

ИССЛЕДОВАНИЕ**Экономисты объяснили «аномальную» востребованность юристов в России**

с. 8 →

СДЕЛКА

Schlumberger согласилась на условия России ради покупки Eurasia Drilling

с. 10 →

СПОРТ И БИЗНЕС

Сможет ли окупиться женский теннисный турнир в Москве

с. 12 →

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ
ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА
20 декабря 2017
Среда
№ 221 (2718)**Владимир Климонтвич,**
сооснователь Getintent

Как российская программатик-платформа покорила рекламщиков в США

СВОЕ ДЕЛО, С. 14 →
ФОТО: из личного архива**ПОЛИТИКА ЭКОНОМИКА ЛЮДИ БИЗНЕС ДЕНЬГИ****www.rbc.ru**Индекс РТС
Московская биржа, 19.12.20171134,58
пункта ↓Цена нефти BRENT
Bloomberg, 19.12.2017, 20.00 мск\$63,59
за баррель ↑Международные резервы
России ЦБ, 08.12.2017\$429,3
млрд ↓Курсы
валют ЦБ
20.12.2017\$1=
₽58,61 ↓€1=
₽69,17 ↑**САНАЦИЯ** Регулятор признал право НПФ Бориса Минца на оферту от «Траста»

ЦБ поверил в «Будущее»

АННА ХОЛЯВКО

Банк «Траст» был обязан предложить НПФ «Будущее» Бориса Минца оферту на покупку акций «ФК Открытие» накануне санации, решил Центробанк. Позиция регулятора может стать дополнительным аргументом для «Будущего» в разбирательстве по иску на 12,55 млрд руб.

Негосударственный пенсионный фонд (НПФ) «Будущее» Бориса Минца должен был получить оферту от банка «Траст» на выкуп акций банка «ФК Открытие», который сейчас проходит процедуру санации, следует из ответа ЦБ на жалобу НПФ. В октябре фонд «Будущее» пожаловался Центробанку на «Траст», который не направил ему оферту о выкупе акций банка «Открытие», когда стал владельцем более 75% акций банка. На днях Центробанк прислал фонду ответ (РБК ознакомился с документом, представитель НПФ подтвердил его подлинность), в котором признал, что «Траст» обязан был направить оферту.

Спор о выкупе

НПФ «Будущее» входит в тройку крупнейших фондов, работающих с пенсионными накоплениями.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 10 →



Из-за переоценки стоимости акций «ФК Открытие» НПФ «Будущее» Бориса Минца (на фото) в третьем квартале этого года показал отрицательную доходность инвестирования пенсионных накоплений

ИНТЕРНЕТ

Киберущерб превысил 100 млрд

ИРИНА ЛИ

За 2017 год российские компании потеряли примерно 116 млрд руб. из-за кибератак — убытки из-за хакеров признает почти каждая пятая российская компания. Но бизнес все еще недооценивает серьезность угрозы, говорят эксперты.

Средняя сумма убытков одной российской компании от кибератак в 2017 году в России составила 299,9 тыс. руб.; в целом по стране потери бизнеса от таких инцидентов оцениваются в 115,97 млрд руб., подсчитал аналитический центр Национального агентства финансовых исследований (НАФИ) на основании опроса, проведенного в ноябре 2017 года среди 500 руководящих сотрудников предприятий в восьми федеральных округах России (отчет с результатами есть у РБК). При этом учитывались только прямые потери компаний.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 4 →



ПОДПИСКА: (495) 363 1101

ЭЛЕГАНТНОСТЬ.
ВДОХНОВЛЕННАЯ УСПЕХОМ.

НОВАК ДЖОКОВИЧ

Premier

*ИП Власов А.А., 115114, Москва, ул. Летниковская, 5; ОГРНИП 1027739066739. Реклама

SEIKO

БУТИК SEIKO: Москва, ул. Никольская, 10/2,
+7 (495) 510 1881, www.seikoboutique.ru, boutique@seiko.ru
Корнер SEIKO: Санкт-Петербург, Невский проспект, 114,
ТК Невский Центр, +7 (812) 389 65 75, spb.seikoclub.ru*
Все авторизованные точки продаж в России на
www.seiko.ru

ежедневная
деловая
газета

16+

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Этот номер отпечатан
в ОАО «Московская газетная типография»
123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1
Заказ № 2743
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», 2017

Материалы на таком фоне опубликованы
на коммерческой основе.

ПРОЦЕСС Верховный суд значительно сократил срок экс-генералу МВД
Денису Сугробову

10 лет за восемь месяцев

МАРГАРИТА АЛЕХИНА

Верховный суд сократил на десять лет тюремный срок бывшему генералу МВД Денису Сугробову. В апреле экс-руководитель антикоррупционного управления Сугробов получил 22 года строгого режима за создание преступного сообщества и множество эпизодов превышения полномочий.

Половина прежнего срока

Верховный суд России смягчил приговор экс-главе антикоррупционного управления МВД Денису Сугробову и его сослуживцам. Такое решение приняла коллегия ВС, рассказал РБК адвокат Сугробова Эдуард Исецкий.

Решением суда ему был смягчен приговор с 22 до 12 лет заключения. Бывшие подчиненные Сугробова, которые ранее получили от 17 до 20 лет колонии, теперь проведут в местах лишения свободы от девяти с половиной до десяти лет. Бизнесмену и агенту оперативников Игорю Скакунову оставили три с половиной года срока вместо прежних четырех.

«Применили 64-ю статью УК РФ, назначили наказание ниже низшего предела по ст. 210 [об организации преступного сообщества]. Как мы считаем, это означает, что преступление не подтвердилось, но у нас система не умеет признавать ошибок», — сказал РБК Исецкий. Решением Верховного суда защита недовольна, сказал адвокат: «Надо было оправдывать».

Дело Сугробова стало одним из самых резонансных в 2014 году. Сугробов возглавлял главное управление экономической безопасности и противодействия коррупции МВД (ГУЭБиПК). По



ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

По мнению защиты Дениса Сугробова, назначение наказания ниже низшего предела по статье об организации преступного сообщества означает, что преступления, в котором обвиняли экс-генерала, не было

версии обвинения, в главке несколько лет действовало преступное сообщество. Входящие в него офицеры систематически превышали полномочия, поставили на поток фальсификацию оперативных материалов на высокопоставленных чиновников и бизнесменов, массово провоцировали их на преступления. Гособвинение пришло к выводу, что мотива наживы в действиях офицеров не было: подсылая к своим жертвам провокаторов, сотрудники МВД добивались только карьерного роста и наград.

Заместитель Сугробова Борис Колесников в июне 2014 года погиб, выпав с балкона после допроса в СКР. Он был осужден посмертно.

«Я не знаю другого случая, чтобы Верховный суд в апелляции в два раза сократил срок, — сказал РБК руководитель международной правозащитной группы «Агора» Павел Чиков. — Обычно если апелляция или кассация сокращают сроки, то на несколько месяцев. Или несколько лет, если речь [идет] о длительных сроках».

Верховный суд часто исключает статью об организации или участии в преступном сообществе

из квалификации преступлений, указал Чиков. «В течение последних нескольких лет есть четкая практика Верховного суда, нацеленная на несогласие с наличием преступного сообщества, если оно вменяется подсудимым. Можно много примеров привести, когда ВС оправдывал по 210-й. Он даже рассылал неформальные указания, чтобы следственные органы и районные суды не увлекались 210-й. В данном случае статью оставили, но назначили наказание ниже низшего предела. Я бы приравнял это к случаям, когда ВС оправдывал по 210-й, признавая

из квалификации преступлений, указал Чиков. «В течение последних нескольких лет есть четкая практика Верховного суда, нацеленная на несогласие с наличием преступного сообщества, если оно вменяется подсудимым. Можно много примеров привести, когда ВС оправдывал по 210-й. Он даже рассылал неформальные указания, чтобы следственные органы и районные суды не увлекались 210-й. В данном случае статью оставили, но назначили наказание ниже низшего предела. Я бы приравнял это к случаям, когда ВС оправдывал по 210-й, признавая

из квалификации преступлений, указал Чиков. «В течение последних нескольких лет есть четкая практика Верховного суда, нацеленная на несогласие с наличием преступного сообщества, если оно вменяется подсудимым. Можно много примеров привести, когда ВС оправдывал по 210-й. Он даже рассылал неформальные указания, чтобы следственные органы и районные суды не увлекались 210-й. В данном случае статью оставили, но назначили наказание ниже низшего предела. Я бы приравнял это к случаям, когда ВС оправдывал по 210-й, признавая

Смягчение приговоров по резонансным делам

Дело «Оборонсервиса»
Анатолий Сердюков в 2007–2012 годах занимал пост министра обороны, но был отправлен в отставку на фоне расследования дела о махинациях в ОАО «Оборонсервис». В ноябре 2013 года Следственный комитет возбудил против него дело о халатности. В 2014 году Сердюков был амнистирован. Бывшая глава департамента имущественных отношений Минобороны Евгения Васильева, которая также проходила по делу, в мае 2015 года была приговорена к пяти годам колонии. Уже в ав-

густе 2015 года Васильеву освободили условно-досрочно.

Дело главы ФСИН Александра Реймера
Бывший директор ФСИН России Александр Реймер в июне 2017 года был приговорен к восьми годам колонии общего режима и 800 тыс. руб. штрафа по обвинению в хищении более 1,2 млрд руб. при закупке электронных браслетов. В конце ноября суд пересмотрел наказание и отменил штраф, в остальном оставив приговор без изменения.

Дело об убийстве Бориса Немцова
В октябре 2017 года Верховный суд России смягчил наказание осужденным по делу об убийстве политика Бориса Немцова. Осужденным отменили дополнительное наказание в виде штрафа, а в остальном оставили приговор без изменений.

Дело о теракте в театральном центре на Дубровке
В августе 2017 года Верховный суд России смягчил на три месяца приговор Хасану Закаеву, осужденному на 19 лет

лишения свободы за пособничество террористам, захватившим заложников в театральном центре на Дубровке в Москве в октябре 2002 года.

Дело воспитательницы детского сада Евгения Чудновец
Воспитательницу детского сада Евгению Чудновец осудили в ноябре 2016 года на полгода колонии за репост видео, где работники детского лагеря издеваются над мальчиком. Ее признали виновной в распространении детской порнографии и приговорили к шести месяцам колонии.

Вскоре Курганский областной суд смягчил приговор, сократив срок на один месяц, а в марте 2017 года приговор отменили.

Дело об аварии в московском метро
Мосгорсуд в 2016 году смягчил наказание четырем фигурантам уголовного дела об аварии, которая произошла в московском метро летом 2014 года и унесла жизни 24 человек. Согласно решению суда, наказание они должны отбывать не в обычной колонии, а в колонии-поселении.

ее излишне вмененной», — объяснил юрист.

Перевод судьи

ВС, как и ранее Мосгорсуд, слушал дело в закрытом режиме: оно имеет гриф «Совершенно секретно», поскольку часть его материалов содержит гостайну. В первой инстанции дело слушалось более года, работа над приговором заняла у судьи Елены Гученковой несколько месяцев.

Одним из доводов защиты Сугрובה и его сослуживцев было то, что Гученкова, по мнению адвокатов, нарушила принцип тайны совещательной комнаты. В приговор после оглашения были внесены правки. Другим доводом было то, что следователи и оперативники по делу Сугрובה слишком широко трактовали понятие «провокация» и признали таковой нормальные оперативные мероприятия в отношении чиновников, рассказывал РБК адвокат Исецкий.

Летом Гученкова была переведена из первой в апелляционную инстанцию Мосгорсуда, сообщил Исецкий (на сайте Мосгорсуда судья значится в пятом апелляционном составе). «Думаю, это связано с нашей жалобой», — сказал адвокат.

«Иногда перевод судьи на апелляционную инстанцию воспринимается как некоторое выражение неудовольствия. Но он может быть обусловлен другими соображениями. Иногда судья сам хочет там поработать», — объяснил РБК федеральный судья в отставке Сергей Пашин. — Ответственность не такая серьезная. К тому же работают втроем, и судья-докладчик меняется. Здесь могут быть внутренние причины, не связанные с проступком».

Преследование Сугрובה

Дело в отношении сотрудников антикоррупционного главка МВД было возбуждено в феврале 2014 года после неудачной попытки офицеров взять в разработку заместителя начальника 6-й службы управления собственной безопасности (УСБ) ФСБ Игоря Демина. После этого в течение нескольких

месяцев были арестованы более десятка офицеров ГУЭБиПК. Сугробов был снят с должности указом президента 21 февраля 2014 года и сначала проходил по делу свидетелем, однако в мае того же года был задержан и арестован.

По версии следствия, из-за действий полицейских 29 чиновников и бизнесменов необоснованно понесли уголовную ответственность за взятки, коммерческий подкуп и мошенничество, а 18 из них длительное время содержались под стражей и под домашним арестом.

Операцией против Сугрובה руководил генерал ФСБ Олег Феоктистов, который был тогда замначальника Управления собственной безопасности (УСБ) спецслужбы. Скомпрометировать Феоктистова было целью Сугрובה при разработке Демина, поскольку у них был личный конфликт, утверждалось в материалах дела.

Феоктистов считается одним из самых влиятельных силовиков России; в последующие годы он курировал задержания губернаторов Александра Хорошавина, Вячеслава Гайзера и Никиты Белых, миллиардера Дмитрия Михальченко, министра экономического развития Алексея Улюкаева. Подоплекой дела могла быть и борьба силовиков за контроль над бизнесом по обналаживанию, рассказывали в 2014 году собеседники РБК.

Впоследствии уголовные дела были возбуждены в отношении еще нескольких сотрудников ГУЭБиПК. С 2013 года численность ГУЭБиПК снизилась на треть — с 645 до 419 человек; четыре управления главка были расформированы, рассказывали РБК в пресс-службе МВД. Сейчас ведомство фактически не осуществляет никаких самостоятельных оперативных мероприятий в области борьбы с коррупцией, утверждали источники РБК и адвокаты фигурантов дела Сугрובה.

