



ЕЖЕДНЕВНАЯ
ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА
9 марта 2017
Четверг
№ 40 (2537)



Алиса Скардино,
соосновательница компании
Florentin Present

Как выделиться
на высококонкурентном
рынке свежих цветов

СВОЙ БИЗНЕС, С. 14 →

ФОТО: Олег Яковлев/РБК

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИКА ЛЮДИ БИЗНЕС ДЕНЬГИ

www.rbc.ru

Индекс РТС

Московская биржа, 07.03.2017

1097,44

пункта ↓

Цена нефти BRENT

Bloomberg, 08.03.2017, 20.00 мск

\$54,43

за баррель ↓

Международные резервы

России ЦБ, 24.02.2017

\$393,50

млрд ↓

Курсы валют ЦБ

08.03.2017

\$1=

₽58,26 ↓

€1=

₽61,71 ↓

СПГ Крупнейший частный производитель газа в России заинтересовался малотоннажным СПГ

НОВАТЭК сжижает понемногу

АЛИНА ФАДЕЕВА

Как стало известно РБК, крупнейший частный производитель газа в России, НОВАТЭК, заинтересовался новым направлением в бизнесе — малотоннажным СПГ. Компания ведет переговоры о покупке доли в проекте СПГ-терминала у Газпромбанка в Высоцке. Банк собирался инвестировать в терминал более 50 млрд руб.

НОВАТЭК может войти в проект Газпромбанка по строительству малотоннажного терминала по производству и перегрузке 660 тыс. т сжиженного природного газа в Высоцке, рассказали РБК два человека, близкие к обеим сторонам, и собеседник, знакомый с ходом переговоров. НОВАТЭК ведет переговоры о покупке доли в «Криогаз Высоцк», которая строит терминал по производству и перегрузке СПГ, рассказывают они. Но переговоры идут медленно, стороны не могут договориться о доле. По словам одного из источников РБК, банк хотел бы продать проект целиком, а НОВАТЭК готов приобрести только 10%. «Банк настаивает на блоке-пакете как минимум 25% плюс одна акция. Кроме того, есть разногласия в вопросе стоимости доли. Никаких решений пока не принято. Переговоры будут продолжены, в том числе с участием первых лиц», — сообщил собеседник РБК. О том, что НОВАТЭК может купить до 25% в проекте, знает и источник РБК в одной из нефтегазовых компаний, которая также занимается малотоннажным СПГ.

Аналитик ВТБ Екатерина Родина оценивает весь проект примерно в \$900 млн. Представители НОВАТЭКа и Газпромбанка не ответили на запросы РБК.

«Криогаз Высоцк» принадлежит Газпромбанку на 99,97%, компания приступила к строительству терминала недавно. Помимо двух производственных линий по 330 тыс. т СПГ в год будут построены резервуар емкостью 42 тыс. куб. м, отвод от магистрального газопровода Ленинград — Выборг — гостраница, причал для отгрузки



Купив долю в терминале в Высоцке, НОВАТЭК сможет поставлять малотоннажный СПГ в Испанию, Турцию, а также Норвегию и Швецию. На фото: совладелец НОВАТЭКа Леонид Михельсон

СПГ на танкеры-газовозы и причал для портового флота. Весь проект планируется закончить в 2018 году, инвестиции Газпромбанк оценивал в 54 млрд руб. У непостроенного завода уже есть контракт на

половину объема СПГ: 350 тыс. т законтрактовала финская Gasum OY, которая работает в скандинавских странах.

У «Криогаса» (также принадлежит Газпромбанку) есть и дру-

гие малотоннажные СПГ-терминалы: в Калининграде, Пскове и Кингисеппе, планируется построить СПГ-завод в Карелии.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 9 →

ОПРОС

Силовики уверены в стабильности

АНТОН ФЕЙНБЕРГ

Чиновники и силовики оценивают российскую экономику лучше, чем граждане, занятые в других отраслях, сообщили эксперты РАНХиГС. Они также более уверены в своем положении: реже боятся потери работы или снижения зарплаты.

Без изменений для военных и чиновников

Военные, сотрудники МВД и ФСБ, а также чиновники государственного и муниципального уровня чаще остальных говорят о стабильном положении в экономике России. Такие данные приводятся в регулярном мониторинге экономической ситуации, который готовят эксперты РАНХиГС, ВАВТ и Института Гайдара.

Так, 58% респондентов, работающих в армии или силовых структурах, считают, что экономическое положение страны в последнее время не изменилось. Среди чиновников такого мнения придерживаются 57,2% опрошенных. В других категориях в стабильности экономики уверены менее половины респондентов — в промышленности — 33,3%, в строительстве — 43,7%, в ЖКХ и транспорте — 46,9%, в торговле — 40,7%, а в образовании, медицине, культуре и науке — 38,1%. В опросе участвовали 1600 человек, он проводился в ноябре прошлого года. В целом об ухудшении ситуации говорят 53% опрошенных.

Нынешний прогноз социально-экономического развития предусматривает рост ВВП на 0,6% в 2017 году. Впрочем, министр экономического развития Максим Орешкин заявил, что власти пересмотрят свои ожидания и улучшат прогноз по росту экономики до 2%.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 3 →



ПОДПИСКА: (495) 363 1101

ежедневная
деловая
газета

16+

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА РБК
И.о. главного редактора:
Игорь Игоревич Тросников
Арт-директор: **Дмитрий Девилли**
Выпуск: **вакансия**
Руководитель фотослужбы:
Алексей Зотов
Фоторедактор: **Наталья Славгородская**
Верстка: **Константин Кузниченко**
Корректура: **Марина Колчак**
Информационно-аналитический центр:
Михаил Харламов
Инфографика: **Андрей Ситников**

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

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

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 Батыгина
Директор по рекламе
товаров группы люкс:
Виктория Ермакова
Директор по рекламе сегмента авто:
Мария Железнова

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

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

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

Этот номер отпечатан
в ОАО «Московская газетная типография»
123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1
Заказ № 0521
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.

РЕГУЛИРОВАНИЕ Сделки Минобороны в рамках гособоронзаказа освободили
от казначейского контроля

Госконтракты военных держат оборону

АННА МОГИЛЕВСКАЯ

Правительство усилит контроль за сделками по гособоронзаказу, но исключит казначейский контроль для подобных госконтрактов Минобороны. Ранее Минфин выступал за ужесточение платежной дисциплины для оборонного ведомства

Федеральное казначейство будет вести сопровождение государственных контрактов по гособоронзаказу, говорится в постановлении правительства, опубликованном на официальном портале правовой информации. В справке отмечается, что это решение «позволит усилить контроль за расчетами по государственному оборонному заказу и направлено на исключение нецелевого расходования бюджетных средств и необоснованного завышения цен на оборонную продукцию».

При этом постановление выводит из-под контроля казначейства госконтракты в сфере гособоронзаказа, заключенных Министерством обороны. Также, согласно документу, казначейскому сопровождению не подлежат госконтракты, заключенные госзаказчиками при наличии банковского сопровождения, госконтракты по обеспечению органов внешней разведки средствами разведывательной деятельности, ФСБ — средствами контрразведывательности, «Росатома» — товарами, работами, услугами, связанными с ядерными боеприпасами и зарядами. Для сделок по гособоронзаказу характерна низкая платежная дисциплина, есть коррупционные факторы, поясняет заведующий лабораторией военной экономики Института Гайдара Василий Зацепин. Система казначейского сопровождения достаточно жесткая, а освобождение госконтрактов от этого контроля «обеспечит свободу рук», говорит эксперт.

«Теперь казначейство и Минфин смогут контролировать движение бюджетных средств по таким контрактам только постфактум. Казначейское сопровождение — это механизм контроля за каждым платежным поручением, каждая операция контролируется», — говорит Зацепин. Освобождение госконтрактов от контроля казначейства «снизит барьеры для прохождения денег», объясняет он.

Минфин в 2016 году ввел механизм казначейского сопровождения всех госконтрактов, авансирование которых измеряется в размере более 100 млн руб. Согласно приказам Минфина России и казначейства, все исполнители госконтрактов обязаны откры-



Система казначейского сопровождения, под которое попали госконтракты в сфере гособоронзаказа, достаточно жесткая. Подобные контракты Минобороны будут выведены из-под этого контроля. На фото: министр финансов Антон Силуанов (слева) и министр обороны Сергей Шойгу

вать счета в Федеральном казначействе, а получать средства станут возможным лишь после того, как запрос проверят. Для расходов по гособоронзаказу было сделано исключение, хотя именно с этими расходами у правительства возникает больше всего проблем. В феврале 2016 года министр финансов

новной прирост авансов обеспечен за счет авансирования Министерства обороны», — отмечал тогда министр финансов.

В ходе подготовки закона о федеральном бюджете на 2017–2019 годы Минфин предложил сократить финансирование военных расходов на 6%. Министр финансов Антон

Силуанов, представляя в Государственной думе проект бюджета, отметил, что сокращения не коснутся закупок вооружения и военной техники, «несмотря на все сложности». В результате расходы федерального бюджета по направлению «Нацио-

нальная оборона» на 2017 год снизились до 2,84 трлн руб. 16 февраля президент России Владимир Путин, выступая на коллегии ФСБ, призвал «тщательно» отслеживать расходование средств, которые были выделены на гособоронзаказ и на важнейшие инфраструктурные проекты, так как «фактов хищения и нецелевого расходования госсредств по-прежнему много».

В декабре глава Следственного комитета Александр Бастрыкин предложил ужесточить уголовное наказание за преступления, связанные с хищениями и коррупционными проявлениями в сфере госзакупок, в том числе в сфере государственного оборонного заказа и оборонно-промышленного комплекса. Глава СКР предложил дополнить соответствующий федеральный закон примечанием, где будут определены критерии, при которых государственный заказ считается исполненным надлежащим образом, а любые отклонения от объема и видов работ, предусмотренных контрактом, допускаются только при условии соблюдения предусмотренной законом процедуры. ■

16 февраля президент России Владимир Путин, выступая на коллегии ФСБ, призвал «тщательно» отслеживать расходование средств, которые были выделены на гособоронзаказ и на важнейшие инфраструктурные проекты, так как «фактов хищения и нецелевого расходования госсредств по-прежнему много».

Антон Силуанов предупреждал, что значительные авансовые перечисления — порядка 1 трлн руб. за товары, работы и услуги — привели к росту остатков средств на счетах федеральных бюджетных и автономных учреждений. «Ос-

Силуанов, представляя в Государственной думе проект бюджета, отметил, что сокращения не коснутся закупок вооружения и военной техники, «несмотря на все сложности». В результате расходы федерального бюджета по направлению «Нацио-

ФОТО: Александр Мирidonov/Коммерсантъ

ОПРОС Чиновники и военные оценили экономику России позитивнее других граждан Силовики уверены в стабильности

→ Окончание. Начало на с. 1

«Социально-профессиональный статус и занятость в различных сферах деятельности в значительной степени формируют представления о масштабах и длительности кризисных явлений», — пишут авторы исследования РАНХиГС. Они указывают, что кризис не затронул армию и государственное управление. В то же время, по данным Росстата, зарплаты в категории «государственное управление и обеспечение военной безопасности» растут медленнее, чем в среднем по стране: в 2016 году они выросли на 4,4% по сравнению с 2015-м, а средний показатель по всем отраслям — 7,8%.

6,5% силовиков и 7,1% чиновников полагают, что в последнее время в российской экономике наблюдается позитивная динамика, говорится в исследовании РАНХиГС. Больше оптимистов только в научно-образовательной категории — 7,9%. 16,1% работников силовых структур и 7,1% государственных и муниципальных служащих считают, что экономическое положение заметно ухудшилось. В других категориях сторонников этой точки зрения больше — от 19,8 до 26,6%.

В подобных опросах респонденты в основном описывают ситуацию в экономике, основываясь на своем материальном положении, но чиновник чаще «реагирует не в личном качестве, а как представитель власти, который оперирует статистическими данными», рассуждает заместитель руководителя Аналитического центра при правительстве России Глеб Покатович. В этом отличие госслужащих от других категорий — они исходят из того, что происходящее в экономике отражает не их личное благосостояние, а, например, рекордно низкая инфляция и рост зарплат, то есть происходит «некоторая профессиональная

деформация», говорит эксперт. Силовики же сами занимаются «обеспечением стабильности», поэтому и видят ее в экономической ситуации в целом, говорит директор Института социальной политики Высшей школы экономики Лилия Овчарова. «Любая группа, реализующая ту или иную политику, всегда оценивает ее более оптимистично, чем остальные. Это вполне закономерный результат — в данном случае они оценивают себя, а не экономику», — считает эксперт.

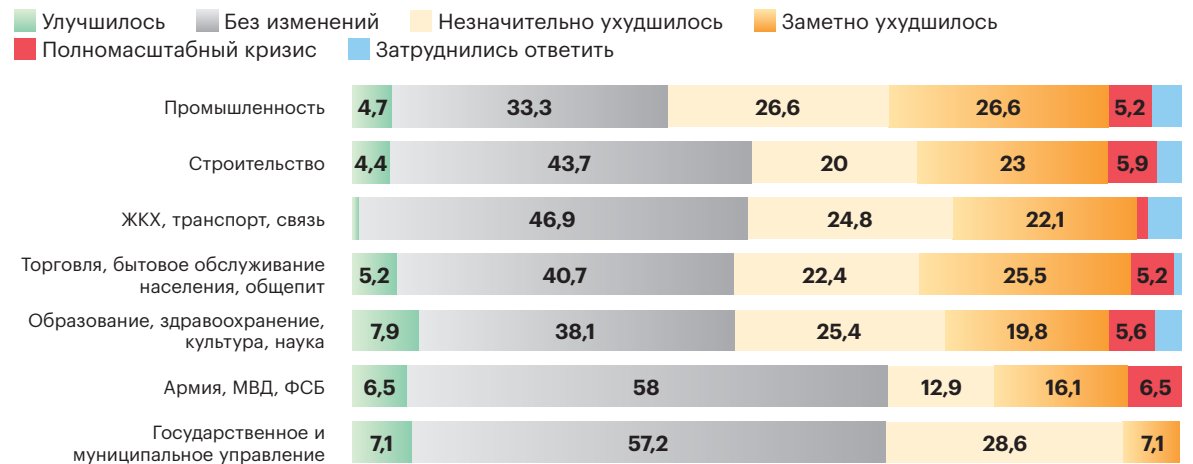
Ощущение кризиса

Еще один вариант ответа, который предлагался респондентам, предусматривает наличие «полномасштабного кризиса» в России. Здесь мнения чиновников и силовиков оказались противоположными. О наличии кризиса заявили 6,5% сотрудников правоохранительных органов и военных — больше, чем в любой другой категории. Но в среде государственного и муниципального управления падение экономики видят 0% респондентов.

