

ИССЛЕДОВАНИЕ**Эксперты ВШЭ связали цены на жилье в Москве с ценами на нефть**

с. 8 →

МЕДИА

Интернет-компания Mail.Ru Group вошла в топ-30 крупнейших рекламодателей

с. 10 →

ПРОЕКТ

«Ростелеком» представил новую стратегию развития

с. 12 →

РБКЕЖЕДНЕВНАЯ
ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА
22 марта 2018
Четверг
№ 50 (2774)**Юрий Мильнер,**
основатель группы фондов DST GlobalЧто помогло
Стивену Хокингу жить
и делать открытия

МНЕНИЕ, с. 13 →

ФОТО: Billy H.C. Kwok/Bloomberg

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИКА ЛЮДИ БИЗНЕС ДЕНЬГИ**www.rbc.ru**Индекс РТС
Московская биржа, 21.03.20181270,08
пункта ↓Цена нефти BRENT
Bloomberg, 21.03.2018, 20.00 мск\$69,18
за баррель ↑Международные резервы
России ЦБ, 09.03.2018\$455,2
млрд ↑Курсы
валют ЦБ
22.03.2018\$1=
₽57,49 ↓€1=
₽70,56 ↓**ТРАНСПОРТ** Роман Троценко может купить долю в железнодорожном операторе**Воздушная струя Globaltrans**

ВАСИЛИЙ МАРИНИН

Роман Троценко ведет «предварительные консультации» о покупке 34,5% в одном из крупнейших железнодорожных операторов России — группе Globaltrans, рассказали источники РБК. На Лондонской бирже этот пакет стоит \$770 млн.**Претендент на Globaltrans**

Владелец аэропортового холдинга «Новаяпорт» Роман Троценко ведет переговоры о покупке доли в компании Globaltrans с ее основателями Константином Николаевым, Никитой Мишиным и Андреем Филатовым, рассказал РБК источник, близкий к одной из сторон переговоров. Информацию о переговорах подтвердили два источника в двух крупных железнодорожных операторах.

«Globaltrans — качественный актив, подобные запросы (о покупке. — РБК) периодически поступают. При этом в настоящий момент никаких официальных предложений о продаже своих долей акционеры не получали и не ведут переговоры», — заявил РБК представитель «Н-Транс», принадлежащей Николаеву, Мишину и Филатову. Троценко не подтвердил и не опроверг информацию о переговорах.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 11 →



Владелец «Новапорта» Роман Троценко заинтересовался железнодорожной отраслью из-за роста инвестиционной привлекательности этого бизнеса в 2017–2018 годах, когда на рынке образовался дефицит некоторых видов вагонов и выросли арендные ставки, считает эксперт

ЭКОЛОГИЯ**Мусорная акция**СОФИЯ САРДЖВЕЛАДЗЕ,
ВЛАДИМИР ДЕРГАЧЕВ,
ВАЛЕРИЙ РОМАНОВ,
ЕГОР ГУБЕРНАТОРОВ**Массовое отравление жителей подмосковного Волоколамска после выброса газа на мусорном полигоне привело к стихийной акции протеста. Это чревато политическими рисками для губернатора Подмосковья Андрея Воробьева, говорят эксперты.****Что произошло в Волоколамске**

Рано утром 21 марта подмосковный райцентр накрыл выброс свалочного газа, произошедший на полигоне «Ядрово», на работу которого местные жители жалуются уже год. После чего несколько десятков человек, в том числе 76 детей, обратились за медицинской помощью. Некоторых привезли в городскую больницу на скорой прямо из школ, других доставили родители.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 4 →



ПОДПИСКА: (495) 363 1101

Реклама. Флагманский салон: Москва, Тверская Ул., А.б, стр.1

**ГАРИК МАРТИРОСЯН**
телеведущий, шоумен,
продюсер**HENDERSON****ЛУЧШИЕ РЕШЕНИЯ
ДЛЯ БЕЗУПРЕЧНОГО СТИЛЯ**

HENDERSON.RU | 8 800 333 57 75

РБК

ежедневная
деловая
газета

16+

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

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

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

Адрес редакции: 117393, г. Москва,
ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1
Телефон редакции: (495) 363-1111, доб. 1177
Факс: (495) 363-1127. E-mail: daily@rbc.ru
Адрес для жалоб: complaint@rbc.ru

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

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

Корпоративный коммерческий директор:
Людмила Гурей
Коммерческий директор
издательского дома «РБК»:
Анна Брук
Директор по рекламе
товаров группы люкс:
Виктория Ермакова
Директор по рекламе сегмента авто:
Мария Железнова

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

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

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

Этот номер отпечатан
в ОАО «Московская газетная типография»
123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1
Заказ № 0586
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», 2018

Материалы на таком фоне опубликованы
на коммерческой основе.

КАМПАНИЯ В ЦИК поступило рекордное число обращений

Избирательная активность не ослабла после выборов

ЕВГЕНИЯ КУЗНЕЦОВА

За два дня после президентских выборов, 19–20 марта, в Центризбирком поступило около 20 тыс. обращений — столько же, сколько в день голосования. Большая их часть — вопросы и уточнения; общее количество жалоб превысило 7 тыс.

Рекорд по обращениям

В ЦИК до сих пор продолжают поступать обращения в связи с прошедшими президентскими выборами, рассказали РБК два источника, близкие к Центризбиркому. За два дня после голосования — 19 и 20 марта — было принято не менее 20 тыс. сообщений, большая часть из них — вопросы и уточнения, сказал один из них. Второй источник РБК подтвердил эту информацию.

Всего за время работы Информационно-справочного центра (ИСЦ) ЦИК — с 18 декабря прошлого года до 20 марта — в него поступило около 240 тыс. сообщений, добавили собеседники РБК. Это «необычайно много», утверждает один из источников РБК. Второй добавляет, что это «самое большое количество обращений в ЦИК за историю президентских кампаний».

Во время выборов 2012 года ИСЦ получил около 3,6 тыс. обращений, тогда он работал с 20 февраля по 8 марта. Нынешний показатель собеседники РБК объяснили как более продолжительной работой центра, так и большим числом операторов, принимающих сообщения. Их было более 400, объявила секретарь ЦИК Майя Гришина.

Члены ЦИК также связали рост числа обращений с запуском проекта «Мобильный избиратель», который позволял голосовать по месту пребывания без посещения избирательных комиссий или МФЦ. «После запуска этого проекта очень много было вопросов, уточнений», — сказал РБК член Центризбиркома Сергей Сироткин. С ним согласился его коллега Евгений Колюшин: «Люди сразу начали звонить в ЦИК, уточнять, как и где они смогут проголосовать без открепительных». По мнению Колюшина, увеличение числа сообщений объясняется и изменением графика работы ИСЦ: «Операторы принимали сообщения постоянно, по суткам». По его словам, в 2012 году «такой оперативности приема сообщений не было».

По мнению политолога Николая Миронова, обращений стало больше из-за того, что избиратели стали больше обращаться напрямую в ЦИК, а не в участковые комиссии (УИК). «Это связано с тем, что не так просто приживается новая система голосования, — уточнил он. — Раньше, когда человек испытывал какие-то проблемы



За три месяца работы Информационно-справочного центра в него поступило около 240 тыс. сообщений. На фото: председатель ЦИК Элла Памфилова

со списками или другими вопросами жалобы, шли в УИК и на месте все решалось». Напрямую в ЦИК люди начали обращаться из-за появления большого количества агитации о выборах. «Люди решили, что все решается там, наверху, в ЦИК. И решили писать и звонить сразу туда», — уточнил Миронов.

Увеличение числа обращений не свидетельствует о росте числа нарушений, уверен он. «Выборы не стали значительно хуже, — сказал эксперт. — На них нарушений не больше, чем было раньше».

Откуда звонили

Традиционно большая часть обращений и жалоб поступает из Москвы и Московской области, рассказали источники РБК. В 2018 году из столицы в ИСЦ поступило более 35 тыс. обращений, из Московской области — 14,6 тыс. Во время прошлой кампании из Москвы поступило более 100 обращений, из Подмосковья — от 50 до 100 (более точные цифры в ЦИК уточнить не смогли). Среди лидеров также Санкт-Петербург. В 2012 году оттуда было получено от 20 до 50 обращений по поводу кампании и президентских выборов, в 2018 году — 12,4 тыс.

Из Москвы, Подмосковья и Петербурга всегда поступает боль-

ше всего обращений о выборах и кампании, отметил сопредседатель движения «Голос» Григорий Мельконьянц. «Главный фактор количества обращений — число наблюдателей в каждом из регионов, — пояснил он. — А в этих трех регионах их всегда больше всего». По его словам, количество обращений в регионах зависит от уровня информированности населения о том, куда можно обращаться, от «гражданской активности населения» и от региональной власти — «насколько передавливают админресурсом население и [избирательные] комиссии».

В 2012 году ЦИК получила 257 жалоб на неправомерные действия членов избирательных комиссий во время голосования и подсчета голосов и 180 обращений по поводу их действий и бездействия, не связанных с голосованием. 44 обращения в ходе прошлой президентской кампании касались фальсификаций при подсчете голосов.

В 2018 году 2,1 тыс. полученных жалоб касались недостатка технического обеспечения работы избирательных комиссий, 1,3 тыс. — недостатков информирования граждан о выборах. «На недостатки информирования жаловались не много, потому что львиная доля [работы ЦИК] в предвыборный период касалась именно информирования о выборах, из каждого чайника говорили о том, как проголосовать по месту пребывания», — рассказал источник РБК в ЦИК. Еще 671 обращение, полученное в ходе нынешней кампании, касалось использования кандидатами административного ресурса, то есть должностного положения для агитации. В 2012 году ЦИК получила 55 таких жалоб.

Еще 248 жалоб в ходе нынешней кампании касались нарушения правил агитации, в 2012 году на это жаловались 180 раз. ■

ФОТО: Юрий Мартынов/Коммерсантъ

ОЦЕНКА Росстат зафиксировал рост доходов россиян На 4,4% реальнее

ИВАН ТКАЧЁВ

Реальные располагаемые доходы россиян в феврале 2018 года неожиданно подскочили на 4,4%, показала оценка Росстата. Одна из причин — резкое повышение зарплат бюджетников в рамках майских указов.

Реальные располагаемые денежные доходы населения в России в феврале 2018 года выросли на 4,4% относительно февраля прошлого года, рост этого показателя зафиксирован впервые с января 2017 года, следует из информации Росстата о социально-экономическом положении. Это крупнейший прирост реальных доходов (год к году) с декабря 2015 года.

Оценка Росстата оказалась неожиданностью: консенсус-прогноз Bloomberg предполагал снижение реальных располагаемых доходов в феврале к тому же периоду предыдущего года на 0,1%.

Одной из причин февральского роста реальных доходов населения стало увеличение средней численной зарплаты в организациях на 9,7% в реальном выражении.

Экономисты ожидали, что рост реальной зарплаты в феврале составит только 6%, показывают данные Bloomberg. Хотя показатель доходов домохозяйств в России только на 38% складывается из зарплат (остальное — не наблюдаемые прямыми статистическими методами доходы, социальные трансферты государства и т.д.), скачок зарплат может повлиять на динамику реальных располагаемых доходов.

Как сообщал РБК, в январе — феврале резко выросли зарплаты врачей, преподавателей вузов и научных сотрудников. Это связано с необходимостью выполнения президентских майских указов 2012 года, согласно которым зарплаты отдельных категорий бюджетников должны были достичь 100 или 200% от средних трудовых доходов всех россиян. Росстат повысил оценку роста реальных зарплат в экономике в январе 2018 года с 6,2 до 11,3%, и основное объяснение этому — индексация зарплат госсектора перед выборами, пишет в обзоре главный экономист Альфа-банка Наталия Орлова.

Главный экономист БКС Владимир Тихомиров согласен, что одним из факторов роста реальных

доходов в феврале стали дополнительные выплаты бюджетникам в сфере медицины, образования, науки и т.д. Он видит еще две причины: повышение пенсий и пособий (в январе страховые пенсии были проиндексированы на 3,7% выше инфляции, а в феврале социальные выплаты проиндексировали на 2,5%. — РБК) и значительные прибавки к зарплате в ряде отраслей. «Были ощутимо повышены оклады и выплачены премии в секторе нефти и газа, особенно в секторе нефтепереработки, где средняя зарплата выросла в 2,2–2,3 раза. Большие премиальные, судя по всему, были связаны с повышением цен на нефть и дополнительными доходами, полученными этим сектором промышленности», — говорит Тихомиров.

В феврале россияне начали получать новый вид соцвыплат — пособия для семей, в которых после 1 января 2018 года родился первый ребенок. Статистики по количеству первых получателей пока нет.

По данным Росстата, в январе 2018 года средние зарплаты врачей в целом по России выросли на 28% по сравнению с 2017 годом, зарплата младшему медперсоналу

была поднята на 56%, у социальных работников заработок увеличился на 26%, научные сотрудники стали получать на 37% больше, вузовские преподаватели — на 21%. В целом на категории бюджетников, подпадающие под майские указы, приходится около 5,4 млн россиян из примерно 33 млн официальных работников организаций.

В январе 2018 года динамика реальных располагаемых доходов была искажена единовременной выплатой пенсионерам, которая была сделана в январе 2017 года. С учетом этой выплаты, которая по определению должна включаться в реальные доходы населения

Доходное дело

В феврале 2018 года денежный доход одного жителя России в среднем составил **31,47 тыс. руб.** — на 7,3% больше, чем в феврале предыдущего года. Номинальная начисленная зарплата одного официального работника в среднем составила **39,8 тыс. руб.** (оценки Росстата).

ния за январь 2017 года, показатель в январе 2018-го упал на 7%. Без учета разовой выплаты пенсионерам показатель не изменился.

Реальные доходы россиян падали четыре года подряд — в 2014, 2015, 2016 и 2017 годах. Правительство прогнозирует, что в 2018 году реальные располагаемые доходы вырастут на 2,3%.

Действующая методика расчета реальных располагаемых доходов сталкивается с «объективными сложностями» при учете некоторых компонентов — в результате динамика этого показателя «несколько занижается», считают аналитики департамента исследований и прогнозирования Банка России.

