на участие в аукционе, посчитав данную процентную ставку достаточно низкой», говорится в комментарии, который получил РБК от департамента финансов. В результате область смогла договориться о привлечении нового кредита для рефинансирования старого с самим ВТБ. «Правительство Новгородской области провело переговоры с ОАО «Банк ВТБ», в результате которых была достигнута договоренность о снижении процентных ставок», — говорится в сообщении департамента. После этого обязательства погасили в течение месяца. Объем

кредита составлял «около 2 млрд руб.», сообщил РБК источник в департаменте.

Согласно отчетности ВТБ, опубликованной на сайте ЦБ РФ, на 1 марта 2015 года банк зафиксировал просроченную задолженность от субъекта Федерации на уровне 1,68 млрд руб. В пресс-службе банка РБК сообщили, что Новгородская область не имеет просроченных обязательств перед ВТБ, оставив без ответа вопросы о том, допускал ли этот или другие регионы, которым банк выдавал кредиты, просрочку по выплатам и на каких условиях удалось реструктурировать кредит Новгородской области.

Ранее агентство S&P сообщило, что в первом квартале 2015 году как минимум один субъект РФ, не имеющий рейтингов агентства, допустил просрочку выплаты по банковскому кредиту вследствие ограниченного доступа к средствам рефинансирования. В терминологии S&P это означает дефолт региона: агентство считает дефолтом ситуацию, когда «заемщик не исполнил долговые обязательства в срок и в полном объеме», а не только неисполнение обязательств по облигациям. Эксперты S&P пишут, что им также известны случаи, когда «банк-кредитор был вынужден пролонгировать выданный ранее региону кредит по ставке ниже текущей рыночной в связи с тем, что регион был не способен погасить или рефинансировать кредит». «В зависимости от деталей такой операции подобное событие согласно нашим определени-

«Правительство Новгородской области провело переговоры с ОАО «Банк ВТБ», в результате которых была достигнута договоренность о снижении процентных ставок»

ям может трактоваться как предложение об обмене ценных бумаг, сделанное в стрессовых условиях (distressed exchanged offer), или эквивалент дефолта», — говорится в докладе S&P.

В департамент межбюджетных отношений Минфина России информация о просрочке выплат задолженности по коммерческим кредитам в установленном порядке от органов государственной власти Новгородской области не поступала, сообщил РБК представитель министерства. В Минфине не ответили на вопрос о формулировке дефолта S&P.

ПОЧЕМУ НОВГОРОД

По данным Минфина на 1 мая, по объему коммерческих кредитов Новгородская область среди субъектов РФ занимает только 34-е место. На 1 мая 2015 года долг области таким кредиторам составил 8,4 млрд руб. Это 57,6% от общего объема долга регионов. Соотношение долга к доходам области составляет 66,8% — по этому показателю регион входит в двадцатку проблемных.

Источник в правительстве Новгородской области говорит, что региону не повезло со сроками: год только начался, и в условиях кризиса ни один банк не подал заявку на аукцион, так как все посчитали процентную ставку 23,63% слишком низкой.

Окончание на с. 4

ПИАР

Найдется все. Если надо

ДАРЬЯ ЛУГАНСКАЯ

Существует множество сравнительно честных способов сделать из новости информационную бомбу. Один из них, как выяснил РБК, начинается с петиции на Change.org, а заканчивается в топе новостей «Яндекса». И стоит недорого.

25 мая петербургский сайт «Лениздат.ру» рассказал, что редакции за несколько тысяч рублей предложили опубликовать новость о петиции за выдачу оппозиционному политику Михаилу Касьянову американского гражданства. Эта петиция была опубликована 22 мая на популярном в мире сайте change.org и на тот момент набрала более 11 тыс. подписей (к 8 июня — 15 тыс.). От «Лениздата» хотели, чтобы он переписал уже опубликованную 24 мая на сайте «Ридус» новость и выпустил строго с 08:00 до 08:45 утра 25 мая.

Переписать текст нужно было определенным образом. «Общий посыл: американское гражданство в обмен на разбазаривание страны», — цитирует письмо редакция «Лениздата». В заголовке текста обязательно должны были входить слова «Касьянов», «гражданство», «петиция», а в тексте должны были быть упомянуты интервью политика, поддержка санкций против России с его стороны и высказывание о том, что он мечтает вернуть Крым Украине. Переписать текст предлагалось не менее чем на 70%, а источником рекомендовалось поставить «Ридус». Материал нельзя было публиковать с пометкой «на правах рекламы» (таким образом редакция публикует пресс-релизы по открытому прайсу по 3 тыс. руб.), уточнила в разговоре с РБК главный редактор «Лениздата» Наталья Гончарова.

Окончание на с. 6



ПОДПИСКА: (495) 363-11-01

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, Владимир Моторин,
 Дмитрий Рыжов
Главный редактор журнала РБК:
 Валерий Игуменов
Заместители главного редактора:
 Андрей Бабицкий, Анфиса Воронина
Арт-директор: Ирина Борисова
Руководитель фотослужбы: Варвара Gladкая

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
Экономика: Дмитрий Коптюбенко

Редакторы отделов
Международная жизнь: Иван Ткачев
Мнения: Антон Шириков
Потребительский рынок: Денис Пузырев
Свой бизнес: Владислав Серегин
Медиа и телеком: Полина Русяева

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 Сикорский
Директор по распространению:
 Анатолий Новгородов
Директор по производству: Надежда Фомина

Подписка по каталогам:
 Агентство «Роспечать», подписной индекс: 19781
 Российская пресса, 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 № 1456
 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

Скандалы вокруг памятников



В сентябре 2015 года на Воробьевых горах начнется установка памятника князю Владимиру. Против возведения монумента выступили жители Гагаринского района Москвы и две тысячи студентов и сотрудников МГУ. На фото: модель памятника в глине

Где установят 24-метровый памятник, до сих пор неясно

Князь без места

ФАРИДА РУСТАМОВА,
 ЛОЛА ТАГАЕВА

Инициаторы установки памятника князю Владимиру ищут для него новое место, испугавшись обрушения площадки на Воробьевых горах. Но столичные власти провели три тендера на 500 млн руб., и работы уже начались.

ЧТО ДОСТОЙНО КНЯЗЯ

Автор идеи установки памятника святому князю Владимиру (в рамках празднования тысячелетней годовщины его смерти) на смотровой площадке на Воробьевых горах — Российское военно-историческое общество (РВИО) — во вторник обратилось в Мосгордуму с просьбой рассмотреть возможность воздвигнуть монумент в другом месте. Согласно письму, которое цитирует агентство «Москва», в РВИО обеспокоены неустойчивостью выбранной площадки и договорившейся противопожарных работ, которые на ней необходимо произвести.

Как напомнил председатель Мосгордумы Алексей Шапошников, вопрос места установки памятника рассматривает экспертная комиссия при Мосгордуме по монументальному искусству (цитата по Интерфаксу). Председатель комиссии Лев Лавренов сообщил РБК, что следующее заседание состоится 14 июля. «РВИО в своем письме не предложило других вариантов площадок под памятник. В течение месяца до заседания мы будем собирать все предложения и рассмотрим их», — пообещал Лавренов. По его словам, РВИО, предложив перенести памятник, отреагировало на пожелания граждан. «Никакой экспертизы площадки на Воро-

бьевых горах еще не было. Инженерно проблему неустойчивости можно решить, это просто», — заявил Лавренов.

По словам заместителя исполнительного директора РВИО Владислава Кононова, пока рано исключать вариант установки памятника на Воробьевых горах, но у РВИО есть запасные варианты. Сообщить их Кононов отказался. «Критерий только один — это должно быть знаковое место, достойное святого князя Владимира, а не периферия», — подчеркивает Кононов.

СПОРНОЕ МЕСТО

В феврале Союз жителей Гагаринского района опубликовал на сайте Change.org петицию против установки памятника князю Владимиру на смотровой площадке. Она была направлена мэру Москвы Сергею Собянину, премьер-министру Дмитрию Медведеву, президенту Владимиру Путину. На момент публикации статьи она собрала более 59 тыс. подписчиков. Другая петиция, от студентов и сотрудников МГУ, подписанная 2 тыс. человек, была передана в администрацию президента в конце мая.

Жители района Раменки утверждают, что разведывательные работы на смотровой площадке уже идут. «Мы наблюдали, что на склоне велись работы, был вырыт колодец, взят грунт», — сообщила РБК муниципальный депутат, сотрудник МГУ им. М. В. Ломоносова Марина Ивлиева. По ее словам, в ходе работ была разрушена смотровая площадка, снята плитка, «несмотря на распоряжение правительства Москвы, в котором смотровая площадка была утверждена предметом охраны культурного наследия».

«У МГУ есть статус памятника федерального значения, у университета и Во-

«Критерий только один — это должно быть знаковое место, достойное святого князя Владимира»

робьевых гор есть статус охранной зоны. В ней запрещено любое строительство», — добавляет координатор движения «Архнадзор» Андрей Новичков.

СКОЛЬКО СТОИТ

На возведение монумента до 28 июля собираются пожертвования. По информации сайта проектов РВИО, из необходимых 94 млн руб. собрано чуть более 20 млн, почти все внес один анонимный жертвователь.

Как сообщили ранее РБК в пресс-службе департамента строительства, ГУП «Мосгоргеотрест» выполнил первый этап инженерно-геологических изысканий. Согласно portalу госзакупок их стоимость составила 39,5 млн руб. (заказчиком выступил столичный департамент по конкурентной политике). Во вторник этот же подрядчик победил в конкурсе на второй этап изысканий суммой в 57,5 млн руб.

В конце мая АО «Мосинжпроект» выиграло конкурс по выбору подрядчика и исполнителя работ по укреплению склона Воробьевых гор и сохранению смотровой площадки, компания выполнит работы за 400,6 млн руб.

Торжественное открытие памятника назначено на 4 ноября 2015 года, следует из уточненного распоряжения правительства, посвященного мероприятиям по празднованию тысячелетия преставления князя Владимира (есть у РБК). Церемония, согласно распоряжению правительства, обойдется московскому бюджету в 20 млн руб., еще 25 млн привлекут из внебюджетных источников.

Таким образом, всего на установку памятника князю Владимиру на Воробьевых горах из бюджета могло быть потрачено более 500 млн руб. ▣



Памятник Петру I Зураба Церетели критиковали и за размеры (высота — 98 м) и за местоположение (Болотный остров). Однако монумент пережил все нападки, включая митинги под лозунгом «Вас здесь не стояло». На фото — возведение памятника в 1997 году



Композиция «Трагедия народов» Зураба Церетели, посвященная жертвам холокоста, была установлена в 1997 году на Поклонной горе. Вскоре ее перенесли вглубь парка Победы. Власти посчитали, что на неподготовленного зрителя памятник производит слишком сильное впечатление



Памятник Феликсу Дзержинскому был демонтирован в Москве в августе 1991 года после провала путча ГКЧП. Сейчас представители КПРФ регулярно выступают с инициативой вернуть Железного Феликса на Лубяnsкую площадь



Воссозданный обелиск в память 300-летия царской династии (на фото) появился в 2013 году в Александровском саду вместо памятника идеологам революционной философской мысли, который убрали без предварительных уведомлений и слушаний

реклама

ОАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2879 от 10.05.2012 г.



ЛУЧШИЙ ИНТЕРНЕТ-БАНК

по версии
GLOBAL BANKING
& FINANCE REVIEW

www.avangard.ru

Авангард интернет-банк — это полнофункциональная, удобная и безопасная система дистанционного банковского обслуживания для вашего бизнеса.

Открытие расчетного счета — **online**.

Подключение и обслуживание интернет-банка — **бесплатно**.



Банк основан
в 1994 году



Более 100 тыс.
корпоративных
клиентов



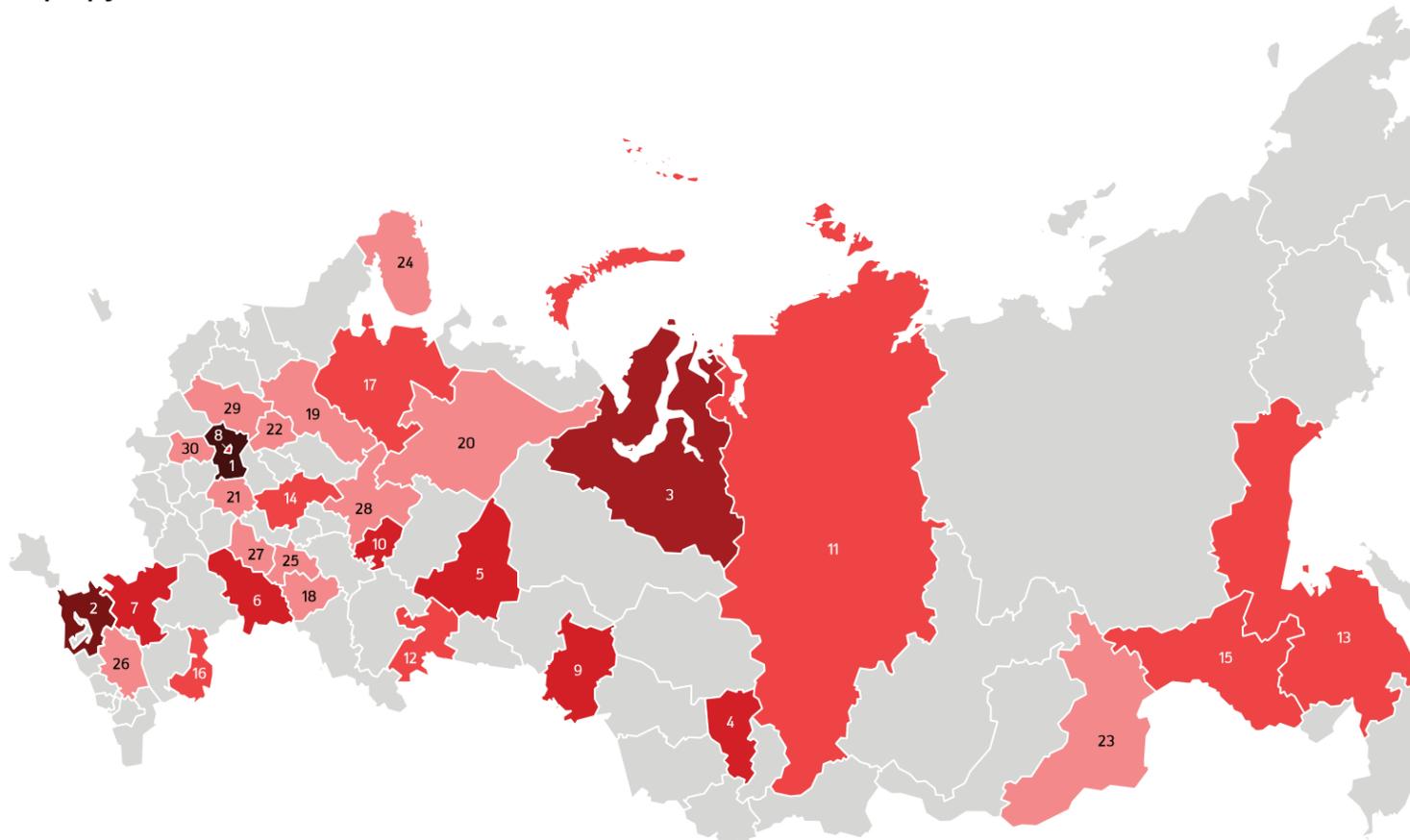
Более 1 млн
частных
клиентов



300 офисов в
75 городах
России

БАНК АВАНГАРД

Лидеры среди российских регионов по долгам перед банками* на 1 мая 2015 года, млрд руб.