«Социально-профессиональный статус и занятость в различных сферах деятельности в значительной степени формируют представления о масштабах и длительности кризисных явлений»

«Видимо, чиновничество — более однородная и благополучная группа, чем силовики», — говорит заведующая лабораторией исследований социального развития РАНХиГС, один из авторов исследования Елена Аврамова. Военно-силовой блок, по ее мнению, более дифференцирован, из-за

Ответы респондентов, занятых в разных отраслях, на вопрос: «Как изменилось за последнее время экономическое положение страны?»



Источники: РАНХиГС, Институт Гайдара, ВАВТ

чего некоторые его представители и воспринимают экономическую ситуацию как кризисную. По данным Левада-центра, 78% россиян согласны (или скорее согласны) с

длительности кризиса также зависят от рода деятельности, указывают эксперты РАНХиГС: среди работников промышленности в полтора раза больше сторонни-

69% силовиков и 71,4% госслужащих. С подобным оптимизмом на перспективу своего трудоустройства смотрят только работники образования, медицины и науки (70,3%). Кроме того, среди чиновников и силовиков меньше всего тех, кто уже лишился места: 3,4% в армии, МВД и ФСБ и 0% в сфере государственного и муниципального управления (больше всего таковых в строительстве — 16,3%).

Зарплаты нечувствительных к кризису отраслей также почти не падали — о снижении своего заработка сообщили только 6,5% силовиков и 7,1% чиновников. В других категориях о сокращениях доходов заявили в 3–4 раза больше респондентов. Силовики и чиновники также уверены, что их зарплаты в дальнейшем не упадут — такого мнения среди них придерживаются 71% опрошенных, а в других категориях — всего 38–60%. ■

тем, что в стране наблюдается экономический кризис. 26% полагают, что он будет «очень продолжительным», еще 22% — что кризис продлится не менее двух лет. Большинство россиян смирились с перспективой долгого кризиса, говорила РБК социолог Левада-центра Марина Красильникова. Оцен-

ков мнения о том, что кризис продолжится еще в течение двух лет или дольше, чем среди чиновников или силовиков.

Военные, представители правоохранительных органов и чиновники также реже других боятся потерять работу: этого «не произошло и вряд ли произойдет», считают

БРОНИРУЙТЕ ЗАРАНЕЕ

и наслаждайтесь большим

Никогда еще полет Бизнес-классом не был настолько выгодным при раннем бронировании. Чтобы получить лучший тариф, бронируйте за один месяц, два месяца или три и более месяца до путешествия с выгодой до 44 000 рублей*. Чем раньше вы спланируете свой полет, тем привлекательнее будет тариф.

НАПРАВЛЕНИЯ ИЗ МОСКВЫ	БИЗНЕС-КЛАСС ОТ, РУБ.*	НАПРАВЛЕНИЯ ИЗ МОСКВЫ	БИЗНЕС-КЛАСС ОТ, РУБ.*
Дубай	114 000	Маврикий	231 000
Бали	178 000	Сейшелы	244 000
Мальдивы	201 000	Австралия	254 000

Посетите emirates.ru

Приветствия Завтра

ЛЕТАЙТЕ БИЗНЕС-КЛАССОМ ЭМИРАЙТС С ВЫГОДОЙ

*Тарифы действительны при бронировании за 90 или более дней до вылета для путешествия туда и обратно и включают все налоги и сборы. Стоимость рассчитана на 21 февраля 2017 года с округлением до тысяч и может меняться в зависимости от курсов валют в день оформления авиабилетов.

БЛИЖНИЙ ВОСТОК Премьер-министр Израиля и президент Турции приезжают в Москву для обсуждения участия Ирана в сирийском конфликте

Вопрос персидского разлива

АНЖЕЛИКА БАСИСИНИ

На переговоры к президенту Путину приезжают премьер-министр Израиля Нетаньяху и президент Турции Эрдоган. Они намерены говорить о Сирии и выступают за снижение роли Ирана в сирийском урегулировании

Премьер-министр Израиля Биньямин Нетаньяху посетит Москву и встретится с Владимиром Путиным 9 марта, главу Турции российский президент примет на следующий день. Трехсторонних переговоров не планируется, уточнял пресс-секретарь президента России Дмитрий Песков.

Претензии к Ирану

Визит Нетаньяху в Россию будет четвертым за последние полтора года. В воскресенье, 5 марта, на заседании правительства он рассказал, что на встрече с Путиным намерен поднять вопрос сирийского урегулирования, а также выразить «решительный» протест относительно планов Тегерана по созданию постоянного военного присутствия в Сирии. Нетаньяху собирается потребовать включения условия вывода иранских войск с территории Сирии в любое соглашение по мирному урегулированию в этой стране, сообщает Haaretz. Премьер также надеется, что сумеет «достичь определенного взаимопонимания с Москвой, с тем чтобы снизить вероятность трений между войсками» (цитата по «РИА Новости»). Во время его визита в 2015 году Россия и Израиль уже разработали совместный механизм по предотвращению возможных конфликтов в сирийском небе, о еще каких-либо конфликтных ситуациях военные двух стран не сообщили.

Визиту в Москву предшествовала поездка Нетаньяху в Лондон и Вашингтон, где он пытался заручиться поддержкой руководства обеих стран как по палестинско-израильскому, так и по иранскому вопросу. Премьер Израиля призвал премьер-министра Великобритании Терезу Мэй и президента США Дональда Трампа создать единый фронт против растущей «иранской агрессии».

Глава правительства Израиля считает, что Иран пытается закрепить свое присутствие в Сирии за счет размещения войск и может начать боевые действия против Тель-Авива в районе Голанских высот. Власти Израиля, как пишет Reuters, обеспокоены неуклонно растущим влиянием Тегерана в регионе: в течение последних шести лет военном конфликте в Сирии принимают участие силы «Корпуса стражей исламской революции» (КСИР). Иран также поддерживает вооружением и



Глава правительства Израиля Биньямин Нетаньяху считает, что Иран пытается закрепить свое присутствие в Сирии за счет размещения войск и может начать боевые действия против Тель-Авива в районе Голанских высот

финансированием вооруженное ливанское шиитское формирование «Хезболла», бойцы которого также воюют в Сирии.

Иран, населенный преимущественно шиитами, неоднократно объяснял присутствие своих сил на территории Сирии необходимостью защитить шиитские свя-

действий военных. Однако в конце декабря прошлого года после атаки на аэродром Эль-Маззе в пригороде Дамаска министр обороны Израиля Авиغدор Либерман признал, что действия Тель-Авива направлены на предотвращение переброски вооружений, особенно управляемых ракет.

Иран, населенный преимущественно шиитами, неоднократно объяснял присутствие своих сил на территории Сирии необходимостью защитить шиитские святыни в стране

тыни в стране. Однако начальник Генштаба ВС Ирана генерал-майор Мохаммад Хоссейн Багери признавал в ноябре минувшего года, что Исламской Республике Иран могут потребоваться в будущем в Сирии и Йемене военно-морские базы, которые стали бы эффективным сдерживающим фактором для противников, передает CBS News.

Израиль также опасается возможности переброски современных видов вооружения из Сирии в Ливан, с территории которого «Хезболлой» могут быть нанесены удары по Израилю. Для недопущения этого ВВС Израиля регулярно наносят удары по военным объектам на сирийской территории, при этом израильские власти обычно не комментируют

Москву к действиям Израиля в Сирии относится спокойно. В свою очередь Израиль соблюдает строгий нейтралитет в конфликте между официальным Дамаском и сирийской оппозицией, пишет израильский телеканал 9tv.

Турция и Иран также в последнее время не раз критиковали друг друга за политику в Сирии. Сирийский постпред при ООН Башар Джаафари указывал на то, что Анкара не может выступать гарантом соглашения о перемирии в Сирии, так как проводит на территории страны военную операцию. Турецкие политики предъявляли встречные претензии: Иран также не может быть гарантом перемирия и мирного урегулирования, так как его силы воюют на стороне режима Башара

Асада. Министр иностранных дел Турции Мевлют Чавушоглу в феврале обвинил Иран в том, что тот хочет создать шиитский альянс с Сирией, а Турция выступает против любого религиозного разделения.

Треснет ли союз

Россия в последнее время не раз подчеркивала роль Ирана в сирийском урегулировании. Министр иностранных дел Сергей Лавров указывал на то, что Иран, так же как и Турция, знает положение «на земле», что позволяет ему гарантировать перемирие, которое соблюдается с конца прошлого года.

Тесные дружественные отношения между Дамаском и Тегераном сложились задолго до нынешнего внутривосточного кризиса в Сирии, объясняет бывший посол России в Иране Александр Марьясов, эксперт Международного дискуссионного клуба «Валдай». «Иран вложил значительные финансовые средства в развитие сирийской промышленной и транспортной инфраструктуры, предоставил Дамаску крупные кредиты на развитие экономики и сельского хозяйства», — объясняет он. Иран, по его словам, активно принимал участие в создании Национальных сил обороны Сирии — народного военного ополчения, численность которого превышает 100 тыс. человек.

Научный сотрудник Принстонского университета Сейед Хосейн Мусавиан, бывший глава комитета по международным отношениям Высшего совета национальной

безопасности Ирана, также указывает, что основная причина иранского участия в сирийских военных действиях — борьба с экстремистами. Однако он также подчеркнул, что Тегеран заинтересован в сохранении территориальной целостности и государственных институтов Сирии, чтобы не допустить создания «платформы» против иранских интересов.

Требовать от России исключения Ирана из числа стран — гарантов перемирия в Сирии совершенно не рационально и не конструктивно, так как это на данный момент обеспечивает соблюдение правительственными войсками Сирии режима прекращения огня, считает Леонид Исаев, старший преподаватель Высшей школы экономики. «Россия прекрасно понимает, что ее усилий недостаточно, для того чтобы отвечать за действия сирийской армии», — говорит он.

Россия, по мнению Исаева, не станет выступать открыто против Ирана, но постепенно будет отдаляться от него в сторону Турции, так как российская политика больше ориентирована на восстановление отношений с Западом. США, Турция и Израиль будут всячески подталкивать Россию к отдалению от Ирана, предлагая взаимодействие в области безопасности и более выгодные модели взаимодействия по Сирии, подразумевая фактически не столько борьбу с ИГИЛ, сколько противостояние с Ираном, указывает эксперт.

На переговорах с Эрдоганом акцент будет сделан на дальнейшее восстановление торгово-экономических связей, а также на взаимодействие двух стран в урегулировании сирийского кризиса, сообщила пресс-служба Кремля. Визит турецкого лидера будет вторым с августа прошлого года, когда Москва и Анкара договорились о восстановлении отношений, практически замороженных, после того как ВВС Турции осенью 2015 года сбили российский бомбардировщик Су-24.

Укреплению отношений не помешала серия трагических событий: убийство российского посла Андрея Карлова в Анкаре, гибель в Сирии трех турецких военнослужащих от удара российских ВКС.

Об усилении взаимодействия между Россией, Турцией и США свидетельствуют и встречи начальника Генштаба Вооруженных сил России Валерия Герасимова. Так, 6 марта он встретился в Анталии с главой турецкого Генерального штаба Хулуси Акаром и главой комитета начальников штабов Вооруженных сил США Джоозефом Данфордом. С Данфордом Герасимов встретился во второй раз за последний месяц, до этого начальники генштабов России и США не встречались с 2014 года. ■

АНАЛИТИКА ОЭСР назвала факторы, способные замедлить подъем мировой экономики

Национализм бывает и экономический

ОЛЕГ МАКАРОВ

Умеренному восстановлению мирового ВВП грозят риски экономического национализма, разные подходы к денежно-кредитной политике, пузыри на фондовых рынках и волатильность на рынках валюты, следует из очередного обзора ОЭСР

Слишком медленный рост

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) прогнозирует восстановление мировой экономики в 2017 и 2018 годах, но предупреждает о множестве рисков для мирового роста, который характеризует как «слишком медленный». Его темпы будут меньше среднегодовых за два десятилетия, предшествующих мировому финансовому кризису. Это является следствием недостаточных инвестиций и роста производительности, заключают эксперты ОЭСР. Организация подтвердила свои ноябрьские оценки глобального роста на 2017 и 2018 год на уровне 3,3 и 3,6% соответственно, следует из ее очередного обзора. В 2016 году мировой ВВП прибавил 3%.

«Экономический рост ускоряется, однако то, что под этим нет прочной основы, вызывает беспокойство», — приводит Bloomberg слова главного экономиста ОЭСР Кэтрин Манн. — Мы по-прежнему наблюдаем вялый рост производительности и постоянное усиление

неравенства». В таких условиях потребление и инвестиции не могут выйти на должный уровень, что сдерживает восстановление, добавила она. Умеренному восстановлению мирового ВВП грозят риски экономического национализма, разные подходы к денежно-кредитной политике, пузыри на фондовых рынках и колебания на рынках валюты, считает ОЭСР. Хотя эти риски могут не проявиться в ближайшем будущем, они остаются реальными, и серия значительных потрясений может сорвать восстановление мировой экономики, говорится в обзоре.

Фактор Трампа

Среди ключевых факторов, беспокоящих экспертов ОЭСР, — политика администрации Дональда Трампа, хотя напрямую она в обзоре не упоминается. В частности, речь идет об угрозах Белого дома ввести пошлины на импорт товаров из стран, которые, по его мнению, получили несправедливые торговые преимущества над США. «Мы считаем, что рынки быстро отреагируют на рост протекционизма и это будет иметь значительный отрицательный эффект для роста», — объяснила Манн. — При таком сценарии бизнес повысит цены и уменьшит торговую активность».