Реальные располагаемые доходы в статистике Росстата включают зарплаты работников организаций, скрытую оплату труда (доходы в неформальном секторе), пенсии и пособия, доходы от предпринимательской деятельности и доходы от собственности. Показатель фиксирует то, что остается на руках после уплаты обязательных платежей (налоги, возврат кредитов и т.д.), и корректируется на инфляцию. ■

При участии Олега Макарова

vw-commercial.ru

Лучший фургон 2017 года¹

НОВЫЙ Volkswagen Crafter

Полный привод вашего бизнеса

Интеллектуальная система полного привода 4MOTION.
Условия эксплуатации бывают разными. Решение одно – новый Crafter.
Практичный. Экономичный. Инновационный.

					
Уникальный фирменный привод 4MOTION	Новое поколение двигателей 2.0 TDI	Высокопрочный кузов с защитой от коррозии	Максимальная полная масса до 5,5 тонны	Передовые системы помощи водителю	3 года уверенности ²


Коммерческие автомобили

¹ По результатам голосования международного жюри премии Van of the Year («Фургон года»). ² Гарантия изготовителя 2 года + 1 год послегарантийной сервисной поддержки на условиях, указанных на сайте vw-commercial.ru.
Реклама.

СВАЛОЧНЫЙ ГАЗ
НАКРЫЛ ВОЛОКОЛАМСК



ФОТО: Михаил Почуев/ТАСС

↑ В среду у центральной районной больницы, куда были доставлены школьники с признаками отравления, прошел стихийный митинг



↑ Полигон «Ядрово» находится приблизительно в 3 км от Волоколамска. Горожане не раз жаловались на неприятный запах и организовывали акции протеста, требуя закрыть свалку

Выброс газа на свалке привел к массовому отравлению в Волоколамске

Мусорная акция

→ Окончание. Начало на с. 1

Шестеро детей в результате были госпитализированы, статистики по взрослым пострадавшим нет.

У детей были рвота и понос, шла кровь из носа, у многих на теле была сыпь и красные пятна; некоторые школьники стали терять сознание, рассказал РБК мэр Волоколамска Петр Лазарев.

«Люди поступили с жалобами на тошноту и головную боль. У них был взят анализ крови, который показал, что выраженных воспалительных процессов нет. Но мы ждем результатов по токсикологии в ближайшие два дня. Исходя из них, можно будет наверняка говорить, было ли это отравление испарениями со свалки», — сообщила РБК главный врач волоколамской Центральной районной больницы Анжела Магомедова.

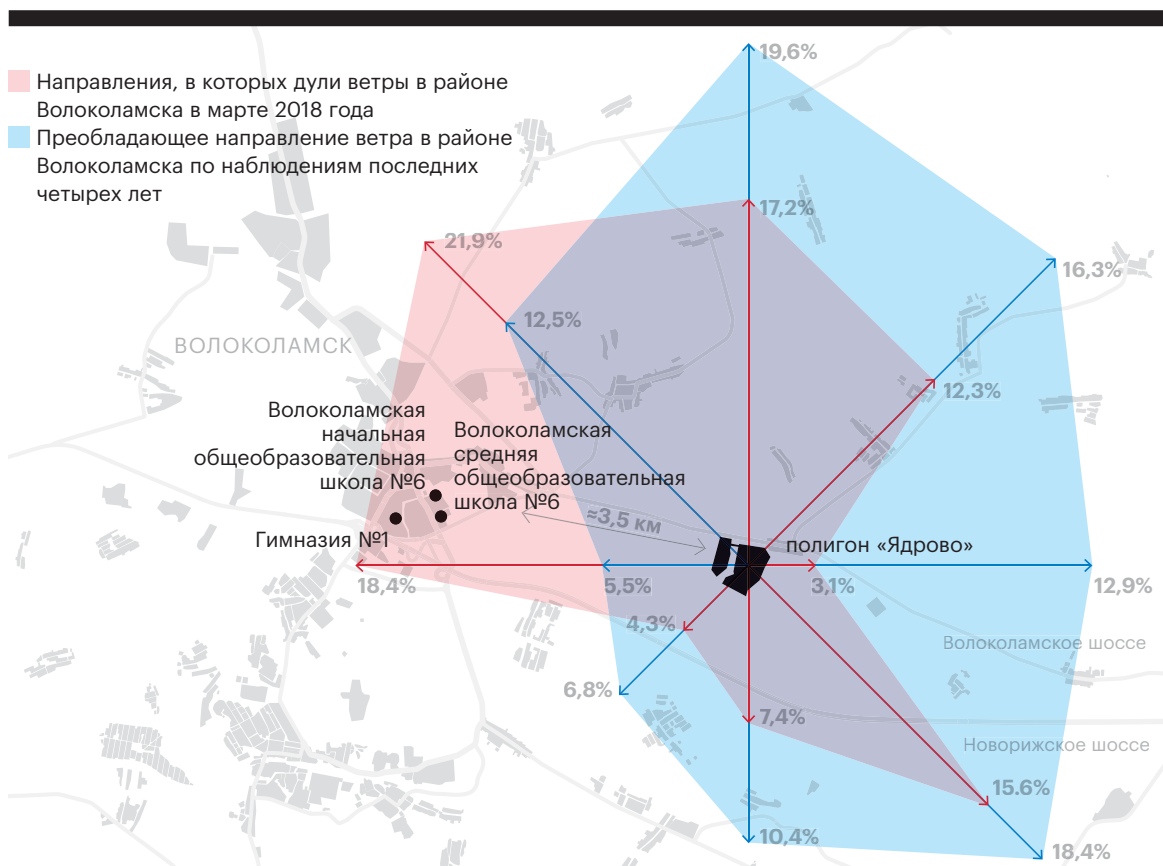
Министр здравоохранения Подмосковья Дмитрий Марков сначала заявил, что отравление не связано с работой свалки. Позднее зампред подмосковного правительства Александра Чупракова признала выброс свалочного газа и объяснила, что он произошел из-за резкого падения атмосферного давления. Полностью

исключить такого нельзя, потому что за 40 лет работы свалки на ней образовалось много газа, сказала она.

Свалочный газ — смесь метана, углекислого газа, небольшого количества сероводорода и других веществ, которые образуются при разложении органических отходов. Свалочный газ имеет неприятный запах, он может вызывать аллергию и проблемы со здоровьем. Профессор кафедры прикладной экологии экологического факультета РУДН Александр Хаустов заявил РБК, что выброс газа не мог произойти из-за падения давления. Глава комиссии по экологии Общественной палаты России Альбина Дударева сказала, что ЧП могло случиться, если на свалку в нарушение нормативов привезли химические элементы.

Через несколько часов после первых сообщений о случаях отравления на полигон и в городскую больницу выехал губернатор Подмосковья Андрей Воробьев. Жители Волоколамска встретили его выкриками «позор!» и «убийца!». Не менее жесткий прием ожидал прибывшего к больнице главу Волоколамского района Евгения Гаврилова — общение с жи-

Откуда ветер дует



Источники: openstreetmap.org, weatherarchive.ru, РБК



→ Родственники госпитализированных детей были настроены агрессивно: досталось главе Волоколамского района Евгению Гаврилову, стычка с ним чуть не закончилась дракой, а прибывшего в больницу губернатора Подмоскovie Андрея Воробьева жители города закидали снежками



↑ Губернатор Московской области Андрей Воробьев во время посещения больницы пообещал, что пострадавших детей вывезут из города, а старую часть полигона в ближайшее время закроют



↑ В больничные палаты детей с жалобами на тошноту, рвоту, головные боли привозили прямо из школ

телями чуть не закончилась дракой, охране пришлось эвакуировать чиновника.

Проверку по факту массового отравления начали Следственный комитет России и прокуратура Московской области.

Как власти планируют прекратить выбросы газа

Подмосковная администрация еще 17 марта отчиталась о ликвидации на полигоне «Ядрово» всех трещин, через которые выходит свалочный газ. Чупракова сообщила, что завозить мусор на «Ядрово» прекратят 24 марта, тогда же власти обещали открыть второй участок полигона. Воробьев заявил жителям, что новый участок будет устроен по современной технологии, исключающей появление неприятных запахов, а старую зону ожидает дегазация.

«У нас есть план, у нас есть деньги, у нас есть технология, которые позволят с 15 мая по 15 июня ликвидировать проблему. Вот это понимание у нас есть. Единственное, что мы не можем, — это по щелчку пальца рекультивировать полигон. Мне можно отрубить руки, можно отрубить голову, меня можно назвать как угодно, но история, которую мы сейчас с вами расхлебываем, началась в 1979 году (год создания полигона. — РБК)», — заявил 21 марта губернатор Воробьев.

«Ядрово» необходимо полностью закрыть, а для решения проблемы подмосковных мусорных свалок в первую очередь необходимо вводить отдельный сбор мусора, причем не только в Под-

московье, но и Москве, заявил РБК руководитель энергетической программы «Гринпис Россия» Владимир Чупров. «Каждый год Москва поставляет на областные полигоны 1 млн т пищевых отходов вместе с твердыми коммунальными отходами. На второй день после прибытия мусора начинается процесс брожения, происходит выделение свалочного газа. Если от твердых коммунальных отходов будут отделять пищевые и стекло с бумагой и часть мусора будет измельчаться или идти на вторичную переработку, то действующих полигонов хватит», — уверен Чупров.

Грозят ли аналогичные проблемы другим районам Подмоскovie

С 2013 года в Подмоскovie закрыты 24 из 39 мусорных полигонов, в этом году планируется закрыть еще четыре. Полигоны Подмоскovie рассчитаны на 82 млн т отходов, загружено больше половины их мощностей. Крупнейший полигон «Тимохово» расположен в Ногинском районе. Ежегодно в Подмоскovie на утилизацию поступает 11,7 млн т бытовых отходов. Областное министерство экологии утверждает, что 7,9 млн т мусора генерирует Москва.

«Ядрово» расположен в 3 км от Волоколамска, площадь работающего «тела» полигона — 3 га.

Впервые проблемы с мусорными свалками в Подмоскovie вышли на федеральный уровень летом 2017 года, когда жители Балашихи в прямом эфире пожаловались Владимиру Путину на запах с гигантского полигона «Кучино».

Президент распорядился закрыть свалку, на ней начались работы по дегазации.

Однако жители Подмоскovie и юго-востока Москвы продолжают жаловаться на вонь и плохое самочувствие. Жители Клина выступают против работы Алексинского карьера; при этом глава района Алена Сокольская называет акции против свалки оплаченными.

Подобные нынешнему ЧП могут случиться и в других районах Подмоскovie, считает Чупров. «Технология одинаковая, и ошибки одинаковые. Слишком много завезли, «тело» полигона разрушается, газ выходит», — пояснил эколог.

Как ситуация в Волоколамске отразится на выборах

В 2018 году у действующего губернатора Подмоскovie истекает срок полномочий, в регионе в единый день голосования пройдут выборы. О своих планах выдвигаться на новый срок Андрей Воробьев заявлял в интервью «Ведомостям» в феврале. Инцидент в Волоколамске серьезно отразится на позициях Воробьева, тем более что за последние два года в Московской области было много экологических скандалов, полагает политконсультант Дмитрий Фетисов. По его мне-

нию, команда губернатора не предпринимает серьезных мер для решения проблем, о чем в очередной раз Кремлю и общественности напоминает нынешний случай.

Экологические проблемы требуют все большего внимания губернатора, полагает основатель фонда «Петербургская политика» Леонид Давыдов.

Подмосковные власти и лично Воробьева нельзя считать единственными виновниками «мусорного кризиса», уверен Владимир Чупров. Он считает, что часть ответственности лежит и на властях столицы, которые не наладили раздельный сбор отходов. ■

Массовые отравления в России

В сентябре 2017 года

под Оренбургом произошла разгерметизация нефтяной скважины, которая сопровождалась выбросом сероводорода в атмосферу. Проблемная скважина принадлежала «дочке» «Газпрома» — компании «Газпромнефть Оренбург». В опасной зоне оказался поселок Самородово, находящийся в 11 км от скважины. В результате инцидента были госпитализированы 29 человек, 25 из них — дети.

В октябре 2015 года

утечка аммиака произо-

шла на хладокомбинате в Москве. Из-за разгерметизации холодильно-компрессорной установки вытекло около 200 л аммиака. Пострадали четыре человека.

В марте 2013 года при выбросе хлора на предприятии «Сода-хлорат» в городе Березники Пермского края были госпитализированы 27 человек. Еще одна авария с выбросом хлора в ноябре 2012 года произошла на другом предприятии в Березниках — заводе по изготовлению титаномagneвских сплавов «Авис-

ма». Из-за отравления погибли три человека, еще 21 пострадал.

В январе 2013 года

в одной из больниц в Старом Осколе произошла утечка хлора. Из здания медицинского учреждения около 140 человек. Сообщалось, что виновниками ЧП могли быть сантехник и дворник, работавшие в больнице и решившие сдать на металлолом два хранившихся в подвале металлических баллона, в которых оказался сжиженный хлор. Выброс произошел, когда они по-

пытались разрезать один из баллонов шлифовальной машинкой. В итоге пострадали 23 человека.

В ночь на 1 сентября 2011 года

на железнодорожной станции в Челябинске произошла утечка брома. Несмотря на то что аварию быстро удалось ликвидировать, в больницы с отравлением бромом обратились более 100 человек.

ФОТО: Михаил Почуев/ТАСС

ФОТО: Максим Блиннов/РИА Новости

ФОТО: Михаил Почуев/ТАСС

ФОТО: Михаил Почуев/ТАСС

СКАНДАЛ Российский МИД отверг все обвинения по «делу Скрипалей»

Усиленная химзащита

АЛЕКСАНДР АТАСУНЦЕВ,
ГЕОРГИЙ МАКАРЕНКО

Россия не разрабатывала «Новичка», не причастна к покушению на Скрипалей в Британии, которое могло быть «срезиссировано из-за океана», заявили в МИДе. Публичный обмен обвинениями сужает пространство диалога, констатируют эксперты.