1	Московская область	64,1
2	Краснодарский край	52,6
3	Ямало-Ненецкий АО	31,7
4	Кемеровская область	29,8
5	Свердловская область	24,7
6	Саратовская область	24,6
7	Ростовская область	23,2
8	Москва	23,1
9	Омская область	21,1
10	Удмуртская Республика	20
11	Челябинская область	19,8
12	Красноярский край	19,8
13	Хабаровский край	19,5
14	Нижегородская область	19,5
15	Амурская область	17,9
16	Астраханская область	17,2
17	Архангельская область	16,1
18	Самарская область	14,8
19	Вологодская область	14
20	Республика Коми	13,6
21	Рязанская область	13,5
22	Забайкальский край	13,1
23	Ярославская область	13,1
24	Ульяновская область	12,5
25	Мурманская область	12,5
26	Ставропольский край	11,9
27	Пензенская область	11,8
28	Кировская область	11,6
29	Тверская область	11,1
30	Калужская область	10,8

*Включая иностранные банки и международные финансовые организации
Источник: Минфин

Новгородская область не смогла расплатиться с кредитором

Первый дефолт

→ Окончание. Начало на с. 1

И это при том что, по словам представителя Сбербанка (по оценке аналитика БКС Юлии Сафарбаковой, на него сейчас приходится 70% займов регионам), ставка кредитования регионов сейчас находится в диапазоне 14–15% и определяется в результате торгов.

«Если региону необходимо погасить большой объем долга, часть средств он может получить у Минфина: у министерства предусмотрена помощь регионам, выплачивающим долг в текущем году, — однако она покрывает только половину суммы задолженности. Остальную половину нужно выплачивать из собственных ресурсов или привлекать средства на рынке», — рассказывает заместитель директора группы государственных финансов S&P Карен Вартапетов.

Тем не менее бюджетный кредит Новгородская область также не смогла получить, потому что на 25 февраля еще не было позиций по их распределению, говорит источник в департаменте финансов Новгородской области. «Уже в марте-мае таких проблем бы не было», — уверен он.

ПОВТОРИТСЯ ЛИ СИТУАЦИЯ

Сейчас около 90% всех кредитов, выдаваемых регионам, приходится на ВТБ и Сбербанк, говорит аналитик БКС Юлия Сафарбакова. В пресс-службе Сбербанка РБК сообщили о том, что просрочек по кредитам, выданным регионам, в течение последнего года не было. «Соответственно, вопросов рефинансирования просроченной за-

долженности не возникало», — сообщил представитель банка.

Когда на финансовом рынке и рынке банковского кредитования возникает дефицит ликвидности, рост ставок, то на фоне слабых бюджетных показателей у регионов появляются проблемы с рефинансированием: может возникнуть угроза дефолта, а то и дефолт, говорит Карен Вартапетов. Он приводит пример кризиса 2008–2009 годов: тогда даже по уже заключенным кредитным линиям банки отказывались предоставлять средства.

Банковский долг, который привлекают регионы, — это часто короткий долг, который создает риски рефинансирования, говорит Вартапетов. По

критериям S&P, отношение расходов на обслуживание и погашение долга к запасам ликвидности региона определяет, насколько высоки для него эти риски. В долге российских регионов преобладают именно краткосрочные банковские кредиты, следует из отчета S&P. Эксперт говорит, что в этом году из рейтингуемых S&P регионов большую сумму предстоит выплатить, в частности, Красноярскому краю, но там «ситуация контролируется».

«С другими регионами похожая ситуация вполне может повториться», — говорит РБК Владимир Климанов, заведующий кафедрой государственного регулирования экономики ФГУ РАН-ХиГС. В том числе потому что в этом

«С другими регионами похожая ситуация вполне может повториться»

году происходит сокращение финансовых ресурсов на помощь регионам, уточняет он. В таком положении, по его словам, могут оказаться непредсказуемые субъекты Федерации, говорит Климанов. Пример Новгородской области показателен: крупнейший налогоплательщик в регионе, компания «Акрон», занимается экспортными поставками и в условиях ослабленного рубля должен был показать хорошие финансовые результаты и, следовательно, выплатить больше налогов в бюджет региона. «Возможно, дело в несовпадении платежей по срокам», — говорит Климанов.

В пресс-релизе S&P «Сможет ли правительство предотвратить дефолты регионов в 2015 году?» говорится,

Что S&P подразумевает под дефолтом региона?

Кредитные рейтинги — это прогноз агентства относительно способности и готовности заемщика своевременно и в полном объеме исполнять свои долговые обязательства. Соответственно, S&P фиксирует дефолт в том случае, если заемщик не исполнил долговые обязательства в срок и в полном объеме. Участники финансового рынка могут опираться на другие определения дефолта, пишет S&P. Агентство выделяет следующие два аспекта. Во-первых, некоторые участники рынка могут считать дефолтом региона только

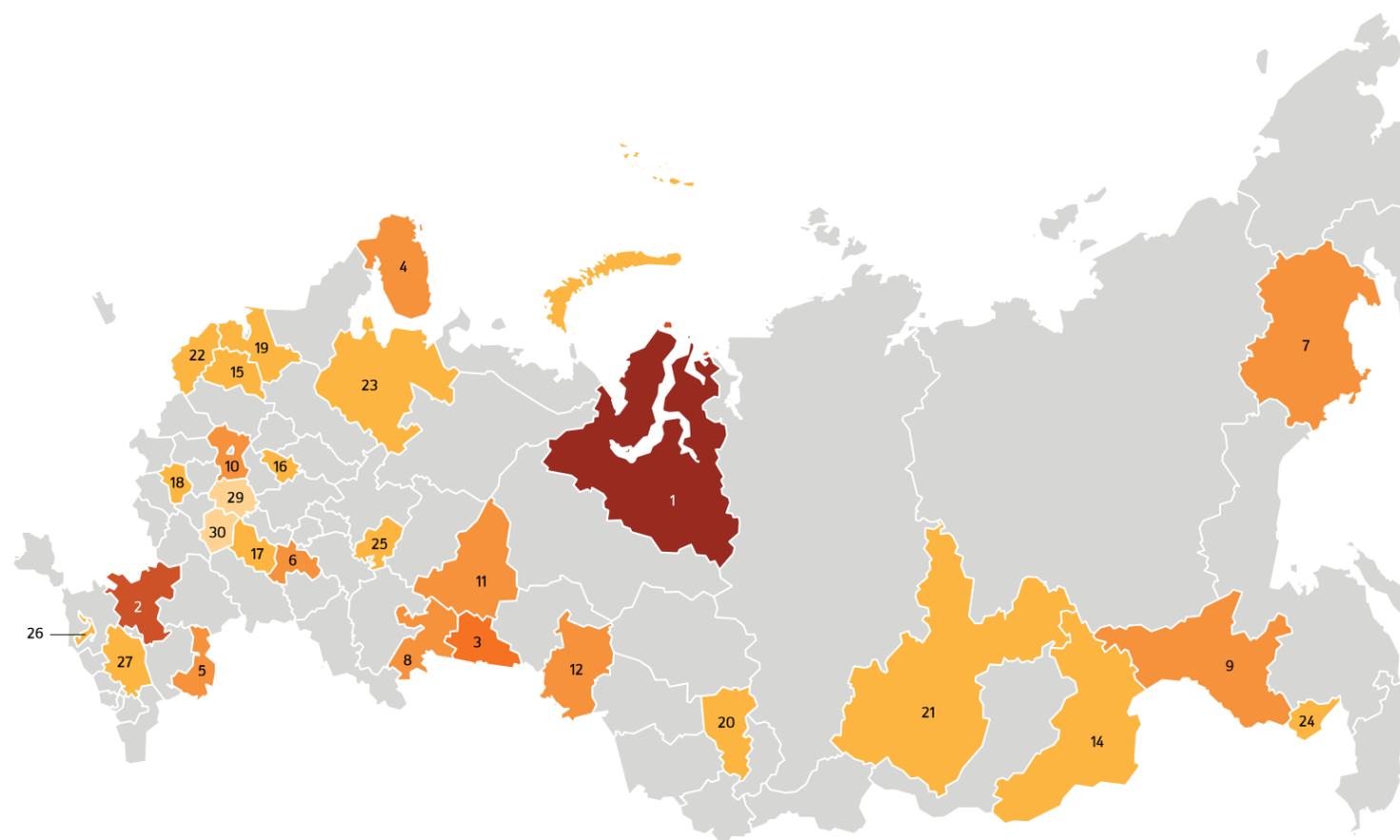
неисполнение публичных долговых обязательств, то есть облигаций. S&P, в свою очередь, под дефолтом понимает неисполнение любых коммерческих долговых обязательств, в том числе облигаций и банковский кредитов. Во-вторых, определенная группа участников рынка придает большое значение тому дефолту, в результате которого заемщик оказывается полностью неспособен осуществлять выплаты по своим долговым обязательствам, в то время как S&P считает дефолтом любые задержки выплат по основному

долгу или процентам, даже если впоследствии все выплаты производятся полностью. Другими словам, инвесторы, утверждающие, что дефолты региональных органов власти невозможны, как предполагает S&P, имеют в виду высокую вероятность полного возмещения по дефолтным региональным обязательствам. По мнению S&P, последнее утверждение верно в российском контексте, однако оно не позволяет согласиться с тем, что дефолты региональных властей невозможны. С точки зрения S&P, основанной на определении дефолта,

кредитоспособность большинства российских регионов существенно отличается от кредитоспособности суверенного правительства, что находит отражение в рейтингах S&P: рейтинги регионов находятся в диапазоне от BB до BB+, в то время как рейтинг суверенного правительства по обязательствам в иностранной валюте равен BB+, а по обязательствам в национальной валюте BBB-.

Источник: отчет S&P «Сможет ли правительство предотвратить дефолты регионов в 2015 году»

Лидеры среди российских регионов по доле банковских долгов* в общем долге, %



1	Ямало-Ненецкий АО	90,3
2	Ростовская область	86,1
3	Курганская область	73,2
4	Мурманская область	69
5	Астраханская область	68,8
6	Ульяновская область	67,1
7	Магаданская область	66,6
8	Челябинская область	63
9	Амурская область	63
10	Московская область	62,2
11	Свердловская область	61,2
12	Омская область	61
13	Хабаровский край	60,1
14	Забайкальский край	58,4
15	Новгородская область	57,6
16	Ивановская область	56,5
17	Пензенская область	56,2
18	Орловская область	55,9
19	Ленинградская область	55,9
20	Кемеровская область	55,7
21	Иркутская область	55,6
22	Псковская область	55,4
23	Архангельская область	53,5
24	Еврейская автономная обл.	53,3
25	Удмуртская Республика	51,4
26	Республика Адыгея	51,3
27	Ставропольский край	51,1
28	Саратовская область	50,9
29	Рязанская область	49,8
30	Тамбовская область	48,3

*Включая иностранные банки и международные финансовые организации
Источник: Минфин

что в последние 18 месяцев агентство предпринимало «преимущественно негативные рейтинговые действия». Это было связано с тем, что на фоне слабого экономического роста, замедления роста прибыли в корпоративном сегменте и номинальных доходов населения снизились поступления в бюджеты регионов по налогу на прибыль и НДС — основным источникам доходов субъектов РФ. «При этом возросшие под давлением указов президента негибкие социальные расходы почти не оставляют регионам другого выбора, кроме как наращивать дефицит и долг, попадая в нестабильную ситуацию финансирования текущих расходов за счет заемных средств», — говорится в отчете.

КАК РЕШИТЬ ПРОБЛЕМУ

По оценке S&P, в 2015 году для финансирования дефицита и погашения или рефинансирования долга регионам необходимо будет привлечь на рынке до 0,9 трлн руб. «Совокупная потребность в заимствованиях в 2015–2017 годах оценивается нами примерно в 4 трлн руб. А это подразумевает ежегодный 35-процентный рост рыночных заимствований регионов», — пишут эксперты S&P. Учитывая прогнозируемую стагнацию банковского кредитования и структурные проблемы банковской системы, аналитики агентства говорят от том, что доступ регионов к финансовым рынкам может оказаться временно закрыт.

