

По какой схеме может пройти докапитализация банка Рустама Тарико на 5 млрд руб. **с. 8**

Пионер экспресс-кредитования: что позволило банку выйти в лидеры сегмента **с. 8**

Насколько устойчив «Русский стандарт» **с. 9**



ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



Андрей Малюгин и Глеб Каташинский, основатель и замдиректора Axel

Как стартапы зарабатывают на услугах для нефтяников

СВОЙ БИЗНЕС, с. 14

ФОТО: Олег Яковлев/РБК

ПОЛИТИКА

ЭКОНОМИКА

ЛЮДИ

БИЗНЕС

ДЕНЬГИ

21 июля 2015 Вторник No 127 (2144) WWW.RBC.RU

КУРСЫ ВАЛЮТ  
(ЦБ, 21.07.2015)



\$1=

₽56,83



€1=

₽61,69

ЦЕНА НЕФТИ BRENT (BLOOMBERG, 20.07.2015, 19.00 МСК) \$56,65 ЗА БАРРЕЛЬ



ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА, 20.07.2015) 900,65 ПУНКТА



МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ РОССИИ (ЦБ, 10.07.2015) \$359,9 МЛРД

**КОСМОС** Юрий Мильнер вложит \$100 млн в поиски разумной жизни за пределами Солнечной системы

# Миллиардер во Вселенной



Юрий Мильнер ждет сигналов от братьев по разуму

ВАЛЕРИЙ ИГУМЕНОВ,  
ДАРЬЯ ЛУГАНСКАЯ

Деньги на поиски сигналов от внеземных цивилизаций в течение десяти лет будут выделяться через фонд с участием российского бизнесмена Юрия Мильнера — Breakthrough Prize Foundation. «Идеологическим лидером» проекта стал физик Стивен Хокинг. В интервью РБК Мильнер рассказал о сути проекта и его перспективах.

Об инвестициях в поиски в размере \$100 млн было объявлено в понедельник, 20 июля, на совместной пресс-конференции Мильнера и Хокинга в Лондоне. В операционной деятельности знаменитый физик участвовать не будет, но бизнесмен назвал его главным

идеологом проекта, в рамках которого будут развиваться два основных направления — Breakthrough Listen (поиск сигналов от внеземных цивилизаций) и Breakthrough Message (создание посланий с Земли).

На данном этапе вкладывать деньги будет только Мильнер, но он не исключил, что в дальнейшем к нему могут присоединиться другие бизнесмены. Его фонд (в совет директоров помимо Мильнера входят основатель Facebook Марк Цукерберг, основатель Alibaba Group Джек Ма и Энн Вожицки, бывшая жена одного из основателей Google Сергея Брина) подписал договоры по использованию крупнейших на Земле радиотелескопов, в том числе 100-метрового радиотелескопа Green Bank в Америке и 60-метрового Parkes в Австралии. Телескопы присоединят к специально разрабатываемому про-

**Мильнер собирается возродить и вывести на новый уровень проект SETI**

граммному обеспечению и серверам.

По словам Мильнера, новые технологии позволят обрабатывать сигнал с гораздо большей скоростью, чем в предыдущих аналогичных проектах. «Это будет означать, что мы в течение дня будем обрабатывать такое же количество информации, как раньше в течение года», — пояснил инвестор РБК. Команда проекта рассчитывает добиться повышения чувствительности системы к сигналам в 50 раз и охватить в десять раз больше небесного пространства.

Таким образом Мильнер собирается возродить и вывести на новый уровень проект SETI (англ. search for extraterrestrial intelligence — «поиски внеземного разума», общее название мероприятий по выявлению внеземных цивилизаций).

Окончание на с. 6

**РАССЛЕДОВАНИЕ**

## Заработать на мигрантах

МАКСИМ СОЛОПОВ,  
СТЕПАН ОПАЛЕВ

Уже полгода все мигранты, работающие в России, должны получать трудовые патенты. РБК изучил, сколько это принесло бюджету страны и частным компаниям, занимающимся оформлением документов.

**КАКИЕ ДОХОДЫ ИДУТ В БЮДЖЕТ**

С 1 января патент стал единственным документом, дающим право на работу мигрантам, прибывающим без виз из Азербайджана, с Украины, из Киргизии, Молдавии, Таджикистана и Узбекистана. Выходцы из этих стран, по данным Федеральной миграционной службы (ФМС), составляют подавляющее большинство мигрантов, работающих в России. За первые полгода действия новых правил эти мигранты оформили 1 млн патентов, плата за них принесла в бюджеты регионов около 10,5 млрд руб., сообщили РБК в ФМС.

Нынешние поступления — почти треть от всех денег (около 35 млрд руб.), вырученных государством за патенты на протяжении предыдущих пяти лет, когда такие документы выдавали только мигрантам, работающим у физических лиц.

Лидеры по числу выданных патентов за первые пять месяцев 2015 года — Москва, Московская область, Петербург и Ленинградская область. В Москве выдано 238 тыс. патентов (27,8% от общего числа), в Петербурге и Ленобласти — 115 тыс. (13,5%), в Подмосковье — 95 тыс. (11,1%). В общей сложности в этих четырех регионах выдано 52,4% патентов, которые приносят 61,6% от объема всех ежемесячных платежей по патентам в стране.

Окончание на с. 2



ПОДПИСКА: (495) 363-11-01

**РБК**  
ежедневная  
деловая  
газета

16+

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

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

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

**Редакторы отделов**  
**Международная жизнь:** Иван Ткачев  
**Мнения:** Антон Широков  
**Потребительский рынок:** Ксения Шамакина  
**Свой бизнес:** Владислав Серегин  
**Медиа и телеком:** Полина Русаева

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

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

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

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

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

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

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

Этот номер отпечатан  
в ОАО «Московская газетная типография»  
123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1

Заказ № 1719  
Тираж: 80 000

Номер подписан в печать в 22.00  
Свободная цена

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

© «БизнесПресс», 2015

Как устроен бизнес на сервисе для приезжих

## Заработать на мигрантах



В Многофункциональном миграционном центре (ММЦ) в деревне Сахарово в Новой Москве мигрантам, приехавшим на работу в столицу, выдают патенты и оказывают сопутствующие услуги, в том числе оформляют полисы ДМС, берут отпечатки пальцев, проводят медосмотр

➔ Продолжение. Начало на с. 1

Каждый получивший патент мигрант ежемесячно платит фиксированную сумму, установленную властями региона, работодатель может зачислить ее в счет уплаты НДФЛ. Тарифы устанавливают власти регионов. В Петербурге и Ленобласти плата за патент — 3000 руб., в Москве и Подмосковье — 4000.

Но это лишь часть расходов гастарбайтера. Сопоставимые деньги гость России платит за оформление патента, в том числе зато, чтобы пройти медицинское освидетельствование, сдать анализы на наличие опасных заболеваний, экзамен на знание русского языка и основ истории и законодательства России, отпечатки пальцев, сфотографироваться.

По расчетам РБК, только в упомянутых четырех областях, где услуги по оформлению патентов оказываются централизованно, мигранты потратили на них за полгода 6,5 млрд руб.

### ПЛЮС ОДНОКУРСНИКУ ПУТИНА

В столице единственной уполномоченной мэрией организацией по подготовке документов для получения патентов стало государственное бюджетное учреждение города Москвы (ГБУ) Многофункциональный миграционный центр. ММЦ расположен на территории бывшей воинской части в деревне Сахарово под Троицком. За первое полугодие специалисты Центра обработали более 300 тыс. заявлений иностранных

граждан и выдала 265 тыс. патентов на работу, рассказал РБК гендиректор ММЦ Николай Федосеев.

За год каждый владелец патента платит в казну города в общей сложности 48 тыс. руб. За первое полугодие мигранты заплатили свыше 3,5 млрд

руб., почти вдвое больше, чем годом ранее, говорит Федосеев со ссылкой на данные управления ФНС по Москве.

Чаще всего за патентами обращаются представители Узбекистана (36,9%), Таджикистана (31,8%) и Молдавии (14,4%).

### Какие регионы получили больше всего денег от патентов в январе-мае 2015 года

Регион	Оформлено патентов за 5 месяцев, шт.	Ежемесячный платеж по патенту, руб.	Поступило в бюджет региона, млн руб.
Москва	237 536	4000	3653
Московская область	94 781	4000	1458
Санкт-Петербург и Ленинградская область	115 161	3000	1328
Краснодарский край	26 330	2800	283
Самарская область	23 657	2500	227
Свердловская область	22 162	2400	204
Калужская область	13 001	3900	195
ХМАО	15 366	3000	177
Республика Башкортостан	13 880	2823	151
Челябинская область	10 166	3500	137
Тверская область	11 757	3000	136
Тюльская область	11 517	3000	133
Волгоградская область	13 214	2600	132
Республика Татарстан	11 986	2839	131
Новосибирская область	17 378	1568	105
ЯНАО	4082	6634	104
Воронежская область	7949	3294	101

Источник: ФМС, расчеты РБК

На территории ММЦ более 60 тыс. мигрантов прошли медосвидетельствование (стоимость процедуры — 2300 руб.), 155 тыс. сдали тестирование по русскому и истории (500 руб.). Услуги оказывают бюджетные учреждения департаментов здравоохранения и образования Москвы. Аналогичные тестирования в других учреждениях стоят 4500–5000 руб., подчеркивает Федосеев.

Непосредственно ММЦ, по его словам, содержится на доходы от другой обязательной услуги — под-

тель самого крупного из них (более 4 млрд руб.) — ООО «Трэйд Инвестментс» — входит в структуру группы компаний «Киевская площадь» Зараха Илиева и Года Нисанова, крупнейших в Москве владельцев недвижимости. По данным ЕГРЮЛ, соучредителем «Трэйд Инвестментс» является также однокурсник Владимира Путина, совладелец центра «Европейский» и гостиницы «Украина» Ильгам Рагимов, которого Forbes называл партнером Нисанова и Илиева.

## С ОПЫТОМ ФСБ

Как рассказал РБК собеседник в правительстве Петербурга, у города нет таких возможностей, как у Москвы, чтобы построить миграционный центр за бюджетные средства. В Петербурге, Ленобласти и Подмосковье за подготовку документов отвечает ФГУП «Паспортно-визовый сервис» ФМС России. Он в свою очередь привлекает коммерческие структуры, организованные в два Единых миграционных центра (у Петербурга и Ленобласти — общий).

Оба ЕМЦ, как выяснил РБК, связаны с петербургским холдингом «Форум». Он же выступает основным инвестором обоих проектов. Его головная фирма ЗАО «Холдинговая компания «Форум» учреждена АНО «Управление делами регионального общественного фонда поддержки ФСБ и СВР». А активами холдинга в равных долях владеют бизнесмен Дмитрий Михальченко и бывший замначальника управления ФСБ по Петербургу и Ленобласти, экс-директор Росморпорта Николай Негодов. →



ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

Работая в круглосуточном режиме, 800 сотрудников Многофункционального миграционного центра (ММЦ) ежедневно принимают до 4500 иностранцев

готовке документов (3500 руб.). «Мэр поставил нам цель не пытаться извлечь из мигрантов еще и прибыль, — говорит Федосеев. — Мы оказываем услуги по минимальным тарифам, которые просто окупают наше существование, чтобы общая цена оформления патента (обычно это 14 500 руб., включая первый ежемесячный платеж) была доступна для мигранта. Можно брать и больше, но часть [мигрантов] уйдет в тень». Кроме того, мигранты приобретают полисы ДМС (от 2500 до 3500 руб.), их выдают шесть победивших на городском конкурсе компаний. Но половина приезжают уже с полисами, отмечает Федосеев.

Работая в круглосуточном режиме, 800 сотрудников ММЦ ежедневно принимают до 4500 иностранцев, рассказывает Федосеев. Сейчас сотрудники работают во временных конструкциях, перевезенных в конце прошлого года (аналогичные использовались в Сочи на Олимпиаде). Рядом строятся капитальные строения площадью 60 тыс. кв. м.

«За полгода уже окупилось возведение и инфраструктура временных строений, — говорит Федосеев. — Думаю, за оставшиеся полгода мы заработаем [в бюджет города] еще как минимум столько же».

