

ТРАНСПОРТ**Минтранс раскритиковал зарубежную экспансию лоукостера «Победа»**

с. 7 →

КАДРЫ

Основатель «Рольфа» Сергей Петров возвращается к управлению автодилерской группой

с. 8 →

ИНТЕРНЕТ

Как партнеры Facebook используют данные пользователей соцсети

с. 10 →

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ
ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА
26 апреля 2018
Четверг
№ 75 (2799)**Алексей Порошин,**

руководитель Центра финансово-кредитной поддержки «Деловой России»

Чем плоха система поддержки малого и среднего бизнеса

МНЕНИЕ, с. 9 →
ФОТО: из личного архива

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИКА ЛЮДИ БИЗНЕС ДЕНЬГИ

www.rbc.ru

Индекс РТС
Московская биржа, 25.04.20181137,62 ↓
пунктаЦена нефти BRENT
Bloomberg, 25.04.2018, 20.00 мск\$73,56 ↓
за баррельМеждународные резервы
России ЦБ, 13.04.2018\$462,4 ↑
млрдКурсы валют ЦБ
26.04.2018\$1= ↑
₽61,75€1= ↑
₽75,33**КОНТРОЛЬ** Счетная палата отчиталась о нарушениях при приобретении госорганами товаров и услуг

Власти закупаются все непрозрачнее

Объем нарушений при закупках государственных и муниципальных органов в 2017 году составил 104,6 млрд руб., отчиталась Счетная палата.
На фото: глава ведомства Татьяна ГоликоваЕКАТЕРИНА КОПАЛКИНА,
АННА МОГИЛЕВСКАЯ**Объем нарушений при госзакупках в 2017 году более чем в два раза превысил прошлогодний показатель, сообщила Счетная палата. Там полагают, что нужен новый стандарт контроля в этой сфере. О ее непрозрачности говорят и эксперты.**

Объем нарушений при госзакупках в рамках 44-ФЗ, в соответствии с которым их проводят государственные и муниципальные органы, в прошлом году составил 104,6 млрд руб. Это в два с лишним раза больше, чем было годом ранее (48,8 млрд руб.), говорится в отчете Счетной палаты, опубликованном в среду. Почти в три раза выросло и число самих нару-

шений — почти 2200 в 2017 году против 823 годом ранее. Экономия бюджетных средств по итогам осуществления закупок при этом снизилась до 6,7% (9,9% в 2016 году).

Как объясняет Счетная палата, рост числа выявленных нарушений обусловлен, в частности, увеличением контрольных мероприятий, завершением формирования методической базы

по проведению аудита в закупках, а также ростом доступности данных из Единой информационной системы (официальный портал с данными госзакупок). В 2017 году в открытой части системы были размещены закупки в общей сложности на 7,1 трлн руб., это на 11,4% выше, чем год назад.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 6 →

ИССЛЕДОВАНИЕ

Федеральный реестр палящих путевок

ДАДА ЛИНДЕЛЛ,
СЕРГЕЙ СОБОЛЕВ,
ЕЛЕНА СУХОРОКОВА**Отдохнуть за границей — с перелетом и проживанием в отеле — можно менее чем за 1 тыс. руб. с человека. Такие данные второй год подряд декларируют российские турфирмы; по мнению экспертов, они просто саботируют законодательство.**

Второй год подряд российские операторы выездного туризма в соответствии с законодательством отчитываются о количестве отправленных за рубеж россиян и стоимости их отдыха. РБК проанализировал поданные в этом году в Федеральное агентство по туризму (Ростуризм) сведения. Оказалось, что, если по данным за 2016 год минимальная средняя стоимость одного тура за границу равнялась 21 руб. с человека, то за 2017-й — менее 2 руб.

В прошлом году данные в Едином федеральном реестре туроператоров были изменены после обращения РБК за разъяснениями. В этом году туркомпания, поставившая ценовой рекорд, объяснила его «ошибкой». Однако эксперты полагают, что игроки отрасли совершают такие ошибки не случайно, а чтобы экономить на отчислениях в специальные фонды.

Как сообщил РБК представитель Министерства культуры, в ведении которого находится Ростуризм, в настоящее время ведомство проводит анализ предоставленных операторами выездного туризма сведений. В случае необходимости будут направлены запросы туроператорам, обещают в министерстве.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 12 →



4 630017 020096

18075

ПОДПИСКА: (495) 363 1101

ежедневная
деловая
газета

16+

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

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

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

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

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

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

Корпоративный коммерческий директор:
Людмила Гурей
Коммерческий директор
издательского дома «РБК»:
Анна Брук
Директор по корпоративным
продажам LifeStyle:
Ольга Ковгунова
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 № 0812
Тираж: 80 000

Номер подписан в печать в 22.00
Свободная цена

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

© «БизнесПресс», 2018

Материалы на таком фоне опубликованы
на коммерческой основе.

КОНТРОЛЬ Почему Росфинмониторинг заинтересовался офшорными досье

Нарушения извлечены из-под «панамы»

МАРГАРИТА АЛЕХИНА

Росфинмониторинг изучил данные «панамского досье» и нашел нарушения на миллиарды, заявил глава службы. Скандал двухлетней давности может повлиять на перспективы кандидатов в состав следующего правительства, говорит политолог.

Досье дошли до силовиков

Российские власти проанализировали утечки из зарубежных офшорных регистраторов (в том числе «панамское досье» и «райское досье») и обнаружили незаконные финансовые операции на миллиарды рублей, к которым причастны тысячи россиян, в том числе высокопоставленные чиновники. Об этом заявил директор Федеральной службы по финансовому мониторингу (Росфинмониторинг) Юрий Чиханчин, выступая на Евразийском антикоррупционном форуме.

«Панамское досье» и «райское досье» — документы из офшорных регистраторов Mossack Fonseca, Appleby и Asiacity Trust — после утечки оказались в распоряжении Международного консорциума журналистов-расследователей (ICIJ) и Центра по исследованию коррупции и организованной преступности (OCCRP).

«Служба постоянно ведет анализ материалов — таких, как «панамское досье», «райское досье», «английское досье» и так далее. Анализ данной информации показал, что гражданам России подконтрольны тысячи иностранных компаний, проходящих по данным досье. С их участием выявлено множество сомнительных финансовых операций на общую сумму в несколько миллиардов рублей», — заявил глава российской финансовой разведки.

Юрий Чиханчин уточнил, что установлена связь этих компаний «с рядом российских публичных должностных лиц, в том числе из губернаторского, депутатского корпуса, руководящего состава органов исполнительной власти». «Результаты расследования направлены в правоохранительные органы», — подытожил он.

Когда именно проводился этот анализ, Чиханчин не уточнил.

РБК направил в Следственный комитет, Генпрокуратуру и МВД запросы о том, поступали ли в эти ведомства данные Росфинмониторинга, связанные с «офшорными» расследованиями. Заместитель председателя СКР Александр Федоров, который также присутствовал на Евразийском антикоррупционном форуме, сообщил РБК, что ему об этом ничего не известно.



ФОТО: АЛЕКСЕЙ НИКОЛЬСКИЙ/ТАСС

Заявление главы Росфинмониторинга Юрия Чиханчина, по мнению экспертов, может быть связано как с усилением политики на возвращение капиталов в Россию, так и с потенциальными кадровыми изменениями в правительстве

Кто из россиян попал в досье

Журналистское расследование о «панамском досье» было опубликовано в апреле 2016 года; его авторы из разных изданий изучили более 11,5 млн документов. Из них следовало, что с офшорами были связаны семьи 12 российских высокопоставленных чиновников, в том числе пресс-секретаря президента Дмитрия Пескова, вице-мэра Москвы Максима Ликсутова, Алексея Улюкаева (на тот момент министр экономического развития, впоследствии осужденный по делу о взятке от главы «Роснефти» Игоря Сечина), секретаря генсовета «Единой России» Андрея Турчака (на тот момент — губернатор Псковской области), замминистра внутренних дел Игоря Зубова и других.

Также в «панамском досье» фигурировали виолончелист Сергей Ролдугин, которого президент Владимир Путин называл своим другом, 16 из 77 российских долларовых миллиардеров, а также депутаты и сенаторы, которым по закону запрещено заниматься предпринимательской деятельностью.

После публикации «панамского досье» Генпрокуратура заявила о его проверке. Спустя год ее выводы были засекречены.

Расследование о «райском досье» было опубликовано в ноя-

бре 2017 года, оно базировалось на 13,4 млн файлов бермудского офшорного регистратора Appleby и данных корпоративных реестров 19 государств — в основном офшорных зон на островах в Карибском море. Из россиян в нем упоминались Леонид Михельсон, Алишер Усманов, Юрий Мильнер, Роман Абрамович, Олег Дерипаска, Олег Тиньков, жена первого вице-премьера Игоря Шувалова Ольга и жена главы «Роснефти» Игоря Сечина Марина.

Возможные последствия

С 2013 года госслужащим запрещено иметь счета за рубежом и принимать участие в бизнес-операциях. С 2015 года российские резиденты и компании обязаны информировать власти о своей доле в офшорах, если она превышает 10%.

Россиянам, пойманым на финансовых махинациях с использованием офшоров, может грозить уголовное наказание за легализацию средств, полученных преступным путем. Однако эта норма УК «практически не работает», заявил заместитель директора российского отделения антикоррупционной организации Transparency International Илья Шуманов. «Она факультативная, чаще всего идет дополнительным составом к другим преступ-

лениям. За год по ней осуждаются какие-то сотни людей, это критически малые цифры. В США или Великобритании счет идет на тысячи — на порядок больше», — пояснил глава российской Transparency.

По статистике Судебного департамента Верховного суда, за 2017 год по статьям о легализации преступных доходов (174 и 174.1 УК) в России были осуждены 377 человек, причем подавляющему большинству из них (346 человек) отмытые вменялись в качестве дополнительного, а не основного обвинения. Максимальная санкция по этим статьям — семь лет лишения свободы.

При этом преступления, связанные с офшорами, в России практически не выявляются «из-за отсутствия глобальной кооперации на международном уровне», считает Шуманов. «Того потенциального взаимодействия, которое может быть у антиотмывочных органов разных стран, практически нет. Например, был случай, когда налоговые органы к нам обращались за разъяснениями, откуда мы взяли информацию о конечных бенефициарах кипрской компании. Хотя они могли эту информацию получить в порядке межгосударственного взаимодействия у своих кипрских коллег», — рассказал замдиректора российской Transparency.

ТРАНСПОРТ Метрополитен повторно отремонтирует вестибюли на 53 станциях

Под землю спустили еще 3 миллиарда

СОФИЯ САРДЖВЕЛАДЗЕ

Московский метрополитен начал новый этап реконструкции станций — установку торговых объектов, навесов и исправление обнаруженных ранее дефектов конструкций. Объем тендеров превысил 3 млрд руб., подсчитал РБК.

Ступеньки с дефектами

Московский метрополитен повторно отремонтирует вестибюли на 53 станциях подземки. На 30 из них работы уже начаты, сообщили РБК в пресс-службе метро, по ним прошли конкурсные процедуры и заключены договоры.

На 17 станциях работы начнутся в ближайшее время. Еще на шести (в том числе на «Китай-городе» Таганско-Краснопресненской и Калужско-Рижской линии) работы начнутся после оформления разрешительной документации, уточнили в пресс-службе. Все станции во время ремонта вестибюлей будут работать.

При этом в 2014–2015 годах уже проводились тендеры на ремонт вестибюлей на всех 53 станциях. В метрополитене РБК пояснили, что в конце прошлого года были закончены основные работы первого этапа программы благоустройства вестибюлей на 84 станциях. «В ходе ремонта было выявлено множество непредвиденных и скрытых работ», — заявили в пресс-службе метро. В частности, при демонтаже облицовки в ряде случаев были обнаружены дефекты несущих конструкций стен и лестничных ступеней, неудовлетворительное состояние гидроизоляции и т.п. «Безопасности пассажиров это не угрожало, но ремонт был необходим», — утверждают представители подземки. — В результате была определена необходимость дополнительных работ».

В первый этап программы для 53 станций не входили установка объектов торговли и серви-

са, навесов, малых архитектурных форм, световых указателей «Метро», электромонтажные работы. «По всем работам, не вошедшим в дополнительные соглашения с подрядными организациями, было принято решение провести отдельные конкурентные процедуры», — пояснили в метро.

Необычная последовательность

В госконтракте всегда точно оговаривается объем работ, утверждает эксперт Союза пассажиров России Юрий Аралов. Если появляются незапланированные проблемы и нужны дополнительные работы, то сумма контракта может увеличиться на 10%. Если объем дополнительных работ оказался больше, то объявляется новый тендер. Устранение обнаруженных дефектов выполняется за счет заказчика, если они не возникли по вине подрядчика, отметил собеседник РБК.

По мнению Аралова, вполне возможно, что во время ремонта вестибюлей «вскрыли лестничный марш и обнаружили, что все прогнило и надо перестраивать», а соответствующие объемы работ не были заложены в бюджет. Однако установку торговых объектов, навесов и указателей необходимо было предусмотреть сразу и сделать на первом этапе, какими бы масштабными эти работы ни были, уверен эксперт. «Кроме того, мелкие торговые точки нужны в метро только в очень ограниченных количествах. Они не должны сужать проход. Торговля допустима, например, в широких переходах», — добавил Аралов.

Три подрядчика

Пресс-служба метрополитена не назвала суммарную стоимость ремонтных работ, отметив, что она определяется после согласования с Мосгосэкспертизой и проведе-

ния конкурсов. При этом с начала декабря метрополитен разыграл восемь тендеров на дополнительные работы по капитальному ремонту и реконструкции вестибюлей и прилегающих переходов на 53 станциях общей стоимостью 3,1 млрд руб., подсчитал РБК по данным сайта госзакупок. Ремонтные работы пройдут, в частности, на таких станциях, как «Речной вокзал», «Полянка»,

Победителем одного из конкурсов указано ООО «Гарант-строй», которое, как следует из данных «СПАРК-Маркетинга», ранее получало подряды на капитальный ремонт жилых домов в Москве.