Минфин решает проблему с долгом регионов, предоставляя регионам бюджетные кредиты. В 2015 году

будет оказана дополнительная финансовая помощь регионам — им выдадут 160 млрд руб. бюджетных кредитов для замещения более дорогих коммерческих кредитов и государственных ценных бумаг субъектов Российской Федерации в дополнение к уже заложенным в бюджете 150 млрд руб. Ставка по бюджетным кредитам составляет 0,1%. Такая мера позволяет заменить бюджетными кредитами до 50% от подлежащей погашению в 2015 году задолженности регионов по рыночным долговым обязательствам, сообщил РБК представитель Минфина. Помощь будет оказана тем регионам, которые выполняют соглашения по постепенному сокращению долговой нагрузки к 1 января 2017 года.

Но даже в том случае, если федеральная финансовая помощь направлена на снижение рисков рефинансирования, она часто несвоевременна, а критерии распределения таких средств труднопредсказуемы, говорит Вартапетов. «Если помощь и приходит, то часто не вовремя — после того как проблемы возникли», — говорит эксперт.

Так, в 2009 году Томская область, имеющая рейтинг ВВ-, не получила бюджетный кредит на рефинансирование банковского кредита, когда доступ к финансовым рынкам для региона был фактически закрыт — в результате область с трудом избежала дефолта. В 2008 году Московская область допустила неисполнение оферты по облигациям одного из предприятий, а помощь от федерального бюджета получила уже после наступления дефолта. ■

Реклама 6+

18–20 ИЮНЯ

ПМЭФ 2015

ПЕТЕРБУРГСКИЙ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ФОРУМ

www.forumspb.ru

Генеральный партнер

Генеральный партнер

Генеральный партнер

Генеральный партнер

Стратегический партнер

Официальный автомобиль Форума

Партнеры

Телекоммуникационный партнер

Интеллектуальный партнер

ОАО «Сбербанк России»

Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»

«Газпромбанк» (Акционерное общество)

ЗАО «ВТБ Капитал»

ОАО «Российский Сельскохозяйственный банк»

Как обманывают поисковых роботов

Найдется все. Если надо

→ Окончание. Начало на с. 1

В «Лениздат» с этим предложением обратился «некий фотограф из Москвы», заказчика он не называл. «Фотограф» предлагал долгосрочное сотрудничество.

«Лениздат» отказался от предложения и публично написал об этом. На других сайтах, например Lenta.ru, новость о том же самом вышла около назначенных 08:00, а ряд сайтов, например «Аргументы и факты» и РБК, подхватили тему позже. В «Яндекс.Новостях» (сервис агрегации новостей) сформировался сюжет «Петиция о выдаче Касьянову гражданства США собрала 12,5 тыс. подписей», включающий 287 новостей.

«Новостной поток на эту тему начал формироваться ночью с 24 на 25 мая, но утром, 25 мая, с 8 до 9 утра, он стал очень плотным: новости по данной теме приходили раз в минуту. Это стало одной из причин, в силу которых сюжет попал в топ-5 самых популярных», — сообщил РБК представитель «Яндекса».

ПОДПИСНОЙ ВИРУС

О том, как устроена схема продвижения подобных сюжетов, РБК рассказали представители двух разных пиар-агентств. На популярном во всем мире американском сайте change.org некий посредник создает петицию с нужным заказчику темы содержанием. В случае с историей от «Лениздата» — петиция посвящена Касьянову, посредник назвал себя Роберт Хилл и указал в качестве своего места нахождения округ Колумбия. «Но изначально я видел, что Хилл был зарегистрирован в Московской области, потом это изменилось [информация о местоположении автора петиции высвечивается при нажатии на его профайл]», — рассказывает один из пиарщиков. На историю с петицией и Касьяновым собеседник РБК обратил внимание сразу после публикации «Лениздата»: 25 мая Хилл был еще резидентом Московской области.

Следующий шаг — закупка трафика в соцсетях. Например, речь идет о размещении платного объявления поста с петицией в сообществе «МДК» в соцсети «ВКонтакте». При запуске рекламной кампании петиции аудиторию таргетируют — по социальному статусу, географии, возрасту и проч. «В случае с Касьяновым нужно было закупать американскую аудиторию, например в группах в Facebook. Они могли почувствовать оппозиционному российскому политику», — говорит собеседник РБК.

Задача организатора при продвижении петиции — попасть в нужную аудиторию: «люди подписывают то, что резонирует с их представлениями». Если петиция дошла до «правильных» людей, то на следующем этапе — голосовании — «накрутки» уже не требуются. По словам одного из собеседников РБК, в поддержку петиции голосуют реальные люди.

Если тема получает широкий резонанс на change.org, она попадает в топ этого сайта и, соответственно, на его страницу в Facebook. После чего популярность петиции гарантирована: «У



Задача организатора при продвижении петиции — попасть в нужную аудиторию: «Люди подписывают то, что резонирует с их представлениями»

change.org на Facebook более 950 тыс. подписчиков. По моей оценке, около 9–10% из них — из России», — рассказывает один из источников.

Change.org, как и любая другая открытая интернет-платформа, используется «совершенно различными людьми, группами и организациями для решения волнующих их проблем и достижения своих целей», заявил РБК представитель площадки Дмитрий Савелов. Он отметил, что в Change.org заметили петицию об американском гражданстве Касьянова, потому что «система проверки подписей обнаружила в ней более 15 тыс. фальшивых подписей, которые были удалены сразу после проверки». Что каса-

ется остальных подписей, то большое количество из них были оставлены пользователями из России, уточнил Савелов.

ТЕМАТИЧЕСКИЙ МИЛЛИОН

После раскрутки петиции и достаточного числа подписавшихся ее распространяют в «ЖЖ» (площадка Livejournal входит в холдинг Rambler&Co) — через «лидеров мнений», популярных блогеров. Представитель Rambler&Co Софья Иванова сказала РБК, что все вопросы о «накрутке» через блогеров нужно им и адресовать. «Мы как площадка (блогхостинг) не выводим в топ абсолютно ничего», — добавила она. Ответствен-

ности за контент площадка не несет, подчеркнула Иванова. Рейтинг «ЖЖ» обновляется каждый час и рассчитывается по числу просмотров страниц уникальными посетителями. В нем участвуют 2 тыс. популярных записей, а в топ выводятся 25 самых популярных.

Следующая стадия, которую проходит тема с петицией, — публикация в СМИ: по словам собеседников РБК, в случае с изданиями речь может идти как о платном, так и о бесплатном продвижении. В первом случае речь идет о закупке порядка 30–40 онлайн-реурсов, которые индексируются «Яндексом». Как уточнил собеседник РБК, обычно это «мелкие ресурсы, то есть

После раскрутки петиции и достаточного числа подписавшихся ее распространяют в «ЖЖ» — через «лидеров мнений», популярных блогеров

Как работают «Яндекс.Новости»

«Яндекс.Новости» — автоматический новостной агрегатор, которому передают материалы несколько тысяч интернет-изданий. Аудитория «Яндекс.Новостей» больше, чем у любого СМИ в России: по данным TNS Russia, этот ресурс в апреле посетили почти 23,1 млн человек в возрасте 12–64 лет. Для сравнения: аудитория Tass.ru — 7,8 млн, Lenta.ru —

10,7 млн. Пять главных новостей «Яндекс» выносит на главную страницу, аудитория которой в апреле 2015 года достигла 47,6 млн человек.

Новости ранжируются автоматически: модераторов и редактора у «Яндекс.Новостей» нет. Алгоритм ориентируется на три основных показателя — количество сообщений

о событии, вес СМИ, которые написали о нем, а также интенсивность потока сообщений (то, о чем пишут раз в минуту, важнее того, о чем пишут раз в два часа). Если о событии в течение небольшого промежутка времени приходит много сообщений от разных СМИ, среди которых есть издания федерального уровня, оно может попасть в топ-5 новостей «Яндекса».

У «Яндекс.Новостей» есть алгоритм, который отсекает дубли — одинаковые тексты. Если все источники перепечатают один и тот же текст без изменений, шансы на включение его в топ-5 новостей «Яндекса» малы. Сколько процентов текста должно совпасть, чтобы алгоритм счел его дублем, компания не раскрывает.



Сотрудник одного из пиар-агентств написал, что вся раскрутка через петицию потребует от 250 тыс. до 1 млн руб.

не уровня Lenta.ru или Dni.ru». Точную сумму расходов на такой «пакет СМИ» источник РБК не назвал. Во втором случае речь идет об органическом «проникновении» в СМИ: петиция набирает обороты и превращается в обычный информационный повод, которым пользуются издания для написания своих материалов, или же «бумага» с подписями» вылезает в популярные темы Twitter, за которым также следят журналисты.

«Чем больше изданий опубликуют новость, тем лучше она проиндексирована в «Яндексе» и, соответственно, выйдет в топ, а тема приобретет большую огласку», — так видит логику действий пиар-специалистов «Лениздат». Один из собеседников РБК добавляет,

что через эти инструменты можно повлиять на «аудиторию российского Facebook»: «Образованную и критически настроенную группу, которая ориентируется и на блогосферу, и на приличные СМИ».

«Продвижение тезисов с помощью петиций уже около года активно предлагают пиар-агентства», — говорит второй собеседник РБК. Кампания с выводом в топ «ЖЖ» без СМИ, по его словам, обходится в 0,65–1,5 млн руб. «На всю схему — с момента создания петиции до вывода в топ новостей — уходит несколько сотен тысяч рублей, небольшие деньги», — говорит другой источник в пиар-компании. По его словам, исполнителям денег перепадает мало: основной объем

средств от заказчика получает тот, кто непосредственно курирует тему.

РБК составил запрос на продвижение через change.org и разослал его в 10 крупных пиар-агентств России с просьбой выслать прайс на подобную услугу. Из 10 ответили 4, конкретные цифры по расходам на продвижение назвали лишь одно агентство, остальные были готовы к дальнейшему диалогу, но только после обращения с корпоративной почты (запросы отправлялись с ящика mail.ru). Сотрудник одного из пиар-агентств написал, что составление пиар-плана кампании обойдется в 100 тыс. руб., которые нужно перевести сразу, а вся раскрутка через петицию потребует от 250 тыс. до 1 млн руб. ■

Как чиновники попали в топ «Яндекса»

Через сайты префектур

Путь в топ «Яндекса» не обязательно начинается с петиции на Change.org — есть и другие способы. Например, в середине 2014 года, как уже рассказывал РБК, несколько сотен госучреждений и газет Москвы подключили свои сайты к «Яндекс.Новостям» и слаженно работали над продвижением новостей в топ агрегатора. Большинство новостей генерили сайты районных газет, префектур и управ, иногда их под-

хватывали федеральные СМИ.

Практически одновременно они писали об одном и том же событии — например, участии мэра Москвы Сергея Собянина в форуме «Культура. Взгляд в будущее». Подобные новости образовывали сюжеты — подборки новостей об одном событии. Такие сюжеты набирали популярность, и некоторые из них выходили в топ-5 на главной странице поисковика. Например, новость «Собянин открыл новую сцену драмтеатра имени Ермоловой» попа-

ла на главную страницу 15 октября 2014 года.

Взяли и переписали

Менеджеры этих газет рассказали РБК, что им присылало информацию ОАО «Московские информационные технологии» (МИТ). Эта компания была создана 24 февраля 2004 года по постановлению правительства Москвы № 97-ПП «в целях информационного сопровождения крупных городских проектов», сообщается на ее сайте. Гендиректор МИТ Александр Шелухин не от-

вечал на звонки РБК.

По словам собеседников РБК, ежедневно из МИТ в среднем приходило по две-три новости, в основном о деятельности мэра, и несколько человек их переписывали для нескольких десятков сайтов. В среднем каждый человек получал по 35 тыс. руб., рассказывал менеджер одной из газет.

В декабре 2014 года гендиректор «Яндекса» Аркадий Волож сказал в интервью «Ведомостям», что эти накрутки в «Яндексе» учили и теперь «все в порядке».

РБК БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИИ

16-17 июня 2015 г.
Москва, Swissotel Красные Холмы

Спонсор:



ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ КАК КЛЮЧ К ЭФФЕКТИВНОМУ БИЗНЕСУ 2015. СОВЕТЫ ПОБЕДИТЕЛЕЙ

Среди спикеров:



**ВИКТОР
ЛУКИНИН**
Евростеть



**ЕКАТЕРИНА
ЗВОНОВА**
Банк
«Санкт-Петербург»*



**МАКСИМ
ЗАХИР**
CardsSmile*



**ВЛАДИМИР
КОРОВИН**
Adwatch Isobar*



**АЛЕКСЕЙ
ДАНУШИН**
Ozon.ru*



**ОЛЕГ
КАРПИНСКИЙ**
SkyCard*



**ВАСИЛИЙ
КУЗНЕЦОВ**
SweetCard*



**АЛЕКСАНДРА
КИРСАНОВА**
Media Markt*

В рамках мероприятия 16 июня состоится Церемония награждения победителей Национальной премии Loyalty Awards Russia* 2015

Руководитель проекта: Ксения Абрамова (k.abramova@rbc.ru)
Регистрация: Екатерина Абрамова (e.abramova@rbc.ru)
Реклама и спонсорство: Ольга Макарова (omakarova@rbc.ru)

+7 (495) 363-03-14 www.bc.rbc.ru

Гендиректор главного производителя спутников — о санкциях, окупаемости и будущих конкурентах

«Пять лет бьемся с формулой»

АНДРЕЙ БАБИЦКИЙ,
ЕЛЕНА МЯЗИНА

Почти все российские космические спутники собраны на одном небольшом предприятии — ОАО «Информационно-спутниковые системы». Его гендиректор Николай Тестоедов рассказал РБК о перепроизводстве спутников в мире, последствиях санкций и госзаказе, который позволяет работать, но не зарабатывать.