В Министерстве иностранных дел России в среду, 21 марта, прошел брифинг для иностранных дипломатов по разъяснению «реальной ситуации в так называемом «деле Скрипалей». Прямую трансляцию встречи вел телеканал «Россия 24».

Разъясняли ситуацию директор департамента по вопросам нераспространения и контроля над вооружениями МИДа Владимир Ермаков, а также начальник войск радиационной, химической и биологической защиты Вооруженных сил России генерал-майор Игорь Кириллов и бывший директор департамента реализации конвенционных обязательств Министерства промышленности и торговли, доктор химических наук Виктор Холстов.

Бывший полковник ГРУ Сергей Скрипаль и его дочь Юлия были отравлены в британском городе Солсбери 4 марта. Премьер-министр Великобритании Тереза Мэй обвинила Россию «в неправомерном использовании силы» и причастности к покушению. По ее утверждению, против них был применен нервно-паралитический агент из группы «Новичок», разрабатывавшийся в России.

«Россия никому ничего не должна»

Основные тезисы, заявленные российской стороной на брифинге, ранее уже высказывали президент России Владимир Путин и министр иностранных дел России Сергей Лавров. 18 марта, после завершения выборов, Путин заявил, что у России просто «нет средств», чтобы организовать подобное покушение. «Мы все наше химическое оружие уничтожили под контролем международных наблюдателей, причем сделали это первыми», — заявил президент (цитата по сайту Кремля).

Лавров называл предъявленные Мэй и другими представителями Великобритании обвинения «чушью». Он указывал на нежелание Лондона делиться с Россией результатами расследования, а также на то, что Москва готова помогать в расследовании, и призвал британские власти запрашивать Москву по правилам, предусмотренным Конвенцией о запрете химического оружия.

Ермаков на брифинге также упрекнул Лондон в отказе от сотрудничества: Британия не делится с Москвой сведениями, получаемыми в ходе следствия, и вообще



На брифинг в МИД не приехали послы США, Китая и Великобритании. Последнюю на встрече представляла второй секретарь посольства Великобритании в России Эмма Ноттингэм (на фото)

не отвечает ни на какие вопросы в отношении Сергея и Юлии Скрипалей, которая является российской гражданкой. Требования к Москве дать объяснения Ермаков назвал абсурдными. «Россия в данной ситуации по определению никому ничего не должна и уж точно не может нести никакой ответственности за действия или бездействие британских властей на их собственной территории», — подчеркнул дипломат.

В ответ на слова российского дипломата представитель посольства Великобритании на брифинге заявила, что британские власти предлагали России, когда случился этот инцидент, шанс на двустороннее обсуждение. «Пока что мы не получили конструктивного взаимодействия», — сказала она. Также, по ее словам, у Лондона есть доказательства, что вещество, которым отравили Скрипалей, так называемый «Новичок», было произведено в России.

«Противоправная авантюра»

Говоря о том, кто может стоять за отравлением Скрипалей, Ермаков заявил: «Это, скорее всего, очередная грубо сфальсифицированная противоправная авантюра». В ходе брифинга он допустил, что отравление могло быть «срезиссировано из-за океана». «Глав-

ный партнер Британии является обладателем крупнейшего в мире запаса химоружия. Может быть, вся возня вокруг Солсбери этим и объясняется», — заявил дипломат. «Неужели страна с самым большим военным бюджетом не способна выделить средства на ликвидацию», — задался вопросом Кириллов. Страной с самым большим военным бюджетом являются США.

После первых обвинений со стороны Лондона российский министр иностранных дел Сергей Лавров призвал Великобританию следовать Конвенции о запрещении химического оружия, немедленно обратиться к стране, которая подозревается в том, что она является источником вещества

Если расследование, в том числе по линии ОЗХО, пойдет без участия России, Москва его результаты не признает, пообещал руководитель департамента. «Мы точно не будем признавать это [результаты расследования] за истину в последней инстанции», — заявил он, отвечая на вопрос представителя французского посольства.

Британская сторона настаивает на том, что атаку в Солсбери провела Россия, которая и про-

извела ядовитое вещество в одной из своих лабораторий. В воскресенье, 18 марта, министр иностранных дел Борис Джонсон дал обширное телеинтервью Би-би-си и заявил: у Лондона есть доказательства производства Россией «Новичка» в последние годы. «Мы знаем, что в течение последних десяти лет Россия не только изучала вопрос использования нервно-

паралитических веществ с целью убийств, но также производила и накапливала «Новичок», — подчеркнул министр.

После первых обвинений со стороны Лондона российский министр иностранных дел Сергей Лавров призвал Великобританию следовать Конвенции о запрещении химического оружия, немедленно обратиться к стране, которая подозревается в том, что она является источником вещества. По прави-

лам, ответ должен поступить в течение десяти дней.

Согласно процедуре подачи запросов о разъяснении, прописанной в ст. 9 конвенции, государство-участник имеет право, но не обязанность, запрашивать у других стран напрямую или через исполнительный совет ОЗХО разъяснения по неясным, подозрительным и сомнительным вопросам, связанным с возможным неисполнением конвенции страной, к которой направлен запрос. Конвенция призывает лишь прилагать максимум усилий для решения таких ситуаций на двусторонней основе «путем консультаций и обмена информацией».

Беглый «террорист»

Генерал-майор Кириллов заявил, что обвинения Лондона базируются на интервью и публицистических текстах химика Вила Мирзаянова, который в 1995 году эмигрировал в США. Кириллов также заявил, что, используя опубликованную Мирзаяновым формулу вещества, «можно без особого труда получить отравляющее вещество». Он также добавил, что Россия рассматривает публикацию подобных формул «как акт пособничества терроризму».

Мирзаянов заявил РБК, что опубликовал формулу нервно-паралитического вещества «Но-

вичок» в своей книге, вышедшей десять лет назад. «Но в книге нет технологического секрета», без которого никто ее не сможет реализовать, сказал химик. «Там есть добавка, третий компонент, промотор реакции, я про него в книге не упоминал, без этой вещи формула бесполезна», — отметил Мирзаянов.

По словам Холстова, книга Мирзаянова нарушает первую статью Конвенции о запрещении химоружия — «не разрабатывать, не производить, не приобретать иным образом, не накапливать или не сохранять химическое оружие или не передавать прямо или косвенно химическое оружие кому бы то ни было». По словам Холстова, Россия никогда не производила «никаких веществ, кроме тех, что указаны в конвенции 1997 года». «Новичок» в ней не указан.

Борьба за умы

Продолжающие и широко транслируемые взаимные обвинения Москвы и Лондона затрудняют поиск приемлемого решения по расследованию, говорят опрошенные РБК эксперты. В ситуации тотального взаимного недоверия нельзя рассчитывать на то, что кто-то из сторон инициирует совместное расследование или примет иные конструктивные действия, считает председатель президиума Совета по внешней и оборонной политике России Федор Лукьянов. «Весь этот инцидент был заведомо рассчитан на максимальный публичный эффект. И борьба сейчас идет за то, кто первый нарисует картинку случившегося», — отмечает эксперт.

В то же время, по его мнению, чем больше публичный эффект, тем сложнее переходить к конкретным шагам. Предпринимаемые различные действия, в том числе собирая послов, Россия пытается посеять сомнение в том, что представленная Лондоном версия «дела Скрипалей» справедлива. У Великобритании еще меньше возможностей для отступления: во-первых, именно она была инициатором того, чтобы моментально вынести инцидент в политическое поле, во-вторых, играет роль слабое и неустойчивое положение британского правительства по другим вопросам, поэтому они вынуждены «взвешивать», полагает Лукьянов: «У каждой стороны есть необходимость не найти правду, а доказать свою правоту».

Та же самая позиция МИДа могла бы быть высказана в иной, более мягкой тональности, что облегчило бы понимание британской стороной, пояснил РБК президент холдинга «Минченко консалтинг» Евгений Минченко. О том, что на британские заявления Москва отвечает сарказмом, сетовала и Тереза Мэй. Минченко также сравнил риторику МИДа с выступлениями президента Путина по этой теме, который «как раз выразил сочувствие и сожаление». В советское время, напоминает политолог, многие жесткие слова намеренно говорили дипломатическим тоном. При этом, отмечает Минченко, внутривластные измерения брифинг в МИДе едва ли имеет, поскольку предвыборная кампания осталась позади. ■

ДИПЛОМАТИЯ Зачем кронпринц Саудовской Аравии поехал в США

Эр-Рияд готов делиться богатством

АНЖЕЛИКА БАСИСИНИ

Принц Мухаммед начал турне по США переговорами с президентом Трампом. Саудовская Аравия инвестирует сотни миллионов в США, усилит военное сотрудничество. Активизация сотрудничества двух стран может навредить интересам России.

Начали с оружия

Встречей в Белом доме с президентом Дональдом Трампом наследный принц Саудовской Аравии Мухаммед бен Сальман Аль Сауд 20 марта начал почти трехнедельное турне по США. Для Мухаммеда бен Сальмана это первый визит в США в статусе кронпринца арабского королевства. С Трампом он обсудил сотрудничество в военной сфере и области безопасности, а также саудовские инвестиции в США, сообщает телеканал Al Jazeera.

Перед началом визита бен Сальмана в Вашингтон была анонсирована продажа американского оружия королевству. Еще до начала переговоров Трамп рассказал о заключении сделок на сумму \$12,5 млрд, отметив, что в будущем ожидается больше подобных контрактов еще на несколько миллиардов долларов. «Саудовская Аравия — очень богатая страна, и она собирается поделить с Соединенными Штатами часть этого богатства, надеюсь, в форме рабочих мест, покупки лучшей военной техники во всем мире», — заявил Трамп. По словам президента, в мире нет равных США с точки зрения высоких технологий и качества продукции, «когда речь идет о ракетах, самолетах и всей военной технике», и поэтому «Саудовская Аравия это ценит». Трамп отметил, что благодаря этим оружейным контрактам в США появятся 40 тыс. дополнительных рабочих мест.

Выступая на пресс-конференции по итогам переговоров, президент отметил высокий уровень военного сотрудничества между двумя странами — американский президент продемонстрировал плакат, изображающий многообразие американской военной техники, которую закупит Эр-Рияд, в том числе корабли, системы ПРО, самолеты и боевые машины. Трамп перечислил некоторые виды вооружения, которые поставят Эр-Рияду, — это система противоракетной обороны ПРО THAAD (на сумму \$13 млрд), самолеты C-130 Hercules (\$3,8 млрд), боевые машины пехоты Bradley Fighting Vehicle (\$1,2 млрд) и патрульный противолодочный самолет P-8 Poseidon (\$1,4 млрд).

Меморандум о намерениях по пакету военных контрактов на сумму \$110 млрд был подпи-

сан двумя странами в феврале прошлого года во время первой официальной зарубежной поездки Трампа в качестве президента.

«Мы самый старый союзник Америки с Ближнего Востока <...> Основа наших отношений действительно огромна и глубока», — заявил бен Сальман на пресс-конференции по итогам переговоров (цитата по Al Jazeera). Принц отметил, что страны могут похвастаться более чем 80-летним опытом сотрудничества и общими интересами не только в политических вопросах и области безопасности, но и в экономической сфере.

Кронпринц заявил, что план превзошел ожидания — теперь, по его словам, сумма удвоилась: Эр-Рияд вложит \$400 млрд в американскую экономику только за один год

Весной прошлого года кронпринц и Трамп договорились об инвестициях Саудовской Аравии в США на сумму \$200 млрд в ближайшие четыре года, в том числе в военной сфере. Однако на встрече во вторник бен Сальман заявил, что план превзошел ожидания — Эр-Рияд вложит \$400 млрд в американскую экономику только за один год.

Вместе против Ирана

Противостояние угрозам со стороны Ирана и ядерная сделка с Тегераном были ключевыми пунктами повестки переговоров Трампа и бен Сальмана. «Много плохих вещей происходит в Иране, решение по сделке наступит через месяц, и вы увидите, что произойдет», — заявил Трамп, который уже не раз угрожал выйти из ядерного соглашения с Тегераном, если его условия не будут кардинально пересмотрены. Трамп назначил 12 мая в качестве крайнего срока для достижения с Парижем и Берлином договоренности о внесении изменений в соглашение.

Совместный всеобъемлющий план действий (СВПД) по иранской ядерной программе был подписан США, Францией, Великобританией, Германией, Китаем, Россией и Ираном в 2015 году. Согласно договоренностям Тегеран обязался ограничить свою ядерную программу взамен на отмену санкций со стороны Евросоюза и ООН.

Саудовская Аравия видит в Иране серьезную угрозу не только собственной безопасности, но и всему Ближнему Востоку. Тегеран и Эр-Рияд соперничают за роль лидера в регионе. В ноябре прошлого года в интервью телеканалу CBS кронпринц назвал верховного лидера Ирана аятоллу Хаменеи «Гитлером Ближнего Востока». Тогда он объяснил, что иранский лидер «хочет расширить свою власть» и «создать собственный проект на Ближнем Востоке». В интервью CBS за два дня до встречи с Трампом кронпринц предупредил, что, если Иран сможет разработать ядерное оружие, Саудовская Аравия последует его примеру.

Цель визита кронпринца — заручиться поддержкой США по широкому спектру вопросов, в первую очередь речь идет о взаимоотношениях с Ираном и Катаром, отмечает эксперт Российского совета по международным делам Юрий Бармин. В июне прошлого года Саудовская Аравия вместе с Египтом, Бахрейном, Объединенными Арабскими Эмиратами и другими арабскими странами объявила блокаду Катару и разорвали с ним дипломатические отношения. Противники Дохи обвинили ее в том числе во вмешательстве во внутренние дела других государств, финансировании терроризма, а также сотрудничестве с Ираном, который считает спонсором терроризма. С тех пор усилия региональных и международных игроков, в том числе США, в урегулировании этого конфликта не увенчались успехом.