По подсчетам РБК, московские власти объявили 18 конкурсов на возведение временных и постоянных конструкций ММЦ на общую сумму 9,34 млрд руб. Победи-

WELCOME TO MY WORLD  
ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В МОЙ МИР

JOHN TRAVOLTA

CHRONOMAT 44

Eurotime

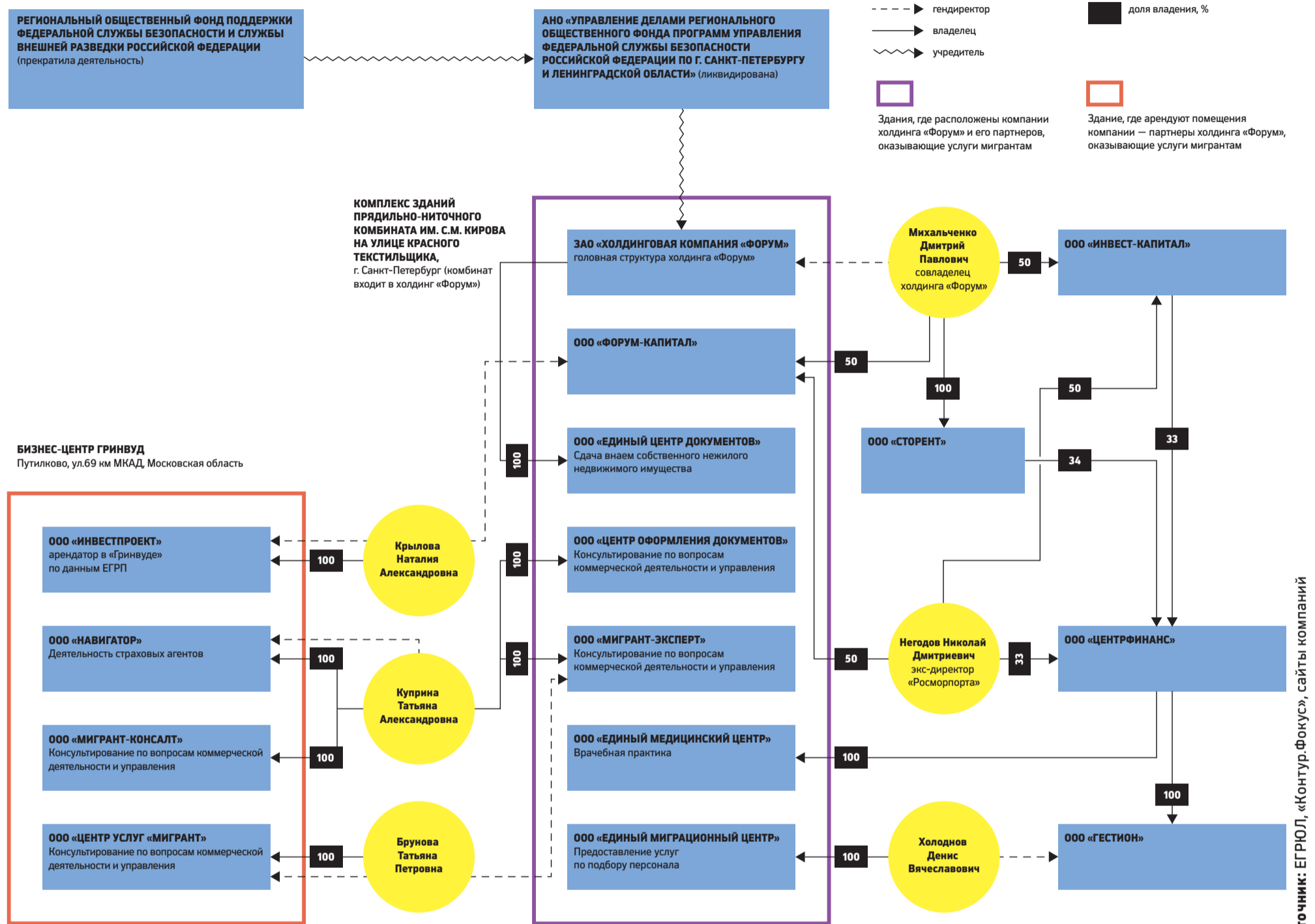
Сретенский бульвар, 2  
+7 495 625 26 21

BREITLING  
1884

INSTRUMENTS FOR PROFESSIONALS™

Реклама

## Компании холдинга «Форум» и его партнеров, оказывающих услуги мигрантам



→ ЕМЦ в Петербурге Михальченко и Негодов создали еще пять лет назад. По словам представителя холдинга, использовался собственный опыт по организации петербургского Единого центра документов. Схема работы центра аналогична тем, по которым работают визовые центры, только с гораздо большим спектром госуслуг — от получения прав до патентов на работу. На территории этого центра, расположенного на улице Красного Текстильщика, находится и ЕМЦ, специализирующийся на документах для мигрантов.

В Петербурге сотрудники ЕМЦ предлагают мигрантам комплексную услугу по подготовке документов стоимостью 20 500 руб., в которую входит оплата страховки, экзамена, медосвидетельствования, услуг нотариуса, банковских и прочих сопутствующих услуг.

Подмосковный ЕМЦ создан по образцу и подобию петербургского, говорит представитель холдинга. Но здесь тарифы на те же услуги указаны отдельно (в сумме — не менее 17 тыс. руб.). Самая дорогая из услуг — сдача экзамена в тестовом центре ЕМЦ, созданном совместно с Государственным институтом русского языка им. Пушкина (4900 руб.).

В целом важное отличие ЕМЦ от московского ММЦ (где цена услуг ниже) в том, что правительства соответствующих регионов не тратят никаких бюджетных ресурсов, переложив все издержки на частные организации, подчеркивает собеседник РБК.



Бывший замначальника управления ФСБ по Петербургу и Ленобласти, экс-директор «Росморпорта» Николай Негодов (на фото слева) и бизнесмен Дмитрий Михальченко (справа) — совладельцы холдинга «Форум», создавшего миграционные центры в Санкт-Петербурге и Подмосковье

### НА КИТАЙСКОЙ ТЕРРИТОРИИ

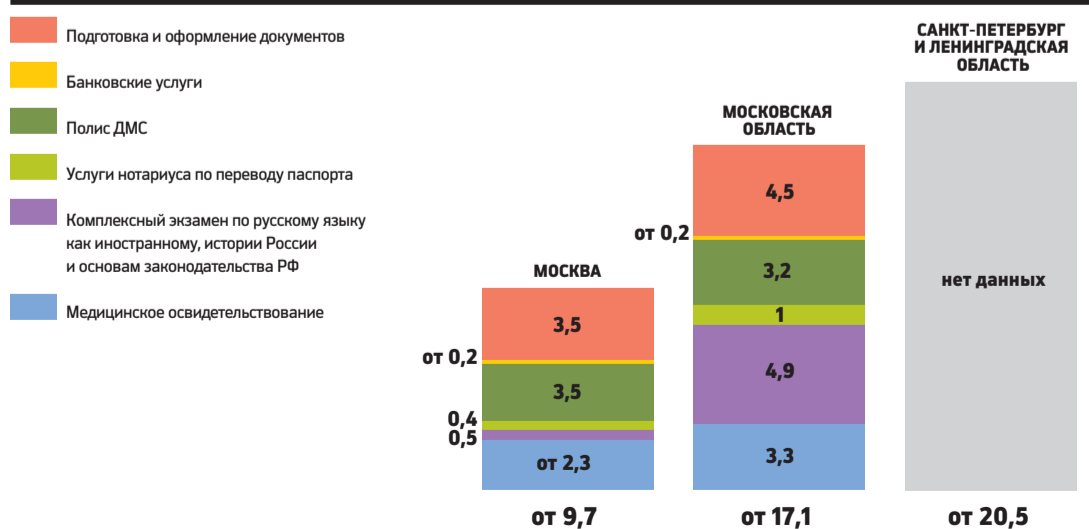
Если петербургский офис принадлежит самому холдингу, то подмосковный ЕМЦ арендует помещения в бизнес-парке «Гринвуд», принадлежащем китайскому Центру развития торговли и управления инвестициями в Европу.

В отличие от ММЦ в Сахарово, в ЕМЦ вложены исключительно частные инвестиции — где-то 1 млрд руб., оценивает руководитель ЕМЦ Валерий Новиков.

Компании, связанные с холдингом «Форум», арендуют помещения в бизнес-парке и привлекают фирмы-субарендаторы, которые оказывают услуги мигрантам, объясняет представитель холдинга.

По данным Росреестра, эти площади у китайских партнеров арендует ФГУП «Паспортно-визовый сервис» ФМС России и ООО «Инвестпроект», владельцем и гендиректором которого

### Сколько стоят обязательные сопутствующие услуги для получения патента\*, тыс. руб.



\*Без учета ежемесячного обязательного платежа за сам патент

Сайт ЕМЦ зарегистрирован, по данным whois.nic.ru, на IT-компанию «Интерфорум», входящую в холдинг «Форум».

«Самое главное, что осталось за компанией «Форум», — это поддержание имиджа проекта и контроль за неукоснительным соблюдением законодательства компаниями, которые оказывают услуги на территории ЕМЦ. В противном случае компании отказывается в размещении в центре, и отношения с ней прекращаются», — описывает роль холдинга его представитель.

## НЕ ВСЕМ ПО КАРМАНУ

Новая практика выдачи патентов позволила регионам увеличить собираемость налогов с мигрантов, констатирует директор Центра миграционных исследований Дмитрий Полетаев. Теперь иностранец, желающий работать, например, в Москве, фактически вынужден платить подоходный налог не меньше 4000 руб. в месяц. В противном случае его патент будет аннулирован и инспектор ФМС может оштрафовать мигранта или выдворить его из страны, а также наказать работодателя.

Несмотря на жесткие рамки для мигрантов, работа по выдаче патентов принесла впечатляющие результаты и позволила работодателям и мигрантам выйти из тени благодаря прозрачной процедуре легализации, пришедшей на смену «квотированию», уверяет член президентского Совета по правам человека Владимир Шапошников. Однако в регионах по-прежнему остро стоит проблема деятельности недобросовестных посредников по подготовке документов, добавляет Полетаев.

Чрезмерно жесткой и несправедливой по отношению к мигрантам реализацию механизма выдачи патентов считает завсектором лабораторией экономики и демографии народонаселения экономического факультета МГУ Ольга Чудиновских. «Ужесточение миграционного законодательства совпало с ухудшением экономической ситуации. Падает спрос на услуги мигрантов со стороны физических лиц, — говорит Чудиновская. — Кроме полезных инициатив, вроде обязательного медосвидетельствования, в новом законе много логических противоречий, например, люди жалуются на невозможность работы в Московской области с патентом, выданным в Москве».

По словам руководителя информационного центра «Миграция и закон» Гавхар Джураевой, мигранты также сталкиваются и с невозможностью получить реальные медицинские услуги по оформляемым в миграционных центрах полисам ДМС.

Почти все опрошенные РБК эксперты сходятся во мнении, что стоимость патентов и услуг в нынешней экономической ситуации не по карману многим мигрантам: часть из них покинули страну, часть ушли в тень.

В компании «Форум» уточняют, что оснований считать тарифы на услуги в ЕМЦ завышенными нет. «Существует гибкая система тарифов, которая предполагает индивидуальный подход к формированию стоимости услуг для крупных работодателей, а также иностранных граждан, работающих на крупных инфраструктурных проектах города», — уверяют в компании. По словам собеседника РБК, граждан, заплативших в ЕМЦ максимальный тариф — 20 тыс. руб., по статистике не более 5% от общего числа.

Стоимость патентов регулируют региональные власти, исходя из собственных данных о рынке труда, говорит представитель ФМС, а тенью отношениям противопоставляет отлаженная система контроля, позволяющая оперативно заблокировать въезд нарушителя. ■

## МНЕНИЕ



ФОТО: из личного архива

ЮЛИЯ ФЛОРИНСКАЯ,  
ведущий научный сотрудник Института социального анализа и прогнозирования РАНХиГС

## Мифы о мигрантах: мешают ли россиянам приезжие

**Проблема нелегальности мигрантов существует. Но часто причиной их незаконного положения становятся условия, которые для них создают сами россияне.**

Мигрантов меньше не стало, вопреки мнению, что в связи с девальвацией рубля Россия потеряла свою привлекательность как работодатель. По данным ФМС РФ, на начало июля 2015 года в России пребывало более 9 млн 200 тыс. граждан из стран СНГ (год назад число пребывающих оценивалось в 8 млн 900 тыс.). По сравнению с прошлым июлем граждан Таджикистана стало меньше на 15%, Узбекистана — на 16%, Киргизии — на 6%, Молдавии — на 8%. Граждан Белоруссии и Казахстана стало больше на 32 и 20% соответственно, а число граждан Украины увеличилось на 40%.

**«Именно низкая стоимость работника позволяет широкому кругу москвичей активно использовать труд мигрантов»**

Но в условиях кризиса важно не само количество иностранцев на российском рынке труда, а возможность их легализации. Исследование Центра миграционных исследований («Защита прав москвичей в условиях массовой миграции»), проведенное в Москве в 2013 году, позволяет дать оценку многим мифам, возникающим вокруг роли мигрантов на столичном рынке труда.

**МИФ ПЕРВЫЙ:  
МИГРАНТЫ ВЫТЕСНЯЮТ  
МЕСТНЫХ РАБОТНИКОВ**

Среди москвичей довольно устойчиво ощущение, что мигранты занимают их рабочие места: 40% опрошенных заявили, что мигранты «занимают рабочие места, нужные нашему населению». В то же время с реальной ситуацией, когда работодатель предпочел взять мигранта, а не москвича, столкнулись лишь 7%. Как правило, это неквалифицированные работники, чаще — женщины. С другой стороны, названные респондентами неквалифицированные рабочие места, на которые не смогли устроиться москвичи, в большом количестве присутствовали на тот момент в Общероссийском банке вакансий для Москвы (на 1 октября 2013 года имелось в целом 175 тыс. свободных вакансий, из них — 8195 вакансий уборщиков, 698 — курьеров, 5640 — грузчиков, 4019 — дворников). Видимо, проблема в том, что москвичи недостаточно информированы о наличии таких вакансий или не готовы соглашаться на предлагаемый уровень оплаты труда (в районе 20–25 тыс. руб.). Мигрантов же этот уровень вполне устраивает.

Интересно, что значительный процент опрошенных москвичей (от 17 до 26%) заявили, что готовы работать двор-

никами, сантехниками, водителями городского транспорта, сиделками и т.д. Правда, анализ уровня образования и рода занятий ответивших таким образом заставляет усомниться в реальности их намерений. Среди условных «дворников» почти две трети обладают профессиональным образованием (средним специальным и высшим): 27% — специалисты, 29% — квалифицированные рабочие, 5% — руководители подразделений, 4% — предприниматели, бизнесмены и даже 1% — руководители высшего звена.

Реальное число тех, кто готов претендовать на вакансию дворника, очень мало: 4% — неквалифицированные рабочие, 2% — студенты, 3% — безработные, ищущие работу. Даже в условиях начавшегося кризиса, когда общее число свободных вакансий в Москве

существенно сократилось (до 114 тыс. в марте 2015 года), число вакансий дворников, напротив, в два раза выросло — до 8 тыс.