Претензии к благоустройству

Московский метрополитен запустил программу ремонта вестибю-

Установку торговых объектов, навесов и указателей необходимо было предусмотреть сразу и сделать на первом этапе, какими бы масштабными эти работы ни были, уверен эксперт

«Выхино», «Тургеневская», «Домодедовская», «Третьяковская» и «Воробьевы горы».

Дополнительным ремонтом вестибюлей займется компания «Каскад-Энерго» — крупный подрядчик мэрии, которая в том числе монтировала иллюминацию на столичных улицах и прокладывала теплосети для океанариума на ВДНХ. Как ранее писал РБК, «Каскад-Энерго» входит в группу компаний «Ташир» Самвела Карапетяна (30-я строчка в российском списке Forbes, состояние \$3,7 млрд).

Также работы будет выполнять зарегистрированная в начале 2016 года в подмосковном Жуковском «Проектно-производственная компания «Московия». Согласно базе данных «СПАРК-Маркетинг», она также поставляла в метро контрольно-кассовую технику, ремонтировала здания на предприятии «Мосгортранс» и получила контракт на обновление программного обеспечения на перехватывающих парковках подземки.

лей в 2014 году. Окончание работ постоянно переносилось. В феврале 2016 года Общероссийский народный фронт (ОНФ) опубликовал карту, согласно которой сроки ремонта были сорваны на 84 станциях. Активисты ОНФ утверждали, что, если бы работы закончили вовремя, давки в утренние часы пик было бы гораздо меньше.

Фонд борьбы с коррупцией (ФБК) Алексея Навального утверждал, что к концу 2015 года сумма неустойки за сорванные сроки достигла 287 млн руб. ФБК также обвинял метрополитен в том, что процедура тендеров позволяет отсеивать нежелательных участников.

Специалисты общественной организации «Архнадзор» утверждали, что во время ремонта керамические плиты и мрамор меняют на дешевый керамогранит.

Пассажиры жаловались на то, что во время ремонта были закрыты очень многие выходы, временные переходы к станциям не были оборудованы, а строительные балки представляли опасность. ■



СПИЕФ'18 ПМЕФ'18
FORUMSPB.COM

24-26 МАЯ

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

РОСКОНГРЕСС

Генеральный спонсор



ВТБ

Генеральный партнер



РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

Генеральный партнер



РОСНЕФТЬ

Генеральный партнер



СБЕРБАНК

Генеральный партнер



РОСТЕХ

Генеральный партнер



ТИНЬКОФФ

Генеральный партнер



ГАЗПРОМ

Генеральный партнер



СПАРК

Стратегический партнер



РОССЕТИ

Официальный авиаперевозчик Форума



АЭРОФЛОТ

Официальный автомобильный Форум



МЕРСЕДЕС

Телекоммуникационный партнер



МЕГАФОН

Партнер биржи деловых контактов



EY

Интеллектуальный партнер



PWC

Партнеры



ГАЗПРОМБАНК



РОСГЕОЛОГИЯ



ЛУКОЙЛ



ИЦ



УРАЛХИМ



УРАЛКАЛИЙ



ГАЗПРОМ СЕРВИС



СТРЕМИМСЯ К БОЛЬШЕМУ!



ВЭБ БАНК РАЗВИТИЯ



РВД



ПРОСВЕЩЕНИЕ



РОССЕЛЬХОЗБАНК



НОВАТЕК



THE BEST RUN



SAP



ТРАНСОЙЛ



КОПИЕРВО

Банк ВТБ (ПАО); ПАО Сбербанк; АО «Тинькофф Банк»; «Газпромбанк» (Акционерное общество); Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»; АО «Россельхозбанк»

Реклама 6+

ДИПЛОМАТИЯ Франция и США договорились пересмотреть соглашения с Ираном

Ядерная сделка пошла на переделку

АНЖЕЛИКА БАСИСИНИ

Франция согласилась с США в необходимости пересмотреть ядерную сделку с Ираном. Эксперты считают, что Париж таким образом пытается не допустить выхода Вашингтона из соглашения.

Пересмотреть сделку

Париж готов пересмотреть условия ядерной сделки с Ираном, заявил во вторник, 24 апреля, президент Франции Эмманюэль Макрон по итогам переговоров со своим американским коллегой Дональдом Трампом в Вашингтоне. Он напомнил, что их с Трампом подход к подписанному в 2015 году Совместному всеобъемлющему плану действий (СВПД) по ядерной программе Ирана всегда различался: Трамп называл его «ужасным», а президент Франции, указывая на недостатки, подчеркивал, что соглашение позволило поставить иранскую ядерную программу под контроль по крайней мере до 2025 года.

«Начиная с сегодняшнего дня мы хотели бы начать работу над новым соглашением», — сказал Макрон на совместной пресс-конференции с Трампом в Белом доме (цитата по сайту Белого дома). При этом, по его замечанию, новая сделка призвана дополнить, а не заменить существующую.

Французский президент назвал четыре пункта, на которые следует обратить внимание при разработке соглашения: необходимо до 2025 года гарантировать прекращение всех ядерных разработок в Иране (по действующему плану заморожена только часть программы); убедиться, что и в будущем Иран не вернется к ядерным разработкам; остановить деятельность Тегерана в ракетной сфере и «создать политические условия, способствующие сдерживанию деятельности Ирана в регионе: Сирии, Ираке и Ливане».

Трамп на пресс-конференции в очередной раз раскритиковал сделку, назвав ее «безумной», и выразил неуверенность в том, что продлит заморозку санкций в отношении Ирана. По мнению Трампа, СВПД не предотвратил возможность создания Ираном своего ядерного оружия, а лишь отстрочил на какое-то время этот процесс.

В ходе встречи Трамп обвинил Иран и Россию в создании проблем на Ближнем Востоке. «Куда бы вы ни пошли, особенно на Ближнем Востоке, Иран стоит за всеми проблемами. Йемен, Сирия, за этим стоит Иран. Сейчас, к сожалению, Россия тоже все больше и больше участвует в этом», — приводит Reuters слова американского президента.



Президент Франции Эмманюэль Макрон не смог убедить лидера США Дональда Трампа не отказываться от ядерной сделки по Ирану, но сторонам удалось достичь компромисса

СВПД было подписано Ираном и «Группой шести» (Германией и пятью постоянными членами Совета Безопасности ООН — Россией, Великобританией, Китаем, США, Францией) в 2015 году. В соответствии с соглашением Тегеран обязался ограничить свою ядерную программу и поставить ее под международный контроль в обмен на отмену санкций, введенных ранее Советом Безопасности ООН, США и Евросоюзом и нанесших серьезный ущерб экономике страны.

Две недели на поиски выхода

Макрон не смог убедить Трампа не отказываться от ядерной сделки, но стороны сошлись на компромиссном варианте — не отменяя старое соглашение, предложить новое, в котором были бы учтены сомнения Трампа, в первую очередь его обеспокоенность развитием иранской ракетной программы, объясняет ведущий научный сотрудник Института Европы РАН Сергей Федоров. Такой вариант позволил Макрону сохранить лицо, не отходя от ранее заявлен-

ных позиций, и не омрачить визит в Вашингтон, добавляет Федоров.

Ранее Макрон и лидеры Германии, Великобритании и Евросоюза выступили за сохранение ядерной сделки с Ираном и предупреждали об опасных последствиях расторжения СВПД. Еще осенью 2017 года Макрон заверял президента Ирана Хасана Роухани, что Франция будет и далее придерживаться соглашения. В январе этого года Трамп дал своим европейским партнерам 120 дней на то, чтобы пересмотреть параметры соглашения, в противном случае Вашингтон из него выйдет.

«Макрону своими заявлениями, скорее всего, нужно было выиграть время, чтобы удержать США в рамках нынешнего соглашения, а затем уже начать искать другие варианты разрешения ситуации», — сказал РБК иранский политолог Хамидреза Азизи. Он отмечает, что для обсуждения и определения формата нового соглашения необходимо время, а это невозможно сделать до обозначенного Трампом крайнего срока. До принятия решения Вашингтоном по ядерной сделке осталось чуть больше двух недель —

12 мая Трамп должен в очередной раз подтвердить выполнение Ираном условий ядерного соглашения. Если это произойдет, заморозка американских санкций продолжится. Если нет, санкции будут возобновлены, что будет означать выход США из соглашения.

«Ящик Пандоры»

Пересмотр СВПД равносителен открытию ящика Пандоры, отреагировал на новости из Вашингтона министр иностранных дел Ирана Джавад Зариф (его цитирует агентство Mehr). Ранее он уже обещал, что если США выйдут из СВПД и не продлят заморозку санкций, то Тегеран возобновит свою ядерную программу «с еще большей интенсивностью».

Солидарно с Ираном высказались в среду и Россия с Евросоюзом. «СВПД был продуктом филиппинских и напряженных дипломатических усилий многих государств. Возможно ли в нынешней ситуации повторить такую работу — это вопрос», — сказал пресс-секретарь президента России Дмитрий Песков. Пересмотр соглаше-

ния по ядерной программе не обсуждается, сказала представитель Евросоюза по внешней политике Федерика Могерини. Зариф объяснил, что сделка представляет цельный пакет договоренностей. «Если изначально было бы возможным улучшить соглашение, это было бы сделано», — отметил Зариф. Он также предостерег США от выхода из сделки, так как это повредит любым подобным договоренностям с другими странами. «Они не станут этого делать, потому что однажды Соединенные Штаты придут и скажут: «Все, что мы вам дали, мы хотим забрать», — пояснил иранский министр. Ранее российские дипломаты обращали внимание на то, что сложности вокруг иранского соглашения могут негативно повлиять на настрой руководителя КНДР Ким Чен Ына, который собирается провести переговоры по собственной ядерной программе с Трампом.

Если США все же откажутся продлевать заморозку антииранских санкций, Тегеран может обратиться с жалобой в совместную комиссию, созданную в соответствии с СВПД и призванную наблюдать за его выполнением. В этой комиссии Иран может поднять вопрос о несоблюдении кем-либо из членов «Группы шести» своих обязательств по заключенной сделке. Комиссия должна будет рассмотреть жалобу в течение 15 дней. Если в результате этого спор не будет разрешен, любой из участников сделки может запросить рассмотрение вопроса консультативной группой (также занимает 15 дней). Параллельно с работой консультативной комиссии любой участник может инициировать рассмотрение спора на министерском уровне.

Если на уровне консультативной комиссии спор разрешить не удастся, Иран вправе частично или полностью прекратить выполнение своих обязательств по СВПД, он также должен уведомить Совет Безопасности ООН о любом своем решении.

После этого члены Совбеза ООН должны будут вынести на голосование резолюцию за продолжение режима отмены санкций в отношении Ирана. Однако, будучи постоянным членом Совбеза, США могут наложить вето на любую резолюцию, и если в течение 30 дней резолюция по продлению заморозки санкций не будет принята, положения прошлых резолюций СБ ООН будут восстановлены, а санкции возобновлены.

Плохие варианты для Ирана

Жалоба через совместную комиссию не самый лучший способ для Ирана защитить свои позиции, от-

мечают эксперты американского аналитического центра Stratfor, — на рассмотрение жалобы уйдет слишком много времени, а в итоге все сведется к Совету Безопасности ООН, где у США право вето.

У Ирана есть три варианта ответа, отмечают эксперты Stratfor. Так, Тегеран может выйти из ядерного соглашения и возобновить работу над своей ядерной программой или же усложнить доступ инспекторам Международного агентства по атомной энергии к своим ядерным объектам. Третий вариант — выход Ирана из Договора о нераспространении ядерного оружия, который позволит развивать ядерную программу без международного контроля, но наверняка повлечет международные санкции.

Однако, как отмечает центр, Иран вряд ли пойдет на столь радикальные меры, так как любое из перечисленных действий может нанести серьезный удар по его отношениям с ЕС, хотя именно Брюссель до последнего времени настаивал на необходимости сохранения СВПД. Ирану необходимо поддерживать отношения с ЕС, «так как эффективность односторонних санкций США резко уменьшилась без поддержки со стороны партнеров», отмечает Stratfor. Поэтому, вероятнее всего, Иран все же попытается урегулировать спор через совместную комиссию.

Иранская ядерная сделка не будет рассматриваться в отрыве от более широкого спектра вопросов, связанных со страной, уверен иранский эксперт Азизи. Учитывая это, Тегеран будет рассчитывать, что разногласия между западными державами, с одной стороны, и Россией с Китаем — с другой по отношению к внешней и внутренней политике Ирана затянут достижение любого нового соглашения и единый антииранский фронт не сформируется, предсказывает Азизи. ■

При участии
Александра Атасунцева

КОНФЛИКТ В Армении раскололась правящая коалиция

Пашинян на одну фракцию ближе к победе

ЕВГЕНИЙ КАЛЮКОВ,
ЕКАТЕРИНА КОСТИНА

Армянская националистическая партия «Дашнакцутюн» вышла из коалиции с правящей Республиканской партией. Теперь для избрания своего кандидата в премьер-министры армянской оппозиции не хватает всего нескольких голосов.

Распад коалиции

Партия «Дашнакцутюн», входившая на правах младшего партнера Республиканской партии в состав правящей в Армении коалиции, 25 апреля объявила о выходе из нее.

«Принимая во внимание сложившуюся ситуацию, мы заявляем об отказе от участия в политической коалиции», — говорится в заявлении националистов. В нем подчеркивается, что парламент должен избрать главой правительства человека, облеченного доверием народа и способного преодолеть политический кризис, и обеспечить условия для проведения досрочных парламентских выборов.

Согласно Конституции Армении, глава правительства, в руках которого после реформы 2015 года сосредоточена практически вся власть в стране, избирается парламентом. Для избрания кандидату необходимо получить простое большинство голосов депутатов — 53 из 105.

Союз с «Дашнакцутюном» обеспечивал Республиканской партии полный контроль над Национальным собранием Армении: вместе партии контролировали 65 из 105 мест. Отказ «Дашнакцутюна» от продолжения союза не означает автоматической потери республиканцами контроля над парла-

ментом, так как правящая партия имеет в Национальном собрании 58 мест, а «Дашнакцутюн» — только семь. Однако теперь ее большинство становится хрупким: в среду Эмон Марукян, депутат от оппозиционного альянса «Елк», лидер которого Никол Пашинян претендует на то, чтобы возглавить на переходный период правительство страны в качестве «народного премьера», выразил уверенность в том, что оппозиция сможет получить недостающие голоса за счет «Дашнакцутюна» и «перебежчиков» из Республиканской партии.