САНКЦИИ

— Расскажите, пожалуйста, как на вас сказываются санкции. Вынуждены ли вы искать новых стратегических поставщиков?

— В нашей продукции наиболее уязвима в условиях санкций зарубежная электронно-компонентная база. Точнее, электронно-компонентная база высшего качества, уровня srace-military (космического и военного назначения. — РБК). Радиационно стойкие компоненты, способные работать в условиях открытого космоса. Такие элементы, неважно, похожи ли они на обычную промышленную продукцию, стоят даже не в десять раз, а в сотни раз дороже, потому что требуют специального подбора материалов, технологий, дополнительных и специальных испытаний. К ним в России сейчас доступ закрыт: большинство из них выпускается именно в США.

Импортерная электронно-компонентная база в наших спутниках составляет от 25 до 75% именно по радиоэлементам; на военных поменьше, на коммерческих побольше. Из этой зарубежной электронно-компонентной базы американская составляет где-то 83–87%. И не потому, что она в мире настолько больше, а просто мы в своей продукции используем только лучшие, только самые современные по функционалу элементы.

В смысле уязвимости перед санкциями наша продукция делится на три части. Спутники производства и запуска 2015 года уже укомплектованы, и там ничего не меняется. Спутники, которые планируются к запуску после 2019-го года, мы сразу проектируем без использования критических элементов. Самое сложное положение у аппаратов, которые мы разрабатываем и готовим к производству в период 2016–2017-й.

— Как вы решаете проблему?

— Есть много путей ухода от ограничений и запрета импорта. Не все понимают разницу между импортозамещением и импортонезависимостью. Я все время вдалбливаю это себе, своим коллегам, свои подчиненным, кооперации. Импортозамещение выглядит так: был элемент зарубежный — сделали российский. Импортонезависимость — это производство продукции на российских или доступных импортных элементах.

Мы сегодня зависим не только от устройств — мы зависим от той математики, которая в них заложена. Когда конструктору или приборостроителю покупают новый софт, в нем уже содержится, помимо современных методов проектирования, и некая база элемен-



ФОТО: РИА Новости

41 год в Железногорске

Николай Тестоедов работает в ОАО «Информационно-спутниковые системы» с 1974 года. Он попал туда сразу после окончания Ленинградского механического института. Тогда производство называлось «НПО прикладной механики», а Железногорск, в котором создается большая часть российских спутников, был «Красноярском-26». Начав простым инженером, в 1998 году Тестоедов стал исполнительным директором, а в 2003-м возглавил предприятие.

тов. Вы купили западную программу, в ней западная база и машина подсказывает вам, как из западных элементов собирать аппарат. Удобно — и не критично до тех пор, пока элементы доступны. А когда стало критично, посмотрели, что часть элементов, которые рекомендуются из базы данных вполне можно и нужно заменить на уже существующие альтернативы. Треть элементов примерно существует. Оставшиеся посмотрели — унифицировали. Раньше мы использовали несколько тысяч элементов — теперь этот список сокращен примерно до тысячи.

— То есть перед вами сейчас проблем нет? Нет какого-то дефицита критического?

— Есть. Проблема есть, потому что, если бы проблемы не было, то мы бы

об этом не разговаривали. К сожалению, время исполнения некоторых проектов увеличивается на срок до двух лет. Потому что надо найти замену, надо купить элементы, провести разработку и изготовление нового прибора с этими элементами, провести испытания — и только потом это можно ставить на спутник. На это уходит время.

— У вас довольно существенная выручка, 34 млрд руб., она продолжает расти?

— В 2005 году денежный доход производства составлял 3,2 млрд руб. В 2013 году — 29,8 млрд руб., в прошлом году — 34,16 млрд руб. Существенный рост. В 2006 году мы запустили 4 спутника, а в прошлом — уже 17. В этом году мы готовы запустить 19 спутников, но не запустим. Потому что орбитальные спутники группировки ГЛОНАСС, низкоорбитальные спутники связи, спутники системы «Гонец» нормально работают уже за пределами срока активного существования. 18 апреля исполнилось 15 лет как мы запустили первый международный спутник Sesat. Он пережил 15-летний срок и продолжает работать дальше, хотя был рассчитан на 10 лет. Некоторые спутники низкоорбитальной связи «Гонец» со сроком существования 1 год отработали по 10–15 лет. Умеем делать.

БИЗНЕС

— У вас диверсифицированная клиентская база? Как соотносятся военные, гражданские и коммерческие заказы?

— Мы очень грамотное диверсифицированное предприятие. Мы прошли путь перестройки, когда в стране не было самого необходимого, а у предприятия не было работы. Тогда мы делали спортивные тренажеры «Кузнечики», тарелки вращения, алюминиевые фляжки, устройства для измельчения мяса, массово производили тормозное устройство для стиральных машин «Сибирь». Но одновременно разрабатывали высокотехнологичную продукцию — антенны для земных спутниковых станций.

Мы и сейчас диверсифицированы, но по-другому. Мы делаем продукцию для военных, для Федерального космического агентства, для гражданских операторов связи. И если мы делаем не только спутники, но и наземные станции — это все равно спутниковые технологии. По большому счету у нас три примерно одинаковые опоры — Министерство обороны, Федеральное космическое агентство и коммерческие заказчики, российские и зарубежные.

— Поровну — это по деньгам или количеству?

— По деньгам, конечно. Потому что очень разная стоимость аппаратов и разная стоимость работ.

— Обычно такие предприятия говорят не только про выручку, но и про портфель заказов, вот у вас сейчас портфель заказов и его динамика как меняются?

— Во мне это, наверное, уже воспитанный рефлекс — жуткая боязнь не иметь большого портфеля заказов. Сегодня портфель у нас совершенно прекрасный на период 2016–2025 годов.

НТАХ ОЙ ГОСЗАКАЗА»

То есть мы точно знаем свою загрузку по 2025 год.

— Из двух триллионов рублей, выделенных на федеральную космическую программу, сколько пойдет вам?

— Не скажу, так как пока не проведена корректировка основных федеральных программ. Но я скажу по-другому. Количество сотрудников за 6 лет выросло с 5200 до 8200 человек, и загрузка предприятия по 2025 год в среднем — 100%. Сейчас я уверенно могу сказать коллективу, и говорю это на каждом совещании, что портфель заказов есть на 10 лет вперед, приводите детей, приводите внуков.

У нас невеликие зарплаты, средняя за 2014 год — 45,7 тыс. руб. Это маленькая зарплата с учетом районного коэффициента. Она меньше, чем у таких предприятий в Москве. Но зарплата и ее индексация обеспечены на десять лет вперед. Мы никогда не говорим о сокращениях.

— Вы окупаетесь?

— Мы зарабатываем, у нас нет никаких дотаций, у нас есть наш доход — это совокупность сданных этапов заказчику по подписанным договорам.

— Недавно вы провели допэмиссию на два с небольшим миллиарда рублей.

— Допэмиссия делается тогда, когда государство для создания каких-либо новых качеств спутников выдает деньги по программе развития оборонно-промышленного комплекса, например на новый цех и новое оборудование. Это целевое финансирование. — В 2013 году у вас была очень маленькая прибыль, которая полностью была направлена на развитие. При этом очень большие кредиты. Кредиторская задолженность сохранилась?

— Кредиторская задолженность — это не неумение работать, а целевые кредиты под гарантии государства для выполнения госзаказа. По маленькой прибыли относительно дохода. Тут есть несколько аспектов. Во-первых, мы головное предприятие с огромной кооперацией. У нас только основных контрагентов более 200. И когда мы собираем аппарат, (а стоимость современного аппарата коммерческого доходит до 8–10 млрд руб.), то из 200 смежников кто-то всегда вас может подвести. Скажем, какой-то прибор откажет в ходе назем-

ной отработки — ломаются графики, задерживается сдача объекта. Мы на себе тащим грехи собственной и всей кооперации.

Во-вторых, сегодня в стране неудачная формула цены, она называется «20+1». Когда генеральный заказчик подписывает контракт, он позволяет на собственные работы заложить 20% прибыли, а на кооперацию, которая вам поставляет приборы, 1%. На первый взгляд справедливо: ты получил прибор, привинтил его на 4 болта и аж целый 1% прибыли. Но современный спутник — очень сложная машина, а чем сложнее конечный продукт, тем меньше доля собственных работ у головного предприятия. У нас она колеблется между 25–30%. Это означает, что 70–75% отпускной цены дают нам прибыль 1%. Есть очень сложные приборы, и мы очень часто по результатам испытаний возвращаем их на доработку. Это надо разобрать спутник, вытащить прибор, упаковать в контейнер, отправить, получить, поставить, переиспытать... — эти затраты ничем не компенсируются. Мы уже пять лет бьемся с этой формулой цены, сейчас нас наконец-то услышали и мы надеемся, что в течение года она будет изменена.

«Во мне это, наверное, уже воспитанный рефлекс — жуткая боязнь не иметь большого портфеля заказов»

В-третьих, большая кооперация влияет на показатель рентабельности предприятия. Нам говорят, ну надо же, у вас 448 млн руб. прибыли за 2014 год при 34 миллиардах; рентабельность — 1,25%. Относитесь к прибыли хотя бы к собственным работам, это будет справедливо». В 2015 году по рентабельности собственных работ мы планируем выйти на 10%. Это доля от добавленной нами стоимости, а не от того, что кооперация нам поставила, со всеми ее достоинствами и недостатками.

— «20+1» — это формула госзаказа. Соответственно, вы должны отдавать предпочтение коммерческим заказчикам?

— Тут появляется четвертая проблема: сегодня в мире на рынке спутников предложение превышает спрос. В этом частично виноваты и мы, и научно-технический прогресс. Потому что, если нужна группировка из 11 спутников, чтобы обеспечить связь и телевидение стране, и каждый из них живет три года, значит, каждые три года надо 11 спутников сделать. А мы сейчас делаем 15-летние спутники. Раньше спутник 8 ТВ-трансляций давал, а сейчас — это тысячи каналов. Поэтому количество аппаратов стало меньше в разы, а количество операторов, заказывающих спутники, особо не увеличилось.

Весь мир балансирует на превышении предложения над спросом. И коммерческие операторы ведут себя, как положено капиталистическим и социалистическим акулам. Они заставляют снижать цену искусственно, через конкурсы, через неподписание контрактов, через капризы. Поэтому сегодня коммерческие контракты

имеют такую мизерную прибыль, что формула «20+1» и то лучше.

— Кому вы продаете сегодня спутники, если не государству?

— Если говорить о коммерческих спутниках, то в стране два крупных оператора: ФГУП ГП «Космическая связь» и «Газпром — Космические системы». За последние восемь лет мы изготовили и продали 4 зарубежных спутника. Для Израиля, Индонезии, Канады и Казахстана.

— Ваши 34 млрд выручки — это по русской отчетности, а если взять консолидированную?

— В целом, у нашей микрокорпорации из 10 предприятий сотрудников — 13 900 человек. Если у нас доход 2014 года — 34 млрд, то консолидированный — 40 млрд.

— Кто вас кредитует?

— Кредиты на предприятие и на производство равны нулю. Мы берем авансы и с них работаем. Но когда приняли государственную программу вооружения по 2020 год, денег как всегда не хватает, абсолютно мотивированные запросы военных — давай новую технику — тоже понятны. Была принята система, в которой ряд военных проектов с 2010 по 2015 год он еще дополнительно к бюджетным

деньгам финансировался кредитными средствами. Поэтому те большие кредиты, которые висят на нас, — это все целевые кредиты и они все под госгарантии.

— А кто кредиторы?

— ВТБ, Сбербанк.

— А Фондсервисбанк [принадлежит СТК «Союз», работающей в сфере инноваций и высоких технологий, подконтрольной ее президенту Александру Воловнику. Обслуживает предприятия космической отрасли. В феврале 2015 года в банке введена временная администрация, в конце апреля Роскосмос решил санировать Фондсервисбанк. С 2013 года в совет директоров банка входит бывшая разведчица Анна Чапман. — РБК]?

— Фондсервисбанка у нас есть одна акция. Потому что, когда мы начали работать с ним, он себя позиционировал как отраслевой банк. Он был очень подвижный, он мог за ночь дать банковскую гарантию. А Сбербанк дает ее месяц. Но у Сбербанка один уровень процентов, а у Фондсервисбанка другой уровень. Поэтому мы с каждого банка, а у нас с 7 банками заключены соглашения и открыты счета, мы берем то, что нужно нам с каждого банка. С какими-то зарплатный проект, с какими-то банковские гарантии, с какими-то кредиты.

— Ваши клиенты заключают контракт от разработки до непосредственно запуска? Вы обеспечиваете производство или весь цикл?

— Еще 10 лет назад мы делали спутник, продавали его, а дальше сам покупай ракету, запускай, испытывай. Сейчас мы с момента заключения контракта до сдачи спутника на ор-

бите в точке эксплуатации, делаем все сами. А в случае с казахстанским спутником мы его еще и страховали. Закупаем ракету, страховку — полный цикл.

— Скажите, а если мы, например, захотим купить спутник. Сколько нужно документов и согласований? Или достаточно позвонить в ваш отдел продаж?

— Никаких сложностей нет. Единственное, что, если мы заключаем контракт с зарубежными заказчиками, то мы просто получаем разрешение Роскосмоса. Ни разу за все время работы не было отказа в этом деле. Роскосмос категорически заинтересован в том, чтобы наша продукция производилась, особенно на экспорт.

БУДУЩЕЕ

— Где будущее, что захотят покупать через 5 лет? Вы будете испытывать конкуренцию со стороны новых, маленьких спутников, которые набирают популярность?

