

совместно с журналом

DER SPIEGEL

профиль

profile.ru

деловой
еженедельник

№23 [911]

22 июня

2015 года



Мне бы в небо

Российским авиакомпаниям
не хватает работы

15023

ISSN 1726-0639



9 771726 063006

В номере



Главная тема

6 Самолеты просят взлета

Российская гражданская авиация вошла в зону кризисной турбулентности

12 Летать в убыток

Глава профсоюза летного состава России Мирослав Бойчук о проблемах отрасли и способах их решения

17 На крыльях экономии

Что делают авиакомпании, чтобы сохранить бизнес в проблемные годы

Экономика

20 Тренды недели

24 Неудавшаяся революция в верхах

ПМЭФ-2015 как зеркало российской политики и экономики

26 Корпорациям нужно здоровье

Система добровольного медицинского страхования продолжает расти, несмотря на кризис

34 «Лучше прослыть недоверчивым, чем быть ограбленным»

Как избежать мошенничества с банковскими картами

Политика

36 Эпитафия референдуму

Инициатива по восстановлению монумента Дзержинскому напоминает о том, что «институт прямой демократии» фактически похоронен в России больше 20 лет назад



42 ШПИГЕЛЬ 70 тонн бюстгалтеров

Кремль направил в Брюссель секретный проект трехстороннего соглашения, которое должно притормозить переориентацию Украины на Евросоюз

44 Анализ, мочи!

Дмитрий Быков: Россияне смотрят телевизионную аналитику вовсе не затем, чтобы узнать новости

Общество

46 Бизнес по нужде

Общественные туалеты в России стали глобальной проблемой. Отсутствие элементарных удобств мешает развитию туризма

52 ШПИГЕЛЬ

«С появлением туалетов наступил хаос»

Как викторианский Лондон превратился в самый загаженный город в мире

Спорт

54 ШПИГЕЛЬ

«МОК не может исправить то, что не удалось дипломатам»

Президент МОК Томас Бах об Олимпийских играх в странах с диктаторскими режимами и реформах в ФИФА

Автомобили

58 Восточные гости

Китайские машины завоевывают автомобильный рынок России



profile.ru

совместно с
DER SPIEGEL

профиль

Объединенная редакция журнала «Профиль» и сайта www.profile.ru

Главный редактор Светлана Лолаева
 Заместители главного редактора: Галина Соловьева, Алексей Михайлов,
 Дмитрий Комаров
 Редактор отдела внутренняя и внешняя политика Алексей Баусин
 Редактор отдела социальная политика/право Александр Баринов
 Редактор отдела специальных тем и спецпроектов Денис Ермаков
 Главный художник Павел Павлик
 Ответственный секретарь Ольга Жирнова
 Обозреватели: Дмитрий Быков, Екатерина Буторина
 Корреспонденты: Иван Дмитриенко, Глеб Иванов, Антон Кравцов,
 Александра Кошкина, Наталья Ушакова, Мария Мстиславская
 Дизайнеры: Светлана Корнеева, Наталья Пыльнева
 Фотослужба: Ольга Балакирева, Яна Векуа
 Корректоры: Светлана Гавриленко, Людмила Фрейерова
 Цветоделение, препресс Эдуард Потапкин

Учредитель и издатель: ООО «ИДР-Формат», 109544, Москва,
 Б. Андроньевская ул., д. 17, тел.: (495) 745-84-01

Коммерческий директор
 Ирина Минакова (iminakova@idr.ru)
 Директор по рекламе журнала «Профиль»
 Марина Керимова (mkgerimova@idr.ru)
 Корпоративный отдел Ирина Хохлова (ikhokhlova@idr.ru)
 Телефон рекламной службы (495) 745-84-02

PR-менеджер Наталья Фокина (nfokina@idr.ru)

Издание зарегистрировано в Федеральной службе по надзору в сфере связи,
 информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор),
 свидетельство о регистрации ПИ №ФС77-47937 от 23 декабря 2011 г.

Журнал распространяется:

- в Совете Федерации и Государственной Думе Российской Федерации
 (адресная персональная рассылка)
- в салонах бизнес-класса авиакомпаний «Аэрофлот», Emirates, S7 Airlines;
 на бортах специального летного отряда «Россия»; в VIP и бизнес-залах
 British Airways, Lufthansa, Thai Airways, Austrian, Iberia, Egypt Air, Swiss Airlines,
 Royal Jordanian Airlines, Singapore Airlines, Emirates, JAL, «Армавиа»,
 El Al Israel Airlines Ltd, Sun D'Or, Qatar Airways, Vietnam Airlines, Air Malta,
 Turkish Airlines, Etihad
- в супермаркетах «Азбука Вкуса», «Бахетле», «Глобус Гурмэ»,
 «Зеленый Перекресток», «Седьмой континент», «Алые паруса»
- в гипермаркетах «Ашан», «Метро», «Гиперглобус», «Перекресток»,
 «Окей», «Матрица», «Лента»
- на автозаправках ВР, ТНК, «Трасса», «Роснефть».

18+

Папин
начальник,
отправьте
папу домой
до того
как я усну

Время для
семьи



ВОТ ЧТО Я ЛЮБЛЮ®

главная тема



Самолеты просят взлета

Российская гражданская авиация вошла в зону кризисной турбулентности

Отечественная гражданская авиация переживает сейчас один из самых странных периодов своего развития. В ее истории были и падения, и взлеты, но, пожалуй, никогда еще оценки текущего состояния отрасли не были столь противоречивы. Прошлогодние экономические потрясения, падение курса рубля вызвали почти тектонические сдвиги в ее структуре – международные перевозки резко снизились, одновременно выросли внутренние, иностранные авиакомпании массово уходят с российского рынка. При этом одни эксперты видят в этом трамплин для нового роста, другие прочат череду громких банкротств. И даже цифры сухой статистики трактуются подчас прямо противоположно.