«Дело Сугрובה выглядит как результат борьбы ведомств. Что абсолютно не означает, что он не совершал преступлений», — подытожил Павел Чиков. ■

При участии
Филиппа Алексенко

Молодой генерал

Сугробов занял должность руководителя ГУЭБиПК в 2011 году в возрасте 34 лет, став самым молодым генералом полиции. До этого он с 1997 года работал в уголовном розыске, затем в подразделениях МВД по борьбе с налоговыми и финансовыми преступлениями. К числу успешных операций ГУЭБиПК под руководством Сугрובה относят проверку нарушений при отчуждении объектов недвижимости Минобороны, которая привела к «делу «Оборонсервиса», а также громкие операции по борьбе с обналаживанием денежных средств, в том числе в Мастер-банке и картеле Сергея Магина. С деятельностью подчиненных Сугрובה связаны уголовные дела экс-мэра Ярославля Евгения Урлашова и экс-мэра Астрахани Михаила Столярова.

Назначение Сугрובה в ГУЭБиПК источники РБК связывали с личным пожеланием Дмитрия Медведева, занимавшего тогда должность президента. По данным «Новой газеты», другим покровителем молодого генерала был помощник президента Владимира Путина Евгений Школов, который ранее возглавлял департамент экономической безопасности МВД (структуру, предшествовавшую ГУЭБиПК).

МНЕНИЕ

Как новые поправки в УПК расширяют права ФСБ

Павел Чиков,
глава международной
правозащитной
группы «Агора»



ФОТО: Олег Яковлев/РБК

Законопроект — плохая новость для Следственного комитета, который лишается роли монополиста при расследовании важнейших дел, и адвокатского сообщества — число уголовных дел против адвокатов может возрасти.

15 декабря сенатор и бывший полномочный представитель Совета Федерации в Конституционном суде Алексей Александров внес в Госдуму законопроект о поправках в Уголовно-процессуальный кодекс. Речь идет о настоящем перевороте в уголовном процессе. Поправки закрепляют серьезные изменения сил в силовом блоке, произошедшие в последние два года. В случае их принятия закончится безусловное лидерство, а по сути монополия Следственного комитета России (СКР) по расследованию ключевых уголовных дел. Законопроект предлагает дать право генпрокурору или его заместителям изымать и передавать на расследование в ФСБ любое выявленное сотрудниками службы уголовное дело или материал проверки.

Борьба за статьи

Все последние годы происходит размывание прежде довольно четких границ подследственности дел разным ведомствам. Раньше было довольно просто: убийства, изнасилования, другие особо тяжкие и представляющие повышенную общественную опасность преступления расследовала прокуратура, основную массу дел — имущественные преступления, насилие, хулиганство, наркотики — полиция. Следователи ФСБ вели редкие дела о шпионаже, терроризме, включая экзотические, доставшиеся в наследство от советского времени, вроде незаконного оборота антиквариата и художественных ценностей. На уровне региона следственные отделы ФСБ могли вести всего два-три уголовных дела в год.

Ситуация стала кардинально меняться с возникновением Следственного комитета (СК) как самостоятельного ведомства и резким ростом политического влияния Александра Бастрыкина в 2007–2012 годах. СКР постоянно наращивал собственную подследственность, отрывая все больше и больше категорий преступлений от МВД. Дела о преступлениях в отношении несовершеннолетних, о налоговых преступлениях и другие постепенно перетекали из компетенции МВД в руки СК. Параллельно с этим увеличивалась роль и влияние ФСБ в части опе-

ративного сопровождения значимых уголовных дел.

К 2016 году сложился своеобразный тандем. Сотрудники ФСБ повсеместно собирают оперативную информацию о преступлениях в сфере экономики, фактах коррупции, экстремизме, а Следственный комитет их расследует. В ход пошла и игра с квалификацией. Например, дела о мошенничестве, традиционно расследуемые полицией, дополнялись квалификацией в виде создания преступного сообщества или должностной статьей, что давало право СК расследовать их самому. Ровно эту же технологию постепенно стала использовать сама ФСБ, под разными предложениями включающая в дела компоненты, связанные с национальной безопасностью, расходом бюджетных средств, терро из-

упразднении которого появляются вновь и вновь. Одновременно это хорошая новость для Генпрокуратуры, поскольку именно прокуроры будут решать, передавать ли дела для расследования ФСБ. Однако тут возможны варианты. Если следственные функции в той или иной степени вернутся в прокуратуру, то ее политический вес резко усилится. Если же все останется как есть, то вряд ли прокуроры смогут отказывать ФСБ в изъятии любых дел, которые служба захочет расследовать.

Вторая плохая новость для Следственного комитета — то, что законопроект предусматривает передачу ФСБ и уголовных дел, в которых обвиняемыми являются сами следователи. Сегодня преступления сотрудников СКР расследует сам Следственный комитет. Этот конфликт ин-

«Сегодня преступления сотрудников СКР расследует сам Следственный комитет. Этот конфликт интересов препятствует реализации имеющегося в руках ФСБ компромата.

Уголовные дела в отношении так называемых спецсубъектов — депутатов, судей, следователей, прокуроров и адвокатов — на особом контроле. За такие раскрытые дела хвалят, повышают по службе, дают премии, звания, награды. И пока их ведет СКР»

мом. Перелом произошел летом 2016 года, когда на фоне дела Шакуро Молодого и связанных с ним генералов СКР заговорили о конце доминирования Александра Бастрыкина и Следственного комитета. Уже тогда было очевидно, что на первый план выходит ФСБ, и как результат, служба должна была укрепить свою следственную функцию.

В последнее время все больше и больше политически значимых уголовных дел (в сфере экономики в том числе) стали расследоваться именно следственными управлениями ФСБ. В этом смысле новая законодательная инициатива — давно ожидавшаяся, логичная, фиксирующая нынешнее положение вещей и дающая направление дальнейшего развития отношений между силовиками.

Обвинение и защита

Конечно, законопроект — очень плохая новость для Следственного комитета, разговоры об

тересов препятствует реализации имеющегося в руках ФСБ компромата. Уголовные дела в отношении так называемых спецсубъектов — депутатов, судей, следователей, прокуроров и адвокатов — на особом контроле. За такие раскрытые дела хвалят, повышают по службе, дают премии, звания, награды. И пока их ведет СКР.

Понятно, что самая уязвимая и зачастую раздражающая группа среди перечисленных — это не следователи. По официальным данным, в год расследуется около 60 уголовных дел в отношении адвокатов и в четыре-шесть раз меньше в отношении других категорий. Передача подследственности дел в отношении адвокатов в органы ФСБ, чьи сотрудники одновременно заняты и выявлением преступлений, может резко увеличить количество таких уголовных дел.

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

ИНТЕРНЕТ Аналитики НАФИ подсчитали убытки бизнеса от хакерских атак

Киберущерб превысил 100 млрд

→ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1

Выяснилось также, что в 2017 году с киберугрозами сталкивались половина респондентов. В первую очередь — крупный бизнес (62 против 46–47% в малых и средних предприятиях). Чаще всего это выражалось в заражении вирусами рабочих компьютеров сотрудников, в том числе с последующим вымогательством денег (20%), во взломе почтовых ящиков (12%), атаках на сайт компании (10%).

Финансовые потери несли 22% из тех, кто сталкивался с кибератаками. В крупных компаниях этот показатель доходил до 39%. Средняя сумма потерь от киберугроз для таких предприятий составила 866,7 тыс. руб., для микропредприятий — 30 тыс. руб.

Несмотря на то что почти все опрошенные (99%) осведомлены о существовании информационных угроз, бизнесмены все еще недооценивают их последствия: большинство (60%) полагают, что подобные риски относительно их бизнеса минимальны. «В текущих реалиях эти данные свидетельствуют, к сожалению, не о том, что компании защищены и эти атаки не произойдут, — говорит директор по исследованиям цифровой экономики аналитического центра НАФИ Кирилл Смирнов. — Напротив, в большинстве российских предприятий нет объективной оценки информационных угроз, и это в итоге препятствует разработке планов действий на случай возможных атак. Невозможно полноценно подготовиться к угрозе, наступление которой вы считаете маловероятной. Такая ситуация становится одним из барьеров развития цифровой экономики в России».

При этом более половины предпринимателей считают, что на сегодняшний день российские правоохранительные органы не способны расследовать компьютерные преступления, находить и наказывать компьютерных злоумышленников.

В основном российский бизнес для обеспечения информационной безопасности ограничивается установкой антивируса — так делают 88% опрошенных. Политика информационной безопасности, которой должны следовать все сотрудники, есть в 47% организаций. Ограничивают сотрудникам доступ в интернет в 45% компаний. Регулярное обучение информационной безопасности проводится в 29% компаний, а требование обязательной аттестации в этой сфере установлены в 15% предприятий. При этом 22% опрошенных и вовсе заявили, что разрешают сотрудникам самостоятельно устанавливать программы на свои компьютеры.

Аналитический центр НАФИ впервые проводит подобный опрос, поэтому оценить динамику ущерба невозможно. В ноябре 2017 года зампред правления Сбербанка Станислав Кузнецов оценивал ежегодные убытки всей экономики России от киберпреступности в 600–650 млрд руб., в мире — в \$1 трлн.



ФОТО: Евгений Павленко/Коммерсантъ

В «Лаборатории Касперского» полагают, что с тем или иным видом киберугроз сталкивается каждая компания в России

По словам директора проектного направления компании Group-IB Антона Фишмана, российские компании тратят на информационную безопасность в среднем 4–8% ИТ-бюджета и этого недостаточно. «По итогам 2017 года расходы на информбезопасность вырастут на 30–40%, а в 2018 году они могут увеличиться еще на 50%, прогнозируют эксперты. Среди факторов роста — резонансные кибератаки и требования регуляторов», — отметил он.

В «Лаборатории Касперского» полагают, что с тем или иным ви-

дом киберугроз сталкивается каждая компания в России. «В рейтинге из пяти самых популярных инцидентов три позиции занимают случаи, так или иначе связанные с мобильными/переносными устройствами, — компании пострадали от физической потери устройств или носителей, содержащих корпоративную информацию (ноутбуков, жестких дисков, флешек), от ненадлежащего обмена данными через мобильные устройства, а также физической потери смартфона. Среди наиболее распространенных угроз

лидирует вредоносное ПО и ненадлежащее использование ИТ-ресурсов сотрудниками», — говорит управляющий директор компании в России и СНГ Сергей Земков. По его словам, средний ущерб от успешной атаки для предприятий малого и среднего бизнеса оценивается в 1,6 млн руб., а для крупных предприятий — в 11 млн руб.

«Стремление исследователей оценить ущерб от кибератак весьма похвально, но надо понимать, что ущерб невозможно посчитать «в лоб» и оценить до рубля. Поэтому

Зашифрованный мир

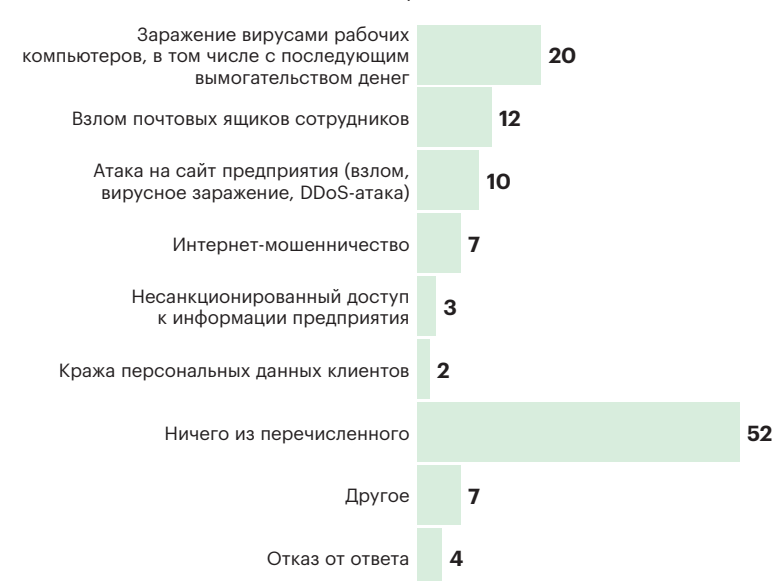
За 2017 год произошло несколько крупных глобальных инцидентов в сфере информационной безопасности. В мае вирус-вымогатель WannaCrypt, шифрующий файлы на компьютере и требующий за дешифровку выкуп, атаковал устройства более чем в 150 странах. В России были затронуты компьютерные системы «МегаФона», «ВымпелКома», Министерства внутренних дел и ряда других. По оценкам американских экспертов, общий ущерб от хакерской атаки составил \$1 млрд. В конце июня еще один вирус-шифровальщик, Petya, атаковал компьютеры в ряде стран Европы, России, США и других. Среди пострадавших в России оказались, в частности, нефтяные компании «Роснефть» и «Башнефть», но сумма ущерба не называлась. В октябре вирус-вымогатель Bad Rabbit атаковал компьютеры российских СМИ — «Интерфакса», «Фонтанки», «Новой газеты» и др. Кроме России вирус затронул Турцию, Германию и Украину. Оценки ущерба не приводились.

здесь правильнее говорить о трендах — растет ли количество атак, в том числе успешных, как меняется ущерб и т.д., — отметил директор по маркетингу компании Solar Security Валентин Крохин. — Мы наблюдаем, что число атак в целом растет, но не в разы. При этом возрастает их сложность, направленность и часто — успешность, поскольку многие организации до сих пор недооценивают риски информационной безопасности и приобретают средства защиты уже после свершившегося инцидента».

Хакеры атакуют бизнес

С какими информационными угрозами приходилось сталкиваться вашей компании за последний год? (%)

Респонденты могли дать несколько вариантов ответа

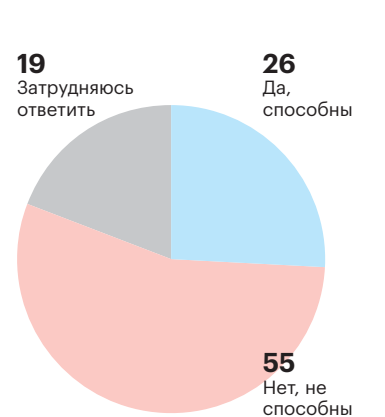


Понесло ли ваше предприятие финансовые потери в результате информационных атак? (%)

(% от тех, кто сталкивался с информационными угрозами)



Как вы считаете, способны ли российские правоохранительные органы успешно расследовать компьютерные преступления? (%)



Опрос проведен в ноябре 2017 года среди 500 руководящих сотрудников предприятий в 8 федеральных округах России. Статистическая погрешность не превышает 4,4%

ОЦЕНКА На празднование Нового года в Москве мэрия потратит 1,4 млрд руб.