«Экономический национализм — существенный риск, поскольку мы не знаем, во что такая политика может в итоге вылиться», — приводит Reuters слова Манн. Хотя протекционистская риторика звучит не только в США,

В России растут проблемные долги

В своем обзоре ОЭСР не приводит отдельной оценки роста российского ВВП, но отмечает, что удорожание сырьевых товаров и снижение инфляции будут способствовать восстановлению экономики страны. По мне-

нию организации, у российских властей, последовательно снижавших учетную ставку с декабря 2014 года, есть возможность для дополнительного смягчения денежно-кредитной политики. ОЭСР считает, что в стране

увеличиваются проблемные долги, что, в свою очередь, ведет к нерациональному распределению финансовых ресурсов в периоды экономического подъема и создает риски для банковской системы. В своем но-

ябрьском обзоре ОЭСР прогнозировала рост российской экономики на 0,6% в 2017 году (совпадает с базовым прогнозом Минэкономразвития); в 2018 году ОЭСР ожидала роста на 1%, а министерство — на 1,7%.

ОЭСР, по словам экономиста, под считала, что увеличение стоимости импорта в США на 10% приведет к повышению стоимости американского экспорта на 15%. Увеличение торговых барьеров в ведущих мировых экономиках — Европы, США и Китая — сильно ударит по торговле и росту ВВП, особенно в тех странах, которые пойдут на такие меры, отмечают авторы обзора.

Период волатильности

В условиях умеренного роста, прогнозируемого в большинстве стран, финансовые рынки открываются от фундаментальных показателей экономики, поскольку потребительские расходы и инвестиции компаний остаются на низком уровне.

По мнению ОЭСР, разница в подходах к денежно-кредитной политике между центробанками ведущих мировых экономик

может увеличить напряженность на финансовых рынках. ФРС, как ожидается, повысит учетную ставку в середине марта, что может стать началом ужесточения денежно-кредитной политики в США. ЕЦБ, напротив, планирует продолжать политику стимулирования европейской экономики в 2017 году. Это грозит повысить волатильность на рынках валюты и несет риски развивающимся рынкам, которые в последние годы прибегали к дешевым долларovým заимствованиям. Такому риску, в частности, подвержен Китай с его высоким уровнем закредитованности частного сектора.

Развитые страны

Американская экономика вырастет в 2017 году на 2,4% (плюс 0,1% с ноябрьского прогноза) и на 2,8% в 2018 году (минус 0,2% с ноябрьского прогноза), считает ОЭСР. Росту

будут способствовать меры налогового стимулирования, особенно в 2018 году, которые будут нивелировать эффекты от повышения процентных ставок и укрепления доллара.

Рост ВВП еврозоны составит 1,6% в 2017 и 2018 годах, ожидает ОЭСР. Темпы роста британской экономики замедлятся с 1,8% в 2016 году до 1,6% в 2017 году и 1% в 2018 году на фоне роста инфляции и сокращения инвестиций в условиях Brexit, прогнозирует организация. В ноябре прогноз на 2017 и 2018 годы составлял 1,2 и 1% соответственно.

Японская экономика вырастет на 1,2% в 2017 году на фоне смягчения денежно-кредитной политики, но сократится в 2018 году, когда рост составит лишь 0,8%, считает ОЭСР. В ноябре организация прогнозировала увеличение ВВП Японии на 1% в 2017 году и на 0,8% в 2018 году. ■

КАДРЫ Экс-спикер Госдумы стал кандидатом в руководители кремлевского фонда по выборам

Совет — место для Грызлова

НАТАЛЬЯ ГАЛИМОВА,
ВЕРА ХОЛМОГорова

Главой попечительского совета нового фонда при Кремле, который будет заниматься мониторингом и консультационным сопровождением региональных выборов, может стать экс-спикер Госдумы Борис Грызлов, рассказали источники РБК.

Грызлову ищут новое место

Попечительский совет нового фонда, который создается под эгидой внутриполитического блока Кремля, может возглавить председатель высшего совета «Единой России», экс-спикер Госдумы Борис Грызлов, рассказали РБК три источника, близких к администрации президента. По их словам, вопрос находится в стадии обсуждения.

Фонд, как рассказывали ранее источники РБК, будет заниматься

выборами в регионах. Речь идет об аналитическом сопровождении кампаний, их мониторинге, консультационных услугах, рассказывал источник, близкий к Кремлю.

Фонд создается под кураторством замначальника Управления внутренней политики (УВП) Кремля Александра Харичева, отвечающего за выборы в регионах. До прихода в администрацию президента Харичев возглавлял управление по работе с регионами госкорпорации «Росатом».

Борис Грызлов с ноября 2012 года был председателем наблюдательного совета госкорпорации «Росатом», которую тогда возглавлял Сергей Кириенко. В декабре 2016 года Грызлов был избран председателем совета директоров корпорации «Тактическое ракетное вооружение», а главой набсовета «Росатома» стал Кириенко, к тому времени уже занимавший пост первого замглавы кремлевской администрации, ответственного за внутриполи-

тический блок. Грызлов при этом остался рядовым членом набсовета «Росатома».

Вопрос с назначением Грызлова еще не решен, документы о регистрации нового фонда не направлены в Минюст, сказали РБК источник, близкий к Кремлю, и федеральный чиновник.

Борис Грызлов с ноября 2012 года был председателем наблюдательного совета госкорпорации «Росатом», которую тогда возглавлял Сергей Кириенко

Другое отношение

С приходом команды Кириенко в Кремль во внутриполитическом блоке изменилось и отношение к Грызлову, отмечает федеральный чиновник: «Если раньше (при Володине) его фамилия вообще не упоминалась, то сейчас довольно часто стали звучать разговоры

в контексте возможного взаимодействия с ним».

Обсуждение кандидатуры Грызлова в качестве главы попечительского совета нового кремлевского фонда демонстрирует, что экс-спикера Госдумы и его людей рано списали со счетов, говорит политолог Виталий Ива-

нов. «Если вспомнить историю, то Грызлов и Кириенко, и особенно их команды, всегда неплохо сотрудничали. Возможно, Грызлов не самый сильный союзник, но и не самый слабый», — рассуждает эксперт.

При прежнем первом замглавы кремлевской администрации Вячеславе Володине также созда-

вались фонды. Фонд развития гражданского общества (ФОРГО) во главе с экс-начальником УВП Константином Костиным занимался информационно-аналитическим сопровождением деятельности внутриполитического блока Кремля: публиковал доклады, посвященные региональным выборам, и выпускал рейтинг эффективности губернаторов.

Другой фонд, Институт социально-экономических и политических исследований (ИСЭПИ) во главе с близким к Володину политологом Дмитрием Бадовским, отвечал за работу с экспертным сообществом, готовил закрытые аналитические материалы по разным вопросам, а также выпускал ряд публичных продуктов.

Создание мозговых центров, работающих на Кремль, — не новое явление в российской политике. Основным мозговым центром в бытность замглавы администрации президента Владислава Суркова считался Фонд эффективной политики Глеба Павловского. ■

Как мир отреагировал на размещение американских комплексов противоракет в Южной Корее

В круге ПРО

ГЕОРГИЙ МАКАРЕНКО,
ИННА СИДОРКОВА

Россия и Китай осудили начавшееся размещение американских противоракетных комплексов ТНААД в Южной Корее. Российские парламентарии пригрозили выходом из СНВ-3, а Пекин начал негласную торговую войну с Сеулом.

Ближе к угрозе

В понедельник, 6 марта, армия США начала в Южной Корее развертывание комплексов противоракетной обороны ТНААД. Две первые установки были доставлены на американскую авиабазу Осан недалеко от Сеула.

План по размещению систем ПРО на Корейском полуострове был утвержден три года назад, в период президентства Барака Обамы. Начало его реализации совпало с очередным испытанием баллистических ракет Северной Кореи. В ночь на 6 марта Министерство обороны Южной Кореи зафиксировало пуск четырех ракет с полигона на северо-западе КНДР. Пролетев весь Корейский полуостров в восточном направлении, они упали в Японском море, причем три из них — в исключительной экономической зоне Японии. Предыдущие ракетные тесты Пхеньян проводил месяц назад — как раз во время визита японского премьера Синдзо Абэ в США.

Как говорится в заявлении северо-корейского государственного агентства ЦТАК, страна провела учения по запуску баллистических ракет «Хвасон», которыми руководил лично глава государства Ким Чен Ын. Как подчеркивало агентство, это стало ответом на ежегодные военные маневры США и Южной Кореи, а также заявления президента США Дональда Трампа об увеличении бюджета Пентагона и о необходимости укреплять ядерные силы Америки.

В свою очередь, как говорится в заявлении Тихоокеанского командования армии США (USPACOM), ядерная и ракетная программы КНДР представляют угрозу международной безопасности и нарушают множество резолюций Совбеза ООН. «В этих условиях развертывание ТНААД укрепляет многоуровневую систему ПРО и вместе с тем — оборонный союз Вашингтона и Сеула против угроз КНДР», — объясняется в сообщении.

По словам командующего USPACOM адмирала Гарри Харриса, приведенным в заявлении, действия Пхеньяна «лишь подтверждают целесообразность прошлого решения о поставке ТНААД в Южную Корею».

О том, что Сеул заинтересовался ТНААД и запросил у США характеристики комплекса, стало известно в октябре 2013 года. Еще через полгода Пентагон заявил, что изучает места для возможной установки ТНААД в Южной Корее. На-



Вашингтон и Сеул договорились о развертывании комплекса ТНААД в Южной Корее в июле 2016 года «исключительно для противодействия ядерным и ракетным угрозам КНДР». 6 марта 2017 года две первые установки были доставлены на американскую авиабазу Осан недалеко от Сеула

конец, в июле 2016 года Вашингтон и Сеул окончательно договорились о развертывании ТНААД в стране «исключительно для противодействия ядерным и ракетным угрозам КНДР».

База Осан расположена в 100 км от межкорейской границы, и развертываемые сейчас комплексы оказываются наиболее близко к КНДР из всех американских ТНААД в Тихоокеанском регионе (США уже установили их на своей территории на Гавайях, Гуаме и острове Уэйк).

«Сомкнуть кольцо вокруг России»

Региональные союзники США приветствовали размещение комплексов ПРО в Южной Корее. «Конкрет-

ные детали развертывания ТНААД обсуждаются между США и Южной Кореей. Но в любом случае такое развитие сотрудничества двух стран вносит вклад в мир и стабильность в регионе. Наша страна это поддерживает», — говорится в сообщении оборонного ведомства Японии (цитата по ТАСС).

В пресс-службе исполняющего обязанности президента Южной Кореи Хвана Геана агентству «Ренхап» сообщили, что глава государства провел 20-минутный телефонный разговор с Дональдом Трампом, в котором они обсудили возможность дальнейшего укрепления сотрудничества двух стран перед лицом провокаций КНДР. Правда, парламентская оппозиция Кореи осудила развертывание ТНААД, назвав ее

«односторонним и поспешным решением».

Наиболее резко на действия США отреагировал Пекин. На ежедневном брифинге представитель МИД Китая Гэн Шуан выразил «решительный протест» против размещения ТНААД и отметил, что Пекин «примет необходимые меры для защиты национальной безопасности», а возможные последствия лягут на плечи Вашингтона и Сеула.

По данным правительства Южной Кореи, Китай ввел ряд ограничительных экономических мер в отношении Сеула. Еще на прошлой неделе государственные СМИ КНР призвали бойкотировать южнокорейскую корпорацию Lotte после решения компании передать принадлежащий ей участок под развертывание ТНААД.

Экономическая война

Представитель министерства по культуре и туризму Южной Кореи заявил, что в четверг, 2 марта, китайские власти собрали в Пекине представителей туристических компаний и посоветовали им начиная с 15 марта остановить продажу туров в Южную Корею. По крайней мере одна китайская туристическая компания, Tuniu, уже прекратила продажу туров, сообщает CNN. Для экономики Южной Кореи это станет серьезным ударом. Из 17 млн туристов, посетивших

Южную Корею в прошлом году, 8 млн были китайскими, подсчитала CNN. Инвесторы обеспокоены эскалацией конфликта и возможными потерями в туристической сфере. В пятницу, 3 марта, акции южнокорейских крупнейших duty-free-ритейлеров упали: Hotel Shilla — на 15%, Shinsegae — на 5%. МИД Китая отрицает, что правительство страны выпускало какие-либо указания по ограничению торговли с Южной Кореей. Однако правительство Южной Кореи рассма-

тривает возможности введения чрезвычайных экономических мер, которые должны нейтрализовать действия Пекина. Согласно официальным заявлениям, Министерство торговли Южной Кореи намерено выдавать кредиты на 1 млрд южнокорейских вон (\$872,000) для небольших компаний, пострадавших от санкций Китая. Bloomberg сообщает, что снизилось количество китайских туристов, посещающих расположенный в Южной Корее музыкаль-

ный музей The Play K-Pop. Официальный представитель музея рассказал Bloomberg, что музей ежедневно посещали около шести-семи китайских групп, а на этой неделе «вряд ли наберется хотя бы один экскурсионный автобус с китайскими туристами». 5 марта государственная китайская газета Global Times сообщила, что крупнейший китайский стриминговый сервис прекратил трансляцию корейских передач, в том числе сериалов и исторических драм.

Давление со стороны китайского правительства может сильно навредить продажам в Китае корейской продукции: машин, мобильных телефонов и химикатов, утверждает Ким Кюгн-Хван, стратег сеульской компании Nana Financial Investment Co. Согласно данным Bloomberg, Китай является крупнейшим рынком для Hyundai Motor Company. «Мы ожидаем 5–10-процентного сокращения экспорта в Китай», — пояснил Ким, говоря о рынке в целом.

ФОТО: AP

Что такое система THAAD

Противоракетный комплекс THAAD предназначен для высотного перехвата баллистических ракет средней дальности. Он работает по принципу «кинетического перехвата», то есть разрушает ракету противника чисто механическим воздействием.

