

НЕДВИЖИМОСТЬ**Пять застройщиков обеспечили половину сделок с новостройками в Москве и Санкт-Петербурге**

с. 8 →

КОНФЛИКТ**Минфин США разъяснил механизм применения новых санкций**

с. 7 →

ТРАНСПОРТ**Суд в Ирландии арестовал активы совладельца «ВИМ-Авиа»**

с. 10 →

**РБК**ЕЖЕДНЕВНАЯ
ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА
2 ноября 2017
Четверг
№ 188 (2685)**Илья Перекопский,**
сооснователь Blackmoon
Financial Group**Почему рынок ICO
не может больше жить
по старой модели**МНЕНИЕ, с. 9 →
ФОТО: из личного архива**ПОЛИТИКА ЭКОНОМИКА ЛЮДИ БИЗНЕС ДЕНЬГИ****www.rbc.ru**Индекс РТС
Московская биржа, 01.11.20171126,43 ↑
пунктаЦена нефти BRENT
Bloomberg, 01.11.2017, 20.00 мск\$60,82 ↑
за баррельМеждународные резервы
России ЦБ, 20.10.2017\$425,6 ↓
млрдКурсы
валют ЦБ
02.11.2017\$1= ↑
₽58,16€1= ↑
₽67,71**БАЛАНС** Бюджет полуострова на 80% обеспечат из Москвы

Всё в Крыму

АНТОН ФЕЙНБЕРГ

Бюджет Крыма в следующие три года будет бездефицитным. Почти 80% его доходов обеспечат безвозмездные поступления — дотации и субсидии из федерального бюджета.

Крым подготовил проект трехлетнего бюджета — он будет сбалансирован с точностью до копейки: доходы республики, по плану властей, будут полностью совпадать с объемами расходов. Достичь этого удалось за счет роста безвозмездных поступлений от федерального центра — согласно документу их доля в доходах региона будет увеличиваться ежегодно и достигнет 79% к 2020 году.

В 2018 году объем безвозмездных перечислений составит 129,5 млрд руб. при совокупных доходах 168 млрд руб. В 2019 году Крым получит от федерального центра 143 млрд руб. (из 181 млрд руб. доходов), а в 2020-м — 150 млрд руб. (из 190 млрд руб.). Таким образом, объемы федерального финансирования будут расти намного быстрее собственных доходов Крыма, которые планируются в диапазоне 38–40 млрд руб.

«Они ничем не рискуют»

Большая часть поддержки из центра Крыму в 2018 году приходится на дотации (32,2%) и субсидии (65,5%). Первые выдаются без конкретных условий их расходования, вторые носят целевой характер. Субвенции, которые тоже выдаются на конкретные цели (а если КРП не исполнены, деньги придется обязательно вернуть), занимают в структуре безвозмездных поступлений лишь чуть больше 2%. Крым далеко не единственный регион, чьи доходы формируются преимущественно за счет федеральных трансфертов, отмечает директор Центра исследований региональных реформ РАНХиГС Александр Дерюгин.

«Бюджет Крыма в среднесрочной перспективе будет продолжать формироваться в основном



В то время как федеральный Минфин намерен сократить расходы бюджета в ближайшие три года, траты бюджета Крыма будут расти ежегодно на 5–8%. На фото: глава Республики Крым Сергей Аксенов

за счет федеральных трансфертов», — полагает директор группы суверенных рейтингов S&P Карен Вартапетов. По его мнению, «если изменения и будут, то очень небольшие».

При этом Крым показывает «довольно неплохие темпы роста» собственных доходов, они существенно опережают средние темпы по России, напоминает Дерюгин. Если в исходном законе о бюджете 2017 года власти Крыма ожидали, что без помощи

Москвы смогут собрать в казну 33,7 млрд руб., то, по последнему их прогнозу, эта сумма должна составить 51,7 млрд руб. (за девять месяцев собрали уже 34,5 млрд руб., то есть больше, чем хотели за весь год). Пока что разрыв между собственными доходами и помощью центра довольно большой, но пройдет примерно пять лет и Крым не будет значительно отставать по этому показателю от других субъектов, прогнозирует Дерюгин.

На фоне фактического роста поступлений по сравнению с прошлогодними ожиданиями прогноз доходов на следующую трехлетку выглядит осторожным. В Крыму ждут, что собственные доходы региона составят от 38 млрд до 40 млрд руб. в каждый из следующих трех лет, а доходы в целом — от 168 млрд до 190 млрд руб., то есть наращивать бюджет опять же планируется за счет федерального центра.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 6 →

РЕТЕЙЛ

«О'кей» больше не супер

ЕЛЕНА СУХОРОКОВА,
ИРИНА ПАРФЕНТЬЕВА,
НАТАЛЬЯ НОВОПАШИНА**X5 Retail Group собирается приобрести супермаркеты группы «О'кей». Соответствующее ходатайство уже подано в антимонопольную службу. У «О'кей» останутся гипермаркеты и дискаунтеры, сети которых она намерена развивать.**

X5 Retail Group (развивает сети «Пятерочка», «Перекресток» и «Карусель») ведет переговоры о приобретении сети супермаркетов «О'кей», входящих в одноименную розничную группу компаний, сообщает сторона переговоров. В Федеральную антимонопольную службу уже поступило ходатайство от «Келвин Лимитед» (Kelwin Limited), входящей в структуру X5 Retail Group, на получение предварительного согласия о сделке.

В группу «О'кей» по состоянию на 27 октября 2017 года входили 37 супермаркетов и 72 гипермаркета под брендом «О'кей», а также сеть дискаунтеров «Да!» из 60 магазинов. По итогам 2016 года группа была седьмым по выручке продовольственным ритейлером после X5 Retail Group, «Магнита», «Дикси», «Ленты» и Metro Cash & Carry, свидетельствуют данные «РБК Исследования рынков».

Основную часть выручки «О'кей» обеспечивают гипер- и супермаркеты, образующие один дивизион. За девять месяцев этого года выручка двух форматов составила 118,2 млрд руб., дискаунтеров «Да!» — лишь 7,2 млрд руб. Но бизнес дискаунтеров за январь — сентябрь почти удвоился, а доход гипер- и супермаркетов уменьшился на 0,9%.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 11 →



ПОДПИСКА: (495) 363 1101

ежедневная
деловая
газета

16+

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Этот номер отпечатан
в ОАО «Московская газетная типография»
123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1
Заказ № 2227
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.

ПЕРЕГОВОРЫ О чем лидеры России, Ирана и Азербайджана договорились
на очередной встрече

Саммит встал в колею

АНЖЕЛИКА БАСИСИНИ

Встреча президентов Ирана, России и Азербайджана в Тегеране прошла на фоне обострения отношений Ирана с США и их союзниками. Россия в этом конфликте может успешно сыграть роль посредника, полагают эксперты.

Разговор на три страны

В среду, 1 ноября, президент России Владимир Путин с однодневным визитом посетил Иран. В Тегеране он провел встречу с президентами Ирана и Азербайджана Хасаном Рухани и Ильхамом Алиевым. В таком формате они впервые встречались в августе прошлого года в Баку, тогда же было решено встречаться так регулярно. Следующая встреча пройдет в России, договорились президенты в Тегеране.

У Путина также состоялись отдельные переговоры с Рухани и духовным лидером и верховным руководителем Ирана аятоллой Али Хаменеи, а также с Алиевым.

В трехстороннем формате обсуждались вопросы транспорта и энергетики, борьба с терроризмом, урегулирование правового статуса Каспийского моря, торговля, сообщил российский лидер после переговоров. В принятом по итогам встречи совместном заявлении стороны подтвердили значимость реализации международного транспортного коридора «Север — Юг».

По итогам переговоров Рухани назвал Россию стратегическим партнером Ирана. Путин, в свою очередь, о стратегическом партнерстве не упоминал, но подчеркнул продуктивность двустороннего сотрудничества по «сирийской проблематике»

Как и год назад, они подчеркнули необходимость скорейшего завершения строительства железнодорожной магистрали Решт (Иран) — Астара (Азербайджан). Участок является западной ветвью транспортного коридора «Север — Юг», который должен соединить действующие железнодорожные сети России, Ирана и Азербайджана.

Президент Ирана Рухани заявил прессе, что хотел бы видеть российских инвесторов в трехсторонних проектах.

На пресс-конференции Путин также заявил о готовности России поставлять газ на север Ирана по трубопроводной системе Азербайджана и призвал эти страны сотрудничать в сфере энергоресурсов: «Хорошо известно, что Россия, Иран и Азербайджан — крупные производители углеводородов, но это не значит, что мы должны конкурировать. Это значит, что мы должны координировать свои усилия».



ФОТО: Anadolu/Getty Images

На переговорах в трехстороннем формате Владимир Путин, Хасан Рухани и Ильхам Алиев договорились о расширении сотрудничества в сфере энергоресурсов, а также о скорейшем урегулировании правового статуса Каспийского моря

Одновременно «Роснефть» и иранская НОС утвердили «дорожную карту» по реализации совместных стратегических проектов в сфере нефтегазодобычи в Иране, общий объем инвестиций в которые может составить до \$30 млрд. «При реализации этих проектов полка добычи достигнет до 55 млн т нефти в год», — сказал глава «Роснефти» Игорь Сечин.

после распада СССР. Кроме Ирана и России на каспийские ресурсы претендуют Азербайджан, Казахстан и Туркмения. «Мы все — прикаспийские государства, надеюсь, что в ближайшее время мы закончим согласование всех параметров наших договоренностей», — сказал Путин.

Иранская проблема

Путин приехал в Иран на фоне обострившегося противостояния Тегерана с США, Саудовской Аравией и Израилем. Все три противника Ирана в последние недели повторили свои претензии, указав на дестабилизирующую роль Ирана в Сирии. Президент США Дональд Трамп 13 октября пригрозил Тегерану новыми санкциями. Министр обороны Израиля Авигор Либерман после встречи в Тель-Авиве с российским коллегой Сергеем Шойгу написал в Twitter: «Иран пытается упрочить свои военные позиции в Сирии, я сообщил российскому министру: Ирану необходимо понять, что Израиль не позволит Ирану сделать это». Король Саудовской Аравии Салман бен Абдель Азиз аль-Сауд на встрече с Путиным в Кремле 5 октября предупредил, что Ирану необходимо отказаться от вмешательства в дела других стран.

Израиль, США и Саудовская Аравия обвиняют Корпус стражей иранской революции (КСИР) — элитное подразделение иранской армии — в участии в боях на стороне сирийских правительственных сил. Кроме того, по мнению Тель-Авива, действия Ирана в Сирии угрожают безопасности Израиля.

По мнению Мохаммада Маранди, Иран не угрожал безопасности Израиля и не станет первым провоцировать конфликт. Москва также считает Иран гарантом стабильности в регионе — совместно

с Турцией три страны выступают гарантами действующего в некоторых частях Сирии режима прекращения огня между правительственными войсками и группировками умеренной вооруженной оппозиции. С мая, по договоренности «тройки» и Сирии, в стране созданы четыре зоны деэскалации.

Израиль недоволен тем, что крупными игроками, в том числе Россия и США, предоставляют свободу действий Ирану в Сирии, поэтому пытается справиться с задачей противостояния Тегерану самостоятельно, в том числе нанося удары по военным объектам на территории Сирии, пишет издание Foreign policy.

Бывший посол Израиля в России Цви Маген в разговоре с РБК выразил уверенность, что Путин на переговорах в Тегеране донесет до иранского руководства позицию Израиля, которая была изложена министру обороны России в Тель-Авиве. «Россия в израильско-иранском противостоянии пытается выступить в качестве «посредника и основного арбитра», так как роль США в регионе отходит на второй план — они уже не являются основным фактором влияния на Ближнем Востоке», — считает Маген. Учитывая новую роль России в регионе, Москва может дать Израилю гарантии относительно действий Ирана в Сирии, допускает Маген.

По итогам переговоров Рухани назвал Россию стратегическим партнером, другом и соседом Ирана. Путин, в свою очередь, о стратегическом партнерстве не упоминал, но подчеркнул продуктивность двустороннего сотрудничества по «сирийской проблематике», отметив совместные усилия России, Турции и Ирана в борьбе с терроризмом. ■

КОНТРОЛЬ В России ужесточается регулирование интернета Блок с вами

МАРИЯ КОЛОМЫЧЕНКО,
ИРИНА ЛИ

С 1 ноября вступил в силу закон о блокировке запрещенных сайтов, который вводит ограничения для VPN. Наиболее популярные в России VPN-сервисы и анонимайзеры, по словам главы Роскомнадзора, согласились исполнять его. В то же время Совет Федерации рекомендовал российским компаниям не размещать рекламу в Twitter. По мнению сенаторов, это будет ответом на ограничения работы российских СМИ в США.

VPN-ограничения

Все наиболее популярные в России VPN-сервисы и анонимайзеры согласились исполнять вступивший 1 ноября в силу закон о блокировке запрещенных сайтов, рассказал РБК глава Роскомнадзора Александр Жаров.

«В России есть 25–30 проксирующих и VPN-сервисов, популярных у населения. Среди них — sameleo.ru, 2ip.ru и др. Они все выразили готовность исполнять закон, у нас в беседе с ними не возникло какого-то непонимания. Понятно, что есть еще сотни тысяч мелких и кустарно написанных VPN — сделать такой сервис в принципе несложно. Но закон ориентирован в первую очередь на наиболее популярные у граждан сервисы», — сообщил Александр Жаров, комментируя вступивший в силу закон с ограничениями для анонимайзеров.