Радость вполнакала

СОФИЯ САРДЖВЕЛАДЗЕ,
ФИЛИПП АЛЕКСЕНКО

Московские власти израсходуют на новогодние праздники почти 1,4 млрд руб., подсчитал РБК. Это вдвое меньше, чем в прошлом году. Средства будут потрачены на подсветку, инсталляции, искусственные елки и фейерверки.

Московские власти планируют потратить на празднование Нового года и Рождества около 1,39 млрд руб., подсчитал РБК по данным сайта госзакупок. Уже прошло 159 конкурсов на 1,236 млрд руб., еще 44 тендера общей стоимостью 151 млн руб. объявлено.

Около 850 млн руб. планируется потратить на праздничное оформление города — гирлянды, световые фигуры, искусственные ели и т.п. К примеру, в октябре был разыгран тендер стоимостью 476 млн руб. на организацию архитектурно-художественной подсветки и наружного освещения длиной 237 тыс. м.

Единственным участником конкурса было ООО «Промо-Лэнд». Согласно базе данных

«СПАРК-Интерфакс», компания основана в 2011 году, владелец — Алексей Колбасин, руководитель — Сергей Шикун. Информации о них в открытых источниках нет. Ранее компания уже получала контракты на световое оформление Москвы, стоимость крупнейшего из них составила 48,2 млн руб., указано в базе данных «СПАРК-Маркетинг».

Тендер на архитектурно-художественную подсветку разыгрывало АО «Объединенная энергетическая компания». В прошлом году оно выступило заказчиком 81 тендера на общую сумму 2,8 млрд руб. Девять контрактов предполагали проведение работ и в этом году на сумму 143,2 млн руб., подсчитал РБК. В их числе — установка световых гирлянд на деревьях в центре Москвы. Как подсчитал РБК в прошлом году, один метр гирлянды на центральных улицах стоил от 112 до 187 руб. Работы по заключенным в прошлом году контрактам должно выполнить ООО «Каскад-Энерго», которое, как ранее сообщал РБК, входит в ГК «Ташир» Самвела Карапетяна (№32 в списке Forbes, состояние \$3,4 млрд).

1,6 млн руб. на искусственную елку

На праздничное оформление территории Парка Горького в зимний период планируется потратить 60 млн руб. Источниками финансирования будут бюджет Москвы и выручка от предпринимательской деятельности парка, сказано в тендерной документации. В парке, к примеру, должны установить световую инсталляцию «Девушка с веслом» высотой 13 м за 1,3 млн руб., а на главном входе повесить 420 зеркальных кубов по 9,8 тыс. руб. каждый. На территории «Музеона», который сегодня также является частью ЦПКИО, планируется разместить шесть световых инсталляций «Сельдь под шубой», которые обойдутся в 4,7 млн руб. Одна искусственная елка в парке будет стоить 1,6 млн руб., всего их планируется поставить пять штук.

Работы по праздничному оформлению Парка Горького должно выполнить ООО «МГО», которое занималось подготовкой Дня города в этом году. Как сообщил РБК, гендиректору и владельцу компании раньше принадлежало 20% ООО «МГР», которое сейчас

возглавляет Татьяна Шмакова — бывший топ-менеджер оператора наружной рекламы Russ Outdoor.

Почти 65 млн руб. планируется потратить на украшение ВДНХ. Например, оформление главного катка световыми фигурами обойдется в 31,7 млн руб. Три контракта общей стоимостью 53 млн руб. получила ООО «Компания Фабрика Арт». Согласно базе «СПАРК-Маркетинг», она проводила спартакиады для «Газпрома». Один из совладельцев «Фабрики Арт», Александр Кудрявцев, имел долю в ООО «Цирковая компания «Журавли». Руководитель последней Сергей Козин возглавляет ООО «Медиагейтс» — дочернюю структуру ООО «Мультимедиа», которое принадлежит Натальи Мельниковой. Ранее Мельникова была владельцем «ТПО Ред Медиа», принадлежащего сегодня структурам «Газпрома». Другим совладельцем компании «Журавли» в базе «СПАРК-Интерфакс» указан заслуженный артист России, цирковой артист Вилен Головкин.

650 тыс. за салют

Около 470 млн руб. московские власти потратят на организацию

различных праздничных мероприятий: фестивалей, концертов, фейерверков. Прошлой осенью ГБУ «Московские ярмарки» разыграло тендер на «проведение торгово-развлекательных и культурно-массовых мероприятий» с декабря 2016 года по январь 2018-го. В частности, с 22 декабря по 14 января в столице пройдет фестиваль «Путешествие в Рождество», посвященный теме театра. Спектакли и концерты будут идти на Красной площади, Тверской улице, Арбате и других площадках.

Стоимость этих работ составит 200 млн руб., подсчитал РБК. Конкурс на организацию городских фестивалей в прошлом году выиграло ООО «МФ Групп», которое ранее проводило фестивали «Московское варенье» и «Московская осень».

Более 195 млн руб. будет потрачено на праздничные мероприятия в парках и на территории районов.

В прошлом году московские власти потратили на празднование Нового года и Рождества не менее 3 млрд руб. Встреча 2015 года обошлась столице в 650 млн руб. ■



ПРЕМИЯ
РБК 2017

NESPRESSO

Официальный кофе

Кто победил в этом году?

читайте на **rbc.ru**

Реклама 16+

Налоги России в цифрах*

12,56

трлн руб. составили поступления в консолидированный бюджет. Это на 19,3% больше, чем за первые девять месяцев 2016 года (10,53 трлн руб.)

1,82

трлн руб. — совокупная задолженность в бюджетную систему на 1 октября 2017 года. С начала года задолженность увеличилась на 30%

2,9

трлн руб., или 23,4% от всех поступлений в консолидированный бюджет, — налог на добычу полезных ископаемых (за 9 месяцев 2016 года — 2,09 трлн руб.), 2,48 трлн руб., или 19,8%, — налог на прибыль (2,14 трлн руб.), 2,3 трлн руб., или 18,5%, — налог на добавленную стоимость (2002,7 млрд руб.)

287,6 млрд руб. — общая сумма задолженности граждан (включая налог на доходы физлиц, налог на имущество, транспортный налог, земельный налог). С начала года задолженность увеличилась на 17%

4,12

трлн руб. — взносы на обязательное социальное страхование. Это на 8,2% больше, чем за первые девять месяцев 2016 года (3,81 трлн руб.)

Источники: ФНС, Федеральное казначейство

*данные по итогам первых трех кварталов 2017 года

НАЛОГИ В Госдуме одобрили списание долгов малых предпринимателей

ИП остались с взносом

ЕКАТЕРИНА КОПАЛКИНА,
ИВАН ТКАЧЁВ**Комитет Госдумы по бюджету и налогам одобрил поправки о списании задолженности индивидуальных предпринимателей по страховым взносам. На прошлой неделе с этой инициативой выступил президент Владимир Путин.**

Недоимка по страховым взносам и задолженность по соответствующим пеням и штрафам индивидуальных предпринимателей за периоды, истекшие до 1 января 2017 года, будет признана безнадежной и списана налоговыми органами. Такую поправку разработал Минфин и в понедельник, 18 декабря, одобрил комитет Госдумы по бюджету и налогам, передает корреспондент РБК.

Поправки уточняют и дополняют 243-ФЗ и 250-ФЗ, определившие передачу Федеральной налоговой службе (ФНС) с 1 января 2017 года полномочий по администри-

рованию страховых взносов во внебюджетные фонды. О намерении простить долги 2,9 млн индивидуальных предпринимателей на сумму 15 млрд руб. объявил Владимир Путин на своей пресс-конференции 14 декабря. Президент не уточнял деталей.

Как рассказал на заседании бюджетного комитета замминистра финансов Илья Трунин, у очень многих ИП возникла задолженность по страховым взносам из-за того, что они не вели фактическую деятельность после постановки на учет и не платили страховых взносов (вменяются независимо от того, ведет ИП деятельность или нет). Эту задолженность, образовавшуюся на 1 января 2017 года, Минфин предлагает признать безнадежной и списать. При этом замминистра не смог предоставить депутатам информацию о ее размере. Списывать будут именно задолженность тех ИП, которым страховые взносы начислялись при отсутствии фак-

тической деятельности, подтвердил РБК член бюджетного комитета Дмитрий Юрков.

Спишут и закрывшимся, и не закрывшимся ИП

Из поправок следует, что списываться будут долги ИП, адвокатов, нотариусов, а также иных лиц, занимающихся законной частной практикой, включая тех, кто на 1 января 2017 года уже утратил статус ИП или прекратил частную практику. Действующий 243-ФЗ предусматривает возможность списания долгов по страховым взносам, но в случае с ИП для этого нужно признание его банкротом или акт суда о невозможности взыскания недоимки (такого основания, как прекращение статуса ИП, нет).

Перечень документов, которые понадобятся для списания задолженности, и порядок списания определит ФНС. Конкретные решения о списании будут принимать налоговые органы по месту жительства физлиц-предпринимателей.

Часть долгов спишет ФНС, часть — ПФР

Когда администрирование страховых взносов передавалось от фондов (прежде всего от ПФР) ФНС, часть задолженности, которая была признана безнадежной по основаниям, возникшим до 1 января 2017 года, осталась в ведении Пенсионного фонда. Одним из таких оснований согласно Налоговому кодексу является судебный акт о невозможности взыскания недоимки в связи с истечением установленного срока взыскания. Новое положение, предложенное

Минфином, дает Пенсионному фонду возможность признать безнадежной и списать задолженность и при отсутствии такого судебного акта.

Потой задолженности, что была передана в ФНС, возможность списания, соответственно, передается налоговой службе. «Людым в любой момент может прийти повестка, сейчас их 1,034 млн человек», — сказал глава бюджетного комитета Андрей Макаров. При этом поправки пойдут на пользу и тем

хотя он и не начал деятельность, за предпринимателем висит уже 8 МРОТ. Поэтому правительство предлагает дать возможность списания ФНС», — указал Макаров.

Такие послабления со стороны Минфина могут быть связаны «с несовершенной системой передачи данных от ПФР в пользу налоговых органов» (с начала 2017 года), считает старший налоговый менеджер IPT Group Илья Бурцев. С начала года многие физические лица, зарегистрирован-

Списываться будут долги ИП, адвокатов, нотариусов, а также иных лиц, занимающихся законной частной практикой, включая тех, кто на 1 января 2017 года уже утратил статус ИП или прекратил частную практику

предпринимателям-должникам, в отношении кого уже начато судопроизводство. «Сейчас они [судебные дела] будут прекращаться на основании тех поправок, которые мы сейчас с вами принимаем», — рассказал Макаров.

«Огромные» начисления и штрафы

По словам главы бюджетного комитета, на многих, кто даже не начал вести бизнес, висят большие штрафы. Индивидуальным предпринимателям, которые не сдавали налоговую отчетность в ФНС (соответственно, ПФР не мог определить их доход), Пенсионный фонд начислял взносы к уплате в максимальном размере — 8 МРОТ. «И получается, что,

ные в качестве ИП, начали получать «письма счастья» от налоговых органов с требованием доплатить огромные суммы якобы не уплаченных в срок страховых платежей за предыдущие периоды, куда уже включены и штрафы, говорит юрист.

По словам Бурцева, на практике после проведения сверки с ПФР снимаются практически все требования и штрафы с ИП. «Скорее всего, введение такой амнистии может позволить фискальным органам сократить количество судебных исков от тех ИП, с которых уже сняли штрафы, но которые хотели бы восстановить справедливость и свои дополнительные затраты в связи с организованным недоразумением», — рассуждает он. ■

Гражданам тоже спишут

Вечером 19 декабря депутаты, среди которых руководитель фракции единороссов в Госдуме Сергей Неверов и председатель бюджетного комитета Андрей Макаров, внесли поправки в Налоговый кодекс о списании долгов россиян по имущественным налогам — транспортному налогу, налогу на недвижимость и налогу на землю. Безнадежной к взысканию будут признаны недоимка по этим налогам и неоплаченные пени и штрафы, числящиеся на 1 января 2015 года, следует из поправок. Решение о списании будет приниматься налоговым органом по месту жительства физлица (месту нахождения соответствующего имущества), без участия налогоплательщика — именно так просил сделать президент Владимир Путин на прошлой неделе. Поправки поздно вечером были одобрены комитетом по бюджету и налогам.

ЗАКОНОПРОЕКТ **Власти расширят**
перечень оснований для переноса
судебных дел

ВС пошел на экстерриториальный принцип

МАРГАРИТА АЛЕХИНА

Верховный суд предложит Госдуме разрешить рассмотрение дел не по правилам территориальной подсудности, если в объективности местного суда есть сомнения. Ранее в Москву перенесли процесс по делу миллиардера Дмитрия Михальченко.

Смена подсудности

Верховный суд внесет в Госдуму законопроект о возможности менять территориальную подсудность того или иного уголовного дела, если есть сомнения в беспристрастности его рассмотрения местным судом. Копия законопроекта есть в распоряжении РБК. Его внесение в нижнюю палату во вторник, 19 декабря, поддержал пленум ВС.

Перечень оснований для изменения подсудности дела ВС предлагает дополнить пунктом: «Если имеются обстоятельства, которые могут поставить под сомнение объективность и беспристрастность суда при принятии решения по делу». Ходатайство об изменении подсудности может подать любая сторона дела, и рассмотреть его обязана вышестоящая инстанция по отношению к местному суду.

Сейчас изменение подсудности дела возможно только в двух случаях. Одним из оснований может быть то, что не все участники процесса живут на территории, на которую распространяется юрисдикция данного суда. Другое на практике применяется редко: передача дела возможна, если «все судьи данного суда ранее принимали участие в производстве по рассматриваемому уголовному делу», например в ситуации, когда районный суд состоит из одного судьи и он после отмены приговора вынужден рассмотреть то же дело повторно, что согласно УПК недопустимо.

