

Как выросли продажи ретейлеров на этой неделе **с. 8**

За какими товарами покупатели выстраиваются в очереди **с. 8**

Скоро ли начнется рост цен **с. 9**

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



Артур Кузнецов,
разработчик DriverPack
Solution

Как заработать
\$1 млн на настройке
компьютеров

СВОЙ БИЗНЕС, с. 14

ФОТО: Олег Яковлев/РБК

ПОЛИТИКА

ЭКОНОМИКА

ЛЮДИ

БИЗНЕС

ДЕНЬГИ

27 августа 2015 Четверг No 154 (2171) WWW.RBC.RU

КУРСЫ ВАЛЮТ
(ЦБ, 27.08.2015)



\$1=

₽69,31



€1=

₽79,73



ЦЕНА НЕФТИ BRENT (BLOOMBERG,
26.08.2015, 19.00 МСК) \$43,32 ЗА БАРРЕЛЬ



ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА,
26.08.2015) 754,61 ПУНКТА



МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ
РОССИИ (ЦБ, 14.08.2015) \$362,9 МЛРД

ГОСЗАКАЗ Кто выиграл 15-летний подряд на вывоз отходов в Москве

Деньги из мусора

ИВАН ГОЛУНОВ,
АНАСТАСИЯ НАПАЛКОВА

Московский контракт на вывоз мусора почти на 43 млрд рублей достался фирме младшего сына генпрокурора Юрия Чайки, Игоря, рассказал в своем блоге юрист Фонда по борьбе с коррупцией. РБК отправился по следам компании, получившей госконтракт.

МУСОРНАЯ «ХАРТИЯ»

В 2012–2014 годах мэрия Москвы провела девять тендеров на право заключения 15-летних контрактов по вывозу мусора на общую сумму более 142 млрд руб. Город оплачивает услуги по вывозу и утилизации мусора, а победители тендеров обязаны закупить новые мусоровозы, контейнеры для сбора отходов и построить сортировочные заводы и полигоны для захоронения отходов.

Два крупнейших по сумме лота (42,6 млрд руб.) — вывоз мусора в Северо-Восточном и Восточном округах Москвы — взяла зарегистрированная в 2012 году компания «Хартия» с уставным капиталом 10 тыс. руб. Последние данные о ее финансовых показателях датированы 2013 годом. Тогда компания была убыточной: выручка составляла 1,8 млн руб., чистый убыток — 9,5 млн руб. Но в 2014 году все изменилось.

Окончание на с. 2



ФОТО: Павел Бегинин

Связь между Игорем Чайкой и компанией, получившей миллиардные подряды на вывоз мусора, удастся проследить только по косвенным признакам

АНТИКРИЗИС

Берите валюту

АЛЬБЕРТ КОШКАРОВ,
АННА КАЛЕДИНА

Банк России все-таки поддержит рубль. Председатель ЦБ Эльвира Набиуллина обещает вернуть годовое валютное репо, чтобы банки не бегали за долларом на рынок.

Банки могут рассчитывать на продление антикризисных мер поддержки от ЦБ, пообещала вчера на встрече с президентом Владимиром Путиным Набиуллина. «Были приняты решения по смягчению банковского регулирования, чтобы наша банковская система адаптировалась. Мы часть мер свернули, потому что банки уже в них не нуждались, часть собирались сворачивать с 1 октября. Но вот сейчас с учетом того, как будет развиваться ситуация, мы в принципе готовы с некоторыми модификациями эти меры продлить», — цитирует руководителя ЦБ агентство Прайм.

Окончание на с. 12



ПОДПИСКА: (495) 363-11-01

Товар сертифицирован. Реклама

#DontCrackUnderPressure

Evrotime

Москва, Сретенский бульвар, 2; тел. +7 495 625-26-21; www.evrotime.ru

TAG HEUER TAGHeuer
SWISS AVANT-GARDE SINCE 1860



TAG HEUER CARRERA CALIBRE 1887

#DontCrackUnderPressure — Не сдаваться под натиском

РБК
 ежедневная
 деловая
 газета

16+

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

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

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

Редакторы отделов
Экономика: вакансия
Международная жизнь: Иван Ткачев
Мнения: Антон Шириков
Потребительский рынок: Ксения Шамакина
Свой бизнес: Владислав Серегин
Медиа и телеком: Полина Русяева

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

Учредитель газеты: ООО «РБК Медиа»
 Газета зарегистрирована в Федеральной службе
 по надзору в сфере связи, информационных
 технологий и массовых коммуникаций.
 Свидетельство о регистрации средства
 массовой информации ПИ № ФС77-59174
 от 3 сентября 2014 года.

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

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

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

Подписка по каталогам:
 «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 № 1961
 Тираж: 80 000

Номер подписан в печать в 22.00
 Свободная цена

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

© «БизнесПресс», 2015

Кто выиграл 15-летний подряд на вывоз отходов в Москве

Деньги из мусора



Вывоз и утилизация мусора в Москве приносит большие деньги — победители девяти тендеров получили 15-летние контракты на общую сумму в 142 млрд рублей

➔ Окончание. Начало на с. 1

Выиграв право на сбор мусора в СВАО и ВАО, «Хартия» обеспечила себе многомиллиардный оборот на 15 лет вперед.

Вскоре после победы на конкурсе «Хартия» выкупила у Банка Москвы за 267 млн руб. комплекс по сортировке мусора на Алтуфьевском шоссе и компанию «Доминанта», владеющую парком старых мусоровозов. Источник инвестиций — кредит Банка Москвы, сообщил РБК генеральный директор «Хартии» Александр Никольский. Кроме того, по его словам, компания уже закупила около 50 новых мусоровозов и другую технику, установила 8,5 тыс. контейне-

ров для сбора мусора (всего предстоит установить 13 тыс.). К 2018 году Никольский планирует (этого требуют условия контракта) построить собственный полигон для захоронения твердых бытовых отходов и мусоросортировочную станцию. Также он рассматривает возможность аренды мусоросжигательного завода №4 в районе Некрасовка, принадлежащего городу.

Для подачи заявки требовалось внести обеспечение в размере 1 млрд руб., еще 2,2 млрд руб. победитель должен внести равными долями в течение 15 лет. Как неизвестная компания смогла выполнить условия тендера и прорваться на рынок мусорных подрядов?

Два крупнейших по сумме лота (42,6 млрд руб.) — вывоз мусора в Северо-Восточном и Восточном округах Москвы — взяла зарегистрированная в 2012 году компания «Хартия» с уставным капиталом 10 тыс. руб.

ЧАЙКА И СЫН

По данным ЕГРЮЛ, единственным владельцем «Хартии» является Александр Цуркан. Гендиректор «Хартии» Александр Никольский сказал РБК, что не знает, как связаться с Цурканом, так как сам «видел его два раза». На вопрос о том, почему Москва доверила вывоз мусора компании, о которой ничего не известно, пресс-служба правительства Москвы не ответила. Источник, близкий к мэрии, рассказал РБК, что «Хартию» контролирует сын генпрокурора России Юрия Чайки Игорь, это подтвердил и собеседник в одном из департаментов правительства Москвы. Об интересах Игоря Чайки в мусорном бизнесе столицы слышали еще один

С кем связаны победители тендеров на вывоз мусора в Москве

40,1 млрд руб. за вывоз и утилизацию мусора из Юго-Западного и Западного округов получит компания «МКМ-логистика» (100% акций компании было поделено между тремя офшорами: двумя кипрскими и одним с Британских Виргинских островов). Бенефициаром одного из кипрских офшоров, Ervington

Investments Limited, является **Роман Абрамович**. Два тендера на общую сумму 25,6 млрд руб. на обслуживание Центрального и Северного округов Москвы выиграла компания «Эколайн» (связана с группой «Арс» сына бывшего министра транспорта **Сергея Франка** и зятя **Геннадия Тимченко Глеба Франка**, экс-ви-

це-губернатором Санкт-Петербурга, курирующим ЖКХ, **Владимиром Лавленцевым**). Вывозом мусора из Юго-Восточного и Зеленоградского округов столицы занимается ООО «Мск-НТ», выигравшее два контракта на 21,4 млрд руб., принадлежащее бизнесмену **Игорю Черемскому**. Еще 12,4 млрд руб. за вывоз му-

сора из Северо-Западного округа Москвы получит компания «Спецтранс». Ее единственным владельцем является **Елена Мочалова**, которая возглавляет «внучку» ГК «Ростехнологии» — компанию «РТ-Инвест Финанс». Тендер на вывоз и утилизацию мусора в Южном округе Москвы не объявлялся.

московский чиновник и еще один знакомый бизнесмена. Представитель мэрии обещал прокомментировать ситуацию утром в четверг.

Игорь Чайка — младший сын генерального прокурора Юрия Чайки. О его биографии известно мало. Ему 26 лет, в 2001 году закончил юридическую академию имени Кутафина. В феврале 2014 года он стал работать в администрации губернатора Московской области Андрея Воробьева советником на общественных началах по вопросам спорта, культуры, туризма и делам молодежи. В интервью «Афише» летом 2014 года он говорил, что на этом посту занимается вопросами обновления городской среды подмосковных городов. Не проработав у Воробьева и года, Чайка покинул пост, объяснив это тем, что все это время не прекращал заниматься предпринимательской деятельностью и «эти проекты требуют ежедневного оперативного сопровождения».

Документальной связи между бизнесом Чайки и «Хартией» не прослеживается, есть лишь косвенные пересечения. В интервью «Известиям» Чайка рассказывал, что бизнес, которым он занимается, со второго курса связан с производством продуктов питания, благоустройством, развитием общественных пространств и созданием архитектурного облика городов. В 2010 году, по данным СПАРК, он зарегистрировал компанию «Инновации света», которая за три года взяла несколько подрядов почти на 700 млн руб. В частности, эта компания сделала новогоднюю иллюминацию в Центральном и Южном округах Москвы, художественную подсветку Новоспасского и Крымского мостов и искусственное освещение трассы Адлер — Красная поляна в преддверии Олимпиады-2014. Также «Инновации света» участвовали в тендерах подразделений комплекса городского хозяйства правительства Москвы, но несколько раз уступали победу калининградской «Ситистройсервис» и петербургской «БалтикСтройКомпани».

В 2013 году взаимоотношения трех перечисленных компаний привлекли внимание Федеральной антимонопольной службы (ФАС). Служба подозревала их в картельном сговоре при проведении одного из тендеров по благоустройству парка «Останкино» стоимостью 686 млн руб. В списке компаний, привлеченных к участию в конкурсе, значится московская «Городская среда» (занимается разработкой элементов уличной навигации). По данным СПАРК-Интерфакс, единственный владелец «Городской среды» — собственник «Хартии» Александр Цуркан. ФАС навел на размышления тот факт, что заявки от этих четырех компаний были отправлены в один день и с одного IP-адреса. Однако представители компаний убедили ФАС, что сговора с их стороны не было, просто все они воспользовались услугами компании «Тендер-информ», которая оказывает посреднические услуги при участии в госзакупках. В этой компании отказались комментировать свои «отношения с клиентами». Представитель ФАС в ответ на уточняющие вопро-

сы РБК заявил лишь, что «результаты расследования изложены в решении комиссии ФАС, которое никто, включая заявителя, не обжаловал». Заявителем выступала ООО «Управляющая строительная компания Петербургской камнеобрабатывающей компании».

ХОЛДИНГ

Четыре компании, фигурировавшие в расследовании ФАС, связаны если не отношениями собственности, то по крайней мере проектами. Пресс-служба «Инноваций света» распространяет пресс-релизы о проектах, выполненных «Ситистройсервисом» и «БалтикСтройКомпани». В частности, контакты PR-менеджеров «Инноваций света» были указаны в пресс-релизе о завершении компанией «Ситистройсервис» работ по благоустройству парка «Останкино», тендера, к которому предъявляла претензии ФАС. Два сотрудника в этих компаниях называют эти структуры «холдингом», а «Инновации света» — управляющей компанией. «Из общения с компаниями «Инновации света», «Ситистройсервис» и «БалтикСтройКомпани» было понятно, что это один холдинг», — делится наблюдениями архитектор Борис Аксентов, выполнявший ряд проектов по заказу компаний. Об этом рассказал еще один подрядчик компании на условиях анонимности: «Профессионалы на рынке знают, что это одна компания».

За последние три года «Ситистройсервис» выполнила работ по заказу комплекса городского хозяйства Москвы более чем на 5 млрд руб. При этом в офисном здании, где расположена компания Чайки «Инновации света», корреспонденту РБК сообщили, что компания «Ситистройсервис» время от времени выигрывает тендеры на проведение строительных работ по проектам, разработанным другой входящей «в холдинг» компании «БалтикСтройКомпани»: например, благоустройство 16 скверов в районе Садового кольца стоимостью 1,4 млрд руб. Такая же ситуация сложилась и при реконструкции парка «Останкино». Строительством занимался «Ситистройсервис» (цена вопроса 2,1 млрд руб., из которых 209 млн руб. были потрачены на строительство самого большого в Европе скейт-парка), а проектировала за 22,8 млн руб. «БалтикСтройКомпани». С этим подрядом был связан скандал: строительство скейт-парка задержалось больше чем на год, осенью 2014 года его открыл мэр Москвы Сергей Собянин. Однако через два дня, после серии травм скейтеров из-за неправильного проектирования, работа объекта была приостановлена. Компании «холдинга» удалось обнаружить и на проектах, которые курировал еще в ранге советника губернатора Игорь Чайка. Так, «Городская среда» разрабатывала систему навигации для музеев Чайковского в Клину, в музее Пушкина в Больших Вязьмах, в заповеднике «Новый Иерусалим». Кроме того, специалисты «Городской среды» входили в состав рабочей группы по об-

Артем Чайка

Старший брат Игоря Чайки Артем родился в 1975 году. После окончания юридического факультета Иркутского государственного университета стал соучредителем и адвокатом юридической фирмы «Чаадаев, Хейфец и партнеры». В 2011 году Артема Чайку вызывали на допрос по делу о «крышевании» игорного бизнеса в Московской области, сообщали РИА

Новости. В феврале 2014 года Артем Чайка стал единственным владельцем Нерудной компании «Бердяуш», которая выиграла тендер на поставку РЖД щебня на 7,5 млрд руб. Летом 2014 года эта компания приобрела у РЖД контрольный пакет крупнейшего поставщика щебня для госмонополии — Первой нерудной компании (ПНК), владеющей 18 щебеночны-

ми заводами. Выручка ПНК в 2014 году — 4,37 млрд руб., чистая прибыль — 13,7 млн руб. По данным Forbes, Артем Чайка является бенефициаром крупнейшего в Сибири производителя соли — «Тыретского солерудника». В 2014 году «Тыретский солерудник» выиграл лицензию на право добычи каменной соли в Калужской области.