Старший научный сотрудник Института востоковедения Российской академии наук Константин Труевцев заявил РБК, что выход партии «Дашнакцутюн» из коалиции означает, что партия «готовит себе почву, чтобы получить больше мест на следующих внеочередных парламентских выборах». «Очевидно, что коалиция с Республиканской партией начинает компрометировать «Дашнакцутюн», — отметил Труевцев.

Сбор голосов

До выхода «Дашнакцутюна» из правящей коалиции оппозиция контролировала в Национальном собрании 40 мест: девять было у «Елк», 31 — у «Прцветавшей Армении», руководимой одним из богатейших людей страны Гагиком Царукяном. Для избрания своего кандидата в премьер-министры ей не хватало 13 голосов. Теперь не хватает только шести.

«Прцветавшая Армения» нередко голосовала за законодательные инициативы большинства, часть ее депутатов поддержала утверждение премьером 17 апреля Сержа Саргсяна. Однако за час до отставки последнего партия вы-

пустила заявление в поддержку вышедших на улицу людей. В среду партия подтвердила, что присоединяется к волне всенародного протеста. Со ссылкой на источники армянская газета «Жаманак» сообщила, что Пашинян и Царукян провели во вторник встречу и договорились о поддержке «Прцветавшей Арменией» кандидатуры Пашиняна. О его выдвижении в премьеры от фракции «Елк» было объявлено вечером 25 апреля.

Для этого существуют выборы. Там есть граждане, которые недовольны. Но как измерить, хотя бы эти граждане Никола Пашиняна?..» Однако Карпетян признал, что инициатор протеста может быть выдвинут кандидатом в премьеры: «Эта политическая сила сегодня в Национальном собрании имеет возможность представить своего кандидата согласно Конституции, нормам и тем правилам игры, которые сегодня действуют. Пусть

Отказ «Дашнакцутюна» от продолжения союза не означает автоматической потери республиканцами контроля над парламентом, однако теперь большинство правящей партии становится хрупким

Кто будет выдвинут в премьеры от Республиканской партии — пока неизвестно. После того как 23 апреля после многодневных акций протеста подал в отставку премьер Серж Саргсян, обязанности главы правительства исполняет Карен Карпетян, прежде занимавший должность первого заместителя премьера.

Парламентский цугцванг

После своего назначения Карпетян выразил сомнение в том, что лидер охвативших Армению протестов Пашинян является истинным избранником народа: «Я не знаю никакой страны, где избранный народом кандидат выбирается

представит, пусть их фракция представит, но не заявляет: «Мы избранныки народа», поскольку выборы не состоялись».

Руководитель парламентской фракции правящей Республиканской партии Армении Ваграм Багдасарян в среду исключил возможность голосования членов фракции за Пашиняна в случае его выдвижения на пост премьера.

Старший научный сотрудник Центра проблем Кавказа и региональной безопасности МГИМО Николай Силаев полагает, что выход «Дашнакцутюна» из союза с Республиканской партией означает, что Карпетяну, в случае его выдвижения в премьеры, не удастся опереться на коалицию. ■

Уникальный маршрут в центре Москвы



Регистрация
открыта

20 мая

2018



18+



moscowmarathon

* ютуб

** московский марафон

www.moscowhalf.org

Государственные и корпоративные закупки в России

3,1 млн открытых закупок для государственных и муниципальных нужд было объявлено в 2017 году на сумму

7,1 трлн

руб. Это на 11,4% больше в стоимостном выражении, чем в 2016-м

31,1%

составила в прошлом году
доля закупок у единственного
поставщика для госкомпаний,
18,8% — для госорганов

139

нарушений
на 13,8 млрд руб.
было совершено
при закупках
госкомпаний в 2017
году (75 нарушений на
4,3 млрд руб. в 2016-м)1,4 млн открытых закупок
для госкомпаний и госпред-
приятий было объявлено
в 2017 году на сумму

27 трлн

трлн руб. Это на 5,1%
больше объема
аналогичных закупок
в 2016-м

2,97

заявки в среднем
на один лот —
конкуренция
при закупках
госорганов,
1,75 заявки —
при закупках
госкомпаний

2178

нарушений на общую сумму 104,6 млрд руб.
в рамках закупок госорганов было совершено
в 2017 году, это в 2,6 раза больше по количеству
нарушений и в 2,1 раза больше по объему, чем
в 2016-м

Источник: Счетная палата

КОНТРОЛЬ Счетная палата отчиталась о нарушениях при приобретении госорганами товаров и услуг

Власти закупаются все непрозрачнее

→ ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1

Таким образом, масштабы нарушений (104,6 млрд руб.) составили почти 1,5% от общего объема закупок. А контрольно-счетные органы регионов за прошлый год выявили более 34 тыс. нарушений в сфере закупок на общую сумму более 35 млрд руб.

Количество нарушений действительно растет, соглашается генеральный директор электронной торговой площадки «РТС-тендер» Владимир Лишенков, доля проблемных контрактов составляет порядка 30%. «Основные причины данной проблемы — это неправильное оформление первичных документов, низкая дисциплина поставщиков и заказчиков, отсутствие единой базы хранения документов и должного контроля за исполнением», — указывает Лишенков. Исполнение контрактов по госзакупкам непрозрачно, но проблема решается с помощью автоматизации и цифровизации процесса, предполагает он.

Счетная палата предлагает оптимизировать госзакупки. С момента принятия 44-ФЗ в 2013 году в него было внесено 48 изменений, а также принято более 100 подзаконных актов, что сильно затрудняет его применение на практике, сказал аудитор Максим Рохмистров. Кроме того, Счетной палате не нравится, как проходит ведомственный контроль в сфере закупок. Сейчас проведение процедуры закупки контролирует ФАС, а планирование и исполнение контрактов регули-

рует Федеральное казначейство. Такое разграничение полномочий федеральных контрольных органов «не позволяет увидеть целостную картину нарушений в сфере закупок», считают в Счетной палате. Ведомство предлагает разработать новый стандарт осуществления контроля в сфере закупок, который будет применяться на региональном и муниципальном уровнях, а также провести анализ законодательства о контрактной системе в сфере закупок в целях дальнейшего сокращения сопроводительной документации.

Для любых нововведений нужны новые подзаконные акты, напоминает эксперт сервиса «Контур.Закупки» компании «СКБ.Контур» Марина Савукова. «Для повышения прозрачности процесса закупок нужно более полное раскрытие информации

заказчиками, это требует появления новых нормативно-правовых документов, обязывающих их это делать. Или выпуск разъяснений ФАС, наоборот, вводящих запрет на какие-либо действия», — поясняет она.

Усилить контроль за госзакупками и повысить их прозрачность должна была Единая информационная система (ЕИС). ЕИС позволяет быстрее анализировать закупки и заказчиков, говорит Савукова, но при этом появляются постановления правительства, засекречивающие закупки Минобороны, ФСБ и СВР или позволяющие госкомпаниям не раскрывать поставщиков и подрядчиков, получающих контракты. «С такими решениями ни одна высокотехнологичная система не сможет дать больше информации, чем позволено законодательством», — резюмирует эксперт.

Как нарушается закон о госзакупках

Счетная палата приводит несколько примеров нарушения закупочных законов. В частности, в рамках госконтракта, который Минсельхоз заключил с Тимирязевской академией, были приняты и оплачены работы, предусматривающие закупку комплектующих и недостающего оборудования общей стоимостью **131 млн руб.** Но на момент оплаты не были выполнены.

Федеральная таможенная служба (ФТС) рассчитала начальную (максимальную) стоимость контракта на оказание услуг по техподдержке продуктов Oracle (программное обеспечение) на основании коммерческих предложений, несопоставимых с условиями планируемой закупки. Это привело к завышению цены контракта на **124 млн руб.**, указывает Счетная палата.

По данным СП, в прошлом году доля закупок госорганов у единственного поставщика составила 18,8%, и это ниже, чем годом ранее. Однако с учетом несостоявшихся закупок она достигает почти 60%. Среднее количество заявок участников — 2,97 заявки на один лот, следует из данных Счетной палаты.

В госзакупках доля конкурентных способов закупок (ими считаются торги, аукцион и запрос котировок) в два раза выше, чем неконкурентных, указывал ранее Минфин в докладе о 44-ФЗ (сейчас недоступен на сайте министерства). Самым распространенным способом определения поставщика является электронный аукцион (58%), единственным поставщиком заключается 30% контрактов, третий по популярности способ госзакупок (10% от числа заключенных контрактов) — запрос котировок.

Хуже ситуация с закупками госкомпаний и госпредприятий (они проводятся не по 44-ФЗ, а по 223-ФЗ). Как отмечал Минфин, более 96% из них идут на неконкурентной основе и лишь 3,6% осуществляется «путем проведения конкурсов и аукционов в соответствии с требованиями гражданского законодательства». Такие же данные приводит и Счетная палата. Это «влечет низкий уровень конкуренции (среднее количество заявок на один лот — 1,75 заявки) и эффективности осуществления закупок», отмечают аудиторы. Впрочем, эксперты, опрошенные РБК ранее, говорили, что на

деле конкуренция в закупках госкомпаний может быть и не на таком низком уровне. В неконкурентные закупки власти включают такой механизм, как «запрос предложений», но он вполне конкурентный.

В целом объем корпоративных закупок, осуществленных в соответствии с 223-ФЗ, составил в 2017 году 27 трлн руб., написала в среду Счетная палата. Это на 5,1% выше результатов прошлого года. Объем нарушений при корпоративных закупках составил 13,8 млрд руб., всего было выявлено 139 нарушений, выраженных в основном в несоблюдении заказчиками требований положений о закупке. Объем аналогичных нарушений в регионах составил 3 млрд руб. В целом результаты мониторинга показали, что «положительных изменений в развитии системы корпоративных закупок не происходит», заявил аудитор Максим Рохмистров. Недостатки и риски, которые отмечались Счетной палатой по итогам 2016 года, также не были устранены, сказал он.

Счетная палата предлагает внести изменения и в 223-ФЗ. Аудиторы считают нужным обязать заказчиков прописывать в положении о закупке «исчерпывающий перечень оснований для заключения договора с единственным поставщиком», порядок обоснования максимальных цен контрактов и запрет на конфликт интересов закупочной комиссии заказчика и участников закупок. ■

При участии Антона Фейнберга

ТРАНСПОРТ В Минтрансе раскритиковали зарубежную экспансию российского лоукостера

Пиррова «Победа»

ВАСИЛИЙ МАРИНИН

Замглавы Минтранса Александр Юрчик выступил против агрессивной экспансии лоукостера «Победа» на зарубежные рынки. Ведомство будет «напоминать» авиакомпании, что ее главная задача — перевозка пассажиров по России, сказал он.

У Минтранса есть вопросы к «агрессивному» развитию международных направлений единственного российского лоукостера «Победа», заявил РБК замруководителя ведомства Александр Юрчик, который курирует авиатраслу.

«Дело в том, что «Победа» задумывалась и создавалась государственной авиакомпанией для российского пассажира и в первую очередь для внутрироссийских перевозок. А сейчас мы столкнулись с тем, что авиакомпания начала агрессивно развивать свои

международные направления», — отметил он.

По данным Минтранса, в 2016 году доля внутрироссийских полетов у «Победы» составляла 88%, а в 2017 году — только 75%. Всего авиакомпания в 2017 году перевезла 4,583 млн пассажиров, следует из данных Росавиации.

Юрчик отмечает, что политике компании «понять можно», поскольку она хочет «завоевывать все свободные рынки». «Мы не будем им напоминать о том, что их главная задача — перевозки российского пассажира. И будем через своих представителей в совете директоров, конечно, предлагать взвешенно выстраивать стратегию и динамику развития «Победы», — заявил Юрчик.

В совет директоров «Победы» входят только сотрудники группы «Аэрофлот» (владеет 100% компании). А в совете директоров самого «Аэрофлота» представители госу-

дарства занимают шесть из 11 мест (у Росимущества 51,2% авиакомпании), включая первого зампреда ВЭБа Михаила Полубояринова, главу «Ростеха» Сергея Чемезова и президента Объединенной авиастроительной корпорации Юрия Слюсаря.

Представитель «Победы» сказала РБК, что в летнем расписании 2018 года частота региональных рейсов «Победы» увеличена в два раза, кратно увеличен разлет из Санкт-Петербурга. «Победа» с большим удовольствием развивает региональную сеть, повышая авиамобильность населения России и создавая новый пассажиропоток», — подчеркнула она.

В целом Юрчик, однако, похвалил лоукостер, который начал полеты в декабре 2014 года. «Победа» пришла на уже сформировавшийся заполненный рынок, и ей пришлось очень жестко, очень последовательно завоевывать свое место под солнцем. И то, что она за-

няла свою нишу и сформировалась как эффективная развивающаяся авиакомпания, их заслуга», — отметил замминистра. Компания уже в 2015 году вышла на чистую прибыль 37 млн руб., а по итогам 2017 года этот показатель достиг 2,8 млрд руб. Гендиректор «Аэрофлота» Виталий Савельев неоднократно подчеркивал высокую эффективность этой «дочки».

Первый год работы «Победа» осуществляла рейсы только по территории России. Но уже в декабре 2015 года она получила допуск для полетов за границу — в столицу Словакии Братиславу. Сейчас, согласно данным сайта «Победы», авиакомпания также летает в Армению, Грузию, Германию, на Кипр, во Францию, в Испанию, Италию, Турцию, Черногорию и Чехию. Во вторник, 24 апреля, авиакомпания запросила допуск для полетов в Лондон.

Лоукостер неоднократно оспаривал в судах отказы Росавиации

и Минтранса в допуске на международные направления. Подобных исков против Росавиации за последнее десятилетие не было, жалоба «Победы» является исключением, говорил РБК управляющий партнер Heads Consulting Александр Базыкин в октябре 2017 года, когда компания подала первый такой иск.