Концепция THAAD начала разрабатываться в 1987 году, с 1992 года над проектом работала корпорация Lockheed, серийный выпуск налажен с 2008 года. Радиус действия самой противоракеты относительно невелик — около 200 км, то есть

THAAD поражает цель на ее излете; максимальная высота запуска противоракеты — 150 км. При этом в состав комплекса входит радар, способный фиксировать запуск баллистических ракет на расстоянии до 2 тыс. км.

тических усилий с целью вернуть КНДР за стол переговоров, — уверен Слуцкий. — Однако размещение ПРО США в Южной Корее явно выходит за рамки задачи сдерживания Пхеньяна» (цитата по «Интерфаксу»).

Возмутились за компанию

Прямой угрозы России размещение американских систем ПРО на Корейском полуострове не несет, хотя косвенная так или иначе присутствует, полагают опрошенные РБК эксперты. Недовольство Москвы объясняется уверенностью российских военных в том, что установка THAAD в Южной Корее — это часть плана по созданию азиатской тихоокеанской системы ПРО, дополняющей европейскую, полагает Георгий Толорая.

«Размещение американской ПРО направлено на стратегическое окружение Китая и России, и, таким образом, этим странам придется принять ответные меры», — уверен Толорая.

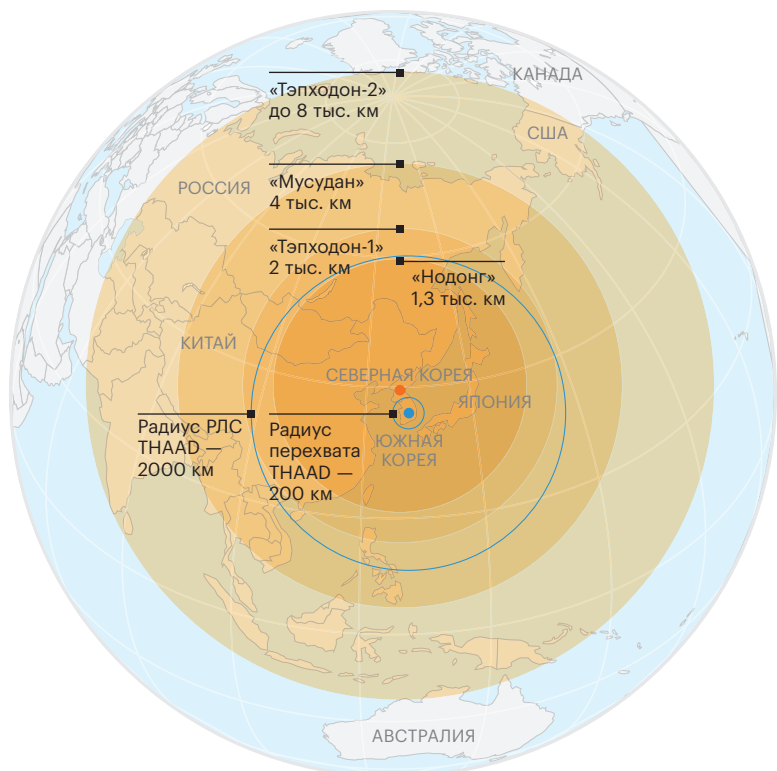
На деле THAAD не может перехватывать российские ракеты и носители ядерного оружия; для Москвы это дело принципа, тогда

как для Пекина — реальная угроза, подчеркнул ведущий научный сотрудник Института Дальнего Востока РАН Василий Кашин.

Значительная часть китайского ядерного потенциала представлена баллистическими ракетами средней дальности, которые система THAAD способна перехватывать, пояснил РБК Кашин: «По сути, весь северо-восток Китая будет просматриваться радиолокационной станцией этого комплекса, поскольку ее дальность составляет около 2 тыс. км». В Пекине считают, что РЛС будут угрожать китайским возможностям ядерного сдерживания США — и без того довольно ограниченным, считает Толорая.

С другой стороны, многое зависит от конечной цели развертывания ракет. Хотя шаги Вашингтона возмущают КНР, реального изменения баланса сил в регионе ждать не стоит, пояснил ведущий научный сотрудник Института Дальнего Востока РАН Константин Асмолов. «Формально размещение THAAD объясняется северокорейской картой, но на самом деле американские ПРО прикрывают даже не объекты Южной Кореи, а объекты американской военной инфраструктуры», — отметил он. ■

Радиус действия ракет Северной Кореи и комплекса THAAD



Источник: BBC, Russia Beyond the Headlines



МЕЖДУНАРОДНЫЙ
АРКТИЧЕСКИЙ ФОРУМ
АРХАНГЕЛЬСК • РОССИЯ • 2017

РЕКЛАМА 6+

29—30 МАРТА 2017 Г.
АРХАНГЕЛЬСК, РОССИЯ

«АРКТИКА — ТЕРРИТОРИЯ ДИАЛОГА»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ АРКТИЧЕСКИЙ ФОРУМ

FORUMARCTICA.RU

+7 (499) 700 0607
info@forumarctica.ru

Форум проходит при поддержке
Государственной комиссии по вопросам развития Арктики

Генеральный партнер: ОНЕГО, ГАЗПРОМ, Арктический департамент-Фундаментальный клуб

Генеральный партнер: ВостокУголь, ГАЗПРОМ НЕФТЬ

Стратегический партнер: РОССЕТИ

Официальный авиаперевозчик Форума: АЭРОФЛОТ

Транспортный партнер: Mercedes-Benz

Телекоммуникационный партнер: Ростелеком

Официальные партнеры: РОСНЕФТЬ, НОРНИКЕЛЬ, РОСГЕОЛОГИЯ, НОВАТЭК, ОКС

Официальные партнеры: Первый арктический консорциум: ОБОРОНЛОГИСТИКА, СОВФРАХТ, FESCO Transportation Group

При поддержке: Ростех

Спонсор: ВТБ Банк ВТБ (ПАО)

Партнеры: РОСАТОМ, СБЕРБАНК ПАО Сбербанк, СКФ Совкомфлот, ОАО «РЖД»

Оператор Международного арктического
форума «Арктика — территория диалога»: РОСКОНГРЕСС

Shell надеется на предоставление Россией налоговых послаблений для «Балтийского СПГ»

Льготы для конкуренции

ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА,
СВЕТЛАНА БУРМИСТРОВА

Shell рассчитывает на налоговые льготы для ее совместного с «Газпромом» проекта «Балтийский СПГ», аналогичные предоставленным «Ямалу СПГ» НОВАТЭКа. Об этом заявил во вторник на брифинге глава концерна в России Оливье Лазар

Крупнейший международный поставщик сжиженного природного газа (СПГ) Shell надеется на предоставление Россией налоговых льгот для проекта по строительству «Балтийского СПГ», в котором предполагает участвовать вместе с «Газпромом». Как заявил журналистам глава Shell в России Оливье Лазар, льготы нужны заводу для его конкурентоспособности с аналогичными производствами в США. По словам топ-менеджера, мощность заявленных к реализации СПГ-проектов США составляет 200 млн т в год. Для многих из этих проектов уже построена инфраструктура, включая терминалы по сжижению, приему газа и регазификации, а также предоставлены льготы по налогу на прибыль, сказал он.

«Мы уверены, что Россия может конкурировать с американским СПГ, но для этого нужно выполнить несколько условий: низкая стоимость сырья для сжижения (газа), конкурентные капзатраты и благоприятные налоговые условия», — сказал он.

Лазар не уточнил, какие именно налоговые льготы просит компания и направила ли она уже запрос в Минэнерго и правительство. Однако он добавил, что конкурирующий проект НОВАТЭКа «Ямал СПГ» получил налоговые льготы и «Балтийский СПГ» рассчитывает на чуть меньший их уровень, исходя из того, что проект на Ямале расположен в сложных климатических условиях. Представитель Минэнерго оперативно не прокомментировал вопрос о льготах для «Балтийского СПГ». Представители Минфина и «Газпрома» не ответили на запрос РБК.

Источник РБК в «Газпроме» отмечает, что монополия пока не просила у профильных ведомств налоговых льгот для «Балтийского СПГ», но полагает, что такая просьба последует. Он считает, что проект может рассчитывать как минимум на льготу по налогу на имущество, налогу на прибыль, а также нулевые пошлины на ввоз оборудования. Консультант Минэнерго утверждает, что профильные ведомства, как Минфин, так и Минэнерго, пока не поддерживают льготы для «Балтийского СПГ».

«Мы не ожидаем ровно тех же условий, что и для «Ямал СПГ» (50% у НОВАТЭКа. — РБК), — ска-



«Мы уверены, что Россия может конкурировать с американским СПГ, но для этого нужно выполнить несколько условий: низкая стоимость сырья для сжижения (газа), конкурентные капзатраты и благоприятные налоговые условия», — заявил глава Shell в России Оливье Лазар

Глава Shell в России
Оливье Лазар

зал журналистам на брифинге в Москве Лазар. — Но мы все-таки ждем поддержки». По его словам, на «Балтийский СПГ» газ будет поставлять «Газпром», а Shell, ранее подписавшая соглашение с газовой монополией России по строительству завода, привнесет в проект свою технологию сжижения газа. Кроме того, он заявил, что компания обсуждает с зарубежными поставщиками локализацию производства оборудования для этого проекта в России. «Уровень локализации на «Сахалине-2» составляет 75–77%, на «Балтийском СПГ» нет таких ограничений, будем максимизировать российское участие, в том числе по оборудованию», — сказал он. По мнению главы россий-

ского представительства Shell, санкции не повлияли на реализацию СПГ-проектов в России в отличие от глубоководного бурения или сланцевой добычи. Он отметил, что Shell не планирует участвовать в газопроводных проектах «Газпрома».

Согласно презентации Shell, спрос на СПГ в мире достиг в 2016 году 265 млн т. Компания прогнозирует, что он будет расти вдвое быстрее спроса на трубопроводный газ — на 4–5% ежегодно до 2030 года, и к 2035 году достигнет 500 млн т. В июне 2016 года глава Shell Бен ван Берден сообщил президенту Владимиру Путину, что компания увеличила уже свою долю рынка СПГ до 15% после приобретения активов BG, передавал «Интерфакс».

Министр энергетики РФ Александр Новак, выступая в понедельник на форуме CERAWEEK в Хьюстоне, заявил, что Россия займет 15% на рынке СПГ к 2040 году (сейчас 5%), увеличив его производство в восемь раз. В 2013 году Новак обещал простимулировать новые СПГ-проекты льготами, включая льготы по пошлинам. Для «Ямал СПГ» (НОВАТЭКа, французской Total, китайской CNPC и китайского фонда «Шелкового пути») действует нулевая ставка по НДС на поставляе-

мый заводу газ. США, по прогнозу Минэнерго страны, уже по итогам 2016 года займут третье место в рейтинге крупнейших производителей СПГ, уступив лишь Австралии и Катару.

Заместитель гендиректора Института энергетики и финансов Алексей Белогорьев напоминает, что по действующему законодательству «Газпром» и его партнер уже имеют право на нулевую экспортную пошлину при вывозе СПГ. Льготы по НДС на газ, которые есть у проекта «Ямал СПГ», по мнению эксперта, вряд ли достанутся «Балтийскому СПГ», так как газ туда будет по-

ступать из газотранспортной системы «Газпрома» и у проекта нет выделенной специально под его нужды ресурсной базы в виде отдельного месторождения. Аналитик считает, что при заложенном уровне инвестиций и при текущей цене газа проект выглядит нерентабельным, но может выйти на окупаемость и прибыль при цене газа от \$300 за 1 тыс. куб. м. Ранее заместитель председателя правления «Газпрома» Александр Медведев оценивал стоимость поставляемого «Газпромом» трубопроводного газа в Европу в 2017 году в \$180–190 за 1 тыс. куб. м. ■

Что такое «Балтийский СПГ»

«Балтийский СПГ» мощностью 10 млн т в год «Газпром» планирует построить в районе Усть-Луги в Ленинградской области. Стоимость завода оценивалась в \$11,5 млрд, срок его запуска пока не назначен на 2021 год. В июне 2016 года

«Газпром» подписал меморандум о партнерстве по проекту с Shell, еще два потенциальных участника проекта — японские Mitsui и Mitsubishi, говорил предправления «Газпрома» Алексей Миллер в интервью телека-

налу НТВ в декабре 2016 года. В октябре 2016 года «Газпром» и Shell подписали меморандум по маркетинговой модели проекта. Потенциальными рынками сбыта этого газа называют Европу и Латинскую Америку.

Крупнейший частный производитель газа в России заинтересовался малотоннажным СПГ

НОВАТЭК сжижает понемногу

→ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1

Это более мелкие проекты, мощность уже запущенных — 9–23 тыс. т в год, в Карелии планируется построить завод мощностью 150 тыс. т в год. НОВАТЭК интересуется и заводами «Криогаса» в Пскове, Калининграде и Петрозаводске, рассказывает один из источников РБК, но два других об этом не знают.

Малотоннажный СПГ (до 1 млн т по определению International gas union) — непрофильный бизнес для НОВАТЭКа, который сосредоточился на развитии крупных СПГ-заводов на Ямале и Гыданском полуострове. Первая очередь «Ямал СПГ» мощностью 16,5 млн т должна быть запущена уже в этом году, еще один возможный проект — «Арктик СПГ» (или «Ямал СПГ — 2») планируется построить на базе Утреннего месторождения, его мощность может составить до 25 млн т СПГ, следует из заявления совладельца НОВАТЭКа Леонида Михельсона. НОВАТЭК также ведет переговоры с «Газпромом» о создании СП на базе четырех месторождений Тамбейской группы «Газпрома» с запасами в 2,65 трлн куб. м, говорит министр энергетики Александр Новак. Этот газ может быть использован для строительства новых мощностей за пределами 2020 года.

Крупнотоннажные проекты больше ориентированы на дальнемагистральные маршруты, а небольшие установки — на локальные рынки, говорит замдиректора Фонда национальной энергобезопасности Алексей Гривач.

СПГ для Польши

НОВАТЭК уже начал развиваться на рынке малотоннажного СПГ, и «Криогаз-Высоцк» может стать первым крупным активом в этом сегменте. В 2016 году компания купила за 26 млн руб. 100% Blue Gaz Sp. z.o.o., которая владеет станцией регазификации сжиженного природного газа в Польше и занимается газификацией небольшого городка. НОВАТЭК также владеет польским перевалочным терминалом сжиженного газа, еще один находится у компании в пользовании. Бизнес небольшой, но интересный, говорит один из источников РБК.