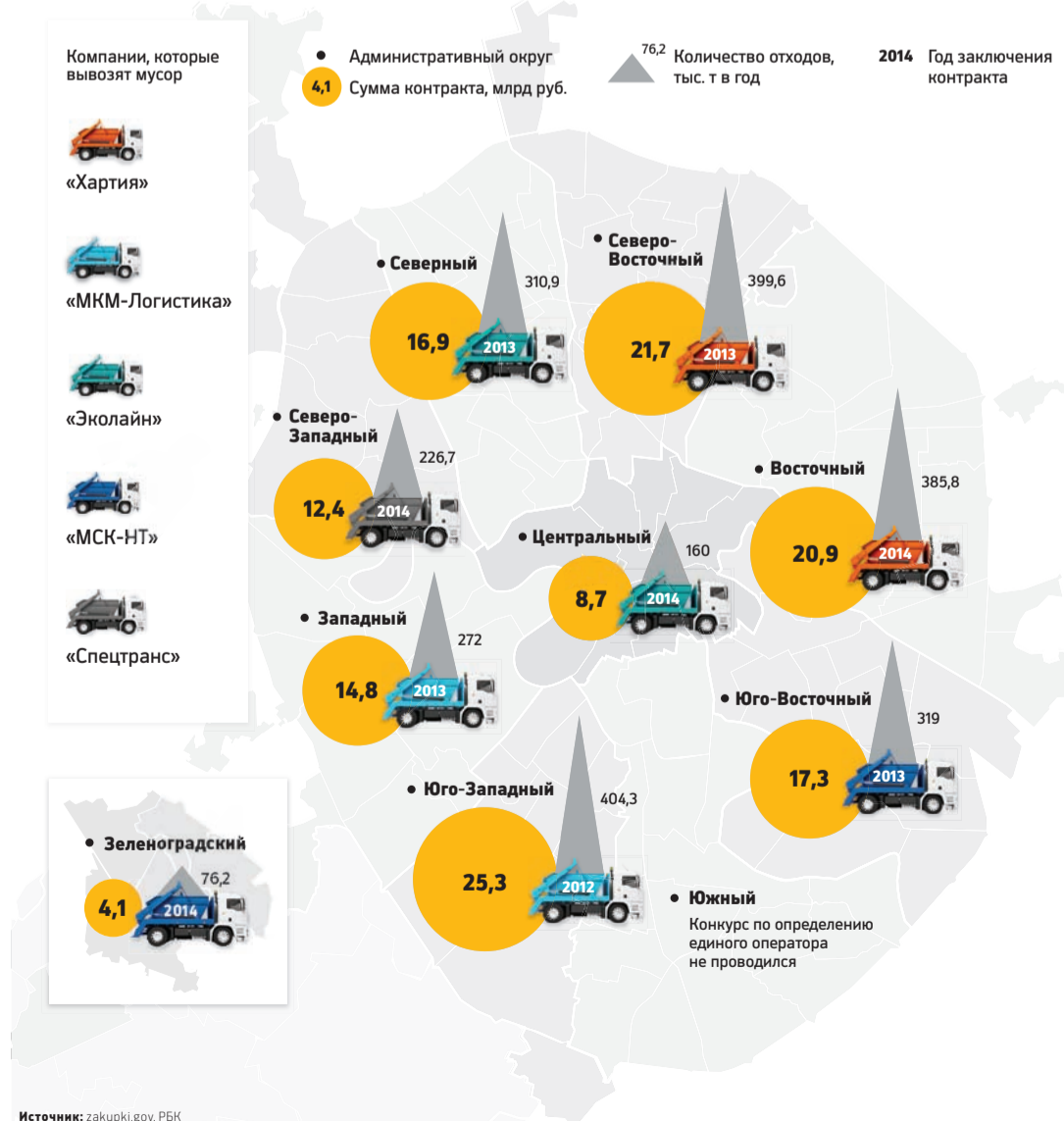
По данным ЕГРЮЛ, единственным владельцем «Хартии» является Александр Цуркан. Гендиректор «Хартии» Александр Никольский сказал РБК, что не знает, как связаться с Цурканом, так как сам «видел его два раза»

новлению облика Клина, которую возглавлял Игорь Чайка.

Проследить связь четырех компаний с «Хартией», выигравшей мусорный тендер, тоже можно лишь по косвенным признакам. Кроме Александра Цуркана их объединяет внешний вид — сайты этих компаний выполнены одним дизайнером Оксаной Коршуновой, которая разместила эти работы в своем портфолио. Разговаривать с РБК она отказалась. Домен «Хартии» hartiya.com, по данным сервиса Who-is регистратора доменов Ru-Center, обслуживает администратор Артем Майерле, который работает в «Инновациях света». Правда, по телефону он сообщил, что права на домен «Хартии» передал другому администратору.

В течение нескольких дней руководитель отдела маркетинга «Городской среды» Ирина Левакова не смогла связаться с владельцем компании Александром Цурканом. На просьбу об интервью с Игорем Чайкой она заявила: «Не понимаю, о чем вы говорите» — и бросила трубку. Вскоре корреспондент РБК получил от нее СМС: «А поговорите с Владимиром Путиным. Прошу меня больше не беспокоить». В компании «Инновации света» не удивились просьбе корреспондента РБК соединить с Александром Цурканом, однако предложили перезвонить в другой офис, где о нем уже не слышали. Гендиректор «Инноваций света» Иван Заворотный отказался отвечать на вопросы РБК. ■

Кто зарабатывает на вывозе мусора в Москве



КРИЗИС Почему ФРС США может вернуться к скупке финансовых активов

Америка смягчилась

ИВАН ТКАЧЕВ

«Федеральная резервная система не собирается повышать ставки — они теперь всегда будут на нуле. С количественным смягчением вовсе не покончено, — наоборот, оно только начинается. Этот процесс бесконечен», — так считает известный критик денежных властей США брокер Питер Шифф. Самое удивительное, что сегодня многие с ним согласны.

СЕНТЯБРЬ — ОПАСНЫЙ МЕСЯЦ

Турбулентность на мировых рынках, напомнившая кризисные дни октября 2008 года, заставила инвесторов усомниться в широко ожидавшемся повышении ставки ФРС США в сентябре. Более того, некоторые финансисты заговорили о вероятности возвращения ФРС к политике количественного смягчения (QE), которая помогла американскому рынку акций непрерывно расти с марта 2009 года. На сегодня QE4 — четвертый с 2008 года раунд скупки финансовых активов — кажется практически невозможным. Но ФРС может поменять планы, если спад на американском фондовом рынке затянется.

«Разговоры на рынке на тему следующих шагов ФРС внезапно прекратились с того, когда она повысит ставки, на то, пойдет ли она на дополнительное стимулирование», — пишет CNBC. Бывший министр финансов США Ларри Саммерс, претендовавший в 2013 году на то, чтобы сменить Бена Бернанке у руля ФРС, написал 23 августа в колонке для FT, что скорое повышение ставки будет «серьезной ошибкой», а затем у себя в Twitter предположил, что ФРС должна рассмотреть возможность нового QE. «Совершенно не гарантировано, что следующим шагом ФРС будет ужесточение политики [то есть повышение ставки]. Как и в августе 1997, 1998, 2007 и 2008 годов, мы, возможно, находимся на ранней стадии очень серьезной ситуации», — написал он.

Отсылка Саммерса к календарным датам неслучайна. Например, банковские кризисы в подавляющем большинстве эпизодов начинаются в сентябре, следует из базы данных МВФ по «системным банковским кризисам» в мире в 1970–2011 годах; следующие по частоте распределения месяцы — декабрь и август, но сентябрь лидирует с большим отрывом. Саммерс предупреждает, что «в настоящий момент, когда ситуация очень хрупкая, повышение ставок может столкнуть какую-то часть финансовой системы в кризис с непредсказуемыми и опасными последствиями». «В условиях удорожания кредита, туманных перспектив китайской экономики, тонущих рынков развивающихся стран и коррекции фондового рынка США повсеместные опасения по поводу ликвидности и ожидаемая волатильность нарастают с почти рекордной скоростью», — пишет экономист.



От главы ФРС США Джанет Йеллен больше не ждут сентябрьского повышения ключевой ставки

Саммерс нашел единомышленника в лице основателя крупнейшего в мире хедж-фонда Bridgewater Associates (управляет активами на \$170 млрд) Рэя Далио, который написал у себя в LinkedIn, что следующим шагом ФРС будет не ужесточение монетарной политики, а смягчение (через QE).

Далио считает, что американской экономике скорее угрожает дефляция, нежели инфляция, поэтому нужно вновь ослаблять монетарную политику — через QE, поскольку ставка ФРС и так близка к нулю. Цены в США, за исключением волатильных цен на продукты питания, энергоносители и жилую недвижимость, которую трудно оценить, растут менее чем на 1% в год (при целевом ориентире ФРС в 2%), соглашается Саммерс, и если валюты Китая и других развивающихся стран продолжают обесцениваться, инфляция в США будет еще ниже.

РИСКИ ВЫРОСЛИ

До августовской девальвации юаня, спровоцировавшей падение фондовых бирж, рынок оценивал вероятность повышения ставки ФРС на ближайшем заседании 17 сентября в 54%, а теперь эта вероятность оценивается только в 24%, свидетельствуют данные биржи CME, где торгуются фьючерсы на ставку Федерального резерва. Экономисты, опрошенные Reuters в начале августа, прогнозировали с 60-процентной вероятностью, что ставка будет повышена в сентябре —

впервые с 2006 года. Ожидания резко изменились, после того как мировой рынок акций потерял более \$5 трлн с 11 августа (начало девальвации юаня).

Фондовый рынок США с капитализацией в 135% ВВП вступил в полосу коррекции впервые за четыре года. Аналитики Barclays перенесли ожидаемое повышение ставки ФРС с сентября 2015 года на март 2016 года, сославшись на то, что Федеральный резерв в текущих условиях устрасится поднимать ставку, чтобы еще больше не дестабилизировать рынок.

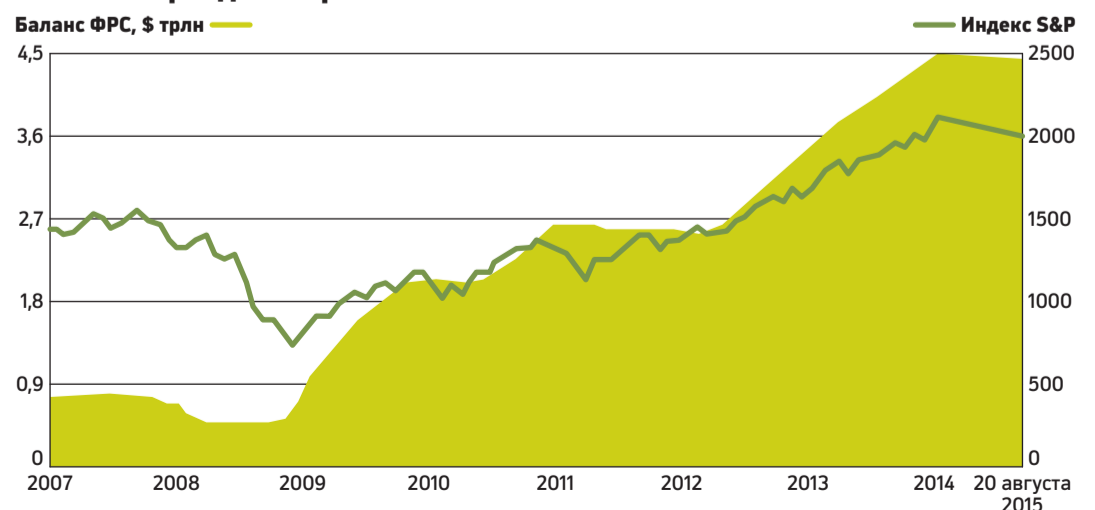
Американский индекс Dow снизился на 14% относительно послед-

Бывший министр финансов США Ларри Саммерс заявил, что скорое повышение ставки будет «серьезной ошибкой», и предположил, что ФРС должна рассмотреть возможность нового QE

него максимума, S&P 500 — на 11% (по состоянию на 25 августа). Снижение на 20% будет означать так называемый «медвежий» цикл, который в последний раз наблюдался на американском рынке в 2007–2009 годах. Как правило, эти циклы на фондовом рынке совпадают с рецессиями в экономике, хотя бывают исключения — «черный понедельник» октября 1987 года, когда обвал рынка был, а рецессии не было. Сейчас экономика США находится в хорошей форме, пишет Barclays, и рецессия ей не грозит. Но события на международных рынках «увеличили нисходящие риски для экономического роста в США», предупредил в среду президент Федерального резервного банка Нью-Йорка Уильям Дадли.