То, что СВПД был поддержан США, когда президентом был Барак Обама, а также шедшие со стороны его администрации обвинения властей королевства в нарушении прав человека осложнили отношения между Вашингтоном и Эр-Риядом. С приходом к власти Трампа отношения начали восстанавливаться, и кронпринц хочет создать устойчивое и долгосрочное партнерство с США, зацементируя его инвестициями, что соответствует бизнес-подходу Трампа к отношениям, говорит Бармин.

Визит на три недели

В Вашингтоне кронпринц также встретится с директором ЦРУ и кандидатом на пост госсекретаря США Майком Помпео, вице-президентом Майком Пенсом, советником по национальной безопасности Трампа Гербертом Макмастером и министром обороны Джеймсом Мэттисом.

В США саудовский кронпринц проведет до 7 апреля и планирует посетить еще семь городов — Бостон, Нью-Йорк, Сиэтл, Сан-Франциско, Лос-Анджелес и Хьюстон. В турне по стране его сопровождают саудовские чиновники и крупные бизнесмены. Ожидается, что принц Мухаммед встретится с руководством Google, Apple, General Electric и Uber, а также с голливудскими продюсерами (недавно по указанию Мухаммеда в королевстве разрешено возобновить демонстрации фильмов в кинотеатрах).

Угроза российским интересам

Активизация сотрудничества США и Саудовской Аравии грозит интересам России. За день до встречи кронпринца и Трампа в Вашингтоне американское издание The Hill сообщило, ссылаясь на свои источники в администрации Белого дома, что США намерены убедить кронпринца не покупать у России оружие в ответ на ее политику на Ближнем Востоке. В качестве довода против сотрудничества с Москвой приводилась и ее поддержка иранской сделки, сообщает The Hill. В октябре прошлого года во время первого визита короля Саудовской Аравии Сальмана бен Абделя Азиза Аль Сауда в Москву Эр-Рияд заявил о намерении приобрести у России зенитные ракетные системы ПВО С-400, противотанковые ракетные комплексы «Корнет-ЭМ», тяжелые огнеметные системы ТОС-1А «Буратино» и гранатометы АГС-30.

Для Саудовской Аравии США, а не Россия, «являются главным внешнеполитическим партнером, поэтому наследному принцу принципиально важно грамотно выстроить личные отношения с ключевыми игроками и институтами США», отмечает эксперт Российского совета по международным делам Максим Сучков. Попутно кронпринц решает текущие задачи Саудовской Аравии — обеспечение дальнейшей политической поддержки со стороны Вашингтона и практических шагов по сдерживанию Ирана, говорит эксперт.

Для России интересным может быть, сумеют ли Трамп и наследный принц договориться о выделении значительной суммы (Вашингтон запрашивает у Эр-Рияда \$4 млрд) для программы реконструкции Сирии, в районах, не подконтрольных сирийской армии, полагает эксперт. Такая договоренность призвана стать способом закрепления контроля США над территориями, которые сейчас президент Сирии Башар Асад не контролирует, считает Сучков. ■

ИССЛЕДОВАНИЕ Эксперты ВШЭ связали цены на жилье в Москве с ценами на нефть

Четыре недвижимых фактора

АНТОН ФЕЙНБЕРГ,
АЛЕКСЕЙ ПАСТУШИН

Главными факторами, влияющими на ценообразование квартир в столице, традиционно выступают цены на нефть и курс рубля к доллару, пишут экономисты ВШЭ. Но сейчас цены на жилье определяются ростом предложения, отмечают девелоперы.

Стоимость квартир в Москве сильнее всего связана не с динамикой зарплат или доходов, а с колебаниями цен на нефть и курсом рубля к доллару, подсчитали научные сотрудники лаборатории анализа и прогноза экономических процессов Высшей школы экономики (ВШЭ) Владимир Сальников и Ольга Михеева. В своей работе «Модели ценообразования для прогнозирования цен на московском рынке жилой недвижимости» (есть у РБК) экономисты рассмотрели 17 ключевых факторов ценообразования столичных квартир и оценили, насколько велика роль каждого из них.

Аналитики разделили все факторы на четыре группы. Первая — макроэкономическая: к ней относятся цены на нефть Urals в долларах и рублях, инфляция, курс рубля к американской валюте и средние рублевые цены на материалы, которые девелоперы приобретают для постройки жилья. Еще две группы факторов — показатели рынка недвижимости (ввод жилых домов, количество зарегистрированных сделок по ипотеке) и жилищного кредитования (объем выданных ипотечных кредитов и средневзвешенные ставки по ипотеке и банковским депозитам). Отдельно авторы также выделяют показатели уровня доходов населения: средняя зарплата, доходы на душу населения, расходы на непродовольственные товары, объем денег на депозитах, динамика сбережений по отношению к ценам на нефть.

Влияние с разных сторон

Авторы исследования рассчитывают две модели, предсказывающие поведение цен на московские квартиры, — помесечную и годовую (факторы, формирующие цены, в этих двух подходах частично разные). При помесечном анализе затрагивалась динамика цен с января 2010-го по июнь 2016 года. «Несмотря на то что в работах зарубежных авторов цена жилой недвижимости главным образом зависит от уровня доходов населения и экономического состояния исследуемого региона, в нашей модели такие факторы оказались незначимыми. Наилучшим образом изменение цены на жилую недвижимость (в рублевом выражении) описывает динамика курса доллара по отношению к рублю», — отмечают экономисты. Свое влияние при помесечной оценке оказывает и цена нефти,



Авторы исследования обнаружили, что спрос на столичную недвижимость зависит не от доходов населения, а от цены на нефть и курса рубля

но «опосредованно» — оказывая влияние на валютный курс, который, в свою очередь, влияет на цены квартир.

При росте доллара «происходит одномоментный скачок рублевых цен [за квадратный метр], но уже в следующем месяце, при прочих равных, цены идут вниз, отыгрывая обратно порядка две трети повышения», отмечают экономисты. Ситуация, при которой ослаб-

сти на такое не решались, поэтому потребители переориентировались на первичный рынок квартир, указывают экономисты.

При анализе изменения цен на жилье по годам (с 2010-го по 2015-й) на первый план также вышли не доходы населения, «которые, казалось бы, должны влиять на цену недвижимости», указывают авторы исследования. Более точным показателем стали цены

влияние нефти, однако не через валютный курс, а во взаимосвязи с динамикой сбережений населения. А большую часть сбережений формируют именно граждане с самым высоким доходом, объясняют аналитики ВШЭ. Но динамика реальных доходов в целом по экономике в основном дает представление о бедных слоях населения (так как их больше), а благосостояние обеспеченных граждан как раз хорошо отражает динамика цен на нефть, и именно она была драйвером роста их доходов. В то же время значимое влияние на ценообразование в недвижимости оказывает и стоимость стройматериалов.

«Психологический фактор»

«Рынок жилья действительно реагирует на изменение цен на нефть, обычно с некоторым запозданием и при установлении устойчивых трендов. Дорогая нефть обеспечивает приток денег во все сферы экономики, в том числе в недвижимость», — говорит руководитель направления стратегии и маркетинга ГК «Инград» Анна Соколова. Здесь важен и психологический фактор, отмечает она: при дорогой нефти и стабильном рубле люди считают, что «плохие времена закончились, можно доставать деньги из запасов и совершать крупные покупки».

Цена на нефть влияет на возможности покупателей, долю инвесторов, объем предложения, от

нее также зависит кредитование девелоперских проектов, перечисляет директор по развитию ГК «Гранель» Андрей Цвет. «Кроме того, застройщики несут издержки и в части стройматериалов, поскольку вынуждены закупать стройматериалы, исходя из курса рубля к мировым валютам», — добавляет он.

В 2015–2017 годах наибольшее влияние на ценообразование оказал существенный рост предложения (ввод нового жилья), который привел к снижению цен на квартиры, говорит директор сервиса по анализу рынка новостроек bntar.pro Сергей Лобжанидзе. Последние три-четыре года прямой корреляции цен на жилье нет ни с курсом доллара, ни с нефтью, указывает управляющий партнер ГК «Основа» Олег Колченко. «Более того, цены на квартиры давно отвязаны даже от роста цен на стройматериалы и энергоресурсы — они уже достаточно давно растут более высокими темпами, чем квадратные метры», — отмечает он.

Сейчас основной рост стоимости жилья происходит по мере роста стадии готовности дома, указывает Колченко, но ситуацию могут изменить новые законодательные инициативы, «которые уже в среднесрочной перспективе приведут к сокращению объемов предложения, а значит, и к росту стоимости жилья». Новые поправки, ужесточающие регулирование долевого строительства, вступят в силу с 1 июля 2018 года. ■

164,7 руб.

за 1 кв. м — индекс стоимости жилья в Москве на февраль 2018 года (-0,7% к январю)

Источник: irn.ru

ление рубля ведет к удорожанию квартир, говорит о том, что девелоперы фиксируют цены на квартиры в долларах, делают вывод авторы исследования. Впрочем, такая тенденция прервалась в середине 2015 — начале 2016 года, когда «многие застройщики стремились «отвязать» рублевые цены от долларовых» и даже старались снижать цены вопреки ослаблению отечественной валюты, чтобы поддерживать спрос. В то же время продавцы вторичной недвижимо-

сти на нефть, которые оказались тесно связаны с изменением спроса на недвижимость, номинированную в долларах. Эксперты делают вывод, что колебания нефтяных котировок более точно отражают динамику доходов в верхнем по доходам дециле населения (10% самых богатых россиян), представители которого и формируют основной спрос на недвижимость.

При анализе стоимости квартир, номинированной в рублях, также зафиксировано высокое

МНЕНИЕ

Как крупные корпорации могут создавать новую экономику

Александр Пovalко,
генеральный директор
Российской венчурной
компании



ФОТО: ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

С помощью корпоративных венчурных фондов компания может вовремя получить доступ к перспективным стартапам, пока те не успели стать опасными конкурентами.

В 2016 году объем глобального рынка корпоративных венчурных инвестиций достиг отметки \$83,6 млрд, или 1952 сделки. Согласно отчету The World of Corporate Venturing 2017, три четверти корпораций, входящих в Fortune-100, являются активными игроками на венчурном рынке, инвестируя деньги напрямую или через сторонние венчурные фонды. Всего два года назад в венчурном секторе участвовало менее половины этого списка.

Зачем венчур корпорациям?

Надвигающаяся четвертая промышленная революция несет в себе как риски краха сложившихся укладов, так и возможности для создания новых бизнесов на новых рынках. Сегодня стартапы, развивающие прорывные технологии, способны за короткий промежуток времени изменить целую отрасль. А корпорации столкнулись с необходимостью приспосабливаться и учиться сотрудничать с малым инновационным бизнесом.

Любая компания, лидирующая в своем сегменте, независимо от ее размера или отрасли, сталкивается с серьезной угрозой в лице новых игроков, использующих только появившиеся технологии, трудно внедряемые в сложившуюся корпоративную структуру. Между тем пропустить прорывные технологии сегодня означает не попасть в «завтра». Яркий пример тому — WhatsApp: 30 человек в джинсах и майках нанесли удар по крупнейшим телеком-компаниям, потерявшим из-за появления мессенджера миллиарды долларов.

Изменения могут появиться откуда угодно, и невозможно заставить собственный R&D-департамент двигаться во всех направлениях одновременно. Но небольшие команды могут решить задачу быстрее и эффективнее. Через работу со стартапами крупные компании получают возможность улавливать тренды, которые в дальнейшем могут определить вектор развития рынка.

Самым быстро развивающимся инструментом здесь становятся корпоративные венчурные инвестиции (Corporate Venture Capital). Их число неуклонно растет с каждым годом. Аналитики Global Corporate Venturing выявили 1667 корпораций, ко-

торые активно инвестировали в стартапы за последние пять лет. Больше половины из них имеют специализированные подразделения по работе с венчурными инструментами. Рост популярности корпоративного венчура в мире, по мнению многих экспертов, будет продолжаться: сейчас такие инвестиции занимают около 25% всего венчурного рынка, и по прогнозам к 2025 году их доля вырастет до 35%.

Таким образом корпорации получают доступ к технологиям, которые могли бы в ином случае доставить им немалые неудобства. В итоге — сохраняют и укрепляют лидерство. При этом все достаточно четко понимают, что «создание инноваций» и текущая операционная деятельность — это совершенно разные процессы и их совмещение приведет только к снижению эффективности и того и другого.

Отраслевая диверсификация

Первыми корпоративные венчурные фонды начали использовать биотехнологические и фармацевтические корпорации, снижая таким образом затраты на собственный R&D. Затем практику стали перенимать компании из других отраслей. К примеру, UBS инвестирует в те области, где корпорации не хватает знаний и компетенций, чтобы таким образом их нарастить, а Samsung ищет в стартапах прорывные технологии по запросу своих подразделений.

Спектр востребованных сегментов достаточно широк: 3D-печать и аддитивные технологии, новые материалы, искусственный интеллект, машинное обучение и big data, виртуальная и дополненная реальности, блокчейн и криптовалюты, исследования мозга, редактирование генома, агротехнологии, интернет вещей, игровые технологии, кибербезопасность, робототехника.

При этом почти во всех секторах по числу и объему сделок лидируют американские и китайские корпоративные венчурные фонды. В число самых активных корпоративных инвесторов по количеству сделок в ИТ-секторе в 2016 году вошли Intel, Alphabet, Salesforce, Cisco Systems, Ford Motors и General Electric.

Особенности корпоративных фондов

Ясно, что самому обновлять технологии, продукты, парадигму бизнеса с той же скоростью, с которой развивается внешняя среда, — невозможно. Корпоративный фонд позволит присут-

ствовать и отслеживать изменения в различных отраслях путем широких инвестиций, при этом давая возможность не погружаться досконально в каждую сферу.

Открывая корпоративный венчурный фонд (КВФ), стоит помнить, что это потребует изменений во всей корпорации. В частности, неудачи КВФ зачастую связаны с тем, что корпорация неспособна воспользоваться его плодами, поскольку не освоила инструменты работы в рамках всего жизненного цикла инвестиции.