— Природу не обманешь. Если вы работаете в С-диапазоне, в области персональной связи, вам нужен определенный коэффициент усиления и вам не обойтись без антенны диаметром 12 метров. Никакой Cubesat ничего сделать не сможет. Есть законы физики, есть законы электрической мощности, и мы знаем, куда все идет. Еще 20 лет назад был С-диапазон, L, это метровые длинные волны, сейчас мы работаем с длиной волны 3–10 см (4–10 ГГц). Следующий этап — 30 ГГц, Q- и V-диапазоны длины волн, которых уходят в миллиметры.

— Что служит локомотивом инноваций — гражданские системы или военные?

— Вспомните Советский Союз. Все гражданские самолеты были клонами военных бомбардировщиков. Все спутники похожи, и военные, и гражданские. Диапазоны одинаковые, энергетика одинаковая. То, что на военных стоит аппаратура закрытой обработки информации на борту, это не проявляется во внешнем виде и внешних характеристиках. Поэтому, когда мы разрабатываем очень современный коммерческий спутник, вроде «Экспресс АМ5», АМ6, то основываемся на некоторых решениях, которые предлагали военным, и наоборот. И здесь чем хорошо иметь несколько заказчиков — это разные условия финансирования, разные потребности, и мы получаем суммарный эффект.

В высокотехнологической отрасли практически все мировые лидеры производят продукцию и гражданскую, и военную. И общий тренд всегда был такой — за деньги государства разрабатывается, например, военный спутник, или военный самолет, а потом, с меньшими затратами это коммерциализируется. Но военные аппараты, в силу того что к ним повышенные требования по специальным функциям, разрабатываются медленнее, поэтому сегодня по ряду параметров и составных частей уже военные аппараты являются клонами коммерческих. ▣

Главные по спутникам

«ИСС им. Решетнева» — ведущий российский разработчик и производитель спутников связи, телевидения, навигации и геодезии. Входит в Объединенную ракетно-космическую корпорацию. Производит около 2/3 спутников, входящих в орбитальную группировку России. Самый известный продукт предприятия — спутники ГЛОНАСС. В рейтинге 50 крупнейших технологических компаний РБК занимает 42-е место. Выручка в 2014 году — 34,1 млрд руб., чистая прибыль — 448 800 руб.

БИЗНЕС | ПМЭФ-2015

Кто заработает и кто потратится в ходе форума в Петербурге

От билета до фуршета

АННА ДЕРЯБИНА,
СИРАНУШ ШАРОЯН

Гостиницы и рестораны традиционно постараются заработать на участниках Петербургского экономического форума — главного делового съезда в стране, который в этом году пройдет с 18 по 20 июня. Но оргкомитет форума и администрация города сократили бюджеты на развлечения для участников.

ПЕРЕЛЕТЫ ПОДОРОЖАЛИ

В этом году поездка на Петербургский международный экономический форум (ПМЭФ) обойдется московским участникам дороже, чем в 2014-м. По данным сайта «Аэрофлота», самый дешевый билет этой авиакомпании из Москвы в Петербург на 17 июня будет стоить 4465 руб. (перелет в ночь или рано утром), самый дорогой (бизнес-класс, премиум) — 76 715 руб.; примерно столько же стоят билеты и на обратный рейс на 20 июня. По состоянию на 9 июня билеты еще были в наличии. Самый дешевый вариант «туда-обратно» удалось обнаружить у компании «ЮТэйр» — 7099 руб. Год назад минимальная стоимость равнялась 5047 руб., то есть на 46% меньше.

По данным представителя сервиса Anywayanyday.com, авиабилеты из Москвы в Петербург и обратно в июне 2015-го выросли в цене относительно июня 2014-го в среднем на 17%. Рост стоимости не связан с экономическим форумом: по данным специализированных сайтов, билеты на даты после ПМЭФ будут стоить примерно столько же.

Отправиться на форум можно и поездом: в продаже есть много вариантов на 17–18 июня, не будет проблем и с отправлением обратно в Москву 19–20 июня. Утренний «Сапсан» в день открытия форума обойдется в 3761–4493 руб., обратный вечерний — в 3761–4110 руб. За комфортную поездку в люксе «Красной стрелы» придется заплатить 22 386 руб.

НОМЕРА ЕЩЕ ЕСТЬ

Свободные номера в гостиницах Петербурга еще есть, но цены на них в даты форума поднимаются в разы. Так, одна ночь в стандартном одноместном номере отеля Radisson Royal Hotel на Невском проспекте с 17 по 21 июня стоит 61,8 тыс. руб. или 185,4 тыс. руб. за три дня. Неделей позже цена упадет почти в четыре раза, до 16,4 тыс. руб. за ночь, или 47,2 тыс. руб. за три дня.

Представитель администрации отеля не скрывает, что повышение ценников из-за форума — обычная история. Участникам форума, выбравшим для размещения Radisson, стоит учитывать, что в случае отказа от брони за 10 дней и меньше стоимость номера не возвращается. В обычное время деньги можно вернуть даже за 24 часа до въезда. Свободные номера в отеле еще есть, добавил менеджер гостиницы.



Отели Петербурга предложат гостям ПМЭФ номера по цене до 250 тыс. руб.

В «Астории» на улице Большая морская РБК рассказали, что на период форума в отеле остались только номера категории Ambassador deluxe по 240 тыс. руб. за ночь. Номер можно забронировать не менее чем на четверо суток, пояснили в отеле. Неделей позже самый дорогой номер в этой гостинице, по данным сервиса Booking.com, будет стоить вдвое дешевле — 113,4 тыс. руб. за ночь.

Стоимость трехдневного проживания в пятизвездном Grand Hotel Emerald на Суворовском проспекте во время ПМЭФ составит 129,9 тыс. руб., следует из базы Booking.com. Неделей позже аналогичный номер на такое же количество дней можно снять уже за 57,3 тыс. руб. Три ночи в период форума в The State Hermitage Museum Official Hotel обойдутся в 249,7 тыс. руб., неделей позже — в 151,1 тыс. руб.

Находящаяся всего в 1,5 км от «Ленэкспо», где проходит форум, гостиница «Park Inn by Radisson Прибалтийская» предлагает одноместный стандартный номер по цене 22,5 тыс. руб. в сутки, двухместный стандартный — 23,2 тыс. руб. Свободные номера на период с 18 по 21 июня еще есть, сообщил менеджер гостиницы, но затруднился назвать, сколько именно их осталось.

В этом году антимонопольная служба не будет проводить проверок в отношении необоснованного завышения цен на услуги отелей во время форума, так как жалоб не поступало

В этом году Федеральная антимонопольная служба не будет проводить проверок в отношении необоснованного завышения цен на услуги отелей во время проведения форума, рассказал РБК заместитель руководителя петербургской УФАС Петр Яковлев. «В этом году никаких жалоб нам не поступало», — сказал он.

В 2009 году управление рассматривало дело о нарушении антимонопольного законодательства по ст. 11 закона «О защите конкуренции» со стороны ряда гостиниц, которые завысили цены на время ПМЭФ. Подобные расследования проводились в отношении Grand Hotel Europe, Talion Hotel, «Топаза», «Мойки, 22», «Бенелюкса». ФАС тогда выдала предписание о недопущении согласованных действий. Но в результате все предписания антимонопольного органа были признаны незаконными.

БЕЗ ДЕПОЗИТА НЕЛЬЗЯ

Один из самых популярных петербургских ресторанов у бизнесменов — расположенная недалеко от Казанского собора «Терраса», входящая в холдинг Ginza; на время ПМЭФ там введена депозитная система, сообщили РБК в ре-

сторане. С 17 по 20 июня за бронь столика в зале придется оставить 5 тыс. руб., на террасе — 10 тыс. руб. Свободных столиков на все дни еще достаточно.

Другой «гинзовский» ресторан — «Мансарда» у Исаакиевского собора — с 18 по 20 июня будет брать депозит в 10 тыс. руб. в случае, если количество гостей составит от десяти человек. При меньшем количестве отдавать деньги за бронь не придется, заверили в ресторане. Пока свободные столики есть, правда, на 19 июня ресторан полностью выкуплен и работать не будет.

Еще один известный петербургский ресторан — Il Lago dei Cigni в историческом центре Крестовского острова, в период форума он будет работать в обычном режиме, однако менеджер ресторана советует делать предзаказ за несколько дней, оставив при этом предоплату, размер которой будет обсуждаться с каждым клиентом индивидуально. Зайти «с улицы» тоже можно, но нет гарантии, что удастся найти свободный столик, отметил менеджер.

СТИНГА НЕ ПОЗВАЛИ

Экономический кризис снизил градус веселья на форуме в Петербурге: традиционные для ПМЭФ увеселительные



ФОТО: Depositphotos



организатора многих шоу, инвестиции в подобные мероприятия колеблются от €300 до 400 тыс. с учетом гонораров звездам.

Бюджет на ПМЭФ урезает и сам город: в конце прошлого года на губернаторский прием для участников форума-2015 хотели выделить около 30 млн руб., однако опубликованные в марте поправки к бюджету Санкт-Петербурга предусматривают на эти цели только 3,19 млн руб. В Смольном при этом пообещали удивить гостей не богатством стола, а культурной составляющей. «Разумное и рачительное отношение к бюджетному финансированию представительских проектов, каким, безусловно, является ПМЭФ, продиктовано вовсе не кризисом, а, скорее, целесообразностью и желанием наиболее выигрышно представить Петербург иностранным и российским гостям, — объяснила РБК зампред комитета по культуре Петербурга Юлия Васютина. — Красота банкетных накрытий сегодня доступна любому региону. А вот удивить талантами, высочайшим уровнем культурного события — это задача, достойная культурной столицы России».

«В этом году не будет традиционного приема губернатора. Будет фуршет перед благотворительным спектаклем в Александринском театре», — подчеркнул Беляков.

В комитете по культуре РБК рассказали, что конкурс на проведения мероприятия в театре 5 июня выиграла предпринимательница Инга Кутянская, предложившая наименьшую сумму контакта — 2,75 млн руб. Кутянская много лет являлась директором «Терем-квартиры», известного ансамбля народных инструментов. В концерте будут принимать участие русский народный хор, ансамбль, играющий на древних башкирских инструментах, и другие национальные танцевальные и хоровые коллективы. Вместимость зала, в котором будет проходить мероприятие, должна быть не менее 900 мест, говорится в конкурсной документации, сам концерт будет длиться не менее полутора часов.

БАНКИРЫ ГУЛЯЮТ

Некоторые партнеры ПМЭФ в этом году и вовсе откажутся от проведения своих мероприятий. Например, издательский дом «Коммерсантъ» ежегодно вручал на форуме премию «Коммерсантъ года», в 2014-м — в Михайловской дворце. В этом году издательский дом решил обойтись без специальной вечеринки, рассказал РБК президент «Коммерсанта» Владимир Желонкин. «Мы просто объявим номинантов и отправим призы победителям», — сказал он. Желонкин отказался признать, что отмена мероприятия связана с экономическим кризисом. «Особых причин для отмены не было, мы просто так решили», — заявил он.

Не будет вечеринки и у журнала Forbes, сообщил источник в издательском доме Axel Springer Russia. Получить официальное подтверждение в ИД пока не удалось.

Среди тех, кто решил не отказываться от традиционных приемов — крупнейшие банки страны — ВТБ, Сбербанк и Газпромбанк, сообщил Беляков. Эти приемы финансируют сами компании, расходы на них не включаются в бюджет форума, подчеркивает он.

ВТБ впервые проводит встречу для клиентов и партнеров банка, приуроченную к Петербургскому экономическому форуму, сообщили в пресс-службе банка. В рамках мероприятия, которое пройдет в Юсуповском дворце, российский хореограф Борис Эйфман даст гала-представление. Учитывая, что ВТБ привлекает к проведению мероприятия своих давних партнеров, затраты на его организацию будут минимальными, отмечает представитель банка.

По данным Finparty.ru, 18 июня для представителей политической элиты состоится гала-прием Эрмитажа и Газпромбанка. Запланированы экскурсии по парадным дворцовым интерьерам, выступление балета Bad Boys of Dance и банкет в традициях дворцовой кухни. Первый вице-президент, член правления Газпромбанка Екатерина Трофимова отказалась комментировать программу мероприятий банка.

Вечер для друзей проведет Внешэкономбанк: в пресс-службе банка РБК рассказали, что мероприятие пройдет 19 июня в ресторане «Корюшка» на Заячьем острове. Подробности культурной программы в ВЭБе не раскрывают, но отмечают, что мероприятие будет закрытым. Приглашения на него получили 300 гостей.

Прием Российского фонда прямых инвестиций (РФПИ), ежегодно организуемый в рамках форума, пройдет в ресторане «Мансарда» 19 июня. Приглашены иностранные инвесторы, руководители суверенных фондов, представители российского и международного бизнеса, говорят в пресс-службе фонда. «Прием будет проходить в закрытом деловом формате, а основной акцент мероприятия будет традиционно сделан на общении соинвесторов и партнеров РФПИ с представителями российских деловых кругов с целью обсуждения текущих и потенциальных инвестпроектов», — сказал представитель фонда.

КОРПОРАТИВ ОТ ШНУРОВА

«Роснефть» собирается принять своих гостей в Петергофе, рассказал РБК представитель компании Михаил Леонтьев. Программа мероприятий пока утверждается, детали будут раскрыты позже, сказал он. На прием пригласят партнеров компании, уточнил Леонтьев.

Компания «Балтика» проведет небольшой фуршет с концертом в Петропавловской крепости 18 июня — это связано с 25-летием компании, отмечает ее вице-президент Алексей Кедрин. Пригласили около 200 человек, бюджет не раскрывается: как отмечает Кедрин, мероприятие будет проведено за счет экономии других расходов на корпоративные нужды.

«Открытие» 18 июня организует «квартирник» Вячеслава Бутусова в арт-пространстве «Море». «Год на-

«Стандарт» и «премиум»

Само участие в форуме в этом году обойдется в 236 тыс. руб с НДС за пакет «Стандарт» и в 295 тыс. руб. с НДС за пакет «премиум»: как утверждает представитель организаторов, с прошлого года стоимость билета на ПМЭФ не повысилась. В цену «премиум» входит участие во всех мероприятиях деловой и культурной программ ПМЭФ. Кроме того, у владельцев этого пакета есть возможность парковать свой автомобиль на площадке форума.