Текущий большой цикл роста фондового рынка в США начался в марте 2009 года и является одним из самых продолжительных в истории, за это время рынок вырос почти на 200%. Большинство экспертов убеждены, что этот рост не был бы возможен без программы QE Федерального резерва. Между ростом индекса S&P 500 и денежными вливаниями ФРС прослеживается четкая корреляция (хотя причинно-следственная связь не доказана). «Рынок подсел на наркотик количественного смягчения», — сказал бывший глава Федерального резервного банка Далласа Ричард Фишер в интервью CNBC на этой неделе, объясняя повышенное внимание к предстоящим действиям ФРС. А предыдущие руководители Федерального резерва — Алан Гринспен и Бен Бернанке — всегда видели в рынке акций особое значение для экономического роста и благосостояния нации. Например, Бернанке в 2010 году так объяснял механизм благоприятной взаимосвязи фондового рынка и экономики: «Более высокие цены на акции увеличат активы потребителей и помогут укрепить доверие, что может, в свою очередь, подстегнуть потребительские расходы. Увеличение расходов приведет к росту доходов и прибылей, что поддержит дальнейшее расширение экономики». ■

Чем больше денег ФРС вкладывает в экономику, тем выше фондовый рынок США



Источники: Bank of America Merrill Lynch, ФРС США, S&P

ЗАКОНОПРОЕКТ Право реализовывать имущество должников хотят передать приставам

Кто арестовывает, тот и продает

ПЕТР НЕТРЕБА,
ЯНА МИЛЮКОВА

Минюст предлагает передать судебным приставам (ФСПП) право продажи арестованного имущества, оцененного Росимуществом в 2014 году в 90 млрд руб.

ПРОДАЛИ 15 ПРОЦЕНТОВ

Минюст готовит проект федерального закона, которым предлагает передать функции по реализации арестованного имущества от Росимущества в службу судебных приставов. Об этом министерство уведомило на портале regulation.gov.ru. Сейчас судебные приставы занимаются только арестом имущества должников. Организация его продажи — обязанность Росимущества. Саму продажу осуществляют специализированные организации, которые отбираются территориальными органами Росимущества на открытых аукционах. Например, в Москве в 2015 году право продавать получили девять компаний, в Московской области — четыре.

По итогам 2014 года Росимущество оценило объем арестованного имущества по России в 90,5

млрд руб. Большого спроса не было: продать удалось только 15% на сумму 13,5 млрд руб. Больше половины имущества было возвращено судебным приставам. Как следует из отчета Росимущества, причина такого высокого возврата — в низком качестве арестованного имущества, высокой вероятности оспаривания действий приставов и риске для покупателей не зарегистрировать право собственности. Кроме того, Росимущество сообщает и о росте объемов заложенного имущества, оценка стоимости которого по решению судов оказывается выше рыночной и неинтересна покупателям. Эти проблемы судебным приставам теперь предстоит решать самостоятельно.

Как рассказали РБК в Росимуществе, основные требования к организации и проведению публичных торгов устанавливаются Гражданским кодексом и законодательством об исполнительном производстве. «В этом смысле законопроект Минюста не устанавливает какого-либо иного механизма, однако направлен на правовое решение многих проблемных вопросов, возникающих при принудительной реализации арестованного имущества», — отмечает представитель ве-

домства. В частности, законопроектом предлагается изменить порядок вознаграждения специализированной организации, занимающейся продажей. «Планируется установить зависимость размера вознаграждения поверенного от стоимости реализации имущества», — сказал представитель Росимущества. А «оплату вознаграждения поверенного предлагается возложить на покупателя, о чем участники торгов в обязательном порядке должны быть уведомлены в извещении о торгах». По его словам, это не единственное изменение действующей процедуры организации продаж. «Законопроектом предусмотрены положения, существенно повышающие ответственность таких организаций за законность и результат торгов вверенного им для продажи имущества должника», — отметил представитель ведомства.

«ПРОГРЕССИВНЫЙ ШАГ»

Еще одно новшество: после вступления в силу законопроекта продажа арестованного имущества «будет проводиться на публичных аукционах в электронной форме, арестованные акции, обращающиеся на рынке ЦБ, —

По итогам 2014 года Росимущество оценило объем арестованного имущества по России в 90,5 млрд руб.

на организованных торгах на бирже», сообщили в Росимуществе.

В службе судебных приставов законопроект не комментируют. В Росимуществе РБК сообщили, что «считают данный законопроект прогрессивным шагом на пути совершенствования процедуры принудительной реализации имущества должников».

Все девять компаний, аккредитованных при Росимуществе в Москве, отказались комментировать передачу полномочий от Росимущества в ФСПП. Но гендиректор одной из них — ЗАО «Оргжилцентр» — Ирина Богомолова отметила, что «за процент от реализованного имущества работать достаточно интересно». «Сейчас размер нашего вознаграждения оговаривается договором с Росимуществом», — говорит она. По мнению Богомоловой, требование о публичных электронных аукционах лишь фиксирует сложившуюся практику продажи имущества. «Большая часть, 90–95% арестованного имущества, уже реализуется через электронные площадки. Это достаточно прозрачная схема, и сейчас компании сами принимают решение, с какой площадкой им работать», — заметила представитель компании. ▣



РБК ЖУРНАЛ
ТЕМА НОМЕРА:
БИЗНЕС
НА ЗДОРОВЬЕ

УЖЕ В ПРОДАЖЕ
ТАКЖЕ В ЦИФРОВЫХ КИОСКАХ



РЕКЛАМА
16 +

ООО "БизнесПресс", 117393, г. Москва, ул. Профсоюзная 78, стр. 1, ОГРН067746826070

RBC.RU

САНКЦИИ Делегация Совета Федерации отказалась ехать в США

Матвиенко не въезжает

Кому отказывали во въезде



Депутат Госдумы Иосиф Кобзон (на фото) попал только в два санкционных списка — Евросоюза и Канады, однако о том, что въезд в США ему закрыт, стало известно еще в 2012 году. Тогда в визе ему было отказано на основании подозрений в криминальной деятельности или связях с лицами, совершившими преступления на территории США, сообщил американский устроитель его гастрольной компании Russian-American Consulting Corporation. В июле 2015 года депутат объявил, что в случае необходимости лечения «в стране, которая наложила санкции», он обратится к президенту Владимиру Путину и «он [ему] поможет».

МАРИЯ БОНДАРЕНКО,
АЛЕКСАНДР АРТЕМЬЕВ,
ПОЛИНА ХИМШИАШВИЛИ

Российская делегация во главе с Валентиной Матвиенко в полном составе отказалась от визита в Нью-Йорк на сессию Межпарламентского союза из-за ограничений в визе. МИД России назвал это «недопустимыми ограничениями».

Визит российской делегации во главе со спикером Совета Федерации Валентиной Матвиенко в США для участия в сессии Межпарламентского союза (МПС) отменен. Как следует из заявления МИД России, из-за ограничений в выданной спикеру Совфеда визе визит делегации в Нью-Йорк стал невозможным.

«Выданная после долгих проволочек виза содержит ряд недопустимых ограничений по пребыванию В.И. Матвиенко в США. В частности, визой не разрешено участвовать в любых встречах и других мероприятиях по линии Межпарламентского союза.

В этих условиях визит возглавляемой В.И. Матвиенко делегации российских законодателей в Нью-Йорк стал невозможным», — говорится в заявлении российского внешнеполитического ведомства.

Делегация в полном составе отменяет визит в США из-за того, что Матвиенко была выдана виза с ограничением, сообщил Интерфаксу источник в делегации. «Делегация в полном составе отменит свой визит», — сказал он.

В Совете Федерации ранее говорили о том, что решение Матвиенко, отправляться ли в Нью-Йорк, будет зависеть от того, какой тип визы ей будет получен. Ее заместитель Ильяс Умаханов говорил Интерфаксу, что единственным условием поездки должно стать беспрепятственное и полноформатное участие Матвиенко в форуме Межпарламентского союза.

В среду собеседник РБК в Совфеде подчеркивал, что, если виза все-таки будет усеченной и возможности полноценного участия в мероприятиях не будет, Матвиенко, скорее всего, откажется от такой поездки.



Спикер Совета Федерации Валентина Матвиенко (на фото) планировала поехать на сессию Межпарламентского союза, которая состоится на площадке ООН в Нью-Йорке. Ранее она была внесена в список лиц, которым запрещено посещение США в связи с поддержкой присоединения Крыма к России. Как результат, у спикера возникли сложности с получением визы. В итоге ей выдали визу с ограничениями, и делегация СФ решила в полном составе отменить визит в Нью-Йорк.

ФОТО: Михаил Дьячаридзе/ТАСС



Депутат от ЛДПР и сын Владимира Жириновского Игорь Лебедев (на фото) не подпадает под западные санкции, однако, как он рассказал в марте 2015 года газете «Известия», ему единственному из российской парламентской делегации США отказали в визе для участия в заседании Комитета арктического региона. Американская сторона эту информацию не комментировала.

ФОТО: РИА Новости



Спикер Госдумы Сергей Нарышкин (на фото) попал в санкционные списки США и Евросоюза одним из первых. Это не помешало ему посетить в апреле Париж по приглашению ЮНЕСКО по случаю 60-летия вступления в организацию СССР и 100-летия начала Первой мировой войны. Однако в июле въездную визу ему отказались выдавать Финляндия — Нарышкин должен был принять участие в работе Парламентской ассамблеи ОБСЕ в Хельсинки. По данным финского издания Helsingin Sanomat, вето на возможность его въезда на территорию ЕС наложила Эстония.

ФОТО: Петр Касин/Коммерсантъ

10-я встреча женщин — спикеров парламентов должна пройти 29–30 августа в конференц-зале №3 штаб-квартиры ООН

Виза выдавалась на условиях участия спикера Совфеда в мероприятиях ООН — США обязаны предоставлять приглашенным этой международной организацией право въезда на свою территорию. Однако, как отмечал американский дипломат РБК, въездной документ «действителен для поездки в ООН», а «любые другие действия не согласованы», и это отмечено как «ограничение на действие визы». Как писали «Ведомости», Матвиенко планировала провести встречу с генсеком ООН Пан Ги Мун, при этом приглашение в Нью-Йорк поступило от Межпарламентского союза, говорила РБК представитель этой организации Джемини Пандья.

«Это хамство в иезуитской форме: они дали ей право посетить Нью-Йорк, но ограничили только территорией ООН и не пускают на свою территорию, где должна пройти встреча женщин — руководителей парламента», — прокомментировал выданную США визу заместитель международного комитета Совета Федерации Андрей Климов. В этих условиях ехать на ме-

роприятие как Валентине Матвиенко, так и сопровождающим, невозможно, говорит он.

По словам Климова, это поведение властей США не решает ни украинскую проблему, ни проблемы в двусторонних отношениях.

В то же время, как указывается на сайте Межпарламентского союза, 10-я встреча женщин — спикеров парламентов должна была пройти 29–30 августа в конференц-зале №3 штаб-квартиры ООН. Мероприятия в рамках МПС проходят на площадке штаб-квартиры ООН, подтвердила РБК Пандья.

Пресс-секретарь посольства США в России Уильям Стивенс в связи с ситуацией с визой Матвиенко напомнил, что дипломаты не обсуждают «подробности выдачи виз», так как эта информация «является конфиденциальной». «Однако это общеизвестный факт, что Валентина Ивановна Матвиенко находится в санкционном списке ряда стран. Госпоже Матвиенко и другим российским чиновникам известно, что против них введены санкции», — сказано в комментарии, поступившем в РБК. ▣

ДЕЛО «РОСНАНО» Анатолий Чубайс провел успешную встречу с Владимиром Путиным

Гарант репатриации

СВЕТЛАНА РЕЙТЕР,
ПОЛИНА РУСЯЕВА,
ПОЛИНА НИКОЛЬСКАЯ

Как стало известно РБК, глава «Роснано» Анатолий Чубайс в августе встречался с президентом Владимиром Путиным. После этого в Москву начали возвращаться бывшие топ-менеджеры госкомпании, которые в июле уехали за рубеж.

В августе состоялась встреча председателя правления «Роснано» Анатолия Чубайса с президентом Владимиром Путиным, рассказали РБК несколько источников, близких к «Роснано». Источник в окружении главы администрации президента Сергея Иванова подтвердил факт встречи. Ранее источники рассказывали, что именно Иванов способствовал смягчению меры пресечения бывшему партнеру Чубайса, экс-руководителю госкорпорации Леониду Меламеду — с содержания под стражей в СИЗО до домашнего ареста.

Как уточнил один из источников РБК, глава «Роснано» ходатайствовал перед первым лицом государства, и Путин дал понять, что топ-менеджерам корпорации «уже можно возвращаться в Москву». По информации человека, знакомого с Чубайсом, августовская встреча «была успешной, и именно ее результаты позволили некоторым людям вернуться в Россию».

Другой источник РБК, осведомленный о встречах с главой государства, назвал ее результаты «логичными». «Мы все надеемся, что ходатайство работает и переговоры приведут к положительным результатам», — говорит он. Деталей разговора никто из собеседников РБК не раскрыл.

Член правления «Роснано» Андрей Трапезников сообщил, что в корпорации не комментируют информацию о встрече главы корпорации с президентом.

КТО УЕЗЖАЛ

Как писал в конце июля РБК, с того момента, как под домашний арест был посажен Леонид Меламед, из России уехали сразу несколько топ-менеджеров «Роснано» — как бывших, так и нынешних. Все они, как рассказывали более пяти источников в окружении Чубайса и Мелаameda, опасались уголовного преследования.