Соответствующие поправки в законодательство были подписаны президентом России Владимиром Путиным 30 июля. Новые требования обязывают анонимайзеров, получивших уведомление от

Роскомнадзора, в течение 30 дней подключиться к информационной системе (ФГИС) с данными о запрещенных в России сайтах и начать блокировать доступ к ним. Информацию о том, каким сервисам нужно выполнять данное требование, Роскомнадзор будет получать от ФСБ и МВД. В случае невыполнения законных требований в срок, анонимайзер сам будет заблокирован.

«Мы еще никаким сервисам требования о подключении к ФГИС не посылали, потому что от правоохранительных органов представлений не получали. До получения информации от них мы никаких действий предпринимать не будем. В рамках подготовки к закону мы тестировали новый интерфейс информационной системы с «Лабораторией Касперского», Opera Software AS, «Яндексом», он работает», — сообщил Александр Жаров.

Он также отметил, что не менее важная часть закона — очистка реестра запрещенной информации от дублирующих записей. «Сейчас в реестре более 90 тыс. записей о запрещенных сайтах, среди которых есть дублирующая и уже устаревшая информация. К началу 2018 года число записей уменьшится примерно до 50 тыс.», — сообщил глава Роскомнадзора.

Как ранее сообщил РБК, вступающим в силу законом об ограничениях для VPN была обеспокоена Ассоциация европейского бизнеса, в состав которой входят Air France, Volvo Cars, Deutsche Bank, Nokia и еще несколько сотен европейских компаний. Члены организации попросили у Минкомсвязи и Роскомнадзора разъяснения, могут ли они по-прежнему использовать VPN для обеспечения информационной безопасности и защищенного взаимодействия с партнерами и контрагентами и должны ли

Первая реакция

«Для нас это быстрый канал реагирования»

Кирилл Родин,
маркетолог Рокетбанка

«Twitter не является для нас приоритетным каналом, поскольку мы не получаем оттуда клиентов. Обычно посты, которые мы в нем продвигаем, касаются ситуационного маркетинга. Ценность Twitter в другом — для нас это один из самых быстрых каналов реагирования на вопросы клиентов».

«Не будем принимать поспешных решений»

Михаил Гончаров,

основатель и управляющий сети ресторанов «Теремок»

«Twitter не является для «Теремка» основным каналом коммуникации в социальных медиа. Мы используем его в основном для получения обратной связи от покупателей. Если законодательно Twitter запретят, то разумеется, мы не бу-

дем его использовать. Пока это в рамках рекомендаций, «Теремок» не будет принимать поспешных решений».

«Ничего страшного не произойдет»

Дмитрий Мариничев,

уполномоченный по защите прав предпринимателей в интернете

«Если появится запрет на продвижение для российских компаний в Twitter, ничего страш-

ного не произойдет. Всегда будет тысяча способов извлечь из этого в том числе и выгоду. В качестве продвижения российский рынок достаточно замкнутый на сегодня. Такие транснациональные сервисы иногда даже и проигрывают отечественным с точки зрения донесения информации о тех или иных продуктах».

они уведомлять об этом российских госрегуляторов.

Александр Жаров отметил, что в законе четко написано, что он не распространяется на VPN-сервисы, используемые компаниями в технологических целях. «Компании в случае получения уведомления от Роскомнадзора могут обратиться в правоохранительные органы с разъяснением о том, что VPN-сервис необходим им для собственных технологических целей и используется только определенным кругом лиц, например сотрудниками», — подчеркнул глава Роскомнадзора.

Без рекламы в Twitter

Рабочая группа временной комиссии Совета Федерации по защите государственного суверенитета и предотвращению вмешательства во внутренние дела России рекомендовала отечественным компаниям не размещать рекламу в Twitter.

Это должно стать ответной мерой на блокировку американской компанией аккаунтов телеканала RT и агентства Sputnik. Решение было принято по итогам заседания рабочей группы в Совете Федерации.

«В качестве ответной, зеркальной меры на дискриминационные действия властей США в отношении российских СМИ рекомендуем российским компаниям воздержаться от размещения рекламного контента в Twitter», — сказал глава рабочей группы сенатор Олег Морозов.

По его словам, рабочая группа Совфеда также обобщит представленные ведомствами и министерствами предложения по симметричному ответу на ограничения российских СМИ и подготовит законодательные инициативы.

26 октября Twitter объявил об изменении политики размещения рекламных объявлений от российских государственных СМИ. Согласно нововведениям RT и Sputnik больше

не смогут размещать в сервисе микроблогов свою рекламу. Все деньги, заработанные Twitter с 2011 года на рекламе от данных медиа, будут направлены на исследования по изучению влияния соцсети на выборы. Такое решение, как пояснили в Twitter, было основано на «исследовании ситуации с выборами 2016 года в США, а также на выводах американского разведывательного сообщества, которое пришло к заключению, что и RT, и Sputnik пытались вмешаться в эти выборы от имени правительства России».

В 2017 году российские рекламодатели могут потратить в Twitter, по оценке российского офиса Dentsu Aegis Network, около 300 млн руб. Для сравнения: общие затраты на интернет-рекламу в этом году могут достигнуть, по версии Zenith, 134 млрд руб. ■

При участии Ильи Немченко, Любови Алтуховой

РБК
КОНФЕРЕНЦИИ

Круглый стол РБК

Революционные инвестиции
в коммерческую недвижимость:

Продажа квазигосударственной
недвижимости на примере
Ростелекома

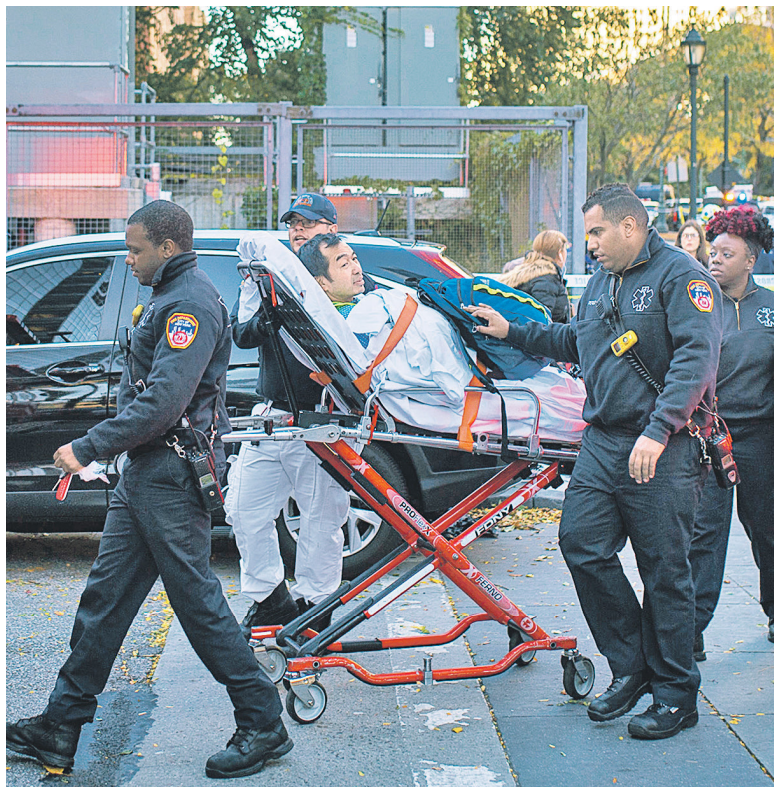
8 ноября 2017,
Российский Аукционный Дом
Москва, Хрустальный пер., 1

Подробнее: <http://bc.rbc.ru/2017/comestate/>
Программа: Юлия Веселова — jveselova@rbc.ru, +7 (985) 173 32 03
Участие: Инна Галлер — igaller@rbc.ru, +7 (964) 772 3484

Генеральный партнер:



ТРАГЕДИЯ ПЕРЕД ХЕЛЛОУИНОМ



Днем 31 октября в Нью-Йорке 29-летний уроженец Узбекистана Сайфулло Саипов, управляя арендованным пикапом, совершил наезд на велосипедистов и пешеходов в районе Нижнего Манхэттена, а затем врезался в школьный автобус. В результате террористической атаки погибли восемь человек, среди которых граждане США, Аргентины и Бельгии. Еще 12 человек пострадали. Саипов был ранен полицейскими при задержании и отправлен в больницу. Сразу после произошедшего в районах большого скопления людей были усилены меры безопасности, и вечером на Манхэттене состоялось традиционное шествие в честь Хеллоуина.

Нападение в Нью-Йорке совершил эмигрант из Узбекистана

Теракт по инструкции

АЛЕКСАНДР АТАСУНЦЕВ

Теракт в Нью-Йорке совершил уроженец Узбекистана, выигравший американскую грин-карту в лотерею. Рост количества терактов с участием выходцев из СНГ объясняется персонализированным подходом ИГ к пропаганде, говорят эксперты.

Во вторник, 31 октября, в Нью-Йорке произошел теракт. Так мэр города Билл де Блазио квалифицировал действия 29-летнего уроженца Узбекистана Сайфулло Саипова. Днем 31 октября Саипов на арендованном пикапе съехал с городской магистрали Вест-стрит на идущую параллельно велосодорожку и начал сбивать велосипедистов и прохожих. Через несколько кварталов пикап врезался в школьный автобус, преградивший ему дорогу. В результате атаки погибли восемь человек, 12 получили ранения. Атака стала самой смертоносной для Нью-Йорка с 11 сентября 2001 года, когда в башни Всемирного торгового центра врезались два самолета, в результате чего погибли более 2600 человек.

После столкновения с автобусом Саипов вышел из разбитого автомобиля и с криками «Аллах Акбар!» стал размахивать оружием. Как позднее сообщила полиция, у него в руках были пневматический пистолет и пейнтбольное ружье. Полицейские открыли по Саипову огонь и ранили в живот. После этого злоумышленник был доставлен в больницу. Утром 1 ноября он находился в сознании и его допрашивала полиция.

Победитель лотереи

Сайфулло Хабибулаевич Саипов переехал в США в 2010 году. Право на въезд он получил благодаря программе розыгрыша виз Diversity VISA Program. Президент США Дональд Трамп сразу обрушился в своем Twitter на лотерейную программу. «Мы активно выступаем за систему, разрешающую въезд по критериям достоинства, больше никаких лотерей от демократов. Нам нужно стать гораздо жестче (и умнее)», — написал он. Трамп и ранее выступал за отмену лотереи грин-карт. Позже Трамп написал, что приказал Министерству внутренней безопасности ужесточить программу по ограничению въезда в США. «Быть политически корректным здорово, но не такой ценой», — написал он в Twitter.

Первые две недели после переезда из Ташкента Саипов жил в Огайо у друзей семьи, рассказала The Washington Post его знакомая Дилноза Абдусаматова. Примерно через год после переезда он женился; по неподтвержденной информации, у него есть два ребенка.

Последние полгода Саипов жил в Патерсоне, индустриальном районе Нью-Джерси, в котором обитает мусульманская община, насчитывающая несколько тысяч человек. Кроме того, полицейские при задержании обнаружили при нем документы с адресом проживания в Тампе, штат Флорида. Агентство Associated Press со ссылкой на источники в полиции сообщило, что какое-то время Саипов работал водителем грузовика, а последние полгода подрабатывал водителем в Uber.

В МИД Узбекистана уже заявили, что проверяют личность исполнителя теракта. Президент страны Шавкат Мирзиёев выразил готовность сотрудничать с Вашингтоном «для оказания содействия в расследовании данного террористического акта».

Если сравнивать этот теракт со всеми терактами с использованием автомобилей за последние полгода, то он является самым точным с точки зрения исполнения руководств, распространяемых ИГ, отмечает эксперт

След ИГ

По данным нескольких американских изданий, в машине Саипова полиция нашла записку, из которой следовало, что он совершил атаку «во имя «Исламского государства» (ИГ, запрещенная в России организация). ИГ пока не сделала официальных заявлений по этому поводу.

По предварительной информации, Саипов планировал атаку несколько недель, заявил на пресс-конференции 1 ноября заместитель комиссара полиции Нью-Йорка Джон Миллер. «Он сделал это во имя ИГ, и вместе с дру-

гими предметами на месте преступления мы нашли записку, указывающую на это», — цитирует Миллера The New York Times. Имам мечети в Тампе, которую посещал Саипов, сказал газете на условиях анонимности, что отговаривал его идти по пути радикализации.

мией» (ранее именовался «Дабик», но название лишилось своей идеологической и символической нагрузки, после того как террористы были вытеснены из одноименного города в Сирии) в одной из рубрик опубликовал подробное руководство, как осуществлять теракт при помощи пикапа или грузовика. С тех пор в Европе теракты с использованием крупногабаритного транспорта произошли в Барселоне, Ницце, Стокгольме, Берлине.

«ИГ давала рекомендации по выбору грузовика и целей, а также предписывала исполнителю иметь при себе или в машине какой-либо документ, подтверждающий, что исполнитель теракта присягнул халифату», — говорит Гвоздева. По ее словам, оружие, которым размахивал Саипов, также часть разрядки ИГ. Его наличие в руках, как правило, позволяет предполагать, что террорист будет убит на месте, таким образом он становится шахидом, что принципиально важно в идеологии ИГ, добавляет собеседник РБК.