Порядок изменения подсудности дел, закрепленный в ст. 35 УПК России (изменение территориальной подсудности уголовного дела), «нуждается в совершенствовании», а основания для передачи дел в другой суд недостаточно четкие, считают в Верховном суде. Там ссылаются на практику Европейского суда по правам человека, который постановил: «Суд должен быть не только субъективно, но и объективно беспристрастен, то есть обеспечивать достаточные гарантии, исключающие по этому поводу всякое законное сомнение». «От этого зависит доверие, которое суд в демократическом обществе должен вызывать у граждан, и в первую очередь у сторон судебного разбирательства», — подчеркнули судьи ВС.

Риски реформы

Верховный суд «констатирует, что некоторые районные и городские суды не подчиняются его императивным указаниям, что у него есть сомнения в беспристрастности судей», сказал РБК адвокат Евгений Тонков. Изменения чреватые тем, что теперь правоохранительные органы будут добиваться передачи дел в суды, которые фактически им подконтрольны. «Идея Верховного суда имеет перспективы, но смысл у нее плохой, поскольку противоречит Конституции», — сказал федеральный судья в отставке Сергей Пашин.

Из Основного закона следует, что у каждого человека есть право на своего судью: «Дело должно быть отнесено к компетенции того судьи, которому оно подсудно в силу закона. А здесь речь идет об усмотрении. Какова процедура проверки объективности суда? И вообще, что это за суд, который необъективен? Если он необъективен, значит судьи себя дискредитировали, их надо распускать и лишать статуса», — считает Пашин. По его словам, для конкретной ситуации, когда, например, судья приходится родственником фигуранту дела, в законодательстве уже есть процедура отвода. «А абстрактные рассуждения об объективности снижают планку правовой определенности», — уверен собеседник РБК.

Дело Михальченко

Ранее ВС по ходатайству Генпрокуратуры изменил подсудность ряда уголовных дел о контрабанде, которые должны были слушаться в приграничных судах Ленинградской области. Одно из них — в отношении владельца холдинговой компании «Форум» миллиардера Дмитрия Михальченко, которому вменяется ввоз в Россию 4,5 тыс. бутылок элитного алкоголя, оформленного ради занижения таможенных платежей как строительный герметик. В Генпрокуратуре настаивали, что рассматривать дело по территориальной подсудности в Кингисеппском горсуде невозможно из-за связей Михальченко с местными силовиками. В итоге ВС по ходатайству Генпрокуратуры согласился передать дело в Басманный суд Москвы.

Дело об организованном преступном сообществе, занимавшемся контрабандой (его главным фигурантом является бизнесмен Дмитрий Зарубин), Верховный суд перенес из Всеволожского горсуда Ленобласти в один из районных судов Санкт-Петербурга. При этом дело о хищениях при реконструкции памятника строительной компанией «Интарсия» ВС по ходатайству Генпрокуратуры переносить в другой регион отказался, писал «Коммерсантъ». ■

ИССЛЕДОВАНИЕ

Российский рынок аутсорсинговых call-центров* 2017

marketing.rbc.ru

+7 (495) 363 11 12



РБК
ИССЛЕДОВАНИЯ
РЫНКОВ

*Кол-центр, **СМС

ЗАО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ» Адрес: 117393 г. Москва
ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1 ОГРН-1027700316159 Реклама 18+

ИССЛЕДОВАНИЕ Экономисты объяснили популярность непроемких специальностей в России

Недоразвитость ведет в юриспруденцию

АНТОН ФЕЙНБЕРГ,
ИВАН ТКАЧЁВ

Талантливые российские школьники чаще идут в юристы и чиновники, если живут в регионах с неразвитыми институтами, пишут эксперты Университета Индианы и ВШЭ. Институциональная среда уводит их от профессий с высоким вкладом в ВВП.

Почему более талантливые выпускники российских школ при поступлении в вузы чаще выбирают юриспруденцию и госуправление, а не естественные науки и технические специальности? Ответ на этот вопрос дали профессор Университета Индианы в Блумингтоне (США) Михаил Алексеев и экономисты Тимур Натхов и Леонид Полищук из Высшей школы экономики (ВШЭ). Дело в слабости экономических институтов в России, таких как собственность, частное предпринимательство, налоги и т.д., утверждают исследователи в работе «Качество институтов и выбор профессии: эмпирическое исследование на данных по российским регионам», представленной на международной конференции в Российской экономической школе.

Юристы против инженеров

С переходом к рыночной экономике в 1990-х открылись и быстро стали востребованными новые направления образования, такие как менеджмент, право и экономика, а традиционные в советское время инженерно-технические и естественно-научные специальности потеряли привлекательность. Но в странах бывшего социалистического блока, совершивших успешный рыночный транзит (например, Чехия или Польша), перекос в сторону юриспруденции и управления со временем был ликвидирован, а в России по-прежнему наблюдается аномальная популярность этих отраслей, отмечают авторы доклада.

На выбор специализации абитуриентами влияет развитость институтов. Дисциплины STEM (американский термин: «естественные науки, технологии, инженерия, математика») относятся к «производительным», они вносят положительный вклад в экономический рост. А юриспруденцию и управление авторы относят к «непроизводительным», рентаориентированным областям — они только перераспределяют ресурсы из более продуктивных отраслей. Исследователи не выступают в целом против юристов и управленцев — речь идет лишь о том, что плохая институциональная среда приводит



Чем слабее экономика в регионе, тем чаще при поступлении в вузы абитуриенты выбирают юриспруденцию и госуправление — специальности, предполагающие не производство, а перераспределение ресурсов

к чрезмерному смещению человеческого капитала в пользу непроемких специальностей, так что в экономике количество юристов или менеджеров становится намного больше оптимального уровня. Это логично: например, в условиях, когда государство слабо защищает частную собственность, юристы помогают клиентам защищать их активы от рентоискателей среди чиновников и конкурентов по бизнесу.

Зависит от регионов

То, что институты влияют на распределение ресурсов в экономике, — известный факт, пишут авторы. Раньше, подкрепляя эту гипотезу, экономисты использовали межстрановые сравнения, однако Алексеев с коллегами пошли дальше. Они взяли за основу данные по российским регионам и показали, что зависимость отраслевого распределения человеческого капитала от качества институтов подтверждается даже в региональном разрезе одной страны. Для проверки своей модели они использовали базу данных по 1,5 млн человек — первокурсникам российских вузов в 2011–2014 годах, их региону, результатам Единого государственного экзамена (ЕГЭ) и выбранному ими направлению высшего образования.

По данным исследования, в российских субъектах, где качество институтов выше, студенты с более высокими баллами по ЕГЭ чаще выбирают технические специальности (физика, математика, химия, инженерное дело), а в тех регионах, где институциональная среда хуже, выбор талантливых молодых людей падает на юриспруденцию и госуправление. Качество институциональной среды измерить напрямую невозможно, поэтому исследователи взяли за показатель развития институтов индекс инвестиционного риска российских регионов, который рассчитывает «Эксперт РА», а также данные Росстата по экономике субъектов. Более низкое значение инвестиционного риска отражает более высокое качество институтов, постулируют авторы: инвесторы идут туда, где защищена собственность, лучше функционирует институт права и т.д.

Институциональные различия между регионами России намного масштабнее, чем кажется, указывается в докладе. В 1990 году Борис Ельцин произнес историческую фразу: «Берите столько суверенитета, сколько сможете проглотить». С тех пор, как пишут экономисты, произошла консолидация полномочий у федерального правительства, однако «институциональная однородность» по всей стране так

и не установилась. В разных регионах качество институтов зависит от исторических, географических и политических факторов.

Авторы вынуждены были исключить из рассмотрения Москву, Подмоскovie и Санкт-Петербург, так как два крупнейших города привлекают студентов со всей страны, что искажает региональный анализ.

Проблема директивно не решится

«Более талантливые молодые люди в России особенно чувствительны к качеству институтов, и это означает, что более слабые институты, как правило, уводят их от сфер деятельности, в которых они могли бы способствовать экономическому развитию страны», — говорится в докладе. Качественное высшее образование принято считать одной из главных движущих сил в экономическом росте России, пишут авторы. Однако способствовать занятости талантливых людей в производительных отраслях могут только институциональные реформы — без них вклад человеческого капитала в благосостояние будет «в лучшем случае ничтожным, в худшем — отрицательным».

«В течение последних трех лет отмечается рост потребности в выпускниках естественно-научных,

инженерно-технических, педагогических, медицинских направлений. В 2016 году на инженерное направление было дано 46,7% бюджетных мест, на педагогическое направление — 9,2%, на медицинское направление — 8,4%. На 2017–2018 год эти цифры практически остаются без изменения. Это специальности, которые требуются сейчас стране», — говорила в апреле министр образования и науки Ольга Васильева. Но хотя образование в России и находится под контролем государства, сохраняющаяся гибкость и относительная управленческая свобода вузов позволяют им следовать за повышенным спросом молодых людей на юридические специальности, говорится в докладе Алексеева.

«Если мы считаем, что есть некий универсальный человеческий капитал, который может быть применен в ту или иную сферу, то получается, что можно вкладываться в образование, но вместо того, чтобы основывать Facebook или Amazon, талантливые люди идут отжимать чужие нефтяные месторождения», — говорит РБК научный сотрудник экономического факультета МГУ Владимир Иванов. Институциональная среда не так сильно определяет выбор профессии, но ее низкое качество «искажает стимулы» в определении сферы приложения своих сил, считает он. ▀

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС Правительство предлагает ограничить господдержку кинофраншиз

«Елкам» вставляют палки в колеса

ЮЛИЯ СТАРОСТИНА,
МАРИЯ ИСТОМИНА

Условия государственной поддержки российских кинофраншиз могут быть пересмотрены. Сейчас Фонд кино и Минкультуры активно субсидируют производство очередных эпизодов коммерческих успешных фильмов.

Клуб меценатов

С предложением перераспределить средства, направляемые на выпуск франшиз (когда под общим названием выходят несколько фильмов), выступил во вторник, 19 декабря, на заседании правительственного совета по развитию отечественной кинематографии премьер-министр Дмитрий Медведев.

«Есть целый ряд вопросов — как и кого поддерживать за счет государства. В том числе [стоит ли поддерживать] фильмы, которые у нас каждый год производятся на базе различного рода кинофраншиз. Они каждый год выходят, каждый раз окупаются, они популярны и востребованы, — заявил Медведев. — Возникает только вопрос: зачем им нужны меры государственной поддержки, если на них и так придут? Может, как-то иначе эти деньги перераспределяю, но предлагаю над этим задуматься».

Министр культуры Владимир Мединский заявил РБК, что ведомство поддерживает идею ограничения финансирования кинофраншиз. «Начиная с третьей [серии] франшизы осуществлять поддержку на безвозвратной основе как минимум аморально, — уверен Мединский. — Мы что, дотационный клуб, сообщество меценатов? Возмездная поддержка — да. В данном случае — уже надежному кинопроизводителю».

Идея ограничить поддержку отечественных кинофраншиз уже обсуждалась в Федеральном фон-

де социальной и экономической поддержки отечественной кинематографии (Фонде кино) 15 декабря. Как рассказал РБК член попечительского совета фонда кинорежиссер Алексей Попов-Гребский, речь идет о том, чтобы безвозвратное финансирование получали только первые два фильма франшизы.

Изобилие франшиз

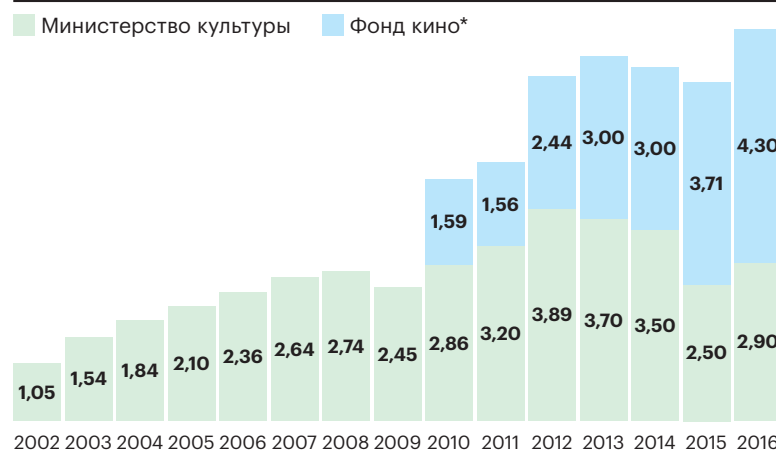
До этого момента государство субсидировало известные отечественные кинофраншизы довольно охотно. Например, в 2014 году из четырнадцати поддержанных Фондом кинокартин три были очередными эпизодами франшиз.

В частности, производственный бюджет «Елок 1914» составил 300 млн руб., из них треть предоставил Фонд кино. В прокате фильм, продюсером которого является студия «ТаББаК» Тимура Бекмамбетова, заработал 700 млн руб. То есть фильм как минимум окупился (половину сборов оставляют себе ки-

нотеатры, 10–15% — дистрибьютор, оставшиеся 35–40% получает продюсер). Менее успешным был фильм «Мамы 3» (продюсер — «Энджой Мувиз»). На съемки было потрачено 75,4 млн руб., из них 30 млн руб. выделил Фонд кино, кассовые сборы составили 134 млн руб. Зато чрезвычайно успешной оказалась вторая часть комедии «Горько». Ее продюсеры — «ТаББаК» и кинокомпания «Лунапарк» — получили от Фонда кино 40 млн руб., что составило половину производственного бюджета. В прокате комедия собрала почти в семь раз больше — 550,1 млн руб.

В 2017 году из 16 проектов так называемых студий-лидеров, которым по решению попечительского совета Фонда кино была предоставлена господдержка, кинофраншиз уже восемь. Это, в частности, комедия «О чем говорят мужчины 3» (производитель — кинокомпания СТВ), «Притяжение 2» («Арт Пикчерс Студия»), «Супербровы. Пора домой» («ВБД Групп»). А «ТаББаК» получил поддержку —

Сколько государство тратит на поддержку российского кино, млрд руб.