В числе уехавших из России — бывший финансовый директор РАО «ЕЭС» и давний партнер бывшего гендиректора «Роснано» Меламеда Дмитрий Журба, бывший зампредаправления «Роснано» и экс-глава «Группы Е4» Андрей Малышев, член правления «Роснано» и Фонда развития инфраструктурных и образовательных программ Яков Уринсон, ранее первый зампред «Роснано» (сейчас — президент бизнес-школы «Сколково») Андрей Раппопорт, директор по инновационному развитию «Роснано» Юрий Удальцов.

По информации РБК, в августе Уринсон и Удальцов вернулись в Москву. «В июле—августе они находились в командировках и плановых отпусках и вернулись в Москву, как мы и говорили ранее», — сообщил Трапезников. Сам Удальцов на прошлой неделе подтверждал РБК, что вернулся в Москву после командировки в Германию и отпуска.

«Я уезжал в традиционный отпуск, в который я обычно уезжаю. Меня не было чуть больше двух недель в Москве», — объяснил РБК свое отсутствие в России Яков Уринсон. Комментировать общение Чубайса с Путиным Уринсон не стал, заявив лишь, что «никакого перерыва в их общении не было».

В пресс-службе бизнес-школы «Сколково» сообщили, что Андрей Раппопорт вернется в Москву к началу делового сезона после окончания отпуска. По информации двух источников в окружении бизнесмена, Раппопорт уже

прилетел в Россию. Связаться с бизнесменом РБК пока не удалось.

Дозвониться до Дмитрия Журбы, который фигурирует в деле Меламеда как свидетель, не удалось. По словам адвоката Андрея Малышева Ольги Козыревой, ее подзащитный будет находиться на лечении за рубежом до второй половины сентября, соответствующие документы отправлены в Следственный комитет России. Малышев проходит по уголовному делу как подозреваемый.

Получить комментарий пресс-службы президента пока не удалось. Анатолий Чубайс не ответил на вопросы РБК.

ЧТО СЛУЧИЛОСЬ

Два источника, близких к руководству «Роснано», ранее рассказывали, что старт атаке на партнеров Чубайса был дан примерно за неделю до ареста Меламеда. Его ни разу за все время существования уголовных дел не допрашивали, рассказали двое знакомых Меламеда, но вдруг вызвали на допрос в Следственный комитет за четыре дня до задержания. Когда следователи узнали, что в этот день Меламед не может сам приехать к ним (его адвокат был занят в другом процессе в Подмосковье), к нему нагрянула группа оперативников и задержала, говорил собеседник РБК.

Одной из причин, почему активизировалось расследование, источники РБК называли участие Чубайса в публичных дебатах с оппозиционным политиком Алексеем Навальным. Силовики имели виды на группу Чубайса, потому что это медийно выигрышное и уже готовое дело, а после дебатов с Навальным в эфире «Дождя» (24 июня), то есть за неделю до ареста Меламеда) людей Чубайса просто перестали защищать в Кремле, пояснял один из них. ■

При участии Михаила Рубина и Ирины Юзбековой

Дело Меламеда

Арест и обвинение

В пятницу, 3 июля, Басманный суд Москвы отправил под домашний арест на два месяца экс-председателя правления госкорпорации «Роснано» (с конца 2010 года — ОАО «Роснано»), а сейчас гендиректора ХК «Композит» Леонида Меламеда, задержанного двумя днями ранее.

По версии правоохранительных органов, в 2008 и 2009 годах Меламед, одновременно являясь совладельцем инвестиционно-финансовой корпорации «Алемар» (ЗАО «ИФК «Алемар»), заключил договор об оказании консультационных услуг между госкорпорацией и ИФК, и под видом консультационных услуг в течение полугодия «ставленники» Меламеда — Андрей Малышев и Святослав Понуров — незаконно перечислили средства, выделенные корпорации из госбюджета, в качестве имущественного взноса. Работа, которую выполняли сотрудники «Алемара», входила в обязанности самой «Роснано», считает следствие. А привлечение услуг третьих лиц

на возмездной основе в тех же целях противоречило требованиям закона. «Меламед создал все условия, чтобы бюджетные средства были перечислены в подконтрольную ему фирму, обеспечив себе таким образом так называемый золотой парашют при увольнении», — заявлял представитель СКР Владимир Маркин.

Мера пресечения

В понедельник, 24 августа, в Мосгорсуде адвокаты Меламеда ходатайствовали об изменении меры пресечения. Несмотря на поручительство влиятельных друзей, включая Анатолия Чубайса, и их готовность внести залог, суд не пошел на смягчение: до 1 сентября Меламед останется под домашним арестом. Адвокат Меламеда Руслан Кожура считает решение Мосгорсуда «необоснованным», поэтому защита будет его обжаловать. По информации РБК, в ближайший понедельник, 31 августа, в Басманном суде следствие будет ходатайствовать о продлении домашнего ареста Леонида Меламеда до 11 декабря.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВОЕННО-МУЗЫКАЛЬНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ

СПАССКАЯ БАШНЯ

с 5 по 13 сентября 2015 г.
на Красной площади

Заказ билетов на официальном сайте Фестиваля

Генеральный спонсор

 **РОСБОРОНЭКСПОРТ**

Генеральный партнер

 **Транснефть**

0+

РЕКЛАМА

ОАО «Рособоронэкспорт»
ОАО «АК «Транснефть»

РОССИЯ



БИЗНЕС | КРИЗИС

Россияне устремились в магазины в ожидании осеннего повышения цен

Спасение в холодильнике

АННА ДЕРЯБИНА,
АЛЕКСЕЙ ПАСТУШИН

В ожидании нового роста цен из-за падения курса рубля россияне опять начали скупать бытовую технику и мебель. В начале недели ретейлеры зафиксировали рост продаж от 10 до 80% по сравнению с прошлой неделей.

ЧТО ПОКУПАЮТ

О заметном росте спроса на фоне падения курса рубля РБК рассказали крупные ретейлеры. Например, интернет-магазин Wikimart в первые два дня этой недели зафиксировал рост заказов на товары на 30% по сравнению с прошлой неделей, сообщил директор по стратегическому планированию Wikimart Денис Киселев. Основной спрос, по его словам, приходится на позиции с высоким средним чеком: продажи телевизоров и стиральных машин выросли вдвое, холодильников — больше чем на 25%. Вдвое выросли продажи в категории «Детские автокресла и аксессуары». «Это уже напоминает традицию: после резких колебаний курса население начинает закупать товары впрок, тем самым пытаясь застраховать себя от будущего повышения цен», — говорит Киселев.

На 30% выросли продажи в сети магазинов ge:Store, отмечает руководитель по связям с общественностью управляющей компании сети, Inventive Retail Group, Людмила Семушина. Чаще всего покупают компьютеры (iMac и ноутбуки) всех моделей, iPhone 6 и Apple Watch, говорит она. «Частично увеличение спроса можно связать с сезонностью, но увеличение продаж, конечно, стимулируется и ситуацией с курсом рубля», — говорит Семушина. — Покупатели боятся повышения цен и пришли сделать покупку, которую, возможно, они готовы были отложить на более поздний срок».

Представитель «М.Видео» Антон Пантелеев говорит, что с понедельника по среду прирост интернет-заказов на технику составил 80% по сравнению с началом прошлой недели и 240% по сравнению с той же неделей прошлого года. Лучше всего продаются категории, которые традиционно наиболее востребованы перед началом школьного сезона: смартфоны, планшеты, ноутбуки — по этим товарам рост от 40 до 200%, говорит Пантелеев. Кроме того, вырос спрос на телевизоры и крупную бытовую технику — прирост по этим категориям по сравнению с прошлой неделей составил 30–40%, добавил он.

Рост конверсии в интернет-магазине «Связного» в понедельник-вторник составил 20–25% по сравнению с прошлой неделей, оборот вырос на 85%, отмечает представитель сети Мария Заикина. Увеличился и средний чек — более чем на 25% за два дня. «Самый значимый рост демонстрируют смартфоны, причем большая доля покупок пришлась на устройства высоких ценовых сегментов, в том числе на гаджеты Apple», — говорит Заикина.



Продавцы бытовой техники отмечают всплеск покупательской активности в связи с обесценением рубля, правда меньший, чем в конце 2014 года

«Это уже напоминает традицию: после резких колебаний курса население начинает закупать товары впрок, тем самым пытаясь застраховать себя от будущего повышения цен»

Спрос на некоторые категории товаров, особенно на крупную бытовую технику, растет в течение последних двух недель, говорит коммерческий

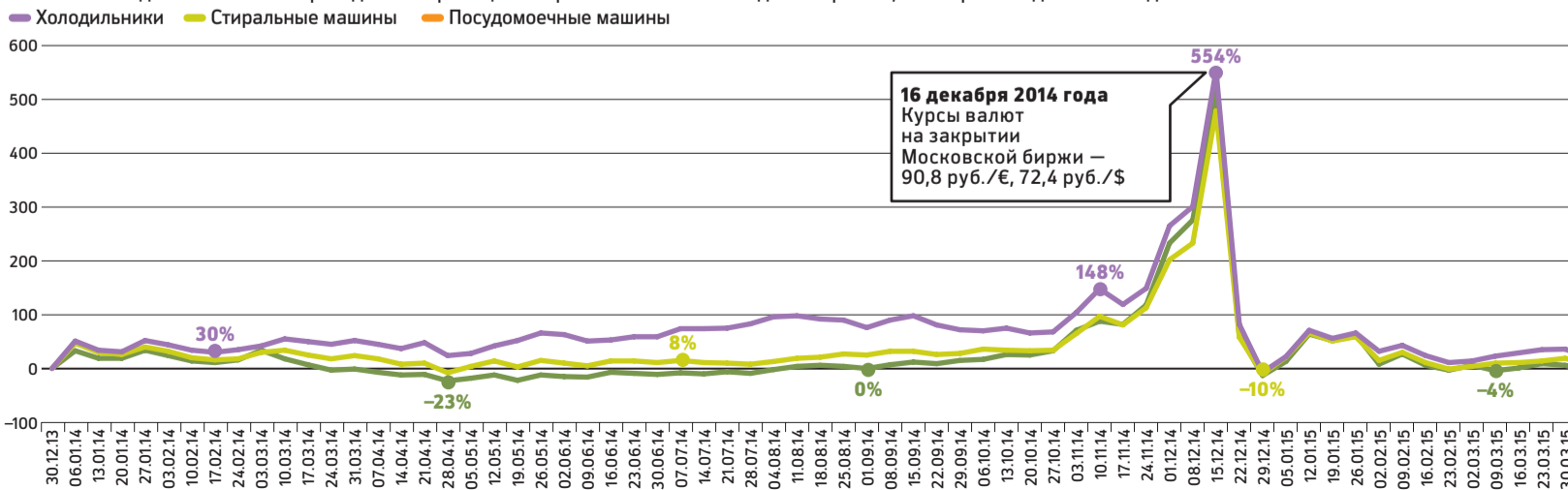
директор компании «Техносила» Сергей Зернов. Он связывает эту тенденцию с продолжающимся ростом курсов валют.

В сети «Эльдорадо» повышение спроса фиксировали еще дольше — на протяжении последних двух месяцев. «Но однозначно связывать это с ослаблением рубля не стоит — сказывается и сезонная динамика, и наша промоактивность», — предупреждает вице-президент «Эльдорадо» по закуп-

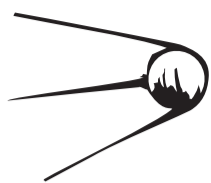
кам Алексей Сердюченко. «Разумеется, по масштабам это не стоит сравнивать с ажиотажем конца 2014 года», — отмечает он, не приводя точных данных. Об этом же говорят и в «Связном». «Тогда [в декабре] на ажиотаж, вызванный падением рубля, наложился и традиционно высокий уровень спроса в этот период», — говорит Мария Заикина. — Август в этом отношении более спокойный месяц, кроме того, резкое падение рубля уже не так неожиданно».

Какая бытовая техника пользуется спросом у россиян во время падения рубля

Изменение недельного числа переходов на страницы интернет-магазинов с «Яндекс.Маркета», % к первой неделе 2014 года



Источник: «Яндекс.Маркет»



«Газпром» начнет зарабатывать на производстве спутников с. 10

НПФ перевели 180 млрд руб. с депозитов в ценные бумаги с. 12

Что, кроме доллара, может уберечь от девальвации рубля с. 16

ФОТО: Depositphotos



Замгендиректора GFK Максим Быстрицкий говорит, что, по данным компании, в последнюю неделю июля по сравнению с прошлым годом продажи электроники в целом по России выросли на 7%, а в Москве последние недели растут двузначными темпами. Рост он называет рекордным для 2015 года. Как и в декабре, повышенным спросом у населения пользовалась бытовая техника и телевизоры, а основной рост

объемов продаж пришелся на Москву и Санкт-Петербург, заключает Быстрицкий.

Отмечают резкий рост продаж и на мебельном рынке. По словам совладельца сети Hoff Михаила Кучмента, продажи сети в начале недели выросли на 10% относительно прошлой недели. Но речь идет не о спонтанных покупках, а о заранее запланированных. «Процесс выбора мебели обычно растянут, люди не спешат оперативно принимать решения, — отмечает Кучмент. — Но возможное повышение цен и наша акция рассрочки, которая действует до конца августа, подтолкнули потребителей к совершению покупок». Наибольшим спросом пользуются товары стоимостью от 20 тыс. руб., добавил Кучмент.

ЦЕНЫ БУДУТ РАСТИ

Не все ретейлеры связывают рост спроса с влиянием курса валют. Так, президент «Евросети» Александр Малис отметил, что продажи в августе растут, но спрос соответствует сезону. Традиционно популярностью в этот период пользуются ноутбуки и смартфоны, говорит он. С сезонностью рост спроса связывают и в «Юлмарте».