Исполнительный директор агентства «Авиапорт» Олег Пантелеев отмечает, что логика Минтранса понятна: «Мы их создали, чтобы увеличивать доступность перевозок внутри страны, а они загибают длинный рубль непонятно где». И факторы влияния у Минтранса есть, говорит Пантелеев. Однако он отмечает, что зарубежные направления традиционно более доходные, а «количество рентабельных маршрутов в России ограничено», поэтому авиакомпания ищет и будет искать доходные маршруты для зарабатывания прибыли. ■

ФИНАНСЫ Минтруд скорректировал бюджет ПФР

Пенсионному фонду добавили дефицита

ЮЛИЯ СТАРОСТИНА,
ИВАН ТКАЧЁВ

Рост дефицита Пенсионного фонда России до 257 млрд руб., предусмотренный подготовленными Минтрудом поправками, связан с увеличением расходов на пенсии и сокращением трансферта из федерального бюджета.

Дефицит бюджета Пенсионного фонда России (ПФР) в 2018 году будет пересмотрен со 106,6 млрд руб., заложенных в действующем законе о бюджете ПФР, до 256,8 млрд руб., следует из подготовленных Минтрудом поправок к бюджету фонда. Прогнозируемые общие доходы снизятся на 66,7 млрд руб., а общие расходы увеличатся на 83,5 млрд руб.

Увеличение дефицита более чем в два раза по сравнению с изначальным прогнозом в основном связано с уменьшением трансферта из федерального бюджета и увеличением расходов по выплате страховых пенсий, объяснили РБК в пресс-службе ПФР. Согласно поправкам в бюджет фонда, трансферт из федерального бюджета (он засчитывается в доходы ПФР) сокращается на 68,3 млрд руб. В то же время расходы на выплату страховой пенсии увеличиваются на 89,4 млрд руб.

Доходы Пенсионного фонда на 40% формируются из трансферта, перечисляемого из федерального бюджета. Согласно предложенным поправкам, этот трансферт в 2018 году составит около 3,28 трлн

руб. За его счет финансируются увеличение пенсий (включая так называемую валоризацию пенсий и индексацию выплат), а также дополнительные функции Пенсионного фонда — социальные выплаты и доплаты к пенсии, предоставление материнского капитала.

Кроме того, трансферт нужен потому, что не все компании платят страховые взносы на обязательное пенсионное страхование работников по базовым тарифам — есть льготные категории работодателей, для которых установлены пониженные ставки (например, ИТ-отрасль). Эти выпадающие доходы тоже компенсируются за счет межбюджетных трансфертов.

«Технические» правки

«Поправки в бюджет Пенсионного фонда носят технический характер», — утверждает Минтруд. «Технический» означает, что на этапе формирования бюджета ПФР осенью 2017 года еще не учитывались бюджетные остатки фонда, поскольку они по определению образуются на конец года, поясняет представитель ПФР. «Затем подсчитываются остатки за прошлый год, и с их учетом Минфин в текущем году выделяет меньший трансферт. Поэтому наш дефицит номинально растет, но при этом он покрывается остатками за прошлый год», — объясняют в Пенсионном фонде.

Пересмотр расходов на пенсионные выплаты (плюс 89 млрд руб.) вызван «естественными при-

чинами»: подошло больше людей за назначением пенсии или за перерасчетом, добавляет представитель ПФР. «Это совершенно обычная история, бюджет всегда в течение года корректируется», — уверяет он.

Российская пенсионная система остается в основном распределительной: выплаты старшему поколению финансируются за счет взносов с зарплат работающих граждан. В действующем законе о бюджете ПФР на 2018 год нехватка страховых взносов (в этом году их будет собрано порядка 4,9 трлн руб., а для выплаты страховой пенсии нужно 6,6 трлн руб.) балансировалась соответствующим размером трансферта из федерального бюджета. По уточненным расчетам, на финансирование пенсий в этом году понадобится на 89 млрд руб. больше. Но у Пенсионного фонда по итогам прошлого года образовались переходящие остатки на 150,8 млрд руб., которые позволяют сократить межбюджетный трансферт.

«Обычная история»

Пенсионному фонду не в первый раз приходится закладывать дополнительные расходы по ходу исполнения бюджета: например, в 2016 году фонду понадобился дополнительный трансферт из федерального бюджета на доплаты малоимущим пенсионерам. Доходы от сбора страховых взносов тоже не могут быть точно спрогнозированы, поскольку за-

висят от оценки роста зарплат в стране. По данным Счетной палаты, прогнозируемые доходы ПФР по страховым взносам на 2018 год были завышены на 70,7 млрд руб. относительно расчетов Федеральной налоговой службы. В проекте бюджета ПФР взносы работодателей на страховые пенсии были определены в объеме 4,886 трлн руб., а по данным ФНС — в объеме 4,815 трлн руб., следовало из заключения аудиторов на проект закона о бюджете ПФР до 2020 года.

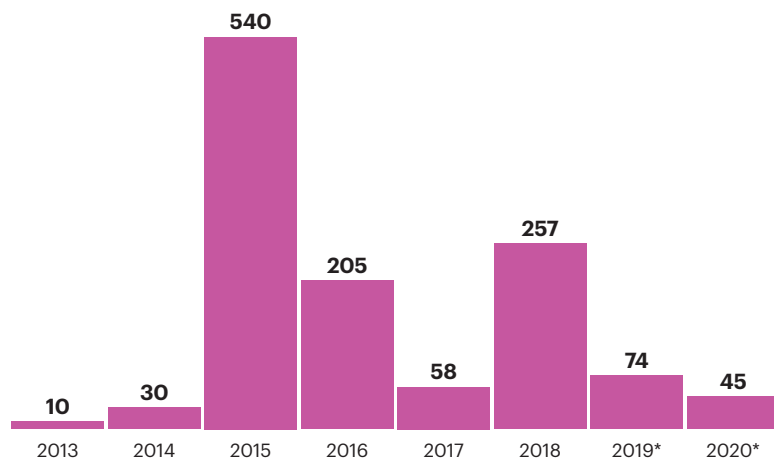
«Бюджет ПФР, как текущий, так и с учетом предлагаемых изменений, сбалансирован по доходам и расходам. <...> Обязатель-

ства по выплате пенсий и другие обязательства перед гражданами выполняются и будут выполняться», — говорится в сообщении Минтруда.

С 1 января 2018 года страховые пенсии неработающим пенсионерам были повышены на 3,7% (для работающих пенсионеров индексация пенсий отменена с 2016 года). В 2019–2020 годах индексация пенсий запланирована с 1 февраля на уровень инфляции за предыдущий год (в бюджете заложена индексация на 4%).

Согласно закону о бюджете ПФР, в 2019 году его дефицит составит 73,8 млрд руб., в 2020 году — 44,6 млрд руб. ■

Дефицит бюджета ПФР, млрд руб.



* Согласно закону о бюджете ПФР.

Источники: ПФР, Федеральное казначейство

КАДРЫ Основатель автодилерской группы «Рольф» вернулся в бизнес

Сергей Петров снова за рулем

ВАЛЕРИЯ КОМАРОВА

Сергей Петров с мая возглавит совет директоров «Рольфа», руководство которым оставил в 2006 году. Несмотря на восстановление рынка, рентабельность дилеров остается низкой, и основатель решил помочь компании в непростой период.

«Рольф» и Петров

Основатель крупнейшей автодилерской группы «Рольф» Сергей Петров в мае станет председателем ее совета директоров, сообщил РБК представитель компании.

Петров, создавший «Рольф» в 1991 году и бесменно руководивший компанией 13 лет, в 2004 году покинул пост президента компании, занявшись стратегией развития группы. А в 2006 году он полностью отошел от управления, перед тем как был избран депутатом Госдумы от «Справедливой России». В 2015 году стало известно, что единственный владелец группы — его сын Александр. Группа по-прежнему подконтрольна его трасту Rishy Trust, следует из кипрского реестра компаний.

Сеть «Рольфа» включает 61 салон в Москве и Санкт-Петербурге, в которых продаются 22 марки автомобилей. По итогам 2017 года группа сохранила первое место по выручке в рейтинге издания «АвтоБизнесРевю»: она увеличилась на 21,3%, до 193,3 млрд руб., а чистая прибыль — в 2,7 раза, до 3,7 млрд руб.

«Рольф» продолжает придерживаться стратегии развития до 2020 года, которая предполагает сохранение лидерства в продажах новых автомобилей, автомобилей с пробегом, сервисных и финансовых услуг, сказал РБК представитель группы. По его словам, Петров, который в 2016 году не стал переизбираться в Госдуму, решил вернуться к стратегическому управлению, чтобы «быть ближе к компании в этот важный момент ее развития».

В 2016 году в интервью «Ведомостям» Петров говорил, что, возможно, вернется на пост председателя совета директоров компании. «Мы видим хорошие перспективы в нашем очень сложном, низкорентабельном, эмоциональном бизнесе, который может рассыпаться буквально за несколько месяцев, если его забросить», — сказал он. По словам бизнесмена, стратегия компании — «иметь максимально свободные руки, максимальную гибкость и максимальную эффективность по сравнению с конкурентами». В среду он не ответил на звонок РБК.

«Насколько я понимаю, Петров окончательно никогда не покидал «Рольф». В определенные годы он



ФОТО: Михаил Почуев/Коммерсантъ

Основатель автодилерской группы «Рольф» Сергей Петров возвращается к управлению компанией в сложное для отрасли время: продажи автомобилей по-прежнему остаются ниже докризисного уровня

меньше участвовал в деятельности с точки зрения принятия решений, но все равно контроль с его стороны оставался», — сказал РБК глава ассоциации «Российские автомобильные дилеры» Олег Мосеев. Ситуация на рынке остается непростой, поэтому когда основатели возвращаются к управлению компанией, это хороший знак для ее развития, добавил он.

Нынешний председатель совета директоров «Рольфа» Татьяна Луковецкая, которая начала работу в группе в 1992 году, а в 2013–2016 годах была ее ген-

директором, покинет компанию и перейдет на должность одного из топ-менеджеров краснодарского дилерского холдинга «Ключавто» (занял шестое место в рейтинге «АвтоБизнесРевю» в 2017 году), который планирует выйти на московский рынок, запустив пять дилерских центров. Об этом РБК рассказал представитель «Рольфа», информацию подтвердил представитель «Ключавто», не уточнив деталей.

Переход Луковецкой в «Ключавто» косвенно свидетельствует об амбициозных планах этого

регионального дилера, замечает Мосеев. Компания нацелилась на федеральный уровень, но сейчас на рынке довольно низкая доходность, предупреждает он.

Дилеров меньше, проблем больше

В первые годы после того, как Петров дистанцировался от управления «Рольфом», российский авторынок продолжил расти: по данным Ассоциации европейских автопроизводителей (АЕБ), за 2007 год продажи новых машин со-

ставили 2,38 млн штук, а в 2008 году достигли 3 млн — рекордного для России уровня. В это время «Рольф» был многопрофильной группой с оборотом почти \$4 млрд, которая помимо продаж машин владела логистической компанией (Rolf SCS) и собиралась продавать самолеты и яхты.

Но после интенсивного роста последовали две волны кризиса с кратким восстановлением в 2010–2012 годах: в 2009 году продажи снизились на 49%, до 1,5 млн машин, в 2012-м вернулись на уровень 2,9 млн штук, а к 2016 году рынок снова сократился вдвое, до 1,4 млн автомобилей. Продажи возобновили рост только в 2017 году, но по-прежнему ниже докризисного уровня — 1,59 млн машин (плюс 11,9% к предыдущему году).

В 2017 году число дилерских центров в России сократилось почти на 3%, до 3410. Осенью 2017 года прекратила свою деятельность группа «Независимость», а в марте 2018 года стало известно о проблемах автодилера Genser, который за месяц потерял все контракты с дистрибьюторами. Сейчас его крупные кредиторы — Московский кредитный банк и банк «Российский капитал» — судятся о признании компании банкротом.

Несмотря на кризис в отрасли, рыночная доля «Рольфа» растет: в 2014 году компания увеличила продажи автомобилей на 14,4% (при падении рынка на 5%), в 2016-м — на 16% (в целом продажи в России сократились на 11%), а в 2017 году — еще на 15%. К тому же в 2016 году компания купила четыре дилерских центра «Пеликан-авто». По итогам 2017 года доля «Рольфа» в продажах новых машин достигла 7,1% (собственная оценка компании), увеличившись более чем вдвое с момента отхода Петрова от управления.

Ситуация на рынке до сих пор остается напряженной, объемы продаж значительно меньше уровня 2012–2013 годов, предупреждает аналитик «ВТБ Капитала» Владимир Беспалов. АЕБ прогнозирует, что в 2018 году продажи возрастут лишь на 10%, до 1,75 млн автомобилей. Рентабельность дилеров низкая, поэтому перед ними стоят задачи научиться работать в этих условиях и находить новые источники заработка. «Отчасти с этим может быть связано и решение Петрова вернуться к более плотному управлению компанией, чтобы иметь возможность контролировать операционную деятельность», — считает Беспалов. ■

При участии Филиппа Алексенко, Галины Казакуловой

Как собственники возвращались к управлению бизнесом

Собственники компаний нередко берут управление в свои руки: как правило, это происходит перед крупными сделками или в кризисных ситуациях. Например, перед IPO АФК «Система» в 2005 году во главе компании на год встал основатель **Владимир Евтушенков**. Владелец «Северстали» **Алексей Мордашов** так-

же занялся оперативным управлением компании перед размещением на бирже. В кризисном 2009 году, за год до IPO UC Rusal, компанию возглавил ее основной владелец **Олег Дерипаска**, который отошел от оперативного управления только в 2014 году. Основатель и акционер Бинбанка **Михаил Гу-**

цриев возглавил совет директоров банка в марте 2017 года, за полгода до того, как его санировал ЦБ. Как рассказывал его племянник и глава Бинбанка Михаил Шишханов, он сам попросил об этом Гучерию, заметив проблемы банка еще в начале года. В августе 2017 года, незадолго до объявления о

санации банка «ФК Открытие», к управлению ее основного акционера «Открытие Холдинг» вернулся крупнейший совладелец холдинга **Вадим Беляев**. Смена руководства произошла на фоне сообщений о привлечении в «ФК Открытие» нового инвестора для увеличения капитала банка.