Больше, но ближе

Положение дел в гражданской авиации оценивают по двум главным показателям: перевозки пассажиров в абсолютных цифрах и пассажирооборот. Последний вычисляется упрощенно, как произведение числа пассажиров на расстояние, на которое их перевезли, что позволяет оценить также эффективность авиакомпаний и понесенные ими затраты. Понятно, что перелет из Москвы в Петербург – это одна история, а путешествие из той же Москвы, например, во Владивосток – совсем другая. И начинается разницей в оценках и причинах происходящего уже с этих показателей, которые за последний год изменились по-разному.

Согласно данным Росавиации, абсолютное число пассажиров, перевезенных отечественными авиакомпаниями за январь–апрель этого года, по сравнению с тем же периодом 2014 года, почти не изменилось, снизившись всего на 2% – с 23,8 млн до 23,4 млн человек. При этом пассажирооборот в целом по отрасли упал за это же время на 8,9%. По словам экспертов, это означает серьезное изменение в структуре перевозок – резко снизилась доля пассажиров, летающих

на дальние расстояния, то есть самых «дорогих». Учитывая, что стоимость билетов на короткие и дальние маршруты отличается в разы, следствием становится заметное сокращение доходов авиакомпаний.

На международных и внутренних линиях ситуация изменилась еще существеннее. Зарубежные перевозки в абсолютных цифрах упали на 14,8%. А пассажирооборот – почти на 18%.

Внутренние же перевозки, напротив, выросли на 10,8% – до 13,2 млн человек. При этом еще год назад ситуация выглядела иначе: как на международных, так и на внутренних линиях динамика была положительной. Общий прирост перевозок пассажиров в 2014 году по отношению

Александра
Кошкина,
Глеб Иванов

Пассажирооборот в целом по отрасли упал на 8,9%.

Это означает серьезное изменение в структуре перевозок – резко снизилась доля пассажиров, летающих на дальние расстояния, то есть самых «дорогих»

к 2013 году составил 10,2%. На международных линиях наблюдался рост на 3,5%, а на внутренних рейсах – на 17,9%.

Что из всего этого следует – вопрос пока открытый.

С надеждой на будущее

Сами авиакомпании составляют оптимистичные прогнозы, явно надеясь на лучшее. Так, компания S7 говорит о снижении пассажиропотока в I квартале 2015 года лишь на 0,3%. «Однако по итогам 5 месяцев мы уже отмечаем рост к аналогичному периоду прошлого года, – сказала пресс-секретарь компании S7 Анна Бажина. – Количество рейсов в первом квартале выросло незначительно – на 0,6%».

«В 2014 году, несмотря на нестабильную макроэкономическую ситуацию, группа «Аэрофлот» увеличила количество перевезенных пассажиров на 10,7%, до 34,7 млн человек, – сообщил заместитель гендиректора по финансам

и управлению сетью и доходами ОАО «Аэрофлот» Шамиль Курмашов. – Рост пассажиропотока группы преимущественно обусловлен развитием внутренних перевозок, а также ростом количества пассажиров на основных международных направлениях». При этом авиакомпания наблюдала рост пассажиропотока как на внутренних, так и на международных рейсах в 2014 году (26% и 1,7% соответственно).

«Я бы не стал говорить о кризисе во всей индустрии, – рассказал директор консалтинговой

Пересадка в Москве

Впрочем, если показатели «Аэрофлота», который тоже понес убытки в кризис, не столь критические, то для других авиакомпаний это практически вопрос выживания. Например, компания «Трансаэро», в большей степени ориентированная на внешний туризм, испытывает трудности.

«На внутренних перевозках наблюдается достаточно большой рост, – отметил советник главы Росавиации Сергей Извольский. – На международных перевозках, естественно, показатели падают.

Это связано с тем, что уменьшается туристический поток за границу. Мы помним, что в прошлом году закрылось много туристических компаний. В связи с этим заметно сокращается чартерный сегмент у авиакомпаний».

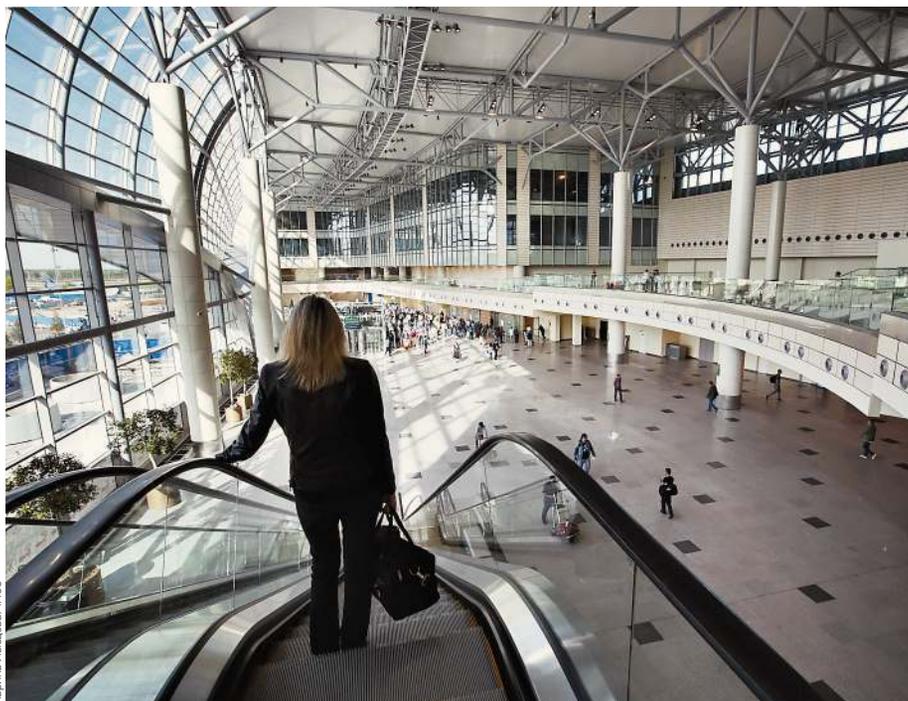
По его мнению, российские пассажиры в условиях кризиса изменили отпускные предпочтения. «С присоединением Крыма это, конечно, тоже связано. Он дает процент прироста, но не все 10%, – сказал эксперт. – Если сравнивать первые полгода по количеству обслуживания пассажиров в 2014 году и данные 2015 года, то пассажиропоток Симферополя вырос в 3 раза. В прошлом году в январе–июне было перевезено более 380 тысяч пассажиров, а в этом году в конце мая пассажиропоток уже достиг отметки миллион».