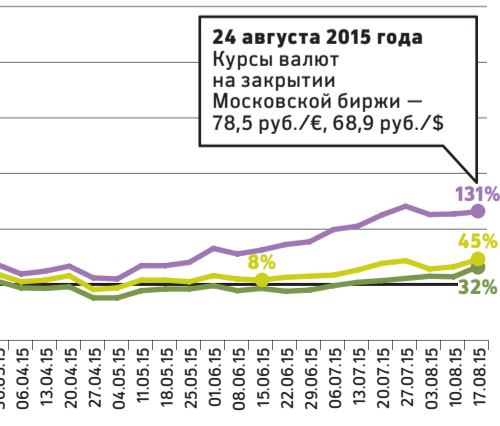
Тем временем ретейлеры уже готовятся к пересмотру цен. «Учитывая текущую ситуацию и заботясь о наших клиентах, мы рекомендуем совершить желаемые покупки в ближайшее время», — предупреждает Сердюченко из «Эльдорадо». Он не исключает, что рост цен в сети начнется в ближайшие недели.

«Яндекс.Маркет» зафиксировал плавный рост цен на товары в интернет-магазинах еще в июне-июле. По данным «Яндекс.Маркета», средняя цена на популярные модели холодильников с начала июня по 23 августа выросла на 7%, на стиральные машины — на 9%, на пылесосы — на 10%. Цены на ноутбуки, планшеты и мобильные телефоны при этом не выросли.

Нынешняя ситуация на рынке отличается от декабрьской, уверены в «Яндекс.Маркете». В конце прошлого года резкое падение курса рубля привело к существенному росту спроса, сейчас же спрос на технику и электронику растет гораздо медленнее, чем в декабре. «По всей видимости, у покупателей либо уже не осталось свободных средств, либо они не готовы вкладывать их в товары», — говорится в сообщении компании.

В середине декабря прошлого года на фоне резко обесценивающегося рубля москвичи устремились в магазины техники и мебели. Потребители сметали с полок те товары, цены на которые могли быть повышены после Нового года. Ретейлеры тогда отмечали рост продаж в два-три раза. Самым большим спросом у спасающих свои накопления россиян тогда пользовались стиральные машины, холодильники, телевизоры, ноутбуки и цифровая техника. ■

При участии Ксении Шамакиной



МНЕНИЕ



ФОТО: предоставлено пресс-службой

СЕРГЕЙ ПЯТЕНКО,
генеральный директор ЭПШ ФБК

Что делать со сбережениями в кризис

В период кризиса лучше придерживаться следующего правила: если вам не потребуется данная сумма в период около года, можно смело купить доллары. Если вы все же собираетесь поехать в Европу — разумнее вложиться в евро.

Можно вспомнить старую загадку: почему генералы не должны бегать? Потому что в военное время это вызывает панику, а в мирное — смех. Аналогичные реакции могут быть на эмоциональные финансовые действия в период паники.

Есть моменты, когда лучше ничего не делать. Например, совершенно бессмысленно в период падения рубля бежать в обменник и покупать валюту. Валютные курсы подвержены довольно резким краткосрочным колебаниям, и, поддавшись общим настроениям, вы, скорее всего, понесете потери.

Еще менее разумно покупать дорогостоящую бытовую технику. Например, покупать холодильник есть смысл, только если вы уже планировали это сделать. Но если ваш холодильник работает нормально, то покупать второй, чтобы «сохранить» деньги, не стоит. Деньги не хранят в холодильниках. Когда живые деньги вам понадобятся, продать ваше приобретение удастся в лучшем случае за полцены. С другой стороны, если вы наконец-то накопили на машину — покупайте. Скорее всего, вскоре она будет стоить еще дороже.

«Когда на финансовых рынках случаются потрясения, россияне мучаются вопросом: «Что делать с рублем?»

При покупке валюты в период кризиса лучше придерживаться следующего правила: если вам не потребуется данная сумма в период не менее года, можно смело купить доллары или евро, поскольку за год их стоимость, скорее всего, вырастет. При этом чему лучше отдать предпочтение — доллару или евро, — тоже лучше определить, исходя из ваших планов на сроки и вид их использования. Если вы собираетесь поехать в Европу — разумнее вложиться в евро. Если планируется просто долго хранить деньги — то лучше купить доллары. К тому же в долгосрочном плане евро, возможно, будет иметь большее количество проблем, чем американская валюта.

Играть на коротких колебаниях курса на коротком отрезке времени

(до следующей зарплаты), конечно, не стоит. Во-первых, волатильность курса рубля на таких коротких сроках не позволит вам выиграть много. Во-вторых, если вы не специалист, то лучше подобными операциями не заниматься. Есть большой риск просто проиграть на конвертациях.

Досрочно снимать деньги с рублевых вкладов тоже не стоит: чем больше там накопилось процентов и ближе срок окончания вклада, тем менее рационально закрывать вклад и переводить его в валюту. Можно только нанести себе дополнительный ущерб, потеряв проценты.

Лихорадочное поведение россиян обусловлено и тем, что большинство не имеют финансовой подушки безопасности — определенной суммы, заложенной на черный день. Поэтому, когда на финансовых рынках случаются «непредвиденные», но закономерные потрясения, россияне мучаются вопросом: «Что делать с рублем?»

Практика показывает, что в странах нашего уровня развития (типа Бразилии, Мексики) стабильность на финансовых рынках является скорее исключением, а волатильность — нормой. Поэтому для хранения средств безотносительно остроты ситуации действует традиционное правило: диверсифицируйте свои средства.

Половину денег лучше держать на рублевом депозите, оставшиеся деньги — поровну на депозитах в валюте

(долларах и евро). Какую-то часть денег (примерно в размере пары-тройки зарплат) можно хранить наличными дома.

Россияне в целом учатся финансовой грамотности достаточно быстро. Паники с каждым разом все меньше, а прагматичных действий — все больше. Вот и в последние дни можно отметить, что все больше россиян не совершают панических действий, даже относительно декабря прошлого года, когда много людей бросилось скупать товары длительного пользования. В настоящее время похоже, что в целом россияне ведут себя достаточно спокойно.

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

ТЕХНОЛОГИИ Газовый монополист решил зарабатывать на космосе

Спутник «Газпрома»

«Газпром» и космос



ВЕРА ПРЕЛОВСКАЯ

До 2030 года «дочка» концерна — «Газпром космические системы» — планирует собрать и продать 44 спутника общей стоимостью \$6,5 млрд. Из них сам «Газпром» купит только 26, остальные компания планирует отправить на экспорт.

«ГАЗПРОМ» В КОСМОСЕ

О том, что «Газпром» решил заняться космическими технологиями, стало известно в мае. Тогда компания «Газпром космические системы» разместила на своем сайте видеоролик о строительстве в Щелково завода по производству спутников. РБК удалось ознакомиться с некоторыми деталями этого проекта. Собственное производство спутников компания рассчитывает запустить до 2018 года, инвестиции в проект оцениваются в 17 млрд руб., а мощность предприятия будет рассчитана на производство четырех аппаратов в год, рассказал РБК представитель «Газпром космические системы» Игорь Кот. Речь идет об аппаратах связи и дистанционного зондирования Земли. Рыночная стоимость каждого такого спутника будет составлять около \$150 млн, уточнил он.

Собственные спутники нужны прежде всего самому «Газпрому». Компания «Газпром космические системы» (контролируется «Газпромом» и Газпромбанком, на 16,2% принадлежит РБК «Энергия») была создана

еще в 1992 году для мониторинга газопроводов. Сейчас она — второй национальный спутниковый оператор после ФГУП «Космическая связь». Доля ее рынка по предоставлению услуг связи с помощью спутникового ресурса, по собственной оценке, составляет около 30%. Компании принадлежит система спутниковой связи «Ямал», которая состоит из четырех аппаратов: «Ямал-202», «Ямал-300К», «Ямал-401» и «Ямал-402». На предоставление телекоммуникационных услуг «Газпрому» приходится не более 10% услуг компании, другие ее клиенты — российские сервис-провайдеры, государственные ведомства, в том числе Минобороны, а также зарубежные компании (около 30% услуг), такие как американская компания U.S. ElectroDynamics, Inc. (USEI) и Etisalat — один из крупнейших телекоммуникационных провайдеров на Ближнем Востоке.

Но собственного производства спутников у «дочки» «Газпрома» никогда не было. Все действующие аппараты она покупала у ИСС им. Решетнева. В конце 2013 года «Газпром космические системы» также подписала контракт на разработку «Ямал-601» с французской Thales Alenia Space.

Строить спутники самостоятельно «дочка» «Газпрома» решила для того, чтобы снизить их стоимость и сроки изготовления, утверждает Кот. Компания рассчитывает, что за счет снижения доли иностранных комплектующих спутники производства «Газпром космические системы» бу-

дут примерно на 30% дешевле нынешних аналогов, а срок их изготовления может сократиться почти вдвое (до 24–30 месяцев), говорит он. Сейчас доля импортной электроники на русском спутнике составляет от 25 до 75%, рассказывал в интервью РБК гендиректор ИСС им. Решетнева, монополиста по производству спутников в России, Николай Тестоедов.

Получить комментарии ИСС им. Решетнева по поводу проекта «дочки» «Газпрома» вчера не удалось — представитель предприятия не ответил на запрос РБК.

КОСМИЧЕСКИЕ МИЛЛИАРДЫ

Для строительства сборочного производства спутников «Газпром космические системы» в августе 2015 года создали СП со 100-процентной «дочкой» газового концерна «Газпром инвестпроект». Совместная компания называется «Газпром СПКА». Вклад «Газпром инвестпроекта» в ее уставный капитал составил 2,1 млрд руб., «Газпром космические системы» — 28 млн руб. Это собственные средства компаний. Остальные 13,5 млрд руб. планируется привлечь в виде долгосрочного кредита. С учетом капитализации процентов, инвестиции до 2018 года составят 17 млрд руб., говорит Кот. Основным источником финансирования должны стать средства ВЭБа — предварительное соглашение о сотрудничестве стороны подписали на МАКС-2013.

Само производство будет базироваться в подмосковном Щелково,

Строить спутники самостоятельно «дочка» «Газпрома» решила для того, чтобы снизить их стоимость и сроки изготовления

там же, где сейчас располагается офис «Газпром космические системы». Все первоначальные инвестиции компании (28 млн руб.) пойдут на выкуп прав на земельный участок, предназначенный под строительство.

В период с 2019 по 2030 год «дочка» «Газпрома» планирует продать 44 спутника на общую сумму свыше \$6,5 млрд. Из них только 26 аппаратов компания планирует продать непосредственно «Газпрому», покупателей для оставшихся спутников она рассчитывает найти в том числе за рубежом.

Сейчас в год в мире запускается около 50 спутников связи и 30 спутников дистанционного зондирования. Получается, что компания рассчитывает занять примерно 5% мирового рынка спутников.

Рынок тяжелых спутников в основном уже поделен между пятью главными игроками — американскими Lockheed Martin, Boeing и Loral и европейскими Thales Alenia Space и Airbus Defence and Space, говорит эксперт компании «РОЭЛ Консалтинг» Андрей Ионин, но есть еще ниша на рынке средних и малых спутников. По его мнению, «дочка» «Газпрома» может попробовать «начать завоевание внешнего рынка со стран Латинской Америки и Юго-Восточной Азии».

На внутреннем рынке на спутники от «Газпрома», если они появятся, тоже будет спрос, считает гендиректор Infomost Борис Рыбак. «После каждой неудачи с выведением спутника

АВТОРЫНОК АвтоВАЗ забрал 40 процентов последнего транша по госпрограмме

Главный утилизатор

РОМАН АСАНКИН

РБК узнал о распределении 5 млрд руб. по программе утилизации и trade-in во втором полугодии 2015 года. Почти все деньги, 40% субсидии, достались АвтоВАЗу. Из иностранных производителей больше всех — 8,9% — получил Nissan.

Почти вся сумма второго транша государственной программы утилизации и trade-in во втором полугодии 2015 года досталась российским автопроизводителям. Это следует из приказа Минпромторга №2067 от 23 июля 2015 года, с которым удалось ознакомиться РБК. Три автопроизводителя — участника программы утилизации подтвердили точность цифры из этого документа.

В частности, из 5 млрд руб. — 4,4 млрд руб. получили АвтоВАЗ (2 млрд руб.), группа ГАЗ (1,5 млрд руб.), УАЗ (740 млн руб.) и КамАЗ (170 млн руб.). Оставшуюся часть средств разделили три иностранных автопроизводителя — Nissan (447 млн руб.), Sollers-Isuzu (60 млн руб.) и Toyota (53 млн руб.).

Госпрограмма утилизации была запущена в сентябре 2014 года для поддержки продаж автомобилей на падающем рынке. По ней автопроизводители предоставляли покупателям скидки на покупку новой машины с использованием trade-in или при условии утилизации старой машины. Государство возмещало компаниям эти расходы в виде субсидий. Компенсировались скидки только на автомобили российской сборки. В прошлом году на программу двумя траншами было выделено 10 млрд и 2,9 млрд руб.; в этом — 10 млрд руб., в первом полугодии — 5 млрд руб., столько же во втором.

Больше всех от государства получил АвтоВАЗ. С учетом второго транша Волжскому автозаводу в 2015 году было выделено почти 3,6 млрд руб., или 24% от общего объема субсидий. В прошлом году он также лидировал по объему господдержки, но с меньшей долей — 21,7%. Группа ГАЗ в этом году пропорционально получила столько же, сколько в прошлом, — 18%. Доля УАЗа снизилась с 19,1 до 12%, у КамАЗа этот показатель упал почти вдвое — с 18 до 9,3%. В целом объем господдержки российских компаний по программе утилизации и trade-in в 2015 году снизился с 77,5 до 63%.