Опасные страны

Исполнителем теракта в Нью-Йорке, как и нескольких других в последние годы, оказался выходец из СНГ. 1 января этого года уроженец Узбекистана Абдулгadir Машарипов устроил стрельбу в стамбульском клубе (погибли 39 человек). Он прибыл в Турцию нелегально, до этого проходил обучение в Афганистане. 7 апреля 2017 года также выходец из Узбекистана Рахмат Аликов въехал на грузовике в торговый центр в Стокгольме — по-



гибли пять человек. Шведская газета Expressen сообщала, что он приехал в Швецию из Самарканда.

Летом 2016 года в стамбульском аэропорту им. Ататюрка произошли три взрыва. Погибли 36 человек, около 150 пострадали. По информации турецких властей, взрывные устройства привели в действие террористы-смертники. Позднее президент Турции Реджеп Тайип Эрдоган заявил, что среди 30 задержанных по делу о теракте есть уроженцы Дагестана, Киргизии и Таджикистана. Турецкие СМИ сообщили, что в числе арестованных 11 граждан России.

В январе 2015 года в СМИ появилась информация, что на юге



ФОТО: Reuters

Сайфулло Саипов

Франции задержаны пять граждан России из Чечни в возрасте от 24 до 37 лет. Все они подозревались

в подготовке теракта. Четверо из них были задержаны в Сен-Жан-де-Веда, один — в Безье.

По мнению Евгении Гвоздевой, то, что все чаще теракты организуют выходцы из СНГ, подтверждается статистическими данными и объясняется особенностями мобилизационной тактики ИГ. «Последние 20 лет наблюдался большой отток радикальных исламистов из Средней Азии в Сирию и Ирак. С 1990-х годов существует «Исламское движение Узбекистана» (запрещено в России и в Узбекистане), которое практически не действует на территории Узбекистана, но процветает в Афганистане, Пакистане и Киргизии», — говорит

эксперт. В 2015 году движение пришло ИГ. «Исламское государство» сделало ставку на то, чтобы привлечь к джихаду как можно больше людей, упростило процедуру джихада. Любой недовольный получил четкие и простые рекомендации, как объявить джихад современному обществу», — говорит Гвоздева.

На прошлой неделе американская консалтинговая компания Soufan Group совместно с международным экспертным сообществом The Global Strategy Network опубликовала доклад о количестве иностранных бойцов в рядах ИГ. Согласно докладу, больше всего в ИГ выходцев из стран СНГ — почти 9 тыс. человек. Однако исследо-

ватели ссылаются на данные, полученные в разные годы.

Феномен террористов-одиночек связан не с их национальностью или страной происхождения, а с трансформацией самого международного терроризма, говорит руководитель научных исследований в институте «Диалог цивилизаций» Алексей Малашенко. Если раньше действовали в основном консолидированные группировки вроде «Аль-Каиды» (запрещена в России), то сейчас терроризм стал децентрализованным. Борьба с таким проявлением терроризма крайне сложно, говорит эксперт: «Если бы была какая-то сеть, ее можно было бы разрушить». ▀

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

Бюджет Крыма

78,9% —

такой будет доля трансфертов из федерального бюджета в бюджете республики к 2020 году, в 2017 году их доля составит 67,3%

28,2

млрд руб. составят затраты бюджета республики в 2018 году по статье «Образование» (16,8%), 22,37 млрд руб. — «Социальная политика» (13,3%), 11,5 млрд руб. — на здравоохранение (6,8%)

На
5–8%

ежегодно будут увеличиваться расходы бюджета Крыма в ближайшие три года

45,4%

расходов бюджета Крыма в 2018 году придется на раздел «Национальная экономика» — 76,3 млрд руб. К 2020 году доля раздела вырастет

до 53,5%

(101,86 млрд руб.)

64,6

млрд руб. в 2018 году составят бюджетные ассигнования на инвестиции в объекты капитального строительства республики по федеральной целевой программе

Источники: Минфин Крыма, проект бюджета Крыма на 2018–2020 годы

БАЛАНС Бюджет полуострова на 80% обеспечат из Москвы

Всё в Крыму

→ Окончание. Начало на с. 1

Возможно, власти Крыма «знают что-то, чего не знаем мы», расстраивает Дерюгин, например ждут ухода крупного налогоплательщика (в проекте бюджета рост поступлений от налога на прибыль ожидается на уровне 3,5%, что сопоставимо с темпами инфляции). Но в целом это выглядит как перестраховка, отмечает он: «Они ничем не рискуют. Будут дополнительные деньги — значит, у них будет возможность дополнительно что-то профинансировать. В таких условиях закладывать себе слишком оптимистичный прогноз тоже не надо». Крым несильно зависит от собственных доходов, поэтому может себе позволить снизить ожидания по налоговым и неналоговым поступлениям «хоть до нуля», добавляет эксперт, зато региону «не придется ломать голову» над тем, какие статьи сократить.

«Бюджет Республики Крым — это бюджет развития, предполагающий объемы и направления инвестиций, обеспечивающие стабильное формирование и расходование бюджета без превышения долговых обязательств над финансовыми возможностями», — сообщила в ответ на запрос РБК пресс-служба крымского Минфина, подчеркнув, что «расходы сбалансированы доходами».

Рассчитаться с украинским долгом

Минфин Крыма планирует в следующие три года разобраться с долгом по облигациям, выпу-

щенным еще в 2011 году, когда полуостров входил в состав Украины (их номинальная стоимость составляла 133 млн грн). Срок погашения этого долга настал в июне 2014 года, вскоре после перехода Крыма под контроль России, однако республика его пропустила. До этого, в апреле 2014 года, рейтинговое агентство S&P квалифицировало как дефолт Крыма невыплату купона по этим бумагам.

Сейчас у Крыма 390 млн руб. долга, включая долг по спорным внешним обязательствам на \$5 млн, следует из статистики Минфина России. С 2019 года Крым планирует нулевой размер госдолга

Возмещения через Арбитражный суд Москвы добивалась кипрская DRGN Limited, «дочка» украинской инвесткомпании Dragon Capital. Она хочет получить более €1 млн (в эту сумму входит и долг, и процентный доход по нему). Столичный арбитраж иск удовлетворил частично, однако последующие инстанции отказали в удовлетворении требований компании в полном объеме. Верховный суд в мае этого года отказался передавать кассационную жалобу DRGN

на рассмотрение Судебной коллегии по экономическим спорам.

Минфин Крыма в бюджете на трехлетку предусматривает возможность заключать с владельцами облигаций «соглашения об урегулировании, включая мировые соглашения, предусматривающие осуществление выплат владельцам в общей сумме до 543,4 млн руб. в счет окончательного и полного исполнения обязательств по облигациям». Сумма выплаты будет включать как номинальную стоимость облигаций, так и проценты по ним. Заключить такие соглашения Крым может до 1 сентября следующего года.

Сейчас у Крыма 390 млн руб. долга, включая долг по спорным внешним обязательствам на \$5 млн, следует из статистики Минфина России. С 2019 года Крым планирует нулевой размер госдолга.

Отказ от консолидации

В то время как федеральный Минфин подтверждает приверженность стратегии бюджетной консолидации, сокращая расходы в следующие три года как в реальном, так и в номинальном выражении, Крым идет по другому пути. Траты регионального бюджета в следующие три года растут темпами 5–8%, то есть быстрее инфляции (таргет Центробанка — 4%).

В основном расходы Крыма идут по разделу «Национальная экономика» (на него приходится более 45,4% совокупных трат в 2018 году). Большая часть расходов по этому направлению идет на дороги (36 млрд из 76 млрд

руб.), а также на «другие расходы» (16,6 млрд руб.), на водное хозяйство (8,3 млрд руб.) и топливно-энергетический комплекс (7,7 млрд руб.).

Политика федерального центра — улучшить инфраструктуру полуострова до уровня остальных

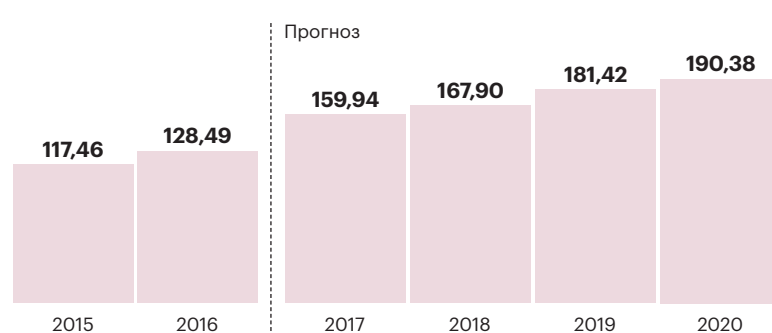
субъектов, рассуждает Дерюгин. Высокая дотационность возникает не потому, что Крым «патологически беден», подчеркивает эксперт. Чтобы на полуострове не было «неправильных» направлений, Москва хочет показать, что страна о нем «заботится». ■

Бездефицитность бюджета Крыма обеспечат трансферты из федерального бюджета

Доходы бюджета Крыма, млрд руб.



Расходы бюджета Крыма, млрд руб.



Источники: Минфин Крыма, проект бюджета Крыма на 2018–2020 годы

КОНФЛИКТ Минфин США разъяснил механизм применения новых санкций Лицензия на изоляцию

ИВАН ТКАЧЁВ,
ПАВЕЛ КАЗАРНОВСКИЙ

Закон о новых санкциях против России обязал власти США следить за тем, чтобы российские граждане и компании, уже находящиеся под санкциями, не получали помощи от иностранцев. Минфин США во вторник разъяснил, что это значит. В результате принятия закона также были расширены секторальные санкции против российских нефтяных проектов

Управление по контролю за иностранными активами (OFAC) Минфина США 31 октября опубликовало разъяснения, как будут применяться санкции в отношении иностранных (то есть неамериканских) лиц и компаний, которые помогают проводить сделки в интересах россиян, уже находящихся под санкциями США.

Подписанный президентом Дональдом Трампом в августе закон о расширении антироссийских санкций (CAATSA) ввел целый набор так называемых вторичных санкций — мер против неамериканских лиц, сотрудничающих с запрещенными российскими секторами, проектами и лицами. До этого вторичные санкции были больше характерны для таких санкционных программ, как иранская или северокорейская. Прямая обязанность соблюдать запреты, обусловленные санкциями против России, лежала только на гражданах США, компаниях, организованных по американскому законодательству, и лицах, находящихся на американской территории. Но теперь банки и компании по всему миру рискуют оказаться под санкциями, если они сотрудничают с россиянами из санкционных списков.

Российских SDN изолируют от мира

Закон CAATSA, в частности, обязывает президента США вводить санкции против иностранных финансовых институтов (банки,

брокеры, инвестиционные компании, клиринговые дома и т. д.), о которых министру финансов известно, что они содействуют «значимым финансовым транзакциям» в интересах российских лиц, внесенных в санкционный список SDN в связи с конфликтом на Украине. Таким институтам, которые оказали запрещенное содействие начиная с сентября 2017 года, грозит запрет на открытие или ведение корреспондентских счетов в США, то есть фактически изоляция от американской долларовой системы.

Возможность вводить такие ограничения против иностранных банков была уже предусмотрена принятым в конце 2014 года законом в поддержку свободы Украины (UFSA), но прежняя администрация США не собиралась ею пользоваться, а новый закон переводит такие меры в плоскость обязательного. Опубликованные разъяснения OFAC «свидетельствуют о том, что Минфин США рассматривает данные санкции в качестве обязательных и намерен в действительности использовать данную статью в отношении неамериканских банков, которые осуществляют существенные транзакции с российскими лицами, включенными в список блокирующих санкций (SDN)», сказал РБК партнер международной юрфирмы Debevoise & Plimpton в Москве Алан Карташкин.

Госсекретарь США (сейчас — Рекс Тиллерсон) может заблокировать наказание иностранного финансового института за помощь россиянам из списка SDN, если решит, что такое наказание противоречит национальным интересам Соединенных Штатов, говорится в разъяснениях казначейства.

OFAC привело критерии, по которым финансовая транзакция может быть признана «значимой» («существенной», significant), и уточнило, что значит «содействовать» такой транзакции. «Содействие» будет пониматься широко и включает предоставление валюты, финансовых инструментов, ценных бумаг, любую «передачу ценности», а также оказа-

ние услуг любого рода, включая предоставление персонала, программного обеспечения, технологий. «Существенность» транзакции будет оцениваться по «совокупности фактов и обстоятельств», OFAC будет смотреть на масштабы, количество и частоту сделок, «характер транзакции», степень осведомленности менеджмента о таких операциях, степень заинтересованности российского лица под санкциями в этих сделках, наличие обманных схем и т. д. Точного критерия по денежной сумме транзакции нет.

В настоящее время в списке SDN числятся 99 российских граждан и организаций, изолированных от американской экономики в наказание за причастность к украинским событиям.

«Семейные» санкции

Закон CAATSA также делает обязательным введение санкций против граждан и компаний за пределами США (foreign persons), которые будут замечены в содействии «существенным транзакциям» в интересах российских лиц, внесенных в санкционные списки в связи с конфликтом на Украине, а также в связи с кибератаками на системы США и попытками вмешательства в американские выборы. В рамках «киберсанкций» в списке SDN оказались ФСБ, ГРУ и несколько российских организаций, которых США считают причастными к разведывательной деятельности. Критерии «существенности» сделки здесь такие же, как в отношении иностранных финансовых институтов.