Корпоративный фонд в отличие от классического венчурного фонда выступает по отношению к стартапу в роли стратегического инвестора, то есть помимо денег дает еще и синергию с материнской компанией. Это помогает стартапу сформировать подходящий для рынка продукт,

«Корпоративный фонд в отличие от классического венчурного фонда выступает по отношению к стартапу в роли стратегического инвестора, то есть помимо денег дает еще и синергию с материнской компанией. Это помогает стартапу сформировать подходящий для рынка продукт, получить каналы сбыта, клиентские базы данных, техническую и бизнес-экспертизу»

получить каналы сбыта, клиентские базы данных, техническую и бизнес-экспертизу.

Взамен корпорации получают возможность выпустить новые продукты, диверсифицировать бизнес, привлечь новых клиентов, таланты. В свою очередь, отсутствие синергии превращает КВФ в стандартный фонд, только дополнительно ограниченный корпоративным фокусом.

Другой крупный блок, который потребует значительных изменений, — это корпоративная культура. Крупные корпорации обладают целым рядом ограничений, не учитывающих венчурную специфику. Прежде всего речь идет о праве на ошибку. Сегодня, если менеджер российской госкорпорации совершил ошибку, его накажут. В венчурном направлении ошибки заложены в самой модели работы. Корпоративные венчурные фонды в первую очередь действуют в стратегических интересах развития компании, ставя текущий финансовый результат на второй план, хотя определенный уровень доходности подразумевается. Конечно, компании

по-разному подходят к вопросу венчурных инвестиций, и моделей их участия в подобных фондах несколько.

Для начала венчурной деятельности компании в качестве наименее рискованного варианта обычно рассматривается модель участия во внешнем фонде (модель Limited Partnership). Это позволяет обеспечить компании развитие внутренних компетенций в области венчурного капитала и получение информации о рынке, но соблюдение интересов одного участника в данном случае вряд ли возможно. Примеры таких фондов — Siemens Venture Capital и Novartis Venture Fund.

Более продвинутой является модель корпоративного венчурного фонда под непосредственным управлением корпорации (модель General Partnership), как это сделали компании Unilever и Bloomberg. В данном случае фонд

Российские реалии

В России интерес к корпоративному венчурному инвестированию в разное время проявляли многие крупные ИТ-компании. Но официально проведенных сделок даже в ИТ-секторе пока что немного. По данным Российской ассоциации венчурного инвестирования, в 2016 году было заключено только семь сделок с участием корпоративных венчурных фондов. Очевидно, отечественный бизнес, в особенности это касается крупных государственных корпораций, все еще предпочитает различные варианты неактивного развития, рассматривая в качестве приоритета текущий уровень доходности, а не долгосрочные стратегические возможности. В этих условиях в качестве реального катализатора изменений у нас выступают не столько действия конкурентов, сколько решения государства.

Таким катализатором стали в прошлом году конкретные поручения президента Владимира Путина по итогам Петербургского международного экономического форума. В соответствии с ними пять крупнейших российских технологических госкорпораций («Роскосмос», «Росатом», ОАК, ОСК и «Ростех») должны обеспечить создание специальных подразделений и венчурных фондов, инвестирующих в малые инновационные компании. В российских реалиях именно такой метод административного рычага может оказаться ключевым для преодоления традиционных внутренних и регуляторных барьеров на пути технологического развития.

Экономика России — это экономика больших компаний, и именно они сегодня располагают ресурсами и возможностями для создания новых моделей развития. От «гигантов» действительно много зависит, и во избежание упущенной выгоды важно учесть их пользоваться механизмами открытых инноваций, прививать инструменты корпоративного венчурного инвестирования, пусть даже «директивными» методами. Новые отечественные КВФ обещают перейти к стадии активного инвестирования в течение года, а значит, уже в ближайшее время мы сможем оценить, насколько качественно удастся наполнить создаваемую форму реальным содержанием.

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

МЕДИА В топ-30 крупнейших рекламодателей России впервые вошла интернет-компания

Mail.Ru Group прибавила в теле

СЕРГЕЙ СОБОЛЕВ,
МАРИЯ ИСТОМИНА

Впервые по итогам 2017 года в рейтинг крупнейших рекламодателей России вошла Mail.Ru Group, увеличившая свой бюджет на ТВ в пять раз. Телереклама необходима интернет-сервисам для привлечения новой аудитории и расширения бизнеса.

Отраслевое издание AdIndex подготовило для РБК рейтинг крупнейших рекламодателей России по итогам 2017 года. Такие расчеты AdIndex на основе данных исследовательских компаний Mediascore и «Эспар-Аналитик» делает уже десять лет и сейчас оценивает бюджеты рекламодателей в пяти основных медиа: на ТВ, радио, в прессе, наружной рекламе и интернете.

Всего в 2017 году рекламу давали почти 54,9 тыс. компаний. Общие затраты на рекламу в пяти анализируемых сегментах, по данным Ассоциации коммуникационных агентств России (АКАР), в прошлом году достигли 492 млрд руб. с НДС. Тридцать крупнейших рекламодателей, по оценке AdIndex, потратили на продвижение 20% от общей суммы, или 99,5 млрд руб. с НДС.

Наиболее привлекательными площадками для рекламодателей, по данным АКАР, сегодня являются два медиа — ТВ и интернет. В прошлом году они привлекли, соответственно, 41 и 40% всех рекламных бюджетов. Чтобы считаться крупнейшим рекламодателем, необходимо в первую очередь рекламироваться в телеэфире, свидетельствуют расчеты AdIndex. Компании из топ-30 потратили на ТВ в 2017 году в среднем 75% своего рекламного бюджета.

Дебют интернет-компаний

Традиционно в рейтинге доминируют производители товаров повседневного спроса — они занимают девять из тридцати первых позиций. Второе место по количеству позиций в рейтинге — у фармацевтических компаний, их шесть. Еще два участника рейтинга выпускают как лекарства, так и повседневные товары: Reckitt Benckiser («Нурофен», чистящее средство Cillit Bang, презервативы Durex и т.п.) и Johnson & Johnson («Доктор Мом», «Тизин», средства по уходу за кожей и женской гигиены и др.). Кроме того, в рейтинг вошла вся «большая четверка» операторов мобильной связи, три автопроизводителя, два ретейлера, одна сеть закусочных, один производитель бытовой техники и одна кредитная организация.

Представители всех этих товарных категорий фигурировали в предыдущих рейтингах. Впервые по итогам 2017 года в топ-30 во-



В этом году Mail.Ru Group (на фото глава совета директоров Дмитрий Гришин) продолжает увеличивать расходы на телерекламу: за два первых месяца 2018 года закупки в натуральном выражении увеличились в четыре раза по сравнению с аналогичным периодом 2017-го

шла интернет-компания: Mail.Ru Group увеличила свои затраты на телерекламу, по оценке AdIndex, более чем в пять раз, до 1,9 млрд руб., и благодаря этому с общим бюджетом 2,4 млрд руб. поднялась с 127-го места в 2016 году сразу на 24-е.

Потратились на «Юлу»

Mail.Ru Group, владелец социальных сетей «ВКонтакте», «Одноклассники», «Мой мир», почтового сервиса, нескольких мессенджеров и других сервисов, — крупнейшая по аудитории компания Рунета, следует из расчетов Mediascore. В январе 2018 года совокупная ежедневная аудитория 37 проектов группы на десктопах и мобильных устройствах в городах с населением от 100 тыс. человек достигла 29,6 млн россиян в возрасте

12–64 лет (такое количество людей хотя бы раз в сутки заходили и на сайты Mail.Ru Group или открывали соответствующие мобильные приложения).

Общий среднесуточный охват пяти самых популярных федеральных телеканалов — «Первого», «России 1», НТВ, СТС и РЕН ТВ — в тех же городах в январе 2018 года составлял 30 млн россиян в возрасте 12–64 лет (столько человек хотя бы раз в день смотрели в течение хотя бы минуты один из этих каналов). По отдельности ни один из вещателей также не превосходит Mail.Ru Group по охвату: к примеру, у «Первого канала» среднесуточный охват 18,7 млн человек, у «России 1» — 17 млн, у НТВ — 12,9 млн.

При этом Mail.Ru Group конкурирует с телевещателями за бюджеты рекламодателей. В 2017 году рекламная выручка интернет-ком-

пании возросла почти на 29%, до 23,8 млрд руб. без НДС. На всем российском рекламном рынке доля Mail.Ru Group по итогам прошлого года составила 5,7%.

Реклама обеспечила 41% всей выручки Mail.Ru Group. Еще 30% принесли многопользовательские онлайн-игры, оставшиеся 29% — дополнительные услуги (вроде покупки стикеров в «Одноклассниках»), а также онлайн-заказ еды в ресторанах и другие сервисы.

Представитель Mail.Ru Group отказался комментировать оценку рекламного бюджета, отметив лишь, что группа «действительно активно инвестирует в новые продукты в сегменте электронной коммерции и, соответственно, наращивает маркетинговую активность». В 2017 году расходы Mail.Ru Group на маркетинг увеличились почти в три раза, до 8,7 млрд руб. без НДС, указано в отчетности компании.

Возросшие затраты на маркетинг, уточнил представитель Mail.Ru Group, были обусловлены инвестициями в приобретенный осенью 2016 года сервис по доставке еды Delivery Club, появившийся в том же году сервис объявлений «Юла» и запущенный в конце 2017 года маркетплейс Pandao.

Больше всего средств своего рекламного бюджета — 1,5 млрд руб. с НДС — Mail.Ru Group в 2017 году потратила на продвижении «Юлы», следует из расчетов AdIndex.

И «Яндекс», и Avito

Из других интернет-компаний рекламной активностью отметились также «Яндекс» и сервис объявлений Avito. Но размер и приторность их рекламных бюджетов в прошлом году были намного скромнее, чем у Mail.Ru Group. «Яндекс» увеличил затраты на рекламу, по оценке AdIndex, на 17% и занял 47-е место, сервис объявлений Avito — на 32% и находится на 65-м месте. AdIndex публикует свои оценки затрат на рекламу в абсолютном выражении только для тридцати крупнейших рекламодателей, но на основании долей упомянутых компаний в общих расходах можно предположить, что «Яндекс» потратил в 2017 году на рекламу около 1,5 млрд руб., Avito — 1,3 млрд руб. с НДС.

В прошлом году почти в три раза увеличила свой рекламный бюджет в России компания Google, но пока она занимает только 119-е место в рейтинге. Ее бюджет можно оценить в 673 млн руб. с НДС.

Представитель «Яндекса» не подтвердил оценку AdIndex. В Avito и Google предпочли не комментировать приписываемые им бюджеты.

Все для знания бренда

«Основные затраты на продвижение наших продуктов не связаны с телевидением, оно является для нас скорее дополнением к продвижению на собственных

Как считается рейтинг

Оценка рекламных бюджетов базируется на данных мониторинга, который на ТВ, радио, в прессе и интернете проводит исследовательская компания Mediascore, в наружной рекламе — «Эспар-Аналитик». Бюджеты, приведенные без учета скидок, пересчитываются по специальной методике с учетом экспертных заключений агентств и рекламных групп. В частности, сотрудники Dentsu Aegis Network, Publicis Media, GroupM, OMD OM Group, АДВ и др. называют, сколько может стоить размещение рекламы на том или ином телеканале для конкретного рекламодателя, какова наценка на спонсорскую рекламу на каждом канале и т.п.

Топ-30 крупнейших рекламодателей России

Место	2017 год		Рекламодатель	Рекламный бюджет в 2017 году, млрд руб. с НДС		Изменение по сравнению с 2016 годом, %	
	2017 год	2016 год		Все медиа	ТВ	Все медиа	ТВ
1	3		PepsiCo	6,36	5,40	43	28
2	2		Nestle	5,61	4,75	11	9
3	1		Procter & Gamble	5,12	4,35	0	5
4	7		MTC	4,81	2,48	29	13
5	9		«Отисфарм»	4,52	4,14	22	16
6	4		Reckitt Benckiser	4,24	3,99	-4	3
7	10		GSK Consumer Healthcare	3,87	3,58	13	8
8	6		Mars	3,79	3,14	0	-2
9	11		L'Oreal	3,78	2,69	16	5
10	8		МегаФон	3,61	2,14	-3	2
11	15		Volkswagen	3,51	1,77	26	34
12	14		«ВымпелКом»	3,32	1,93	14	7
13	13		Danone	3,25	2,67	11	-3
14	5		Unilever	3,17	2,61	-24	-30
15	22		McDonald's	2,98	2,03	26	13
16	16		Berlin-Chemie Menarini Group	2,83	2,46	5	7
17	29		T2 PTK Холдинг	2,77	1,56	28	44
18	23		Johnson & Johnson	2,76	2,52	17	9
19	12		«М.Видео»	2,71	1,34	-14	-12
20	26		Coca-Cola	2,62	2,17	15	8
21	19		Toyota	2,62	0,89	7	-15
22	30		Samsung Electronics	2,59	1,41	23	12
23	24		Тинькофф Банк	2,59	1,79	10	-17
24	127		Mail.ru Group	2,37	1,89	397	431
25	25		Ferrero	2,37	2,16	2	-2
26	17		Sandoz Farma	2,36	2,16	-10	-15
27	47		Ford Motor	2,29	0,52	64	32
28	20		Beiersdorf	2,23	2,04	-7	-12
29	39		«Спортмастер»	2,22	1,57	41	58
30	21		Bayer	2,21	2,07	-7	-6

Источник: AdIndex на основе данных Mediascope

ресурсах», — уверяет представитель Mail.Ru Group. Заместитель гендиректора группы Дмитрий Сергеев в этом месяце в интервью AdIndex признавал: «Да, мы инвестируем в телерекламу. В этом нет никакого противоречия: это мультимедийная среда, и если мы продвигаем через телерекламу, например, наши проекты e-commerce, то это поддерживается рекламой и в digital, и в других каналах».

То, что интернет-компании стали одним из активно растущих рекламодателей на ТВ, Сергеев объяснял тем, что сейчас интернет-сервисы стали самым растущим сегментом экономики: «Компании, которые еще недавно занимали маленький сегмент рынка и были интересны только самым продвинутым пользователям, сейчас стали крупным массмаркет-бизнесом».