МНЕНИЕ

Чем плоха система поддержки малого и среднего бизнеса

Алексей Порошин,

руководитель Центра финансово-кредитной поддержки «Деловой России»



ФОТО: из личного архива

Чиновники ориентированы на оказание помощи максимальному числу предпринимателей, даже если меры поддержки никак не отразятся на динамике реального бизнеса.

Федеральный бюджет ежегодно тратит на поддержку малого и среднего бизнеса миллиарды рублей — более 100 млрд с 2010 года. Если посмотреть на созданную в России при участии Минэкономразвития инфраструктуру поддержки предпринимательства, то она покажется очень разветвленной — около 700 различных центров, фондов и других организаций. Есть региональные центры инжиниринга (РЦИ), кластерного развития (ЦКР), поддержки предпринимательства (ЦПП), поддержки экспорта (ЦПЭ) и много других. Они оказывают предпринимателям услуги бесплатно или на условиях софинансирования: проводят технический, финансовый или управленческий аудит, содействуют в получении господдержки или маркетинговых услуг, помогают разработать программу модернизации, технического перевооружения и развития производства. Но в большинстве регионов страны эта система работает неэффективно.

Ненужные услуги

Центры, о которых идет речь, в основном поддерживают производ-

ственные предприятия, но в российском малом и среднем бизнесе их доля не так уж велика — не более 10%. В результате между чиновниками возникает конкуренция за производителей, стремление навязать им как можно больше услуг в целях выполнения своего KPI — количественного, но не качественного. Это неизбежно приводит к дублированию функций у разных объектов инфраструктуры поддержки. Например, и ЦКР, и РЦИ, и ЦПП предлагают услугу по составлению бизнес-плана.

Я видел результаты многих аудитов, проведенных такими структурами для своих клиентов, которые ни к чему не приводили — никакие реальные проекты в итоге не запустились. В чем смысл такой работы? Мне могут возразить: мол, на основе результатов аудита можно создать программу модернизации и развития предприятия. Но, во-первых, главное для предпринимателя — возможность привлечь деньги на оборотный капитал и развитие по минимальной ставке в кратчайшие сроки. Во-вторых, никакие рейтинги, аудиты и программы модернизации не могут убедить банки выдать кредит: им важны залоги и финансовое состояние заемщика.

Предпринимателю нужны услуги, итогом которых может стать привлечение инвестиций. Поэтому необходимо разделять техническое консультирование (подбор

технологии и оборудования, разработку технологий), услуги маркетинга и продвижения на рынке, а также услуги, направленные на финансовое развитие предприятия (аудит с рекомендациями по корректировке отчетности, разработку бизнес-плана и финансовой модели, формирование «дорожной

«Ценность услуги повышается, если предприниматель частично оплачивает ее за свой счет.

В этом случае для него более важен результат, он жестче спрашивает за него»

карты» по источникам финансирования с учетом всех мер господдержки, банковский консалтинг).

Сейчас от инфраструктуры поддержки бизнеса требуют максимального охвата подопечных, а не фокуса на конкретных проектах. Отчасти это объясняется снижением расходов федерального бюджета на поддержку малого и среднего бизнеса — с 21,5 млрд руб. в 2014 году до 7,5 млрд руб. в

2017-м. В 2017 году правительство решило «сосредоточить усилия на нефинансовых мерах поддержки» и на охвате такими мерами большего количества предпринимателей. Но такой количественный KPI не идет на пользу качеству.

Опыт показывает, что ценность услуги повышается, если предприниматель частично оплачивает ее за свой счет. В этом случае для него более важен результат, он жестче спрашивает за него. Системе поддержки бизнеса нужны сильные сервисные структуры с опытом работы, особенно в привлечении финансирования. Я убежден, что объем инвестиций в малые и средние предприятия должен быть главным критерием эффективности инфраструктуры поддержки, а услуги, связанные с организацией финансирования, должны оказываться по единому стандарту по всей стране.

Рыночная поддержка

Учитывая, что финансирование объектов инфраструктуры неуклонно снижается, наверняка встанет вопрос о возможности выхода центров поддержки бизнеса на самоокупаемость. Оказание платных услуг является очевидным выходом из ситуации. Главное, чтобы эти услуги были качественные и востребованные. Для этого крайне необходима онлайн-система — прикладной

каталог всех существующих финансовых инструментов, как коммерческих (кредиты, лизинг, факторинг, банковские гарантии), так и государственных (субсидии, гранты, займы). Он должен быть интегрирован с существующими автоматизированными системами Минпромторга, Минэкономразвития, Минобрнауки, Минсельхоза, институтов развития и крупнейших банков.

Чтобы повысить эффективность работы с инфраструктурой поддержки МСП (малое и среднее предпринимательство. — РБК), я бы дал предпринимателям три совета:

— Четко определите конечную цель — создание нового продукта, выход на новые рынки, участие в закупках, пополнение оборотных средств, приобретение оборудования и т.п.

— Пользуйтесь возможностями, которые дает государственная система поддержки. Консультируйтесь в ведении бухгалтерской отчетности, проведите финансовый аудит, чтобы получить рекомендации по повышению инвестиционной привлекательности.

— Не оттягивайте, занимайте активную позицию, ориентируйтесь на результат.

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

**HPP
2018**
RETAILWEEK.RU

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ БИЗНЕСА И ВЛАСТИ
6 – 10 ИЮНЯ 2018, МОСКВА

НЕДЕЛЯ РОССИЙСКОГО РИТЕЙЛА

- 70 ДЕЛОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ • ВЫСТАВКА RETAIL WEEK EXPO* • RETAIL WEEK AWARDS**
- ВСЕРОССИЙСКИЙ КОНКУРС «ТОРГОВЛЯ РОССИИ 2018» • WINE RETAIL FORUM***
- РЕЙТИНГ TOP RETAIL MANAGERS**** • ЦЕНТР ЗАКУПОК СЕТЕЙ™

МИНПРОМТОРГ
РОССИИ

РОССИЙСКАЯ
АССОЦИАЦИЯ
ЭКСПЕРТОВ
РЫНКА РИТЕЙЛА

ПРИГЛАШАЕМ НА HPP-2018! РЕГИСТРАЦИЯ: RETAILWEEK.RU

* Ритейл Вик Экспо ** Ритейл Вик Эвордс *** Вайн Ритейл Форум **** Топ Ритейл Менеджеры

16+ На правах рекламы

Как партнеры Facebook используют данные пользователей

Соцсеть с большими прорехами

ЕВГЕНИЯ БАЛЕНКО

Скандал с использованием данных клиентов Facebook без их разрешения заставил его пересмотреть правила работы с партнерами. Но Facebook — не основной владелец этой информации. Те, у кого она реально есть, не спешат с изменениями.

Тайное стало явным

В середине марта всего за сутки основатель Facebook Марк Цукерберг потерял почти \$4,9 млрд на падении акций компании. Такую реакцию инвесторов спровоцировала информация, что данные профайлов нескольких миллионов пользователей Facebook, в первую очередь из США, оказались в распоряжении британской Strategic Communication Laboratories, а также принадлежащей ей и занимающейся политической аналитикой фирмы Cambridge Analytica. Последняя использовала полученные сведения для создания программы, позволяющей делать прогноз о политических предпочтениях избирателей в ходе президентской кампании Дональда Трампа в 2016 году, а также оказывать потенциальное влияние на их выбор.

Расчеты строились на информации о городе проживания юзера, его лайках, списке друзей и других открытых данных из профайла. Собрать весь этот массив позволило приложение Thisisyourdigitallife: оно предлагало участникам Facebook пройти опрос для составления психологического портрета. Хотя приложением фактически воспользовались всего 270 тыс. человек, скомпрометированными



Доступ к информации пользователей предоставляется всем аккредитованным приложениям автоматически, разрешение на запрос данных входит в базовый набор Facebook для разработчиков приложений, и более узкого запроса у соцсети нет, отмечает эксперт. На фото: акция в поддержку решения конгресса США о допросе Марка Цукерберга

цию не только Cambridge Analytica, но и другим компаниям. Окончательный масштаб произошедшего компания рассчитывает выяснить в ходе аудита Cambridge Analytica и других разработчиков приложений.

го из таких пояснений Facebook следует:

— До сих пор любой пользователь мог найти нужного ему человека, внеся его номер телефона или электронную почту в строку поиска. Этой функцией могли пользоваться в том числе злоумышленники.

— Facebook хранил историю звонков и переписки владельцев смартфонов на платформе Android, у которых были установлены приложения Facebook Messenger и Facebook Lite. Компания пообещала проанализировать эту функцию, чтобы удостовериться, что сами сообщения пользователей не хранились. Цукерберг опроверг один из популярных мифов о возможности подслушивать разговор пользователей и после этого показывать таргетированную рекламу (клиенты делали такой вывод, поскольку при установке приложения на смартфон соцсеть запрашивает доступ к микрофону): доступ к микрофону нужен исключительно для корректного проигрывания видео.

— Администраторы и члены закрытых групп могли давать доступ сторонним приложениям к списку участников групп и их персональным данным (именам; фотографиям, прикрепленным к постам, комментариям к ним).

— Сторонние приложения могли через API (программный интерфейс) страниц читать любые посты и комментарии к ним.

— До 2014 года сторонние приложения могли запрашивать у Facebook информацию не только о самом пользователе, но и его друзьях. После внесения изменений приложения могут получать информацию только о тех друзьях, которые дали согласие на ее передачу. В марте 2018 года Facebook также заявил, что будет отзываться разрешения пользователей на сбор информации, если приложение не использовалось более трех месяцев.

Сейчас Facebook собирает данные двух типов. Первый — это информация, которую люди сами выкладывают в социальной сети: фотографии, посты и т.д. Второй — те, что необходимы для таргетированной рекламы. Для повышения ее эффективности Facebook также покупает услуги информационных брокеров (data-brokers). Последние собирают информацию из многих источников — платформ типа Google, Amazon и Facebook, а также компаний, работающих в индустриях, которые имеют отношение к использованию данных о людях (медиа, ретейл, телекоммуникации и финансы), — и оказывают другим компаниям услуги, связанные с таргетированной рекламой и скринингом — проверкой заемщиков банков и клиентов страховых компаний. Из отчета исследовательского института Cracked Labs следует, что в 2017 году у Facebook было шесть подобных партнеров: Acxiom, Epsilon, Experian, Oracle,

CCC Marketing и Quantum. Они помогли платформе лучше сортировать и классифицировать своих пользователей.

Facebook не продает и не передает рекламодателям данные пользователей. Как объяснял представитель соцсети, они анализируют их, а затем разделяют их на категории по предпочтениям. Если рекламодатель хочет, чтобы его объявление увидели «женщины-велосипедистки из Атланты», Facebook показывает рекламу этой категории пользователей, не передавая данные о них сторонним лицам. В отчетах для рекламодателей содержится только обобщенная информация о том, насколько успешной была реклама — сколько человек и какого пола кликнули на баннер и др. статистика.

Сторонние сайты и приложения могут использовать несколько инструментов Facebook: возможность авторизации через профайл в соцсети; кнопки «Лайки» и «Поделиться»; аналитику Facebook и рекламу от рекламодателей соцсети. Когда пользователь заходит на подобный сайт или в приложение, Facebook может получать информацию о его действиях, если даже тот вышел из своего аккаунта или вообще никогда не регистрировался в соцсети. Через cookie (данные, которые управляет сайт, когда пользователь обращается к нему через web-браузер, и которые могут храниться на устройстве пользователя) Facebook получает информацию о том, какие другие сайты или приложения использует юзер.

Что делают сторонние сайты и приложения с открытой информацией пользователей Facebook, доподлинно неизвестно. Ясно лишь, что эту информацию собирает множество компаний.

Шпионы на смартфонах

Сайты в интернете, оснащенные трекерами посещения, и мобильные приложения — это настоящие «черные дыры»: никто не может по-настоящему оценить, с кем они делятся данными, отмечалось в исследовании Cracked Labs. В 2015 году исследование популярных приложений в Австралии, Бразилии, Германии и США исследовательского центра NIST и Университета Нового Южного Уэльса выявило, что 85–95% бесплатных и до 60% платных приложений собирали информацию пользователей в интересах третьих лиц. Журналисты РБК проанализировали приложения, которые собирали информацию из их аккаунтов в Facebook. Среди них оказались программы нескольких известных разработчиков.

«Доступ к общей информации профиля и адресу электронной почты предоставляется всем аккредитованным приложениям автоматически. Разрешение на запрос этих данных входит в минимальный базовый набор Facebook для разработчиков приложений,

Facebook не продает и не передает рекламодателям данные пользователей. Как объяснял представитель соцсети, они анализируют их, а затем разделяют их на категории по предпочтениям

оказались данные 87 млн профилей, как впоследствии признался Facebook — программа анализировала не только профиль проходившего тест, но и данные его друзей. Автор программы — сотрудник Кембриджского университета Александр Коган, как утверждал Facebook, обещал использовать эти данные в академических целях, но продал их Cambridge Analytica.

В разбирательство сразу же вмешались власти США и Великобритании, инициировав свои расследования.

Марк Цукерберг был вынужден выступить на слушаниях в конгрессе США с объяснениями. Он признал, что Коган продал информа-

Не сеть, а решето

До начала скандала информация о том, каким образом сторонние приложения используют личные данные пользователей Facebook, содержалась в политике конфиденциальности компании в довольно сложной для восприятия форме. Даже сам Цукерберг заявил в конгрессе, что большинство аудиторий не читает этот документ либо не вникает в то, что в нем написано. Сразу после начала расследования компания начала объяснять, что получают сторонние компании, и пообещала ужесточить для последних правила доступа к информации. Из одно-

и более узкого запроса у соцсети нет», — пояснил РБК основатель и CEO сервиса нетворкинга MeYou Степан Данилов. Базовые разрешения не требуют проверки разработчика, но все остальные, претендующие на получение большего количества информации, требуют, говорится в «справке по разрешениям» Facebook для разработчиков.