Купив долю в СПГ-терминале в Высоцке, НОВАТЭК сможет поставлять собственный малотоннажный СПГ на европейский рынок, где уже нашел покупателей, говорит Мария Белова. СПГ с терминала в Высоцке будет востребован у автономных потребителей в Испании и Турции, а также Норвегии и Швеции, которые сейчас покупают СПГ у Бельгии и Нидерландов, считает Роман Казьмин.

У НОВАТЭКа огромные запасы газа, и развитие малотоннажного СПГ не позволит их монетизировать, скорее этот бизнес позволит компании совершенствовать трейдинг, рассуждает старший аналитик «Атона» Александр Корнилов. Покупатели и рынки крупнотоннажного и малотоннажного СПГ разные, логично, что НОВАТЭК хочет развиваться в обоих направлениях, заключает Белова.

Цены на малотоннажный СПГ формируются на договорной ос-

Рынок на \$47 млрд

Мировой рынок малотоннажного СПГ активно растет. По оценкам консалтинговой компании TechSci Research, к 2021 году его объем достигнет \$47 млрд. Европа будет вторым по величине рынком после стран АТР, указывают эксперты. Основные потребители малотоннажного СПГ — это предприя-

тия и население, которые не имеют доступа к трубопроводному газу, бункеровщики и автотранспорт на СПГ, говорит аналитик Vugon Consulting Мария Белова. Использование малотоннажного СПГ, например, очень развито в Испании, особенно в южных районах: раз в месяц приплывает танкер,

переливает СПГ в цистерны или траки, а те довозят СПГ до поселков и деревень, сливая в местный газопровод либо через регазификационный кран, либо через колонну регазификации, объясняет Белова. Из-за ужесточения экологических требований к бункеровочному топливу вырастет спрос на

СПГ и в этом сегменте, считают аналитики. По оценкам Беловой, к 2025 году в Балтийском и Северном морях он составит 4 млн т. В течение десяти лет спрос на малотоннажный СПГ в Европе вырастет минимум в три раза, оценивает руководитель направления СПГ ICIS Нерен Роман Казьмин.

нове, они должны быть конкурентоспособными по отношению к другим видам топлива, говорит Алексей Гривач. С учетом низких регулируемых цен на газ и транспортировку российские проекты могут быть очень выгодными, считает он. Однако если НОВАТЭК купит весь СПГ-терминал в Высоцке, ему придется договариваться с «Газпром экспортом» или добиваться дальнейшей либерализации экспорта СПГ, указывает эксперт. Сейчас правом экспорта обладают ограниченное количество СПГ-проектов, а трубопроводный экспорт газа законодательно разрешен только «Газпрому». В Минэнерго предложения по дальнейшей либерализации СПГ пока не поступали, сказал РБК представитель министерства.

Не только НОВАТЭК

В новом бизнесе НОВАТЭК может составить конкуренцию «Газпрому», который также планирует построить завод мощностью до 1 млн т в районе компрессорной станции Портовая в Выборге, он должен быть введен также в 2018 году. Представитель «Газпрома» не ответил на запрос РБК, интересуется ли монополию проект Газпромбанка в Высоцке.

Конкурентом НОВАТЭКа останется и «Криогаз», который уже поставляет малотоннажный СПГ в Европу, в том числе Польшу и Эстонию. В январе 2017 года псковский терминал «Криогаса» начал поставки эстонскому энергоконцерну Eesti Gaas. Объем закупок — 20 тыс. т, это 90% производства терминала. В пер-

спективе Эстония хочет увеличить закупки малотоннажного СПГ, если сочтет выгодной логистику его поставок, рассказывали РБК менеджеры «Криогаса». Оставшиеся необходимые объемы СПГ Eesti Gaas пока докупают в Финляндии.

Еще один проект малотоннажного СПГ, который может быть запущен в 2018–2019 годах, — «СПГ-Горская», которую на паритетных началах контролируют Кирилл Лятс и Андрей Вакуленко. Компания планирует построить СПГ-завод мощностью 1,26 млн т, а также девять судов-бункеровщиков и инфраструктуру. «СПГ-Горская» собирается продавать топливо потребителям в Европе и бункеровать суда в акватории Финского залива. ■

Новые имена для вашего бизнеса

www.ваше_имя

уже сделали выбор:

artlebedev.moscow
metropolis.moscow

nlo.marketing
taxovichkoff.taxi



- club
- center
- online
- moscow
- москва

и еще более 300 доменов на nic.ru/new

Рынок такси в цифрах

300 тыс. поездок
на такси в день в среднем
совершают москвичи

Около 49 300 автомобилистов,
по данным на февраль 2016 года,
имели право оказывать услуги такси
в Москве

Около

441
млрд руб.

выручки в год генерировали легально работающие
таксомоторные парки в России, по данным на начало
2016 года, а объем теневой выручки на тот момент мог
превышать 116 млрд руб

На
135%

выросла выручка
«Яндекс.Такси» в 2016
году и достигла

2,3
млрд руб.

16,2 млн поездок

по России совершили в декабре 2016 года машины,
подключенные к «Яндекс.Такси», что на

452%

больше, чем в декабре 2015 года

В **6**
странах

на данный момент
представлен сервис
«Яндекс.Такси»: в
России, Белоруссии,
Казахстане, Армении
и Грузии, а также на
Украине

\$640 млн

привлек Gett
с момента основания
от инвесторов, включая
венчурный кредит
на \$100 млн
от Сбербанка

Источник: Gett, «Яндекс.Такси», «Таксовичкоф», Аналитический центр при правительстве России

ТАКСИ Uber впервые занял второе место по количеству поездок в России

Гонка за перевозки

АННА БАЛАШОВА, ИРИНА ЛИ,
АННА ВОВНЯКОВА

В 2016 году на российском рынке мобильных сервисов для заказа такси произошла рокировка: Uber потеснил со второго места Gett, выяснил РБК. Впрочем, большинство россиян по-прежнему заказывают такси по телефону и «ловят» на улице

Статистика сервисов

Статистику по среднему количеству перевозок в сутки, осуществляемых основными сервисами по заказу такси через мобильные приложения, РБК предоставил сотрудник одной из действующих на рынке компаний. Согласно этой внутренней отчетности, самым популярным сервисом в 2016 году оставался «Яндекс.Такси» — в сутки через него заказывалось примерно 500 тыс. поездок по всей России. Далее идет приложение Uber — 150–170 тыс. поездок и Gett — 150 тыс. поездок.

Другой источник РБК в одном из сервисов подтвердил, что осенью 2016 года Uber, последним пришедший на российский рынок мобильных такси-приложений, действительно впервые занял второе место по дневному количеству поездок, обогнав Gett.

Игроки рынка отказались официально комментировать РБК эту информацию. Независимых оценок количества поездок, осуществляемых через перечисленные сервисы, нет. Но предоставленные РБК данные в целом совпадают со статистикой «Яндекс.Такси», согласно которой в декабре 2016 года машины, подключенные к этому сервису, совершили 16,2 млн поездок (или около 520 тыс. поездок в день).

«В Москве доля легальных сервисов значительная, до 80%. В масштабах всей страны на легальные сервисы приходится не более 30% рынка», — оценила член правления Ассоциации диспетчерских служб такси Оксана Серебрякова

Представитель «Яндекс.Такси» сообщил РБК, что в январе 2017 года, несмотря на традиционное праздничное затишье, количество поездок выросло по сравнению с декабрем, но абсолютные цифры не назвал.

Приложения для заказа такси через мобильные устройства по-

явились в России более пяти лет назад. Сервис «Яндекс.Такси» начал работать в октябре 2011 года, Gett — в марте 2012 года, Uber — в ноябре 2013 года.

Собеседник РБК в одной из действующих на рынке компаний также предоставил оценку суточного количества поездок у крупнейших сервисов, позволяющих заказывать такси как через приложения, так и по телефону или на сайте компа-

нии. По его информации, через Rutaxi, развивающую бренд «Везет», в 2016 году осуществлялось около 1 млн поездок в день. У компании «Максим» было 700–800 тыс. поездок, у Fasten (развивает бренды «Сатурн» и RedTaxi) — 200–300 тыс. поездок. У Rutaxi мобильное приложение появилось в 2011 году, у

«Максима» — в 2012-м, у Fasten — в 2016-м. Однако через какие каналы и сколько поездок заказывали пассажиры этих компаний, источник РБК не уточнил, но оговорился, что основная часть приходится на звонки диспетчеру.

Представитель «Максима» отказался назвать количество поездок в день, сославшись на то, что «компания не раскрывает коммерческую информацию». «Но можем сказать, что приложение «Максим: заказ такси» на операционных системах Android, iOS и Windows Phone суммарно скачали более 4 млн раз. По географии работы в России сервис является лидером. В настоящее время мы работаем в 157 городах, а с учетом других стран — в 170 городах», — сообщил представитель сервиса. Представитель Fasten также сообщил, что компания не раскрывает среднее количество поездок в сервисе, но, по собственной оценке, она входит в топ-4 на российском рынке.

В начале 2016 года Аналитический центр при правительстве России приводил оценку, по которой легально работающие таксомоторные парки в России генерируют 441 млрд руб. выручки, а объем теневой выручки может составлять от 116 млрд руб. В ноябре 2016 года маркетинговое агентство Discovery Research Group оценило объем рынка таксомоторных перевозок в

России в 2016 году в 339 млрд руб., что на 4,4% больше, чем в 2015 году. Крупнейшими игроками этого рынка компания называла диспетчерские Rutaxi (занимала 11%), «Максим» (9%) и Fasten (7%). На мобильных агрегаторов в сумме приходилось 5% рынка.

При этом, как объяснил собеседник РБК в одном из сервисов заказа такси, компании не хотят раскрывать количество поездок, поскольку на основе этой цифры можно рассчитать всю экономику сервиса, ведь примерный объем расходов и уровень тарифов — это известные величины.

Статистику скачивания мобильных приложений предоставляет, например, компания App Annie. Так, по показателю MAU (monthly active users, количество активных пользователей в месяц) среди агрегаторов такси крупнейшим в 2016 году был «Яндекс.Такси», далее следовали Uber и Gett. Абсолютный показатель представитель App Annie не привел, но отметил, что по сравнению с 2015 годом у «Яндекс.Такси» MAU вырос на 120%, у Gett — на 85%, у Uber — на 140%. Впрочем, использование приложения не всегда конвертируется в поездку: пользователь, например, может увидеть, что время ожидания для него неподходящее, и переключиться в другой сервис или вообще отказаться от поездки на такси.

Сравнивая желтое с мобильным

По словам одного из участников рынка, сравнивать агрегаторов с традиционными таксопарками, к которым относятся сервисы «Везет» и «Максим», некорректно. «Агрегаторы работают по другой бизнес-модели, у них есть технологии, которых нет у традиционных игроков. Для таксопарков приложения — это просто форма диспетчерской», — поясняет собеседник РБК.

Член правления Ассоциации диспетчерских служб такси Оксана Серебрякова отметила, что пока большая часть рынка — это нелегальные такси. «Только в Москве доля легальных сервисов значительная, до 80%. В масштабах всей страны на легальные сервисы приходится не более 30% рынка», — оценила Серебрякова. При этом в целом по России такси в первую очередь заказывают по телефону. «Мобильный интернет не везде хорошо развит, и не у всех пользователей есть смартфоны, позволяющие комфортно пользоваться приложениями. Еще один сдерживающий фактор — проблемы с услугами геолокации и картами для мобильных устройств в ряде городов», — рассуждает она. Серебрякова добавила, что приложения устанавливаются, как правило, те, кто часто ездит на такси.

По мнению представителя Ассоциации диспетчерских служб, «Яндекс.Такси» ограничивает собственную базу пользователей, отказавшись от возможности заказа такси по телефону. В то же время Оксана Серебрякова прогнозирует, что Rutaxi и «Максим» начнут терять свою долю на рынке, как только будет принят закон о такси, в котором появятся требования к подобным сервисам (пока его текст обсуждается экспертным сообществом). «Яндекс.Такси» и Gett, по ее словам, наоборот, смогут увеличить долю, поскольку эти сервисы изначально «предъявляют достаточно высокие требования к качеству сервиса». ■

РЕТЕЙЛ «Почта России» запустит торговлю продуктами через свои отделения

Письмо позвало к столу

АНАСТАСИЯ ДЕМИДОВА,
ИРИНА ПАРФЕНТЬЕВА

«Почта России» планирует запустить пилотный проект по доставке продуктов питания через печатные каталоги, находящиеся в почтовых отделениях. Партнером проекта, который планируется запустить в третьем квартале 2017 года, станет крупная розничная сеть: предложение получили ГК «Дикси», «Лента» и «Метро Кэш энд Керри»

Еда из каталога

«Почта России» планирует запустить дистанционную продажу продуктов через печатный товарный каталог в партнерстве с крупным российским ретейлером. Об этом РБК рассказал представитель пресс-службы «Почты России». По его словам, пилотный проект госпредприятие планирует запустить в третьем квартале 2017 года на Урале или в Сибири. Это большие регионы с большим потребительским потенциалом и ограниченным ассортиментом, пояснил он.

Самостоятельно закупать продукты «Почта России» не будет: партнером проекта должна стать крупная розничная сеть, которая сможет обеспечить предпочтительную подготовку. Это сбор и упаковка всего заказа, его правильная маркировка и передача в логистику. Как рассказал РБК источник, знакомый с деталями проекта, предложения о сотрудничестве с «Почтой России» уже получили ретейлеры «Лента», ГК «Дикси» (сети «Дикси», «Виктория», «Мегамаст»). Представитель «Дикси» подтвердил, что компания действительно получала предложение об участии в проекте, но окончательного решения пока принято

не было. Представитель «Ленты» на запрос РБК не ответил, пресс-служба «Метро Кэш энд Керри» от комментариев отказалась.

Эксперимент позволит протестировать предпочтения покупателей, рассказывает представитель «Почты России». Он ориентирован в первую очередь на жителей сельской местности, которые сталкиваются с небольшим ассортиментом и завышенными ценами. Более 30 тыс. почтовых отделений находятся в малых населенных пунктах, причем в некоторых из них почта является единственной связью между населением и игроками розничного рынка, замечает представитель «Почты России».