* В соответствии с постановлением правительства от 31 декабря 2009 года Фонд кино получил с 2010 года право оказывать финансовую поддержку отечественным киностудиям.

Источники: Movie Research Co., Фонд кино, InterMedia

как на возвратной, так и безвозвратной основе — на съемку сразу двух эпизодов «Елок» — шестой и седьмой части.

Из 36 проектов других кинокомпаний, также в этом году получивших поддержку Фонда кино, шесть франшиз: «Жених 2» (продюсер — СПП), «Снежная королева 4» и «Волки и овцы 2» («Визарт Фильм») и др.

«С точки зрения индустрии такая логика [ограничить поддержку кинофраншиз] — неправильная, — считает Сергей Сельянов, руководитель кинокомпании СТВ (франшизы «Три богатыря», «О чем говорят мужчины» и др.). — Необходимо развивать студии. У них должна быть компетенция вне зависимости от того, что они делают — франшизы или не франшизы. Именно студии должны решать, на что направлять деньги — возмездно или безвозмездно».

Всего в этом году на поддержку отечественной киноиндустрии государство потратило 7,2 млрд руб., из них 4,8 млрд руб. были выделены непосредственно на кинопроизводство. Почти 2,9 млрд руб. распределил Фонд кино, 1,9 млрд руб. — напрямую Министерство культуры. ■

Поддержка за 3%

Министр культуры Владимир Мединский во вторник, 19 декабря, предложил ввести сбор в размере 3% от проката любой картины — и зарубежной, и российской. «Деньги с каждого проданного билета будут направлены на поддержку отечественного кинематографа. Это даст нам приблизительно не менее 1,5 млрд руб. ежегодно. Они будут поступать в Фонд кино», — добавил глава Минкультуры.

В 2016 году кассовые сборы в российском

кинопрокате составили 49 млрд руб., почти 18% из которых пришлось на отечественные картины, свидетельствуют данные «Бюллетеня кинопрокатчика». Всего кинотеатры показали 585 фильмов, большинство из них — 413 картины — зарубежные. Посещаемость достигла 195 млн зрителей.

По словам Мединского, введение сбора и его размер обсуждались с представителями киноиндустрии. За основу был взят опыт Франции,

где подобный сбор уже существует и составляет 12%. «Мы долго эту тему обсуждали с отраслью, звучали разные цифры, — рассказал министр. — Мы предлагаем начать с 3%, его будет платить кинотеатр. Все крупнейшие киносети считают его разумным. Методику оплаты мы еще будем разрабатывать. По сути, это налог с продаж». Сейчас кинопрокатчики платят только 3,5 тыс. руб. за прокатное удостоверение. В мае этого года Минкультуры заявило

о том, что согласовало с кинопродюсерами введение сбора за выход иностранных фильмов в российский прокат. Размер сбора — 5 млн руб. за один фильм, показанный в кинотеатрах более чем 100 раз. По данным «Коммерсанта», из-за протестов со стороны индустрии в октябре этого года Мединский от этой идеи отказался.

ПРАВО.RU

РЕЗУЛЬТАТЫ VIII НАЦИОНАЛЬНОГО
РЕЙТИНГА ЮРИДИЧЕСКИХ ФИРМ
УЖЕ НА **300.PRAVO.RU**



18+

На правах рекламы

СДЕЛКА Нефтесервисная компания согласилась на условия России ради покупки Eurasia Drilling

Schlumberger сдалась властям

СВЕТЛАНА БУРМИСТРОВА,
ГЕОРГИЙ ПЕРЕМИТИН

Schlumberger согласилась приобрести пакет Eurasia Drilling на условиях Москвы. Теперь американская компания сможет купить долю в одной из крупнейших нефтесервисных компаний России. По мнению эксперта, сделка будет закрыта не скоро.

Шанс на сделку

Руководство американской компании Schlumberger согласилось на передачу российской стороне контрольного пакета Eurasia Drilling (EDC) в случае усиления санкций США в отношении России, рассказал журналистам во вторник, 19 декабря, замглавы Федеральной антимонопольной службы Андрей Цыганов. Передача этого пакета в управление или его продажа при таком развитии событий — главное условие российских властей, для того чтобы сделка по покупке американской компанией контрольного пакета в одной из крупнейших нефтесервисных компаний России состоялась.

«Они согласны, что в сложившихся условиях Россия без этих условий на сделку не согласится. Мы их в этом убедили. Они согласились на эти условия на высоком уровне», — сказал Цыганов. «Осталась история с тем, чтобы их правильно и приемлемо для нашей стороны проработать», — отметил представитель ФАС.



ФОТО: Mike Fuentes/Bloomberg

Schlumberger уже давно пытается купить долю в Eurasia Drilling. По данным источников РБК, «антисанкционное» условие обсуждалось на переговорах еще в 2015 году

Schlumberger принимает все необходимые меры «для обеспечения соблюдения применимых законов, связанных с деятельностью в России», сказал РБК вице-президент Schlumberger по взаимодействию с органами государственной власти Александр Борисов. Деталей он не сообщил, сославшись на то, что еще «ведутся переговоры».

Eurasia Drilling устраивают эти условия, подтвердила РБК ее представитель Екатерина Янкина.

По мнению старшего аналитика Sberbank CIB Валерия Нестерова, в случае вынужденной продажи EDC российскому юридическому лицу Schlumberger должна иметь возможность покрыть свои расходы на первоначальную сделку, то есть продать не дешевле, чем купила сама.

Не первая попытка

Schlumberger не впервые пытается купить долю в Eurasia Drilling. В 2015 году компания готова была заплатить \$1,7 млрд за 45,65% в Eurasia Drilling с опционом на выкуп остальной доли через три года. Тогда сделка не состоялась из-за того, что российская правительственная комиссия по иностранным инвестициям затянула с ее одобрением.

Все условия, которые ФАС тогда выставила покупателю, не раскрывались. Но источники, близкие к переговорам, рассказывали РБК, что среди них уже тогда было обязательство в случае усиления санкций продать приобретаемый пакет

САНАЦИЯ Регулятор признал право НПФ Бориса Минца на оферту от «Траста»

ЦБ поверил в «Будущее»

→ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1

По данным ЦБ на 30 сентября, он управляет более 279,3 млрд руб. пенсионных накоплений. Согласно бухгалтерской отчетности НПФ, по итогам третьего квартала этого года фонд потерял 12,6 млрд руб. пенсионных денег из-за переоценки стоимости акций банка «ФК Открытие», в котором 29 августа была введена временная администрация. В результате переоценки пакет акций, принадлежащий НПФ «Будущее», обесценился. Фонд зафиксировал убыток 2,6 млрд руб., указано в отчетности, и отрицательную доходность — минус 0,14%, следует из данных ЦБ.

Примечательно, что другим НПФ, инвестировавшим пенсионные деньги в «ФК Открытие», удалось избежать таких потерь. Как сообщила газета «Ведомости» 16 октября, банк «Траст» выкупил 13,07% акций банка «Открытие» перед санацией последнего (последняя сделка — почти на 14 млрд

руб. — была заключена 28 августа). Как подтвердили изданию в ЦБ, продавцами акций выступали три пенсионных фонда, которые принадлежали самому банку «ФК Открытие» и вошли в периметр санации, — НПФ «ЛУКОЙЛ-Гарант» (2,99%), НПФ «Электроэнергетики» (4,86%) и НПФ «РГС» (4,97%). Причины ненаправления оферты НПФ «Будущее» «Траст» не раскрыл.

Позиция регулятора, изложенная в ответе НПФ «Будущее», звучит так: «28 августа 2017 года группа компаний («Траст» и аффилированные с ним лица. — РБК) консолидировала более 75% акций банка «ФК Открытие». С учетом требований ст. 84.2 Закона об акционерных обществах, у группы компаний возникла обязанность по направлению обязательного предложения о приобретении акций банка «ФК Открытие». По факту ненаправления в установленный срок обязательного предложения каждому лицу, входящему в группу компаний, направ-

лено предписание об устранении нарушений законодательства Российской Федерации и телеграмма о вызове для составления протокола об административном правонарушении. Также рассматривается вопрос о возбуждении в отношении банка «Траст» дела об административном правонарушении».

Центробанк и банк «ФК Открытие» не ответили на запрос РБК о том, было ли направлено в «Траст» предписание и будет ли выставлена оферта.

Дополнительный аргумент

Пока не ясно, получит ли НПФ «Будущее» в итоге желаемую сумму, указывают эксперты.

Согласно законодательству, «Траст» может рассчитать стоимость выкупа акций двумя способами, отмечает партнер Tertychny Agabalyan Иван Тертычный. Во-первых, можно считать сред-

невзвешенную цену за шесть месяцев торгов, но полученная цена будет близка к цене выкупа акций у других НПФ, потому что в остальные дни объем торгов был незначительным, продолжает Тертычный. Однако для банка выкупать по такой цене невыгодно — скорее всего, он просто не последует предписанию Центробанка и не направит оферту, считает юрист. За это, по словам Тертычного, он может получить штраф, несопоставимо меньший по сравнению с суммой потенциального выкупа.

Во-вторых, «Траст» может сослаться на норму закона, которая позволяет для оценки бумаг, не торгующихся на бирже (временная администрация «ФК Открытия» провела делистинг с 1 декабря), обратиться к независимому оценщику, который может сказать, что «акции ничего не стоят», поскольку когда капитал банка «Открытие» был уменьшен до 1 руб., все его акции, включая пакет НПФ «Будущее»,

обесценились, объясняет эксперт. Когда же 8 декабря ЦБ докапитализировал банк на 456,2 млрд руб. и стал владельцем 99,99% банка, пакет «Будущего» был размыт (вместо 4,1% фонду принадлежит меньше 0,01%), рассуждает Тертычный.

Скорее всего, НПФ надеется на возмещение убытков через суд, а ответ ЦБ для него — дополнительное доказательство своей правоты, говорит Тертычный. Кроме жалобы на «Траст» в Центробанк в конце октября НПФ «Будущее» подал иск к банку на возмещение убытка на 12,55 млрд руб., писал РБК.

С версией об использовании НПФ «Будущее» ответа ЦБ в качестве дополнительного аргумента в суде согласен и партнер МКА «Ионцев, Ляховский и Партнеры» Игорь Дубов. «Письмо Банка России — это важное доказательство, которое существенно увеличивает шансы «Будущего» на выигрыш. Для фонда иск сейчас — единственный способ защиты», — уверен он.

Буровики федерального значения

Eurasia Drilling — одна из крупнейших буровых компаний России: в 2016 году ее доля на этом рынке составляла 16%. Крупные заказчики компании — ЛУКОЙЛ, «Газпром нефть» и «Роснефть». Schlumberger договорилась с акционерами Eurasia Drilling (основной владелец — Александр Джапаридзе) о приобретении контрольного пакета компании еще в июле 2017 года. Однако уже в августе глава Минприроды Сергей Донской заявил, что Eurasia Drilling работает на участках федерального значения (с запасами от 70 млн т нефти и от 50 млрд куб. м газа), а сама сфера геологоразведки стратегически важна, поэтому стоит ввести ограничения для американской компании. Для того чтобы определить важность Eurasia Drilling, Минприроды специально направляло телеграммы в крупные нефтяные компании. А руководитель ФАС Игорь Артемьев предупредил, что эта сделка имеет «большие проблемы»: Schlumberger должна получить гарантию от Вашингтона, для того чтобы обезопасить операционную деятельность Eurasia Drilling от американских санкций, действующих и будущих.

в EDC российскому юридическому лицу и назначить гендиректора-россиянина. В марте 2015 года Артемьев подтверждал, что такое условие есть в составе предварительных условий сделки. Тогда предполагалось, что у Schlumberger будет 12 месяцев на перепродажу компании в случае введения новых санкций.

Летом 2017 года стало известно, что 16,1% EDC намерен приобрести консорциум в составе арабского фонда Mubadala, китайских инвестфондов и Российского фонда прямых инвестиций (РФПИ). «Учитывая историю с санкциями, думаю, что скорее всего «восточная» сделка (с инвестфондами. — РБК) будет быстрее, чем «западная» (с Schlumberger. — РБК)», — сказал во вторник, 19 декабря, Цыганов. Но сроков завершения этой сделки он также не назвал.

Представитель РФПИ не стал комментировать, устраивают ли его с партнерами условия, которые ФАС выставила Schlumberger, и последовательность сделок.

Ситуация с иностранными инвестициями в российский нефтегазовый сектор не меняется в лучшую сторону из-за тенденции усиления американских санкций против российских проектов в этой сфере, отмечает Нестеров из Sberbank CIB. Поэтому он не ждет быстрого завершения сделки по продаже контрольного пакета EDC Schlumberger, поскольку нефтесервисная компания является стратегической для России. «Условия нового пакета западных санкций будут ясны не ранее первого квартала будущего года. К тому же, в следующем году Совет безопасности РФ должен согласовать доктрину энергобезопасности страны, в которой могут быть прописаны и условия продажи долей в стратегических активах ТЭКа, среди которых могут оказаться и более жесткие условия, чем необходимость продажи российскому инвестору компании в случае усиления санкций», — уверен Нестеров. Пока доктрину не примут, окончательного согласования сделки вряд ли можно ожидать, заключает он. ■

Прецедентов еще не было, сложно сказать, чем будет руководствоваться суд, добавляет Дубов. «Обосновать нарушения письмо регулятора поможет, но выиграть суд — не факт. Все зависит от того, как именно составлен иск и на чем сделан акцент», — соглашается советник Saveliev, Batanov & Partners Радик Лотфуллин.

«Суд может занять позицию, согласно которой инвестор принимает на себя риск обесценения акций в результате банкротства или санации, а сейчас фонд пытается переложить этот риск на третье лицо. Нормы закона об обязательном предложении направлены на то, чтобы дать миноритариям возможность выйти из капитала по рыночной цене при покупке крупного пакета стратегическим инвестором, а не на спасение акционерами своих вложений от обесценения при размытии пакета акций в рамках санации», — поясняет эксперт.

«При потерях НПФ страдают миллионы застрахованных лиц, а в случае с «Трастом» проблема купировалась в одном банке, которому и так помогает ЦБ», — говорит аналитик АКРА Юрий Ногин.