Отличие заключается в том, что иностранным лицам и компаниям нужно остерегаться не только отношений с фигурантами списка SDN, но и с теми, кто находится под менее жесткими, секторальными санкциями (это крупнейшие нефтяные компании, госбанки и госкорпорации). США могут наказать иностранцев и за то, что они помогают проводить транзакции близким родственникам лица под санкциями (супруги, родители, братья/сестры, дети). А на-

казание подразумевает блокировку активов в американской юрисдикции.

Иностранные финансовые институты и иностранные лица, которые теперь могут быть наказаны американцами за помощь россиянам из санкционных списков, по определению включают и российские лица. Так, ограничения в отношении корреспондентских счетов в США могут быть введены и против российских банков, которые осуществляют такие транзакции, говорит Алан Карташкин. При этом, отмечает он, OFAC заявило о возможной подготовке списка банков, которые будут подпадать под такие ограничения по аналогии с существующими списками иранских банков.

Расширение ограничений

Минфин США обновил директиву № 4 в рамках секторальных санкций против России, введенных в 2014 году из-за конфликта на Украине. Ограничения против российских нефтяных компаний расширены на их будущие проекты по освоению трудноизвлекаемой нефти за пределами России.

Директива в ее исходном виде запрещала американскому бизнесу предоставлять, экспортировать или реэкспортировать товары, технологии и нефинансовые услуги в поддержку проектов на территории России, которые обладают потенциалом добычи нефти на шельфе Арктики, в глубоководных районах моря или в сланцах, если в таком проекте задействована компания, внесенная в соответствующий секторальный список (на данный момент это «Роснефть», ЛУКОЙЛ, «Газпром», «Газпром нефть» и «Сургутнефтегаз», а также их дочерние предприятия).

Эти ограничения не меняются, но к ним добавляется новое: американскому бизнесу запрещается сотрудничать с перспективными арктическими, глубоководными или сланцевыми проектами, которые отвечают одновременно трем критериям: эти проекты начинаются после 29 января 2018 года,

они локализованы где угодно (не только в России), и российская компания («Роснефть», ЛУКОЙЛ, «Газпром», «Газпром нефть», «Сургутнефтегаз» или любая другая компания, которая в будущем подпадет под директиву) владеет долей 33% или больше в этом проекте, либо контролирует большинство голосующих прав.

Эксперты ранее оценивали для РБК, что под новые ограничения на участие американского бизнеса могут подпасть, например, проекты «Роснефти» в Бразилии и Венесуэле, проекты ЛУКОЙЛа в Гане и Румынии. Но Минфин США уточнил в разделе «Часто задаваемые вопросы», что проекты, «начатые» до 29 января 2018 года, не подпадают под запрет. «Началом» проекта будет считаться выдача властями соответствующей страны формальных прав на разведку, добычу или освоение нефти.

Причем достаточно, чтобы лицензия была предоставлена до 29 января «любой стороне», чтобы проект был свободен от ограничений, следует из разъяснений Минфина США. Например, если иностранное правительство уже предоставило права на разработку глубоководного месторождения нефти своей госкомпании, а та затем привлекла в проект российскую компанию, находящуюся под секторальными санкциями, американский бизнес сможет оказывать содействие такому проекту.

Измененная директива состоит из двух частей: первая сохраняет исходный запрет на участие американцев в проектах на территории России или ее континентальном шельфе — «проектах, которые были инициированы с даты, когда была выпущена та директива (12 сентября 2014 года. — РБК)», сообщил на брифинге для журналистов представитель Минфина США. Вторая часть — «дополнительное ограничение, которое вступит в силу в январе 2018 года», потому что конгресс хотел, чтобы оно охватывало соответствующие проекты, «которые могут начаться или не начаться в будущем». ■



Тематические приложения к газете РБК

Подробная аналитика, актуальные исследования, интервью лидеров отраслей, тренды экономики России и мира

Реклама 18+



НЕДВИЖИМОСТЬ В Москве и Санкт-Петербурге происходит монополизация девелоперского рынка

Новостройки уплотняются

АЛЕКСЕЙ ПАСТУШИН

Более половины всех сделок с новостройками в Москве, как и в Санкт-Петербурге, приходится на проекты всего пяти застройщиков. Монополизация рынка может ускорить процесс банкротства небольших девелоперов, считают эксперты.

На столичном рынке жилой недвижимости налицо признаки активной консолидации. В частности, из 25,3 тыс. заключенных за первые девять месяцев 2017 года в Москве договоров долевого участия (ДДУ; оформляются при покупке квартир и апартаментов на стадии строительства) более половины (12,9 тыс.) пришлось на проекты пяти компаний-девелоперов. Это следует из рейтинга спроса на новостройки, впервые составленного аналитиками базы недвижимости ЦИАН (есть в распоряжении РБК). Аналогичная ситуация наблюдается в Московской области (24,7 тыс. из 49,3 тыс.), а также в Санкт-Петербурге (19,7 тыс. из 36,06 тыс.).

По мнению экспертов, это означает, что для мелких и средних застройщиков наступили тяжелые времена и их число будет сокращаться.

Свои расчеты эксперты ЦИАН сделали на основе данных Единого государственного реестра недвижимости (ЕГРН); учитывались только розничные сделки физических лиц в строящихся корпусах, заключенные с 1 января по 30 сентября 2017 года. Исследование охватывало только дома с тремя и более этажами. Всего за девять месяцев в России было заключено 483,7 тыс. ДДУ, на анализируемые ЦИАН регионы пришлось 23% от всех сделок с новостройками.

Спрос невозможен без ресурса

Аналитики ЦИАН подчеркивают неравномерность спроса: если среднее количество сделок в жилых комплексах компаний — лидеров по продажам, например в Москве, находится в диапазоне 70–150 в месяц, то у остальных застройщиков — менее десяти. На топ-10 самых востребованных ЖК Москвы пришлось 7,9 тыс. сделок (в среднем 88 сделок в месяц), на все остальные — 17,4 тыс. (в среднем 10,5 ДДУ в ЖК в месяц). «Безусловно, есть дорогие объекты, для которых нормальны продажи нескольких лотов в месяц, — уточняется в исследовании ЦИАН. — Но невысокие темпы продаж (30–40 квартир в месяц) в целом ряде масштабных проектов комфорт-класса могут негативно сказаться на финансовой устойчивости их застройщиков и рынка в целом». Это также может привести к переизбытку предложения на рынке, заключают авторы исследования.



В Москве, Московской области и Санкт-Петербурге за девять месяцев 2017 года совершилась почти четверть от общероссийского количества сделок со строящимся жильем

Причину существенной концентрации продаж в проектах лишь нескольких девелоперов руководитель департамента аналитики и консалтинга компании «Бест-Новострой» Сергей Лобжанидзе объясняет тем, что лучше всего сейчас продаются проекты, предполагающие комплексное освоение территорий, с лучшим соотношением «цена/качество». «Они расположены вблизи станций метро либо не имеют конкурентов, поэтому концентрируют на себе практически весь локальный спрос», — поясняет

он. И лишь несколько девелоперов имеют возможность реализовывать такие проекты. «Для таких компаний обычно характерно наличие серьезных ресурсов, позволяющих привлекать дешевое кредитное финансирование, а также получать возможность согласования таких крупных проектов в лучших локациях», — добавляет Лобжанидзе.

Тенденция к концентрации рыночного спроса вокруг крупнейших застройщиков продолжится, считает руководитель отдела исследований «ИРН-Консалтинга» Татьяна

Бокачева. При этом если небольшие компании смогут найти своего локального покупателя и выжить в этих условиях, то застройщиков среднего размера ждут тяжелые времена, уверена она. «Последним будет не хватать административного ресурса для покупки лучших площадок и доступа к дешевым кредитным ресурсам», — объясняет Бокачева. — Это приведет к их поглощению более крупными компаниями. В результате, считает она, на рынке 80% спроса будет сформировано вокруг пяти–десяти круп-

нейших игроков, а 20% будет приходиться на десятки, если не сотни, мелких.

Новостройки — основной драйвер рынка столичной недвижимости уже несколько лет. По итогам первых трех кварталов в Старой и Новой Москве, по данным Росреестра, было заключено 36,8 тыс. ДДУ, что на 52,7% больше, чем за тот же период 2016 года. Но темп роста продаж новостроек несколько снизился — по итогам первого полугодия 2017 года он достигал 66% год к году.

При этом не все компании — лидеры рейтинга ЦИАН по объему продаж являются лидерами по объему вводимого жилья. Так, в последнем рейтинге крупнейших девелоперов России, составленном компанией INFOline, нет группы ПСН и MR Group, занимающих вторую строчку рейтинга ЦИАН по Москве. При этом находящаяся на пятом месте компания «Авеста» впервые попала в рейтинг по итогам 2016 года, заняв 13-ю позицию.

Скорее всего, по итогам 2017 и 2018 годов произойдет изменение в рейтинге крупнейших девелоперов России по объему ввода жилья, считает Сергей Лобжанидзе. «Если посмотреть на структуру предложения квартир и апартаментов в новостройках Старой Москвы, то выяснится, что основную долю составляют объекты, ввод в эксплуатацию которых намечен на 2018 год (38% предложения), — указывает Лобжанидзе. — На втором месте (25,5%) — объекты, которые будут введены в эксплуатацию в 2019 году, на третьем месте (16,2%) — объекты, которые будут введены в 2017 году, на четвертом (6%) — те, которые будут сданы госкомиссии в 2020 году».

Кто продает больше всего строящейся жилой недвижимости

Данные о количестве договоров долевого участия за январь–сентябрь 2017 года
■ Доля топ-5 крупнейших застройщиков



Источник: ЦИАН, Росреестр

В ожидании новых норм

«Монополизация рынка в условиях избытка предложения неизбежна, — отмечает Рустам Арсланов, директор по продажам ГК «Гранель» (четвертое место по количеству ДДУ в Новой Москве, шестое — в Подмоскowie). — Она, скорее всего, приведет к череде банкротств мелких застройщиков». Сам факт концентрации спроса на отдельных проектах уже говорит о затоваренности рынка, указывает управляющий партнер «Метриум Групп» Мария Литинецкая. При этом спрос все еще отстаёт от предложения, указывает она. «В условиях равновесия между спросом и предложением сделки распределялись бы более равномерно между различными игроками и их продуктами, — объясняет Литинецкая. — Тем не менее есть и положительные тенденции: наметился рост заработной платы, и снижаются ставки по ипотеке. Эти процессы будут увеличивать спрос на жилье, что снизит напряжение из-за существующих диспропорций».

Коррекция спроса и предложения может произойти в результате сокращения числа новостроек. По итогам третьего квартала 2017 года объем предложения в Московской области сократился почти на 10% по сравнению со вторым кварталом, составив 2,77 млн кв. м, указывают аналитики компании «Миэль-Новостройки». Количество новостроек на рынке уменьшилось на 3,4%, до 286 объектов. Объем предложения в количестве квартир показал снижение на 9,3%, на данный момент на рынке есть порядка 51,9 тыс. лотов. В Старой Москве совокупный объем предложения по итогам сентября 2017 года без учета элитных объектов составил 2,85 млн кв. м. «По сравнению с августом зафиксировано снижение на уровне 1,3%, — отмечает генеральный директор компании «Миэль-Новостройки» Наталья Шаталина. — Однако выход нового объема предложения не перекрыл текущий уровень спроса, в результате чего впервые за все время исследований было зафиксировано снижение объемов предложения в пределах 1,3%. Количество квартир в продаже также снизилось — на 1,8% (до 44,4 тыс. лотов)».

Ускорить монополизацию рынка может и изменение законодательства, регулирующего продажу новостроек, отмечают опрошенные РБК эксперты. С 1 июля 2018 года вследствие принятия в июле 2017 года закона об особенностях формирования компенсационного фонда долевого строительства в целях дополнительной защиты прав и законных интересов дольщиков ужесточаются условия работы застройщиков. В частности, компаниям, намеренным получить разрешение на строительство нового жилья, необходим не менее чем трехлетний опыт работы на рынке строительства многоквартирных домов, а также разрешение на ввод в эксплуатацию не менее 10 тыс. кв. м многоквартирных домов. Кроме того, на специализированном банковском счете застройщика должна быть сумма в размере не менее 10% от проектной стоимости строительства. ■

МНЕНИЕ

Почему рынок ICO не может больше жить по старой модели

Илья Перекопский,

сооснователь
Blackmoon Financial Group,
в 2007–2014 годах —
вице-президент
«ВКонтакте»



ФОТО: из личного архива

Число ICO растет, но качество проектов и доля успешных размещений падает. Если не придут крупные игроки, то через пару месяцев рынок просто рухнет.

Фантастический рост курса криптовалют за последние годы привел к появлению целой категории людей, разбогатевших неожиданно для самих себя. За считанные месяцы их состояние приумножилось в десятки и сотни раз. При этом многие из них уже были достаточно успешны и крипто стала для них приятным бонусом. Я знаю довольно много владельцев бизнесов и топ-менеджеров крупных компаний, которые купили криптовалюту лет пять назад. Они не проводили глубокого анализа, чаще полагаются на свою интуицию, тратили на покупку \$5–10 тыс. Это была как ставка в казино. Никто из них не связывал с этой небольшой инвестицией свое будущее и не относился к этому серьезно. Один мой знакомый даже потерял свой Private key от лайткоина, которые за несколько лет с \$5 тыс. выросли до \$40 тыс. В итоге история закончилась удачно, он с трудом нашел и купил токены на ICO нашего проекта Blackmoon Crypto. Именно такие люди внезапно превратились в активных инвесторов в ICO. Капитал появился у них внезапно, они готовы инвестировать дальше и при этом продолжать заниматься своими обычными делами в реальном мире.