«На внутренних линиях стали больше летать на курорты, – согласен глава аналитической службы агентства «Авиапорт» Олег Пантелеев. – С учетом кризиса наблюдается фантастический рост по Симферополю. Несколько меньше, но все равно хорошая динамика по курортам Краснодарского края и Кавказских Минеральных Вод. На международных направлениях растет самый дешевый выездной туризм. Это, условно говоря, Турция, более-менее – Балтика. А все остальное – Европа плюс экзотические курорты – дорого». По его словам, авиакомпании стали сокращать свои рейсы в регионах, что тоже повлияло на рост внутренних перевозок. «Внутренние перевозки растут, в том числе из-за того, что если раньше был прямой рейс из региона за границу, то сейчас нужно долететь из региона до Москвы и пересечь на международный рейс, – отметил эксперт. – Так и получилась не совсем корректная статистика».

На международных направлениях растет самый дешевый выездной туризм. Это Турция, затем Балтика. А все остальное – Европа плюс экзотические курорты – дорого

компании «Инфомост» Борис Рыбак. – У «Трансаэро» и UTAir очень высокая долговая нагрузка, которая продолжает нарастать, в то время как у «Аэрофлота» ее нет, и убытки незначительные». По его словам, в целом по отрасли долги составляют 300–350 млрд рублей, которые неравномерно распределены среди участников рынка. «Более того, не все крупные авиакомпании испытывают сокращение пассажиропотока, – отметил эксперт. – У «Аэрофлота» рост примерно 12–13%, сокращение на международных рейсах, рост на внутренних. У «Трансаэро» тоже плюс, у S7 маленькое сокращение, у UTAir – большое, но они сокращали сетку полетов».

После ухода иностранных авиакомпаний жителям многих регионов приходится летать за границу с дополнительной пересадкой в Москве





Артём Годунов/ТАСС

Самоубийственное упорство

Впрочем, даже рост внутренних перевозок не дает компаниям прибыли и, напротив, является убыточным. По данным Ассоциации эксплуатантов воздушного транспорта, убытки 2014 года (порядка 30 млрд рублей) продолжают наращиваться – за январь–май 2015 года они уже составили 8,5 млрд рублей.

В новых экономических реалиях авиакомпаниям следует увеличить цены на билеты, чтобы компенсировать выросшие расходы, считают эксперты. Однако пока к ценовой политике авиакомпании подходят с осторожностью. «Себестоимость существенно выросла за счет тех компонентов, которые привязаны к валюте, плюс общий инфляционный пресс, – отметил эксперт Aviation Explorer Александр Фридлянд. – А цены на билеты на идентичную величину не выросли. В итоге рентабельность перевозок существенно ухудшилась. Каждая вторая авиакомпания прошлый год закончила с операционными убытками. Причем здесь нельзя говорить про мелкие или крупные компании – все равно каждая вторая».

По словам эксперта, резкий рост цен стал бы слишком сильным ударом по потребителю. И если на рынке, который и так падает, еще и поднять цены, рынок еще сильнее рухнет. «Второй аспект – авиакомпании смотрят друг на друга, – добавил эксперт. – Они сейчас поднимут – люди перейдут на борта тех авиакомпаний, которые не подняли. И тогда компания вылетит с рынка, а другие останутся и потом смогут поднять цены. Такой возможности конкурентам они давать



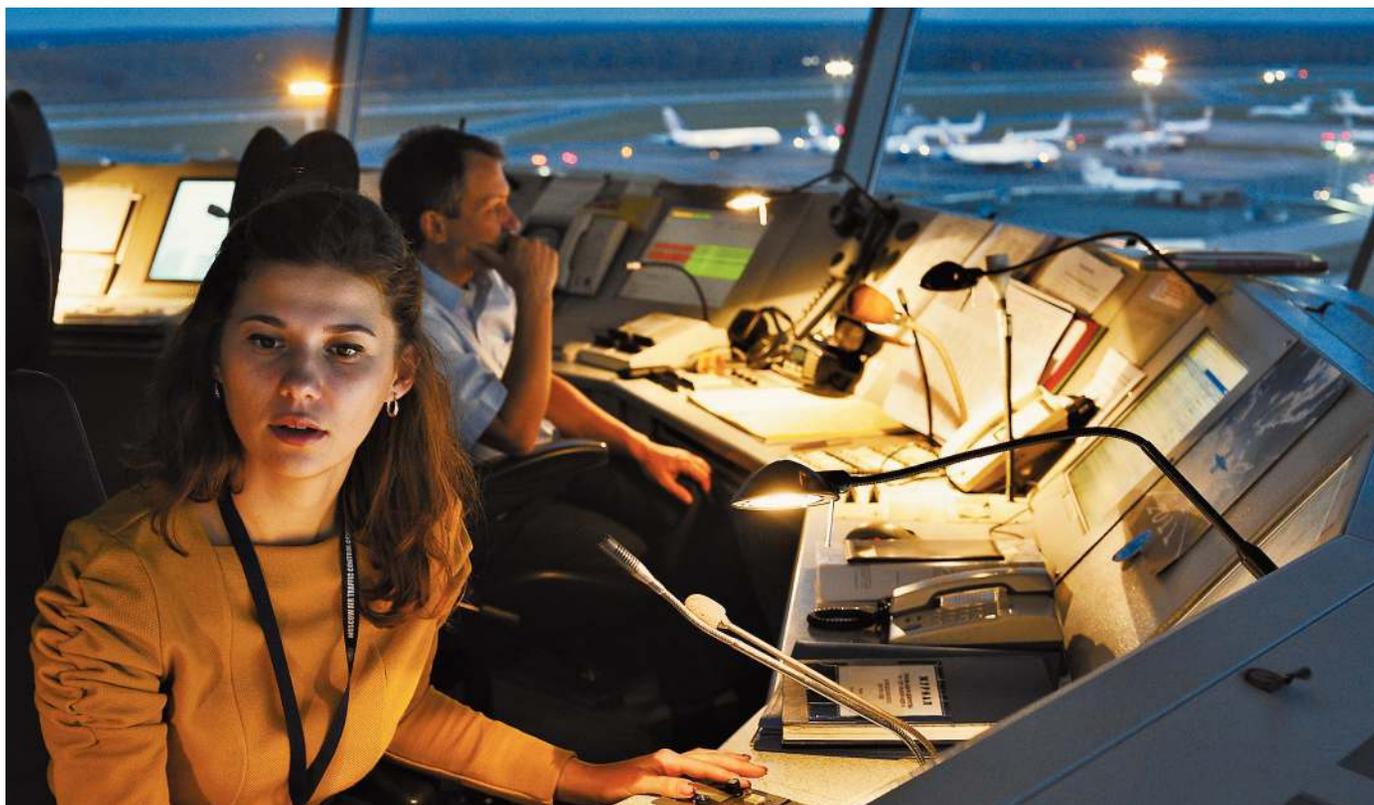
РИА «Новости»