Влияние интернет-отрасли на экономику растет на 11% в год, и к 2021 году ее вклад в общий ВВП без учета цифровизации традиционных отраслей достигнет 4,7%, прогнозировала в прошлом декабре Ассоциация электронных коммуникаций. Таким образом, интернет-индустрия по своему вкладу в ВВП обгонит сельское хозяйство.

Интернет-бизнесы в последние годы стали массовыми сервисами, такие бренды, как «Яндекс», Mail.Ru, Avito, работают сегодня с аудиторией, исчисляемой десятками миллионов человек, констатирует Андрей Чернышов, управляющий партнер рекламного агентства People & Screens (входит в группу Dentsu Aegis Network и специализи-

руется на работе с интернет-компаниями). Он объясняет: с точки зрения стоимости привлечения аудитории интернет гораздо выгоднее для интернет-сервисов, но с точки зрения построения знания бренда пока не может конкурировать с ТВ.

Телереклама традиционно эффективна, и знание бренда Avito с самого начала строилось с ее помощью, констатирует представитель этой компании Андрей Барковский. По его словам, реклама на ТВ влияет как на знание и восприятие бренда, так и на увеличение трафика и количество скачиваний приложения новыми пользователями.

В этом году Mail.Ru Group продолжает увеличивать расходы на телерекламу. Как подсчитали аналитики Publicis Media Russia на основе измерений Mediascope, интернет-компания в январе—феврале 2018 года уже вошла в топ-20 рекламодателей по числу закупленных в федеральном телеэфире пунктов рейтинга (условная единица при продаже телерекламы; отражает количество зрителей, увидевших стандартный 30-секундный ролик). Закупки телерекламы в натуральном выражении у Mail.Ru Group возросли за два первых месяца 2018 года в четыре раза по сравнению с аналогичным периодом 2017-го, до 3,4 тыс. пунктов рейтинга.

Представитель Mail.Ru Group отказался комментировать запланированную рекламную активность компании на этот год. ■

При участии Ирины Ли

ТРАНСПОРТ Роман Троценко может купить долю в железнодорожном операторе

Воздушная струя Globaltrans

→ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1

Представитель АЕОН (управляет активами Троценко) сказала РБК, что бизнесмен действительно интересуется железнодорожным бизнесом. Но он не делал официального предложения о покупке доли в Globaltrans, добавила она. «Предварительные консультации ведутся, но Globaltrans не единственный игрок в отрасли, в сторону которого смотрит Троценко», — уточнил близкий к нему источник.

Николаеву, Мишину и Филатову принадлежит по 11,5% компании (в сумме — 34,5%). Стоимость этого пакета на Лондонской бирже (LSE) составляет \$770 млн. По словам одного из собеседников РБК, Троценко предложил за этот пакет небольшую премию к рыночной цене. Филатов передал РБК через представителя, что у него нет планов продавать принадлежащий ему пакет в компании. «Globaltrans — один из лучших эмитентов на транспортном рынке, с хорошей перспективой, что в том числе подтверждает и опубликованная сегодня [в среду, 21 марта] оценка [инвестбанка] JP Morgan», — подчеркнул Филатов. JP Morgan в своем отчете поднял оценку Globaltrans с \$11,5 до \$15 за одну глобальную депозитарную расписку (GDR), или до \$2,68 млрд за 100%. Исходя из этой оценки, 34,5% компании стоит \$925 млн.

Представитель ФАС сказал РБК, что ходатайств о покупке акций Globaltrans не поступало.

Компания Globaltrans была основана в 2008 году на базе транспортного подразделения «Северстали» — «Северсталь транс». В 2012 году перевозчик первым среди российских железнодорожных операторов провел IPO на Лондонской бирже и привлек \$449 млн. Сейчас free float компании составляет 59%. По итогам первого полугодия 2017 года, по оценке отраслевого агентства «INFOline-Аналитика», компания заняла третье место среди железнодорожных операторов России, уступив только Федеральной грузовой компании (входит в РЖД) и UCL Rail Владимира Лисина. К этому времени у компании было 66,5 тыс. вагонов, включая 43,7 тыс. полувагонов и 20,3 тыс. цистерн. Чистая прибыль компании в январе—июне 2017 года составила 6,7 млрд руб., увеличившись почти в три раза, выручка — 38,2 млрд руб.

JP Morgan прогнозирует, что во втором полугодии 2017 года чистая прибыль компании удвоится,

достигнув 6,3 млрд руб., а выручка увеличится на 14%, до 27 млрд руб. (финансовые результаты должны быть опубликованы 26 марта). По данным отраслевого агентства «INFOline-Аналитики», основными клиентами Globaltrans являются «Роснефть» (30% выручки), «Металлоинвест» (15%), ММК (14%), «Газпром нефть» (7%) и Evraz (4%).

Удачный момент

Globaltrans не первый транспортный актив, из которого могут выйти Николаев, Мишин и Филатов. В декабре 2017 года стало известно, что их группа «Н-Транс» продает компанию Global Ports, которая объединяет несколько контейнерных терминалов: «Н-Транс» подписала соглашение о продаже 30,75% Global Ports группе «Дело» Сергея Шишкарева. Завершение этой

Интерес владельца «Новопорта» Романа Троценко к железнодорожной отрасли может быть связан с ростом инвестиционной привлекательности этого бизнеса в 2017–2018 годах, когда на рынке образовался дефицит некоторых видов вагонов и выросли арендные ставки, считает эксперт

сделки ожидается в конце апреля. Сумму сделки стороны не раскрыли, но на момент объявления доля «Н-Транс» на бирже стоила \$238 млн.

В случае продажи обоих транспортных активов совладельцы «Н-Транса» получат чуть более \$1 млрд на троих. «Выход основных акционеров Globaltrans не удивителен, с учетом недавней продажи доли в Global Ports и рекордно высоких дивидендных выплат Globaltrans (по итогам 2016 года компания выплатила дивиденды на 7 млрд руб., а в 2017 году — промежуточные и специальные дивиденды еще на 8 млрд руб. — РБК), что сигнализирует о заинтересованности акционеров в cash out», — говорит аналитик «ВТБ Капитала» Ольга Болтрукевич. Она отмечает, что сейчас очень благоприятная конъюнктура на рынке полувагонов, поэтому момент для сделки выбран удачно.

Троценко, состояние которого Forbes оценивает в \$1,6 млрд, сейчас не владеет активами в железнодорожной отрасли. Болтру-

кевич напоминает, что у него есть небольшие порты, поэтому в случае покупки доли в Globaltrans его бизнес будет в каком-то смысле похож на бизнес UCL Holding, который владеет портовыми активами и железнодорожным оператором (UCL Rail).

Интерес владельца «Новопорта» к железнодорожной отрасли может быть связан с ростом инвестиционной привлекательности этого бизнеса в 2017–2018 годах, когда на рынке образовался дефицит некоторых видов вагонов (полувагоны, зерновозы, фитинговые платформы) и выросли арендные ставки, считает гендиректор «INFOline-Аналитики» Михаил Бурмистров. Согласно данным РЖД, перевозки грузов по железным дорогам в России в 2017 году выросли на 3,2%, до 1,261 млрд т, причем поставки каменного угля,

который перевозится в полувагонах, выросли на 9,1%, до 358 млн т. Согласно последнему прогнозу РЖД, рост погрузки в 2018 году составит не менее 2,2%.

При этом акционеры Globaltrans «очень прагматичны и консервативны» в стратегии развития, отмечает Бурмистров: у компании диверсифицированная клиентская база, у нее в парке находятся разные типы вагонов, и она является лидером среди операторов по количеству собственных локомотивов. Учитывая текущие тенденции, в 2018–2019 годах на рынке вероятно целая серия сделок по слияниям и поглощениям, а также частных размещений или даже IPO крупнейших операторских компаний, прогнозирует эксперт.

В декабре 2017 года компания «Енисей Капитал», аффилированная с бизнесменами Романом Абрамовичем и Александром Абрамовым, купила 24,5% акций крупнейшего железнодорожного контейнерного оператора «Трансконтейнер» у НПФ «Благосостояния». Абрамович и Абрамов также раньше не владели активами в железнодорожном бизнесе. В апреле ожидается приватизация контрольного пакета «Трансконтейнера», принадлежащего РЖД, следовало из письма первого вице-премьера Игоря Шувалова на имя президента Владимира Путина. «Енисей Капитал» заинтересован в покупке этого пакета, но все зависит от условий конкурса, заявил Абрамов журналистам 9 февраля. ■

Аэропорты, паромы и удобрения

Основными направлениями бизнеса Троценко являются аэропортовый холдинг «Новопорт» (объединяет 14 аэропортов) и Московское речное пароходство (МРП). В МРП входит в том числе танкерное подразделение, которое занимается перевозкой нефтепродуктов по реке. В 2017 году Троценко купил химический концерн «СДС Азот».

«Ростелеком» в цифрах

188,7

млрд руб. — капитализация компании на 21 марта 2018 года

133,7
тыс.

человек — численность персонала в 2017 году, в 2016-м была 142,5 тыс. человек, в 2015-м —

12

млн абонентов широкополосного доступа в интернет насчитывала база «Ростелекома» в прошлом году (+3% к 2016-му),

305,3

млрд руб. — выручка за 2017 год (+3% к 2016-му), чистая прибыль составила

560,2
млрд

руб. — общие активы на 31 декабря 2017 года (555,6 млрд руб. — на конец 2016-го)

149,9
тыс.

9,8

млн абонентов — база платного ТВ (+5% к 2016-му)

14,05 млрд руб. (+15% к 2016-му)

Источник: «Ростелеком», www.finam.ru

ПРОЕКТ Госоператор связи представил новую стратегию развития

«Ростелеком» ставят на платформы

АЛЕКСАНДРА ПОСЫПКИНА,
АННА БАЛАШОВА,
ИННА СИДОРКОВА

Новая стратегия «Ростелекома» предполагает создание на его базе платформы, которая свяжет разработчиков цифровых услуг с абонентами компании. Это должно позволить «Ростелекому» увеличить выручку до 375 млрд руб. к 2022 году.

Новая стратегия «Ростелекома» на 2018–2022 годы, утвержденная советом директоров компании 14 марта, предполагает «переход к платформенной бизнес-модели» по примеру таких компаний, как Amazon, Apple, Google, Alibaba, Facebook, Airbnb, Uber и других. Это следует из материалов компании для совета директоров. Их подлинность подтвердили два источника РБК, близкие к «Ростелекому». В среду, 21 марта, стратегия также была представлена инвесторам.

Речь идет о создании особого интерфейса, обеспечивающего взаимодействие клиентов разных типов и партнеров с помощью API (application programming interface — англ. «интерфейс прикладного программирования»). В качестве примеров таких интерфейсов в презентации называются платформы для «умного» дома, «умной» одежды, цифрового здравоохранения, промышленного интернета, дронов и другие.

«Модель, по которой движется не только наш сегмент, но и многие другие, — это формирование экосистем с попыткой, базируясь на

якорных продуктах, предложить новые варианты взаимодействия, погрузиться в другие кошельки [направления бизнеса, отличные от традиционных для «Ростелекома»]. Это конкурентная среда, но мы считаем, что, базируясь на большом количестве наших клиентов и наших инфраструктурных возможностях, мы сможем создать широкие партнерства», — сообщил в ходе презентации стратегии в Москве президент «Ростелекома» Михаил Осеевский.

В России по такой модели, в частности, уже работает социальная сеть «ВКонтакте». «API — это посредник между разработчиком приложений и какой-либо средой, с которой это приложение должно взаимодействовать», — пояснил представитель пресс-службы социальной сети. В результате разработчики могут использовать API во «ВКонтакте» для создания сво-

их приложений непосредственно в социальной сети — от небольших игр до крупных сервисов по продаже товаров и услуг.

Также выступавший на презентации для инвесторов старший вице-президент по развитию и управлению бизнесом «Ростелекома» Владимир Кириенко рассказал, что 2018 году компания планирует запустить платформу для пользователей Android, которая создаст экосистему вокруг IPTV (цифровое телевидение в сетях передачи данных). «Этот сервис мы считаем якорным для массового сегмента, поскольку сюда же легко подключаются и сервисы образования, e-commerce и многие другие», — отметил он. В ответ на вопрос, с кем намерен сотрудничать «Ростелеком», Кириенко сказал, что компания рассматривает как российские, так и зарубежные компании. «Принцип нашего партнерства —

мы выбираем трех лучших игроков на рынке и выстраиваем с ними отношения. Важно, чтобы наши клиенты получали лучшие предложения на рынке. Если мы поймем, что требуется больше решений, то количество партнеров по направлениям готовы расширить», — рассказал Кириенко.

Не только как Apple

В материалах к презентации для инвесторов также говорится, что новая стратегия «Ростелекома» предполагает усиление присутствия компании на рынке ИТ-услуг в условиях стагнации рынка телекоммуникаций. Согласно оценке компании, в ближайшие годы объем рынка ИТ-услуг в России будет расти в среднем на 11,4% в год и к 2022-му достигнет 2,3 трлн руб. по итогам 2017 года. Рынок телекоммуника-

ций в среднем будет расти на 0,7% в год и к 2022-му составит 1,6 трлн руб. (в 2017 году — 1,5 трлн руб.). К ИТ-услугам «Ростелеком» отнес ИТ-интеграцию, «умные» города, информационную безопасность, платное телевидение, игры, интернет вещей (Internet of Things, IoT), облачные услуги, центры обработки данных (ЦОДы).

Развитие онлайн-игр и видеокommunikаций в ближайшее время приведет к увеличению трафика в расчете на одно домохозяйство в два раза, что потребует от «Ростелекома» расширения магистральной сети. В материалах компании указано, что средние пользовательские скорости к 2022 году должны вырасти на 30–40%, до 18 Мбит/с для частных пользователей и 14 Мбит/с для бизнеса.

Соотношение капитальных затрат компании к выручке в ближайшие годы может незначительно вырасти, но к 2022-му снизится до уровня 17% (в 2017 году — 18,2%). Выручка «Ростелекома» к этому сроку должна превысить 375 млрд руб., говорится в материалах для совета директоров.