Поймавшие волну

Помимо этой категории инвесторов есть другие, разбогатевшие на росте крипторынка. Майнеры получили свой капитал в основном на добыче биткоинов. Лет пять-семь назад процесс был несложным и недорогим. Можно было легко купить оборудование, найти дешевое электричество и начинать майнить. Я лично знаю человек пять-десять, которые намайнили больше 1 тыс. биткоинов. Сейчас это более \$5 млн.

Но стоимость добычи выросла так, что далеко не всегда себя оправдывает. Те, кто сегодня приходит на этот рынок, просто теряют деньги. А майнеры, ставшие обладателями больших объемов криптовалют, теперь ищут другие рынки для вложения своих средств.

По моим подсчетам, майнеров и первичных криптоинвесторов тысячи, а может быть, пара десятков тысяч. Но благодаря шуму вокруг криптовалют к ним стали подтягиваться и люди из мира традиционных фиатных денег. Скажем, в нашем ICO участвовали почти 10 тыс. человек из 135 стран. Мы знаем, что среди них есть абсолютно все категории инвесторов:

ранние покупатели крипты, майнеры, фиатные инвесторы, люди разного рода занятий — от менеджеров строительных компаний в Лондоне до продюсеров модных музыкальных групп из Кореи. По оценкам участников рынка, количество инвесторов в ICO и обладателей криптовалюты на волне бума достигло во всем мире примерно 100 тыс. человек.

Успешных ICO все меньше

Большинство обладателей криптовалюты уже поучаствовали во многих ICO, некоторые — в десятках. Через ICO больше сотни проектов собрали более \$3 млрд. Причем объем привлеченных денег от месяца к месяцу растет. В августе было собрано около \$400 млн, в

рекламы в Adwords и FB. Данные об инвесторах активно продаются направо и налево, и если вы хоть раз посетили сайт с ICO, боюсь, никакой другой рекламы до нового года вы больше не увидите.

Доходность падает

Из более чем сотни сентябрьских ICO токены лишь примерно десяти компаний начали расти на биржах. Получается, средняя доходность падает, про 1000% уже можно забыть. Можно найти 30–40%, в крайнем случае 70–80% за период в один-три месяца. Учитывая, что 90% инвесторов приходят спекулировать на несколько месяцев, мало у кого получится реализовать стратегию «быстрого заработка». Более того, криптоинвесторы начали терять деньги.

«Лишь малую долю на рынке ICO составляют компании, у которых получается органично встроить блокчейн и токены в свою бизнес-модель»

сентябре — более \$1 млрд (данные компании ICO Rating). Статистика на первый взгляд впечатляет и выглядит позитивной для рынка. Но это не совсем так.

В августе на ICO выходило несколько десятков проектов, из которых успешными были около десяти. В сентябре уже было более 100 проектов, заметных в маркетинговом пространстве, а успешно достигли CAP (целевая сумма сборов на ICO) всего 15–20. У нас пока нет цифр за октябрь, но, по предварительным оценкам, на ICO выйдет не меньше 300 проектов, а заявленного CAP, скорее всего, достигнуто не больше пары десятков компаний. Из всей этой несложной статистики очевиден один тренд: количество успешных ICO перестало расти, а в процентном отношении от всех ICO оно падает драматически. Если в летние месяцы success rate (доля успешных ICO в общем количестве) был 30–40%, в сентябре — 10%, то по итогам октября, вероятнее всего, не более 3–5%. При этом в абсолютных цифрах рынок пока растет, но за внимание уже слегка уставшего инвестора борются уже не десятки проектов, а 300.

Курс основных криптовалют в последние пару месяцев находится на относительно высоком уровне, то есть бешеный рост приостановился, поэтому и новых инвесторов тоже меньше. Они стали осторожнее выбирать проекты: у них рябит в глазах от созданных одними и теми же специалистами одинаковых сайтов, White Paper (WP) и

Расходы на проведение ICO растут обратно пропорционально качеству проектов. Организация успешного ICO превратилась в очень дорогую затею: в сентябре это стоило \$500 тыс., в октябре будет стоить \$0,75–1 млн, цены на маркетинг постоянно растут. Благодаря росту числа желающих провести ICO заработать смогут в первую очередь посредники. Например, два месяца назад помощь в написании WP стоила \$5 тыс., сейчас \$50 тыс.

Когда трубопрокатный завод пытается привлечь деньги через ICO на организацию производства «днищ и фитингов» (цитата из WP компании), становится немного грустно и смешно. Непонятно, какое отношение они имеют к крипторынку. Ну и перенос первой даты ICO говорит о не самом большом спросе на zavodcoin, так они назвали свои токены.

Большинство сегодняшних проектов можно поделить на две части. Половина проектов выходит на ICO только с идеей, без команды, без опыта и без минимальных собственных вложений. Основатели совсем неопытны в создании стартапов, но жажда наживы не дает им противиться искушению. Другая половина — это относительно опытные предприниматели, которые хотят привлечь деньги либо на текущий, либо на новый перспективный проект. У них, как правило, есть какой-то основной бизнес и готовая команда, но при этом они не готовы рисковать своим собствен-

ным проектом. Они придумывают нелепый, не связанный с основным бизнесом проект, который и ведут на ICO.

Но чтобы шанс на успех был высоким, нужно жить только ICO, забыть про выходные и нормальный сон на два-три месяца. Я знаю мало людей и компаний, которые могут себя так мобилизовать. Плюс ко всему предприниматели, имеющие другой бизнес, занимаются ICO вполсилы. Поэтому оба вида проектов, скорее всего, обернутся провалом.

Лишь малую долю на рынке ICO составляют компании, у которых получается органично встроить блокчейн и токены в свою бизнес-модель. Но таких компаний становится все меньше относительно общего числа проектов, и, если не произойдет больших перемен, через пару месяцев success rate ICO упадет до 1% и рынок рухнет. Инвесторы увидят, что огромная часть проектов осталась нереализованной. Большая часть токенов на биржах может с высокой вероятностью показывать отрицательную доходность. В этом случае начнется паника и продажи.

Как избежать катастрофы?

Спасти ситуацию может выход на рынок ICO больших и уже успешных интернет-компаний, которым на развитие требуются сотни миллионов долларов. Появление хотя бы одного такого проекта помогло бы рынку шагнуть на другой уровень, а инвесторам не пришлось бы читать сотни многообещающих WP. Они бы увидели один знаковый проект с огромным потенциалом роста и захотели бы в нем поучаствовать. Примером такого проекта, на мой взгляд, может быть мессенджер Telegram. Проект отлично развивается во всем мире, в некоторых странах Telegram — это олицетворение интернета. В Telegram нет монетизации, хотя потенциал невероятный. Если завязать токен на монетизацию, то такое ICO точно может стать самым большим в истории. Плюс также является то, что в Telegram сидит вся мировая криптотусовка, это основной центр коммуникаций для сообщества. Такой проект смог бы сплотить криптоинвесторов, а самое главное, что в такой проект вложилось бы огромное количество традиционных инвесторов. На рынок ICO пришли бы совершенно новые деньги от многотриллионного фиатного рынка.

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

ТРАНСПОРТ Суд арестовал акции компаний, связанных с Рашидом Мурсекаевым

В Ирландии нашли запасные аэродромы «ВИМ-Авиа»

НАТАЛЬЯ ДЕМЧЕНКО

В Ирландии был наложен временный арест на три компании, связанные с совладельцем «ВИМ-Авиа» Рашидом Мурсекаевым. Он покинул Россию после появления претензий правоохранительных органов к руководству компании.

В Ирландии Высокий суд наложил арест на три компании, связанные с Рашидом Мурсекаевым — совладельцем авиакомпании «ВИМ-Авиа», сообщает Business Irish.

Временный арест был наложен судом на акции Fastway Leasing, Avion Leasing Ltd и City Leasing — их запрещается передавать или продавать кому-либо до дальнейших распоряжений суда. Компании зарегистрированы в Дублине и Лимерике.

Avion Leasing Limited была зарегистрирована в 2008 году. У компании два директора — Магнус Торстен и Торстен Олафур Торстейнссон. Fastway Leasing Designated Activity Company работает в Ирландии с 2005 года, у нее также два директора — Алексей Курин и Кристала Георгиу. Такая же дата регистрации у City Leasing Designated Activity Company, Курин и Георгиу являются директорами и этой компании. В 2007 году газета РБК писала, что на балансе ирландских лизинговых компаний



Адвокаты Unique Air Cargo разыскали активы совладельца авиакомпании «ВИМ-Авиа» Рашида Мурсекаева в Ирландии

City Leasing и Fastway Leasing находились четыре используемых «ВИМ-Авиа» самолета. Согласно отчетности Fastway Leasing, конечным бенефициаром этой компании и City Leasing является Мурсекаев. Также в отчетности говорится, что Fastway Leasing предоставлял займы авиакомпании «ВИМ-Авиа» до €6 млн и имеет текущие обязательства по займам перед банком «Образование», которые были взяты под залог самолетов.

Владельцы «ВИМ-Авиа» — Мурсекаев и его жена Светлана — покинули Россию, после того как авиакомпания объявила о приостановке чартерных рейсов, а Следственный комитет возбудил уголовное дело в отношении топ-менеджмента компании по статье «мошенничество».

Арест наложен судом по ходатайству компании Unique Air Cargo (фирма зарегистрирована в США и входит в группу «Волга-Днепр»). Адвокат Unique Air Cargo Эндрю Фитцпатрик сказал суду, что его клиент еще в 2013 году затребовал с зарегистрированной в Германии компании ACG Air Cargo €4 млн долга. Поручителем по этому долгу выступал Мурсекаев, и в 2016 году немецкий суд обязал его выполнить свои долговые обязательства, однако Мурсекаев этого не сделал.

Теперь адвокаты Unique Air Cargo разыскали активы Мурсекаева в Ирландии и обратились в

суд с просьбой наложить на них арест и взыскать с Мурсекаева эти €4 млн. Следующее заседание суда намечено на следующую неделю.

В компании «Волга-Днепр» не ответили на запрос РБК о деталях судебного разбирательства.

Арест на ирландские активы Рашида Мурсекаева наложен

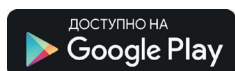
судом по ходатайству зарегистрированной в США компании Unique Air Cargo, входящей в группу «Волга-Днепр»

С 25 сентября «ВИМ-Авиа» прекратила осуществлять чартерные рейсы из-за невозможности оплатить стоимость авиационного топлива. Из-за этого в аэропортах в России и за рубежом были задержаны десятки рейсов.

Совладелец компании Рашид Мурсекаев заявил, что перевозчика планируется передать под внешнее антикризисное управление. В отношении авиакомпании началась проверка Ространснадзора, обратили внимание на ее проблемы и на сове-

Новый номер уже в продаже

Также в цифровых киосках



Реклама 16+ ООО «Бизнес Пресс», 117393, г. Москва, ул. Профсоюзная 78, стр.1, ОГРН 1067746826070



rbc.ru

РЕТЕЙЛ X5 Retail Group подала заявку на приобретение новых активов

«О'кей» больше не супер

→ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1

Сопоставимые продажи этих двух форматов за девять месяцев снизились на 3,7%, зато дискаунтеров — выросли на 62%.

Но «Да!» пока не приносит группе операционной прибыли. По итогам первого полугодия 2017 года (последние доступные данные) у дискаунтеров была отрицательная EBITDA. У гипер- и супермаркетов рентабельность по этому показателю достигает 5,6%.

В начале октября «О'кей» в презентации для инвесторов уточняла, что по итогам первого полугодия на супермарке-

«Седьмой континент», отмечает гендиректор «INFOLine-Аналитики» Михаил Бурмистров. По его оценке, стоимость операционного бизнеса «О'кей», включающего 37 супермаркетов, выручка которых за девять месяцев 2017 года составила чуть менее 13 млрд руб., может составлять до 4 млрд руб., еще до 4 млрд руб. может стоить принадлежащая «О'кей» недвижимость. В зависимости от конфигурации сделки цена «О'кей» может варьироваться в диапазоне от 4 млрд до 8 млрд руб. (от \$68,7 млн до \$137,3 млн по текущему курсу), полагает он.

возможных покупателей, с которыми тогда велись переговоры, назывались «Ашан» и «Лента». Акционеры «О'кей» рассчитывали выручить за компанию 110 млрд руб. (\$1,8–2 млрд), утверждал в январе 2017-го «Деловой Петербург», называя среди претендентов «Магнит», X5 Retail Group и «Ашан».

На конец торгового дня во вторник, 31 октября, капитализация «О'кей» на Лондонской фондовой бирже составляла \$645,8 млн. На конец дня в среду, 1 ноября, капитализация «О'кей» после объявления о сделке выросла на 8,3%, до \$699,6 млн.