не хотят. И авиакомпании держатся из последних сил, тормозя рост цен, с самоубийственным упорством идут этим путем. Понять их можно: они хотят удержаться на падающем рынке».

В новой экономической реальности компаниям нужно поднять цены примерно на 40–60%, считает Борис Рыбак. «Девальвация рубля при сохранении гигантских расходов на содержание воздушных судов приводит к тому, что планка самоокупаемости выросла уже почти в два раза, – отметил эксперт. – А цены на билеты – прямой источник заработка авиакомпаний – остались на прежнем уровне или даже снизились. И чтобы компании не несли одни только убытки, было бы неплохо цены на билеты поднять. Но это вступает в некое противоречие с социальными обязательствами государства, которое, напротив, требует от авиакомпаний снижения тарифов».

Впрочем, некоторые участники рынка говорят, что рост цен все-таки наблюдается. Так, согласно анализу туристической компании

Число авиарейсов по России возросло, но авиакомпании от этого не становятся богаче – наоборот, растут только убытки



РИА «Новости»

Tripsa, за первый квартал 2015 года стоимость билетов на внутренних рейсах увеличилась на 26% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года. Причем если цена на билет из Москвы во Владивосток выросла на 17%, то в Симферополь, наоборот, незначительно снизилась. На международных авиалиниях рост составил 25,4% как по азиатским, так и по европейским направлениям.

«Полеты за рубеж, конечно, подорожали значительно сильнее, чем на внутренних линиях, – отметил директор аналитического департамента ИК «Регион» Валерий Вайсберг. – Это объясняется, с одной стороны, переводом самолетов с международных линий на внутренние и, соответственно, избытком предложения, а с другой – большой переоценкой зарубежных аэропортовых сборов из-за изменения курса рубля».

Без субсидий – никуда

В настоящее время Минтранс реализует пять программ субсидирования авиаперевозок на территории России. «Это субсидирование рейсов в Симферополь, Калининград, на Дальний Восток, в города центральной части России и некоторые города Южного федерального округа, внутри Приволжского федерального округа и еще одна программа, которая звучит как «формирование региональных маршрутных сетей», – рассказал Извольский. – В рамках последней «раскатываются» (термин, обозначающий освоение новых маршрутов. – «Профиль») внутренние пассажирские линии, на которых был либо низкий пассажиропоток, либо они вообще не эксплуатировались. Сейчас государство платит авиакомпаниям за выполнение

рейсов. Они продают билеты по сниженной цене, получают деньги как от пассажира, так и от государства за выполнение полетов».

По словам Извольского, субсидии на полеты в Симферополь, Калининград и на Дальний Восток выделяются не за выполнение рейсов, а за перевозку пассажиров. Авиакомпании продают пассажиру билеты за половину их реальной стоимости, недополученную выгоду они получают в виде субсидий.

«Также существует программа поддержки лизинга самолетов, – отметил Извольский. – Авиакомпании приобретают региональную воздушную технику, и субсидируется процентная ставка по лизингу. Есть отдельная программа по приобретению отечественных самолетов». Все эти программы приводят к увеличению внутренних перевозок, что и показывает успешная статистика. Однако, как отметил Фридлянд, таким образом государство субсидирует не авиакомпании, а пассажиров. «Если государство хочет, чтобы пассажир летал отдыхать из Чокурдах (поселок городского типа в Якутии. – «Профиль») в Анапу, то для этого надо перевезти его из Чокурдах в Якутск на небольшом самолетике, дальше из Якутска либо сразу в Анапу, либо в Москву на пересадочный узел. Государству это надо? Тогда надо субсидировать. Если вы не дадите авиакомпаниям субсидирование на рейсы из Чокурдах в Якутск, они и не полетят», – отметил он.

«Помимо этого, принято решение о снижении ставки НДС на внутренние авиаперевозки до 10%», – добавляют в Минтрансе. По мнению Фридлянда, снижение ставки на НДС с 18% до 10% – пока самое существенное, что сделало в этом году государство. Однако обсуж-



Валерий Мельничук/ТАСС

Из-за падения курса рубля издержки на обслуживание авиарейсов резко возросли, и компании стали занимать деньги у пассажиров – распродажами

рейс стоил туда-обратно в районе 40 евро, причем с питанием и багажом. Ни один европейский лоукостер такое в страшном сне не мог увидеть. Сейчас ситуация меняется, авиакомпании начинают отыгрывать по тарифам. И за те деньги, на которые можно было слетать туда-обратно в Новосибирск, сейчас нельзя слетать даже в один конец, допустим, в Самару. На некоторых линиях авиакомпании демпингуют, но на многих деловых направлениях по стране цены стали выравниваться.

В недавно опубликованном отчете Boeing говорится о благоприятном действии на рынок снижения цен на нефть. В США и Евросоюзе это привело к падению цен на топливо, что идет только на пользу авиакомпаниям. Однако на российском рынке эти механизмы не действуют. «У нас другая схема ценообразования на рынке, – отметил Фридлянд. – У нас инфляция в части нефтяных продаж, которая идет, отрываясь от динамики внешних цен. В итоге нефтепроизводители, недополучая что-то на международном рынке, пытаются взять это на внутреннем». «Цены на топливо в России не изменились, –

далось это решение 4 года. «Если бы эту меру приняли в 2013 году, то ликвидировали бы убыточность внутренних линий, – считает эксперт. – Теперь же авиакомпании просят снизить НДС до нуля».