Хороший знак

Для клиентов НПФ «Будущее» признание ЦБ необходимости выставления оферты — хороший знак, считает Ногин. Если «Траст» сможет компенсировать убыток «Будущего», то доходность фонда станет положительной и клиенты не пострадают.

Даже если не рассматривать материальный вопрос, в выигрыше обе стороны, считает он. «Для фонда это еще и победа с точки зрения деловой репутации, — заключает Ногин. — А Центробанк так показал, что готов прислушаться к мнению рынка в предложенном «Будущим» формате». ■

РБК

Путешествие
В
Рождество

life ЖИЛОЙ КВАРТАЛ
КУТУЗОВСКИЙ

Поможем вместе!

Сделайте пожертвование в один из фондов и получите приглашение на двоих на рождественские благотворительные чтения



25.12 /15:00
Евгений Цыганов

26.12 /15:00
Екатерина Шпица

Подробности на charity.rbc.ru

Реклама 6+

*ЖИЗНЬ. Застройщик ООО «МПК «Пионер».
Проектная декларация на сайте kutuzovsky.life

Принесет ли деньги новый теннисный турнир в российской столице

Вторая подача в Москве

ДЕНИС ПУЗЫРЕВ

В 2018 году в Москве появится новый профессиональный теннисный турнир WTA, организованный частной компанией O1 Properties. РБК посчитал, смогут ли организаторы хотя бы окупить расходы на этот турнир.

Гендиректор O1 Properties — одного из крупнейших владельцев коммерческой недвижимости в Москве — Александр Островский стал организатором профессионального женского турнира, который стартует 23 июля следующего года на кортах Национального теннисного центра на севере столицы. Турнир уже включен в официальный календарь Женской теннисной ассоциации (WTA) на 2018 год под названием O1 Properties Moscow Open.

В России сейчас проводится три турнира в закрытых помещениях для сильнейших теннисистов-профессионалов: московский Кубок Кремля (соревнуются мужчины и женщины), Saint-Petersburg Open (мужской) и Saint-Petersburg Ladies Trophy (женский). Новый теннисный турнир отличается не только тем, что пройдет на открытом воздухе, но и тем, что организатором является полностью частная компания, которая планирует покрыть издержки и заработать за счет привлечения частных спонсоров. Кубок Кремля и петербургские турниры финансируются крупными компаниями, подконтрольными государству, — банком ВТБ24 и «Газпромом» соответственно.

Сколько стоит организовать с нуля профессиональный теннисный турнир и возможно ли на нем заработать — разбирался РБК.

Редкая санкция

Календарь соревнований теннисистов на год формирует WTA, она и выдает организаторам турниров санкции (лицензии) на их проведение. В календарном году проходит до 67 турниров под эгидой WTA, их количество увеличиться не может. Для организации нового турнира надо выкупить санкцию у владельцев действующего турнира. Все турниры делятся на несколько категорий (см. таблицу). К турнирам высшей категории («Большой шлем») относятся открытые чемпионаты Австралии, Франции, Великобритании и США. На них игроки могут заработать самые большие суммы призовых денег и рейтинговых очков. Турнир O1 Properties Moscow Open относится к одной из низших категорий — International.

«Я последние пару лет был заинтересован в приобретении санкции на турнир, — рассказал РБК Александр Островский. — Проблема в том, что «хорошие неде-



O1 Properties готова взять на себя часть расходов по проведению московского турнира; при этом гендиректор компании Александр Островский надеется, что ему удастся привлечь финансирование извне

ли» вообще не продаются, их невозможно купить — такие турниры слишком выгодны для организаторов. В конце весны появилась информация о том, что есть возможность приобрести санкцию, принадлежащую организаторам турнира в шведском Бастаде. Переговоры шли два месяца, закончились успешно. Мы направили соответствующий запрос в WTA, и они дали одобрение».

Доходная часть бюджета коммерческих теннисных турниров в мире обеспечивается из трех источников — деньги от спонсоров и партнеров, продажа прав на телетрансляции и выручка от продажи билетов на соревнования, говорит Александр Островский, признавая, что по всем трем пунктам у O1 Properties Moscow Open существуют «определенные проблемы»

Сколько стоила эта лицензия, Островский не рассказывает, ссылаясь на соответствующий пункт в договоре. Опрошенные РБК эксперты также затруднились назвать ее стоимость, поскольку сделки подобного рода крайне редки и единой рыноч-

ной цены на лицензию теннисного турнира не существует. Продавцом санкции турнира в Бастаде, проводившегося с 1948 года, выступила международная маркетинговая компания Lagardere. Как рассказал РБК генеральный директор Lagardere Sport Tennis Europe Кристер Хальт, в 2017 году у организаторов истекло действие спонсорского контракта с корпорацией Ericsson, а найти замену они не смогли.

пионатами «Большого шлема» и проходящие на кортах с тем же покрытием (турниры в профессиональном теннисе проходят на трех покрытиях: трава, грунт и хард — специальное полимерное покрытие). Топ-игроки используют их в рамках подготовки к главным соревнованиям сезона.

Турнир, который теперь переезжает в Москву, стартует через неделю после окончания Открытого чемпионата Великобритании, когда многие топ-теннисистки берут паузу для отдыха. Кроме того, он пройдет на грунтовых кортах, в то время когда «грунтовый сезон» к этому времени уже считается завершенным.

Тем не менее, несмотря на невысокий статус, скромный призовой фонд (\$225 тыс.) и не самое удобное расположение в международном календаре, в Бастаде ежегодно приезжали звезды мирового женского тенниса, включая Серену Уильямс, Каролин Возняцки, Анжелику Кербер. А сам турнир трижды за последние четыре года признавался «турниром года категории International» по версии самих теннисисток.

Звезды за миллион

Покупателем санкции, по словам Островского, является кипр-

ская компания Mirano Holdings, в которой ему принадлежит 50%. Другая половина — у крупнейшего акционера O1 Properties семьи Минц. Новые организаторы уже объявили о повышении размера призового фонда до \$750 тыс. Таким образом они планируют заинтересовать звезд первой величины, чей приезд привлечет публику и спонсоров.

По словам Александра Островского, он мечтает привезти на свой турнир главных звезд современного женского тенниса — американку Серену Уильямс и россиянку Марию Шарапову. Получить таких звезд можно, только заплатив им отдельный гонорар за участие. «В теннисе это абсолютно легальная общепринятая практика, — объясняет Островский. — Нам тоже придется этим заниматься. Суммы колоссальные — сотни тысяч долларов только за приезд. Мы очень хотим получить на турнир Марию Шарапову. Я очень заинтересован в приезде Серены Уильямс. Мы будем общаться с ее агентом. Для маркетинга приезд Шараповой и Серены — очень красивая история».

То, что топ-теннисисты получают от организаторов не самых заметных турниров деньги за участие, РБК подтвердил и эксперт первой ракетки мира Евгений

Кафельников. «Гонорары звезд первой величины — Роджера Федерера, Новака Джоковича, Рафаэля Надаля — только за приезд составляют \$1–2 млн. У женщин эта сумма несколько меньше, — рассказал РБК Кафельников. — Приезд звезд гарантирует организаторам интерес публики, телевидения, спонсоров. Такие вложения оправданны».

Директор турнира в Бастаде Кристиан Хальт подтвердил РБК, что в 2015 году заплатил Серене Уильямс за приезд на турнир, не уточнив сумму. При этом Уильямс недолго радовала шведских поклонников тенниса — она снялась с соревнований во втором круге, сославшись на травму локтя. Американка официально получила всего \$3400 призовых и 30 рейтинговых очков. Мария Шарапова в ноябре 2017 года приняла участие в Кубке Кремля, проиграв в первом же матче. Ее официальный доход составил \$7000 призовых и одно рейтинговое очко. Как рассказал РБК источник, знакомый с организацией турнира в Москве, Шарапова также получила гонорар за приезд на Кубок Кремля.

Впрочем, новый турнир в Москве пройдет без участия российской звезды. Как рассказал РБК агент Шараповой, старший вице-президент компании IMG Tennis Макс Айзенбад, он рад, что в Москве появился еще один турнир, «но даты не очень удобные для расписания Марии, так что она не придет». Агент Серены Уильямс Джилл Смоллер не ответила на запрос РБК.

Как устроена экономика турнира

Александр Островский оценивает бюджет турнира в \$3–3,5 млн, из которых \$750 тыс. — призовой фонд. Также придется потратиться на аренду площадей Национального теннисного центра (НТЦ) им. Хуана Антонио Самаранча, расположенного на берегу Москвы-реки в районе станции метро «Водный стадион». На кортах НТЦ организаторам предстоит возвести временные трибуны для зрителей, в том числе вместимостью 5–6 тыс. человек на центральном корте.

Стоимость аренды кортов НТЦ Островский не называет, но говорит, что она будет не критичной для бюджета: «В разы дешевле аренды «Олимпийского», где проходит Кубок Кремля». По данным на портале госзакупок, недельная аренда «Олимпийского» в 2017 году обошлась организаторам Кубка Кремля в 13,5

млн руб. Деньги выделило принадлежащее Минспорту ФГАУ «Управление спортивными мероприятиями», через которое министерство финансирует проведение массовых стартов: «Лыжня России», «Кросс нации», различные спартакиады и фестивали. Еще более 9 млн руб. «Управление спортивными мероприятиями» заплатило за охрану турнира, обеспечение звука, техобслуживания и т.д.

Кубок Кремля с самого основания был под патронажем государства. Организатором этого турнира выступает некоммерческая организация Фонд развития тенниса в России, близкая к руководителю Федерации тенниса России Шамилю Тарпищеву и Алексею Селиваненко. Гендиректор Кубка Кремля Яков Шахтин обосновывал получение помощи от государства тем, что Кубок Кремля — это центр развития тенниса как вида спорта в стране.

Доходная часть бюджета коммерческих теннисных турниров в мире обеспечивается из трех источников — деньги от спонсоров и партнеров, продажа прав на телетрансляции и выручка от продажи билетов на соревнования, говорит Александр Островский, признавая, что по всем трем пунктам у O1 Properties Moscow Open существуют «определенные проблемы».

Президент Федерации тенниса России Шамиль Тарпищев в свое время говорил, что привлечь к спонсорству тенниса частных практически нереально. «У нас в силу того, что как такового среднего бизнеса нет, то и нет средних или маленьких спонсоров. Крупным же спонсорам реклама не нужна. Они выделяют деньги «по звонкам» — кто уговорит, тому они и дают деньги», — говорил Тарпищев.

Островский не скрывает, что O1 Properties, которой он руководит, в случае необходимости готова взять часть расходов на себя, но надеется, что ему удастся привлечь финансирование извне. По его словам, оргкомитет ведет переговоры с потенциальными партнерами турнира из числа банковских структур, ИТ-компаний, автопроизводителей. «Нам нужно три-четыре основных партнера для того, чтобы обеспечить бюджет, — говорит Островский. — Если партнеры будут готовы покрыть весь спонсорский бюджет, то мы можем не задействовать средства O1 Properties».

Опрошенные РБК эксперты сомневаются, что организаторам нового турнира удастся найти \$3 млн спонсорских денег. По мне-

Категории теннисных турниров WTA

Категория	Количество турниров в сезоне	Количество участников	Призовой фонд в одиночном разряде	Количество рейтинговых очков за победу
«Большой шлем»*	4 (Австралия, Франция, Великобритания, США)	128	От \$18 млн	2000
Финалы Тура WTA	2 (Сингапур — с 1-го по 8-е места в рейтинге; Чжухай — с 9-го по 20-е)	8 и 12	\$7 млн и \$2,2 млн	1375 и 700
Premier Mandatory	4 (Индия-Уэллс, Майами, Мадрид, Пекин)	64	От \$4,5 млн	1000
Premier 5	5 (Дубай, Рим, Торонто/Монреаль, Цинциннати, Ухань)	64	От \$2,5 млн	900
Premier	12 (В том числе Кубок Кремля и St Petersburg Ladies Trophy)	32	От \$710 тыс.	470
International	32 (В том числе Moscow Open в 2018 году)	32	От \$250 тыс.	280
125 K Series	8	32	От \$115 тыс.	160

*Проводятся совместно с Международной теннисной ассоциацией (ITF)
Источник: WTA

нию главы российского офиса рекламного-коммуникационного агентства Publicis Media Sport & Entertainment Сергея Бархударьяна, в первый год проведения турнира организаторы могут получить от реализации пакетов маркетингового партнерства лишь \$300–500 тыс. «Турнир будет проходить после окончания чемпионата мира по футболу, к которому будет приковано внимание и любителей спорта, и компаний, рассматривающих спорт как инструмент выстраивания маркетинговых коммуникаций, — говорит Бархударьян. — К тому же большинство потенциальных партнеров — автопроизводители, производители хронометров — предпочитают заходить в такие проекты продуктом, а не деньгами. С таких компаний можно получить максимум по \$100 тыс.». По мнению эксперта, гораздо большие суммы организаторы турнира могут привлечь от партнеров O1 Properties по основному бизнесу компании, связанному с коммерческой недвижимостью. «Это распространенная в России практика, когда компания, связанная с организатором спортивного мероприятия по основному бизнесу, может выделить деньги в качестве спонсорских в обмен на какие-то льготные условия», — говорит Бархударьян. В любом случае основные деньги придется вкладывать самим организаторам, «но надо понимать, что первый год — инвестиционный, когда важнее зарабатывать положительную репутацию, чем получать прибыль», говорит эксперт.

Такой же точки зрения придерживается и вице-президент Федерации тенниса России Алексей Селиваненко. «Александр Островский — человек известный, у него много партнеров по бизнесу, которых можно вовлечь в финансирование турнира, создать спонсорский пул, — говорит он. — А уже потом, когда качественный продукт будет создан, придут и люди с рынка».

Старший менеджер PwC Александр Кардаш обращает внимание на то, что поиск спонсоров для турнира будет затруднен тем, что WTA «закрывает» спонсорство в некоторых категориях, где присутствуют глобальные спонсоры WTA. Глобальными партнерами WTA являются автомобильный бренд Porsche (принадлежит Volkswagen), производитель программного обеспечения SAP, Dubai Duty Free, марка спортив-

ного питания Usana и китайский видеохостинг iQIY. «Скорее всего, весь необходимый бюджет за счет спонсоров не получится, — прогнозирует он. — Много будет зависеть от уровня теннисисток, которые согласятся приехать. Турнир новый, и в первый год к нему будут присматриваться спортсмены, спонсоры и зрители».