Те, кто купил «Стандарт», могут принимать участие во всех деловых мероприятиях, кроме пленарного заседания, и посещать часть развлекательных площадок. Для всех участников ПМЭФ предусмотрены бесплатные обеды.

зад этот формат был очень хорошо воспринят публикой, большая часть которой была участниками «настоящих» «квартирников» первой половины 80-х годов, — комментирует исполнительный директор, вице-президент «Открытие Холдинг» Александр Дмитриев. — Если год назад мероприятие было сугубо питерским, на нем выступал Борис Гребенщиков, то теперь гостей ждет воссоединение спустя 30 лет ленинградской рок-сцены и свердловских традиций рок-н-ролла».

Лидер группы «Ленинград» Сергей Шнуров рассказал РБК, что «не будет выступать на чьей-то вечеринке во время ПМЭФ», но «делает один собственный концерт на форуме с дорогими билетами», и еще один — в ресторане в день закрытия форума — «тоже за бешеные деньги». «Тем самым мы отбиваемся от частных корпоративов и устраиваем свою частную корпоративку, но для всех», — говорит Шнуров. По данным сервиса Kassa.ru, стоимость билета на концерт группы в ДК им. Ленсовета составляет от 3 до 10 тыс. руб.

Инвестиции в подобные мероприятия эквивалентны вложениям в рекламу, считает Князев. «В таких местах люди обсуждают свои деловые вопросы в неформальной обстановке, — говорит он. — Для организаторов это хорошая возможность найти новых партнеров, заключить контракты». По оценке гендиректора агентства Communicator creative events Егора Доброгорского, инвестиции в приемы могут обойтись компаниям в сумму от 5 до 20 млн руб. «Несколько лет назад я занимался организацией подобного мероприятия, которое стоило 3-5 млн руб., — говорит Князев. — Основная часть расходов — это гонорар статусной звезде и аренда помещения».

При участии Яны Милоковой и Дениса Пузырева

и представительские мероприятия будут проведены в менее роскошном варианте и даже вовсе отменены. Так, в этом году было принято решение не проводить прием оргкомитета ПМЭФ-2015, рассказал РБК председатель правления фонда «Петербургский международный экономический форум» Сергей Беляков. «Так мы снижаем издержки. Также это сделано для того, чтобы искусственно не конкурировать с другими мероприятиями», — сказал он. В прошлые годы прием проходил в Эрмитаже или Государственной академической капелле — в первый же вечер, открывая культурную программу форума.

Кроме того, второй год подряд «в силу плохой экономической ситуации» не состоится концерт на Дворцовой площади, добавил Беляков. Но если в прошлом году часть денег, которая могла быть потрачена на этот концерт, в итоге была направлена на благотворительность, то в этом году подобной статьи расходов даже не предусмотрено. Последний раз концерт на Дворцовой площади проводили в 2013-м; в разные годы там выступали группа Scorpions, Duran Duran, один из основателей Pink Floyd Роджер Уотерс, Стинг. По оценке продюсера Сергея Князева,

Традиционные для ПМЭФ увеселительные и представительские мероприятия будут проведены в менее роскошном варианте и даже вовсе отменены

Что ЦБ собирается делать на рынке ОСАГО

«Это не тот случай, когда мы вы

ТАТЬЯНА АЛЕШКИНА,
ЕКАТЕРИНА МЕТЕЛИЦА

ЦБ снял запрет на продажу полисов ОСАГО «Росгосстрахом» меньше чем через две недели с момента его введения. Зампред ЦБ Владимир Чистюхин рассказал РБК, о чем удалось договориться за это время с крупнейшим страховщиком.

После чистки банковского сектора Банк России взялся за страховую. За 2014 год число страховых компаний сократилось на 16, за 2015 год ЦБ уже ввел ограничения или прекратил работу более чем 20 страховщиков. Только за июнь Банк России отозвал пять страховых лицензий и приостановил еще семь. Больше всего шума наделало одно из последних решений Банка России: приостановить лицензию по ОСАГО лидеру российского страхового рынка — компании «Росгосстрах».

Формальная причина приостановки — не исполненные в срок три предписания об устранении нарушений. Основная же причина крылась во взаимоотношениях компании с клиентами. Только с 1 апреля по 25 мая 2015 года в Банк России поступило более 2,3 тыс. жалоб от граждан на действия ООО «Росгосстрах» при заключении договоров ОСАГО. В пресс-службе ЦБ сообщили, что нарушения «Росгосстраха» носят «массовый характер» — клиенты жалуются на то, что сотрудники компании не дают законную скидку за безаварийное вождение, необоснованно отказывают в заключении договора ОСАГО и навязывают дополнительные услуги.

Спустя менее чем две недели Банк России восстановил лицензию «Росгосстраху». Зампред ЦБ Владимир Чистюхин заверил РБК, что компания устранила формальные нарушения и подготовила план по изменению бизнес-модели.

Представители других страховых компаний, с которыми разговаривал РБК, восприняли приостановку лицензии «Росгосстраху» как «показательную порку» со стороны ЦБ. Это сигнал всему страховому рынку, что нужно быть ориентированным на клиента, сказал гендиректор рейтингового агентства «Эксперт РА» Павел Самиев: «ЦБ показывает, что не считает качество обслуживания автовладельцев страховыми



ФОТО: Геннадий Гулев / Коммерсантъ



«Росгосстрах» обещал повернуться лицом к клиенту

компаниями адекватным. На примере крупнейшей компании показать свое недовольство можно наиболее наглядно». Впрочем, в интервью РБК зампред ЦБ Чистюхин с этим не вполне согласился.

СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ ПЕРЕСТАЛИ СЛУШАТЬСЯ

— На страховые компании приходится 75% поступающих в ЦБ жалоб. Почему страховщики сами не могут справиться с претензиями своих клиентов?

— За весь прошлый год с момента образования в Банке России службы по защите прав потребителей и миноритарных акционеров 3 марта 2014 года к нам поступило более 33 тыс. жалоб, из которых 72% было связано с субъектами страхового дела. В этом году, с января по апрель включительно, к нам поступило около 20 тыс. обращений, из которых уже 75% пришлось на страховые компании. Большинство жалоб на страховщиков — 78% — связано с ОСАГО. Это говорит о том, что на рынке ситуация еще не стабилизировалась: страховые компании продолжают минимизировать свои расходы, в том числе за счет некачественного обслуживания своих клиентов. Изменение подхода к ОСАГО требует вре-

мени. Для того чтобы повышение доступности и качества услуг произошло как можно скорее, нужны усилия надзорного органа.

— Повышение тарифов проблему решит?

— С одной стороны, система ОСАГО должна отвечать бизнес-интересам страховщика, с другой — социальным интересам страхователя. После повышения тарифа страховые компании теперь не могут сказать, что им невыгодно работать на рынке ОСАГО в тех или иных регионах, потому что в ряде регионов территориальные коэффициенты повысились значительно. В ответ страховые компании должны улучшить качество обслуживания клиентов. В настоящее время и сами компании, и ЦБ ведут эту работу очень серьезно, буквально в режиме онлайн.

— Можно оценить первые результаты повышения?

— Пока еще рано давать детальные оценки, но мы видим, что страховые компании возвращаются в регионы, сократились очереди, страховщики увеличили количество сотрудников в офисах. Но тем не менее говорить, что проблема решена, пока еще нельзя.

— Ограничение лицензии «Росгосстраха» в части ОСАГО продлилось меньше двух недель. Снятию огра-

«Когда Банк России ограничил действие лицензии «Росгосстраха», компания незамедлительно начала с нами консультации по поводу того, что ей нужно сделать, чтобы исправить ситуацию»

ничений предшествовала встреча руководства компании с регулятором. О чем на ней договорились?

— Для крупной компании ограничение лицензии — серьезный сигнал. Когда Банк России ограничил действие лицензии «Росгосстраха», компания незамедлительно начала с нами консультации по поводу того, что ей нужно сделать, чтобы исправить ситуацию.

Банк России выдвинул требования по улучшению конкретных направлений деятельности в оказании услуг клиентам. Речь шла об обязательном информировании клиентов о возможности приобретения полиса ОСАГО без каких-либо дополнительных услуг, о корректном применении коэффициента бонус-малус. Компания также согласилась не препятствовать аудио- и видеосъемке со стороны потребителей при заключении договоров ОСАГО и сообщать потребителям о такой возможности. «Росгосстрах» также будет распространять брошюру, которую подготовила служба Банка России, по защите прав потребителей и миноритарных акционеров под названием «ОСАГО+» и вручать ее при приобретении полисов. Это очень важный шаг для повышения финансовой грамотности потребителей.

брали жертву»



КАК ЖАЛУЮТСЯ НА СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ

75%

поступающих в ЦБ жалоб приходится на страховые компании

78%

жалоб на страховщиков связано с договорами ОСАГО

Более 2,3 тыс.

жалоб от граждан поступило в ЦБ на действия «Росгосстраха» с 1 апреля по 25 мая 2015 года при заключении договоров ОСАГО

На 16 страховых

компаний стало меньше в России по итогам 2014 года

20 страховщиков

прекратили работу и работают с ограничениями по решениям, принятым ЦБ в 2015 году

Кроме того, «Росгосстрах» будет продолжать использовать пятидневный «период охлаждения» по добровольным видам страхования, которые наиболее часто предлагаются при реализации ОСАГО. В течение этого периода страхователь сможет вернуть полис компании и получить уплаченную за него страховую премию.

В целом мы сформулировали 18 позиций, которые компании нужно будет учитывать в своей деятельности. «Росгосстрах» предпринял большие усилия, представил нам свои варианты действий по обозначенным направлениям. Теперь после возобновления действия лицензии мы будем проверять их реализацию на практике.

— **Раньше диалога с компанией не было? «Росгосстрах» был готов к такому решению?**

— Если говорить в целом о рынке, то многие компании перестали слушать регулятора в те годы, когда розничный сегмент моторного страхования, в первую очередь ОСАГО, был убыточным. Еще ФСФР направляла страховщикам свои требования и предложения, как изменить ситуацию. Но, когда у компании убыток, ее сложно заставить что-то делать. Компании ко многим нашим предупреждениям относились как к некой формальности, которую так же формально можно выполнять.

— **Рынок называет решение регулятора в отношении «Росгосстраха» показательной поркой. Это действительно так?**

— Я бы сказал по-другому. У нас были достаточно серьезные претензии к «Росгосстраху». Это не тот случай, когда мы выбрали крупную жертву и решили на ее примере показать всему рынку серьезность наших намерений. Меры были применены к конкретной компании за конкретные нарушения. У других страховщиков свои проблемы, и мы с ними будем разбираться.

— **В скором времени ЦБ сможет санировать проблемные страховые компании. Какой механизм санации страховщиков сейчас рассматривается и чем он отличается от того, который действует в отношении банков?**

— Санация страховых компаний будет построена по той же модели, что и санация банков. Мы планируем поменять законодательство о банкротстве соответствующим образом. В целом процесс санации должен проходить при помощи инвестора, которому будет передаваться портфель и оказываться финансовая поддержка на возвратной основе.

— **А будут ли такие инвесторы?**

— Если условия санации будут рыночными, то инвесторы найдутся. ■

ЦБ приостановил лицензию «Лойд-Сити» Страховка без гарантии-2

ЕВГЕНИЙ КАЛЮКОВ,
НАДЕЖДА ГУРИНА

Пару месяцев назад РБК обнаружил, что больше всех гарантий туроператорам выдала малоизвестная страховая компания «Лойд-Сити», в которой к тому же введена процедура наблюдения. В понедельник, 8 июня, ЦБ приостановил лицензию этого страховщика.

Банк России приостановил действие лицензии, выданной ранее страховой компании «Лойд-Сити», которая является одним из крупнейших игроков на рынке страхования турбизнеса. В результате компании запрещено заключать новые договоры страхования, а также вносить в уже действующие соглашения поправки, увеличивающие обязательства компании.

«Данное решение принято в связи с неисполнением страховщиком предписаний Банка России надлежащим образом, а именно несоблюдением требований финансовой устойчивости и платежеспособности в части формирования страховых резервов, порядка и условий инвестирования собственных средств и средств страховых резервов», — отмечается в сообщении ЦБ.

В ЦБ также пояснили, что, несмотря на приостановку лицензии, «Лойд-Сити» обязана принимать заявления о наступлении страховых случаев и исполнять свои обязательства по ранее заключенным договорам.

По словам исполнительного директора АТОР Майи Ломидзе, приостановка лицензии у страховщика «Лойд-Сити» стала для нее новостью.

«Насколько нам известно, Ростуризм запрашивал у ЦБ информацию об этой страховой, когда стало ясно, что очень много операторов подписали с ней договоры о финансовом обеспечении. Ответ был вполне обнадеживающим, что все хорошо и компания работает», — рассказала Ломидзе. Она напомнила, что даже при усло-

вии приостановки лицензии компания по закону должна продолжить выполнять свои обязательства.

«До тех пор пока с туроператором все хорошо, туристам ничего не грозит. Но если оператор, застрахованный в «Лойд-Сити», решит закрыться, то существует очень большая вероятность того, что повторится ситуация страховой компании «Восхождение», — сказала Ломидзе. В этом случае туристы оказываются в зоне риска.

Как следует из Единого реестра туроператоров, в «Лойд-Сити» в настоящее время застрахована ответственность 272 туроператоров, среди крупнейших ее клиентов есть и имеющие гарантии на 100 млн руб. компании, в том числе специализирующаяся на деловом туризме столичная компания «МаксиМАЙС», ООО «Компания Тез Тур» и екатеринбургский туроператор «Европорт».