Страшный сон лоукостера

Зарубежные компании начали сокращать присутствие в России еще в прошлом году. Об этом сообщили такие компании, как Delta, EasyJet, Qatar Airways, Etihad Airways, Air India, Austrian Airlines, Lufthansa, Czech Airlines, Emirates. Некоторые, как «Тайские авиалинии» и Cathay Pacific, даже заявили об уходе с рынка.

«Есть информация, что зарубежные авиакомпании сокращают свое присутствие, но не кардинально, – отметил Фридлянд. – Конкуренция на международных линиях острая. Если меньше пассажиров у наших авиакомпаний, их меньше и у иностранцев». Чаще всего зарубежные компании сокращают присутствие в регионах.

«На международных рейсах на самом деле цены более-менее стабильны, потому что они привязаны к евро или доллару, – объясняет Пантелеев. – На внутренних линиях выдерживают наши компании, чтобы не отдавать пассажиров. Рубль подешевел, а российские компании в этой ситуации оказались немного более гибкими. В конце прошлого года у авиакомпаний вслед за курсом грандиозно подскочили издержки. Поэтому была проблема с ликвидностью авиакомпаний – занять деньги просто негде. И они занимали у пассажиров, то есть проводили распродажу. Были прецеденты, когда 3–3,5-часовой

были прецеденты, когда 3–3,5-часовой рейс стоил туда-обратно в районе 40 евро, причем с питанием и багажом. **Ни один европейский лоукостер такое в страшном сне не мог увидеть**

подтверждает Пантелеев. – Более того, сезонный рост привел к тому, что и рублевые расходы на топливо выросли».

«Мы определенно видим положительную динамику во всех сегментах и практически на всех рынках, однако международная экономическая и политическая ситуация накладывает свой отпечаток, – рассказал директор по корпоративным коммуникациям Lufthansa в Европе Мартин Рикен. – Одним из самых быстрорастущих рынков сейчас является Азиатско-Тихоокеанский регион».

Однако присутствие на российском рынке Lufthansa действительно сокращает. По словам Рикена, «в свете текущего экономического спада после тщательной оценки и анализа» авиакомпания приняла решение приостановить свои рейсы в Самару, Нижний Новгород и в аэропорт Внуково. ■

Летать в убыток

Александр
Баринов

Как нынешняя ситуация в отечественной гражданской авиации видится самим пилотам и экипажам самолетов, какие проблемы стоят перед отраслью и каковы способы их решения, «Профилю» рассказал президент профсоюза летного состава России Мирослав Бойчук.

– Авиационные чиновники и эксперты по-разному оценивают положение дел в российской гражданской авиации. Одни сетуют на падение международных перевозок, другие уверяют, что это компенсируется ростом внутренних перевозок. Как ситуация видится изнутри? На что обращает внимание ваш профсоюз?

– Главная задача нашего профсоюза – решение социальных вопросов, защита трудовых интересов. Но все это – производные экономического положения дел в гражданской авиации. Если с этим все в порядке, то мы можем обеспечить все запросы наших членов, если авиакомпания приходят в упадок, то и в социальном плане ничего не решишь.

Больше всего, конечно, беспокоит финансовое состояние отрасли. Согласно данным Ассоциации эксплуатантов воздушного транспорта, в прошлом году суммарная

в июле–августе. Поэтому для принятия оперативных решений, оценки ситуации мы ориентируемся на статистику по пенсионному и социальному обеспечению летного состава, которую берем при исполнении закона № 155 «О дополнительном социальном обеспечении членов летных экипажей воздушных судов гражданской авиации», по отчислениям членских взносов. Здесь у нас временной лаг намного меньше, чем по официальной статистике: выплаты по закону производятся примерно через месяц после поступления денег.

Судя по этим данным, ситуация в новом году не улучшилась. К примеру, фонд заработной платы летного состава за I квартал уменьшился где-то на 20–25%. Это очень существенно! Причем это не значит, что пятую часть всех пилотов уволили: речь идет о сокращении зарплат, уменьшении занятости летного состава, поскольку оплата в основном сдельная и зависит от налета часов.

В целом же, по оценкам и нашим, и некоторых других специалистов, можно уверенно говорить, что за I квартал этого года отрасль также понесла убытки – в пределах 2,5–4,5 млрд рублей. Это значит, что к 22 млрд рублей прошлогодних потерь нужно прибавить еще эти как минимум 2 млрд. А если все будет продолжаться, как в прошлом году, за первые полгода убытки увеличатся на те же 8–10 млрд рублей. То есть долги компаний только растут. И начинающегося

сезона отпусков – периода традиционно высоких доходов в июле, августе и сентябре – авиакомпаниям может не хватить, чтобы заработать достаточно средств и за их счет погасить прежние долги и накопить немного перед следующей зимой.

Если, говоря ленинским языком, не принять архиважных и архисрочных решений, осенью такое положение дел с большой долей вероятности обернется рядом громких банкротств в авиационной отрасли. Ни авиа-, никакие другие компании долго существовать с минусовой рентабельностью не могут – это законы экономики. Когда накапливаются дол-

«Если не принять срочных решений, такое положение дел обернется громкими банкротствами в авиационной отрасли. **Компании долго существовать с минусовой рентабельностью не могут»**

выручка всех российских авиакомпаний составила немногим более 800 млрд рублей. При этом внутренние перевозки принесли убытки порядка 32 млрд рублей, а международные – дали прибыль около 10 млрд рублей. Таким образом, год отрасль закончила с убытком около 22 млрд рублей.

– В этом году ситуация изменилась?

– Точных данных пока нет. Статотчетность в отрасли громоздкая и поступает со значительным опозданием. Так, официальные данные по финансам за прошлый год пришли совсем недавно. Отчеты по I кварталу этого года мы будем иметь, вероятно, лишь



ги, есть лишь два выхода – либо банкротство, либо получение новых источников средств для погашения текущих расходов. Но на данный момент авиакомпании могут рассчитывать только на банковские кредиты, которые предоставляются в лучшем случае под 20% годовых. В нынешней тяжелой финансовой ситуации это лишь загонит компании в еще более глубокую долговую яму. Так что самый вероятный сценарий – банкротства.