В марте 2017 года новым гендиректором направления гипер- и супермаркетов «О'кей» был назначен Миодраг Бороевич. Источник РБК тогда предполагал, что дискаунтеры могут быть выделены в отдельный бизнес, для развития которого также не исключен вариант привлечения инвестора. В сообщении о переговорах с X5 Retail Group «О'кей» подтвердила, что сфокусируется на развитии гипермаркетов и магазинов-дискаунтеров. Для «О'кей» логичен отказ от бизнеса супермаркетов, так как он никогда не был для группы стратегическим, полагает Бурмистров, добавляя, что сейчас компании нужны деньги на открытие новых дискаунтеров и реновацию гипермаркетов (в том числе реализацию проектов по сдаче части площадей в аренду сети «Фамилия»).

X5 Retail Group в четвертом квартале 2016 года вернула себе звание крупнейшего по выручке российского ретейлера. За девять

Группа «О'кей» в цифрах

\$699,6

млн составляет капитализация группы на Лондонской фондовой бирже

37

супермаркетов и 72 гипермаркета под брендом «О'кей», а также сеть дискаунтеров «Да!» из 60 магазинов входят в группу

118,2

млрд руб. — выручка дивизиона гипер- и супермаркетов группы за 9 месяцев 2017 года

5,6%

рентабельность по EBITDA форматов гипер- и супермаркетов

месяцев этого года выручка X5 выросла на 26,2%, до 933,3 млрд руб. Сопоставимые продажи выросли за период на 6,1%.

Капитализация X5 Retail Group во вторник, 31 октября, на Лондонской фондовой бирже достигла \$11,1 млрд, на конец дня 1 ноября она не изменилась. ▀

щании правительства с участием Владимира Путина, который из-за этого объявил выговор министру транспорта Максиму Соколову.

Расследованием уголовного дела в отношении топ-менеджмента компании занялось главное управление СКР по расследованию особо важных преступлений — дело было возбуждено по ч. 4 ст. 159 УК России (мошенничество). В СКР считают, что должностные лица «ВИМ-Авиа» продолжали реализовывать авиабилеты на рейсы, заведомо зная, что денежных средств авиакомпании недостаточно для закупки топлива, таким образом «путем обмана» был получен 1 млн руб.

После этого владельцы авиакомпании «ВИМ-Авиа» Рашид Мурсекаев и его жена Светлана улетели за рубеж. По данным источников РБК, они улетели в Стамбул.

Рашиду Мурсекаеву было предъявлено заочное обвинение в мошенничестве в особо крупном размере.

По данным Росавиации, «ВИМ-Авиа» до кризиса занимала десятое место по объему пассажирских авиаперевозок в России. Компания прекратила регулярные перевозки с 15 октября. ▀

При участии Дениса Пузырева, Василия Маринина, Петра Канаева, Алексея Митракова

По итогам первого полугодия на супермаркеты группы «О'кей» приходилось 10% всей выручки ретейлера. Общая торговая площадь этого формата равняется 47,6 тыс. кв. м, что составляет 8% торговой площади всех форматов группы. В собственности ретейлера находится 18 тыс. кв. м торговой площади супермаркетов

ты приходится 10% всей выручки ретейлера. Общая торговая площадь этого формата равняется 47,6 тыс. кв. м, что составляет 8% торговой площади всех форматов группы. В собственности ретейлера находится 18 тыс. кв. м торговой площади супермаркетов.

Для сегмента супермаркетов эта сделка станет крупной, она сопоставима с недавней сделкой по передаче в аренду ряду федеральных сетей супермаркетов

Основными владельцами «О'кей» являются основатели группы Дмитрий Коржев и Дмитрий Троцкий (каждому косвенно принадлежит, по данным на 31 декабря 2016 года, по 23,49% уставного капитала), а также их партнер Борис Волчек (28,02%).

Владельцы ретейлера «О'кей» планируют продать свою долю в сети, сообщили в декабре 2016 года «Ведомости» со ссылкой на знакомые с участниками переговоров источники. Среди воз-

РБК КОНФЕРЕНЦИИ



Григорий Печерский
ADG group*



Сергей Рябокобылко
Cushman & Wakefield*



Лоран Мильчиор
ETAM Group*



Эрнесто Гонзалес
Росинтер Ресторантс
Холдинг



Николай Казанский
Colliers International*



Игнат Бушухин
РБК. Недвижимость

Сессия РБК на MAPIC* 2017

Российский ритейл:
Новые форматы, проекты
и возможности на рынке

15 ноября 2017 г.
Канны, Дворец фестивалей, Зал 2
11:00 — 12:00

Партнеры:



ФАС прогнозирует рост стоимости медикаментов из-за новой системы учета

Реестру лекарств требуется профилактика

ПОЛИНА ЗВЕЗДИНА

С нового года жизненно важные медикаменты подорожают для государства из-за несовершенства реестра лекарств и введения системы для госзакупок от «Ростеха», предупредила ФАС. Цены могут вырасти на 30%, оценили эксперты.

Проблемы с синхронизацией

С 1 января 2018 года на рынке государственных закупок лекарств заработает информационная аналитическая система (ИАС). Министерство здравоохранения (Минздрав) пользуется системой в тестовом режиме с весны 2017 года. ИАС разработал «Ростех» по поручению Владимира Путина для мониторинга цен на медикаменты на государственных торгах. Исходя из уже внесенных данных, а также данных государственной базы лекарств ИАС автоматически устанавливает максимальную цену контракта — это должно исключить случаи намеренного завышения цены.

Но из-за использования ИАС данных из Государственного реестра лекарственных средств (ГРЛС) эффект от внедрения системы может оказаться прямо противоположным — привести не к экономии государственных средств, а наоборот, способствовать их «искусственному увеличению», заявил начальник управления контроля социаль-



Информационная аналитическая система — это «бездушная машина», которая не будет способствовать экономии бюджетных средств, а наоборот приведет к их «искусственному увеличению», считает представитель ФАС

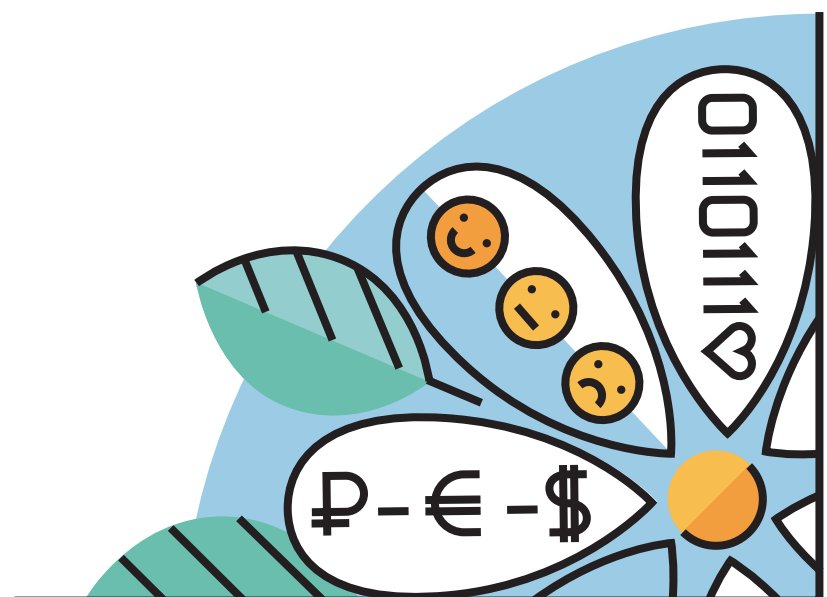
РБК
КОНФЕРЕНЦИИ

Call-center* как драйвер развития бизнеса

8 ноября 2017,
отель Марриотт Новый Арбат
(ул. Новый Арбат, 32)

При регистрации укажите кодовое слово «Драйвер»
и получите скидку 15%*
<http://bc.rbc.ru/2017/callcenter/>

Программа: Лариса Каграманян — lkagramanyan@rbc.ru, +7 (916) 723 90 85
Участие: Инна Галлер — igaller@rbc.ru, +7 (964) 772 34 84
Спонсорство: Анна Герасимова — agerasimova@rbc.ru +7 (926) 014 49 94



*Акция действует до 3 ноября, Колл-центр, 2017 год. Реклама. 18+

ной сферы и торговли Федеральной антимонопольной службы (ФАС) Тимофей Нижегородцев на Фарма Форуме РБК.

«Ростех» разрабатывал ИАС совместно с Федеральным казначейством и Министерством финансов. «Они проделали впечатляющую работу», — заявил Нижегородцев. Как рассказал эксперт, хотя система «считает и функционирует» так, как надо, «есть очень серьезная проблема, которая во многом может обесмыслить и обесценить» усилия, затраченные на ее разработку. Проблема заключается, от-

собами: варьируется количество пробелов между словами, виды скобок и т.д. Все эти названия одного и того же медикамента ИАС будет считывать как разные лекарства, а это может привести к созданию искусственных монополий, ограничению конкуренции и, как следствие, к повышению цен на лекарства, пояснил Нижегородцев. «Бездушная машина, которую представляет из себя ИАС, будет воспринимать каждый из этих вариантов написания как отдельный препарат, и это будет серьезнейшая проблема», — подчеркнул он.

т.д.), указывает Нижегородцев. Например, препарат диклофенак в таблетках представлен в ГРЛС семью разными способами написания. Среди них — «таблетки, покрытые кишечнорастворимой оболочкой», «таблетки пролонгированного действия, покрытые пленочной оболочкой», и т.д. Насколько именно вырастут цены на препараты из-за несовершенства ГРЛС, Нижегородцев не уточнил.

Недостатком ГРЛС могут воспользоваться закупающие лекарства больницы или ведомства, намеренно выбрав для закупки из каталога такое написание МНН, под которое подходит только один бренд, пояснили слова Нижегородцева в ФАС. В таком случае, говорят в ФАС, заказчик отклонит все заявки от других поставщиков, где написание МНН будет хоть немного отличаться от выбранного из каталога, даже если их предложение по цене будет выгоднее. «Так заказчик ограничит конкуренцию, но формально сделает все по правилам — воспользуется каталогом ИАС», — пояснила РБК заместитель начальника управления контроля социальной сферы и торговли ФАС Надежда Шаравская.

Другая проблема, которая может возникнуть в связи с недостатками ГРЛС, — это некорректное формирование начальной цены контракта на лекарства. Из-за единообразия в написании названия лекарств в ГРЛС система «Ростеха», высчитывая среднюю цену на определенное МНН, не сможет обнаружить все медикаменты с этим действующим веществом, а, например, может найти только самые дорогие или, наоборот, самые дешевые. В таком случае государство либо переплатит за этот препарат, либо не сможет его оперативно закупить из-за слишком низкой цены предложения, подчеркивает Шаравская.

Из-за проблем с синхронизацией базы «Ростеха» и ГРЛС закупочные цены повысятся на жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты (ЖНВЛП),

Особенности закупок лекарств в России

Государство в лице Минздрава и региональных ведомств закупает лекарства по наименованию действующего вещества (международному непатентованному наименованию, МНН). Одно и то же действующее вещество может быть представлено линейкой брендов разных производителей. Закупка по МНН позволяет поддерживать конкуренцию на рынке.

потому что именно их в основном закупает государство. В списке ЖНВЛП препараты для лечения тяжелых онкологических или генетических заболеваний, для пациентов в больницах и для льготных категорий граждан — детей, пенсионеров, инвалидов и т.д. По данным аналитической компании DSM Group, в 2016 году объем рынка госпрепаратов составил 330 млрд руб.

Сколько стоит починить ГРЛС

Приведение в порядок собственного реестра может обойтись Минздраву примерно в 5 млн руб., предположил в разговоре с РБК ведущий аналитик Российской ассоциации электронных коммуникаций Карен Казарян. «Составление единообразной базы — это не очень дорого. Можно найти исполнителя за 5 млн руб. Но если потребуется дополнительная интеграция с ИАС, сумма может вырасти до 50 млн руб.», — указал он.

«РТ — Проектные технологии» (структура «Ростеха», разработавшая ИАС) и Минздрав устранили почти все несоответствия написания МНН в ГРЛС, сообщил РБК заместитель генерального директора госкорпорации «Ростех» Александр Назаров. «Сейчас только 0,5% записей в справочнике имеют подобные [описанные Нижегородцевым] несоответствия. В ближайшее время они будут устранены», — указал он. Минздрав не ответил на запрос РБК.

Представитель фармкомпания Stada назвал еще одну проблему, с которой столкнутся регуляторы и рынок после начала работы ИАС. «Больше волнует не привязка ИАС к реестру, а отсутствие региональных особенностей. ИАС не учитывает то, что Россия большая страна и стоимость препарата в Москве, Калининграде и Магадане неизбежно будет разной из-за доставки», — указал заместитель генерального директора Stada CIS Иван Глушков.

В 2016 году на закупку антибиотика «амоксциллин плюс клавулановая кислота», о котором упоминал Нижегородцев, государство потратило 454 млн руб., зафиксировали в DSM Group. «В случае если все заказчики воспользуются недостатком системы, описанным ФАС, и закупят самый дорогой бренд с таким действующим веществом, препарат обойдется государству в 1,5 млрд руб. Траты на него вырастут в три раза», — рассказал РБК генеральный директор компании Сергей Шуляк. В целом, по его оценке, если проблемы с синхронизацией ГРЛС и системы «Ростеха» до нового года не будут решены, государство будет тратить на лекарства примерно на 30% больше. «Не у всех препаратов с одним действующим веществом такая большая разница в ценах, как у МНН «амоксциллин плюс клавулановая кислота», поэтому не думаю, что рост цен будет больше 30%», — пояснил Шуляк. ■

Приведение в порядок собственного реестра может обойтись Минздраву примерно в 5 млн руб., полагают аналитики. Однако если потребуются дополнительная интеграция с информационной аналитической системой, сумма может вырасти до 50 млн руб.