О невысокой конкуренции и неготовности москвичей работать за низкую зарплату говорили и работодатели, нанимавшие мигрантов. Плюс мигранты готовы работать дольше, с меньшим количеством выходных и предъявлять низкие требования к условиям труда.

В том, что мигранты работают больше за несколько меньшие деньги, есть и положительный аспект для жителей столицы. Именно низкая стоимость работника позволяет широкому кругу москвичей активно использовать труд мигрантов. Каждый третий опрошенный использовал труд мигрантов у себя в домохозяйстве или собственной фирме в течение последних трех лет.

**МИФ ВТОРОЙ:  
МИГРАНТЫ СОЗДАЮТ  
НЕПОМЕРНУЮ НАГРУЗКУ НА  
МОСКОВСКОЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЕ**

По официальным данным департамента здравоохранения Москвы, расходы московского здравоохранения на граждан, не обладающих полисом ОМС (а это только иностранные мигранты, так как российские мигранты из регионов все имеют такой полис), составляют около 2 млрд руб. в год. С одной стороны, это большие цифры. С другой — надо учитывать, что только средства, поступающие в московский бюджет от продажи патентов мигрантам, составили в 2014 году более 6 млрд руб. Еще около 1 млрд руб. поступило в бюджет в виде штрафов за нарушения миграционного законодательства.

Другой вопрос, что доходы поступают не в бюджет здравоохранения, и рас-

Нелегально пребывающие в России мигранты — во многом результат нежелания москвичей афишировать свои отношения с мигрантами.

ходы учреждений здравоохранения на мигрантов не всегда компенсируются. Правда, с 1 января 2015 года ситуация изменилась: теперь каждый мигрант, получающий патент для работы в России, обязан приобрести полис добровольного медицинского страхования, покрывающий экстренную и неотложную помощь.

В целом мигранты крайне редко обращаются за медицинской помощью, только в самых крайних случаях, и по большей части платно (63% опрошенных мигрантов вообще не пользовались медицинской помощью, а 30% пользовались платной помощью). Другое дело, что платная помощь часто идет «в карман врачу», что никак не отражается на официальном бюджете медицинских учреждений.

Особенно волнует москвичей вопрос мигрантских родов. Однако изучение статистики показывает, что никакого растущего потока «родильного туризма» нет: три года подряд (включая год обследования) доля иностранных родов устойчиво составляет 7% от всех московских родов. Более пристального внимания требует не вопрос самих родов, а проблема оставленных в роддомах детей — здесь мигрантские дети составляют почти треть от общего числа.

**МИФ ТРЕТИЙ:  
МИГРАНТЫ СОЗНАТЕЛЬНО  
ВЫБИРАЮТ НЕЛЕГАЛЬНЫЙ  
СТАТУС ПРЕБЫВАНИЯ**

Москвичи в ходе опроса сообщали, что сдают жилье мигрантам: таких было около 5%. Но только 13% от всех сдававших жилье когда-либо зарегистрировали у себя мигранта. Больше 40% опрошенных мигрантов, не имевших регистрации в Москве, заявили, что работодатель или хозяин снимаемого жилья отказался их регистрировать. Выходит, нелегально пребывающие в России мигранты — во многом результат нежелания москвичей афишировать свои отношения с мигрантами.

То же можно сказать о заключении договоров на наем мигранта в домохозяйстве: 83% опрошенных москвичей ограничивались устной договоренностью с мигрантом о работе. И это был сознательный выбор их самих, а не только наемного работника.

Во многих сферах соприкосновения мигрантов с москвичами существуют реальные проблемы: и конкуренция на рынке неквалифицированного труда, и нагрузка на здравоохранение, и отсутствие официальных трудовых отношений. Но, во-первых, эти проблемы в значительной степени преувеличены, а во-вторых, в их наличии часто вина не столько мигрантов, сколько принимающей стороны — самих москвичей.

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

Юрий Мильнер вложит \$100 млн в поиски разумной жизни за пределами Солнечной системы

# Миллиардер во Вселенной

→ Окончание. Начало на с. 1

Мильнер известен прежде всего как инвестор интернет-проектов: основанный им вместе с партнерами инвестиционный Digital Sky Technologies стал основой нынешней Mail.Ru Group, а созданный вместе с Алишером Усмановым DST Global вкладывал в западные компании и только на IPO Facebook заработал около \$2 млрд. В 2015 году Forbes оценил состояние Мильнера в \$3,2 млрд.

## «ЭТОТ ПРОЕКТ ВСЕГДА БЫЛ ТАКОЙ ЗОЛУШКОЙ»

— В чем суть проекта?

— Это самый масштабный проект за всю историю по поиску внеземных цивилизаций. Его масштаб — \$100 млн за десять лет. Технически он организован так: мы подписали договоры по использованию самых крупных радиотелескопов в мире, в частности телескопа Green Bank в Америке и теле-

## «Мы объявим международный конкурс с призовым фондом \$1 млн тем людям, которые придумают самый лучший месседж, который можно было бы отправить»

скопа Parkes в Австралии. Это самые крупные телескопы, которые есть в нашем распоряжении сейчас, я имею в виду в нашей цивилизации.

Эти телескопы будут подсоединены к программному обеспечению и серверам, которые специально для этого разработаны и разрабатываются. Они позволят обрабатывать сигнал со скоростью, которая на несколько порядков будет превышать все предыдущие проекты такого рода. Самая первая попытка услышать сигнал была в 1960 году, ее сделал человек по имени Фрэнк Дрейк. Он же является одним из лидеров этого проекта сейчас.

— Кто будет финансировать проект?

— Деньги будут выделяться через Breakthrough Prize Foundation [фонд с участием Мильнера, выдающий премии в области науки]. Но на данном этапе финансирование только мое.

— \$100 млн — это ваши деньги?

— Да.

— На что будет потрачена большая часть денег?

— Вы знаете, у нас подписаны некие NDA [non-disclosure agreements, соглашения о неразглашении], но я могу сказать, что нет какой-то доминирующей расходной статьи, они все там примерно сопоставимы.

— Говоря «на данном этапе», вы надеетесь, что какие-то люди к вам присоединятся?

— Возможно, но на ближайшие десять лет у меня личный commitment [с англ. — «обязательство»], а дальше посмотрим. Я готов поддерживать этот проект и дальше, но он является открытым, какие-то люди могут присоединиться. Но от этого, я надеюсь, не будет зависеть будущее этого проекта, потому что этих ресурсов хватит на то, чтобы его драматически усилить по сравнению со всем, что было раньше.

Я бы не делал проект, если бы он не представлял собой нечто радикально новое. А радикально новых

вещей здесь несколько. Во-первых, время, которое мы арендуем на этих телескопах, оно никогда не использовалось в таком количестве для этого проекта. Этот проект всегда был такой Золушкой — его всегда задвигали в самый дальний угол, давали то час тут, то два часа там, на телескопах, я имею в виду. А у нас гарантированно будет значительное количество времени в течение пяти лет на каждом телескопе. Мы подписали долгосрочные контракты.

— Проект не предусматривает, например, строительство новых телескопов? Только использование уже действующих?

— Совершенно верно. Потому что на самом деле такие телескопы построены, они являются выдающимися инженерными сооружениями. Кроме того, уже и так строится некоторое количество новых телескопов. И по мере того, как эти новые телескопы будут вводиться в работу, мы будем стараться их тоже подключать.

— Насколько я понимаю, проект не предусматривает каких-то KPI, в зависимости от которых вы можете передумать давать деньги дальше?

— KPI никаких нет, сидим, ищем, улучшаем софт, улучшаем серверную часть, подключаем новые телескопы и продолжаем искать. Через десять лет, если не найдем, мы с вами еще раз эту ситуацию обсудим и, может быть, еще на десять лет пролонгируем.

— А кто будет писать и улучшать этот софт?

— У нас есть группа, самая сильная сейчас в мире по анализу подобной информации, в Беркли, Калифорния. Мы эту группу будем серьезно усиливать и давать ей больше возможности импровизировать в этой области. Софт у нас тоже open source, все желающие могут его ставить себе. И мы разработаем платформу, чтобы люди даже писали некие приложения для анализа этих данных.



Хотя Стивен Хокинг (второй слева в президиуме) и не может напрямую участвовать в проекте, Юрий Мильнер (первый слева в президиуме) называет его «основным идеологом» в поиске сигналов от инопланетян

— Кстати, как вы относитесь к тому самому сигналу «Вау» (см. справку)? Вы считаете, что это все-таки было что-то настоящее или все же случайный шум?

— Вы знаете, я читал все про этот сигнал, конечно, он многократно проверялся, он не был подтвержден, но, в числе прочего, его мы тоже будем проверять. Мы тоже будем смотреть на этот источник и пытаться увидеть, нет ли там чего-то интересного. Это является одним из объектов наших наблюдений. Будем пытаться его верифицировать.

«ФОКУСИРУЕМСЯ НА ТОМ, ЧТО НАЗЫВАЕТСЯ РАЗУМНОЙ ЖИЗНЬЮ»

— Каково участие во всем этом Стивена Хокинга?

— Стивен Хокинг — это наш идеологический лидер. Он, к сожалению, не может как-то операционно в этом участвовать, но он является основным идеологом этого направления, и всех это очень вдохновляет. Всех, я имею в виду, кто будет этим заниматься с операционной точки зрения.

## Что такое проект SETI

Началом проекта принято считать публикацию в 1959 году в журнале Nature. Это статья физиков из Корнельского университета Джузеппе Коккони и Филиппа Моррисона «Поиски межзвездных сообщений», полагающих, что достигнутый уровень развития радиоастрономии позволяет обнаружить радиосигналы, посылаемые другими цивилизациями, обитающими на не слишком удаленных от нас планетах. Авторы статьи предполагали, что разумные цивилизации могут прибегнуть к этому способу поиска собратьев

во Вселенной, поскольку технология радио проста и позволяет сигналу преодолевать огромные расстояния с минимальными затратами энергии.

В 1971 году финансирование проектов SETI предложило взять на себя агентство NASA, однако масштабный проект «Циклоп», предусматривающий строительство 1,5 тыс. радиотелескопов, реализован не был. В рамках проекта NASA в 1974 году было отправлено в направлении звездного скопления M13 так называемое послание Ареси-

бо — оно представляло собой рисунок размером 23x73 точки; ученые обозначили на нем положение Солнечной системы, поместили изображение чело-веческих существ и несколько химических формул.

Самым ярким эпизодом проекта SETI считается зарегистрированный в 1977 году сигнал «Вау» (от английского Wow, написанного доктором Джерри Эйманом на распечатке кодов сигнала). Его характеристики соответствовали теоретически ожидаемым от радиосигнала

внеземного происхождения, однако повторно его засечь не удалось, и до сих пор у ученых нет единого мнения о его происхождении.

С 1995 года проекты в области SETI запускаются на разовые частные пожертвования — самую крупную до последнего времени сумму, около \$30 млн, выделил один из основателей компании Microsoft Пол Аллен. На эти деньги недалеко от Сан-Франциско был построен радиотелескоп, названный в его честь.



ФОТО: Евгения Басарева для РБК

## Как частные компании осваивают космос

### Первопроходец

Первой компанией, вложившей деньги в освоение космоса, стала немецкая акционерная компания OTRAG, основанная в 1975 году инженером Лутцем Кайзером. OTRAG испытывала изобретенную Кайзером ракету сначала в Конго, а затем в Ливии. В 1983 году Германия присоединилась к Режиму нераспространения ракетных технологий и потребовала вывести OTRAG из Ливии. В ответ Ливия конфисковала у Кайзера оборудование. Кайзер продолжал работу в Швеции, но в 1987 году закрыл проект. Позднее бизнесмен основал компанию BDKRS, которая разрабатывает ракету «Нептун».

### Космический туризм

В 2001 году компания Эрика Андерсона Space Adventures начала отправлять на орбиту космических туристов. В 1996 году фонд поддержки иннова-

ций X-Prize инженера Питера Диамандиса учредил премию в размере \$10 млн для команды, которая в течение двух недель дважды совершит полеты на пилотируемом суборбитальном космическом корабле. В 2004 году премию получили разработчики челнока SpaceShipOne. Проект финансировался компанией Virgin Galactic Ричарда Брэнсона. В будущем Virgin Galactic планирует организовывать туристические полеты.

### Космические рудокобы

В 2010 году Диамандис вместе с Эриком Андерсоном создал компанию Arkyd Astronautics, в 2012 году переименованную в Planetary Resources. Целью компании является добыча сырья на астероидах. Planetary Resources планирует добывать из астероидов, приближающихся к Земле, воду для нужд космонавтов, а также металлы пла-

тиновой группы для доставки на Землю. До того, как удастся перейти к главной задаче, Planetary Resources решила заняться выпуском малых космических телескопов. В число инвесторов компании входят топ-менеджеры Google Ларри Пейдж и Эрик Шмидт, председатель правления Perot Systems Росс Перо младший, режиссер «Аватара» Джеймс Кэмерон, а также бывший топ-менеджер Microsoft Чарльз Симони, побывавший в космосе в качестве туриста.

### Курс на Марс

В 2002 году американский бизнесмен Илон Маск создал компанию SpaceX. В 2008 году компания сконструировала ракету Falcon 1, в 2010 году — космический корабль Dragon. SpaceX по контракту с NASA занимается доставкой грузов на МКС. Как упоминал Маск, он надеется, что к 2040 году ему удастся основать колонию на Марсе.

— В нескольких интервью Хокинг жаловался, что нет денег на такой замечательный, по его мнению, проект SETI, и говорил, что хорошо бы найти для него инвесторов. Это вас навело на мысль об участии?