– Однако официальная статистика уверяет, что в целом объемы авиаперевозок в этом году почти не снизились и падение на международных линиях компенсировалось за счет заметного роста внутренних перевозок. Как это соотносится с отрицательными финансовыми показателями?

– Поскольку в прошлом году основные убытки российские авиакомпании понесли как раз за счет внутренних перевозок, заявления о компенсации падения международных перевозок за счет внутренних звучат сомнительно. Если же посмотреть, как складываются доходы и расходы авиакомпаний на разных направлениях, картина весьма удручающая.

Авиакомпании рапортуют об увеличении перевозок, но не объясняют, что это лишь увеличивает их долги

Арифметика проста. В прошлом году средняя стоимость билета на внутренних линиях составляла около 6 тыс. рублей, на международных – 17 тыс. рублей. При этом каждый проданный международный билет приносил 300 рублей прибыли, а каждый внутренний – 500 рублей убытка. Из этого и складывались основные прошлогодние потери отрасли.

В этом году из-за изменения курса рубля мы имеем уже несколько иные показатели. Средняя стоимость внутреннего авиабилета, как ни парадоксально, снизилась до 5,5 тыс. рублей, при этом заложенные в нем потери авиакомпаний возросли в среднем до 720 рублей. Средняя же стоимость международного билета возросла до 19 тыс. рублей, но при этом прибыль он приносит уже лишь 190 рублей.

Соответственно, если статистика показывает сокращение международных перевозок на 15–18%, в этом году прибыли авиакомпаний уменьшаются еще больше, учитывая меньшую доходность таких билетов. Если же кто сообщает о наращивании внутренних перевозок на 15%, а некоторые – чуть не на 20% по сравнению с прошлым годом, на самом деле такие компании на эту же величину увеличивают свои убытки. То есть еще больше загоняют себя в долговую яму, а вся красивая статистика – не более чем пиар, попытка сохранить лицо. Понятно, ничего хорошего в этом нет.

В принципе государство для повышения доступности местных авиалиний предоставляет компаниям субсидии, но на фоне масштабов общих убытков отрасли эти средства погоды не делают.

– Почему внутренние перевозки столь убыточны, и почему авиакомпании продолжают работать на этих направлениях? У них есть какие-либо жесткие обязательства?

– Нет, авиакомпании в принципе свободны в выборе направлений и приоритетов. Главная причина – чрезмерная конкуренция на внутренних авиалиниях. Еще много лет назад, когда наблюдался устойчивый рост авиаперевозок, компании активно осваивали рынок и для завоевания позиций в регионах были готовы довольствоваться



Мирослав Бойчук,

президент профсоюза летного состава России

минимальной рентабельностью. Позже экономическая конъюнктура изменилась, затраты начали возрастать, но, чтобы удержаться на освоенных маршрутах и не сдавать позиции, авиакомпании стали удерживать внутренние цены на прежнем уровне, рассчитывая восполнить потери за счет международных перевозок. В итоге получилось, что и это уже не спасает. Но большинство компаний продолжают упорно демпинговать – в нынешней ситуации уход с освоенных направлений означает для них еще большие финансовые потери.

К происходящему невольно приложило руку и государство. За последнее время несколько авиакомпаний, ссылаясь на тяжелое экономическое положение, добились получения госгарантий по банковским кредитам. Однако, вместо того чтобы провести

«Мы считаем необходимым осенью еще раз вернуться к вопросу предоставления льгот по внутренним перевозкам и просить правительство вообще обнулить НДС»

за счет этих средств внутреннюю реорганизацию, оптимизировать свой бизнес, они тут же начали еще больше демпинговать на внутренних линиях – по сути, вставлять палки в колеса тем, кто еще как-то сам держался без посторонней поддержки. В итоге и имеем большие проблемы. Фактически получился замкнутый круг – повышение стоимости билетов обернется потерей пассажиров и их уходом к конкурентам, то есть еще большими сиюминутными убытками, а демпинг медленно, но верно затягивает в долговую яму.

– В этом году наконец решился вопрос о предоставлении отрасли льгот на внутренних перевозках, приносящих авиакомпаниям основные убытки, – планка НДС снижена с 18 до 10%. Это ситуацию не спасает?

– Само по себе это решение, безусловно, полезное. Но в нынешней ситуации уже ничего решить не может. Сейчас многие преподносят эту меру так, будто она позволит авиакомпаниям сэкономить порядка 19–20 млрд рублей в год – как раз восполнить примерно прошлогодние потери. Однако никто не упоминает, что эта норма вводится лишь с 1 июля этого года. А значит, к декабрю

экономия отрасли будет вдвое меньше и составит лишь 10 млрд рублей. А поскольку авиакомпании уже имеют убытков минимум 24 млрд рублей, год отрасль закончит с минусом в лучшем случае 10 млрд рублей.

Мы считаем необходимым – и Минтранс нас поддерживает – осенью еще раз вернуться к вопросу предоставления льгот по внутренним перевозкам и просить правительство снизить НДС до нуля.

– Падение цен на нефть как-то отразилось на стоимости авиационного топлива? Очевидно, это должно дать отрасли экономию?

– Это еще одна огромная проблема. Как ни парадоксально, но все последние годы и месяцы отпускные цены на авиационный керосин у нас только росли. За границей они упали примерно на 20%, но у нас все наоборот. К примеру, только за апрель по Санкт-

Петербуржской бирже стоимость керосина возросла с 28,8 тыс. до 32 тыс. рублей за тонну. А по некоторым аэропортам рост цен на керосин составил в том же апреле до 20%! Естественно, это тоже обеспечивает рост убытков.

По этому поводу мы сейчас бьем во все колокола, пишем в министерство, в правительство. Все специалисты признают, что никаких экономических предпосылок для роста стоимости керосина не может быть. Но картина именно такая.