мечает Нижегородцев, в каталоге лекарственных препаратов: его предлагается формировать на основе ГРЛС, «который в неудовлетворительном состоянии». В реестре содержатся сведения о действующем веществе препарата, его бренде, цене, дозировке и т.д. Его формированием занимается Минздрав.

Грязный реестр

Нижегородцев считает, что состояние ГРЛС неудовлетворительное, потому что в базе нет единообразия. Так, название одного и того же МНН у разных производителей представлено несколькими спо-

в качестве примера Нижегородцев привел написание действующего вещества «амоксциллин плюс клавулановая кислота» (антибиотик) и воды для инъекций. Первый препарат записан в ГРЛС семью разными способами, вода — двумя, еще у двух производителей воды на месте МНН стоит прочерк. Такая ситуация грозит возможностью для заказчика выбрать определенное написание действующего вещества, которое будет соответствовать конкретному бренду.

Помимо неодинакового написания одного и того же МНН у разных брендов и производителей различается и написание лекарственной формы (таблетки, капсулы и

Реклама +18



НАЦИОНАЛЬНЫЙ
РЕКЛАМНЫЙ
ФОРУМ 2017

АКАР | РБК
СОВМЕСТНЫЙ ПРОЕКТ

Реклама vs* . бизнес: связи решают

тренды отрасли, интервью,
экономика рекламы

nrf.rbc.ru

*vs. — против

Легко ли переквалифицироваться из бухгалтеров в дизайнеры

Модный баланс



ФОТО: Владислав Шатило/РБК

Владелица бренда Private Sun Мария Фикссон сама ездит по магазинам, рассказывает продавцам, как носить и примерять новую вещь

**Экономика
модного бренда
Private Sun
(2016 год), млн руб.**

Выручка

78

Оптовые продажи

45

Розничные продажи

33

Расходы

54Производственные
затраты

45

Заработная плата
и налоги

3,3

Маркетинг

1,9

Логистика

1,6

Административно-
управленческие
расходы

1,5

Прочее

0,7

Прибыль

24

Источник: данные компании

ИРИНА ФЕДОТОВА

Мария Фикссон так много работала, что попала в больницу в предынсультном состоянии. Тогда она решила резко изменить жизнь и стала дизайнером — в прошлом году продажи одежды под брендом Private Sun принесли ей 78 млн руб. выручки.

«Меня всегда раздражало желание женщин «обтянуться», надевая классические приталенные пальто, — говорит Мария Фикссон. — Образ жизни современной женщины таков, что надо все успеть: и на работу сходить, и продукты купить, и ребенка куда-то отвести — а значит, на ней должно быть что-то свободное — пальто, не стесняющее движений, и кроссовки».

Свое первое пальто «будто с мужского плеча» 29-летняя москвичка Мария Фикссон продала четыре года назад. До этого она плела украшения и шила платья. Сегодня владелица бренда Private Sun продает одежду собственного производства более чем в 200 магазинах, в своей шоу-рум и через интернет, ежегодно практически удваивая обороты: в прошлом году созданный с нуля модный бренд принес ей 78 млн руб. выручки и 24 млн руб. прибыли.

Главбух в 21 год

Фикссон окончила школу экстерном, в 16 лет поступила на бюджетное отделение Финансовой академии при президенте РФ и стала изучать бухучет и аудит. О предпринимательстве она тогда не думала, а мечтала стать преподавателем. Работала параллельно с учебой: вела бухгалтерию на аутсорсинге для предпринимателей, сотрудничала с аудиторской компанией ФБК. На старших курсах уже устроилась аудитором в Ernst & Young, а когда Фикссон исполнился 21 год, декан факультета порекомендовал ее в коллегии адвокатов «Монастырский, Зюба, Степанов и партнеры» на должность главного бухгалтера. «У меня была хорошая зарплата, собственный кабинет. Я была фанатом бухучета и очень-очень ответственной», — вспоминает Фикссон.

Чрезмерная ответственность привела к неожиданным последствиям — уже через полтора года работы главбух попала в больницу: ее увезли прямо из кабинета в предынсультном состоянии — сказались перенапряжение. После выписки из-за поврежденных сосудов глаз Фикссон пришлось уволиться — долго работать за компьютером она уже не могла. Спасло ситуацию только то, что к

ней по рекомендации знакомых обратились несколько предпринимателей, которым был нужен бухгалтер на аутсорсинге, а затем еще и Standard Bank, которому был нужен внешний консультант для ряда проектов. Эта работа занимала два дня в неделю, и у молодого финансиста впервые в жизни появилось свободное время.

На Новый, 2011 год Мария с мужем поехала в Париж. Там ее вни-

стве научила мама-врач, которая подрабатывала шитьем свадебных платьев. Фикссон хотелось с помощью украшений корректировать овал лица — она делала объемные ожерелья и длинные сережки, вязала шапки и украшала их камнями. Училась по видео и книгам, что-то изобретала сама.

В то время Фикссон еще плохо понимала, как раскручивать сайт, и даже не заметила, как по-

Всего каналов продвижения Private Sun 18: Instagram, собственный блог, страница в Facebook, Telegram-канал, «Яндекс.Директ», рассылки и пр. Каждый приносит 5–15% продаж

мание привлекли уютные магазинчики, в которых женщины продавали вещи, сделанные своими руками. «И это были не какие-то сверхженщины, а теплые, живые люди, которые сами делают эту красоту», — вспоминает она. Так в жизни специалиста по финансам появилась мечта.

Вернувшись в Москву, она сделала сайт и стала на дому изготавливать украшения. Этому ее в дет-

ступил первый заказ. Позже она завела «Живой журнал» (ЖЖ) и стала размещать там фотографии со ссылкой на сайт, а затем завела Instagram-аккаунт (сейчас там более 60 тыс. подписчиков). Микро-бизнес приносил в первое время 13–15 тыс. руб. в месяц. Все деньги предпринимательница откладывала, готовясь к своему первому предновогоднему маркету — в галерее «Москва» на Охотном Ряду.

В то время торговые центры Москвы стали приглашать небольших производителей одежды и украшений, чтобы они могли по выходным и в праздники продавать свою продукцию, не арендуя площади надолго.

Для участия в маркете надо было сделать достаточно продукции и заплатить 16 тыс. руб. за столик. «Я понимала, что надо придумать что-то нестандартное — взяла старый стул с дачи, покрасила его черной и серебряной краской, нашла сухоцветы и пошла туда в кудрях и кружевном платье маминного изготовления — просто Анна Каренина какая-то», — смеется Фикссон. Она сделала красивые коробки, насыпала внутрь золотые и серебряные звезды от елочных украшений и уложила в них изделия. А покупателям объясняла, что это уже готовый подарок — осталось только повязать ленточкой.

Все это сработало — на первом же маркете Фикссон заработала 150 тыс. руб. С этого момента пять дней в неделю она готовилась, а в выходные отправлялась на очередную маркет в очередной торговый центр. Она стала откладывать деньги на «небольшой магазинчик, в котором можно было бы продавать что-то красивое», и тут произошло нечто непредсказуемое.

Платье из занавески

Известный свадебный фотограф Соня Хегай увидела в ЖЖ фотографию Фикссон, позвонила и сказала, что завтра будет свадебная фотосессия и к ней надо сделать платье в романтическом стиле, с кружевом, слегка выцветшее. Его надо было сшить за один день, а денег на кружево не было. Тогда Фикссон купила ткань для занавесок, сделала методом наколки выкройку, и на следующий день платье было готово.

Если я смогла сделать нормальное платье из занавески, то из настоящей ткани у меня точно получится, решила Мария. И в августе 2012 года привезла на очередной маркет несколько платьев и сарафанов свободного фасона — из итальянского хлопка с изображениями диких животных. Продавала практически по себестоимости, ради опыта. Разошлись они быстро, и Фикссон решила пошить 100 платьев. Это обошлось ей в 250 тыс. руб. — столько стоили ткань и услуги контрактного производства.

К ноябрю 2012 года коллекция была готова и уже занимала полквартиры. «Залезать на кровать приходилось по рулонам», — вспоминает предпринимательница. Продать их самой через интернет и на маркетах было почти невозможно, и Фикссон решила предложить продукцию мультибрендовым магазинам одежды. Торговцев она не знала, так что пошла на удачу по магазинам без каких-либо предварительных договоренностей. «Захожу в магазин «Монорум» в Столешниковом, спрашиваю, кто здесь главный, предлагаю ему платья, говорю, что если продадутся — привезу еще, а нет — заберу», — вспоминает она. Как ни странно, но несколько точек согласились взять платья на реализацию. Через неделю раздался звонок: «Маша, привози еще».

Платья в рознице продавались по 6–9 тыс. руб., с таким расчетом, чтобы, реализовав первую партию, потом можно было пошить вдвое больше и отложить немного на покупку швейного оборудования. На жизнь предпринимательница тратила доходы от бухгалтерской деятельности.

К новогодним праздникам 2012 года Фикссон арендовала помещение под первую шоу-рум за 36 тыс. руб. Это был подвал на Шаболовке площадью 36 кв. м, она сама его отремонтировала и

покрасила. Из двух комнат одна была очень маленькой — закройной, в другой стояли рейлы с платьями. Параллельно предпринимательница налаживала отношения с магазинами одежды. Работала в одиночку — сама развозила платья, покупала рулоны ткани и сама их перетаскивала — муж помогал только по выходным. Поэтому шоу-рум была открыта только два дня в неделю, зато квартира перестала напоминать склад.

Платья были из итальянского жаккарда разных цветов — плотные, тяжелые, длинные, приталенные и расклешенные книзу. «Я такие сама носила в институте, — говорит Фикссон, — странные платья, необходимые в гардеробе странной женщины». С ней постоянно сотрудничало уже пять-шесть модных магазинов, и каждый месяц прибавлялось по новой торговой точке. Затем начали обращаться магазины из регионов, которые покупали платья мелким оптом. Сейчас их более 200, крупнейшие — Podium market, Topbrands, Uno.

К июню 2013 года она накопила 100 тыс. руб., которые потратила на швейное оборудование: Фикссон купила прямострочку, оверлок, раскроечный стол и нож. И взяла на работу первого сотрудника — швею, которая работает у нее до сих пор.

Антикризисное пальто

В сентябре 2014 года Фикссон придумала шить свободные пальто-коконы, как говорит сама дизайнер, «будто с мужского плеча». Идея уже носилась в воздухе, но большинство магазинов были наполнены приталенными, класси-

ческими пальто. Поэтому первые шесть ее пальто были распроданы очень быстро. В октябре уже была готова вторая партия из 86 пальто, и все они разошлись за месяц в тех же магазинах, что и платья.

Такие пальто можно было носить с кроссовками, грубыми ботинками и разнообразными шляпами, и в них можно было ходить куда угодно — и на работу, и на детскую площадку с ребенком. Покупательницы часто фотографировались в своих пальто и выкладывали снимки в соцсети. И уже через год у Фикссон появились подражатели: например, покупатели ее продукции из Челябинска разрезали пальто и сшили по лекалам такое же.

Чтобы отличаться от конкурентов, предпринимательница постоянно придумывает новые лекала и новые пальто. «Если наши конкуренты делают одну-две коллекции в год, а мы — 10–12 каждый месяц, и оптовики наши чаще могут обновляться, они в нас заинтересованы. Мы все время на полголовы впереди своих конкурентов», — говорит Фикссон. Осенью 2015 года она стала выпускать зимние пальто на шерстепоне. Стоило оно всего на 1 тыс. руб. дороже осеннего, и это был способ преодолеть сезонность продаж. А недавно придумала пуховик из шелтера, который выдерживает морозы до минус 40 — огромный, как плащ-палатка, из ткани мраморной расцветки — они разошлись прямо из шоу-рума.

Успех с пальто был очень кстати. В конце 2014 года цены на итальянские ткани для платьев подскочили вдвое — рухнул рубль. Это ударило по марже. Продажи платьев тогда

приносили 250–300 тыс. руб. в месяц, но почти все уходило на аренду, зарплату швеи и покупку тканей. Так что со временем основной ассортимента стали пальто. Фикссон перестала ходить на маркеты: они уже не приносили стабильного дохода — и сосредоточилась на сотрудничестве с оптовиками.

Модная экономика

Масштабировать модный бизнес очень сложно, ведь Фикссон сама ездит по магазинам, рассказывает продавцам, как носить и примерять новую вещь, следит, чтобы продавцы все правильно вывешивали. «У нас с клиентами максимальный контакт, и поэтому очень много повторных продаж», — говорит предпринимательница. По цене Фикссон ориентируется на магазины массмаркета типа Zara. Пальто должно стоить 15–17 тыс. руб., иначе широкая аудитория им не заинтересуется.