— Детские мечты плюс его мысли плюс общение с большим количеством специалистов в этой области. Вообще история начинается в 1961 году, когда Юрий Гагарин был первым человеком в космосе, а президент [Джон] Кеннеди объявил о начале программы «Аполлон». Кстати, наше объявление совпадает с датой высадки первых людей на Луну [20 июля 1969 года]. В том же году мне довелось случайно родиться, и меня назвали Юрием в честь Юрия Гагарина. Это был первый сигнал мне, чтобы задуматься о космосе. Дальше я читал разные книжки, и меня все больше интересовала тема не только космоса, но и жизни во Вселенной. Была такая книга Иосифа Шкловского — «Вселенная. Разум. Жизнь». Я ее прочитал в относительно раннем возрасте, она на меня произвела значительное впечатление.

В том числе в связи с этим я потом стал физиком и какое-то время этим занимался. В 1987 году в Москве я впервые увидел Стивена Хокинга, который приехал читать лекции, и в следующий раз с ним увиделся в 2012 году в Женеве, когда вручал премию Breakthrough Prize [научная премия, учрежденная при участии Юрия Мильнера].

**«Что касается недалекого космоса, берем Солнечную систему... здесь, мне кажется, поляна уже вполне освоенная, все планы сверстаны на ближайшие 20 лет»**

— У Хокинга есть много разных идей в области поиска внеземной жизни, в том числе идея пилотируемой экспедиции на Марс или полета на Европу, спутник Юпитера. На Марс собирается полететь Илон Маск — как вы относитесь к его проекту?

— Очень позитивно отношусь. Я считаю, что нам нужно диверсифицироваться. Особенно если мы одни во Вселенной, то тут уже никуда не денешься, придется как-то по ней распространяться. Потому что если никого нет, вся ответственность лежит на нас.

— Но вам не хочется организовать свою экспедицию к Юпитеру, Плутону? В далекий или недалекий космос?

— Что касается недалекого космоса, берем Солнечную систему, здесь есть достаточное количество финансирования и в гораздо больших объемах. Конкурировать здесь с NASA или с Роскосмосом, с китайцами или индусами — это занятие такое... Ну, тут и Илон Маск есть. Здесь, мне кажется, поляна уже вполне освоенная, понятно, что надо делать, все планы сверстаны на ближайшие 20 лет. Даже последняя новость, фотографии

Плутона — выдающиеся. Здесь, мне кажется, мы как-то не быстро, но двигаемся, а вот что касается всего, что происходит за пределами Солнечной системы, здесь у нас полный ноль финансирования. Мне кажется, будет правильно на этом сфокусироваться: на всем, что за Солнечной системой, а там намного больше всего, чем внутри.

— Из каких областей Вселенной будут вести поиски сигналов?

— Что касается объектов, они распадаются на несколько категорий. Это 1 млн ближайших к Солнцу звезд, это центральная часть нашей галактики, Млечный Путь, и это 100 ближайших галактик, начиная с Андромеды и так далее.

— Судя по вашим словам, на первое время программа действий уже есть, она подготовлена и согласована?

— Да, на первые десять лет у нас есть полная ясность, чем надо заниматься. Мы же сейчас уже начинаем финансирование проекта, который называется Optical SETI. В принципе, возможны два типа сигналов, которые мы можем на текущем уровне технологий засечь: радиосигнал или оптический сигнал. Оптический сигнал — это должен быть некий мощный лазер, который кто-то наводит на нас, да? Оптический проект мы тоже одновременно объявляем, это другая обсерватория под названием Lick [расположена в Сан-Хосе, Калифорния], и там стоит современное оборудование по поиску именно лазерных сигналов,

это тоже входит в проект. По мере того как у людей будут появляться какие-то другие идеи — а мы предполагаем идеи тоже финансировать, — будет какое-то количество грантов на генерацию новых идей в этой области.

— В 2018 году планируется запустить телескоп «Джеймс Уэбб», который заменит «Хаббл» — в этом проекте вы будете участвовать?

— «Джеймс Уэбб» немножко не тем занимается, он занимается поиском, скажем так, просто жизни, следов жизни на ближайших планетах. А мы фокусируемся на том, что называется intelligent life, разумная жизнь. Мы ищем следы тех цивилизаций, которые уже собрали свое радио и что-то там посылают.

**«ЛИБО МЫ ОДНИ, И ЭТО СУПЕР, ЛИБО МЫ НЕ ОДНИ, ТОЖЕ СУПЕР»**

— Тот же Стивен Хокинг говорил, что есть два способа налаживания контактов с внеземными цивилизациями — пытаться поймать чужие сигналы и послать свои. Вторым вы не собираетесь заниматься?

— Кстати, Хокинг против второго подхода. Потому что это опасно, мы не знаем, кто там может его поймать. Мы в этом диалоге или споре не предполагаем участвовать и сигналов послать не планируем, но зато мы планируем сделать другую вещь. Мы объявим международный конкурс с призовым фондом \$1 млн тем людям, которые придумают самый лучший месседж, который можно было бы отправить.

— То есть на всякий случай пусть он будет?

— На всякий случай подготовим, а отправлять его или не отправлять — научное сообщество примерно пополам разделилось. Некоторые люди во главе с Хокингом говорят, что не надо, другие говорят: «Нет, давайте». А мы не хотим участвовать в этом споре, а просто хотим сказать: «ОК, вы там пока договаривайтесь, а мы тут подумаем, что, собственно, отправлять».

— Представим себе, что вам повезет, и мы поймем сигнал, который можно будет верифицировать как посланный разумной цивилизацией. Что мы с ним будем делать в этом случае?

— Во-первых, я первым делом вам позвоню. Это будет такой интересный хедлайн, да?

— Для публики это будет шок, трепет или ужас, наверное, а для науки, для человечества?

— Для публики все вместе, наверное. Для меня этот вопрос носит такой философский, экзистенциальный характер, я бы сказал. Я считаю, что мы как разумная цивилизация должны искать обязательно ответ на этот вопрос. Найдем ли его мы, будет ли это сделано в течение ближайших десяти лет, 20 или 50, но мы не просто можем, но обязаны продолжать этот проект. Потому что любой ответ на этот вопрос является драматическим. Либо мы одни, и это, в общем, супер, либо мы не одни — и это тоже супер, но по-другому. Но не предпринимать усилий для того, чтобы получить ответ, — это не есть проявление высшего разума, я считаю. ▣

Полную версию читайте на [www.rbc.ru](http://www.rbc.ru).

# БИЗНЕС | БАНКИ

«Русский стандарт» может получить 5 млрд рублей от государства

## Рустаму Тарико подняли планку

СИРАНУШ ШАРОЯН,  
ЕЛЕНА ТОФАНЮК

**Банк «Русский стандарт» может быть докапитализирован через ОФЗ на 5 млрд руб. Банку остро необходим капитал первого уровня, но решение, в капитал какого уровня будут зачислены ОФЗ, пока не принято.**

### НЕХВАТКА КАПИТАЛА

В пятницу, 17 июля, совет директоров АСВ утвердил изменения в порядок докапитализации через ОФЗ, подняв планку максимальной доли розничных кредитов в портфеле до 50 с 40%. Под новые критерии может подпасть банк «Русский стандарт» Рустама Тарико, сказал замминистра финансов Алексей Моисеев агентству Bloomberg. Моисеев уточнил РБК, что «Русскому стандарту» пока предложение не сделано, оно может быть направлено через неделю, «если банк удовлетворит критериям и если правительство согласует это». Представитель «Русского стандарта» не ответил на запрос РБК о заинтересованности банка в пополнении капитала через ОФЗ. В отчетности банка по РСБУ за первый квартал 2015 года «докапитализация российских банков правительством через АСВ» называется одним из основных «позитивных факторов, обеспечивающих возможность улучшить деятельность эмитента».

Банку остро необходим именно капитал первого уровня, который может идти на покрытие убытков, говорит аналитик Standard & Poor's Сергей Вороненко. На 1 июня норматив достаточности капитала первого уровня (Н1.1) «Русского стандарта» составлял 6,17%, следует из отчетности банка, которая есть у РБК. Минимальное значение этого норматива составляет 5%. На 1 апреля 2015 года Н1.1 «Русского стандарта» составлял 6,3%, он продолжает падать, несмотря на то что в мае Тарико докапитализировал «Русский стандарт» через долю в алкогольной компании, оцененную в 3,8 млрд руб.

### ХВАТИТ ЛИ ПОМОЩИ

По словам источника РБК в правительстве, из выделенного на докапи-



Благодаря докапитализации через ОФЗ «Русский стандарт», возможно, выкрутится из непростой ситуации

тализацию банковской системы 1 трлн нераспределенными остается около 8 млрд руб. Из них «Русский стандарт» может претендовать на 5 млрд руб., но сможет ли банк учесть их в капитале первого уровня, пока не решено, отметил источник. О том, что «Русский стандарт» может претендовать на сумму около 5 млрд руб., слышал один из банкиров.

По условиям программы докапитализации на каждый рубль господомощи акционеры должны вложить в капитал 50 коп. собственных средств. Таким образом, с учетом ОФЗ банк может получить в капитал дополнительно 7,5 млрд руб.

«Если докапитализация через ОФЗ будет оформлена таким образом, что банк получит капитал первого уровня, это несколько смягчит эффект от убытков и будет сильным сигналом для рынка о поддержке государством конкретного банка», — отмечает Вороненко. Даже в этом случае средств государства для поддержания капитала на нынешнем уровне в течение года, скорее всего, будет недостаточно. «По оценкам S&P, убытки банка по МСФО за этот год могут составить около 15 млрд руб., и ему нужна будет докапитализация приблизительно на такую сумму», — говорит Вороненко.

Аналитики Fitch в пресс-релизе, выпущенном 8 июля, отмечали, что показатель капитала первого уровня у «Русского стандарта» лишь немногим превышал регулятивный минимум, несмотря на то что банк

**Н1.1 «Русского стандарта» продолжает падать, несмотря на то что в мае Тарико докапитализировал «Русский стандарт» через долю в алкогольной компании**

### Капитальные нормативы

Норматив **достаточности собственного капитала (Н1)** — основной норматив, который характеризует способность банка нивелировать возможные финансовые потери за свой счет. Норматив Н1 рассчитывается как отношение размера собственных средств банка к сумме его активов, взвешенных по уровню риска. Минимальное значение, установленное регулятором, — 10%.

Есть еще два норматива — **достаточности базового капитала (Н1.1, минимум 5%)** и **основного капитала (Н1.2, минимум 6%)**. При расчете первого учитывают обыкновенные акции, эмиссионный доход и нераспределенную прибыль. При расчете основного капитала учитывают привилегированные акции, эмиссионный доход от их размещения и субординированные кредиты.

### Дорогие проценты

«Русский стандарт» стал одним из пионеров экспресс-кредитования в России, причем вышел на этот рынок в самом начале потребительского бума в середине 2000-х. Выдача кредитов без залога и поручителей, кредиты наличными, рассылка кредиток по почте и огромные скрытые комиссии позволили

банку Рустаму Тарико выйти в лидеры рынка в своем сегменте. Указанная в кредитном договоре ставка на деле оказывалась выше. Клиенты просто не обращали внимания на уточнение, написанное мелким шрифтом. В 2006 году скрытые комиссии заинтересовали ЦБ, ФАС и Ро-

спотребнадзор. Рустам Тарико был приглашен в Генеральную прокуратуру, после чего «Русский стандарт» отменил все скрытые комиссии и снизил процентную ставку. Банку это стоило упущенной прибыли, а сам прецедент привел к регулированию эффективной процентной ставки в банковском секторе.





ФОТО: Bloomberg

## Созданный Марком Мобиусом фонд Templeton Russia ликвидируется с. 10

Платежный сервис PayPal начал торговаться на бирже отдельно от материнской eBay с. 12

Тест для такси: кто дешевле и быстрее — «Яндекс.Такси», Gett или Uber с. 16

при его расчете учитывал инвестиции в казначейские акции собственной холдинговой компании (5,5 млрд руб. на конец 2014 года), отложенные налоговые активы (5,2 млрд руб.) и нематериальные активы (1,2 млрд руб.). Показатель основного капитала «Русского стандарта», рассчитанный по методологии Fitch, не учитывающей эти активы, снизился до менее 1% на конец 2014 года и, по оценкам Fitch, вероятно, стал отрицательным к 1 июня, говорится в пресс-релизе.

### СПИСАНИЕ ДОГОВ

Докапитализация банка через капитал второго уровня будет иметь минимальный эффект и повлияет только на регулятивные нормы, которые у банка и так довольно неплохие, отмечает Вороненко.

**Средств государства для поддержания капитала на нынешнем уровне в течение года «Русскому стандарту», скорее всего, будет недостаточно**

С ним соглашается старший аналитик Sberbank CIB Дмитрий Поляков. «Капитал второго уровня может покрывать убытки, только если срабатывают триггеры для списания долга. У «Русского стандарта» есть несколько выпусков субординированных евробондов на \$550 млн, и если они будут списаны, этого будет достаточно для докапитализации», — говорит Поляков. Триггерами для списания субординированного долга могут стать два события: падение норматива достаточности базового капитала ниже отметки в 2% или введение со стороны АСВ мер по предупреждению банкротства банка, объясняет Поляков.

Два держателя субординированных евробондов «Русского стандарта» в разговорах с РБК рассказывали о том, что они опасаются списаний и ждут от банка предложений по изменению условий выпусков.

В начале года «Русскому стандарту» удалось убедить большинство держателей субординированных еврооблигаций на сумму \$350 млн разрешить перенести срок погашения бумаг на два года — с апреля 2018 года на апрель 2020 года, повысив за это ставку по купону с 10,75 до 13% годовых.