Понятно, почему так происходит. После резкого падения мировых цен на нефть наши компании пытаются добрать упавшие прибыли за счет продуктов нефтепереработки. И их понять можно.

Но поскольку нефтяные компании являются основными донорами бюджета, правительство на это не реагирует. Хотя надо смотреть, чтобы забота о нефтяных доходах не погубила другую отрасль. Авиация, учитывая масштабы нашей страны, стратегическая отрасль. А главными поставщиками авиационного керосина у нас являются несколько вертикально интегрированных компаний – монополисты на рынке. Наверное, логично в кризисных условиях вводить на авиационное топливо жесткие тарифы, как на газ, электричество и другую монопольную продукцию.

Кроме того, сейчас возникла еще одна проблема. В правительстве обсуждается вопрос о возможности отмены для авиакомпаний льгот



Иван Маринев / «Профиль»

по уплате НДС на аэродромное обслуживание (сюда входят услуги по предоставлению стоянки для самолетов, текущему техническому обслуживанию, заправке, загрузке питания и т. д.). Речь идет об обеспечении доходности аэропортов, в развитие которых государство и частные инвесторы вложили немалые средства. Но после оттока с российского рынка иностранных авиакомпаний (а их присутствие, по предварительным оценкам, за последний год составило 50–75%) в случае возврата НДС на эти услуги его оплата ляжет полностью на плечи отечественных авиакомпаний, которые и так в тяжелом положении. Поэтому мы считаем, что в этой сфере НДС также можно было бы отменить на время кризиса хотя бы на некоторые аэродромные услуги.

– Два года назад на фоне роста пассажирских авиаперевозок была проблема дефицита пилотов и обсуждалась возможность привлечения в российские авиакомпании иностранных пилотов. Теперь ситуация с авиаперевозками изменилась, и, очевидно, востребованность профессии упала?

– В 2013 году действительно много говорили о нехватке пилотов, но в значительной мере проблема эта была искусственно раздута. Если брать общее количество пилотов, то никакого дефицита не было. Мы имели на рынке труда достаточно много вторых пилотов, которых надо было переобучить для работы в качестве командиров воздушных судов



Интерпресс/ТАСС

(КВС). Реальный дефицит ощущался лишь именно в КВС, и то для отдельных типов самолетов.

Сейчас ситуация кардинально изменилась – вместо дефицита мы имеем существенный профицит летного состава. Буквально на днях мы подвели итог по увольнениям в отрасли за последнее время. На июнь этого года по сравнению с январем 2014-го мы имеем такие потери: численность работающих в авиакомпаниях КВС уменьшилась на 823 человека; вторых пилотов – на 1118; бортпроводников – на 3353; инженерно-технического состава – примерно на 2000 работников. Однако это не значит, что все эти

Рабочих мест в российском небе остается все меньше как для пилотов, так и для бортпроводников

люди нуждаются в трудоустройстве. Из числа бортпроводников 1300 ушли по беременности. Часть пилотов уволились по достижении пенсионного возраста. Обычно у нас на пенсию уходило порядка 550–600 пилотов в год, но в кризисные годы, как и в нынешней ситуации, эта цифра выше – за счет пилотов, продолжавших работать по достижении выслуги и вынужденных уйти на пенсию. По предварительным подсчетам, можно говорить примерно о 3 тысячах реально уволенных по сокращению работников летного состава. Но и это, безусловно, очень серьезная для нас проблема. Для сравнения: общая численность работающих в авиакомпаниях пилотов сейчас составляет примерно 14 600 человек. Главная задача профсоюза в нынешней ситуации – сделать все возможное для сохранения рабочих мест и трудоустройства уволенных.

Большая часть увольнений пришлось на конец прошлого – начало нынешнего года, сейчас процесс замедлился. Большинство авиакомпаний в целом уже определились с бизнес-стратегией, определили новые штатные расписания. Однако теперь увольнений хоть и меньше, но происходят они более болезненно. Полгода назад было больше возможностей найти работу в других компаниях, теперь же рынок труда уже практически полностью заполнен, вакансий крайне мало.

Так, за последние недели «Оренбургские авиалинии» сократили порядка 40 пилотов, примерно столько же – авиакомпания

«Россия». Поскольку обе они входят в состав группы авиакомпаний «Аэрофлот», мы пытаемся решить проблему в рамках группы. Понимание ситуации у руководства «Аэрофлота» в этом вопросе есть. Пока в основном проблему трудоустройства сокращенных сотрудников решать удается, как будет дальше – увидим.

– Если масштабы сокращений в авиакомпаниях так велики, за счет каких ресурсов и каких средств удается их трудоустроить? – Некоторые варианты имеются. Например, сейчас активно развивается авиакомпания «Победа», она планирует в несколько раз в 2015 году увеличить перевозки. Это новый лоукостер, единственная российская авиакомпания в этом сегменте на данный момент, 100-процентная «дочка» «Аэрофлота». Осторожно наращивает объемы и «Ютэйр».

Кроме того, мы ведем переговоры с авиакомпаниями о возможности изменения условий трудовых и профсоюзных соглашений – чтобы они не фиксировали жестко численность летного состава в обмен на снижение рабочего режима. Мы согласны, чтобы пилоты летали не по 80 часов в месяц, а по 70 или 50. Главное, чтобы они оставались в строю и не теряли квалификацию. Так или иначе тяжелые времена пройдут, и тогда востребованность летного состава возрастет. Но пилота ни за месяц, ни за два не подготовишь. И Росавиация, и Минтранс нас тут поддерживают. Некоторые авиакомпании идут навстречу, с другими пока ведем переговоры.