Многие иностранные автопроизводители, хоть и не получили деньги по второму траншу в 2015 году, сумели нарастить квоты в рамках программы утилизации и trade-in. Hyundai (с учетом Kia), например, в этом году получил 10% от общего объема субсидий против 5% в прошлом. Доля Renault выросла с 4,3 до 5,9%, Volkswagen — с 5 до 5,5%. Самый крупный рост доли был у Nissan — с 1,7 до 6,7%.

В 2014 году деньги по программе распределялись исходя из объемов производства, продаж и локализации. В 2015 году формула распределения стала учитывать еще и объем освоения бюджетных средств. На фоне общего снижения продаж автомобилей в России в первом полугодии 2015 года на 35,3%, до 913,2 тыс. штук, на момент выделения второго транша не все автопроизводители успели потратить деньги по первому раунду господдержки. Именно поэтому деньги по второму траншу были распределены в других пропорциях, пояснили РБК собеседники в трех компаниях-автопроизводителях.

Официально компании — участницы программы утилизации тему распределения субсидий в 2015 году не комментируют.

Субсидии и АвтоВАЗ

22,9 млрд руб.
выделено на программу утилизации в 2014–2015 годах

5 млрд руб.
размер последнего транша программы

24%
от общего объема субсидий 2015 года (3,6 млрд руб.) получил АвтоВАЗ

Лишь 3
иностранного производителя получили деньги из последнего транша

На 35,3%
упал российский авторынок в первом полугодии 2015 года по сравнению с аналогичным периодом 2014-го

На 27%
упали продажи АвтоВАЗа в первом полугодии 2015 года по сравнению с первым полугодием 2014-го

на орбиту новые аппараты приходится ждать больше года, — рассуждает он. — «Газпром» может покрыть часть «аварийного» дефицита». Собственный оператор компании собирает к 2030 году довести группировку «Ямал» до десяти спутников и практически с нуля создать российскую систему аэрокосмического мониторинга СМОТР, которая должна включать 21 аппарат, добавляет Рыбак.

На решение «Газпрома» о запуске собственного производства спутников могли повлиять и западные санкции, считают эксперты. Концерну нужно заблаговременно защитить

На решение «Газпрома» о запуске собственного производства спутников могли повлиять и западные санкции

себя от риска непредоставления ему услуг связи, говорит Рыбак. Сейчас американским компаниям запрещено продавать «Газпрому» высокотехнологичное оборудование, которое затем может быть использовано в арктических проектах, а также в проектах по доступу к трудноизвлекаемой нефти. При этом концерну формально не запрещено приобретать другие высокие технологии в США, в том числе и в аэрокосмической сфере. Но для осуществления сделки продавец должен будет получить у американского регулятора специальную лицензию. В случае с компаниями, попавшими под санкции, сделать это бывает непросто. ■

При участии Александра Ратникова

РБК
БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИИ

Москва,
InterContinental
Moscow Tverskaya

23 сентября 2015 г.

III Ежегодная Конференция Фармацевтический бизнес в России: стратегии развития в эпоху перемен

Ключевые темы:

- ▲ Состояние российской фармацевтической отрасли и пути развития на ближайшие годы
- ▲ Продолжение реформы законодательства в сфере здравоохранения и фармацевтики
- ▲ Переход на инновационный путь развития
- ▲ Доля импортных лекарственных средств на российском рынке: сегодня и завтра. Прогнозы
- ▲ Локализация производства как фактор роста фармацевтического бизнеса
- ▲ Качество лекарственных препаратов на российском рынке. Клинические исследования
- ▲ Ввоз зарегистрированных и незарегистрированных лекарственных средств

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА: **Ирина Маршак** – imarshak@rbc.ru
РЕГИСТРАЦИЯ: **Екатерина Абрамова** – e.abramova@rbc.ru
РЕКЛАМА И СПОНСОРСТВО: **Ольга Макарова** – omakarova@rbc.ru

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

НПФ Фонды перевели 180 млрд рублей с депозитов в ценные бумаги

Пенсии уходят в бумагу

АЛЬБЕРТ КОШКАРОВ

В июне и июле негосударственные пенсионные фонды сняли с депозитов и вложили в акции и облигации 180 млрд руб.

Банк России опубликовал структуру инвестиционного портфеля негосударственных пенсионных фондов (НПФ) на 31 июля 2015 года. Согласно данным регулятора, всего фонды держали на банковских депозитах и расчетных счетах банков и брокеров 606,7 млрд руб., или 35,4% портфеля пенсионных накоплений. Два месяца назад в эти инструменты было вложено 786 млрд руб. (46,8%).

Снятые с депозитов деньги фонды вложили в корпоративные облигации и акции: вложения в акции выросли с 132,4 млрд до 172,6 млрд руб., в облигации — с 517,1 млрд до 655 млрд руб. Доля средств пенсионных накоплений, размещенных в облигации, в июне-июле увеличилась с 30,8 до 38,2%. Государственные ценные бумаги не пользовались особым спросом у НПФ. Объем пенсионных накоплений, вложенных в суверенные долги РФ, вырос только на 1 п.п., до 82,9 млрд руб. Рост инвестиций в корпоративный сектор связан с притоком новых денег в фонды. Во втором квартале негосударственные пенсионные фонды получили 564,6 млрд руб. пенсионных накоплений. Это накопления граждан, которые в 2013–2014 годах решили перевести свои деньги из государственного ПФР в частные пенсионные фонды. Новые накопления получили только 24 фонда, которые к 1 марта 2015 года успели войти в систему гарантирования пенсионных накоплений.

Вложения фондов в реальный сектор выросли и благодаря новым вы-



Вложения пенсионных фондов в реальный сектор экономики выросли в том числе благодаря новым выпускам облигаций крупных компаний, таких как «Магнит»

пускам облигаций, которые в последние месяцы размещали крупные компании. Например, в июле свои биржевые облигации на 10 млрд руб. разместил «Магнит», доходность выпуска составила 12,15% годовых. Также свои бонды в июне и июле размещали «РусГидро», «Ростелеком»,

«Транснефть», «Башнефть», «Россети» и другие крупные компании, предлагавшие инвесторам доходность в среднем 12–12,5% годовых.

«Судя по количеству заявок, которые мы видели при размещении этих бумаг, инвесторами выступали крупные НПФ. Иногда весь выпуск

скупался одним-двумя НПФ», — говорит портфельный управляющий УК «КапиталЪ» Дмитрий Постоленко. По его словам, фонды скупали бумаги в ожидании очередного снижения ставки ЦБ (31 июля регулятор снизил ключевую ставку с 11,5 до 11% годовых).

АНТИКРИЗИС ЦБ поможет рублю и банкам

Берите валюту

➔ Окончание. Начало на с. 1

В декабре 2014 года ЦБ разрешил банкам учитывать операции в иностранной валюте по курсу на 1 октября прошлого года (39,38 руб. за доллар), не переоценивать подешевевшие ценные бумаги и не принимать во внимание ухудшение кредитного качества заемщика при реструктуризации кредитов, что позволило банкам не увеличивать резервы. Эти меры должны были помочь банкам справиться с девальвацией и ростом процентных ставок вслед за ключевой.

Их действие должно было закончиться 1 июля 2015 года, однако в мае ЦБ после обсуждения с банкирами продлил до 1 октября 2015 года все антикризисные меры, кроме моратория на отрицательную переоценку портфеля ценных бумаг. ЦБ разрешил банкам рассчитывать обязательные нормативы

по льготному курсу валюты, но по пяти валютам поднял зафиксированный курс: доллар теперь учитывается по 45 руб. (ранее — 39 руб.), евро — по 52 руб. (50 руб.). Регулятор также сохранил возможность не ухудшать оценку качества по реструктурированным долгам заемщиков, чье финансовое положение ухудшилось из-за введения санкций.

Как заявила Набиуллина, регулятор готов снова проводить аукционы годового валютного РЕПО. В мае регулятор приостановил предоставление банкам долгосрочного фондирования в валюте, ограничившись РЕПО сроком на семь и 28 дней.

«Мы начали применять инструменты валютного рефинансирования, у нас был предусмотрен лимит \$50 млрд. Из этого лимита выбрано \$34 млрд сейчас, и мы считаем, что \$16 млрд остатка впол-

Меры ЦБ вряд ли приведут к укреплению рубля, поскольку на российскую валюту сейчас влияют фундаментальные факторы — падение нефтяных цен и волатильность мировых фондовых площадок

не достаточно», — передает слова Эльвиры Набиуллиной Интерфакс. По ее словам, ЦБ принял решение рефинансировать валютное РЕПО для тех банков, которые занимали сроком на год. «Мы рефинансируем эти суммы для того, чтобы они могли себя более комфортно чувствовать», — сказала глава регулятора.

«Мера ожидаемая. Правда, мы полагаем, что валютное годовое РЕПО восстановят чуть позже. Возможно, в ноябре», — говорит главный аналитик Нордеа Банка Денис Давыдов. По его словам, учитывая ситуацию на валютном рынке на этой неделе, ЦБ может начать пре-

доставлять валютную ликвидность через годовое РЕПО уже в сентябре.

Аналитик Промсвязьбанка Дмитрий Монастыршин считает, что возобновление аукционов годового валютного РЕПО может снизить давление на рубль. «Банкам предстоят существенные выплаты по внешним займам. Если ЦБ предоставит им необходимый объем валюты, то им не придется выходить на рынок», — поясняет он. Вместе с тем, по словам аналитика, меры ЦБ вряд ли приведут к укреплению рубля, поскольку на российскую валюту сейчас влияют фундаментальные факторы — падение нефтяных цен и волатильность мировых фондовых площадок.

Как считает Денис Давыдов, при желании западные хедж-фонды могут уронить нефть ниже \$35, что будет означать приближение курса к 100 руб. за доллар. «Сделать с ними ЦБ ничего не может», — говорит он. ▣

НЕДВИЖИМОСТЬ X5 Retail Group закрыла крупную сделку по аренде Склады выплывают на магазинах

АЛЕКСЕЙ ПАСТУШИН

В кризис продуктовые ретейлеры стали главной надеждой владельцев складской недвижимости. X5 Retail Group закрыла крупнейшую с начала года сделку по аренде склада. Новый распределительный центр компании площадью 65,7 тыс. кв. м разместился в логпарке «Софьино» в Подмоскowie.

Продуктовые ретейлеры продолжают закрывать крупнейшие сделки по аренде складской недвижимости. На прошлой неделе о сделке по аренде 55 тыс. кв. м в «А-Терминале» в Подмоскowie объявил один из крупнейших ретейлеров России, «Дикси». Как выяснил РБК, второй по выручке ретейлер России, X5 Retail Group, в августе закрыл сделку по аренде 65,7 тыс. кв. м в логпарке «Софьино» на Новорязанском шоссе в Подмоскowie. Консультантом сделки с девелопером «АТ Недвижимость» выступила компания Knight Frank. В пресс-службе X5 подтвердили факт сделки, отметив, что необходимость аренды дополнительных площадей объясняется планами по развитию магазинов больших форматов, в частности сети «Перекресток», куда и будут поставляться товары из нового распределительного центра.

Информацию о сделке подтвердили представители трех международных консалтинговых компаний и топ-менеджер крупного девелопера складов в московском регионе.

X5 стала первым арендатором логистического парка «Софьино» общей площадью 826 тыс. кв. м. Девелопером проекта на 32-м километре от МКАД по Новорязанскому шоссе является компания «АТ Недвижимость», которая ранее уже построила «Логпарк Быково» общей площадью 480 тыс. кв. м.

Условия сделки X5 не раскрываются. Средняя ставка аренды в новых проектах сейчас примерно соответствует тому, что была на рынке полтора года назад, если исчислять ее в рублях, — около 3,9–4,3 тыс. руб. за 1 кв. м в год без учета НДС, коммунальных и операционных расходов, говорит директор по промышленной и складской недвижимости консалтинговой компании Knight Frank Вячеслав Холопов. При этом рост ставки можно ждать не ранее первого полугодия 2016 года, считает региональный директор департамента складской и промышленной недвижимости Colliers International Владислав Рябов. По его мнению, ставка аренды для X5 точно была ниже 4 тыс. руб. за 1 кв. м в год. По этой оценке, ежегодно X5 будет тратить на этот склад до 262,8 млн руб.

Помимо X5 и «Дикси» крупнейшие сделки по аренде складов в этом году заключали также логистический оператор Major Terminal, арендовавший 24,1 тыс. кв. м в логпарке «Север-2», и продуктовая сеть «Билла» — в «Инфрастрой Быково» (20,6 тыс. кв. м; см. таблицу).

Московский рынок складов может оказаться единственным сегментом всего рынка недвижимости, который по итогам года не упадет, но и вырастет, писал во вторник РБК. По подсчетам Knight Frank, объем сделок по аренде и продаже

Московский рынок складов может оказаться единственным сегментом всего рынка недвижимости, который по итогам года не упадет, но и вырастет

складских площадей в московском регионе по итогам года может составить около 850–900 тыс. кв. м против 817,3 тыс. в 2014 году.

Похожий, хотя и более консервативный прогноз делал и другой крупный консультант — JLL. По его данным, в 2014 году объем заключенных в 2014 году сделок составил 950 тыс. кв. м. «Первоначально мы ожидали в этом году небольшого снижения — на 11%, до 850 тыс. кв. м», — говорил региональный директор и руководитель отдела складских и промышленных помещений JLL Петр Зарицкий. «Основной спрос на рынке складской недвижимости сегодня генерируют продуктовые ретейлеры, и эта сделка X5 не последняя крупная в 2015 году с участием продуктовых ретейлеров», — говорит Петр Зарицкий.