Агентство Fitch, установив рейтинг субординированного долга «Русского стандарта» на уровень ниже рейтинга устойчивости банка, отмечало «слабые перспективы возвратности средств по этому долгу в случае приближения банка к точке несостоятельности». Если «Русский стандарт» приблизится к точке несостоятельности, этот долг может быть полностью или частично списан для восстановления кредитоспособности банка, говорится в пресс-релизе Fitch.

### Так говорил Рустам Тарико

«Та модель, которая сложилась к 2007–2008 годам, мне не нравилась. Хотя наш банк много зарабатывал, ситуация была критической. Единственный способ, каким ты мог конкурировать, это идти к людям, у которых денег нет, и выдавать им как можно больше, по сути, необеспеченных кредитов. Так что приходилось давать кредиты, в том числе студентам, бабушкам и дедушкам.

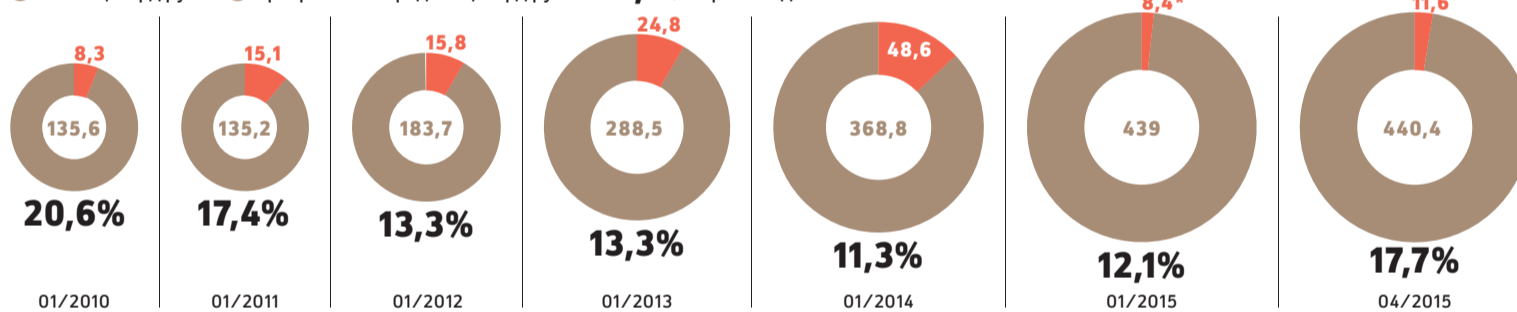
«Кризис 2009 года показал, что большинство корпораций у нас в плачевном состоянии, а потребители очень надежны. Особенно в моногородах — люди не получали зарплату и продолжали расплачиваться. Я бы памятник поставил российскому потребителю, он себя очень честно повел.

«Мы, например, вышли из кредитования наличными деньгами и из автомобильных кредитов. Я посмотрел, какие машины ездят по улицам, посмотрел статистику продаж и понял, что у людей нет денег на такие машины. И то, что они не смогут их вернуть, — вопрос времени.

(Из интервью газете «Ведомости», 2010 год)

### Насколько устойчив «Русский стандарт»

Активы, млрд руб. Просрочка по кредитам, млрд руб. 20,6% Уровень достаточности капитала Н1



\*В декабре 2014 года «Русский стандарт» продал портфель просроченной задолженности на 22 млрд руб.

Источник: отчетность «Русского стандарта»

## РБК ЖУРНАЛ

№1 для руководителей и владельцев бизнеса\*



ТЕПЕРЬ

В ВАШЕМ ПЛАНШЕТЕ

ВО ВСЕХ

ЦИФРОВЫХ КИОСКАХ



\* по данным TNS Россия, NRS-Москва Декабрь 2014 - апрель 2015, (с) владельцы, индив. бизнес, тыс. чел. ООО "БизнесПресс", 117393, г. Москва, ул. Профсоюзная 78, стр. 1, ОГРН067746826070 РЕКЛАМА

ИНВЕСТИЦИИ Созданный Марком Мобиусом фонд ликвидируют после 20 лет работы

# Templeton уходит из России



ФОТО: Артём Коротаев/ТАСС

ЕВГЕНИЙ КАЛЮКОВ

**Совет директоров Templeton Russia and East European Fund принял решение о ликвидации и роспуске фонда. За последние пять лет стоимость бумаг фонда на Нью-Йоркской бирже упала на 60%.**

## В ИНТЕРЕСАХ АКЦИОНЕРОВ

Совет директоров Templeton Russia and East European Fund (TREEF) принял решение о ликвидации и роспуске фонда, специализирующегося на инвестициях в Россию, Украину, Казахстан и другие страны бывшего СССР и Восточной Европы. В сообщении TREEF подчеркивается, что ликвидация фонда наилучшим образом послужит интересам его акционеров.

Если решение совета директоров TREEF будет одобрено на собрании акционеров, намеченном на 24 сентября 2015 года, фонд может быть ликвидирован еще до конца 2015 года.

Созданный легендарным инвестором Марком Мобиусом TREEF был основан в 1995 году. В соответствии с нормативами работы TREEF, не менее 80% используемых им для инвестиций средств должно быть вложено в активы на территории России и стран Восточной Европы.

Причины ликвидации фонда — снижение размера его активов и падение интереса инвесторов, говорится в сообщении компании Franklin Templeton. По данным на 30 июня 2015 года, общий объем активов TREEF оценивался в \$57,95 млн. Для сравнения, еще 30 сентября 2014 года акти-

В середине июля стало известно, что Марк Мобиус с 1 октября 2015 года покинет пост ведущего управляющего фонда Templeton Emerging Markets Investment Trust

вы фонда оценивались в \$75,47 млн. Стоимость бумаг фонда на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE) за последний год упала почти на 32% — с \$14,58 до \$9,95. За последние пять лет бумаги TREEF подешевели более чем на 60%.

В сообщении Franklin Templeton указывается, что инвестиции в развивающиеся рынки сейчас сопряжены с повышенными рисками. В частности, дополнительные санкции, введенные в отношении России, могут стать причиной очередной девальвации рубля, понижения кредитных рейтингов российских эмитентов и падения стоимости их бумаг. Управляющие TREEF также рассматривают сценарий, при котором фонду может быть запрещено инвестировать в компании, подпадавшие под санкции, и в результате ценные бумаги окажутся заморожены. «В случае принятия ответных мер российским правительством существует риск захвата активов фонда», — говорится в официальном пресс-релизе TREEF.

## МИНУС 23%

В ранее выпущенном TREEF отчете сообщалось, что по итогам финансового года, завершившегося 31 марта 2015 года, стоимость чистых активов фонда сократилась на 23,51%.

В отчете особо подчеркивались проблемы, переживаемые в последнее время экономикой России из-за резкого падения мировых цен на нефть, вооруженного конфликта на Украине и введенных странами США и ЕС на его фоне антироссийских санкций, а также девальвации рубля.

В отчете, подписанном главой TREEF Марком Мобиусом, признавалось, что переживаемые экономикой России проблемы негативно сказались на состоянии компаний, в которые инвестировал фонд, в том числе Сбербанка, «Глобалтранса» и «Яндекса».

В результате TREEF продал все ранее принадлежавшие ему акции «Яндекса», а также ранее вышел из капитала «Газпрома».

В то же время Мобиус отмечал, что TREEF увеличил свои вложения в бумаги ряда российских компаний, акции которых после падения цен стали более привлекательными для инвесторов. В числе таких компаний в мартовском отчете фонда назывались «Норильский никель», Qiwi, «Аэрофлот», Mail.Ru Group, «Магнит» и ЛУКОЙЛ.

По данным на 30 июня 2015 года в российские активы было вложено 67,9% всех проинвестированных TREEF средств (против 56,8% на 31 марта 2015 года), в украинские — 7,8% (против 6,4%).

Что касается компаний, то наибольший объем средств к концу июня 2015 года был вложен TREEF в акции румынской Romgaz (7,7% от общего объема инвестиций). Доля ЛУКОЙЛа в инвестициях TREEF составила 7,4%, Сбербанк — 7%, «Башнефти» — 4,4%, Dixy Group — 4,2%, «Магнита» — 4,1%, «Норильского никеля» — 3,6%, «Фосагро» — 3,5%. Кроме того, в топ-10 вошли украинский агрохолдинг «Мироновский хлебопродукт» (6,6%) и казахстанский оператор мобильной связи Kcell (3,4%).

Еще в начале июня 2015 года Мобиус заявлял, что спад напряженности украинского кризиса создает для инвесторов новые привлекательные возможности на российском рынке.

«Уменьшение напряженности вокруг Украины может позволить инвесторам обратить внимание на привлекательные и недооцененные активы, доступные на российском рынке», — написал Мобиус в своем блоге на сайте инвестиционной группы Franklin Templeton.

В середине июля стало известно, что Мобиус с 1 октября 2015 года покинет пост ведущего управляющего фонда Templeton Emerging Markets Investment Trust (TEMIT). ■

НЕДВИЖИМОСТЬ Hines и PPF закрыли крупнейшую в этом году сделку на рынке офисов

## «Метрополис» потерял совладельца

АННА ДЕРЯБИНА

**Capital Partners окончательно вышла из совладельцев московского комплекса «Метрополис». Оставшиеся у нее два офисных здания приобрел фонд Hines и структура PPF, цена могла составить около \$350 млн.**

Инвестиционный фонд Hines Russia & Poland, учрежденный компанией Hines, и PPF Real Estate Holding B.V., приобрели у Capital Partners офисные здания первого и третьего бизнес-центра «Метрополис» на Ленинградском шоссе, говорится в совместном сообщении партнеров. Речь идет о зданиях площадью 50 тыс. кв. м и 32 тыс. кв. м, расположенных рядом с метро «Войковская».

Эта сделка стала первым шагом в установлении долгосрочных партнерских отношений между PPF Real Estate

и Hines, отметил в сообщении глава PPF Real Estate Иржи Тошек. «Мы изучаем другие инвестиционные возможности в российском секторе недвижимости», — приводятся его слова в пресс-релизе.

Активы под управлением Hines Russia & Poland оцениваются в \$84,9 млрд. Текущий портфель, по собственным данным фонда, включает 511 объектов недвижимости общей площадью свыше 16 млн кв. м.

Девелоперская «дочка» чешской группы PPF ведет свою деятельность в Чешской Республике, России, Нидерландах, Германии и других европейских странах. По информации компании, на данный момент размер активов под ее управлением достигает €1,5 млрд, она предоставляет услуги более чем для 60 проектов.

Hines планирует инвестировать в Россию и в дальнейшем — через свои международные фонды, приводятся

в пресс-релизе слова старшего управляющего директора и фондового менеджера компании Hines Саймона Шен.

Сумма сделки могла составить около \$350 млн, подсчитал партнер Cushman & Wakefield Михаил Миндлин. По его оценке, на данный момент это крупнейшая покупка на рынке офисной недвижимости в этом году.

Торгово-развлекательный комплекс «Метрополис» общей площадью 315 тыс. кв. м, состоящий из трех офисных зданий (110 тыс. кв. м) и торгового центра (205 тыс. кв. м), был построен в 2009 году на севере Москвы, на основной трассе из аэропорта Шереметьево в центр города.

В 2012-м торгово-развлекательную часть здания приобрел Morgan Stanley за \$1,2 млрд. Годом раньше одну из офисных башен купил инвестфонд Heitman — сумма сделки оценивалась в \$120–125 млн.

**Hines планирует инвестировать в Россию и в дальнейшем — через свои международные фонды**

Как сообщала газета «Ведомости», Hines начал переговоры о приобретении офисной части «Метрополиса» еще летом прошлого года. Тогда компания рассматривала для себя покупку двух зданий, однако из-за кризиса приняла решение о приобретении лишь одного: основным арендатором второго здания была компания Schlumberger, и Hines опасался, что из-за санкций арендатор покинет бизнес-центр, что отразится на экономике объекта. Осенью 2014-го приобретением офисов «Метрополиса» заинтересовалась чешская PPF, но из-за колебания курсов валют сделка была заморожена. В итоге два инвестора договорились приобрести недвижимость совместно.

По данным Colliers International, в первом полугодии 2015-го объем инвестиций в офисную недвижимость в России в сравнении с аналогичным периодом 2014-го вырос на 70%, до \$579 млн. ■

МНЕНИЕ



ФОТО: предоставлено пресс-службой

АЛЕКСЕЙ ЛАЗОРЕНКО,  
руководитель BlaBlaCar в России и на Украине

Некогда большим и расслабленным железнодорожным компаниям, долгие годы живущим с ощущением безопасности, в последние годы приходится часто волноваться

## Электричка до подъезда: зачем железнодорожники инвестируют в райдшеринг

*Райдшеринговые сервисы вряд ли когда-нибудь вытеснят железнодорожные перевозки. Но в каждый населенный пункт рельсы не проложить. Тем более электрички в последнее время часто задерживают, если не отменяют совсем.*

### ТАКСИ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

На днях по европейскому интернету прокатилась новость о том, что Opel и ж/д оператор Deutsche Bahn инвестировали в немецкую компанию Flinc — сервис поиска автомобильных попутчиков. Детали сделки не разглашались, но инвестиции должны были быть весьма крупными. В прошлом году лидер в этой области по количеству зарегистрированных пользователей — BlaBlaCar — получил рекордные для европейских стартапов \$100 млн.

Основное количество «громких транспортных новостей» последнего времени было связано с так называемыми такси нового поколения. Обсуждались либо забастовки таксистов против Uber и Gett, либо многочисленные каршеринговые сервисы и бесплатные авто (разрабатываемые BMW или Google). На таком фоне новость про инвестиции в райдшеринг выглядит вполне логичной. Это очередное свидетельство, что транспортная индустрия, которая структурно была практически неизменна последние 40 лет, меняется прямо на наших глазах.