Приложения разработчика Rambler Group, например LiveJournal и Afisha-eda, запрашивали также информацию о городе проживания и родном городе пользователя, доступ к публикациям в хронике. Представитель пресс-службы Rambler Group пояснил, что клиенты их медиаресурсов могут авторизоваться в том числе через Facebook. Такой способ авторизации позволяет полноценно использовать возможности приложений, например участвовать в голосованиях, оставлять комментарии и т.д. «Мы со своей стороны получаем потенциальную возможность работы с BigData и в перспективе настраивать «умный таргетинг», повышая эффективность взаимодействия с рекламными носителями как пользователей, так и рекламодателей. В идеале люди готовы взаимодействовать исключительно с той рекламой, которая может быть им потенциально интересна. С другой стороны, рекламодатель получает контакт с потенциально высокомотивированным пользователем», — добавил он.

Приложение для просмотра сериалов Amediateka, помимо прочего, получает доступ к списку друзей клиента. «Список друзей на данный момент не используется, однако предусмотрен для обновления рекомендательной системы на основе интересов друзей пользователя», — отметила представитель Amedia TV Милана Богатырева.

Некоторые приложения запрашивали доступ к обновлениям статуса пользователей Facebook, их фото и видео. Например, TripAdvisor. Приложение Nokia среди прочего имело доступ к данным

о семейном положении, местах работы, предпочтениях, образовании, религиозных и политических убеждениях и другой информации. Представители TripAdvisor и HMD Global (владеет правами на бренд Nokia) не ответили на вопросы РБК.

Коллекционеры пользовательских душ

Facebook — не основной источник данных о пользователях. В исследовании Cracked Labs основными источниками названы информационные брокеры. Крупнейшими подобными компаниями эксперты Cracked Labs назвали Acxiom и Oracle. Например, Acxiom десятилетиями собирала данные о потребителях из публичных источников: телефонных справочников, судебных записей, криминальных сводок, различных реестров, анкет, опросов и др. Позже к этому добавились цифровые источники, например, крупные ИТ-компании, чей софт позволяет анализировать телефонные разговоры, финансовые транзакции, активность в интернете и пр., чтобы выявить криминальную и террористическую активность.

Кроме того, Acxiom сотрудничает с Ibotta (собирает данные о покупках с помощью информации с карт лояльности или чеков), Samba TV (собирает данные о ТВ-смотре через программы, установленные на ТВ-приставках, или платформы «видео по запросу»), Crossix (собирает медицинскую информацию, включая историю болезней, назначения врача, рецепты и т.д.), FreckleIoT (данные о местонахождении человека в реальном времени: в различных магазинах, аэропортах, барах и пр. могут быть установлены специальные сенсоры, с которыми может связываться смартфон пользователя и отправлять информацию) и другими компаниями, которые в основном работают в США. Эту информацию Acxiom хранит в виде уникального анонимного ID — не-

Протестируй это

Не только Александр Коган использовал тесты для сбора информации в Facebook, это делают множество разработчиков. РБК проанализировал политику конфиденциальности некоторых из них.

Nametests.com

Сайт Nametests.com, принадлежащий компании Socialsweethearts (предлагает тесты «Что для тебя приготовил апрель?», «Как выглядит ваш идеальный партнер» и др.), получает доступ к данным пользователя на Facebook, если регистрация проходит через эту соцсеть. Пользователь соглашается передать информацию о своем публичном профиле, списке друзей, адресе электронной почты и лайках. В политике конфиденциальности компании говорится, что запрошенную информацию она хранит в анонимном виде и использует для составления статистики и совершенствования сайта. Использование данных без анонимизации допускается только в слу-

чаях, предусмотренных законом, а также в целях, необходимых для обеспечения функционирования сервиса, безопасности и оптимизации, заявлено в документе Socialsweethearts.

Как утверждает представитель Socialsweethearts, после удаления аккаунта данные пользователя также будут удалены. «Мы не анализируем и не проводим исследования данных в политических и других подобных целях, мы также не сотрудничаем с компаниями или организациями, занимающимися такими исследованиями», — заверил он.

По его словам, сейчас в Socialsweethearts готовятся соответствовать Общему регламенту по защите данных (GDPR), который вступит в силу в Евросоюзе с 25 мая 2018 года. «Мы понимаем, учитывая новости вокруг Facebook, что уверенность пользователей [в сохранности их персональных данных] очень важна и в то же время процессы, связанные с их личными данными, должны быть

прозрачными», — утверждает представитель Socialsweethearts.

Playbuzz

К введению GDPR готовятся и в Playbuzz, которая тоже владеет сайтом с тестами, сообщил представитель этой компании. В текущей версии политики конфиденциальности Playbuzz говорится, что платформа может собирать персональную информацию, которая вводится при регистрации; информацию об устройстве, с которого пользователь заходит на сайт; а также ответы из пройденных тестов. Кроме того, Playbuzz собирает персональную информацию пользователей, полученную от третьих лиц, для маркетинговых целей, а также может передавать анонимизированную информацию о людях в обобщенном виде своим партнерам для рекламных целей. Представитель Playbuzz отметил, что в связи с тем, что контент платформы монетизируется, некоторые из партнеров компании, а также

сторонние поставщики (такие как службы обнаружения мошенничества) могут собирать данные некоторых конечных пользователей (например, IP-адреса). «Эти данные недоступны для Playbuzz и не хранятся на наших серверах», — добавил он.

Даже если пользователь удалит свою страницу на сайте, Playbuzz оставляет за собой право передавать его персональные данные третьим лицам, своим бизнес-партнерам, для немаркетинговых целей (например, для связи с пользователем).

Brainfall Media

В сервисном соглашении Brainfall Media (занимается онлайн-исследованиями и также собирает личные данные в Facebook) написано, что компания рассматривает информацию о пользователях в качестве бизнес-актива и вправе передавать ее третьим лицам с согласия пользователей. На запрос РБК компания не ответила.

кого кода, который связан с почтовым адресом, номером телефона, электронной почтой, IP-адресом, геолокацией, cookie, ID устройств. К каждому уникальному ID Acxiom приписаны несколько категорий, которым соответствует человек. Клиент может дать Acxiom электронную почту некоего потребителя и запросить информацию, к каким

категориям его относит информационный брокер.

Сейчас пользовательские данные применяются для продажи таргетированной рекламы и скоринга, но в будущем им могут найти другие, менее безопасные применения. Например, данные могут использоваться для динамического изменения цен на товары на

сайте интернет-магазина в зависимости от того, кто его посещает. С помощью персонализации компании могут пытаться влиять на поведение потребителя, показывать ему рекламу в определенный момент, чтобы тот совершил покупку. ■

При участии Ирины Ли



Реклама 18+

Новый сайт

Система рекомендации доменов

Новые

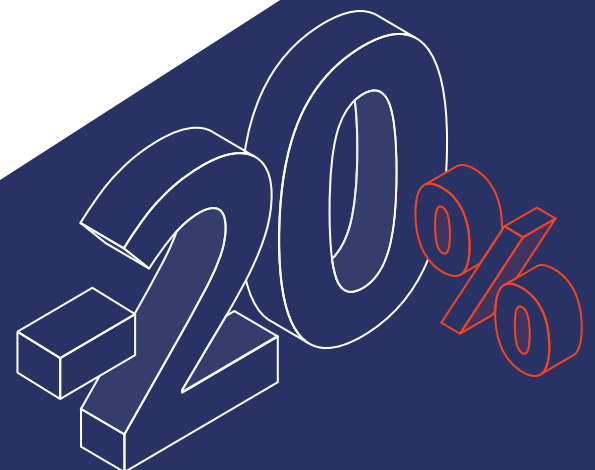
Платформа хостинга
и панель управления

nic.ru | ru.center

* Введите промокод на этапе подтверждения заказа. Предложение действительно для заказа до 5 услуг до конца 2018 года: регистрация доменов, виртуальный и sms-хостинг, VDS/VPS, SSL-сертификаты.
Все условия использования промокодов опубликованы на сайте www.nic.ru

NEWRUCENTER*

Скидка по промокоду



Туркомпании отчитались за 2017 год

Федеральный реестр палящих путевок

→ Окончание. Начало на с. 1
Для защиты отдыхающих

Закон «Об основах туристской деятельности в РФ» обязывает с 2017 года все туркомпании, отправляющие клиентов за рубеж, до 16 апреля предоставлять в Ростуризм информацию за отчетный год о количестве отправленных за границу туристах и общей стоимости «туристского продукта в сфере выездного туризма». При этом закон определяет «туристский продукт» как «комплекс услуг по перевозке и размещению, оказываемых за общую цену». Таким образом, в стоимость туристского продукта входят как транспортные, так и гостиничные услуги.

От данных о количестве обслуженных клиентов и общей стоимости реализованных им туров зависят отчисления туристических компаний в различные фонды, призванные защитить интересы туристов. К числу отправленных за границу клиентов привязан ежегодный взнос в резервный фонд, из которого финансируется экстренный вывоз туристов с курортов, и размер финансовой гарантии. На основе общей стоимости проданных туров, в свою очередь, рассчитывается взнос в фонд персональной ответственности туроператора — в случае его краха фонд компенсирует клиентам компании понесенный ущерб.

Меньше чем за \$100 с человека

Предоставленные год назад операторами выездного туризма сведения за 2016 год не могли не вызвать удивления. Как подсчитал тогда РБК, у десятка компаний стоимость полноценного тура за границу составила в среднем менее 1 тыс. руб. с человека.

По таким ценам не бывает туров даже на день или полдня, комментировала тогда эти данные Ассоциация туроператоров России (АТОР), усомнившаяся в достоверности предоставляемых компаниями сведений. В Ростуризме тогда заявили, что ведомство не наделено полномочиями по надзору и контролю за туристическими компаниями — их проверки может проводить только курирующее Ростуризм Минкультуры.

После уточняющих запросов РБК информация в реестре по отдельным компаниям изменилась. О какой-либо проверке игроков туристического рынка со стороны Минкультуры официально не сообщалось.

Дешевле всего на Дальнем Востоке

По итогам 2017 года от восьми операторов выездного туризма поступили сведения, согласно которым стоимость тура за границу у них не превышает 1 тыс. руб., убедился РБК, проанализировав обновившуюся информацию в Едином федеральном реестре туроператоров.



ФОТО: Александр Миряионов/Коммерсантъ

Согласно данным Ростуризма, в прошлом году за рубежом побывали более 1,26 млн россиян, средняя стоимость заграничного тура составила 70,8 тыс. руб. на человека

Топ-5 операторов выездного туризма по обороту

Место в рейтинге	Туроператор	Количество юрлиц, занимающихся выездным туризмом (штук)	Общая стоимость реализованных туров на международных направлениях, млн руб.		Число отправленных за границу клиентов, тыс. человек		Средняя стоимость тура на человека, тыс. руб.	
			2017	2016	2017	2016	2017	2016
1	TUI	1	9041,4	3358,2	263,3	81,7	34,3	41,1
2	«Пегас Туристик»	15	8456,0	1661,6	225,4	52,5	37,5	31,7
3	Anex Tour	2	6179,9	5,2	191,0	0,1	32,3	65,7
4	Coral Travel*	3	1178,8	792,8	21,8	21,4	54,0	37,0
5	ClubMed	1	1027,6	1292,6	10,7	11,1	96,3	116,0

Топ-5 операторов с самыми дешевыми туристическими пакетами* в 2017 году

Место в рейтинге	Компания	Количество отправленных за границу клиентов, тыс. человек	Общая стоимость реализованных туров на международных направлениях, тыс. руб.	Средняя стоимость тура на международных направлениях в 2017 году, руб.
1	«Континент+» (Находка)	1,095	2	1,8
2	«Ника-Тур ДВ»** (Хабаровск)	6,138	741	121
3	«Парламент» (Хабаровск)	11,766	6342	539
4	«Согласие-Центр» (Владивосток)	16,469	8881	539
5	«ОМНИтур» (Владивосток)	5,073	3548	699

* На основе официальных данных Ростуризма по состоянию на 19 апреля 2018 года.

** После того как РБК обратился в компанию за комментариями, данные в Едином федеральном реестре туроператоров были изменены: по состоянию на 24.04.2018 года ООО «Ника-Тур ДВ» в 2017 году уже отправила за границу 1096 человек, а общая стоимость реализованных им туров поднялась до 1,644 млн руб. Средняя стоимость одного тура, таким образом, составила 1,5 тыс. руб. с человека.

Источники: Ростуризм, расчеты РБК

Среди компаний с самыми дешевыми турами, как и год назад, доминируют дальневосточные туроператоры. Так, по информации Ростуризма, ООО «Континент+», туроператор из Находки, отправило за границу в 2017 году 1095 человек, а заявленная «общая стоимость туристского продукта в сфере выездного туризма» составила всего 2 тыс. руб. Таким образом, один тур у компании стоил в среднем 1,8 руб. с человека. Годом ранее этот показатель был у нее более внушительным — 3 тыс. руб. с человека.

Директор «Континент+» Анастасия Семенова в ответ на запрос РБК назвала туры стоимостью менее 2 руб. с человека «ерундой». Компания, по словам Семеновой, «по ошибке» вместо общей стоимости всех реализованных туров за границу подала в Ростуризм сведения о средней цене одного договора с туристом, в который входит только билет в Китай без проживания.

По итогам 2016 года у ООО «Ника-тур ДВ» из Хабаровска одна поездка за границу стоила, исходя из предоставленных в Ростуризм сведений, 94 руб. с человека, по итогам 2017-го — 121 руб.

После того как РБК обратился за разъяснениями в компанию, данные в реестре обновились, и средняя стоимость тура возросла до 1,5 тыс. руб. Сотрудник «Ника-тур ДВ» заявил, что ранее компания по

Российский рынок выездного туризма в 2017 году*

1,8

руб. с человека — минимальная средняя стоимость тура за границу (компания «Континент+» из Находки), 707,6 тыс. руб. с человека — максимальная средняя стоимость тура (туроператор Poseidon Expeditions из Москвы, организующий поездки в Арктику и Антарктику)

40,3

млрд руб. — общая стоимость всех туров за границу

* Данные компаний, проанализированных РБК, рассчитаны по состоянию на 19 апреля 2018 года.