Как отметил Владимир Кириенко, с 2019 года «Ростелеком» планирует направлять от 1 до 5% выручки на инвестиции в высокие технологии. Компания выделяет пять направлений инвестирования — виртуальные сети, искусственный интеллект, промышленный интернет, безопасность, биометрия. Деньги будут направляться на M&A, создание консорциумов, акселераторов стартапов, венчурные инвестиции и т.п.

Широкий профиль

«Ростелеком» — оператор международной и междугородной связи, местной телефонии. Крупнейшие акционеры — Росимущество (48,71% обыкновенных акций) и Внешэкономбанк (4,29%). Кроме того, компания, являясь владельцем магистральных сетей связи по всей стране, зарабатывает на их сдаче в аренду. Но в по-

следние годы доходы от телефонии начали снижаться, и «Ростелеком» стал искать альтернативные ниши. По итогам 2017 года оператор обслуживал 19,1 млн абонентов фиксированной телефонии, 12,7 млн пользователей широкополосного доступа в Интернет, 9,8 млн — платного телевидения. К сети «Ростеле-

кома» подключены 33 млн домохозяйств в России. Выручка «Ростелекома» в 2017 году — 305,3 млрд руб. На новые услуги в целом приходилось 48% выручки. Согласно предыдущей стратегии компании, к 2020 году их доля должна была вырасти до 60%. Однако, как говорил президент «Ростелекома» Михаил Осеевский в ин-

тервью РБК, за прошедшие годы изменились внешние условия, появились новые цифровые сервисы и технологии, поэтому потребовалось принимать новую пятилетнюю стратегию, в том числе с учетом утвержденной федеральной программы цифровой экономики.

Платформенный тренд

Исполнительный директор Ассоциации профессиональных инвесторов Александр Шевчук считает правильным, что «Ростелеком» «смотрит шире», не только на рынок телекоммуникаций. «Компании необходимо что-то предпринимать, чтобы уйти от текущей модели стагнации, о чем в том числе свидетельствует капитализация компании за последние несколько лет. У «Ростелекома» есть важный ресурс в виде доступа к конечным клиентам, который нужно правильно развивать», — отметил он.

«Когда речь заходит об интернете вещей и «умных» решениях, ключевой вопрос — наличие конечного потребителя. У «Ростелекома» уже сейчас есть доступ к большей части домохозяйств», — согласен аналитик Райффайзенбанка Сергей Либин.

По мнению аналитика «Открытие Капитала» Александра Венграновича, платформенные решения — «это самое быстрорастущее и перспективное направление». Он уверен, что «Ростелеком» выбирает «самую интересную нишу». Гарантированным потребителем может стать и государство, считает Венгранович. «В рамках программы цифровой экономики будет увеличиваться доля российского программного обеспечения в госкомпаниях и госинститутах. «Ростелеком» — одна из тех компаний, которая планирует за счет этого получить дополнительные контракты. Если учесть, что у нее самая обширная инфраструктура для хранения, передачи и обработки данных, то им проще создать вокруг себя экосистему», — говорит аналитик.

По словам Шевчука, успех модели зависит от того, «какие конкретные задачи будет ставить перед собой менеджмент оператора, какие KPI и мотивация будут установлены, и от других важных параметров, которые пока не известны рынку». ■

МНЕНИЕ

Что помогало великому ученому жить и делать открытия

Юрий Мильнер,

основатель группы фондов DST Global
(606-е место в мировом рейтинге Forbes,
состояние — \$3,7 млрд)



ФОТО: Billy H.C. Kwok/Bloomberg

Любопытство и непокорность были характерными чертами Стивена Хокинга. До последних дней жизни он хотел узнать, одни ли мы во Вселенной и могут ли люди долететь до звезд.

Великих ученых помнят не только за открытия, но и за масштаб их личности. Для того чтобы пробудить воображение, необходим не только светлый ум, но и определенный набор принципов и ценностей: смелость, честность и любопытство. Такие принципы были у, казалось бы, столь разных людей, как Галилео Галилей, Чарльз Дарвин и Альберт Эйнштейн.

Стивен Хокинг также вписывается в этот ряд. Он был не только одним из величайших физиков нашего времени, но и удивительным человеком.

Впервые я встретил его в 1987 году, когда он выступал на семинаре по теоретической физике в Москве. Помнится, что в воздухе витало волнение. Для нас, молодых физиков, он уже был огромным авторитетом. Его работа о черных дырах элегантно связала квантовую теорию и общую теорию относительности. Выводы были шокирующими: черные дыры не полностью черные. Они излучают радиацию (сейчас это явление называется излучением Хокинга), а любая информация, попадающая в черную дыру, будет ею поглощена и навсегда утеряна. Это может показаться пустяком: если вы на-

столько небрежны, что выбросили газету в черную дыру, вряд ли вы будете рассчитывать на то, что сможете ее дочитать? Однако это открытие по-настоящему выбило из колеи многих физиков. Как недавно сказал Хокинг, черные дыры — это «колодцы забвения», в которых прошлое безвозвратно исчезло. «Как будто Вселенная потеряла свой мобильный телефон <...>, — объяснял он, — даже хуже <...>, она потеряла свою память».

На том семинаре в Москве мы уже знали, что он сделал все свои важнейшие открытия, несмотря на тяжелую болезнь. Однако одно дело — слышать о нем, другое дело — встретить этого человека лично. Хотя я постепенно прекратил заниматься теоретической физикой, в тот день он оказал на меня глубокое и неизгладимое впечатление. Его слова интерпретировались и произносились его ассистентом, но несмотря на такой способ коммуникации, масштаб личности этого человека был очевиден. Здесь присутствовали одновременно и глубокий ум, и те самые качества: смелость, честность, любопытство и непокорность. Я подозреваю, что именно последняя черта помогла ему прожить на 55 лет дольше, чем сулил поставленный диагноз.

Эти принципы часто заводили его размышления далеко за пределы науки. Он говорил о культуре, политике и угрозах существованию человечества. Профессор Хокинг также занимался популяр-

зацией науки. И еще отказался от титула рыцаря в качестве протеста против недостаточного финансирования науки.

В 2013 году он согласился принять премию Breakthrough Prize, учрежденную мной годом ранее как раз с целью популяризации науки и привлечения внимания общества к проблемам финансирования фундаментальных исследований. Специальная премия,

«Стивен Хокинг был уверен, что информация не исчезает в черных дырах, Вселенная помнит все»

врученная Хокингу, подчеркивала его огромное влияние на современную физику. За последние два десятилетия проблемы, которые он затронул в своих работах о черных дырах и информации, стали частью, возможно, одного из самых перспективных направлений этой науки. Знаменитый физик-теоретик, один из создателей теории струн, Леонард Сасскинд писал: «Я верю, что, когда последствия его открытий будут в полной мере осознаны, физики будут считать это началом великой научной революции».

В течение последних нескольких лет мне посчастливилось провести больше времени с профессором Хокингом, так как он стал моим партнером в двух научных инициативах: Breakthrough Listen — проекте по поиску внеземных цивилизаций и Breakthrough Starshot — первой практической попытке проектирования межзвездной космической экспедиции. В возрасте 76 лет его любопытство было все тем же: он поддерживал эти проекты, потому что хотел узнать, действительно ли мы одни во Вселенной и действительно ли человечество может преодолеть огромные расстояния и достигнуть ближайших звезд.

Стивен Хокинг был необычным ученым: даже сделав свои самые выдающиеся открытия много лет назад, он до самого последнего времени продолжал участвовать в важных научных исследованиях. В 2016 году он с несколькими коллегами опубликовал новую статью о черных дырах и информации, в которой признал, что его первоначальные исследования в этой области были не совсем точны. Теперь он был уверен, что информация не исчезает в черных дырах, Вселенная помнит все.

Как и мы будем помнить наследие Стивена Хокинга — выдающегося ученого и человека.

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



Домен — это не только .ru

уже сделали выбор:

artlebedev.moscow

nlo.marketing

metropolis.moscow

taxovichkoff.taxi

www.ваше_имя

.club

.digital

.group

.center

.expert

.shop

.online

.market

.vip

.moscow

.tech

.онлайн

.москва

.rus

.top

и еще более 300 доменов
на **nic.ru/new**

Реклама 18+

Как два москвича придумали необычный формат транспортных услуг

Такси без таксы



ФОТО: Владислав Шагилов/РБК

За десять месяцев работы CallToVisit подключил около 100 клиентов, количество поездок достигло 3 тыс. в месяц. На фото: основатель сервиса Сергей Алумов (справа) и инвестор Николай Шестаков

ВАЛЕРИЯ ЖИТКОВА,
НИКОЛАЙ ГРИШИН

Компании тратят миллионы на то, чтобы привлечь внимание покупателей, но те часто не хотят совершить последний шаг — доехать до офиса или магазина. CallToVisit решил эту проблему, превратив заказ такси в маркетинговый инструмент.

«Слава богу, онлайн пока не полностью заменил реальный мир. Самые сильные потребительские эмоции мы все еще получаем в офлайне: покупаем квартиру или машину, ходим на массаж и в ресторан. Но на то, чтобы встать с дивана и получить этот живой опыт, людям часто не хватает времени или силы воли, — говорит совладелец и инвестор сервиса CallToVisit Николай Шестаков. — Мы построили мостик между онлайн-желанием и офлайн-действием».

Основатели CallToVisit 28-летний Сергей Алумов и 27-летний Дмитрий Егоров предложили бизнесу привозить клиентов в точки продаж на такси за свой счет. Идеей воспользовались более 100 компаний, за февраль 2018 года оборот сервиса со-

ставил 3 млн руб. Кроме того, он смог привлечь 20 млн руб. инвестиций.

Дорога к боту

Идея бесплатного такси для бизнеса пришла в голову маркетологу Сергею Алумову во время январских каникул в 2017 году. «Мысль была простой, но меня тогда будто током ударило, — вспоминает он. — Есть функция обратного звонка, кол-центр, есть онлайн-чат и еще миллион инструментов, которые по идее должны убедить клиента приехать и купить. Но намного эффективнее просто оплатить ему дорогу до магазина».

Как это работает

Сервис CallToVisit — это посредник между бизнесом и агрегаторами такси. Когда потенциальный покупатель заходит на сайт клиента CallToVisit (застройщика, автодилера, банка и пр.), он видит кнопку «заказать бесплатное

такси». Нажав на нее, попадает на страницу, на которой может ввести свой номер телефона, удобное время и адрес, по которому приедет машина «Яндекс.Такси» и отвезет его к точке продаж (некоторые компании оплачивают и об-

В рекламу Сергей Алумов попал случайно: он окончил МАДИ и три года работал в подразделении Министерства транспорта. Сменить сферу деятельности решил в 2015 году. «Меня всегда привлекал мир ИТ, но в технологиях я не понимал вообще ничего», — признается Алумов. За помощью он обратился к школьному другу Дмитрию Егорову, data-директору международной рекламной компании Weborama: «Мы задерживались с Димой после работы, он учил меня азам. Голова трещала от объема новой информации». В августе 2015 года Алумов получил место менеджера по закупке интернет-рекламы в Weborama, а через год уже занимал должность руководителя проектов.

Но постепенно работа превратилась в рутину. К идее бесплатного такси Алумова подтолкнул кейс одного из клиентов Weborama — девелоперской ГК «ПИК». «С привлечением клиентов на сайт у них проблем не было, но до объектов доезжали не все — пешком от метро обычно далеко, — рассказывает предприниматель. — Я подумал: раз им так важно привлечь людей на объекты, почему бы не сказать — а приезжайте к нам бесплатно?»

Алумов изучил рынок и понял, что можно стать первопроходцем. Некоторые компании уже организовывали трансфер для клиентов, но специального сервиса, который автоматизировал бы этот процесс, он не нашел ни в России,

ни за рубежом. Например, владельца шоу-рума купальников «Дом бикини» Анна Полякова предлагала бесплатные поездки на такси владельцам премиальных карт своего магазина. «Я пользовалась услугами «Яндекс.Такси» и Uber, в среднем поездка обходилась в 400–1000 руб. при среднем чеке 14 тыс. руб., восемь из десяти клиентов совершали покупку, — рассказывает Полякова. — Затраты на такси окупались, но сам процесс был неудобным. Мы делали все в ручном режиме: сначала созванивались с клиентом, потом вызывали такси, после сообщали номер машины клиенту. Бывало, что водитель и клиент не могли найти друг друга». В итоге Полякова отказалась от этой услуги.

После новогодних праздников Алумов начал общаться с агрегаторами такси. Первыми откликнулись Wheely и Gett, но найти общий язык не удалось. Предприниматель рассчитывал, что агрегаторы будут делиться с ним прибылью от поездки, но их это не устроило. На встречу с «Яндекс.Такси» Алумов пришел уже с новым бизнес-планом: от агрегатора требовался только доступ к его ИТ-системе, а зарабатывать предприниматель решил на компаниях-клиентах. Такую схему в «Яндекс.Такси» одобрили. «В агре-

Экономика сервиса бесплатного такси CallToVisit (за февраль 2018 года), тыс. руб.

Доходы (выручка сервиса от оплаты лицензий и процентов от совершенных поездок)

1000

Расходы

2600

ФОТ (15 сотрудников) 1000

Разработчики на аутсорсинге 700

Маркетинг и реклама 700

Хозяйственные расходы (аренда офиса, печать визиток, коммунальные платежи и пр.) 200

Убыток

1600

Источник: ООО «КТВ»

ле 2016 года мы запустили b2b-продукт для корпоративного сегмента перевозок «Яндекс.Такси для бизнеса». Сейчас у сервиса 8 тыс. клиентов: кто-то использует его для поездок сотрудников и командировок по России, а кто-то применяет для построения собственного бизнеса, как, например, CallToVisit», — комментирует руководитель направления «Яндекс.Такси для бизнеса» Евгений Синельников.

Договорившись с агрегатором, Сергей Алумов подключил к работе Дмитрия Егорова. «Благодаря бесплатному такси можно легко вывить рекламный канал, через который приходят клиенты, и оптимизировать маркетинговые затраты», — объясняет свой интерес к проекту Егоров.