Вопрос: почему в райдшеринг инвестируют автогигант и железнодорожные компании? Это ведь совсем не их специализация. Тем не менее си-

туация, когда автоконцерны инвестируют в райдшеринговые сервисы, не уникальна. Одна из самых громких историй была год назад, когда Daimler инвестировал в Carpooling.com и обещал компании помочь с выходом на рынок США. Сумма инвестиций тогда составила €10 млн. Трудно сказать, что из запланированного получилось, а что нет, но как-то существенно повлиять на индустрию им не удалось.

### ЭЛЕКТРИЧКИ ПРОТИВ GOOGLE

И вот теперь — Opel. Очевидно, что, для того чтобы составить глобальную конкуренцию, сумма должна быть огромной. Но самое важное в этом событии то, что в сделке принимает участие Deutsche Bahn — основной железнодорожный оператор Германии, на 100% принадлежащий государству. Это как если бы РЖД вкладывались бы в конкурента BlaBlaCar. Звучит немного абсурдно, правда?

Пару лет назад CEO SNCF (аналог РЖД) назвал два главных конкурента своей компании — Google и BlaBlaCar. Потому что обе эти компании создают условия и возможности для людей отказаться от слишком дорогих и неудобных услуг ж/д компаний. В прошлом году SNCF запустил свой райдшеринговый сервис Idvtoom, потому что пригородные электрички каждый год теряют пассажиров. Простой факт: ежемесячно BlaBlaCar перевозит больше людей, чем одна из крупнейших ж/д компаний Европы Eurostar, которая является оператором Евротоннеля (соединяет Великобританию с материковой Европой).

*«Райдшеринговые сервисы вряд ли когда-нибудь вытеснят ж/д транспорт. Это никому и не нужно. Миссия райдшеринга — дополнять прочие виды транспорта»*

Некогда большим и расслабленным железнодорожным компаниям, долгие годы живущим с ощущением безопасности, в последние годы приходится часто волноваться. И это хорошо. Для потребителя, то есть пассажира, конкуренция на благо — это отразится на качестве услуг, стоимости, сервисе и т.д. А для нас, новорожденных игроков транспортной отрасли, приятно осознавать, что раз такие гиганты «нервничают», значит, мы на верном пути.

### ПУТЕШЕСТВОВАТЬ ЭКОНОМНО

РЖД, наверное, смотрят на своих европейских «коллег» как на инопланетян и не понимают, откуда столько суесть. Но вспомним историю с отменой электричек в России в начале этого года. Лучшей рекламной кампанией для BlaBlaCar нельзя придумать: количество регистрирующихся в то время пользователей на нашем сайте в некоторых регионах увеличилось в разы ежедневно. По нашим наблюдениям, многие те пользователи до сих пор остаются с нами.

Основной мотив, почему люди пользуются райдшерингом, — возможность путешествовать экономно. Да-

вайте посмотрим, сколько стоит билет на дорогу на разные виды транспорта, например, из Москвы в Ростов-на-Дону. Поезд — от 2400 руб., самолет — от 5100 руб., автобус и BlaBlaCar — от 1100 руб. Кстати, при райдшеринге водитель часто забирает и привозит пассажиров от подъезда к подъезду (по личной договоренности).

Для оценки потенциала райдшеринга еще интересно посмотреть на доступные предложения в трех любых городах России (все данные доступны на сайте BlaBlaCar). Например, на ближайшие даты «вокруг» Москвы доступно более 3400 предложений от водителей, «вокруг» Казани — 2900, «вокруг» Новосибирска — 2700. Эти цифры можно умножить на три — среднее количество свободных мест в авто, — чтобы увидеть потенциальный объем пассажироперевозок. Напомню, что в одном плацкартном вагоне 54 места.

Будем честны, райдшеринговые сервисы вряд ли когда-нибудь вытеснят ж/д транспорт. Это никому и не нужно. Миссия райдшеринга — дополнять прочие виды транспорта. Ведь в каждый населенный пункт рельсы не проложить. А пускать регулярные рейсы по отдельным направлениям нет смысла — нет необходимого пассажирского потока. Однако существование райдшеринга как альтернативы поездкам и автобусам — надежной и эффективной — вполне себе приятная перспектива.

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

### CLASSIFIED | ДЕЛОВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

По вопросам размещения в рубрике CLASSIFIEDS обращайтесь в Рекламное Агентство «СБП» по тел.: (495) 380-11-67, 917-97-70

**РБК БИЗТОРГ**  
ПРОДАЖА БИЗНЕСА

**ГОТОВЫЕ ИДЕИ  
ДЛЯ БИЗНЕСА**  
www.biztorg.ru

**ПРОДАВАЙТЕ БИЗНЕС С НАМИ!**  
+7 (495) 363-11-11 biztorg@rbc.ru

ЗАО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ», 117393, г. Москва,  
ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1, ОГРН — 1027700316159, 16+

**УНИКАЛЬНЫЕ  
УЧАСТКИ  
ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА**

МЖС / ПРОМ / СЕЛЬХОЗ  
от 0,5 до 200 га

495 **775 7475**

www.psnale.ru

PSN GROUP

**РБК СТИЛЬ**  
Жизнь  
в удовольствие

style.rbc.ru

**БИРЖИ** Платежный сервис PayPal начал торговаться отдельно от материнской компании eBay

# Развод гигантов

ИРИНА ЮЗБЕКОВА,  
АЛЕКСАНДР РАТНИКОВ,  
ПОЛИНА РУСЯЕВА

20 июля платежный сервис PayPal начал торговаться на бирже NASDAQ отдельно от материнской eBay. Капитализация PayPal на начало торгов составила около \$46,6 млрд, что в 1,4 раза выше оценки eBay.

В пятницу, 17 июля, платежная система PayPal окончательно отделилась от интернет-аукциона eBay, который приобрел ее в 2002 году за \$1,5 млрд. С 20 июля акции eBay и PayPal отдельно торгуются на бирже высокотехнологичных компаний NASDAQ.

Капитализация PayPal на начало торгов составила \$46,6 млрд. К 21:40 по московскому времени она достигла \$49,8 млрд. Для сравнения: капитализация материнской интернет-компании eBay на это же время составила \$34,9 млрд.

После возвращения на биржу в качестве независимой компании акции PayPal сразу стали частью S&P 500. PayPal займет в нем место буровой компании Noble. Кроме того, компания заменит собой eBay в индексе S&P 100.

## ОБЪЕДИНЕНИЕ И РАЗВОД

Нынешний мировой лидер онлайн-платежей PayPal появился в начале 2000 года в результате слияния компаний Confinity и X.com. Первая была основана двумя годами ранее Максом Левчиным, Питером Тилем и Люком Нозеком: сначала компания занималась мобильными платежами с Palm Pilots и других карманных ком-

### еBay и PayPal в цифрах



После того как eBay купил PayPal, на долю этого сервиса приходилось более

Капитализация PayPal как самостоятельной компании в 1,4 раза превышает капитализацию eBay. На 21:40 по Москве она составила

Платежный сервис PayPal доступен более чем в 190 странах  
пользователи которых открыли там более 169 млн активных счетов (на конец второго квартала 2015 года)

пьютеров, но вскоре команда Confinity разработала способ отправлять деньги через электронную почту.

После того как Confinity подросла и интегрировалась в платформу eBay, компания слилась с пионером онлайн-платежей — компанией X.com, созданной Илоном Маском, который вложил в нее около \$12 млн. В нача-

ле 2000-х объединенная компания получила название PayPal Inc., к апрелю 2000 года платежная система обслуживала более 1 млн аукционов на eBay.

В октябре 2002 года eBay приобрел PayPal за \$1,5 млрд — с этого момента с помощью PayPal осуществлялось более 50% сделок на онлайн-аукционе, большинство главных конкурентов PayPal

были в итоге закрыты или проданы. По состоянию на сентябрь 2011 года через PayPal осуществлялись платежи в 24 мировых валютах, к началу 2012-го платежная система работала в 190 странах.

О том, что eBay и PayPal вновь станут двумя независимыми компаниями, интернет-гигант официально заявил 30 сентября 2014 года. Такое

**РЕТЕЙЛ** «Глобус Гурмэ» откроет магазин в Шереметьево

# Из самолета — в магазин

АННА ЛЕВИНСКАЯ

**Столичная продуктовая сеть премиум-класса «Глобус Гурмэ», совладельцем которой является первый зампред правления Сбербанка Лев Хасис, готовится осенью открыть свой первый магазин в аэропорту Шереметьево.**

В сентябре 2015 года «Глобус Гурмэ» планирует открыть магазин в терминале D аэропорта Шереметьево, рассказали РБК два представителя компаний — поставщиков ретейлера.

Генеральный директор Столичной торговой компании (операционная компания «Глобус Гурмэ») Андрей Яковлев подтвердил, что переговоры о площадке в Шереметьево ведутся, но отказался от дальнейших комментариев по проекту до подписания договора. Глава пресс-службы аэропорта Шереметьево Андрей Генис подтвердил, что компании находятся в финальной стадии переговоров.

«Если проект будет успешным, «Глобус Гурмэ» будет договариваться о том, чтобы открыть магазины в других терминалах Шереметьево и в других аэропортах», — знает один из собеседников РБК. Андрей Генис подтвердил возможность дальнейших переговоров о новых точках «Глобус Гурмэ» в аэропорту Шереметьево.

По информации поставщиков, магазин займет около 200 кв. м торговой площади в терминале D, в зоне, куда пассажиры проходят после получения багажа. «Идея в том, что москвичи, например, после перелета смогут сразу купить продукты домой, — поясняет один из поставщиков. — Вызовут такси, и им не нужно будет уже заезжать в магазин». Поставщики не знают точно, какой будет продовольственная матрица магазина, но говорят, что меньше стандартного ассортимента «Глобус Гурмэ».

Магазин в Шереметьево будет в несколько раз меньше обычного «Глобус Гурмэ». По данным

**Магазин в Шереметьево будет в несколько раз меньше обычного «Глобус Гурмэ»**

компании «INFOLine-Аналитика», торговая площадь магазинов сети — а их сейчас шесть — составляет от 500 до 1 тыс. кв. м. Средний чек в магазинах «Глобус Гурмэ» превышает 3 тыс. руб., говорит гендиректор «INFOLine-Аналитики» Михаил Бурмистров. В аэропорту, по его мнению, из-за меньшего ассортимента чек будет тоже меньше — 1,2–2 тыс. руб.

«Чтобы эффективно работать в аэропорту, магазину нужна хорошая собственная кулинария, интересные решения готовых блюд, — рассуждает аналитик. — Площадь, которую арендует компания, достаточна, чтобы представить такой ассортимент и при этом не переплачивать за аренду». По оценке Бурмистрова, инвестиции в открытие нового магазина составят около 10 млн руб.

### «Глобус Гурмэ» экспериментирует

В конце августа Столичная торговая компания также запустит пилот новой сети магазинов под названием «Смартори». Первый магазин будет открыт на месте бывшего гастронома «Глобус Гурмэ» в Москве на Ленинградском шоссе, сообщается на сайте

сети. Гендиректор Столичной торговой компании Андрей Яковлев подтвердил РБК, что в конце августа откроется первый магазин клубной сети, но воздержался от дальнейших комментариев. По данным агентства Мослента, формат «Смартори» соединит в

себе стратегию американских складов самообслуживания Costco и испанских супермаркетов Mercadona. Новая сеть планирует выставить цены ниже, чем в «Глобус Гурмэ», «Азбуке вкуса» и «Зеленом перекрестке». Магазины займут площади до 1,5 тыс. кв. м.

Источники: данные компаний, NASDAQ, Forbes

решение руководство компании приняло после того, как проанализировало стратегические перспективы всей корпорации. В одном из исследований совет директоров eBay описал тенденции, при которых разделение двух бизнесов повысит их конкурентоспособность и прибыльность.

**Гиганты PayPal и eBay движутся в противоположных направлениях: платежная система PayPal демонстрирует рост выручки, а интернет-аукцион eBay пытается оптимизировать внутренние процессы и распродает активы**

Компании смогут успешно развиваться и конкурировать с другими сервисами, только если каждая из них сконцентрируется на собственном поле деятельности, не ориентируясь на задачи материнской или партнерской фирмы, говорилось в заявлении eBay. Руководство компании уверено, что совокупная прибыль двух компаний по отдельности сможет превысить доходы от единого бизнеса.

Позиция eBay, изложенная в официальном сообщении, повторяла тезисы, выдвинутые в 2013 году миллиардером Карлом Айканом (владеет 2,5% объединенной компании). Бизнесмен, заслуживший репутацию инвестора-авантюриста и корпоративного рейдера, утверждал, что стоимость PayPal недооценена, и поддерживал идею разделения бизнесов.

Но eBay долгое время отказывалась от этого плана. «Сейчас на рынке открыто окно возможностей, а разговоры о разделении только отвлекают, — заявил в январе 2014 года на встрече

с аналитиками CEO компании eBay Джон Донахью. — Мы и наш совет директоров уверены, что единство — лучший способ монетизировать эти возможности и обеспечить акционерам долгосрочную прибыль».

Но «в итоге мы пришли в то же место, где Карл [Айкан] был уже давно», признался впоследствии в интервью The New York Times Донахью. После разделения компаний владельцы акций eBay получат пропорциональные доли в PayPal.