Источники: Ростуризм, расчеты РБК

ошибке указала число всех своих клиентов, а не тех, кто приобрел полноценный тур, как того требует закон. Поэтому вместо ранее заявленных 6,21 тыс. человек в реестре теперь фигурирует 1 тыс. человек. Почему в реестре при этом возросла общая стоимость турпродукта (с 741,3 тыс. до 1,6 млн руб.), сотрудник «Ника-тур ДВ» не уточнил.

По итогам 2017 года о рекордно низкой стоимости туров заявило и столичное ООО «Нисса-Тур», предлагающее, в частности, автобусные туры и речные круизы по Европе. Фирма отправила в прошлом году за границу 3,7 тыс. клиентов почти за 2,9 млн руб. Таким образом, средняя стоимость тура составила всего 767 руб.

Туров за 767 руб. с человека «быть не может», заявили РБК в компании; полученные данные там объяснили «некорректным отображением данных в реестре туроператоров». В 2017 году самый дешевый тур за границу — двухдневная поездка в Прибалтику — у туроператора стоил около €120 с человека, сообщила РБК руководитель отдела продаж «Нисса-Тур» Марина Сафонова.

Взрывной рост

Крупнейшим оператором выездного туризма, исходя из данных реестра, по итогам 2017 года стал

российский офис крупнейшего европейского туристического концерна TUI. Компания заявила об отправленных в 2017 году за границу 263 тыс. клиентов и продаже туров на 9 млрд руб. По сравнению с 2016 годом показатели выросли в разы, что подтверждают и в пресс-службе TUI.

У группы Anex Tour, занявшей в составленном РБК топ-10 крупнейших операторов выездного туризма третье место, эти два ключевых показателя выросли на несколько порядков. Год назад юрлица, образующие группу Anex Tour, заявляли только о 79 клиентах, отправленных в 2016 году за границу, по итогам 2017-го их было 191 тыс. человек. Соответственно, заявленная цена общего туристического продукта в сфере выездного туризма увеличилась более чем в 1 тыс. раз, с 5,2 млн до 6,2 млрд руб.

Однако этот рост носит исключительно бумажный характер. И в 2016 году, и ранее Anex Tour была одним из ключевых игроков на всех массовых туристических направлениях. Но в прошлом году от имени всей группы отчитались юрлица, которые в 2016 году только начали свою деятельность и через которые было оформлено минимальное количество клиентов. Это позволило группе сэкономить на отчислениях в фонды — резервный и персональной ответственности.

В 2017 году бизнес Anex Tour остался оформлен на два юрлица, которые фигурировали в реестре и годом ранее, что и дало значительный рост официальных показателей и соответствующих отчислений: в резервный фонд по итогам 2017 года юрлица компании перечислили 400 тыс. руб., в фонд персональной ответственности — 20,8 млн руб. В пресс-службе Anex Tour подтвердили корректность приведенных в реестре данных.

Больше не лидер

По итогам 2016 года наибольшую стоимость всех реализованных зарубежных туров задекларировала Национальная туристическая компания «Интурист»: почти 3,7 млрд руб. при 78,8 тыс. обслуженных туристах. Но за 2017 год, свидетельствует информация из реестра Ростуризма, «Интурист» не отправил за рубеж ни одного туриста.

Выбывание из лидеров связано с изменениями в самой компании. В 2016–2017 годах туроператор-

Принцип подсчета

К 16 апреля 2018 года, когда все операторы выездного туризма должны были предоставить в Ростуризм сведения о результатах работы за прошлый год, в Едином федеральном реестре туроператоров числились 635 компаний, имеющих право отправлять туристов за рубеж. К 19 апреля их число снизилось до 522 — Ростуризм исключил из реестра юрлица, которые вовремя не сообщили информацию.

В своем реестре Ростуризм не указывает, за какой именно период приведены данные по количеству отправленных за границу клиентов, общей стоимости турпродукта в сфере выездного туризма. РБК заранее, еще в феврале, скачал из реестра всю информацию об операторах выездного туризма. Сейчас, чтобы убедиться, что данные в реестре обновлены и информация относится уже к 2017 году, мы сравнили сведения за февраль и за 19 апреля. У 117 юрлиц, имеющих право заниматься выездным туризмом, информация не обновилась, и такие компании не учитывались в расчетах. Таким образом, анализировались прошлогодние показатели 405 компаний, занимающихся выездным туризмом.

скую деятельность вело ООО «НТК «Интурист». Но с января 2018 года это юрлицо больше не занимается международным выездным туризмом и, следовательно, не должно уведомлять Ростуризм о результатах за прошлый год. Компанией, которая отправляет клиентов за границу, теперь выступает учрежденное только в конце ноября 2017 года ООО «Туроператор «Интурист». За прошлый год эта компания не отправила за границу ни одного туриста, что и отражено в реестре. Соответственно, отчисления нового юрлица в фонд персональной ответственности были минимальными — 100 тыс. руб., как этого требует закон от компаний, ранее туроператорской деятельностью не занимавшихся.

В 2017 году только в турецкую Анталию «Интурист» мог отправить более 410 тыс. человек, следует из расчетов Ekin Group, опубликованных в турецкой отраслевой прессе. Однако если вдруг с «Интуристом» что-то случится, его клиенты могут рассчитывать лишь на минимальную помощь. Помимо отчислений в фонды у туроператора есть финансовая гарантия от «РЕСО-Гарантии» на 50 млн руб. В 2016-м у «Интуриста» один тур за границу стоил в среднем 46,6 тыс. руб. Если этот показатель не изменился, то гарантии хватит примерно на 1 тыс. человек.

Пресс-служба «Интуриста» не ответила на вопрос РБК о том, насколько надежно защищены сейчас клиенты компании.

Скромный фигурант списка Forbes

Второй год подряд в реестре довольно скромные цифры характеризуют бизнес компании «Библио Глобус», которая в последние два года представляет всю туротрасль в составленном журналом Forbes рейтинге крупнейших частных компаний России. В 2016 году выручка «Библио Глобуса», по версии Forbes, составила 60,6 млрд руб. (132-е место в последнем рейтинге), оценки за 2017 год еще нет. По собственным данным компании, с начала 2018 года она обслужила более 571 тыс. человек — не только на международных, но и на внутренних направлениях.

В 2017 году выездным туризмом в группе «Библио Глобус» занимались ООО «Кристер» и ООО «Туроператор Библио Глобус». Первая

Механизм защиты туристов

До 2017 года

Действующий оператор выездного туризма	Компания, ранее не работавшая как оператор выездного туризма
Отчисления в компенсационный фонд для экстренной эвакуации туристов	
0,1% объема денежных средств, полученных от реализации турпродукта за предыдущий год, но не менее 100 тыс. руб.	100 тыс. руб.
Фингарантия	
30 млн руб. если компания работает по УСН или реализация турпродукта за предыдущий год не превышает 250 млн руб.	30 млн руб.
12% объема денежных средств, полученных от реализации турпродукта за предыдущий год, если эти средства равняются или превышают 250 млн руб.	

С 2017 года

Отчисления в резервный фонд для экстренной эвакуации туристов		
В зависимости от количества туристов, отправленных за границу в предыдущем году		
0–10 тыс. чел.*	50 тыс. руб.	
10–100 тыс. чел.	100 тыс. руб.	100 тыс. руб.
100–500 тыс. чел.	300 тыс. руб.	
Более 500 тыс. чел.	500 тыс. руб.	
Отчисления в фонд персональной ответственности туроператора		
Для каждого оператора выездного туризма 1% минимум от общей цены турпродукта**		100 тыс. руб.
Фингарантия		
В зависимости от отчислений в резервный фонд		
50 тыс. руб.	10 млн руб.	
От 100 тыс. руб.	5% от общей цены турпродукта, но не менее 50 млн руб.**	50 млн руб.
Если фонд персональной ответственности туроператора достиг 7%***		0

* При этом общая цена турпродукта в сфере выездного туризма за предыдущий год не превышает 40 млн руб.

** В сфере выездного туризма за предыдущий год.

*** От текущей цены турпродукта в сфере выездного туризма за предыдущий год.

Источник: Ф3 «Об основах туристской деятельности в РФ»

компания по итогам 2016 года отчиталась перед Ростуризмом о 1265 отправленных за рубеж клиентах и 29,1 млн руб. оборота на международных направлениях; у второй компании эти показатели были нулевыми.

С конца 2017 года, как указано на сайте компании, отправкой клиентов за границу от имени «Библио Глобуса» занимаются ООО «Кристер» и ООО «Плерома». По первому юрлицу информация в реестре до сих пор не обновилась, второе юрлицо заявляет, что ранее выездным туризмом не занималось.

Управляющий директор «Библио Глобуса» Александр Туголуков не уточнил, какие именно юрлица сейчас отправляют клиентов за рубеж и насколько те защищены в случае, если у туроператора возникнут финансовые проблемы.

Саботаж после прорыва

Эффективность действующего с 2017 года механизма защиты туристов доказана правоприменительной практикой, заявил РБК представитель Минкультуры. По его словам, налицо значительное снижение обращений граждан с жалобами, а также отсутствие

банкротств крупных туроператорских компаний после 2014 года. Конкретную статистику министерство не приводит.

Новые требования к операторам выездного туризма не усилили защиту туристов, возражает председатель правления Международной конфедерации обществ потребителей Дмитрий Янин. По его мнению, действующий с 2017 года механизм защиты туристов был навязан туротрасли, которая его саботирует, предпочитая делать минимальные отчисления.

По сравнению с тем, что было раньше, нынешние требования к операторам выездного туризма — колоссальный прорыв, ни в одной другой отрасли так не регламентирована защита интересов потребителей, уверен президент Российского союза туриндустрии Сергей Шпилько. Но он признает, что есть проблемы с тем, как механизм функционирует на практике. В частности, считает Шпилько, необходим больший контроль за теми сведениями, что туроператоры предоставляют Ростуризму. ■

При участии Алексея Смагина, Леонида Грибкова

Как создать комедийное шоу с серьезными учеными

Симпозиум у барной стойки

ВАЛЕРИЯ ЖИТКОВА,
НИКОЛАЙ ГРИШИН

Собирать полные залы могут не только музыканты и комики. Сегодня научные лекции в формате стендапов Science Slam проходят в 25 городах России и приносят организаторам до 300 тыс. руб. прибыли за вечер.

«Наши связи с микробами — это как партнерские отношения в 1990-х годах. С кем-то можно договориться, но встречаются и полные отморозки», — шутит под бурные аплодисменты зала в клубе «Москва Hall» Андрей Шестаков. Он не стендап-комик, а научный сотрудник биологического факультета МГУ, автор диссертации «Усовершенствование методов выделения, идентификации индикации бактерий *Pseudomonas Aeruginosa*».

Вечер пятницы, ночной клуб, софиты, публика с бокалами в руках. Но вместо рок-звезд на сцене молодые ученые, которые рассказывают об устройстве адронного коллайдера, нейронных связей в головном мозге или структуре метеоритов. Так проходят научные баттлы Science Slam — шоу, где ученые доносят до неподготовленной публики идеи своих исследований. Обычно выступают пять-шесть человек, которые в формате юмористического стендапа за 10 минут излагают суть научных разработок. Лучшего спикера определяют с помощью шумомера: побеждает тот, кому громче всего аплодирует зал. Приз — боксерские перчатки как символ победы в словесном поединке.

«Science Slam приносит науку туда, где ее никогда не было — в бары и рок-клубы. Именно это создает ту неформальную атмосферу, которая привлекает сотни людей по всей России», — объясняет один из основателей научных баттлов в России Никита Соловьев.

«Нет резона заниматься наукопом за спасибо»

Превращать ученых в рок-звезд придумали в Германии. Первый Science Slam в формате «битвы ученых» прошел в 2010 году в Берлине, его организовал немецкий психолог и помощник депутата бундестага Грегор Бюнинг. За год научные баттлы охватили 30 немецких городов и вышли за пределы страны: в Великобританию, США, Австрию, Швейцарию и т.д.

На одном из берлинских слэмов к Грегору Бюнингу подошла представительница Германно-российского форума Сибилла Гросс и предложила провести шоу в России — первый прошел в 2012 году в московском Парке Горького. К Бюнингу и Гросс присоединился Сергей Савчук — владелец тренинговой компании Savchuk & Partner. В таком составе они отправились в рейд по регионам: Иваново, Томск, Екатеринбург и еще ряд городов, где искали еди-



По словам главы Ассоциации Science Slam Арины Пушкиной, треть региональных организаторов работают в ноль или небольшой минус, остальные получают прибыль до 100 тыс. руб. за мероприятие. В столицах слэмы — дело более прибыльное: в Петербурге одно мероприятие приносит до 200 тыс. руб. прибыли, в Москве — до 300 тыс. руб.

номышленников и помогли им в проведении первых слэмов.

В апреле 2013 года прошел первый научный баттл в Санкт-Петербурге, который организовали сооснователи интернет-издания «Бумага» Никита Соловьев, Кирилл Артеменко и Михаил Тупикин. «С Грегором Бюнингом меня познакомила моя преподавательница с журфака СПбГУ Анна Литвиненко, которая была приглашенным спикером на берлинском слэме. Мы как раз тогда запустили «Бумагу» — издание о жизни Петербурга — и подумали, что можно соединить эти два проекта», — рассказывает Артеменко.

Чтобы оплатить организацию шоу, Соловьев и Артеменко привлекли спонсора — компанию по производству программного обеспечения JetBrains, которая вложила 50 тыс. руб. в обмен на рекламу своего бренда на мероприятии. Площадку — петербургский клуб MOD — удалось арендовать бесплатно: договорились, что гости смогут обменять билеты на напит-

ки в баре. Из 200 руб., которые брали за билет, 150 руб. уходило в счет коктейлей, оставшиеся 50 руб. — организаторам. Но все равно пришлось потратиться на аренду све-

тового и звукового оборудования, продвижение мероприятия.