Это не первая попытка «Почты России» заняться розничным бизнесом на базе своих отделений. В 2009 году госпредприятие запустило продажу сим-карт, а в 2010 году заключило контракт на поставку товаров с X5 Retail Group. Планировалось запустить продажу продуктов и лекарств в 42 тыс. отделений по всей России, ассортимент таких магазинов должен был составлять 3 тыс. наименований. Однако, когда в 2013 году место гендиректора «Почты России» Александра Киселева занял Дмитрий Страшнов, и розничный проект был закрыт. Компания отказалась от продажи не только продуктов и лекарств, но и тек-

до октября 2017 года, ее результаты партнеры не раскрывали. В Австралии по инициативе национальной почтовой службы был создан проект Farmhouse — онлайн-магазин, в котором местные фермеры и производители могут продавать свою продукцию напрямую потребителю. Доставку продуктов и вина осуществляет сама почта. Площадку торговли фермерскими продуктами с 2014 года организовала и почта Бельгии.

В августе 2016 года национальная почтовая служба Швейцарии начала сотрудничество со Starship Technologies — компанией, которая занимается доставкой посылок с едой с помощью роботов,

Эксперимент позволит протестировать предпочтения покупателей, рассказывает представитель «Почты России». Он ориентирован в первую очередь на жителей сельской местности, которые сталкиваются с небольшим ассортиментом и завышенными ценами

Госпредприятие уже запускало пилотные проекты по заказам и доставке товаров, в результате которых создала торговую площадку «Почтамаркет», которая объединяет бумажные каталоги с интернет-магазином, напоминает представитель «Почты России». При этом более 80% заказов оформляется через печатный каталог, остальные — на сайте или по телефону, рассказывает он. В «Почтамаркете» уже проводились пилотные проекты по продаже бакалейных товаров: чая, кофе, меда или растительного масла.

стильных и трикотажных изделий. В 2015 году «Почта России» заключила контракт с дистрибьюторами табака — СНС и «Мегаполис». Сигареты должны были продаваться только в небольших населенных пунктах.

Зарубежный опыт

Россия не первая страна, в которой официальная почтовая служба занялась доставкой еды. В США почта начала тестировать доставку продуктов клиентам Amazon.com в 2014 году, программа продлена

которые спроектированы для доставки посылок клиентам в радиусе 5 км. С марта замороженные блюда в специальных холодильниках будет доставлять и голландская почтовая служба PostNL. Шведско-датская почтовая служба PostNord AB пошла еще дальше и в 2016 году начала тестировать сервис доставки еды на кухню или даже в холодильник, пока хозяев нет дома. Для предоставления такой услуги необходимо установить на дверь специальный замок, который можно открывать с помощью смартфона. ■

РБК КОНФЕРЕНЦИИ

РБК на MIPIM 2017

«MIPIM*, по традиции объединяя как российских, так и международных игроков, становится не просто отраслевой выставкой, но и формирует глобальную дискуссионную площадку. Презентация проектов, обмен опытом с коллегами, вектор развития, заданный властями, — все это дает возможность адаптировать собственную деятельность к стремительно меняющимся реалиям рынка».



Андрей Назаров,
сопредседатель Общероссийской общественной организации «Деловая Россия»

* MIPIM; 2017 год. Реклама. 18+



Идея объединить трассы Красной Поляны не нова — она обсуждалась еще до Олимпийских игр в Сочи

ТУРИЗМ Горнолыжные комплексы Красной Поляны раскрыли детали объединения своих трасс

Курорты склоняются к одному

ДМИТРИЙ КРЮКОВ,
МАРИЯ ИСТОМИНА

Вопрос об объединении горнолыжных курортов Красной Поляны должен быть согласован до середины июня 2017 года. Идея создать единую зону катания обсуждается много лет, но до сих пор курорты не могли договориться, как будут распределяться денежные потоки

Вопрос с внедрением единого ски-пасса (пропуска на подъемники) на горнолыжных курортах Красной Поляны должен быть согласован до 15 июня 2017 года. Об этом РБК сообщил Александр Саурин, генеральный директор НАО «Красная Поляна», которое управляет курортом «Горки Город» и участвует в проекте по созданию единой зоны катания в Красной Поляне. Помимо «Горки Город» в нее должны войти трассы «Розы Хутор», «Альпика-Сервис» и Горно-туристического центра ПАО «Газпром».

«В рамках внедрения единого ски-пасса курорты находятся в активной стадии обсуждения технического (программного) аспекта, который в соответствии с «дорожной картой» должен быть согласован до 15 июня 2017 года», — отметил Саурин.

В пресс-службе «Розы Хутор» подтвердили, что готовы объединить свою зону катания с соседней «Альпика-Сервис» уже в 2017 году.

Давняя идея

Идея объединить трассы Красной Поляны не нова — она обсуждалась еще до Олимпийских игр в Сочи. В 2014 году Министерство курортов и туризма Краснодарского края рекомендовало проработать эту тему администрации Сочи.

В настоящий момент курорты региона используют программное обеспечение трех производителей, которое «несовместимо и потребует модернизации», говорит Александр Саурин из НАО «Красная Поляна»

В конце марта 2015-го вопрос поднимался на встрече главы «Интерроса» и владельца горнолыжного курорта «Роза Хутор» Владимира Потанина с президентом Владимиром Путиным. Тогда глава государства рекомендовал владельцам курортов ввести единый ски-пасс, «как бы ни было сложно договориться». Наконец, в начале января 2017 года премьер-министр Дмитрий Медведев поручил

управляющим компаниям курортов Красной Поляны, а также администрациям Краснодарского края и города Сочи разработать к 6 марта согласованные предложения по объединению зон катания.

Главная сложность заключалась в различном программном обеспечении и невозможности курортов договориться, каким образом будут распределяться денежные потоки между ними.

В настоящий момент курорты региона используют программное

обеспечение трех производителей, которое «несовместимо и потребует модернизации», говорит Александр Саурин из НАО «Красная Поляна». Однако, по его словам, компании уже поступило предложение, которое позволит провести интеграцию, не требующую дорогостоящей замены оборудования ни от одного из курортов. Что касается взаиморасчетов между курортами, то для этого «в дальнейшем

будет определена клиринговая компания», а «решение о стоимости единого ски-пасса будет приниматься курортами коллегиально», добавил топ-менеджер.

Лифт на гору

Помимо перехода на единое программное обеспечение в предложениях курортов, представленных в правительство, также содержатся пункты о строительстве дополнительной инфраструктуры. В частности, до 30 ноября 2018 года планируется запустить траволатор или лифт, который свяжет курорты «Альпика-Сервис» и «Роза Хутор» на отметках 780 и 1600 м над уровнем моря, а до 30 декабря 2019 года — канатную дорогу и сопутствующую горнолыжную инфраструктуру, включая трассы и системы оснежения склонов, говорит Александр Саурин. Канатная дорога должна пройти между нижней станцией «Альпика-Сервис», которая находится на высоте 550 м, с канатной дорогой K10 курорта «Горки Город» (1000 м над морем).

Строительство подъемников — решение хорошее, но дорогостоящее, считает заведующий кафедрой транспортных систем и логистики Донского государственного технического университета Анатолий Короткий. По его оцен-

кам, строительство километра канатной дороги производительностью 2 тыс. человек в час обойдется примерно в €2–3 млн, срок реализации проекта составит два-три года.

Перенастройка программного обеспечения обойдется гораздо дешевле — в пределах нескольких десятков миллионов рублей, говорит генеральный директор туроператора «Дельфин» Сергей Ромашкин. Однако, по его мнению, решение именно этой задачи является более важным и сразу принесло бы туристам «огромный комфорт». «В какие-то дни курорты достигают максимальной загрузки. А появление единого ски-пасса обеспечило бы им равномерное распределение туристов. Если склоны «Розы Хутор» забиты, можно отправиться в «Горки Город» или наоборот», — поясняет Ромашкин.

По данным администрации Сочи, во время новогодних каникул 2017 года курорты Красной Поляны посетили более 350 тыс. человек, что, однако, на 10,7% меньше, чем годом ранее (тогда туристов было 392,2 тыс.). Таким образом, совокупная пропускная способность канатных дорог курортов «Роза Хутор», «Газпром» и «Горки Город» составила 27,9 тыс. человек в час. Всего за зимний сезон Сочи планирует принять около 1,5 млн туристов. ■

МНЕНИЕ

Почему в России неправильно распределяют налоги

Мая Нелюбина,
налоговый консультант



ФОТО: из личного архива

Кирилл Никитин,
директор Центра налоговой
политики экономического
факультета МГУ



ФОТО: предоставлено пресс-службой

Из 72 регионов, получавших дотации федерального центра в 2016 году, большинство могло бы обойтись своими силами, если бы полномочия по сбору налогов были распределены более рационально

Несмотря на данный президентом в последнем послании Федеральному собранию старт дискуссии по пересмотру параметров налоговой системы, программа недавнего Российского инвестиционного форума в Сочи налоговую тематику проигнорировала (за частным исключением режима налогообложения для самозанятых). Зато одна из центральных сессий форума, со звездным составом, включающим вице-премьера Дмитрия Козака и министра финансов Антона Силуанова, была посвящена межбюджетным отношениям, то есть вопросам распределения федеральных денег между дотационными субъектами Федерации.

Централизация всего

Конечно, в первую очередь данная подмена много говорит о самом форуме, превратившемся в регулярный слет региональной элиты для общения с федеральным начальством. Однако есть и более глубокая причина регулярной подмены публичной дискуссии о налоговой системе (и, в частности, распределении налоговых доходов и властных полномочий между федеральным, региональным и местным уровнями) обсуждением межбюджетных трансфертов. Она заключается в создании и укреплении налоговой системы, неадекватной не только формальному статусу России как федерации, но и фактическому ее статусу как крупнейшего унитарного государства в мире. По меткому определению Козака, данному еще в начале прошлого десятилетия, российская налоговая система — это система маленького унитарного государства, характеризующаяся чрезвычайной централизацией денежных потоков и властных полномочий на федеральном уровне.

В самом деле, в то время как большинство (22 из 32) стран ОЭСР за последние 20 лет провели радикальную децентрализацию фискальных систем (и ни одна не двигалась в сторону централизации), Россия, и без того отличавшаяся высочайшим уровнем централизации налогово-бюджетной системы, только за последние 12 лет «добилась» сокращения собственных доходов субъектов Федерации

в консолидированном бюджете на 15 п.п. (более 3 п.п. ВВП).

В результате по итогам 2016 года, весьма неплохого для регионов благодаря восстановлению доходов от налога на прибыль, 72 субъекта Федерации из 85 получили дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности. Другими словами, лишь 13 субъектов обеспечили себя собственными доходами (и частично заемными средствами). Список самодостаточных субъектов из года в год немного меняется, но самыми устойчивыми в нем остаются две столицы, их области, Татарстан, Самарская, Тюменская области, Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа.

При этом из получателей федеральных дотаций лишь 15 субъектов являются сверхдотационными, потребляя в совокупности до половины всего объема дотаций, остальные дотации размазаны неравномерным тонким слоем по шести десяткам регионов, которые являются дотационными не из-за депрессивного состояния экономики или географических условий, а в первую очередь благодаря сверхцентрализации налогово-бюджетной системы.

Как показывают расчеты, построенные на данных 2016 года, одного лишь решения о распределении акциза на табак (зачисляемого сейчас в федеральный бюджет и остающегося благодаря блестящему лоббированию на крайне низком уровне — около 40% от розничной цены сигарет при рекомендованном ВОЗ уровне в 70%) в бюджеты субъектов Федерации пропорционально потреблению (а не производству) было бы достаточно, чтобы число дотационных субъектов сократилось на 32 единицы, то есть за вычетом проблемных сверхдотационных субъектов более чем наполовину. Если же к этому прибавить федеральную часть акциза на алкоголь и 3 п.п. ставки налога на прибыль, зачисляемых в федеральный бюджет, система межбюджетных трансфертов осталась бы востребованной для решения реальных экономико-географических и социальных проблем тех самых 15 субъектов Федерации.

Однако подобное развитие ситуации явно не вписывается в систему ценностей федерального правительства. Регионы предъявляют запрос на федерализацию налогово-бюджетной системы, проявляющийся в том числе в создании различных «внебюджетных фондов», которые в добровольно-принудительном порядке финансируются как гражданами, так

и предприятиями. Фактически речь идет о налоговых инструментах. Центр в ответ предлагает региону дополнительные налоговые полномочия, то есть по сути увеличение налоговой нагрузки, фактической или номинальной. К числу таких инструментов, уже полученных субъектами начиная с 2013 года, относится право перехода к кадастровой стоимости при определении налоговой базы по налогу на имущество организаций (в отношении торговой и офисной недвижимости) и граждан, введение торгового сбора (только для городов федерального значения), определение стоимости трудового патента для мигрантов, корректировка механизма взимания НДС по сделкам купли-продажи жилой недвижимости. И очевидно, что поиск новых возможностей по установлению дополнительных налогов и сборов продолжается, что вызывает вопрос, а не стоит ли посмотреть, как использованы существующие, прежде чем обсуждать новые.

Следует отметить, что с 2017 года Минфин ввел практику заключения с регионами соглашений об условиях предоставления дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности, обуславливая их предоставление выполнением планов по сбору собственных доходов, заложенных в региональные законы о бюджете

Анализ данных, проведенных аудиторско-консалтинговой фирмой PwC в рамках опубликованного в сентябре 2016 года рейтинга эффективности налоговой политики субъектов Федерации об использовании регионами своих полномочий в области налоговой политики в сопоставлении с уровнем бюджетной обеспеченности и источниками финансирования дефицита (дотации или займы), подтверждает интуитивно ясный тезис: чем более дотационным является субъект Федерации, тем меньше у него стимулов к работе с собственной налоговой базой и тем больше он фокусируется на получении дотаций от центра. Так, пятерка лидеров рейтинга (Москва, ХМАО, Московская область, Башкирия, Татарстан) воспользовались всеми предоставленными полномочиями, а предоставляемые льготы финансируют не за счет дотаций или долга, а за счет собственных средств.