«Деньги, которые O1 проинвестирует в проект, небольшие по сравнению с размером всего бизнеса компании, — считает управляющий партнер Colliers Russia Николай Казанский. — При этом, безусловно, компания получит серьезный позитивный репутационный эффект». По его мнению, реальное экономическое влияние проведения подобного теннисного турнира на бизнес оценить сложно — все же «спорт в России ближе к благотворительности».

Телеправа и зрители

Заработать на продаже прав на показ теннисного турнира практически нереально, утверждают эксперты. «Во всем мире телеканалы-вещатели платят организаторам за право транслировать турнир. У нас обратная ситуация: если ты хочешь, чтобы турнир показали по ТВ, ты должен заплатить, — сетует Островский. — Это странная, неправильная ситуация. В будущем мы бы хотели эту ситуацию изменить». То, что в России за организацию показа тенниса надо доплачивать вещателям, подтвердил РБК и Алексей Селиваненко — один из организаторов Кубка Кремля: «Ситуация печальная. Передача телеправ в России сегодня это не доходная, а расходная статья. Это наша самая большая тема».

«В полном объеме такой турнир тот же «Матч ТВ» точно не покажет, — считает Сергей Бархударьян. — Даже если удастся пригласить Уильямс и Шарапову, можно договориться о показе лишь высоких стадий или матчей с участием той же Шараповой — не более пяти-шести поединков».

В 2017 году матчи Кубка Кремля посетили 77 тыс. зрителей — на 10 тыс. больше, чем годом ранее. Организаторы, комментируя рост посещаемости, отмечали всплеск интереса к теннису. Однако значительная часть билетов на матчи распространялась бесплатно: спонсор турнира банк ВТБ выдавал бесплатный билет на матчи Кубка Кремля всем желающим при

предъявлении карты банка в розничном отделении.

Организаторы летнего турнира планируют привлечь сопоставимую аудиторию, но за деньги. По словам Александра Островского, он хотел бы, чтобы матчи турнира (длится неделю) посетили 30–50 тыс. зрителей. Опрошенные РБК эксперты отмечают, что летний турнир на берегу реки в хорошую погоду и при наличии интересной развлекательной программы мог бы привлечь даже публику, далекую от тенниса.

«Любители тенниса — это, конечно, довольно узкая категория, рассчитывать на массовый интерес публики сложно, — считает партнер ивент-агентства EventumPremo Полина Толкачева. — Однако если организаторы турнира будут работать с расширением охвата — создавать, к примеру, на территории теннисного комплекса какие-то активности для детей, то потенциально можно привлечь людей, этим видом спорта не очень интересующихся».

Алексей Селиваненко в беседе с РБК отметил, что теннисные турниры в принципе не приносят больших прибылей организаторам. «Много зарабатывают только самые крупные соревнования — серии «Большого шлема» и Premier Mandatory, — отмечает он. — Если же говорить о турнирах поменьше, то многие из них финансируются за счет бюджетов городов, где они проходят, так как их проведение повышает туристическую привлекательность. Это нормальная общепринятая практика».

Люди, знающие лично Бориса Минца, отмечают, что предприниматель является давним поклонником тенниса. Он играет сам, организует корпоративные турниры O1 Properties и молодежные соревнования. «Я уважаю и поддерживаю спорт с интеллектуальной составляющей, — рассказывал Минц о своих увлечениях. — Теннис — один из них».

Гендиректор O1 Properties Александр Островский в 2011 году открыл теннисную академию в Химках, где занимаются более 350 детей на постоянной основе. По его словам, инвестиции только в строительство инфраструктуры академии составили 200 млн руб. Самой известной выпускницей академии Островского является 16-летняя Анастасия Потапова — победительница юношеского Уйблдона-2016, занимающая в текущем мировом рейтинге 243-е место. ■

Что такое O1 Properties

Инвестиционная компания O1 Properties — один из крупнейших собственников бизнес-центров класса А в Москве. Владеет и управляет портфелем из 15 готовых бизнес-центров, расположенных в ключевых деловых районах столицы. Общая арендуемая площадь бизнес-центров O1 Properties — 584 тыс. кв. м. По данным компании, рыночная стоимость этого портфеля составляет \$4,34 млрд (по состоянию на конец 2016 года). O1 Properties основана в августе 2010 года предпринимателем Борисом Минцем — председателем совета директоров (в 2004–2013 годах) финансовой корпорации «Открытие». В числе арендаторов — Volkswagen Group, Walt Disney, PwC, McKinsey & Company, Deloitte, LG Electronics, Ситибанк и другие.

Как российский сервис покориł рекламщиков в США

Программатическая конструкция

ИЛЬЯ НОСЫРЕВ

Проработав в России полтора года, сервис интернет-рекламы Getintent оказался на грани банкротства. Владельцы решили рискнуть и выйти на рынок США — выручка компании в 2016 году превысила \$18 млн.

Баннеры, рекламные объявления и видеореклама, которые ежедневно видят миллионы пользователей интернет-сайтов, — это верхушка айсберга. Чтобы человек увидел именно ту рекламу, на которую с большой вероятностью кликнет, рекламные сети и софт рекламных агентств отправляют друг другу через интернет тысячи запросов в секунду. Автоматизировать эти контакты помогают программатик-платформы: выступая посредником между сайтами и рекламодателями, они получают досье на каждого пользователя и таргетируют рекламные сообщения. Программатик-платформы появились в мире в 2009 году, а в Россию пришли на несколько лет позже.

В 2012 году выпускник мехмата МГУ Владимир Климонтович работал в ИТ-компании Ironweb разработчиком рекламных сетей. Он задумал создать свой бизнес в нише автоматизированных закупок интернет-рекламы. Просматривая в LinkedIn профили бывших одногруппников, Климонтович узнал, что один из них, Георгий Левин, занимается интернет-маркетингом в X5 Retail Group. «Мы стали обсуждать, что происходит на рынке, и оказалось, что Георгий горит той же идеей — делать собственную программатик-платформу, — рассказывает Климонтович. — Я знал, как ее разработать, он — кому и как продавать. Решили объединиться». В создание компании приятели вложили по \$10 тыс. личных сбережений, еще \$50 тыс. привлекли у друзей и знакомых, которые стали миноритарными акционерами Getintent. В сентябре 2013 года основателям удалось привлечь еще \$400 тыс. от венчурного фонда Altair Capital Игоря Рябенского.

Никаких исследований сегмента программатика в России тогда не было, и никто не мог представить ни его объем, ни динамику роста. Сооснователи Getintent решили, что сегмент уже достаточно созрел и их проект будет востребован. «Мы ошибались, — признает Климонтович. — Как, впрочем, и наши конкуренты». Компаниям были далеко не единственными, кто в это время создавал программатик-платформы: в те же 2012–2013 годы на рынке появилось еще несколько проектов: Auditorius, DCA (Data-Centric Alliance), Rutarget и др. Но рекла-



ФОТО: ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

Благодаря американскому рынку Getintent удается постоянно увеличивать выручку. В 2017 году оборот компании, по расчетам Владимира Климонтовича (на фото), вырастет на 40% по сравнению с 2016-м

Мировой рынок программатика

В 2016 году программатик превратился в основную метод закупки медийной рекламы в интернете — на него приходится 51% мирового оборота. Крупнейшие рынки — США, Китай, Великобритания. В США, по оценкам eMarketer, в 2016 году объем программатик-закупок медийной рекламы

в интернете составил \$25,2 млрд, что на 44% больше, чем годом ранее. Согласно прогнозу eMarketer, по итогам 2017 года объем автоматизированных закупок медийной рекламы в США возрастет до \$31,9 млрд. Российский рынок несколько запаздывает. «По итогам 2016 года

объем российского программатик-сегмента составил 7 млрд руб., — говорит Александр Папков, технический директор Media Direction Programmatic, вице-президент IAB Russia. — В последние годы рынок активно растет и, по оценкам экспертов, к концу этого года прибавит еще около

35%». В обзоре программатик-рынка в России, выпущенном IAB Russia, приводятся следующие расчеты: сайты заработали 62,5% от этих 7 млрд руб., 35% пришлось на долю технологических компаний (рекламных сетей и программатик-платформ), еще 2,5% — на поставщиков данных о пользователях.

модатели использовать новую технологию не спешили, сегмент рос медленно, а к 2014 году российские программатик-компании и вовсе оказались под угрозой закрытия из-за кризиса — вложенные средства стремительно таяли, а прибыли не было.

Выжили не все — например, в конце 2013 года закрылась запущенная всего за год до этого амбициозная программатик-платформа «Тинькофф Диджитал». «Мы увидели, что быстро выйти в прибыль на этом рынке в России невозможно, — рассказывает Владимир Климонтович. — Деньги заканчивались, новые инвестиции привлечь

не получалось — фонды поставили свою работу на паузу. И мы решили попытаться счастья на более зрелом рынке — американском».

Путешествие в Америку

«Все было до банального просто: я купил билет на самолет в Нью-Йорк, снял комнату на Airbnb, арендовал стол в коворкинге и написал американским знакомым с просьбой свести меня с потенциальными клиентами», — говорит Климонтович.

Но на этом все застопорилось: Климонтович и Левин ходили по конференциям рекламщиков, тщетно предлагали воспользоваться услугами платформы крупным агентствам и брендам, но ни у кого неизвестный проект не вызвал интереса. Не заинтересовала Getintent и мелкие рекламные агентства — они, как и в России, настороженно относятся к новейшим технологиям. «В конце концов мы нашли своего клиента — рекламные агентства средней руки, в основном расположенные в Нью-Йорке», — говорит Климонтович.

Заклучив всего пять контрактов в Америке, Getintent сумела закончить 2014 год с небольшой прибылью. «Дело в том, что даже скромные по американским меркам клиенты — это гиганты по сравнению с российскими компаниями и суммы контрактов отличаются на порядок», — рассказывает предприниматель. В середине 2015 года Getintent USA нашла первого американского сейлза, который начал системно продавать услуги платформы. Осенью того же года компания провела новый раунд инвестиций, сумев привлечь \$1 млн от фондов BuranVenture Capital и eValue (сейчас, по данным «СПАРК-Интерфакса», Климонтовичу и Левину принадлежит по 27% уставного капитала компании; остальная часть поделена между Altair Capital, BuranVenture Capital, eValue и несколькими миноритариями).

На пути к американским клиентам Getintent пришлось много

Как это работает

Значительная доля баннеров и видеорекламы на большинстве сайтов по всему миру продается сейчас через автоматизированные рекламные системы. Исключение составляют, как правило, лишь самые заметные и самые дорогие рекламные блоки на популярных сайтах, которые в имиджевых целях часто выкупаются рекламодателем вручную.

Еще пять—семь лет назад все рекламные блоки показывались без учета того, является ли пользователь мужчиной или женщиной, сколько ему лет и кем он работает, как часто и на

какие суммы делает онлайн-покупки. Сейчас центральным звеном процесса стали программатик-платформы, позволяющие продать рекламу, максимально точно ориентированную на потенциального клиента. В России таких крупных платформ всего шесть—семь, они предоставляют примерно одинаковый набор услуг.

Повысить эффективность рекламы позволяет сложный и почти молниеносный процесс. Когда пользователь открывает сайт, программатик-платформа анализирует cookies его браузера, в которых содер-

жится информация о поведении пользователя на других сайтах, формирует на ее основе лот и устраивает автоматический «аукцион» среди нескольких рекламодателей, чьим целевым ориентиром соответствует этот пользователь. В итоге сеть показывает рекламу того, кто готов заплатить самую высокую цену. Cookies не являются персональными данными — платформы не нарушают никаких законов, но их анализ позволяет узнать о пользователе очень многое — его пол, возрастную группу, интересы и т.п.

Весь этот обмен информацией происходит за те доли

секунды, пока идет загрузка страницы.

За одну секунду каждая программатик-платформа в среднем обрабатывает около 10 тыс. «диалогов» между софтом рекламодателей и сайтами, на которых показывается реклама. К тому же своего рода аукцион проводится и между самими программатик-платформами. Большинство рекламных сетей работают одновременно с несколькими платформами, в автоматическом режиме изучая, насколько точно по каждому конкретному сегменту аудитории они прогнозируют вероятность кли-

ка пользователей на рекламе. Чем выше у платформы точность прогноза, тем чаще рекламные сети размещают рекламу именно через нее.

На американских «аукционах» цена за тысячу показов баннеров составляет \$0,5–1,6, на российских — 20–60 руб., видео — \$7,5–10 и 170–300 руб., нативной рекламы (рекламный контент, который выглядит как обычный информативный текст) — \$0,3–2,7 и 20–60 руб. соответственно. За каждый показ программатик-платформа получает от рекламодателей около 15%.

аудитории первую презентацию платформы, один из слайдов он украсил скриншотом с баннером магазина нижнего белья. На баннере была изображена девушка в купальнике. Но в подготовке презентации вмешался сейлз-американец, объяснивший, что слайд использовать небезопасно: он может быть расценен как сексистский, особенно если в аудитории окажется женщина. «В общем, мы стали позиционировать себя не как агентство, а как технологическую платформу — этакий пул управления рекламными кампаниями, на котором клиент может сам выбрать те настройки, которые считает нужными», — говорит Климонтович.

То, что Getintent удалось закрепить на американском рынке, Климонтович объясняет несколькими факторами. Прежде всего, сам сегмент программатик тут гораздо больше, чем в России, и клиенты не настолько консервативны: их легче убедить попробовать что-то новое. В России у Getintent всего пять—шесть серьезных кон-

Климонтович приводит пример, когда один из американских клиентов, пользующийся одновременно услугами Getintent и американской программатик-компании MediaMath, решил сравнить, насколько точно алгоритмы обеих платформ предсказывают вероятность клика пользователей на рекламный блок. Выяснилось, что у российской компании прогнозы оказались на 35% точнее. «В среднем наш алгоритм дает прогнозы на 15–20% точнее, чем большинство американских конкурентов», — уверяет Климонтович.