Сейчас у Фикссон, как она говорит, в «лаборатории пальто», то есть на производстве и в шоу-руме, работают семь человек. Команда — это Мария, ее ассистент и те, кто отвечает за розницу, оптовые продажи, производство и маркетинг. «Все, что делает этот костяк, я прошла сама и могу это оптимизировать», — говорит Фикссон. Бухгалтерия и производство того, что уже разработано в лаборатории, — на аутсорсинге. В 2017 году компания переехала в новую, более просторную шоу-рум на проспекте Мира.

Фикссон не хочет обзаводиться собственной розничной сетью и нанимать новых людей, ей интереснее придумывать что-то но-

вое, производить опытные образцы и сразу получать отклик от владельцев магазинов, отправляя им картинку по телефону. «Для меня самое правильное масштабирование — через оптовые продажи, — говорит Мария, — и через придумывание новых коллекций».

Каналы продвижения Мария называет педалями — всего их 18. Это Instagram, собственный блог, страница в Facebook, Telegram-канал, «Яндекс.Директ», рассылки и проч. Каждый приносит 5–15% продаж.

По итогам 2017 года оборот проекта, по предварительным данным, составит 118 млн руб. Прибыль — около 30%. «Сейчас мы зарабатываем столько, что можно финансировать расширение производства», — говорит Фикссон. Она принципиально не берет кредиты и не привлекает партнеров-инвесторов. «Я несколько лет ходила в одних и тех же кроссовках и совсем не ездила в путешествия, зато Private Sun — это только мое», — говорит Фикссон.

Весной этого года она выпустила в продажу два новых бренда. Это линия мужских пальто Fiksson, которую она посвятила своему отцу, и линия женских пижам «Преступление и наказание» — это некий микс домашней и уличной одежды. По мнению дизайнера, такие пижамы подходят для того, чтобы гулять по городу. «Надо тщательно выбирать очень узкую нишу и быть в этой нише максимально включенным, — убеждена Фикссон, — чтобы, если это пальто с мужского плеча или уличная пижама, то все, кому они нужны в Москве или в России, приходили только к тебе».

Взгляд со стороны

«Не каждая женщина понимает такой стиль»

Любовь Самородская,
владелица магазина Viva Moda в Краснознаменске

«У меня небольшой магазин, где мы продаем не только пальто, но и другую одежду. Три года назад я увидела в Instagram пальто Private Sun и взяла несколько штук на пробу. Марка эта недешевая, и не каждая женщина понимает такой стиль. Но пальто со време-

нем находят своих покупательниц, и некоторые даже подсаживаются на одежду Private Sun. В зале всегда висит 10–20 пальто этой марки. Они стабильно лидируют в продажах, и каждый месяц обновляются. Качество пошива в целом высокое, но иногда бывает и брак. Например, покупатели бывают недовольны тем, что на поверхности материала появляются катышки, но это, как предупреждает производитель на торговой бирке, — свой-

ство натуральных материалов. На закупки пальто Private Sun я выделяю по 200–300 тыс. руб. в месяц, розничная надбавка — 30–40% от оптовой цены».

«Потребитель устал от массовых марок»

Ануш Гаспарян,
коммерческий директор Fashion Consulting Group

«Бренд Private Sun Марии Фикссон — нишевая марка, предлагающая узкий ассортимент. По большому счету

они конкурируют со всем рынком пальто в данном ценовом сегменте, у бренда нет элементов, выделяющих его среди других: подобный крой можно найти у многих марок, он не является их визитной карточкой и выполнен внутри массового тренда. Именно поэтому они конкурируют и с массмаркетом, представляющим пальто в данном ценовом сегменте, и с другими нишевыми марками, производящими пальто по схожей цене, например

Fashion Confession (цена пальто 12,9–18,9 тыс. руб.), Libellulas (14–23 тыс. руб.), I am studio (19,5–24,9 тыс. руб.), CyrilleGassiline (21 тыс. руб.).
Сегодня потребитель несколько устал от массовых марок и с удовольствием рассматривает предложения нишевых брендов. Покупать нишевые марки модно — это дополнительная возможность почувствовать себя модной, одетой не как все».

CLASSIFIED | НЕДВИЖИМОСТЬ

РЕКЛАМА

biztorg.ru

+7 495 363-11-11
biztorg@rbc.ru

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

Открой свой бизнес
под известным брендом

РБКБИЗТОРГ

ПРОДАЖА НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА

Москва, Каширское ш., д. 43, корп. 3

ЗДАНИЕ
общей площадью 918,6 кв. м
ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК
общей площадью 1 870 кв. м
Начальная цена: 54 900 000 руб.

Лот 1

Москва, Каширское ш., д. 43, корп. 4

ЗДАНИЕ
общей площадью 631,5 кв. м
ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК
общей площадью 1 100 кв. м
Начальная цена: 37 900 000 руб.

Лот 2

Состав имущества:

Аукцион на повышение на ЭТП «Фабрикант»

Организатор: АО «ЦентрАтом» www.centeratom.ru
Контактное лицо: Пермяков Александр Сергеевич
тел. 8 (985) 266-65-84; aspermyakov@centeratom.ru

ЦЕНТРАТОМ

Как не стать жертвой обмана косметического салона

Некрасивые долги

ДАРИЯ ЛЕХНИЦКАЯ

Недобросовестные салоны красоты и частные клиники навязывают свои услуги в кредит на 100–300 тыс. руб. под 25–40% годовых. Что делать, если невольно стал заемщиком.

Кредиты на дорогостоящие услуги или товары в сфере медицины или косметологии — обычное явление: если у человека не хватает денег, а товар или услуга действительно нужны, он прибегает к потребительским займам. Однако некоторые недобросовестные организации используют навязывание товаров и услуг в кредит, зачастую ущемляя права потребителя, говорит кредитный правозащитник проекта ОНФ «За права заемщиков» Михаил Алексеев.

Схема таких недобросовестных организаций по продаже медицинских и косметических услуг и товаров в кредит существует давно и получила название «салонная схема», так как обязана своей популярностью салонам красоты.

Ежедневно в Международную конфедерацию обществ потребителей (КонфОП) на это жалуются по два-три человека, в проект Общероссийского народного фронта «За права заемщиков» — по пять. Наличие проблемы также подтвердили в Финпотребсоюзе и Роспотребнадзоре.

РБК разобрался, как не попасться на «салонную схему» и можно ли вернуть деньги за навязанный кредит.

Как навязывают

«Салонные схемы» недобросовестных компаний рассчитаны в первую очередь на социально уязвимые слои населения — пенсионеров, многодетных родителей, одиноких мам, молодых людей, отмечают эксперты. «Ввиду небольшого дохода они охотнее откликнутся на бесплатные акции и распродажи, с которых и начинается любая «салонная схема», — говорит адвокат при КонфОП Диана Сорк.

Выходят на жертв по телефону или в социальных сетях. При этом стараются подчеркнуть исключительность такого предложения, например, что номер мобильного телефона выиграл в лотерею, или просто объясняют тем, что компания недавно открылась и набирает базу клиентов.

«Сама по себе схема выглядит одинаково: убедить человека, что ему жизненно необходимо купить у этой организации товар или услугу. Меняется только способ влияния в зависимости от того, что продают и кому», — объясняет руководитель проекта ОНФ «За права заемщиков» Виктор Климов.

Например, для медицинских учреждений, использующих «салонную схему», основная клиентура — пожилые люди, которые, как правило, больше обеспокоены своим здоровьем и которых часто проше-



запутать. «В ходе обследования у них обнаруживают заболевание, которое «неминуемо приведет к операции», если не начать лечиться сейчас», — рассказывает Сорк. Причем диагноз действительно может быть поставлен верно, но не приведет к последствиям, которые описывают медики, или лечение не стоит так дорого, говорит юрист.

В отличие от медкабинетов салоны красоты, навязывающие товары и услуги в кредит, воодушевляют, обещая красоту и молодость. Работает эта схема, по описаниям пострадавших, следующим образом. В рамках бесплатной консультации в салонах красоты могут проводить диагностику состояния кожи лица. По ее результатам косметологи говорят, что «шокированы» результатами и выявленное состояние не соответствует возрасту клиента. Затем они предлагают попробовать профессиональную косметику и снова проводят диагностику, которая показывает существенное улучшение состояния кожи. После этого клиента убеждают приобрести данный продукт.

Затем участники «салонной схемы» называют стоимость того товара или той услуги, которые якобы так необходимы человеку. Стоимость медицинской услуги в основном варьируется от 100 тыс. до 300 тыс. руб., говорит Климов на основании поступающих жалоб. Цена предлагаемой косметики доходит до 100 тыс. руб., добавляет Михаил Алексеев.

Такой суммы у человека, как правило, нет, и товар или услугу предлагают приобрести в долг. Кредиты обычно оформляются не штатными сотрудниками кредитных организаций, а уполномоченными банком лицами — агентами, работающими в салонах и клиниках. «В компетенцию уполномоченных банком лиц могут входить технические действия, связанные со сбором документов, изготовлением их копий, направлением их

в банк и т.п.», — отмечают в Кредит Европа Банке.

Исходя из юридической практики Дианы Сорк, использующие схему салоны предупреждают, что человек будет подписывать кредитный договор. «Проблема заключается в другом — в том, что клиен-

крыты, обязательств перед банком у клиентов не осталось», — сообщили в пресс-службе.

В банке «Ренессанс Кредит», Кредит Европа Банке и ОТП Банке заверили, что в случае системных жалоб на недобросовестное поведение организаций-партнеров со-

По данным мониторинга проекта ОНФ «За права заемщиков» на октябрь 2017 года, количество салонов красоты и клиник, где навязали кредиты клиентам и против которых удалось выиграть суд, увеличилось за полтора года с семи до 74 организаций

ту не дают возможность детально его изучить. Подгоняют тем, что за ним еще очередь, а товар якобы в последнем экземпляре», — указывает эксперт.

Процентная ставка по целевым кредитам в салонах варьируется от 25 до 40%, рассказывают эксперты. «Учитывая, что жертвами «салонных схем» становятся не всегда обеспеченные люди, обслуживание такого кредита для них становится непомерной ношей, и они хотят его расторгнуть», — говорит Виктор Климов.

В мониторинге проекта «За права заемщиков», с которым ознакомился РБК, упоминается восемь банков, чьи агенты оформляли кредиты в использовавших «салонные схемы» организациях. В банках «Сетелем», «Русский стандарт» и «Хоум Кредит» корреспондента РБК заверили, что прекратили сотрудничать с сегментами «косметика» и «здоровье» в 2015–2017 годах. При этом в банке «Хоум Кредит» подчеркнули, что договоры, по которым поступали жалобы от клиентов (в банк или партнерам), банк расторг. «Кредиты были за-

крытия кредита необходимо расторгнуть договор купли-продажи. «Клиент может обратиться в организацию с целью расторгнуть договор об оказании услуг и дать распоряжение организации осуществить возврат денежных средств на счет клиента, открытый в банке», — ответили в пресс-службе Кредит Европа Банка. «У сотрудника салона надо получить копию с датой, подписью и печатью организации о том, что договор купли-продажи является расторгнутым, и идти с этим в банк», — говорит Сорк.

«При подаче заявления на расторжение надо уточнить, что вы просите произвести возврат денежных средств за неоказанные услуги», — говорит Алексеев. В течение десяти дней деньги должны вернуть на счет в банке согласно ст. 22 закона «О защите прав потребителей». Однако некоторые компании стараются в числе первых услуг (например, если речь идет о серии медицинских или косметологических процедур) оказать самую дорогую, а за уже оказанную услугу деньги не вернуть.

При этом эксперты предупреждают, что фармацевтика, косметика и парфюмерия надлежащего качества не подлежат возврату — их можно только обменять. Соответственно, и кредит не закроют.

Если решить вопрос с помощью заявлений о расторжении договора не удастся, заемщики вынуждены обращаться в суд. По данным мониторинга проекта ОНФ «За права заемщиков» на октябрь 2017 года, количество салонов красоты и клиник, где навязали кредиты клиентам и против которых удалось выиграть суд, увеличилось за полтора года с семи до 74 организаций. «Но, к сожалению, складывается и такая практика, что и с решением суда на руках деньги не возвращают. Например, салон, насобирав определенную сумму средств с клиентов, ликвидирует юридическое лицо», — говорит Алексеев.

Полезные советы

Эксперты в первую очередь советуют не испытывать судьбу, соглашаясь на бесплатные акции. Также они на всякий случай советуют не брать с собой паспорт. «Сотрудники салона просят об этом еще по телефону под предлогом, что так проверят, тому ли человеку досталась акционная услуга или что в здании строгий контроль безопасности», — рассказывает глава Финпотребсоюза Игорь Костиков. Честный салон, как правило, примет по любому другому удостоверяющему личность документу, на который, в отличие паспорта, нельзя оформить кредит, говорит Диана Сорк.

Михаил Алексеев также советует посмотреть отзывы на салон до его посещения. «Как правило, у аферистов нет официальной страницы в интернете», — говорит эксперт. Также он отмечает, что и контакты такой организации вряд ли удастся найти. ■

Можно ли избавиться

Согласно ст. 821 Гражданского кодекса РФ, заемщик вправе отказаться от получения кредита, в том числе и целевого, предупредив об этом кредитора, говорит Алексеев. Для этого достаточно подать соответствующее заявление в банк до того, как банк перечислит средства. Эксперты банков говорят, что в среднем от момента подписания кредитного договора в салоне до момента зачисления средств проходит один-три дня и теоретически за это время можно расторгнуть кредитный договор.

Если средства уже перечислены на счет организации, то для за-