Одновременно пятерка регионов, замыкающих рейтинг (Астраханская область, Красноярский край, Смоленская область, Пермский край, Мурманская область), предпочла не пользоваться большинством предоставленных полномочий, не стесняясь предоставлять льготы по налогам фактически за счет федеральных дотаций и будущих поколений.

Следует отметить, что с 2017 года Минфин ввел практику заключения с регионами соглашений об условиях предоставления дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности, обуславливая их предоставление выполнением планов по сбору собственных доходов, заложенных в региональные законы о бюджете. Это правильно, но не стоит ограничиваться такими соглашениями. Надо требовать от дотационных субъектов полного использования собственных налоговых полномочий. По сути, речь идет о реализации давно предлагавшегося авторами принципа асимметрии налоговых полномочий, при

котором субъекты, пренебрегающие работой с собственной налоговой базой и живущие за счет дотаций, фактически лишаются ряда полномочий и в принудительном порядке вводят по максимуму определенные элементы налоговой системы (например, устанавливают максимальную ставку транспортного налога на особо мощные автомобили — что многие дотационные субъекты предпочитают не делать, чтобы не нервировать свою элиту). Во время как бездотационные субъекты могут распоряжаться своими полномочиями по усмотрению (пока делают это за свой счет).

Важным элементом новой налоговой системы должна стать стабильность в определении порядка распределения налоговых доходов по уровням бюджетной системы, возможно, с закреплением на уровне Конституции. Постоянный пересмотр, отсутствие у субъекта уверенности в своих доходах, постоянные попытки

центра отобрать у профицитных субъектов «лишнее» ведут не только к неуверенности в завтрашнем дне, но и стимулируют у профицитных субъектов желание сформировать расходные обязательства под «избыточные» доходы. Другим вариантом поведения является «отыгрыш назад» под разными предлогами обещаний, выданных инвесторам, по налоговым льготам на прибыль и имущество. Причина — страх вернуться в состав дефицитных субъектов. Именно такой сюжет развивается сейчас в одном из субъектов, признанном лидере по привлечению инвестиций в автомобилестроение.

Только не снижение

И здесь, конечно, нельзя не сказать о другой родовой травме российской налоговой системы — ее полной автономности от мнения избирателей. Как на региональном, так и на федеральном уровнях это проявляется, в частности, в том, что никогда в новейшей истории России удачное состояние соответствующего бюджета не становится причиной хотя бы для обсуждения вопроса о снижении налогов. Многолетний профицит Фонда социального страхования рутинно из года в год изымается в доходы федерального бюджета, вместо того чтобы сократить тарифы взносов в фонд. Нефтегазовые сверхдоходы еще со времен министерства Кудрина отправлялись в резервные фонды, вместо того чтобы сокращать налоговую нагрузку на экономику. Не говоря о том, что бюджетная ситуация целого ряда субъектов Федерации в 2016 году вполне позволяет отменить на год-два транспортный налог или отложить на пару-тройку лет до худших, а не «лучших» времен введение налога на имущество физических лиц от кадастровой стоимости. Надеюсь, что подобные варианты все же появятся на повестке общественной дискуссии в качестве возможных альтернатив развития как на региональном, так и на федеральном уровнях, предоставляя гражданам возможность выбора между постоянным наращиванием расходов бюджета и самостоятельным, без помощи государства, решением о том, куда потратить сэкономленные на налогах деньги. Что для этого нужно сделать — отдельная тема.

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

Как выделиться на высококонкурентном рынке свежих растений

Цветы на место шляпы

РЕГИНА САДЫКОВА

Выделиться на высококонкурентном рынке свежих цветов непросто. Однако две подруги сумели найти на нем свою нишу — продажи букетов в «шляпных» коробках принесла компании Florentin Present 18 млн руб. выручки в 2016 году

«Не могу пригласить вас в наш офис. Все завалено коробками и цветами, протолкнуться негде», — говорит, смущаясь, соосновательница Florentin Present Алиса Скардино. Вот уже третий год как перед 8 Марта ее жизнь превращается в ад: приходится работать днем и ночью. Зато продажи в День святого Валентина и Международный женский день приносят компании до четверти годовой выручки.

Модная упаковка

Организатор свадеб Алиса Скардино познакомилась с юристом Анной Аветовой, когда та захотела организовать себе идеальную свадьбу. В процессе подготовки к торжеству, которое обошлось молодоженам в €30 тыс., девушки так подружились, что не прекратили общение и после банкета.

Как-то Анна прислала из Швейцарии Алисе красивую картинку симпатичного букета в коробке как будто из-под шляпы-цилиндра. Это было красиво, элегантно и необычно, мода на такие букеты набирала обороты в Европе. Так что Алиса немедленно ответила: «А давай сделаем такое же в России?» Скардино, занимавшаяся маркетингом, рекламой и организацией мероприятий, хорошо разбиралась во всем, что касается декора, упаковок и красивых деталей. Идея продавать букеты в «шляпных» коробках показалась ей заманчивой. В январе 2014 года приятельницы приступили к разработке фирменного дизайна, стали продумывать концепцию букетов и искать поставщиков.

Сложности возникли сразу. Несмотря на налаженные контакты Скардино с поставщиками упаковки и иного оформления, компаний, готовых изготовить тестовые образцы за адекватные деньги, среди них не нашлось. «Нам предлагали сделать одну тестовую коробку нужного нам цвета и диаметра за 10 тыс. руб.», — вспоминает Алиса.

Наконец, после долгих поисков девушкам удалось договориться с одной из полиграфических компаний, что та сделает нужные коробки. Заказали несколько образцов разных цветов — прикладывали каждый к разным букетам, чтобы определить тот, что не будет отвлекать внимание от собственно цветов. Остановились на небесно-голубом, который и стал фирменным цветом проекта.

Сразу решили, что в «шляпных» коробках будут продаваться исключительно розы и цена на букеты будет фиксированной, несмотря на то что в коробку каждый раз помеща-



Более 60% всех заказов компании — от женщин. Именно они заказывают необычные букеты для своих мам, сестер, подруг. Женщины рассказывают друг другу о цветах в «шляпных» коробках или говорят своим мужчинам, что хотят такой букет, показывая картинку в Instagram. На фото: создательницы компании Florentin Present Анна Аветова (слева) и Алиса Скардино

ется разное количество стеблей, от 30 до 40. Цена коробки составляла 500 руб., себестоимость 40 бутонов у поставщиков — порядка 1,6 тыс. руб. Продавали букет в коробке за 4,5 тыс. руб.

разнообразной. Направление, в котором цветы дополняются разнообразными аксессуарами, набирает обороты», — говорит Надежда Григорьева, директор выставки «ЦветыЭкспо».

Первый договор франшизы принес девушкам 200 тыс. руб. паушального взноса. Затем подобные предложения пришли из нескольких городов России и даже из-за рубежа. В итоге представительства открылись в Нижнем Новгороде, Санкт-Петербурге, Махачкале, Екатеринбурге и Белгороде

«Мы шли на риск, предлагая российскому потребителю букеты из цветов одного вида. Ведь на тот момент в моде были сложносочиненные композиции, а монобукеты рассматривались как дурновкусие, отсыл к девяностым годам, когда не было особого выбора и люди дарили букеты из 30 роз. Приличные салоны считали своим долгом предлагать широкий ассортимент позиций», — говорит Скардино.

В Москве на тот момент действительно пользовались спросом сложные букеты из разных цветов, а вот западная мода на лаконичные букеты в коробках до столицы еще не дошла — Florentin Present была первой. «Флористика развивается, как и мода. С появлением новых ярких сортов, большого разнообразия культур флористика становится все более

Цветочный переполох

Компания Florentin Present начала выполнять первые заказы в июне 2014 года, всего на запуск бизнеса было потрачено порядка 400 тыс. руб. собственных сбережений Алисы и Анны. Договорились, что Скардино занимается стилем и развитием проекта, Аветова отвечает за экономику и бизнес-процессы.

«Мы подарили наши букеты топовым блогерам в Instagram, а на следующий день мой телефон просто разрывался от звонков. Мы не ожидали такого эффекта», — вспоминает Скардино. Буквально за месяц на аккаунт проекта в Instagram подписались 10 тыс. человек. Аветова, уверенная, что проекту потребуются еще какое-то время на раскрутку, улетела на свадьбу подруги во Францию, откуда собиралась

в Швейцарию. Но пришлось срочно возвращаться в Москву — Алиса одна не справлялась с потоком заказов. Поначалу девушки сами почти ежедневно ездили на цветочные базы, а товар хранили в квартире. «Кондиционер работал на полную, — вспоминает Скардино. — Уже спустя неделю мы поняли, что нужно обзаводиться офисом и нанимать сотрудников».

На поиск офиса ушел месяц — нужно было небольшое помещение внутри московского Третьего транспортного кольца. Помещение в 15 кв. м на Большой Никитской улице удалось найти через знакомых за 40 тыс. руб. в месяц. Еще около 200 тыс. руб. ушло на закупку холодильника, инструментов и расходных материалов. Девушки наняли менеджера для приема звонков и курьера — работать решили только с доставкой. Упаковывали букеты сами.

В первый же месяц оборот достиг 400 тыс. руб., но всю прибыль девушки вкладывали в закупку цветов. В среднем они продавали по 50 букетов в неделю. В ноябре было затишье, зато в марте удалось продать более 350 букетов за неделю, после чего настал «мертвый» апрель. Стало ясно, что бизнес очень сезонный и нужно иметь финансовую подушку, чтобы дотягивать до прибыльных праздников.

Стало также ясно, что клиенты крайне придирчивы. «Однажды нам позвонил мужчина и заказал букет с формулировкой «на ваш вкус, но только не желтые розы», — вспоминает Алиса. — Оформили заказ на кремевые, их и отправи-

ли. Но человек, которому предназначались цветы, счел, что это как раз желтые розы, и случился скандал». С тех пор в компании всегда уточняют пожелания, а к букету прилагают открытку и средства для продления жизни букетов. Ведь свое недовольство клиенты сразу же выплескивают в соцсети, а это основной канал привлечения заказчиков.

Запуская проект, приятельницы рассчитывали преимущественно на мужскую аудиторию. «Мы думали, что основными нашими покупателями станут мужчины — этикие джентльмены с утонченным вкусом, которые хотели бы порадовать своих дам. Нам казалось, что они не пойдут за букетами в компанию со слишком милым девчачьим названием, поэтому назвали французским мужским именем Флорентин», — говорит Алиса. Но на деле оказалось, что более 60% всех заказов — от женщин. Именно они заказывают необычные букеты для своих мам, сестер, подруг. Женщины рассказывали друг другу о цветах в «шляпных» коробках или говорили своим мужчинам, что хотят такой букет, показывая картинку в Instagram. Сарафанное радио и Instagram стали основными каналами привлечения трафика — изначально на рекламу девушки не тратились совсем.

Из Instagram же пришли первые франчайзи: в августе 2014-го позвонили люди из Нижнего Новгорода и сказали, что хотят открыть такой же сервис. Пришлось срочно «упаковывать» франшизу — готовить договор и описы-

вать бизнес-процессы. Первый договор франшизы принес девушкам 200 тыс. руб. паушального взноса. Затем подобные предложения пришли из нескольких городов России и из-за рубежа. В итоге представительств открылись в Нижнем Новгороде, Санкт-Петербурге, Махачкале, Екатеринбурге и Белгороде.

Впрочем, вскоре выяснилось, что «упаковали» франшизу девушки плохо. Франчайзи из Санкт-Петербурга после нескольких месяцев перестал платить роялти (15 тыс. руб. в месяц и 5% от оборота), а впоследствии и вовсе сменил вывеску, просто присвоив прибыльную идею. Кто-то продавал такие букеты, что Алисе и Анне было за них стыдно, или срывал сроки доставки — пришлось разрывать отношения.

Сейчас Florentin Present работает только в Москве, Нижнем Новгороде и Екатеринбурге. Оборот компании по итогам 2014 года составил 3 млн руб., в 2015-м — 15 млн руб., а в 2016-м поднялся до 18 млн руб. Работают предпринимательницы как ИП, на «упрощенке». Чистая прибыль, по словам компаньонов, варьируется сейчас от 200 тыс. до 500 тыс. руб. в месяц в зависимости от сезона.

Популярная концепция

«Когда я увидела, что Florentin запустились раньше нас, я заплакала», — вспоминает основательница

проекта Grande Bouquet Мария Исупова. Вместе с партнером Аленой Джибилян она работала в отделе маркетинга компании Natura Siberica. Идею продажи цветов в «шляпных» коробках небесно-голубого цвета девушки подсмотрели в Лондоне в начале 2014 года. «Мы впервые увидели букет от компании Real Flower Company и сразу подумали: «Вау!» — говорит Алла Джибилян. — Такой элегантный английский стиль». Предпринимательницы тоже долго искали поставщиков коробок, потеряли время и стартовали только в декабре 2014 года, когда Florentin Present уже набрала обороты.

«Активное развитие букетов в «шляпных» коробках началось в конце 2014 года, в 2015-м стало популярно среди флористов, и к концу года чуть ли не в каждом цветочном магазине, даже цветочной палатке, можно было найти такой букет, — говорит сооснователь онлайн-маркета цветов Flowwow Андрей Макеев. — Интересно, что этот тренд дошел еще не до всех стран. Например, в Израиле «шляпные» коробки с цветами только начинают пользоваться спросом».

«Конкуренты копируют все, начиная от дизайна и заканчивая текстами на сайте! — возмущается Скардино. — Мы принесли новый тренд на российский флористический рынок и спровоцировали появление последователей».

Что такое российский рынок цветов

Согласно данным организаторов международной выставки «ЦветыЭкспо», объем продаж свежесрезанных цветов в России до кризисного 2014-го постоянно увеличивался: он вырос с 938 млн штук в 2005 году до 1,75 млрд в 2014-м. На тот момент это в основном были импортные цветы из

Нидерландов (более 44% рынка), Колумбии и Эквадора (36 и 13% соответственно). Внутреннее производство растет, но по-прежнему сильно уступает импорту. Однако в 2015 году объем цветочного рынка в денежном выражении упал на 27,2%, до \$2,6 млрд. Снизилась и рентабельность цветочной торговли.