В конце марта 2015 года РБК сообщил, что на «Лойд-Сити» приходится примерно 15% рынка страхования ответственности операторов выездного туризма в денежном выражении.

В 2014 году «Лойд-Сити», по данным ЦБ, собрала премий во всех видах страхования всего на 48,563 млн руб. и произвела выплаты на 15,36 млн руб. Капитал страховщика равен 150 млн руб. Если даже один из застрахованных «Лойд-Сити» туроператоров признает свою несостоятельность, то велика вероятность, что у страховщика возникнут проблемы с выплатами, заявлял ранее президент Ассоциации защиты страхователей Николай Тюрников.

В феврале 2015 года Арбитражный суд Москвы по иску кредитора ввел в ООО «Страховая компания «Лойд-Сити» процедуру наблюдения и назначил в нее временного управляющего, ограничив полномочия руководителя страховщика. «Лойд-Сити» обжаловала это определение Арбитражного суда Москвы в апелляционной инстанции, однако в начале мая 2015 года Девятый арбитражный апелляционный суд в удовлетворении апелляции компании отказал. ■

Основные финансовые гаранты операторов выездного туризма на конец марта 2015 года

Место	Финансовый гарант	Общий размер выданных гарантий, млн руб.	Количество компаний, получивших финансовую гарантию*	Капитал, млн руб.
1	«Страховая компания «Лойд-Сити»	4465	142	150
2	«Либерти-Страхование»	4050	135	481
3	«ДальЖАСО»	3240	108	180
4	«ВСК»	2660	85	3650
5	«Европейское туристическое страхование»	1320	30	120
6	«Российское страховое общество «Евроинс»	1201	42	400
7-8	«Страховое общество «Якорь»	1140	38	459
7-8	«Страховая группа «Хоска»**	1140	37	123
9	«Объединенная страховая компания»	1080	36	680
10	«Страховое общество «Помощь»	930	31	1235

* Учтены только те компании, гарантии которым действуют после 1 июня 2015 года.

** С учетом гарантий, выданных ОАО «Страховая компания «Дальлесстрах» (прежнее название ОАО «Страховая группа «Хоска»).

Источники: Ростуризм, Банк России, СПАРК, расчеты РБК

РЕТЕЙЛ Крупнейший продавец обуви в России получил иски на 230 млн рублей

Туфли в долг

АННА ЛЕВИНСКАЯ,
АЛЕКСЕЙ ПАСТУШИН

Крупнейший российский продавец обуви — компания «ЦентрОбувь» — судится с арендодателями по всей стране: с начала года к компании подано уже 160 исков на общую сумму около 230 млн руб.

С начала года контрагенты «ЦентрОбуви» (бренды Centro и «ЦентрОбувь») по всей стране подали 160 исков к операционной компании сети АО «Торговый дом «ЦентрОбувь», следует из базы данных системы СПАРК. Общая сумма претензий к крупнейшей российской обувной сети по искам, поданным с января 2015 года, составляет около 228 млн руб. Большая часть исков связана с требованиями к компании погасить задолженность по оплате аренды. Основная часть просрочки «ЦентрОбуви» образовалась в период с ноября 2014 года по март 2015 года.

Владельцы Sanmaks не ответили на запрос РБК.

Кроме арендодателей, с «ЦентрОбувью» судятся логистические компании, производители упаковки, рекламных баннеров и другие контрагенты. Например, логистическая компания Itella добивается оплаты долга 23,6 млн руб. Ее представитель Евгения Елисеева подтвердила, что у «ЦентрОбуви» существует неурегулированная задолженность, но от других комментариев отказалась.

ВИНОВАТ КРИЗИС

В последние годы количество исков к «ЦентрОбуви», если верить СПАРК, не превышало пары десятков. Нынешнюю активность контрагентов представитель компании связывает с кризисом. «Когда наступают такие сложные времена на рынке, всем сторонам становится сложнее договариваться с партнерами: у каждого свои интересы», — говорит директор департамента маркетинга «ЦентрОбуви» Александр Шиндяпин. Переговоры по стоимости с арендодателями — это «органический процесс любой торговой сети, тем более крупной. Мы считаем, что нужно снизить арендные платежи, а партнеры с нами не согласны», — объясняет он. По его словам, ретейлер продолжает пере-

Кому принадлежит «ЦентрОбувь»

Операционной компанией «ЦентрОбувь», по данным системы СПАРК, владеет кипрский офшор «Плация Консалтинг». Его бенефициарами, как писали СМИ, считаются создатель первой российской сети продовольственных дискаунтеров «Копейка» Сергей Ломакин и его партнер Артем Хачатрян. В 2009 году фонд Sun Investments Partners (впоследствии переименован в Quadro Capital Partners), представлявший интересы этих бизнесменов, купил 33% ЗАО «ТД «ЦентрОбувь». В дальнейшем количество долей и их распределение между партнерами фонда не раскрывалось. Ломакин и Хачатрян — серийные инвесторы в российский ретейл: они также владеют московской сетью «Монетка». В августе 2014 года стало известно, что Ломакин вместе с партнером по Quadro Capital Partners Гедрюсом Пукасом покупает долю в итальянской кашемировой компании почти с полувековой историей Malo.

говору с контрагентами, в том числе о фиксации курса для определения арендной ставки. Но в случае неудач в судах у компании есть средства расплатиться, утверждает менеджер.

По данным «ЦентрОбуви», общее число точек Centro и «ЦентрОбуви» в России составляет 995. По словам Шиндяпина, не менее 95% из них принадлежит самой компании, остальное — франшиза. Количество точек в аренде, среднюю арендную ставку и другие коммерческие условия компания не раскрывает.

«ЦентрОбувь» перестала оплачивать аренду в конце прошлого года, рассказал РБК собственник одного из крупных ТЦ Москвы. Возникшие сложности менеджеры компании объясняли резким ростом курса доллара, сообщил он. О затруднениях «ЦентрОбуви» знает и президент Национального обувного союза Наталья Демидова. «Курсы валют оказали очень серьезное влияние на компанию, да и на весь рынок, ведь сезонные коллекции заказыва-



По словам собственника одного из крупных московских ТЦ, «ЦентрОбувь» перестала оплачивать аренду в конце прошлого года

ются практически за полгода», — объясняет она. По ее данным, на «ЦентрОбувь» также оказывал давление один из кредиторов. Шиндяпин это не комментирует.

ПРОВАЛЬНЫЙ ГОД

Сейчас «ЦентрОбувь» не занимается поиском новых мест для своих магазинов, утверждают эксперты. По данным начальника отдела стрит-ритейла компании JLL Светланы Яровой, компания не рассматривает новые площадки примерно с середины 2014 года. Старший консультант компании «Магазин магазинов» Александра Романенко знает, что «ЦентрОбувь» полностью сократила отдел развития. Но, по ее данным, арендодатели свидетельствуют, что компания начала «потихоньку закрывать долги». «Первый квартал был тяжелым, как у всех», — комментирует, не называя цифр, Шиндяпин. Но майские продажи дают надежду на улучшение рыночной ситуации, говорит он.

Кроме арендодателей, с «ЦентрОбувью» судятся компании из логистического сектора, производители упаковки, рекламных баннеров и другие контрагенты

Гендиректор компании «Обувь России» Антон Титов сообщил, что с начала года снижение продаж в его сети составило 20% (в натуральном выражении).

На 1 июня 2014 года в городах-миллионниках было 276 магазинов сети «ЦентрОбувь», на 1 июня 2015 года — 243, подсчитали для РБК сотрудники картографического сервиса «2ГИС». «С каждым годом рынок замедлялся, проникновение сети и так очень большое, а рынок уже не тот, что в 2009–2010 году», — объясняет Шиндяпин. По его словам, еще прошлой осенью в связи с «кризисными симптомами» компания пересмотрела планы экспансии, но «не отказалась полностью от этой идеи».

Российский обувной рынок начал падать уже в 2014 году. Fashion Consulting Group в конце года зафиксировала падение на 8%, до 607 млрд руб. Компания ожидает, что рынок снизится к концу 2015 года не менее чем на 18–20%. ■

Как росла выручка крупнейших российских обувных сетей, млрд. руб. без НДС

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
«ЦентрОбувь» (бренды «ЦентрОбувь», Centro)	14,2	18,5	29,3	38,2	40,8	41,1
«Кари» (бренд Kari)	0	0	0,1	1	8,6	14
Zenden (бренды Zenden, TBOË)	2,8	3,4	4,1	5,5	7	10
«Фирма Анта» (бренд Carlo Pazolini)	3,1	3,9	5	6,6	7	8,5
«Обувь России» (бренды Westfalika, «Пешеход», Emilia Estra)	1,3	1,6	2,2	3,3	5	8,1

Как менялось количество магазинов крупнейших российских обувных сетей, шт.

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
«ЦентрОбувь» (бренды «ЦентрОбувь», Centro)	365	500	746	1168	1300	1360
«Кари» (бренд Kari)	0	0	20	296	386	818
Zenden (бренды Zenden, TBOË)	110	120	150	170	198	200
«Фирма Анта» (бренд Carlo Pazolini)	120	130	160	185	200	176
«Обувь России» (бренды Westfalika, «Пешеход», Emilia Estra)	72	93	156	179	265	450

Данные приведены без учета сетей спортивной обуви (Adidas, Reebok, Nike) и только по собственным точкам в России
Источник: «INFOLine-Аналитика»

АВТОРЫНОК Аналитики составили четыре сценария изменения продаж автомобилей

Нефть против машин

РОМАН АСАНКИН

При сохранении текущей экономической и политической ситуации в 2015 году в России будет продано 1,7 млн автомобилей, ожидает The Boston Consulting Group (BCG). Это амбициозный прогноз, считают аналитики и дилеры.

СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА

Согласно базовому прогнозу консалтинговой группы BCG, в 2015 году объем российского рынка составит 1,7 млн новых легковых автомобилей — на 26% меньше, чем годом ранее. На этот уровень рынок выйдет при условии, если нефть будет торговаться по \$60–75 за баррель, а курс доллара останется в диапазоне 48–60 руб. (сейчас нефть стоит \$64,7, доллар — 55,8 руб.). Сценарий не учитывает введение новых экономических санкций, но и улучшения политической ситуации в нем тоже не предусмотрено.

Прогноз BCG не учитывает продажи легкого коммерческого транспорта (LCV). По итогам первых пяти месяцев в России было продано 605,3 тыс. легковых автомобилей (оценка «Автостата»). Для того чтобы вписаться в базовый сценарий, во втором полугодии динамика продаж автомобилей должна быть как минимум на 30% выше текущих уровней. «Первая половина года для автомобильного рынка традиционно хуже второй, в том числе из-за длинных новогодних и майских праздников, — пояснил РБК старший партнер и управляющий директор BCG Николаус Ланг. — При планировании базового сценария мы ожидали, что в первом полугодии будет продано порядка 750 тыс. машин».

По базовому прогнозу BCG к 2020 году объем российского авторынка вырастет до 2,8 млн машин (плюс 22% к результатам 2014 года), а на уровень прошлого года — 2,3 млн штук — продажи вернуться в 2018 году. Но это при условии, если цена на нефть постепенно вырастет до \$69–75 за баррель, а Европа к концу текущего года — на

чалу следующего снимет с России санкции (США — оставит).

Прогноз BCG также включает оптимистичный, пессимистичный и наихудший сценарии развития российского авторынка. Согласно последнему объему продаж автомобилей в 2015 году едва превысит 1 млн штук (минус 56% к 2014 году), в 2020 году — 1,7 млн штук. На такой уровень рынок выйдет, если Россия в силу дальнейшего ухудшения внешнеполитической ситуации будет отключена от международной межбанковской системы (SWIFT) и лишится возможности экспорта нефти в Европу и США. Ланг не стал называть вероятность наступления того или иного сценария, отметив лишь, что BCG придерживается базового сценария.

Управляющий партнер EURussia Partner Иван Бончев считает базовый прогноз BCG «амбициозным». По его словам, на данный момент фундаментальных причин для роста продаж автомобилей во втором полугодии 2015 года нет, скорее, наоборот, ведь рубль снова обесценивается. Бончев полагает, что по итогам года объем продаж легковых автомобилей составит 1,5 млн штук (минус 35%). Больше половины автомобильных дилеров считают, что в 2015 году рынок сократится на 40%, говорится в совместном исследовании ЕУ и Российской ассоциации автодилеров (РОАД).

Ранее прогнозы на текущий год делала Ассоциация европейского бизнеса, PricewaterhouseCoopers, «Автостат» и РОАД. Их оценки падения продаж лежат в коридоре 24–55%.

КАК МЕНЯЛСЯ АВТОРЫНОК

BCG также приводит анализ текущей ситуации на российском авторынке и того, как он изменился после кризиса 2008 года. В условиях резкой девальвации рубля главным конкурентным преимуществом автопроизводителей становится локализация производства. По данным компании, за последние шесть лет число локализованных брендов выросло больше чем вдвое — с 25 до 53%, доля импорта упала, при этом снизилась на 19 п.п., до 29%.

Трудности в экономике меньше всего оказали влияние на премиальный сегмент автомобилей. С 2007 года он устойчиво вырос с 6 до 12% в отличие от среднего ценового сегмента и массовых брендов, которые за тот же период показали разнонаправленную динамику. В итоге доля дешевых машин с 2007 года снизилась с 50 до 40%, средних — немного выросла, на 5 п.п., до 48%.

По базовому прогнозу BCG к 2020 году объем российского авторынка вырастет до 2,8 млн машин (плюс 22% к результатам 2014 года), а на уровень прошлого года — 2,3 млн штук — продажи вернуться в 2018 году

Сейчас, когда автомобильный рынок сократился почти на 37,7%, продажи в массовом сегменте упали на 39%, а премиальных машин — только на 21%, подсчитал «Автостат». Mercedes, например, за пять месяцев продавал на уровне прошлого года, а Porsche, Lexus и Acura показали рост. «Средний сегмент сократился и после кризиса 2008 года вернулся в норму медленнее, что, скорее всего, повторится в 2015 году», — полагают аналитики BCG.