Предприниматели наняли программиста, который за три месяца написал пилотный софт для сервиса — в общей сложности на разработку было потрачено 600 тыс. руб. Первыми клиентами CallToVisit в мае 2017 года стали сети ночных клубов Virgins и Burlesque. «Технически продукт был еще сырым, и каждый заказ нужно было вбивать руками, — вспоминает Сергей Алумов. — В клубы люди ездят по ночам, поэтому мы с Димой собрались у меня, взяли пива и стали ждать. Присидели до утра, но не получили ни одного заказа».

Тогда предприниматели решили обзвонить клиентов, которые начинали, но так и не оформляли поездку до конца. Выяснилось, что людей раздражал интерфейс сервиса. Партнеры изменили внешнее оформление окна и уже на следующих выходных оформили первый заказ. «Это было среди ночи, и когда мне пришло СМС-оповещение, был так рад, что чуть с кровати не свалился», — смеется Алумов.

В июне Сергей Алумов арендовал у родственника первый офис — 15 кв. м за 15 тыс. руб. на Каланчевской улице в Москве. Менеджером по продажам нанял младшего брата Максима Евстафьева. В итоге к CallToVisit подключилось восемь компаний: ПИК, Совкомбанк, Медицинский центр Елены Малышевой и др. По итогам июля проект получил первую прибыль — около 100 тыс. руб.

«За весь период использования CallToVisit к нам приехали на бесплатном такси 1600 человек, больше 30% из них заключили договоры на приобретение квартир. Средняя стоимость покупки квартиры в ПИК — 3,4 млн руб.», — говорит Роман Абдуллин, директор по рекламе ГК «ПИК». По словам генерального директора строительной компании «Концерн Русич» Бориса Лескова, в сегменте недвижимости эконом-класса в ходе рекламных кампаний один звонок клиента (лид) обходится девелоперам в 7–8 тыс. руб., так что оплатить потенциальному клиенту такси за 700–800 руб. они вполне могут себе позволить.

Дорога к инвестору

Основатели проекта с самого начала понимали, что их услуга по карману компаниям с высоким средним чеком. Схема подходила для застройщиков, крупных банков и частных клиник, но ее удобство требовало доработки. «Чтобы приехать на МРТ в медицинский центр, например, клиенту все рав-

Взгляд со стороны

«Мы боялись, что люди приедут из Подмоскovie и пойдут по своим делам»

Андрей Каменский,

директор по маркетингу автомобильной группы «Авилон»

«Мы продаем автомобили за несколько миллионов рублей и спокойно можем потратить 300 руб., чтобы клиент доехал к нам с комфортом. Обычно мы дарим покупателям намного более дорогие подарки, например комплекты колес или скидки, размер которых доходит до 1 млн руб. Идея с бесплатным такси показалась удачной. Больше всего мы боялись «мусорного» трафика: предполагали, что люди будут

приезжать из удаленных районов Москвы и Подмоскovie за наш счет, хлопнуть дверью такси и уходить по своим делам, даже не заходя в салон. Чтобы этого избежать, мы сузили таргетинг в рекламе до нашей целевой аудитории и ограничили географию отправных точек Садовым кольцом. За время работы с CallToVisit такси привезло в центр «Авилон» на Воздвиженке около 20 человек, пять из них купили машину. Это хороший показатель.

Я не могу сказать, что работа с CallToVisit позволила нам привлечь новых клиентов. Но бесплатная поездка помогла им сделать решающий шаг. Получается, услуга CallToVisit — это вишенка на торте».

«Это не замена традиционному маркетингу»

Роман Кумар Виас,

основатель рекламного агентства Qmarketing

«Аналогов у проекта действительно нет, это хорошая бизнес-модель. Но клиенты CallToVisit должны понимать, что это не замена традиционному маркетингу, а просто дополнительный шаг в воронке продаж, который увеличивает конверсию из заинтересованных пользователей в тех, кто согласен на тест-драйв или тестовый просмотр квартиры. Выгодность модели для клиента зависит от показателей бизнеса. Например, если целевая стоимость привлечения

клиента у него составляет 10 тыс. руб. и каждый четвертый из приехавших станет покупателем, то бизнес-модель оправдана. Единственным минусом идеи с бесплатным такси является невозможность контролировать качество оказываемой услуги. Непонятно, что за таксист попадется».

«Никакая скидка не даст такого вау-эффекта»

Анастасия Комарова,

основатель маркетингового агентства Cleverra.ru

«CallToVisit можно использовать не только застройщикам и автомобильным дилерам, но и малому бизнесу люксового сегмента. Например, вы записались

в салон красоты на окрашивание, стрижку и укладку, но в назначенный день на улице ливень. И тут салон предлагает забрать вас из дома на такси. Вероятнее всего, вы расскажете об этом всем друзьям и напишете хвалебный пост в соцсетях. Таким образом, салон получит не только лояльного клиента, но и активного приверженца бренда. Такой набор услуг в люксовом салоне обойдется в 10–15 тыс. руб., две поездки на такси внутри Садового кольца будут стоить около 1 тыс. руб. По сути, салон сделает вам скидку около 10%. Но никакая скидка не даст такого вау-эффекта».

но приходилось сначала звонить в кол-центр, записываться на прием и только потом вызывать такси. Цепочка была слишком длинной, а мы хотели добиться максимальной автоматизации», — объясняет Алумов. Чтобы сократить количество совершаемых действий, нужно было интегрироваться с CRM-системами своих клиентов, а это требовало новых серьезных вложений в разработку программы.

Друзья познакомили партнеров с инвесторами: Николаем Шестаковым — бывшим топ-менеджером «Яндекса» и основателем перфоманс-агентства Adventum, Виталием Грозновым, совладельцем маркетинговой группы Air, и

Инвестиции договорились потратить на три направления: техническое усовершенствование платформы, маркетинг и выход за пределы России. Партнеры сняли новый офис и наняли 15 сотрудников для взаимодействия с клиентами, начали рекламироваться в «Яндексе», Google и соцсетях. Разработкой занялись программисты на аутсорсинге — их услуги обходятся в 700 тыс. руб. в месяц.

В феврале 2018 года предприниматели запустили сервис, который позволяет компаниям самостоятельно интегрировать опцию бесплатного такси на свой сайт. «Не нужно созваниваться с менеджерами, выставлять счета и ждать

торый полностью освобождает от уплаты налогов, а потом собирается двигаться в Европу и США».

Дорога к малому бизнесу

Задесять месяцев работы CallToVisit подключил около 100 клиентов, количество поездок достигло 3 тыс. в месяц. Среди клиентов в основном крупные бизнесы, у которых средний чек покупки составляет сотни тысяч и миллионы рублей. «Но мы понимаем, что таких больших игроков — сотни, а небольших компаний — сотни тысяч, и именно на них нужно делать ставку», — говорит Сергей Алумов.

Чтобы привлечь малый бизнес, партнеры разработали альтернативную модель оплаты: стали брать не фиксированную плату за лицензию, а 30% от стоимости совершенной поездки. Одним из первых «маленьких» клиентов CallToVisit может стать, например, барбершоп Barberia, расположенный рядом с деловым центром «Москва-Сити». «300 руб. на такси для заведения с чеком в 1,5 тыс. — это много. Но ребята сидят в 1,5 км от «Сити», и в плохую погоду пешком к ним из офиса никто не пойдут. Поэтому им выгоднее привезти человека за свой счет, привязать к себе хорошему сервисом и на второй-третий раз отбить эти вложения», — рассуждает Шестаков.

Еще один способ экспансии — сотрудничество с рекламными агентствами. CallToVisit планирует размещать кнопку «бесплатное такси» не только на сайтах клиентов, но и на рекламных баннерах. «Чтоб было так: человек видит рекламу в интернете, сразу же прыгает в такси и едет покупать», — говорит Шестаков. — Таким образом мы устрояем сайты компаний как ненужное звено».

Пока же компания развивается на инвестиционные деньги. Из 3 млн руб. оборота в феврале 2018 года 2 млн руб. составляет плата за поездки, которую CallToVisit перечисляет агрегатору такси (эти деньги находятся на счетах в личных кабинетах клиентов), 1 млн руб. — выручка от про-

даж услуг самого сервиса. Чистый убыток при этом достигает 1–1,6 млн руб. в месяц. «Мы сейчас не гонимся за операционной прибылью и инвестируем в развитие все, что зарабатываем. Для стартапа важнее всего скорость. Это как с самолетом: если он летит слишком медленно, то упадет, даже если в баках достаточно топлива», — говорит Николай Шестаков.

Директор корпоративных программ Стокгольмской школы экономики в России Алексей Попов считает, что ключевой риск стартапа в том, что его бизнес-модель легко скопировать. «CallToVisit нужно как можно быстрее захватить значительную долю рынка. Наиболее логичным выглядит построение сети представительств в крупных городах», — говорит он. По мнению Анастасии Комаровой, основателя маркетингового агентства Cleverra.ru, хуже всего проекту придется, если на рынок бесплатного такси захотят выйти сами агрегаторы — «Яндекс.Такси», Gett или Uber.

Впрочем, в «Яндекс.Такси» заверили РБК, что пока не планируют создавать аналогичный сервис. «С точки зрения бизнес-модели нам интереснее глобально развивать платформу «Яндекс.Такси для бизнеса» и налаживать партнерство с небольшими проектами формата CallToVisit, чем самим заниматься эту нишу», — говорит Евгений Синельников. ■

Благодаря партнерству с «Яндекс.Такси»

CallToVisit вышел в регионы: сейчас

сервис работает в десяти городах

России. В планах предпринимателей —

охватить все города-миллионники

России, в которых присутствует

«Яндекс.Такси», и выйти на рынок Дубая

Владимиром Марголиным — эксклюзивной интернет-подразделением «Газпром-Медиа» и совладельцем рекламного агентства Brainrus. «Я сразу поверил в идею: она лежала на поверхности и была простой в реализации», — говорит Грознов. — Бесплатное такси — это единственный фактор для сужения воронки продаж (маркетинговый термин, описывающий процесс продажи товара или услуги, на каждом этапе которого отсеивается часть потенциальных клиентов. — РБК), над которой бьются все маркетологи». В августе 2017 года основатели договорились о том, что новые партнеры инвестируют в проект около 20 млн руб. в течение года, получив 44% в юрлице CallToVisit ООО «КТВ».

инструкции по подключению виджета — весь процесс автоматизирован, — поясняет Шестаков. — Этот шаг был необходим для масштабирования: иначе каждый новый десяток клиентов требовал бы от нас найма двух новых сотрудников, а растить штат до бесконечности не входило в наши планы».

Благодаря партнерству с «Яндекс.Такси» CallToVisit сразу же вышел в регионы: сейчас сервис работает в десяти городах России, правда, 80% поездок приходится на Москву. Теперь в планах предпринимателей — охватить все города-миллионники России, в которых присутствует «Яндекс.Такси», и выйти на рынок Дубая. Компания получила статус резидента стартап-кластера Dubai Internet City, ко-

Стартовые вложения в проект CallToVisit, тыс. руб.

Разработка пилотной версии продукта **600**

Оформление патентов, аренда офиса, закупка мебели и пр. **300**

Итого **900**

Источник: ООО «КТВ»

Цифровизация автопарка

3 апреля
ЦМТ, зал «Ладога»



Среди тем:

- Ключевые изменения в законодательстве в сфере цифровизации транспорта
- Реалии и тренды в развитии транспортной среды
- Точки роста в управлении автопарками: ключевые цифры и показатели
- Взгляд в будущее: использование технологий блокчейн в транспортной экосистеме
- Как повысить эффективность с помощью цифровизации бизнес-процессов?
- «Умное управление»: телематика как технологичный подход к контролю автопарков
- Современные ИТ-решения: эффективные инструменты управления

Программа: Ангеляна Худадян — akhudadyan@rbc.ru, +7 925 534-51-24
Участие: Инна Галлер — igaller@rbc.ru, +7 964 772 34 84
Подробнее: bc.rbc.ru/2018/autopark/

2018 год. Реклама. 18+

РБК на MIPIM 2018

ИТОГИ



Ольга Архангельская
Компания EY

В этом году российская делегация на MIPIM была существенно малочисленней, чем в предыдущие годы. Также, по моим ощущениям, было меньше внимания к российским стендам со стороны иностранных участников. Тем не менее, мне понравилась наша деловая программа — практически все сессии были интересными и касались актуальных тем.

В сессии РБК «Экономика мегаполиса: опыт мировых агломераций» были приведены интересные зарубежные примеры развития агломераций как из Азии, так и из Европы. Живую дискуссию вызвал

вопрос применимости этого опыта к российским реалиям, поскольку масштаба у нас несоразмерно больше, и требования к условиям могут быть другими.

Я также прошла по зарубежным стендам. Основные тренды, которые я для себя выделила, это цифровые технологии, современная архитектура и материалы и эффективное и продуманное пространство для жизни. Отраднo, что Россия находится «в тренде» всех этих тенденций, а во многих аспектах, по моему мнению, даже лидирует.

*МИПИМ, ИВай



Александр Хрусталеv
НДВ Групп

Наша компания уже более 10 лет является участником главной международной выставки недвижимости, наши партнеры нас знают и помнят. Мы встречаемся, проводим деловые встречи. На этой выставке не продаются объекты, на этой выставке, можно сказать, компания продает себя, продает свои услуги, показывает свой уровень, и каждый год либо закрепляется в глазах потребителей и клиентов (инвест-банкиров, конкурентов), либо, убывает из этого шорт-листа. Поэтому наша компания здесь представлена отдельным стендом, и будет представлена на следующий год. Нам важно поддер-

живать тот уровень, который мы когда-то задали. Конечно мы смотрим и оцениваем другие проекты, чему-то учимся, что-то замечаем. Стенд — это большая переговорная площадка, нам важно, что мы представляем российскую компанию, бизнес России, и мы хотим сказать, что мы работаем, развиваемся, и можем даже что-то интересное показать.

2018 год. Реклама. 18+