#### СТАРТ ТОРГОВ

Акции платежной системы PayPal с 20 июля 2015 года торгуются на NASDAQ с тикером PYPL — такой же тикер компания использовала до поглощения eBay в 2002 году. Выручка PayPal во втором квартале 2015 года достигла \$2,26 млрд, что на 16% больше аналогичного показателя за предыдущий квартал. За тот же период количество активных счетов PayPal достигло 169 млн, платежная система обработала порядка 1,1 млрд транзакций, что на 27% больше, чем годом ранее.

Гиганты PayPal и eBay движутся в противоположных направлениях: платежная система PayPal демонстрирует рост выручки, а интернет-аукцион eBay пытается оптимизировать внутренние процессы и распродает активы. В частности, 16 июля стало известно о том, что eBay продает подразделение eBay Enterprise (занимается созданием сайтов и развивает электронную торговлю для ретейлеров, которые решили развивать свой бизнес в интернете). Сумма этой сделки составит \$925 млн, что в полтора раза меньше цены, которую онлайн-гигант заплатил за этот актив четыре годами ранее. ■

По собственным данным, пассажиропоток аэропорта Шереметьево по итогам 2014 года — 31,6 млн человек. По оценке гендиректора консалтинговой компании Infomost Бориса Рыбака, на терминал D в среднем приходится около 10 млн из них.

По словам руководителя отдела исследований и консалтинга компании «Магазин магазинов» Андрея Васюткина, в 2014 году до девальвации рубля стоимость аренды небольших площадей в Шереметьево составляла \$10 тыс./кв. м в год. «Это примерно соответствовало стоимости аренды для «островных» ретейлеров в московских торговых центрах», — говорит он. В 2015 году, по данным руководителя направления услуг ретейлерам компании JLL Елены Задорожной, арендные ставки в зоне прилета терминала D варьируются в диапазоне \$3–4 тыс./кв. м в год или выражены в виде процента от оборота.

«После экономического кризиса 2008 года авиакомпании стали экономить на еде на рейсах, — говорит

Борис Рыбак. — Кафе и продуктовые магазины в аэропортах теперь пользуются еще большей популярностью, хотя и предлагают продукцию среднего и высокого ценовых сегментов». Однако основная часть ретейлеров в аэропортах располагается в «стерильной зоне» — перед выходами на посадку. Впрочем, отмечает Рыбак, и магазины в зоне прилета не редкость, подобные есть, например, в аэропортах Гатвик и Хитроу в Лондоне, в Венском международном аэропорту и других.

Сегодня сеть «Глобус Гурмэ» включает шесть магазинов — три в Москве, два в Московской области и один в Санкт-Петербурге. По данным СПАРК, выручка ООО «Столичная торговая компания» в 2014 году составила 3,2 млрд руб., чистая прибыль — 24,4 млн руб. Сеть на 100% принадлежит кипрскому офшору STK Globus Gourmet, один из бенефициаров компании — первый заместитель председателя правления Сбербанка Лев Хасис. ■

## РЕТЕЙЛ Американский производитель одежды уходит из России

# American Eagle изнашивается

ИРИНА ЖАВОРОНКОВА

**Американский бренд American Eagle Outfitters через четыре года после выхода на рынок закрывает магазины в России.**

Согласно информации на официальном сайте компании, на 20 июля в России у бренда было четыре магазина — в ТЦ «Мега Химки», ТЦ «Мега Белая дача», в «Афимолле» и в «Европейском». Но сейчас работают только два — в «Афимолле» и «Белой даче». Они в скором времени также будут закрыты. Сотрудник ТРЦ «Афимолл Сити» рассказал РБК, что 23 июля магазин работает последний день. Торговая точка в «Белой даче» перестанет обслуживать посетителей 6 августа, рассказал РБК представитель ТЦ «Мега Белая дача».

О магазине в торговом центре «Европейский» на американском сайте American Eagle Outfitters сообщается, что он закрыт. Телефон магазина в ТЦ «Мега Химки» не обслуживается. В официальной группе American Eagle Outfitters во «ВКонтакте» говорится, что открывать снова точки в Химках и «Европейском» не планируется.

Еще один магазин American Eagle Outfitters находился в ТЦ «Авиапарк», он был закрыт первым — информации о нем сейчас нет даже на официальном сайте сети.

Представитель «Монэкс Трейдинг», которая развивает бренд American Eagle Outfitters в России, на запрос РБК не ответил.

По данным Y-Consulting, продажи одежды и обуви в России в первом квартале упали на 42% в натуральном выражении и на 19% в денежном — до 523,4 трлн руб. по сравнению с первыми тремя месяцами 2014 года. Последний опрос исследовательского холдинга Romir свидетельствует, что

из-за роста цен за последние полгода расходы на одежду и обувь сократили (или вовсе отказались от их покупки) 79% россиян.

Сеть American Eagle Outfitters активно работает в Америке и Канаде и насчитывает там около 1000 магазинов. Она была основана в 1977 году братьями Джерри и Марком Сильверманами. Сеть специализируется на молодежной (в том числе джинсовой) одежде в стиле casual, а также на продажах обуви и аксессуаров в средней ценовой категории, продукция сети

**По данным Y-Consulting, продажи одежды и обуви в России в первом квартале упали на 42% в натуральном выражении и на 19% в денежном**

предназначена для активного отдыха. В середине 1991 года у American Eagle было 153 магазина. В 1994 году компания начала торговаться на NASDAQ. В 2001-м открыла свой первый магазин за пределами США — в Канаде. Также у бренда есть магазины в Кувейте, Ливане, Египте, Китае и на Филиппинах. В России первый магазин появился в 2011 году.

По данным отчетности, выручка American Eagle Outfitters по итогам 2014 года снизилась почти на 6%, до \$3,3 млрд, чистая прибыль упала в 2,8 раза, до \$82,98 млн.

Решение уйти из России может быть связано не только с внутренними факторами, но и с глобальными результатами компании, отмечает гендиректор Fashion Consulting Group Лебсак-Клейманс. Еще в 2014 году руководством было принято решение о закрытии около 50 магазинов American Eagle в США и Канаде, напоминает она. ■



По данным отчетности, выручка American Eagle Outfitters по итогам 2014 года снизилась почти на 6%, до \$3,3 млрд

**НИША** Как стартапы зарабатывают на услугах для нефтяников

# Миллионы из скважины

НАТАЛЬЯ СУВОРОВА

**На углеводородах в России зарабатывают не только крупные корпорации. РБК поговорил с тремя российскими стартапами, которые продают собственные разработки в нефтегазовой сфере.**

## АХЕЛ: СМОТРИ, КУДА БУРИТЬ

Прежде чем стать предпринимателем, Андрей Малюгин несколько лет проработал в крупных нефтесервисных компаниях Halliburton и Baker Hughes. Он отвечал за телеметрические системы, с помощью которых контролируется процесс бурения скважин. Малюгин обратил внимание, что на рынке нет относительно недорогого и качественного телеметрического оборудования: система от Schlumberger или Halliburton будет стоить от \$1 млн, менее дорогие, APS Technology и General Electric, — от \$400 тыс. Вместе с партнером Петром Шульгиным в 2012 году Малюгин основал компанию Axel MWD (от англ. measurement while drilling — «измерение в процессе бурения») и занялся разработкой прототипа.

Телеметрическая система Axel включает в себя наземное устройство — компьютер, к которому подключаются скважинные модули, обеспечивающие передачу данных с датчиков на поверхность. Обработанные на специальном программном обеспечении данные в конечном итоге появляются на компьютере инженеров буровой компании. Наземное устройство собирается преимущественно из импортных комплектующих: Малюгин признает, что в России большинство электронных компонентов просто не производится.

Расшифровка сигнала — один из самых проблемных моментов в телеметрии, однако наземный ком-

пьютер Axel хорошо справляется с задачей, утверждает Владимир Алексеев, директор самарской компании «Траектория-сервис», которая бурит для российских нефтяных компаний скважины с телеметрическим сопровождением и является одним из клиентов Axel. «Бывает, сигнал сбивается, ведь это буровая, там все шевелится, колышется, долото крутится, все это об забой стучит, вибрации идут, — рассказывает он РБК. — В Axel создали такое оборудование и программу, которые этот сигнал снизу принимают, причем сделали все очень удобно, легко и просто».

«На Западе поднять такую технологию с нуля было бы гораздо дороже», — считает Малюгин. По его словам, сделать свой продукт дешевле, чем у зарубежных конкурентов, ему удалось, во-первых, за счет более низкой стоимости труда российских инженеров и разработчиков, а во-вторых, за счет обновленного софта, который Малюгин разработал сам. «Электроника очень многих телеметрических систем была разработана в середине 1990-х годов, — объясняет предприниматель. — Сейчас элементная база изменилась, и у нас появилась возможность очень здорово обскать эти разработки».

Вложенные в разработку Axel \$50 тыс. (около 1,7 млн руб.) личных сбережений Малюгину и Шульгину удалось отбить уже на первом заказе. Летом 2013 года систему испытала канадская буровая компания Cougar Drilling Solutions на скважине в Ираке и полгода спустя сделала заказ на два аппарата. «Траектория-сервис» приобрела восемь комплектов и теперь с помощью их ведет работы на скважинах «Газпрома», «Роснефти», «Татнефти» и «Башнефти». По словам Алексеева, оборудование Axel обходится ему на 25–30% дешевле иностранных аналогов, а наземный компьютер Axel сочетается с разными типами теле-

## Стартаперы — нефтяникам: сравнительные характеристики проектов

Компания / Продукт	Город	Год основания	Стартовые инвестиции, млн руб.	Венчурные инвестиции, млн руб.	Стоимость продукта, млн руб.	Объем продаж за 2013–2014 годы, млн руб.
ООО «Аксель» (Axel) / Телеметрическое оборудование для бурения	Москва	2012	1,7	0	1,7–2,5	35
ООО «Геоптикс» / Оптоволоконная диагностика нефтяных скважин	Екатеринбург	2011	15	0	от 3	50
ООО «Геоптикс» / Оптоволоконная диагностика нефтяных скважин	Екатеринбург	2011	25	300	2,75	0

Источник: данные компаний

**По словам Малюгина, оборудование Axel позволяет сэкономить от двух до четырех часов бурения в сутки**

метрических систем, представленных на российском рынке. «Теперь, если нам надо перебросить телесистему с одной скважины на другую, мы можем поменять только наземный прибор», — рассказывает глава «Траектория-сервиса». По словам Малюгина, оборудование Axel позволяет сэкономить от двух до четырех часов бурения в сутки.

Цены на установку наземного блока Axel варьируются от \$35 тыс. до \$45 тыс. (1,7–2,5 млн руб.) в зависимости от модификации самого устройства и телеметрической системы, к которой оно будет подключаться. Создание полной телеметрической системы на скважине, по расчетам Axel, обойдется в \$500 тыс. В 2014 году Axel продала 27 наземных устройств и шесть скважинных модулей в общей сложности почти на \$1 млн (около 35 млн руб.). Клиентами, говорит Малюгин, стали канадская Phoenix Technology Services, казахская «Жигермунайсервис», голландская Transmark EDS, а также российские «Рекомгео» и «Башнефтегеофизика». Правда, в этом году продажи пока в несколько раз ниже, чем в прошлом, но Axel надеется отыграть во второй половине года. По словам замдиректора компании Глеба Каташинского, компания нацелена на международную экспансию: она уже открыла офис в США и планирует продавать свое оборудование по всему миру.

## «ГЕОПТИКС»: СЛЕДИ ЗА СКВАЖИНОЙ

Предприниматель из Екатеринбурга Евгений Шароварин разработал систему непрерывного монито-

ринга нефтяных скважин с помощью оптоволоконных датчиков. В 2010 году вместе с партнером Андреем Комиссаровым он основал стартап «Геоптикс» и уже полтора года спустя начал продажи. «В скважине может произойти все что угодно: вместо нефти вы можете начать добывать воду, может где-то вырваться газ, может возникнуть пробка из парафина или гидрата, — рассказывает Шароварин. — Все эти изменения так или иначе отражаются на температуре в скважине». Оптоволоконный кабель, опускаемый в скважину и подключаемый на поверхности к специальному оборудованию, передает информацию о температуре внутри скважины на сервера компании-заказчика, а специальная программа позволяет интерпретировать эти данные и быстро принимать меры. «В режиме реального времени инженеры будут знать состояние скважины и добывать углеводороды больше, дешевле, без аварий», — убеждает предприниматель.

Шароварин не первый год занимается бизнесом: в 2008 году он продал принадлежавшую ему «Группу компаний АСК», специализировавшуюся на автоматизации предприятий, московской LETA Group за 442 млн руб. Разработка «Геоптикс» потребовала около 80 млн руб. инвестиций, большую часть которых Шароварин взял из личных средств. Первым клиентом стартапа в 2013 году стала одна из дочерних компаний «Газпрома» (назвать компанию предприниматель отказался). «Конечно, они не сразу мне поверили, — говорит он. — Я сделал презентацию, показал зару-



Вложенные в разработку Axel \$50 тыс. (около 1,7 млн руб.) личных сбережений Андрей Малюгин (справа) окупил уже на первом заказе (слева — замдиректора компании Глеб Каташинский)

ФОТО: Олег Рыжов/РБК

## Рынок на триллион

**\$166,6 млрд**

составил объем мирового рынка нефтесервисных услуг в 2014 году

**\$25,9 млрд**

составил объем российского рынка нефтесервисных услуг в 2014 году

**65%**

российского рынка нефтесервисных услуг приходится на бурение

**22,6 млн м**

скважин пробурено в России в 2014 году

**3,2 км**

средняя глубина нефтяной скважины в России

Источник: Deloitte, Markets and Markets, EDC

бежные аналоги, прибор, который работает, — и всё». С тех пор «Геоптикс» оборудовала оптоволоконными датчиками более десятка нефтяных и газовых скважин «Газпрома» и «Газпром нефти» в Западной Сибири, рассказывает Шароварин. Общие продажи компании составили 50 млн руб. По итогам 2015 года «Геоптикс» надеется заработать столько же, а весь рынок Шароварин оценивает в 5–7 млрд руб. в год.