Дилеры сейчас пытаются расширить свои портфели брендов именно за счет премиальных марок, заявил РБК заместитель председателя правления ГК «Автоспеццентр» Валерий Макаев. ГК «Фаворит Моторс» интересуется BMW, Mercedes, Audi, Range Rover, Jaguar, говорил президент холдинга Владимир Попов.

Изменилась и структура региональных рынков. Если по всей России главным трендом был рост доли автомобилей средней ценовой категории за счет снижения доли массмаркета, в Москве и Санкт-Петербурге рос только премиальный сегмент. По итогам 2014 года в обеих столицах каждая пятая проданная машина была из категории престижных. ▣

Время для переговоров

40 рублей за 1 у.е.

Наиболее интенсивные переговоры между арендаторами торговых центров и арендодателями шли в конце 2014 года — начале 2015-го, рассказывает заместитель директора отдела торговых помещений CBRE Надежда Цветкова. «Большая часть договоров, заключенных в валюте, была перезаключена по фиксированному курсу 40–45 руб. за 1 у.е., — говорит она. — Были и те, кто сумел договориться о переходе на процент с оборота». В первую очередь это касается якорей и мини-якорей площадью 1–6 тыс. кв. м в сегментах спортивных товаров, товаров для детей, одежды и многозальных кинотеатров.

Также перехода на процент с оборота добились операторы торговых галерей, занимающих большие площади — от 500 до 1200 кв. м. По сравнению с концом 2014-го — началом 2015 года во многих случаях ставка была снижена на 10–20%, но в одежде произошло самое существенное снижение — примерно на 40%.

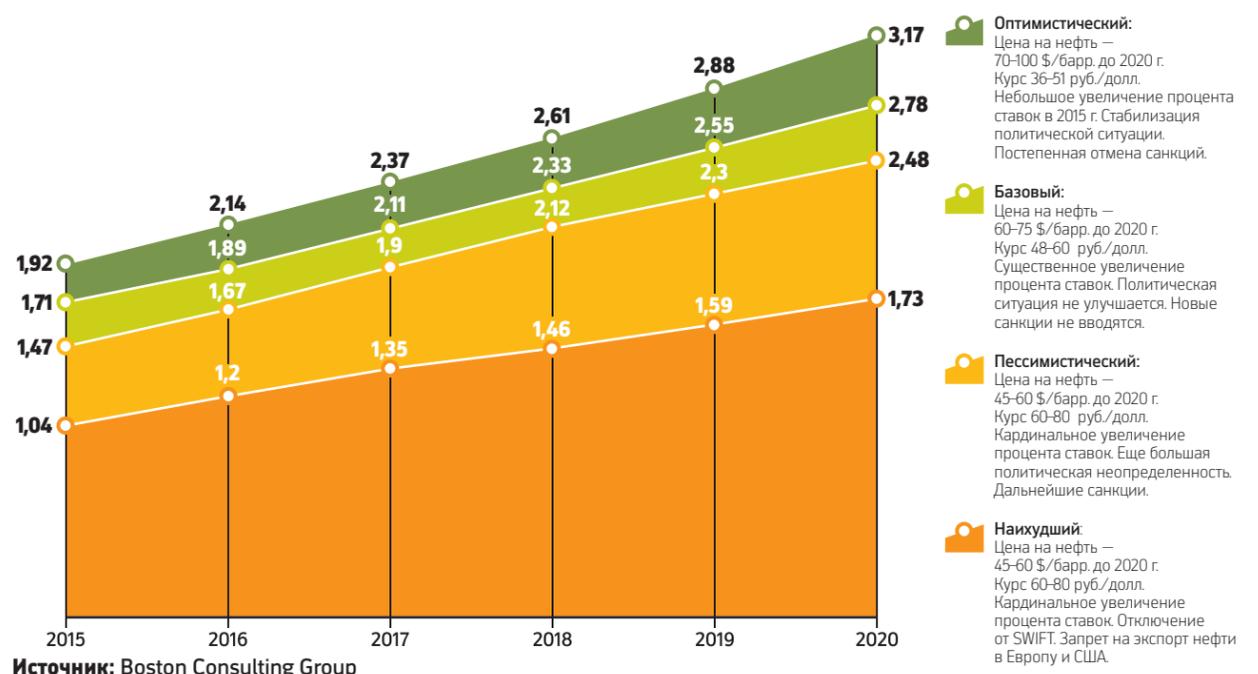
От чего зависят ставки аренды

Есть два фактора, которые влияют на снижение ставок аренды, рассказывает РБК руководитель отдела исследований и консалтинга «Магазина магазинов» Андрей Васюткин: «Первый — это превышение предложения [торговых помещений] над спросом, а второй — снижение прибыльности ретейлеров, особенно в непродуктовом сегменте. Снижение потребительской активности на фоне роста себестоимости приводит к тому, что сети не готовы платить такой же процент с товарооборота, как ранее».

Но считать, что наступил рынок арендатора и каждый ретейлер может диктовать условия собственнику ТЦ, неверно, обращает внимание Цветкова из CBRE.

По мнению начальника департамента торговых площадей компании JLL Татьяны Ключинской, перевод ставки в рубли многие арендодатели рассматривают как временную меру: «У большинства есть кредиты в валюте, кроме того, рублевая ставка усложнит продажу объекта — будет трудно прогнозировать NOI [чистый операционный поток] в валюте». Появляются и новые инструменты, например ratchet, добавляет она: это пересчет оборота арендатора за определенный период, скажем, год, в фиксированную ставку аренды. Таким образом девелопер и арендатор достигают баланса интересов: первый закрепляет ставку, второй получает арендный платеж, который вписывается в его бизнес-модель.

Четыре сценария динамики продаж автомобилей в России, прогноз, млн ед.



Как вернуть украденные с карты деньги

Жертвы фишинга

АЛЕКСАНДРА КРАСНОВА,
АНТОН БАЕВ

Российские банки очень неохотно возвращают списанные из-за мошеннических действий средства. РБК Quote разобрался, как заставить банки вернуть украденные деньги.

ОПАСНОЕ СМС

3 июня 2015 года клиентка Альфа-банка Нина Фаризова стала жертвой мошенников. Ей пришло СМС-сообщение, что по ее кредитной карте проведена покупка на 24 тыс. руб. Фаризову просили перезвонить на указанный в СМС номер, если такой операции не было. На том конце провода злоумышленник попросил жертву продиктовать номер карты и CVV-код (код безопасности, указанный на обратной стороне карты).

Спустя несколько минут пришло еще одно, на этот раз реальное СМС-сообщение — о списании с карты 72 тыс. руб. А уже через минуту Фаризовой позвонила сотрудница call-центра Альфа-банка и сообщила, что по ее карте проведена подозрительная операция — переведены деньги на другую карту с помощью сервиса онлайн-перевода. Фаризова рассказала о звонке мошенников и попросила заблокировать карту. Через час в отделении Альфа-банка она уже писала заявление о возврате средств. На следующий день она обратилась в полицию.

По информации лаборатории компьютерной криминалистики Group-IB в России ежедневно совершается 44 кражи с использованием систем дистанционно-банковского обслуживания. Ущерб россиянам от интернет-мошенничества в финансовой сфере в 2013–2014 годах превысил \$426 млн. Почти 70% (\$290 млн) из этой суммы пришлось на интернет-банки, рассказывает заместитель руководителя Group-IB Сергей Никитин. С помощью фишинга (получение и использование персональных данных владельца карты) злоумышленникам удалось украсть \$50 млн, еще \$30 млн пришлось на хищения электронных денег.

БАНК ДЕНЕГ НЕ ДАЕТ

По идее граждан от растущей волны мошенничества должен был уберечь закон «О национальной платежной системе». По нему банк должен вернуть списанные мошенниками деньги, если пострадавший клиент обратился в банк в течение суток. На самом деле банки крайне редко возвращают деньги, рассказывает финансовый омбудсмен Павел Медведев. «По моему опыту это происходит в единичных случаях», — рассказывает он. Кредитные организации даже не раскрывают подробно критериев, по которым выносят решение о возврате денег клиентам.

Не вернули деньги и Фаризовой. По версии банка, она либо ввела, либо продиктовала мошенникам код для проведения операции, который должен был прийти в СМС-сообщении до списания средств. Фаризова утверждает, что СМС с кодом

Как мошенники могут похитить деньги с пластиковой карты или из онлайн-банка

Что происходит



Скиimming

Мошенники устанавливают на банкомат специальное устройство, которое копирует данные с магнитной полосы жертвы.



Фишинг

С использованием поддельного сайта*



Фишинг

С использованием фотоаппарата**



Фишинг

С использованием поддельного СМС-сообщения***



Мошенничество с мобильным онлайн-банкингом****

В результате мошенники получают:



Копию кредитной карты жертвы



Пароль и логин от онлайн-банка жертвы



Данные кредитной карты жертвы

После этого они могут:



Расплачиваться этой картой за покупки в офлайне.



Списывать деньги с банковского счета жертвы через онлайн-банкинг



С помощью СМС-сообщения на короткий номер банка

Расплачиваться этой картой в онлайн-магазине, где не требуется идентификация личности владельца карты с помощью СМС-сообщения по телефону.

* Сайт имитирует страницу сайта банка потенциальной жертвы. На этом сайте размещается просьба сообщить «банку» конфиденциальные данные о банковском счете
** Мошенники тайно фотографируют кредитную карту своей жертвы
*** Мошенники просят подтвердить или отменить операцию, которую их жертва не совершала, с помощью отправки в ответ по СМС конфиденциальных данных
**** Мошенники рассылают на мобильные устройства своих потенциальных жертв вредоносное ПО (вирусы), которое те по невнимательности могут активировать. В случае успеха вирус может получить конфиденциальные данные о банковском счете жертвы или о ее карте.

Источник: Group IB

приходило во время разговора с мошенником, она его не диктовала. «Есть техническое заключение, которое говорит о том, что пароль 3D Secure был введен», — утверждает сотрудник службы мониторинга Альфа-банка Владимир Бакулин. По его словам, без этого операция бы не прошла, несмотря на наличие у мошенников номера карты и CVV.

САМИ ВИНОВАТЫ

Зачем тогда банку было вообще звонить клиенту? О том, как именно служба мониторинга определила подозрительную операцию, представители Альфа-банка распространяться не стали. «Система знает клиента, знает, какие у него обычные операции», — говорит директор дирекции мониторинга электронного бизнеса Альфа-банка Алексей Голищев. По его словам, система банка уведомляет о сделках, не соответствующих профилю клиента.

Фаризова не снимает с себя ответственности за передачу мошенникам CVV-кода и номера карты. Но, по ее словам, операция не должна была пройти. «Банк же должен заботиться о сохранности средств клиента», — негодует она и собирается обратиться в суд. «Если установлен факт мошенничества, направленный против систем банка, то деньги возвращаются. Если злоумышленник ввел пин-код и номер карты, узнав его от клиента, то средства не возвращаются», — поясняют в Альфа-банке.

Юристы говорят, что доказать свою правоту в суде клиентам обычно слож-

но. Партнер юридической компании «Деловой фарватер» Роман Терехин предлагает обосновать претензии к банку по статье 847 ГК РФ. По ней клиент должен подтвердить свое распоряжение о списании средств собственноручной подписью, введением кода или пароля. Терехин говорит, что пока факт компрометации ключей и паролей по вине клиента не доказан, клиент остается прав.

ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ У ВАС СПИСАЛИ ДЕНЬГИ МОШЕННИКИ?

Павел Медведев,

финансовый омбудсмен

«По закону «О национальной платежной системе» банк должен вернуть вам неправомерно списанные деньги, а потом разбираться, почему они были украдены. Если вы стали жертвой мошенника, нужно в течение суток обратиться в отделение вашего банка и написать заявление. Помните, что вам обязательно нужно получить в двух экземплярах документ, свидетельствующий, что вы сообщили о проблеме в банк. К сожалению, иногда сотрудники банка говорят, что у них сегодня нет бланков, и советуют прийти завтра. Но к завтрашнему дню пройдет установленный законом дедлайн, и претендовать на возврат средств вы уже не сможете. Если так происходит, нужно просить сотрудников банка выдать вам официальное уведомление, что бланков нет, и сообщить, что передадите эту бумагу в прокуратуру. Если и это не помогает, нужно приводить свидетелей и писать жалобы в головной офис банка. Если банк откажется вер-

Кредитные организации даже не раскрывают подробно критериев, по которым выносят решение о возврате денег клиентам

нуть деньги, что чаще всего и бывает, можно обратиться в суд. Но нужно понимать, что вероятность выигрыша не очень высокая».

Дмитрий Янин, председатель правления Международной конфедерации обществ потребителей «В случае судебных разбирательств с банком нужно держать в уме сумму украденного и сумму издержек. Нужно понимать, насколько они соотносятся друг с другом и стоит ли вообще оно того. Кроме того, надо осознавать, что доказать что-то в суде будет очень сложно. В случае отказа от банка шансы у клиента очень невысокие. Даже обращение в правоохранительные органы, согласно моей практике, не является весомым аргументом непричастности клиента к мошеннической схеме».

Григорий Колесников,

юрист Европейской юридической службы «Если человек не знает, кто, где и когда снял у него деньги, прежде всего нужно обратиться в полицию по месту жительства. Дальше можно разбираться с банком. Главное здесь — это договор между клиентом и банком. Банк может проводить операции по распоряжению клиента. Если мы говорим о нарушениях со стороны банка, то клиент как потребитель, согласно 29-й статье закона «О защите прав потребителя», может получить неустойку, возмещение морального ущерба. Кроме того, с банка может быть взыскан штраф в качестве наказания в размере 50% от исковых требований за то, что он не удовлетворил их добровольно».