По данным Росстата, оборот розничной торговли в России в первом полугодии 2015 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года вырос на 7,2%, до 12,9 трлн руб. При этом оборот торговли продуктами питания увеличился заметно сильнее — на 11,5%, до 6,4 трлн руб. ▣

Рост инвестиций в корпоративный сектор связан с притоком новых денег в фонды

Как ранее писал РБК, по итогам совещания 1 апреля 2015 года президент поручил правительству и Банку России разработать механизмы направления средств НПФ на финансирование инвестиционных проектов. С июня представители Минэкономразвития и Минфина проводили встречи с топ-менеджерами пенсионных фондов, обсуждая с ними условия инвестирования в реальный сектор и предлагая бумаги конкретных эмитентов. Как рассказывал РБК замминистра экономического развития Николай Подгузов, на встречах обсуждались вопросы фондирования с компаниями «Роснефть», РЖД, ФСК, АФК «Система», «Ростелеком», «Сибур», НОВАТЭК, «Газпром нефть», «Интер РАО». ▣

5 крупнейших сделок по аренде склада в 2015 году

Арендатор	Объект	Площадь, тыс. кв. м
X5 Retail Group	«Софьино»	65,7
«Дикси»	«А-Терминал»	55,3
Major	«Север-2»	24,1
Нет данных	«Родники»	21,5
«Билла»	«Инфрастрой Быково»	20,6

Источник: Knight Frank, JLL

.MOSCOW
.COMPANY
.TAXI
.CLUB

RUcenter
www.nic.ru

**И ЕЩЕ 250 ИМЕН
ДЛЯ ВАШЕГО
БИЗНЕСА В ИНТЕРНЕТЕ!**

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ Как заработать \$1 млн на настройке компьютеров

Миллион из пакета

НАТАЛЬЯ СУВОРОВА

Артур Кузяков разработал DriverPack Solution, чтобы ускорить работу сотрудников собственного сервисного центра по ремонту компьютеров. Сейчас она приносит ему около \$1 млн чистой прибыли в год.

«Люди сталкиваются с проблемами, когда начинают активно пользоваться компьютером», — говорит 25-летний основатель компании DriverPack Solution (DPS) Артур Кузяков в интервью РБК. Многие из проблем пользователей Windows, по словам Кузякова, связаны с драйверами — программами для компьютера, благодаря которым операционная система получает доступ к различным устройствам. «Вы включаете компьютер, а у вас не работает веб-камера, или запускаете игру, но она тормозит, глючит и т.д. С чем это связано? Скорее всего, с драйверами», — рассуждает Кузяков. Чтобы решить проблему, можно либо найти и скачать нужный драйвер с сайта производителя устройства, либо воспользоваться программой, которая делает это автоматически. Именно такой программой стала DPS: написанная для внутреннего пользования, к 2014 году она принесла своему создателю порядка \$1 млн чистой прибыли.

ПОМОЩНИК ДЛЯ КОМПЬЮТЕРА

В десять лет родители купили Кузякову компьютер, который очень быстро стал его главным увлечением. «Пока все мои одноклассники на компьютере играли, я лез в глубины операционки, пытался понять, как это работает», — вспоминает он. В апреле 2007 года, уже обучаясь на первом курсе факультета кибернетики Института информационных технологий МИРЭА, он открыл соб-

В 2010 году Кузяков понял, что помимо драйверов массу времени отнимает еще и установка софта, и решил добавить к пакету DPS полезные программы

ственное небольшое дело — сервис по ремонту и настройке компьютеров O3com.ru в родных Кузьминках. «Сначала я работал без офиса: у меня был сайт, я закупал рекламу, занимался продвижением и развитием сайта, выполнял заказы, короче, все делал сам», — вспоминает Кузяков. Год спустя, когда бизнес стал приносить прибыль, Кузяков зарегистрировал ИП на своего отца, снял небольшой офис за 10 тыс. руб. в месяц и нанял четверых друзей в качестве сотрудников.

Через несколько месяцев возникла необходимость ускорить работу сервиса. «Установка драйверов на каждый отдельный компьютер занимала слишком много времени», — говорит Кузяков. В мае 2008 года он написал первую версию DPS — это был пакет драйверов для Windows,



Артур Кузяков: «Пока все мои одноклассники на компьютере играли, я лез в глубины операционки, пытался понять, как это работает»

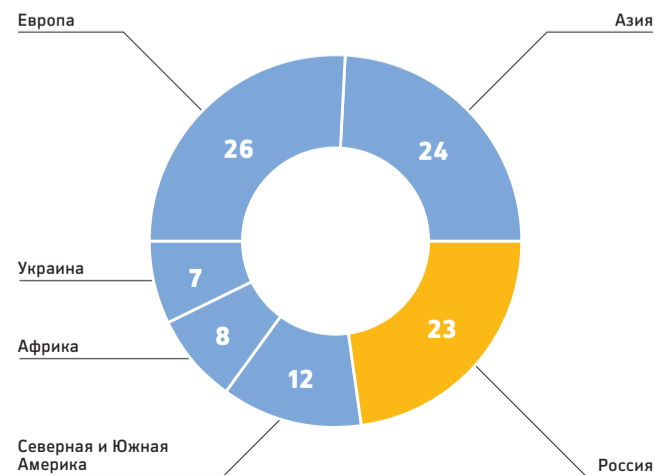
который позволял автоматизировать работу системных администраторов и настраивать сразу несколько компьютеров одновременно. «Мои сотрудники стали в два раза быстрее настраивать компьютеры людям, соответственно, выполнять в два раза больше заказов», — рассказывает предприниматель.

Сейчас DPS — это 10 Гб тщательно отобранных и протестированных командой Кузякова драйверов для Windows. Утилита анализирует компьютер пользователя и устанавливает на компьютер необходимые драйверы. По словам Кузякова, DPS позволяют решить две проблемы: во-первых, ускорить процесс настройки компьютера (что особенно важно, если компьютеров в системе несколько десятков), во-вторых, улучшить качество его работы.

Программа полностью бесплатная и выложена онлайн с открытым исходным кодом. При этом она достаточно проста, чтобы ею могли пользоваться не только профессионалы, но и обычные пользователи. «Мы смогли сделать программу настолько простой, что не только системный администратор, но даже простой пользователь может нажать одну кнопку — и программа сама проведет мониторинг, анализ системы и сама установит все, что необходимо», — говорит пресс-секретарь DPS Александр Бликштейн.

Около года после запуска программа лежала на сайте в бесплатном доступе, изредка обновляясь, пока Кузякову не поступил заказ от крупной компании, где нужно было настроить много компьютеров разом. «Со мной в паре работал абсолютно

Где пользуются DriverPack Solution, %



Источник: данные компании

Цифры DriverPack Solution

\$4 млрд —

объем продаж ПО в России в 2014 году

79 млн руб. —

выручка DPS в 2014 году

54 млн руб. —

чистая прибыль DPS в 2014 году

5,6 млн чел.

посетили сайт программы в июле 2015 года

23%

пользователей DPS из России

44 языка

поддерживает DPS

10 млн чел. —

количество постоянных пользователей DPS

Источник: данные компании, PMR

Продукт оказался востребован в регионах, где интернет был еще сильно лимитирован и скачать несколько гигабайт было сложнее, чем купить CD за 150 руб. На дисках ИП Кузяков (в 2010 году он сам стал предпринимателем) зарабатывал 300 тыс. руб. в месяц, однако после полугода такой работы стало понятно, что это подход тупиковый: после получения диска пользователю как минимум год не требовалось ставить программу повторно. Кроме того, изготовление диска и его отправка по почте занимали значительное время.

Решение пришло неожиданно: в 2010 году Кузяков понял, что помимо драйверов массу времени отнимает еще и установка софта, и решил добавить к пакету DPS полезные программы: кодеки, плееры, браузеры, антивирусы, архиваторы — словом, все, что может пригодиться для ежедневного использования. «Я написал об этом статью в блоге на Habrahabr, и через пару дней позвонили ребята из «Яндекса» и предложили сотрудничество», — вспоминает Кузяков.

«Яндекс» стал первым клиентом DPS: поначалу через программу предлагалось установить строку поиска «Яндекс.Бар», наладить поиск по умолчанию, сделать «Яндекс» домашней страницей, а впоследствии — установить «Яндекс.Браузер». «Яндекс» сотрудничает со многими российскими разработчиками ПО по похожей модели — это достаточно эффективный, хотя и дорогой способ привлечения пользователей, рассказал РБК руководитель отдела десктопной дистрибуции «Яндекса» Вадим Ковалев. По его словам, партнерством с DPS в «Яндексе» довольны, поскольку компания предлагает софт честным и добровольным способом, не навязывая программы и позволяя пользователям отказаться от их установки. «Если сравнивать разные способы привлечения пользователей, то пользователи, приходящие от DriverPack, лояльнее «Яндексу», — говорит Ковалев.

С тех пор DPS стал использовать подобную бизнес-модель монетизации повсеместно: параллельно с установкой драйверов пользователю предлагается установить партнерский софт — браузеры Opera, Amigo (от Mail.Ru Group), китайский антивирус 360Total Security или антивирус Касперского, различные кодеки и архиваторы. За установки своих программ эти компании выплачивают DPS партнерские отчисления: либо фиксированную сумму — от 2,5 до 15 руб. за каждую установку, либо часть дохода (от 30 до 60%), полученного благодаря привлеченным пользователям. «Люди пользуются браузером, кликают в нем по рекламе, нашему партнеру это приносит прибыль, которой он делится с нами», — объясняет Кузяков. С каждым партнером DPS договаривается о деньгах отдельно, единых расценок нет.

Кузяков утверждает, что ежемесячно DPS генерирует не менее 1 млн установок партнерского софта, а общее число пользователей сервиса по всему миру превы-

шает 35 млн человек. По данным SimilarWeb, в июле на сайт DPS зашли 5,6 млн пользователей. Такая популярность, по словам Кузякова, позволила DPS в 2014 году получить выручку около 79 млн руб., а чистую прибыль — 54 млн руб. Основную часть затрат составили расходы на персонал (семь человек в штате и три на аутсорсинге), аренду серверов, офиса и маркетинг.

«ТАК ЖЕ, КАК СПАМ РАБОТАЕТ»

DPS эффективно справляется с продвижением браузера Opera на российском рынке, рассказала РБК Дарья Шенкова, директор по дистрибуции и партнерским программам компании Opera, с которой DriverPack сотрудничает с 2011 года. По ее словам, DPS не просто предлагает установить браузер заодно с драйверами, а старается улучшить качество трафика, рекомендуя Opera среди своей пользовательской базы. По ее словам, за счет этого Opera получает гораздо больше лояльных пользователей, чем с помощью баннерной рекламы, которую также использует. «Это наш далеко не самый важный и не самый большой источник трафика, но поскольку мы получаем хорошее качество, то готовы делиться нашей прибылью с компанией Артура», — говорит Шенкова. В Opera не разглашают количество новых пользователей, привлеченных благодаря DPS, однако в целом число установок партнерского софта может достигать 5–6 млн в год.

В течение полугода в 2012 году в число партнеров DPS входила даже Microsoft с браузером Internet Explorer (IE). «Когда мы начали сотрудничество, браузер еще не мог автоматически обновляться, и мы работали вместе с компанией, чтобы увеличить базу пользователей наиболее современной версии IE на тот момент», — рассказал РБК продакт-маркетинг менеджер Microsoft Антон Грачев.

Для крупных IT-компаний распространение через DPS — это дополнительный и недорогой способ привлечения клиентов. «У них приходит новая аудитория, и происходит конверсия: от ста бесплатных пользователей остается один платный, который частично окупает все это хозяйство», — рассказал РБК ведущий аналитик Mobile Research Group Эльдар Муртазин. При этом, по словам эксперта, уровень отказов от программы при такой установке гораздо выше, чем если компания сама продает свой продукт, но этот уровень нивелируется достаточно маленькой ценой и массовостью — «так же, как спам работает».

В DriverPack нечестные способы установки программ клиенту категорически отрицают. «Мы не распространяем всякие навязчивые рекламные программы. Если бы у нас это было, сисадмины бы отказывались от нас», — говорит Кузяков. По его словам, ставить пользователям партнерский софт DPS удается за счет высокой лояльности аудитории. Вокруг программы со временем сложился круг постоян-

Конкуренты

По данным старшего аналитика по корпоративным системам IDC Михаила Попова, в сегменте установки драйверов на российском IT-рынке работает менее десяти компаний, в числе которых зарубежные — Driver Detective (7,4 млн посещений сайта продукта, по данным SimilarWeb, в июле 2015 года), Driver Genius (480 тыс.), Device Doctor (250 тыс.). У DriverPack Solution в июле было

5,6 млн пользователей. Конкуренты DriverPack берут деньги с пользователей: Driver Detective работает по модели freemium — бесплатная версия имеет ограничения, платная стоит \$29,95 (около 2 тыс. руб. по нынешнему курсу), а Driver Genius и Device Doctor имеют улучшенные платные версии Pro. Артур Кузяков считает, что DriverPack контролирует 5% российского рынка по установке драйверов.

Для крупных IT-компаний распространение через DPS — это дополнительный и недорогой способ привлечения клиентов

ных пользователей, которые стали присылать разработчикам недостающие драйверы, указывать на недостатки, исправлять ошибки.

Партнерские программы — единственный способ заработать на пространстве чужих драйверов, однако такая бизнес-модель стремительно устаревает, считает директор программ-менеджмента Parallels Access Алекс Пацай: «В свое время у Google была хорошая партнерская программа по распространению Google Toolbar в чужом ПО. Но в какой-то момент стало казаться, что включишь утюг — и там тоже будет Google Toolbar, людей это стало раздражать, и такого распространения стало меньше».