Перспективы оптоволоконной технологии на российском рынке

зависят от точной интерпретации данных, с которой многие компании до сих пор испытывают трудности, рассказал РБК заведующий кафедрой геофизики Физико-технического института Башкирского государственного университета Рим Валиуллин. Он неоднократно консультировал Шароварина, как интерпретировать полученные данные, а предприятие «НПФ ГеотЭК» на основе кафедры подготовило для «Геоптикса» соответствующий софт. Рынок волоконно-оптических датчиков быстро развивается, и стартапам приходится конкурировать на нем с компаниями, уже много лет предлагающими услуги по бурению и эксплуатации скважин, например Halliburton и Schlumberger, считает предприниматель Евгений Фигура из компании «Лазер Солюшенс».

Шароварин уверен, что продукт «Геоптикс» выдержит конкуренцию за счет того, что он на 25–30% дешевле зарубежных аналогов в установке и эксплуатации, а также за счет гибкости предлагаемых решений. Снизить себестоимость производства компании удалось за счет более дешевого труда российских инженеров и разработчиков. Хотя покупные детали, по словам Шароварина, обходятся ему дороже, чем западным коллегам, из-за необходимости платить таможенные пошлины, разница на стоимости труда с лихвой это покрывает. «Это технология будущего, — уверен Шароварин. — Если сейчас ею оборудованы единичные скважины, то через десять лет каждая скважина будет мониториться в обязательном порядке».

### «ГАЗОХИМ ТЕХНО»: НЕ ЖГИ ГАЗ НАПРАСНО

Основатель и глава компании «Газохим Техно» Сергей Долинский — ученый-химик со стажем. Вместе с коллегами из Института органи-



Установка мини-GTL, разработанная «Газохим Техно» Сергея Долинского (слева), позволяет переработать «неликвидный» ПНГ в синтетическую нефть (справа — руководитель проекта Сергей Иргебаев)

Сейчас «Газохим Техно» планирует провести второй раунд инвестиций для строительства первой мини-GTL, которая обойдется в \$17 млн

ческой химии РАН Владиславом Лукшо и Евгением Платоновым он более 12 лет занимался технологиями по получению синтетических моторных топлив. В результате появилось инженерное решение мини-GTL (от англ. gas to liquid) установок, перерабатывающих газ в жидкость.

Россия — мировой «чемпион» по сжиганию попутного нефтяного газа (ПНГ). Только в 2012 году, по оценкам WWF, в факелах над Сибирью сгорело свыше 17 млрд куб. м ПНГ. «Все объемы газа, которые существующими способами было возможно утилизировать, уже утилизированы (до 85%), — отмечает Долинский в интервью РБК. — Оставшиеся 15% — самые проблемные, как раз наша ниша».

Установка мини-GTL, разработанная «Газохим Техно», позволяет переработать «неликвидный» ПНГ в синтетическую нефть: она обладает почти такими же свойствами, что и минеральная. Это позволит нефтяным компаниям решить сразу две проблемы, объясняет Долинский: во-первых, снизить вред окружающей среде и сэкономить на выплатах штрафов за сжигание ПНГ, во-вторых, увеличить нефтедобычу за счет полученной синтетической нефти.

На разработку прототипа установки Долинский и его партнеры потратили около 25 млн руб. В 2012 году компания «Газохим Техно» стала резидентом «Сколково». Фонд и группа «Алтек» частного инвестора Дмитрия Босова пополам вложили в стартап 300 млн руб.

Сейчас компания планирует провести второй раунд инвестиций для строительства на одном из нефтяных месторождений в Коми первой мини-GTL, которая обойдется в \$17 млн. Название месторождения в «Газохим Техно» не раскрывают до окончания экспертиз (экологической и по промышленной безопасности). По словам Долинского,

компания подписала меморандумы о сотрудничестве еще с шестью нефтяными компаниями на переработку 2,3 млрд куб. м ПНГ в год. Окончательные коммерческие соглашения будут подписываться по результатам «пилота» в Коми — там установка должна заработать в 2017 году. Ориентировочная стоимость коммерческой мини-GTL — до \$50 млн.

Пока что «Газохим Техно» зарабатывает на консультациях и подготовке проектов по утилизации ПНГ, что принесло ей в 2014 году 10 млн руб. выручки, а в текущем году должно принести уже 30 млн руб. По расчетам Долинского, при нынешнем объеме сжигаемого ПНГ в России нефтяным компаниям потребуется около 150–160 мини-GTL, чтобы полностью исключить сжигание попутного газа.

Установки мини-GTL имеют ряд недостатков, считает Кирилл Лятс, гендиректор компании «Метапроцесс» и бывший руководитель Долинского. По словам Лятса, синтетическая нефть отличается высоким содержанием парафинов, что усложняет ее транспортировку по обычному трубопроводу из-за риска возникновения парафиновых пробок. Кроме того, другие субпродукты, полученные в результате переработки газа, потребуют дополнительных затрат на логистику. «И газоподготовка, и дальнейшая переработка, без которых немалыми продажами продукта GTL, удорожают проект и делают его непригодным для использования на месторождениях», — сказал он РБК. Но Долинский считает, что низкие цены на нефть заставят нефтяные компании задуматься о повышении эффективности добычи. «Если нефть продолжит дешеветь, а сумма штрафа за сжигание ПНГ останется прежней, вряд ли кто-то позволит себе закрыть на это глаза», — уверен предприниматель. ■



Оптоволоконные датчики Евгения Шароварина («Геоптикс») на 25–30% дешевле зарубежных аналогов в установке и эксплуатации

Кто дешевле и быстрее — «Яндекс.Такси», Gett или Uber

# Тест для такси

АНТОН БАЕВ

**Мобильные сервисы по вызову такси все активнее конкурируют между собой. РБК провел эксперимент и сравнил три самых популярных в Москве сервиса по заказу такси — «Яндекс.Такси», Gett и Uber.**

По данным общественного движения «Форум Такси», которое проводило исследование рынка услуг такси в начале 2015 года, на сервисы «Яндекс.Такси», Uber и Gett (Gettaxi до переименования) приходится больше половины заказов. «Gett и «Яндекс.Такси» принимают около 47% заказов в Москве, Uber — еще 10–15%», — говорит председатель «Форум Такси» Олег Амосов.

Сервисы все активнее конкурируют между собой. В начале июня Gett анонсировал новый тариф «Sale», который предлагает скидку в 30% на дневные поездки. Спустя месяц Uber сообщил о снижении цен на трансфер в аэропорты для жителей столицы до 1000 руб., а «Яндекс.Такси» подключил к системе два электромобиля Tesla, которые теперь доступны жителям столицы наряду с остальными машинами.

РБК Quote решил сравнить, какое из трех приложений позволяет быстрее и выгоднее передвигаться по городу.

## ТАРИФЫ

На первый взгляд тарифы мобильных сервисов различаются не сильно. «Яндекс.Такси» установил гарантированную цену в 199 руб. за первые 10 минут поездки, после чего тарификация идет по формуле 15 руб. в минуту. Ночью к этому прибавляется 7 руб. за каждый километр. У Uber похожая форма расчета, но без учета времени суток: 8 руб. за каждую минуту пути и 8 руб. за каждый километр. Gett имеет самую простую формулу из всех — 18 руб. за каждую минуту поездки. По тарифу «Sale» (с 10:00 до 17:00 в будние дни и с 08:00 до 20:00 в выходные) минута стоит на 30% дешевле — 12,6 руб.

Теоретические расчеты показывают, что самым дешевым вариантом является Gett (тариф «Sale»). Поездка протяженностью 10 км при скорости 60 км/ч обойдется всего в 161 руб. Для сравнения, в аналогичных условиях, но ночью водитель Gett попросит 230 руб. Однако чем дольше длится путь (чем дольше клиент стоит в пробке), тем менее привлекательным становится это предложение. Иными словами, скидка в 30% поможет, если нужно куда-то быстро добраться не в пиковые для трафика часы.

В остальных случаях дешевле будет ехать, используя Uber, — 210 руб. на 10 км пути при скорости 60 км/ч. Чуть дороже будет доехать, используя «Яндекс.Такси», особенно в ночное время: 199 руб. и 227 руб. в аналогичных условиях. Чем дольше длится поездка и чем дальше вам нужно уехать, тем более выгодным выглядит тариф Uber. Чтобы проверить, совпадают ли расчеты с практикой, мы провели эксперимент.

## УСЛОВИЯ ЭКСПЕРИМЕНТА

Для тестирования были выбраны самые дешевые тарифы у каждого из сервисов: «Эконом» у «Яндекс.Так-

## КАКОЙ СЕРВИС ТАКСИ ВЫГОДНЕЕ

### КАК МЫ СЧИТАЛИ

Для эксперимента было выбрано три маршрута: от м. «Калужская» до ТЦ «Мега Теплый Стан» (время вызова — 18:15), от ТЦ «Мега Теплый Стан» до м. «Южная» (время вызова — 19:40), от м. «Калужская» до м. «Октябрьская» (время вызова — 20:00). Все поездки совершались в будние дни. На основе трех поездок для каждого сервиса были рассчитаны средняя скорость, средняя цена за километр и среднее время в пути (среднее время подачи и самой поездки).



	YANDEX.TAKSI	UBERX	GETT
<b>Возможность разных способов оплаты</b>	Наличные, карта	Только карта	Наличные, карта
<b>Заказать заранее</b>	+	+	+
<b>Отмена</b>	Бесплатная отмена	При отмене заказа в течение первых пяти минут после вызова — без штрафа. Далее за отмену заказа взимается: в Москве и Санкт-Петербурге — 99 руб. в Екатеринбурге — 59 руб.	Средства списываются только при привязанной карте и лишь в том случае, если клиент отменил заказ после окончания бесплатного ожидания (пять минут). Но деньги можно вернуть через call-центр в течение 1–3 дней. При частой отмене заказов клиент попадает в черный список
<b>Дополнительные услуги, руб.</b>	Провоз животных — 150 Детское кресло — 150 Вызов машины с кузовом «универсал» — 200 Провоз лыж — 150 Багаж в салоне — 100	Животные — 200 Багаж в салоне — 100 Остальное — на усмотрение водителя	Детское кресло — 200 руб. Остальное — на усмотрение водителя

Источник: данные компаний, расчеты РБК Quote

си», «Комфорт» у Gett и UberX. По условиям эксперимента три сотрудника редакции РБК Quote одновременно вызывали такси с помощью одного из сервисов и ехали по одному и тому же маршруту. Всего с помощью

каждого сервиса было совершено три поездки. Мы постарались выбрать маршруты с разной степенью сложности. Так, во время первой поездки необходимо было пересечь МКАД, выехав из Москвы. Во время второй

поездки водителю нужно было пересечь МКАД, въехав в столицу. Еще одна поездка совершалась в пределах города. Время поездок было выбрано таким образом, чтобы попасть в час пик (с 18:00 до 20:00, по данным сервиса «Яндекс.Пробки») и, наоборот, проехать по максимально свободным дорогам.

Кроме этого, мы пробовали создать сложные для водителя ситуации. Например, в одну из поездок мы просили остановить машину у определенного выхода из метро. Некоторых это поставило в тупик, и до метро нам пришлось добираться самостоятельно.

Отдельно мы оценили удобство поездки — по пятибалльной шкале, исходя из нескольких параметров (соответствие стоимости поездки ожидаемой цене, наличие разных способов оплаты, дополнительные услуги, чистота салона и доброжелательность водителя).

## РЕЗУЛЬТАТЫ

Как и показали наши теоретические расчеты, наиболее дешевый вариант поездки предоставляет UberX. Средняя цена за километр пути у этого сервиса составила чуть больше 23 руб. У конкурентов этот показатель сильно выше — 32 руб. у «Яндекс.Такси» и 35 руб. у Gett.

Пользователи Gett и Uber могут пригласить своих друзей в приложение и получить бесплатную поездку в пределах 500 рублей. Аналогичную сумму получат и приглашенные друзья. Яндекс.Такси в этом плане гораздо скромнее. Сервис время от времени через социальные сети распространяет промо-коды со скидкой на 200–300 рублей. При оценке мы не учитывали возможность использования скидок и промо-кодов.

UberX подвело долгое время ожидания. В среднем за три тестовых поездки мы ждали такси от UberX по 16 минут. Чуть меньше ждали прибытия машины от Gett — 13 минут. Сервис подвела вторая тестовая поездка, когда водитель добирался 25 минут вместо обычных 5–6. Быстрее всего приезжали машины, вызванные через «Яндекс.Такси», — чуть меньше 3 минут ожидания.

«Среднее время прибытия составляет 5–6 минут. Но оно может колебаться в зависимости от места, времени суток, текущей дорожной обстановки», — прокомментировали в пресс-службе Uber. Представитель Gett пояснил, что время ожидания за МКАДом может быть дольше времени ожидания внутри города — больше 10 минут.

Первое место при оценке удобства разделили «Яндекс.Такси» и Uber. Оба сервиса получили по 5 баллов. Gett и здесь отстал от конкурентов. В одну из поездок водитель не только не смог сразу найти нужный адрес, но и доставил пассажира не туда, куда было указано.

Преимуществами «Яндекс.Такси» можно считать оперативность и невысокую цену, Uber — низкую стоимость и отличный сервис. Для тех, кто не готов ждать, подойдет первый вариант, а для тех, кто заказывает машину заранее, — второй. ▣