По данным картографического сервиса «2ГИС», в Москве и Ближнем Подмоскovie цветы продает более 4,6 тыс. организаций. Открытие цветочного офлайн-магазина обойдется примерно от 600 тыс. до 2 млн руб. «Выйти на этот рынок несложно. Монополии нет. Оптовиков много, они готовы

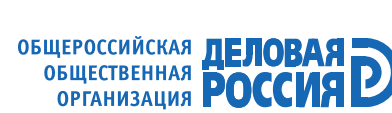
поставлять и мелкие партии. В рознице наценка составляет до 100%, в опте на порядок меньше», — говорит Надежда Григорьева. Обратная сторона низкого порога входа — сильнейшая конкуренция. В низкий сезон выживают далеко не все цветочные магазины.

По словам Макеева, сейчас также популярны небольшие корочки с конфетами, пирожными-макарунами и цветами. Конкурируют не идеи, а качество исполнения. «Есть недорогие китайские коробки, которые используют большинство оптовых магазинов, старающихся работать и в розницу. Во флористических мастерских на первое место ставят качество. Ради прочности усложняется технология производства коробок. Иногда их делают самостоятельно, в собственной мастерской», — рассказывает он.

А владельцам Florentin Present приходится осваивать новые кана-

лы привлечения клиентов и экспериментировать с контекстной рекламой. На это в зависимости от сезона уходит до 100 тыс. руб. в месяц. «Красивыми картинками в Instagram или симпатичными коробками с макарунами никого уже не удивишь», — сетует Скардино. Сейчас Florentin предлагает коробки разных цветов и размеров и работает не только с розами, но и с пионами, гиацинтами или гвоздиками. Стоимость самого дешевого букета — 2,1 тыс. руб., самого дорогого — 20 тыс. руб. Кроме того, сервис Florentin начал работать в нише B2B. Такие заказы спасают в низкий сезон.

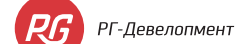
По мнению Григорьевой из «ЦветыЭкспо», вместе с новыми флористическими услугами и увеличением средней частоты покупки рынок будет расти. «Цветы постепенно перестанут восприниматься исключительно как атрибут праздника. Вслед за общемировой тенденцией в течение ближайших лет россияне начнут приходить к восприятию цветов как к ежедневному обязательному атрибуту оформления и украшения дома», — считает она. Те предприниматели, кто сможет такие услуги предложить, будут расти, как и те, кто при этом сможет выделиться из общей массы. ■



Генеральный партнер

Стратегический партнер

Партнеры



Официальный партнер



РБК — официальный партнер открытия «ВТБ Арена Парк»

РБК на МIPIM 2017

14 марта

Официальная открывающая конференция российской деловой программы на МIPIM* 2017 «Новые задачи российского девелопмента: как преобразовать квадратные метры в комфортную городскую среду?»
Зал Ruby Room*, Канн, Дворец фестивалей, 11:00–12:00

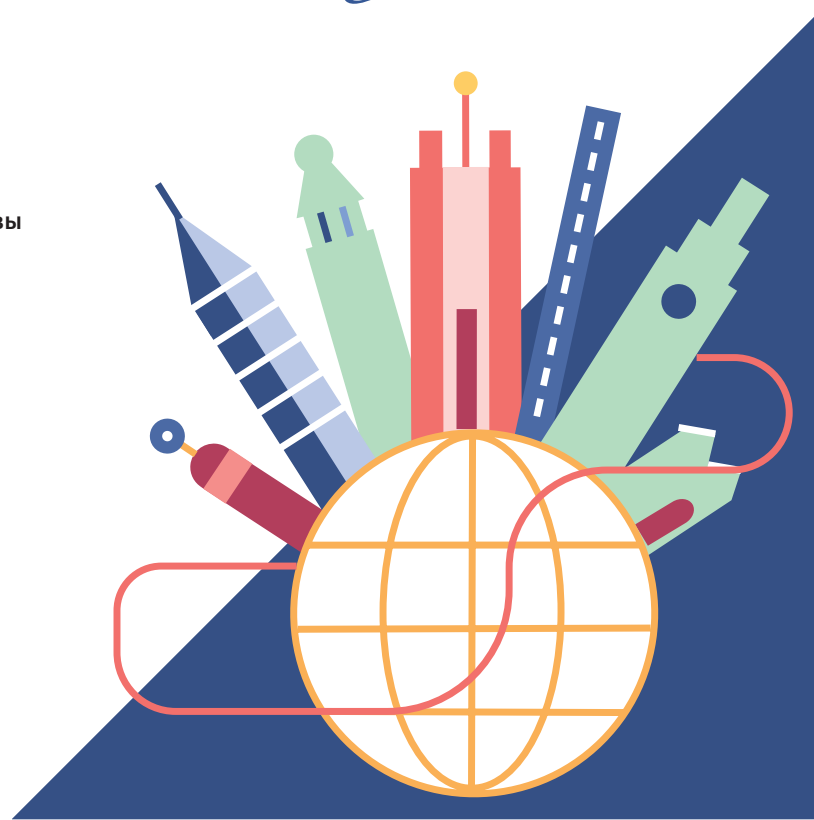
Круглый стол медиахолдинга РБК при участии Министерства Строительства и ЖКХ «Комплексное освоение территорий от Москвы до Владивостока»
Зал Californie Verriere*, Дворец фестивалей, 12:15–13:15

Программа: Дарья Иванникова — d.ivannikova@rbc.ru
Спонсорство: Валентина Гвоздева — vgvozdeva@rbc.ru
+7 (495) 363-03-14, bc@rbc.ru, bc.rbc.ru

15 марта

Круглый стол Правительства Москвы для девелоперов и инвесторов при поддержке медиахолдинга РБК «Глобальные Города: Конкуренты или Партнеры?»
Стенд Правительства Москвы, 09:30–11:00

Public Talk* с ведущими архитекторами «Современная Архитектура: Диалог Культуры»
Стенд Правительства Москвы, 17:30–18:15



Пять способов летать с привилегиями и не платить за это полную цену

Копеечный бизнес-класс

ЕКАТЕРИНА АЛИКИНА

В 2016 году средние цены на авиабилеты бизнес-класса за границу выросли на 20%, согласно данным одного из специализированных порталов. Какие есть способы получить комфорт и премиальное обслуживание с дисконтом?

Эксперты туристического сервиса «Туту.ру» определили самые доступные, а также наиболее популярные зарубежные направления в сегменте авиаперелетов бизнес-классом. Для этого они проанализировали средние цены на международных рейсах (один пассажир, полет туда-обратно) в 2016 году и сравнили их с показателями предыдущего года.

Выяснилось, что списки самых популярных стран в экономическом и бизнес-сегментах сильно отличаются. Наиболее востребованными направлениями перелетов бизнес-классом в 2016 году стали Израиль, Черногория, Германия, Кипр и Испания. Авиапассажиры экономического класса чаще всего летали в Молдавию, Казахстан, Белоруссию, Германию и Армению. «Билеты бизнес-класса в основном оформляют в страны Европы, экономкласса — в страны ближнего зарубежья», — поясняет руководитель отдела по связям с общественностью «Туту.ру» Наталья Анисимова. Присутствие Германии в топ-5 обоих рейтингов Анисимова объясняет тем, что ФРГ является в равной степени привлекательным направлением как для бизнесменов, так и для туристов.

Самыми доступными направлениями для перелетов бизнес-классом оказались Молдова, Белоруссия, Австрия, Украина и Армения. Наиболее бюджетные направления в бизнес-классе не совпадают с самыми популярными. Анисимова объясняет это тем, что низкая стоимость билетов не является ключевым фактором для россиян, выбирающих маршрут для путешествия.

Что происходит с ценами и спросом

По сравнению с 2015 годом средняя цена перелета бизнес-классом в страны Европы увеличилась на 21%, в страны других континентов — на 20%, тогда как билеты в государства ближнего зарубежья, наоборот, подешевели на 5%. Сильнее всего выросли в цене авиабилеты в Черногорию, Грецию, Италию и Испанию — в среднем на 21–27%. Вместе с тем наиболее заметное снижение стоимости было зафиксировано по билетам в Азербайджан (минус 15%) и Узбекистан (минус 20%). Наталья Анисимова предполагает, что таким образом авиакомпании подстегивают спрос на соответствующих маршрутах. «Возможно, на направлениях в ближнее зарубежье падает платежеспособный спрос, и компании пытаются удержать в сег-



Куда дешевле всего слетать бизнес-классом

Рейтинг	Направление	Популярность	Средняя цена, руб.*
1	Кишинев	31	36 231
2	Минск	11	40 798
3	Зальцбург	81	41 374
4	Львов	87	49 609
5	Ереван	51	53 001
6	Одесса	90	53 358
7	Вильнюс	75	54 199
8	Вроцлав	76	57 487
9	Бишкек	46	60 023
10	Афины	35	61 430
11	Бухара	37	62 211
12	Мюнхен	9	62 486
13	Ницца	58	63 122
14	Франкфурт-на-Майне	3	63 853
15	Киев	53	65 127
16	Мадрид	5	65 586
17	Тиват	2	65 646
18	Баку	8	67 506
19	Душанбе	79	67 577
20	Стокгольм	91	67 914
21	Тбилиси	20	68 907
22	Белград	70	70 075
23	Загреб	80	72 695
24	Прага	15	73 389
25	Каир	52	74 208

* Средняя цена за билет в обе стороны
Источник: туристический сайт tutu.ru

менте «бизнес» больше пассажиров. На зарубежных направлениях ситуация лучше, поскольку спрос формируют не только русскоязычные пассажиры», — рассуждает она.

По данным туристического сервиса Aviasales, в 2016 году на бизнес-класс приходилось 0,47% всех покупок через партнеров компании. За два года количество бронирований в этом сегменте сократилось вдвое. Впрочем, генеральный директор аналогичного сервиса Biletix.ru Александр Сизинцев отмечает, что на их портале объем продаж билетов в бизнес-класс в 2016 году почти не изменился и составил 0,62% (против 0,65% в 2015 году).

PR-директор туристического сервиса Aviasales Янис Дзенис от-

мечает, что из-за сокращения количества бронирований в бизнес-классе некоторые авиакомпании начали заказывать самолеты вообще без премиум-салон. «Скажем, у S7 есть машины в комплектации «только эконом», — рассказывает он. — На смену бизнес-классу приходит «премиальный эконом», который предполагает повышенный уровень сервиса при меньшей стоимости». Эту же тенденцию наблюдает директор по развитию OneTwoTrip Аркадий Гинес. «На рынке начали появляться дисконт-бизнес-классы — без возможности обмена или возврата билета, с меньшим количеством багажных мест, но со всеми остальными преимуществами», — рассказывает он.

Как сэкономить на перелетах

Есть несколько способов приобрести их с дисконтом. Во-первых, — и это наиболее очевидная рекомендация — покупать билеты заранее. Особенно на дальние маршруты и в пиковый сезон.

Во-вторых, стоит также проверить соседние даты. Если путешествие не привязано к конкретным дням, то при выборе перелета стоит рассматривать даты плюс-минус три дня от заранее выбранной. По словам Гинеса, выгода может достигать более 20%.

В-третьих, Дзенис считает, что имеет смысл следить за распродажами. Например, авиакомпании Qatar и Etihad часто предлага-

ют акции вроде «два билета в бизнес-класс по цене одного». В-четвертых, можно завести бонусную карту и указывать ее номер при покупке билетов и регистрации на рейс. «В этом случае, если вы приобретаете билет экономкласса, у вас появляется возможность «повысить» его до бизнес-класса за мили авиакомпании», — рассказывает Гинес.

В-пятых, заработать бонусные баллы можно при помощи программ лояльности банков. «Например, приобретая авиабилеты в одном месте или регулярно оплачивая все покупки картой лояльности, за год можно накопить на перелет бизнес-классом в Европу», — говорит Гинес. Согласно исследованию компании Frank Research Group, которое было проведено в начале этого года, самыми выгодными картами для путешественников в высокодоходном сегменте были признаны карты банка «Русский стандарт» British Airways American Express Premium Card, «Платиновая карта мира ВТБ24» от ВТБ24, карта «Газпромбанк — Уральские авиалинии» Platinum и кредитная карта OneTwoTrip от Тинькофф Банка.

Однако чтобы сэкономить на покупке билетов при помощи этих карт, необходимо активно использовать их для оплаты услуг, проводя операции на довольно крупные суммы. Так, владельцу карты British Airways начисляется по три балла за каждую транзакцию на 65 руб. (\$1 или €0,8), а также 5 тыс. дополнительных баллов при тратах свыше 300 тыс. руб. (\$4700 или €3800) в течение трех месяцев с момента активации карты. Один балл соответствует одному рублю. Обслуживание карты обойдется в 10 тыс. руб. в год. Кредитная «Платиновая карта мира ВТБ24» от ВТБ24 предусматривает 6 тыс. приветственных миль и начисление по четыре бонусных мили за каждые потраченные 35 руб. Одна бонусная миля равняется 0,33 руб. Процентная ставка по этому кредитному продукту составляет 22% годовых, а его обслуживание обойдется бесплатно только в случае проведения транзакций на более чем 65 тыс. руб. в месяц.

При открытии дебетовой карты «Газпромбанк — Уральские авиалинии» Platinum владельцу начисляются 1 тыс. приветственных бонусных рублей, а за каждые потраченные 35 руб., \$1 или €1 он получает 1,5 бонусных рубля. Одна бонусная миля равняется 0,3 руб. За обслуживание карты Газпромбанк взимает 7,5 тыс. руб. в год. Кредитная карта лояльности OneTwoTrip от Тинькофф Банка позволяет владельцу получить до 9% от суммы покупки в виде бонусов, которые можно потратить на бронирование отелей и покупку авиабилетов на сайте или в приложении OneTwoTrip. Один бонус равен 1 руб. При покупках по карте на 50 тыс. руб. в месяц и при расходах на авиабилеты на уровне 100 тыс. руб. в год пользователь получит бонусов на 20 тыс. руб. Это меньше, чем средняя цена перелета бизнес-классом в Кишинев. ■