Отдельную угрозу DPS представляет выход новой версии Windows 10 с автоматически обновляемыми драйверами, считает старший аналитик по корпоративным системам IDC Михаил Попов. Новая версия операционной системы попросту убьет бизнес компании, поскольку сделает их продукцию ненужной, считает он. Кроме того, у эксперта есть морально-этические сомнения насчет такой модели распространения софта. «Это эксплуатация невнимательности либо необразованности конечного пользователя», — считает Попов.

В DPS признают, что Windows 10 решает проблемы с драйверами лучше, чем предыдущие версии, но до их полного устранения еще далеко. «Windows остается самой популярной операционной системой. Выход новой Windows уже привлек на 20% больше трафика на сайт нашей компании», — говорит Блэкштейн из DPS.

DPS ищет новые идеи для развития бизнеса. Компания по собственной инициативе и за свой счет полгода назад пришла в акселератор Фонда развития интернет-инициатив, где они встречаются с экспертами, получают советы по продвижению и сотрудничают с другими стартапами. Впереди у Кузякова и команды покорение мобильного рынка: после выпуска новой версии DPS предприниматели займутся разработкой и выпуском продукта, автоматизирующего настройку устройств Android. ▣

незнакомый мне инженер, и оказалось, что он пользуется моей программой и что многие сисадмины ею пользуются, — говорит предприниматель. — В этот момент я понял, что эту историю стоит развивать».

СЕКРЕТЫ МОНЕТИЗАЦИИ

Поначалу Кузяков предпринял несколько неудачных попыток найти инвесторов для вывода DPS на международный рынок. Необходимую сумму на маркетинг и продвижение программы, а также на ее перевод и адаптацию он оценил в \$1 млн. «Я не считал это большой суммой, но инвесторы посчитали», — смеется предприниматель. Чтобы заработать денег, в 2009 году Кузяков начал записывать программу на CD-болванки и продавать их через сайт.

Какие «защитные активы» могут уберечь от девальвации рубля

Что, если не доллар

АНТОН БАЕВ,
АЛЕКСАНДРА КРАСНОВА

Что делать с рублями, когда на валютных рынках начинается паника? Вкладывать их в привычные доллары и евро опасно: уже через несколько дней курс может упасть. Остается инвестировать в так называемые защитные активы — РБК Деньги выяснил у экспертов, какие инструменты наилучшим образом подходят под это определение сегодня.

Понедельник, 24 августа, стал худшим днем в году для инвесторов по всему миру. Торги на фондовых биржах США закрылись снижением ведущих индексов почти на 4% — крупнейшее падение с 2011 года. Следом обвалились акции в Европе, Китае. Курс рубля на бирже приблизился к историческим минимумам — 71 руб. за доллар и 83 руб. за евро.

Как в такой ситуации можно защититься от обесценения рубля? Мы попросили финансистов выбрать инструменты, которые подошли бы сегодня на роль защитных. Их доля должна составлять как минимум 20% инвестиционного портфеля, говорит эксперт Института финансового планирования Саида Сулейманова.

ЯПОНСКАЯ ИЕНА

Плюсы: иена оказалась одной из немногих валют, которые выросли с начала прошлой недели — на 3,70% к доллару и на 4,83% к евро. Многие инвесторы начали покупать иену в поисках безопасности, объясняет директор по анализу финансовых рынков и макроэкономики УК «Альфа-Капитал» Владимир Брагин.

Минусы: весь прошлый год иена падала. С августа 2014 года японская валюта потеряла почти треть своей стоимости по отношению к доллару. Это актив, который позволит сохранить какой-то капитал, но не зарабатывать, предупреждает старший стратег Sberbank CIB Владимир Пантюшин.

Доля в портфеле: доля иен в портфеле не должна превышать 5%, считает старший управляющий по исследованиям и анализу отраслей и рынков капитала Промсвязьбанка Илья Фролов.

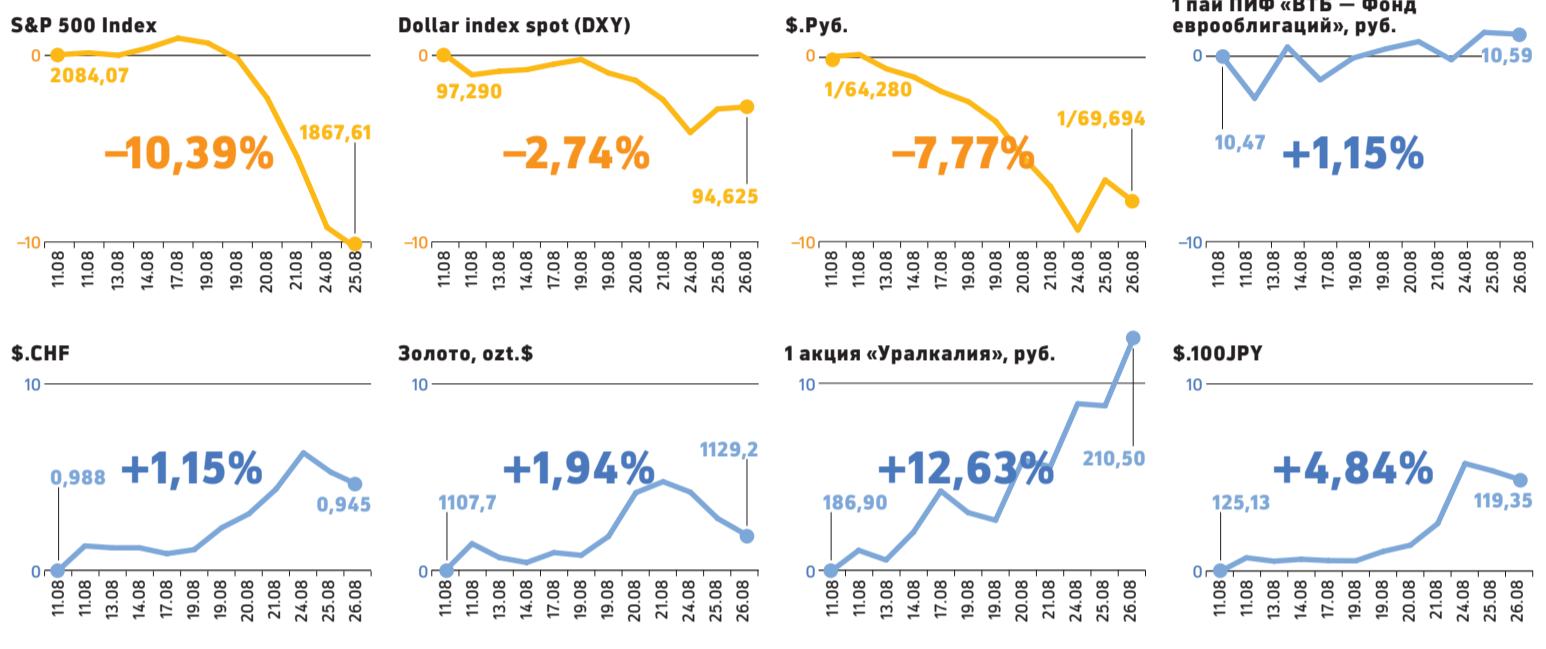
Где купить: в банках или на бирже. Первый вариант предполагает разницу между курсом покупки и продажи. Например, курс иены, установленный ЦБ на 27 августа, составляет 57,9599 руб. за 100 иен, а в ВТБ24 вечером во вторник, 25 августа, то же количество иен можно было купить по 59,85 руб., а продать за 56,18 руб. При этом нужно учитывать, что при покупке валюты на бирже вам придется заплатить комиссию брокеру. Обычно она составляет несколько сотых процента от суммы операции.

ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК

Плюсы: в понедельник на Московской бирже франк по отношению к доллару прибавил 1,6%. Росту швейцарской валюты способствует отсутствие масштабных программ количественного смягчения и репутация Швейцарии как традиционной гавани для состоя-

Какие активы могут защитить от падающего рубля

Индекс S&P 500 (отражает динамику на мировых фондовых рынках), упавший с начала прошлой недели на 10,4%, утянул за собой доллар. Стоимость доллара к валютам развивающихся стран (DXY Index) с начала прошлой недели упала на 2,8%. Это не помешало американской валюте вырасти к рублю — с 65,7 рублей, до 69,31 рублей за доллар. На этом фоне так называемые «защитные» активы — японская иена (JPY), швейцарский франк (CHF), золото, акции экспортных компаний и еврооблигации — продемонстрировали рост



Источники: Bloomberg, Московская биржа, Investfunds

тельных клиентов со всего мира, объясняет Фролов.

Минусы: сложно найти хорошую доходность по депозитам во франках. «Сейчас ставки по вкладам во франках отрицательные или в лучшем случае нулевые по отношению к инфляции», — объясняет аналитик UFG Wealth Management Алексей Потапов. Так, Сбербанк для вклада от 10 тыс. франков на 12 месяцев предлагает ставку 0,9% годовых. Стоит помнить о том, что в начале этого года Центробанк Швейцарии отвязал франк от евро и это привело к росту франка на 21%. Этот случай делает франк непредсказуемой валютой, предупреждает Сушин из Газпромбанка.

Доля в портфеле: для диверсификации валютного портфеля рекомендуется покупка франков с долей, эквивалентной доле в международной торговле, — около 5–6%, советует Фролов.

Где купить: как и иену, обменивать франк можно в банках или на бирже. ЦБ на 27 августа установил курс франка на уровне 73,5898 руб. Курс в банках был менее выгодным. Например, Газпромбанк в этот день продавал его за 75,70 руб., а покупал за 71,95 руб.

АКЦИИ

Плюсы: акции компаний-экспортеров традиционно растут при ослаблении рубля, поскольку затраты таких компаний на производство падают, а выручка растет. Особое внимание эксперты советуют обратить на металлургические компании и производителей удобрений. «Благодаря ослаблению рубля металлургические компании сократили свой долг и высвободили средства для выплаты дивидендов», — рассказывает старший портфельный управляющий УК «КапиталЪ» Вадим Бит-Аврагим.

Его выбор — бумаги «Норникеля» и «Северстали». Стоимость акций «Нор-

никеля» за месяц выросла с 8955 до 10 210 руб., «Северстали» — с 632 до 729 руб. Аналитик «КИТ Финанс Брокер» Анна Устинова советует присмотреться к бумагам «Акрона», «Фосагро» и «Уралкалия».

Минусы: акции нефтегазовых компаний в этот раз, вопреки традициям, не растут. «Обычно нефтегазовые компании, основные экспортеры, растут в период девальвации. Но сейчас они страдают от падающих цен на нефть и замедляющейся экономики Китая», — объясняет Бит-Аврагим.

Доля в портфеле: доля российских акций не должна превышать 15% от портфеля, советует Устинова.

Где купить: на Московской бирже.

ЗОЛОТО

Плюсы: на фоне общей нестабильности золото превратилось в убежище для инвесторов. В понедельник стоимость тройской унции выросла на 0,5%. С начала августа металл подорожал на 8%.

Минусы: в ближайшее время цена золота может опуститься, предупреждает аналитик ИК «Финам» Тимур Нигматуллин. С одной стороны, из-за девальвации валют развивающихся стран местные центральные банки могут начать распродавать золотовалютные резервы. С другой — вероятность повышения процентных ставок ФРС на заседании 17 сентября по-прежнему высока. Ее повышение означает укрепление доллара.

Доля в портфеле: доля золота в портфеле не должна превышать 15%, рекомендует Юлия Сахаровская из консалтинговой группы «Личный капитал».

Где купить: проще всего купить золото на обезличенные металлические счета (ОМС). За 1 г золота Альфа-банк 25 августа просил 2537,63 руб. Это 78 929,12 руб. за тройскую унцию (чуть больше 31 г). Таким образом, установленная банком цена составляет \$1116 за унцию, что на \$13 больше, чем

Росту швейцарской валюты способствует отсутствие масштабных программ количественного смягчения и репутация Швейцарии как традиционной гавани для состоятельных клиентов со всего мира

цена золота на закрытии торгов на Московской бирже во вторник. Впрочем, цена обратной покупки банком составляет 2477,63 руб. за 1 г. При этом инвесторам нужно помнить, что ОМС не защищены программой страхования вкладов, а любая прибыль с продажи металла, которым инвестор владел менее трех лет, облагается налогом в 13%.

ЕВРООБЛИГАЦИИ

Плюсы: еврооблигации номинированы в иностранной валюте, поэтому могут служить защитным инструментом, объясняет руководитель департамента консультационного брокериджа БКС Олег Чихладзе.

Еврооблигации каких компаний стоит покупать? «Это крупные компании: ЛУКОЙЛ, «Газпром», «Роснефть». И государственные банки: Сбербанк, ВТБ», — перечисляет руководитель трейдинга ИК «Атон» Ярослав Подсеваткин. Стоит ориентироваться на доходности к погашению в районе 4–6%. В качестве примера можно привести облигации Rosneft International Finance Ltd с погашением в марте 2017 года. С учетом текущего курса облигаций в 97,4% от номинала годовая доходность составляет 6,27%. Стоит выбирать облигации с небольшим сроком погашения — два-три года, советует Чихладзе.

Минусы: Сулейманова называет основным недостатком высокий порог входа — \$100–200 тыс.

Доля в портфеле: учитывая, что максимальную долю в портфеле стоит перевести в валютные инструменты, еврооблигации должны занимать до 40%, советует Подсеваткин.

Где купить: паи паевых инвестиционных фондов, вкладывающих в еврооблигации. По данным Investfunds, именно такие фонды — в лидерах по доходности с начала года. «ВТБ — Фонд еврооблигаций» принес пайщикам 32% дохода, «Фонд еврооблигаций» УК «Атон-Менеджмент» — 31,9% дохода. ■