«Мы ничего не понимали в организации мероприятий, — признает Артеменко. — Решили про-

давать билеты на входе, а не заранее онлайн, и даже не представляли, сколько народу к нам придет. А когда открыли двери, увидели, что очередь стоит от канала Грибо-

Мозговой центр

К 2016 году Science Slam проходил более чем в 20 городах России. Чтобы скоординировать действия региональных представителей, участники движения решили создать центральный орган — Ассоциацию Science Slam. Сейчас ее возглавляет Арина Пушкина, которая с 2013 года начала проводить слэмы в родной Самаре, а через год переехала в Москву и вплотную занялась делами организации.

Ассоциация работает в форме НКО. «Мы создавали эту структуру не для того, чтобы она зарабатывала. Это центр, который помогает всему движению развиваться», — поясняет Арина Пушкина. Основные функции ассоциации — помощь в организации и проведении слэмов в регионах, поиск спонсоров и корпоративных заказчиков. «Часто ребятам из регионов сложно договориться с крупными

компаниями, головной офис которых находится в Москве. Мне на месте сделать это намного проще», — говорит Пушкина. Большую часть корпоративных заказов тоже обеспечивает именно ассоциация: менеджеры по продажам связываются с потенциальными заказчиками и предлагают компаниям провести слэмы в своих региональных представительствах. 19% от суммы таких контрактов уходит ассоциации, 81% — ор-

ганизаторам слэма в регионе. Все предприниматели в регионах платят символический взнос — 10 тыс. руб. в год. Ассоциация как НКО не получает прибыли, а весь доход от своей деятельности распределяет в виде зарплат между своими сотрудниками. Сейчас в ассоциации 28 участников. По словам Арины Пушкиной, за 2017 год выручка ассоциации составила 11,8 млн руб.

Экономика одного мероприятия Science Slam в Москве (усредненные показатели), тыс. руб.

Доходы	650
Билеты	250
Спонсоры	400
Расходы	471
Услуги ведущего	25
Логистика	30
Сувениры и полиграфия	30
Продвижение	40
Напитки и угощения	30
Волонтеры на площадке	6
Техника, реквизит, экраны	40
Аренда зала	200
Аренда стульев с доставкой	20
Съемка видео, трансляция	40
Фотограф	10

Прибыль до налогов **179**

Источник: ООО «Пейпер Текстс»

Yota, которая предоставила слэмерам площадку — клуб Yota Space, — на ней в 2016 году прошел самый масштабный научный слэм на тысячу человек. «Резиденты слэма не верят стереотипам, проверяют любой тезис на практике и меняют общество. Yota работает в поле инноваций и экспериментов, поэтому Science Slam близок нашему бренду, — говорит представитель Yota Екатерина Конькова. — Благодаря этому сотрудничеству мы повысили узнаваемость бренда среди интересующей нас аудитории».

За пять лет коллектив «Бумаги» провел в Москве и Санкт-Петербурге несколько десятков слэмов разных форматов: битва двух столиц, международный слэм, Science Slam на «Пикнике Афиши», Science Slam Art, в котором речь шла о научных исследованиях, связанных с искусством, и проч. «Одно мероприятие проходило в клубе, где я ранее был на выступлении музыкальной группы Laibach. И вот теперь на той же сцене выступали ученые. В зале было человек семьсот, — рассказывает Александр Панчин, кандидат биологических наук, лауреат премии «Просветитель». — В тот вечер послушать лекции пришла телеведущая Елена Малышева — она искала молодые таланты, которые помогли бы писать сценарии для ее программы».

В обеих столицах слэмы — дело прибыльное: в Петербурге одно мероприятие приносит до 200 тыс. руб. прибыли, в Москве — до 300 тыс. руб. Сейчас Science Slam — одно из коммерческих направлений, которое развивает «Бумага» наряду с издательской деятельностью, другими просветительскими мероприятиями, маркетинговыми исследованиями и платными рассылками. «Я всегда хотел строить Science Slam как маленькое предприятие, — говорит Артеменко. — Нет никакого резона заниматься науцпопом за спасибо».

Наука за МКАД

В регионах собрать публику на выступления ученых сложнее, чем в Москве и Санкт-Петербурге. По словам главы Ассоциации Science Slam Арины Пушкиной, треть региональных организаторов работают в ноль или небольшой минус, остальные получают прибыль до 100 тыс. руб. за мероприятие. Чтобы сократить затраты на организацию, представители Science Slam в регионах часто обращаются за помощью к местным властям.

Например, первый баттл в Комсомольске-на-Амуре прошел за государственной счет на Конгрессе инженеров, где присутствовал губернатор края. «Это было протокольное мероприятие, пришли 150 человек — только участники конгресса и школьники. Все чинно сидели в креслах в зале», — вспоминает его организатор Екатерина Зиброва. Второй Science Slam тоже организовывали за счет бюджета, вход был бесплатным. На этот раз послушать ученых пришли уже 400 человек, и Зиброва поняла, что формат пора выводить на рынок.

Осенью 2016 года прошел первый коммерческий слэм. В этот раз зрителей было 200 человек, билеты продавались по 350–450 руб. Мероприятие обошлось в 100 тыс. руб., все они ушли на его организацию.

Взгляд со стороны

«Для ученого слэм — это возможность заявить о себе»

Артём Акшинцев, основатель научно-популярных экспедиций Russian Travel Geek, победитель Science Slam-2017 в Москве

«Участие в слэме для ученого-популяризатора — это отличная возможность заявить о себе и привлечь новую аудиторию. Ведете ли вы исследование, к которому хочется привлечь внимание общественности, развиваете Telegram-

канал, выкладываете ролики на YouTube, пишете в паблике — после такого выступления к вам придут люди. Кроме того, слэм — это тусовка, которая дает возможность отточить свои презентационные и спикерские навыки, что тоже важно для популяризатора. К моменту моего выступления на слэме у меня уже был довольно большой опыт публичных выступлений, но все же спич для аудитории, заплатившей за билет деньги, интересное педреживание».

«Формат для тех, кто готов задуматься даже за кружкой пива»

Андрей Воронин, директор Центра развития и популяризации молодежной науки НИТУ МИСиС

«Science Slam и похожие научно-популярные мероприятия практически всегда собирают полный зал, поэтому запрос на то, чтобы разобратся, как устроен этот мир, есть. При этом аудитория у них не самая широкая: в Science Slam уровень шуток находится

на достаточно высоком интеллектуальном уровне, то есть это формат для тех, кто готов задуматься даже за кружкой пива.

Науцпоп можно сделать источником дохода: большинство развлекательных мероприятий, связанных с наукой, платные. Главный ограничивающий фактор роста этого направления — спикеры. Ученые, которые могут в заводном формате говорить про науку, — это самый дефицитный ресурс».

«Я думала, что о Science Slam знает весь город, но оказалось, что посещаемость нам обеспечивал административный ресурс, зрители были в основной своей массе студенты. Команде пришлось заново рассказывать людям о том, что это за проект и зачем он нужен», — вспоминает Зиброва.

В Краснодаре Science Slam появился благодаря журналистке Серафиме Чичевой. Осенью 2016 года она организовала научно-популярный лекторий фонда «Эволюция», после, на Слете просветителей в Москве, познакомилась с представителем Ассоциации Science Slam России. «На юге, в частности в Краснодаре, очень ограниченное количество доступных видов досуга. Кино, театры, бары, выставки, квеструмы — то, что уже приелось. Вы скорее най-

послушать спикеров и быстро разбегались после объявления победителей», — рассказывает Чичева. Несмотря на ошибки организации, на первом слэме Чичевой и Орловой удалось заработать 100 тыс. руб. Второй краснодарский Science Slam прошел через год, в конце марта 2018 года. «Мы научились на своих ошибках и не делали лишних телодвижений, поэтому на организации удалось сэкономить», — рассказывает Чичева. Потратили в этот раз 190 тыс. руб., но и прибыль оказалась ниже — 68 тыс. руб. Теперь она планирует проводить по два-три слэма в год, следующий должен пройти в ноябре 2018 года.

Главной проблемой организации слэмов в регионах остается поиск спонсоров. «Инвестировать в популяризацию науки готовы в основном крупные компании, головные

сопровождается презентацией. Текст должен быть коротким, понятным неподготовленной публике и желательнее смешным. Многие организаторы даже нанимают специалистов по технике речи и публичным выступлениям, которые работают с учеными. «Бар — это все-таки не научная конференция. В баре может быть шумно, люди выпивают и едят, поэтому и формат выступлений совсем иной, — говорит Серафима Чичева. — Мы вместе со слэмерами по 40 раз прогоняем текст, отсматриваем каждую презентацию, даже нанимали специалиста по технике речи, которая вычищает все слова-паразиты, чтобы отточить выступления до совершенства».

В регионах ученые выступают обычно бесплатно ради популяризации своих идей, Соловьев и Артеменко платят им 5 тыс. руб. за выступление плюс оплачивают дорогу, если человек едет из Москвы в Петербург и наоборот.

Основная статья доходов организаторов Science Slam — продажа билетов. Цена на них колеблется от 250 до 700 руб. в зависимости от региона и формата мероприятия. Одни билеты очень редко покрывают все расходы на организацию. Если в регионах с барами можно договориться об аренде взамен на депозит (организаторы гарантируют, что гости Science Slam обеспечат заведению определенную выручку за вечер), то в Москве и Санкт-Петербурге за площадку почти всегда приходится платить. По словам Кирилла Артеменко, сумма за аренду бара в столице на вечер может достигать до 200 тыс. руб.

Поэтому главная задача организаторов — найти спонсора, готового покрыть основную часть расходов шоу. Чаще всего это крупные корпорации, желающие повысить узнаваемость своего бренда среди молодых интеллектуалов 20–35 лет, которые составляют костяк аудитории Science Slam. Среди крупных спонсоров научных баттлов — Yota, S7, Британская высшая школа дизайна, РВК, «Роснано» и др.

«Science Slam — это хреновый бизнес, если мерить его только деньгами, — признает Кирилл Артеменко. — Но здесь важно другое. Науцпоп — это некий синтез, где мы и сами удовольствие получаем, и некое социальное благо несем, и кое-какие деньги зарабатываем».

Ученые в формате юмористического стендапа за 10 минут излагают суть научных разработок. Побеждает тот, кому громче всего аплодирует зал

дете семинар «Как найти богатого мужа», чем интересную лекцию ученого, — рассказывает она. — Поэтому идея развивать такой интеллектуальный вид развлечений, популяризирующий большую науку, показалась мне очень крутой».

Организацией первого краснодарского слэма Чичева занялась вместе с Анной Орловой, которая откликнулась на пост Серафимы в Facebook. Чтобы стартовать, девушки привлекли двух местных спонсоров — банк и сотового оператора, а еще двоих федеральных партнеров обеспечила Ассоциация Science Slam. Совокупно спонсорские взносы составили почти 300 тыс. руб. Этого хватило на аренду паба «Красный пес» в центре города (15 тыс. руб. и обязательство «сделать кассу» выше 60 тыс. руб. за вечер), оплату света и звука, призы ученым, приглашение кавер-группы и научного шоу ArtNauka, которые выступали до и во время слэма.

«Активности до и после шоу влетели нам в копеечку, при этом люди приходили целенаправленно

офисы которых находятся в Москве. Мы приходим в местные представительства, а нас отправляют в центральный офис», — жалуется Екатерина Зиброва из Хабаровска. Спасают ситуацию корпоративные заказы от крупных дальневосточных компаний, филиалов государственных компаний и общественных организаций. Основной доход предпринимательнице приносит управленческий консалтинг.

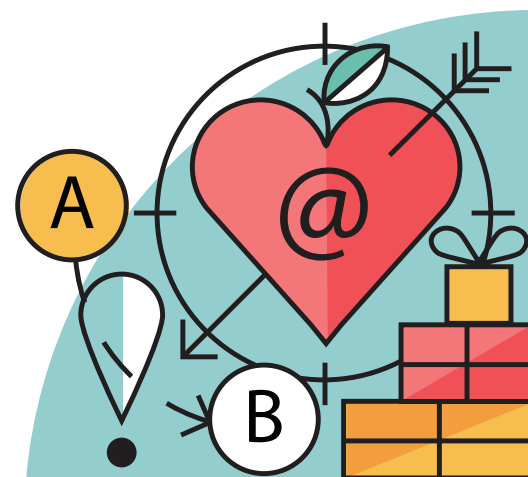
Популярная экономика

Обычно Science Slam готовится полтора-два месяца. Самая трудоемкая часть — отбор и подготовка ученых, способных увлекательно говорить. Претендентов ищут в вузах и тематических группах в соцсетях, желающих обычно набирается 15–20 человек.

Организаторы слушают короткие описания того, чем занимаются ученые, и формируют шорт-лист из восьми претендентов. Каждый из них готовит десятиминутное устное выступление, которое

Рынок e-commerce в России. Эра цифровой глобализации

30 мая,
Timeout Rooftop Bar



Среди тем:

- Регулирование конкуренции в условиях цифровизации
- Регуляторные риски для участников e-commerce
- Растущий спрос на воздушные перевозки: как сократить время доставки от магазина до потребителя?
- Покупатель в эпоху омниканальности: особенности поведения
- Путь к сердцу клиента через мессенджеры и чат-приложения
- Дроны-курьеры: технологические вызовы и перспективы развития
- Тенденции и точки роста складской недвижимости
- Постаматы как нарастающий тренд на рынке e-commerce

Программа: Ангелина Худадян — akhudadyan@rbc.ru, +7 925 534-51-24

Участие: Инна Галлер — igaller@rbc.ru, +7 964 772-34-84

Партнерство: Анна Герасимова — agerasimova@rbc.ru, +7 903 121 23 11

*и-коммерс, Таймаут Руфтоп Бар

2018 год. Реклама. 18+

Эффективный персональный ассистент: стратегии, тактики, лайфхаки

18 мая,
CULYNARION



Среди спикеров:



Юлия Альбова,
УРАЛХИМ



Мария Пинаева,
Savencia



Марина Кривобокова,
PWC



Татьяна Кольцова,
Tele2 Москва



Татьяна Пятых,
РБК Стиль
модератор



Арина Разинская,
Консультант по стилю



Саша Сутормина,
Ресторанный консультант



Тим Ильясов,
Исследователь моды

*Савенсия, ПиДаблЮСи, Теле2 Москва, Кулинарион

2018 год. Реклама. 18+