Точность прогнозов не единственное преимущество. Обработать десятки тысяч запросов рекламных кампаний в секунду дорого, и в зависимости от того, насколько хорошо написан код платформы, стоимость обслуживания серверов может варьироваться от \$5 тыс. до \$50 тыс. в месяц и выше при сопоставимых нагрузках. Сооснователь Getintent гордится тем, что расходы компании на обслуживание серверов не превышают \$10 тыс.

Неожиданную рекламу платформе сделала шумиха вокруг русских хакеров, якобы повлиявших на американские выборы. «Теперь, когда наш сейлз говорит потенциальным клиентам, что платформа сделана в России, они воспринимают это как безусловный знак качества: если эти ребята Трампа в Белый дом сумели привести, то какую-то рекламную платформу сделать — им раз плюнуть», — смеется Климонтович.

В ожидании роста

Благодаря американскому рынку Getintent удалось не только выжить, но и многократно увеличить выручку: в 2015 году она составила \$6,9 млн, а в 2016 году возросла до \$18,3 млн. По расчетам руководителей компании, выручка за 2017 год окажется еще на 40% выше. Прибыль основатели Getintent не раскрывают, лишь говорят, что средняя маржа по рынку — 15–20%. IAB Russia оценивает среднюю маржу платформ еще выше — в 35%.

Клиентами Getintent являются такие международные и российские рекламные агентства, как BBDO, GroupM, MediaInstinct,

Sorec, ADV, Promo Interactive, «Росст», MGCom, Nectarin, Adventum. В 2015–2016 годах работа в России давала всего 15% выручки, но ее доля растет, говорит Климонтович: «У российского рынка был низкий старт, и в 2015 году мы даже думали полностью перебраться в Нью-Йорк, закрыв наш московский офис. Но потом передумали». Главный риск работы в США — отсутствие долгосрочных контрактов, какие компания обычно заключает с российскими клиентами. «Все контракты без обязательств: клиент в любой момент может остановить рекламную кампанию через нашу платформу», — говорит Климонтович.

Сегмент программатик в России преодолел кризис. «Буквально пару лет назад о деньгах в этом сегменте больше говорили, чем зарабатывали», — говорит Дмитрий Белозуб, программатик-директор Buzzoola. — Но в последнее время обозначился сильный подъем, особенно последние полгода. Этому способствует ряд факторов: рост числа специалистов и уровня экспертизы, переход к использованию этой технологии крупными издательскими домами, развитие систем контроля качества трафика и контента, появление новых нативных форматов и, конечно же, рост общих рекламных бюджетов в digital». Эксперт считает, что в следующем году суммарные бюджеты на интернет-рекламу в России опередят рекламные бюджеты на ТВ и произойдет это во многом благодаря автоматизированным закупкам.

Сейчас в московском офисе Getintent работает около 50 сотрудников, примерно 20 из них — программисты. В нью-йоркском офисе — пять сейлзов. Работы для программистов хватает. Например, с 2016 года настройки софта учитывают такие показатели, как температура в городах, где живут пользователи, и колебания курса валют. Например, можно настроить показ «летней» рекламы — прохладительных напитков, мороженого, солнцезащитных очков, кондиционеров и т.п. — в городах, где температура на улице поднялась выше +20°C. А рекламу кредитов и других банковских услуг

можно настроить, чтобы она включалась только при определенном курсе доллара.

Помимо этого программисты Getintent работают над решениями, позволяющими бороться с мошенничеством, в частности с фальшивыми сайтами и ботами, которые накручивают клики по рекламным блокам. «Наши клиенты самостоятельно могут настраивать рекламные кампании и отслеживать любые показатели», — говорит коммерческий директор Getintent Надежда Бабиян. — Для американского рынка это норма вещей, но в России все иначе: на большинстве платформ клиент не может посмотреть даже, на каких доменах показывается его реклама».

Getintent в цифрах

\$10 тыс. —

расходы компании на обслуживание серверов

\$18,3 млн —

выручка в 2016 году, в 2015-м выручка составила \$6,9 млн

35% —

средняя маржа платформы

Источники: IAB Russia, данные Getintent

В следующем году суммарные бюджеты на интернет-рекламу в России опередят рекламные бюджеты на ТВ и произойдет это во многом благодаря автоматизированным закупкам

экспериментировать с позиционированием: сначала продавцы представляли компанию как поставщика широкого спектра услуг, готовую взять на себя управление рекламными кампаниями. Но в таком статусе американские рекламщики выходцев из России не воспринимали, считая, что для успешного размещения рекламы на американских сайтах надо вырасти в США и чувствовать все местные нюансы.

То, что американский менталитет для русского — минное поле, Климонтович почувствовал сразу же. Когда предприниматель делал для американской

курентов, а в США — больше сотни, но американский сегмент программатик-услуг настолько крупнее российского, что конкуренция почти не ощущается.

Открытием для основателей Getintent стало то, что качество продуктов у американских конкурентов в среднем не очень высокое. «Сказывается разный подход к ведению бизнеса», — говорит Климонтович. — У нас предприниматель, получив инвестиции, садится за разработку, у них — тут же ударно вкладывается в рекламу и не стесняется выпускать на рынок сырой продукт, который дорабатывается по ходу дела».

Стоит ли покупать акции развивающихся стран

Вложиться в полный рост

ИВАН АНОШИН

Фондовый индекс развивающихся рынков MSCI EM с начала года вырос на 30%. По прогнозам экспертов, рост продолжится и в следующем году. Как простому инвестору заработать на акциях развивающихся стран?

Фондовые рынки развивающихся стран демонстрируют активный рост благодаря стечению нескольких благоприятных факторов, пишет Wall Street Journal.

Индекс акций MSCI Emerging Markets, являющийся ключевым индикатором фондовых рынков развивающихся стран, в этом году вырос на 32%, показывая лучшие результаты с 2009 года. Для сравнения: американский фондовый индекс S&P 500 вырос с начала 2017 года на 20%. Ралли развивающихся рынков сейчас обеспечено синхронным ростом глобальной экономики, благоприятной ситуацией на товарных рынках, а также увеличением устойчивости самих развивающихся стран, которые наращивают валютные резервы и ослабляют контроль над валютными курсами, позволяя им более легко реагировать на экономические потрясения, отмечает WSJ.

«Тема действительно сейчас актуальна, большинство крупных инвестбанков рекомендуют своим клиентам покупать бумаги на рынках развивающихся стран», — говорит биржевой советник «Велес Брокер» Виктор Шастин.

Эти рекомендации актуальны и на следующий год, полагают эксперты. «В этом году индекс MSCI EM вырос больше, чем американский индекс S&P 500, и, вероятно, в следующие годы тренд продолжится», — считает начальник аналитического департамента УК «БК Сбережения» Сергей Суверов. «Можно продолжать инвестировать в развивающиеся рынки. По индексу MSCI EM мы процентов на 15% можем вырасти в 2018 году», — считает Шастин. Всемирно известный инвестор, руководитель Franklin Templeton Emerging Markets Group Марк Мобиус в декабре говорил в интервью Bloomberg, что развивающиеся рынки, в предыдущие три года отстававшие от динамики американского фондового рынка, в ближайшее время покажут устойчивый рост «как минимум на 20%».

Российский рынок акций, который тоже относится к развивающимся, в 2017 году отстал от других рынков: индекс РТС, который рассчитывается в долларах, снизился с начала года почти на 1%. Но российские граждане могут сыграть на росте рынков других развивающихся стран. РБК разобрался, как воспользоваться для этого наиболее удобными и доступными инструментами — паевыми инвестиционными фондами (ПИФ) российских управляющих компаний (УК) и индексными биржевыми фондами (ETF — Exchange Traded Funds).



ПИФы

«Лучше всего вкладываться в развивающиеся рынки через соответствующие ПИФы — они обеспечивают диверсификацию и профессиональное управление инвестициями в рынки развивающихся стран», — говорит Сергей Суверов. «Подобные инвестиции не требуют особых знаний и специальных навыков, поясняет аналитик ГК «Финам» Сергей Дроздов.

Из топ-15 российских управляющих компаний по стоимости чистых активов открытых ПИФов (по данным Национальной лиги управляющих) фонды, ориентированные на страны развивающихся рынков, есть у шести УК.

Половина этих фондов — так называемые пассивные, состав их инвестиций не самостоятельно определяется управляющим, а задан заранее в соответствии с составом определенных фондовых индексов. Некоторые управляющие компании вкладывают средства не напрямую в акции, входящие в расчет индексов, а в бумаги других фондов (ETF), следующих за динамикой индексов.

Так, фонд «Сбербанк — Развивающиеся рынки» под управлением УК «Сбербанк Управление активами» вкладывает средства в ETF Vanguard FTSE EM, который следует динамике индекса развивающихся рынков FTSE EM. С начала текущего года рост стоимости паев составил 16%. ПИФ «Уралсиб Акционерные рынки развивающихся стран» под управлением УК «Уралсиб» вкладывает средства в ETF Vanguard MSCI EM Markets. Стоимость паев этого ПИФа выросла на 17%. Фонд «Открытие — Развивающиеся рынки» под управлением УК «Открытие» инвестирует в ETF iShares MSCI Emerging Markets Index. Эти паи с начала года выросли на 23%.

Другой вид ПИФов — фонды, управляемые активно, ко-

гда управляющий сам формирует портфель. «ВТБ Капитал Управление инвестициями» управляет фондом «ВТБ — БРИК» (Бразилия, Россия, Индия, Китай), в активы которого входит набор ETF, акций и депозитарных расписок. С начала года цена паев выросла на 28%. Еще один пример — фонд «Райффайзен — Развивающиеся рынки»

оценить долю и возможную степень влияния подобных сторонних активов», — предупреждает он.

«Что касается комиссий за управление, то в ПИФе меньше пары процентов в год реальных издержек вы вряд ли понесете. А в ETF — вряд ли больше 0,5%. Согласитесь, это не одно и то же», — говорит начальник управления по

Российский рынок акций, который тоже относится к развивающимся, в 2017 году существенно отстал от других рынков

под управлением УК «Райффайзен Капитал», но его паи выросли всего на 6%.

УК «Газпромбанк Управление активами» предлагает паи фонда «Газпромбанк — Индия» (других фондов отдельных развивающихся стран у крупнейших российских управляющих компаний нет), с начала года стоимость паев показала рост на 17%.

Порог входа при приобретении паев у разных управляющих компаний отличается и составляет от нескольких тысяч до нескольких десятков тысяч рублей.

Эксперты отмечают, что у вложений в ПИФы есть не только плюсы (в первую очередь простота), но и минусы.

«Среди минусов — не всегда понятный состав фонда, более высокие, чем у ETF, комиссии за управление», — отмечает начальник департамента торговых операций ИК «Фридом Финанс» Игорь Ключнев. «В первую очередь необходимо ознакомиться с тем, что именно находится в составе ПИФа. Наряду с акциями компаний развивающихся рынков в ПИФе могут быть активы, никак с этим направлением не связанные. Необходимо

жающий динамику рынка Бразилии, — iShares MSCI Brazil Capped, добавляет Шастин.

Стоимость акций iShares MSCI Emerging Markets ETF с начала 2017 года выросла на 33%, iShares China Large-Cap ETF — примерно на 32%, iShares MSCI India ETF — на 33%, iShares MSCI Brazil Capped ETF вырос на 18%.

Технически получить доступ к приобретению ETF можно у брокера, оказывающего услуги по выходу на зарубежные рынки, говорит Дроздов. «Условия у разных брокеров разные, но выход на зарубежные площадки становится с каждым годом все более демократичным, и сейчас ряд компаний предоставляют эти услуги на условиях, близких к условиям торговли на российском рынке», — отмечает он. «Любой универсальный брокер позволит вам купить такие ETF если не на бирже, то на внебиржевом рынке», — добавляет Хохрин.

Плюсом такого вложения являются низкие издержки: брокерская комиссия плюс комиссия ETF за управление суммарно составляет порядка 0,3–0,5% в год, говорит Ключнев. Обычно минимальный размер покупки составляет одна акция, цена которой, как правило, находится в диапазоне \$20–50. Но могут быть ограничения на минимальный размер брокерского счета, обычно это несколько тысяч долларов, говорит эксперт.

Минусом по сравнению с вложением в ПИФы является необходимость самостоятельно разбираться в процессе покупки-продажи ценных бумаг, следить за рынком и учитывать риски.

Риски развития

Эксперты отмечают, что рынки развивающихся стран не только обещают высокую доходность, но и подвержены рискам. В частности, одним из рисков является более высокий, чем ожидает рынок, темп ужесточения монетарной политики в США (пока что ФРС закладывает на следующий год три повышения ключевой ставки), из-за чего возможен переток капитала из развивающихся стран в долларские активы, отмечает Сергей Суверов. «Удорожание денег в США, которое постепенно происходит, может спровоцировать коррекцию рынков», — предупреждает Хохрин.

Виктор Шастин также указывает на высокую долговую нагрузку в Китае. «Основной риск, который угрожает развивающимся рынкам, — это кредитный мультипликатор в Китае. Количество новых выданных кредитов в стране удвоилось по отношению к 2016 году и составило \$3,64 трлн. Мы не помним, чтобы кто-то из экономистов прогнозировал в 2016 году, что эмиссия нового кредита в Китае более чем удвоится год к году в 2017 году, но это именно то, что произошло на самом деле. Это тревожные звоночки», — говорит он. ■

ETF

Другой относительно простой вариант вложений в фондовые рынки развивающихся стран — приобретение акций ETF на международном рынке напрямую.

Существуют ETF, ориентированные как на развивающиеся страны в целом, так и на рынки отдельных развивающихся стран. «Самыми ликвидными ETF развивающихся рынков являются следующие ETF: iShares MSCI Emerging Markets — ETF развивающихся рынков, iShares China Large-Cap — ETF Китая, iShares MSCI India — ETF Индии», — говорит Ключнев. Эти бумаги обладают достаточно высокой ликвидностью: минимальный средний объем торгов у ETF Индии в последние месяцы — более \$100 млн в день, говорит он. Известный ETF, отра-