Но трудоустройство уже состоявшихся пилотов – половина проблемы. Им найти новое место проще, поскольку они имеют уже необходимые допуски, прошли переобучение. Хуже, что мало востребованы оказываются молодые пилоты, те, кто только окончил училища. К примеру, из 1098 выпускников 2012/13 годов на этот май смогли трудоустроиться по специальности только 708, то есть 71%, а из 639 выпускников 2014 года получили работу лишь 224. Большинство ждут вакансий – поставлены на учет в авиакомпаниях на так называемых листах ожидания, на случай появления новых вакансий. Некоторые бортпроводниками устраиваются, чтобы застолбить места в авиакомпаниях хотя бы так. ■

Хотя нефть на мировых рынках подешевела, керосин в российских аэропортах только дорожает



Валерий Матчинин/ТАСС



Валерий Шарифуллин / АСС

На крыльях экономии

Что делают авиакомпании, чтобы сохранить бизнес в проблемные годы

В трудные времена, когда затраты возрастают, а доходы падают, авиакомпании во всем мире используют различные ухищрения, чтобы повысить привлекательность своих рейсов и заработать дополнительные средства. Большинство таких способов уже внедряются и на российском рынке. Правда, отнюдь не всегда они применяются так, как задумывалось, и дают ожидаемые результаты.

Овербукинг

Еще в марте этого года гендиректор «Аэрофлота» Виталий Савельев на совещании у премьер-министра Дмитрия Медведева предложил наряду с обнулением НДС по убыточным внутрироссийским авиаперевозкам и заморозкой тарифов естественных монополий ввести так называемый овербукинг.

В мировой практике это вещь довольно распространенная, хотя для непосвященных граждан может показаться сродни надувательству. Суть овербукинга заключается в продаже на самолет большего количества билетов, чем имеется в нем посадочных мест. При этом, однако, об обмане пассажиров речь на самом деле не идет, и основана эта система на строгом математическом расчете и страховании рисков.

Прежде чем перейти к овербукингу, авиакомпания собирает статистику – по покупке билетов, поздним отказам от полета и неявке пассажиров на регистрацию. Если из раза в раз на один и тот же рейс приходят не все пассажиры, перевозчик понимает, что если не приходят обычно в среднем 10 пассажиров, то с высокой степенью вероятности можно продать 8 лишних билетов. При этом компании оптимизируют риски, если на рейс вдруг явятся все купившие билеты и кому-то надо будет отказать. Савельев предложил целый комплекс мер для защиты прав потребителей: «Мы будем работать с пассажиром, предлагать компенсацию по двойной цене, улететь следующим рейсом в бизнес-классе, начислим бонусы и так далее».

Как рассказал «Профилю» глава аналитической службы агентства «Авиапорт» Олег Пантелеев, важный фактор, который должны учитывать перевозчики при овербукинге, – это регулярность рейсов и наличие на этом же направлении других авиакомпаний. «Это нужно для того, чтобы можно было просто перебросить своего пассажира либо на следующий рейс, который будет через 3 часа, либо на рейс партнера. Если же самолеты летают по маршруту всего два раза в неделю, то подвешивать человека на овербукинг, конечно, нельзя».

**Глеб Иванов,
Александра
Кошкина**

Когда пассажиров на всех уже не хватает, авиакомпании начинают их завлекать низкими ценами и бесплатными удобствами

Система овербукинга уже давно успешно работает в Европе. Директор по корпоративным коммуникациям Lufthansa Мартин Рикен рассказал, что в 2014 году порядка 1,8 млн пассажиров (4,7% всех пассажиров компании), либо перебронировали билеты в последний момент, либо пропустили свой рейс. Для того чтобы избежать пустующих мест на рейсах, Lufthansa использует сложнейшую систему прогнозирования, которая учитывает не только стандартный процент отмены билетов на конкретном рейсе, но и мероприятия, проходящие в том или ином городе в определенный момент, и даже национальные особенности. Так, Lufthansa установила, что индийские пассажиры отказываются от своих билетов или пропускают рейс намного чаще, чем японцы. В прошлом году благодаря системе прогнозов было перевезено дополни-

особенностей применения тарифов. Человек, купивший тарифный билет, может в течение срока действия тарифа в любой день явиться на рейс, и авиакомпания обязана его перевезти. «В силу этого овербукинг есть, но не приносит авиаперевозчикам той прибыли, которую они могли бы получать, если бы они полностью легально и математически обоснованно применяли этот инструмент», – считает Олег Пантелеев.

Лоукостеры

Лоукостеры – уже знакомое в России обозначение бюджетных авиакомпаний, которые предлагают низкую плату за перелет в обмен на отказ от большинства традиционных пассажирских услуг. В России пока действует всего один лоукостер – входящая в группу «Аэрофлот» «Победа», которая пришла на смену павшему под санкции ЕС «Добролету».

Преимущества такой схемы для пассажиров очевидны. Цены билетов для них варьируются от 999 до 3000–4000 рублей. В чем тогда выгода компаний? В том, чтобы за счет специального магазина услуг заработать дополнительно. Заплатив базовую цену за билет, потребитель может доплатить за еду и напитки на борту, сдачу багажа, более удобную дату вылета для себя.

«В итоге одна из успешных авиакомпаний-лоукостеров заявила, что в целом их цена не отличается кардинально от бюджета обычных авиакомпаний. Почему? Объявляется маленькая цена, а дальше люди доплачивают. Возможности тарифицировать отдельные услуги в зависимости от пожеланий пассажира – это тоже способ привлечь пассажира», – объясняет Александр Фридлянд.

«Победа», совершив своей первый рейс 1 декабря 2014 г., всего через полгода, 3 июня, отчиталась о миллионе перевезенных пассажиров. В условиях кризиса формат бюджетного авиаперевозчика в России вдвойне востребован. При этом деятельность «Победы» косвенно ударила по остальным российским авиакомпаниям, поскольку «уронила» цены на билеты на некоторых маршрутах в среднем на 20%.

Раскатка рейсов

Подобная практика распространена в Евросоюзе. Заключается она в том, что, когда авиакомпания только выходит на рынок или незнакомые маршруты и пассажиров у нее мало, а затраты велики, она может запросить субсидию. При этом составляется бизнес-план и подписывается соглашение о том, что спустя установленный срок компания будет обходить-

Для того чтобы сохранить рынок, нужно сокращать количество самолетов. Иначе появляются избыток провозных емкостей, убийственная конкуренция и убытки для всех

тельно 115 тыс. пассажиров. «В ситуации, когда на рейс забронировано больше билетов, чем доступно мест, среди пассажиров ищут желающих полететь следующим рейсом, – отмечает Рикен. – Обычно с этим не возникает сложностей, т. к. им предлагается существенная материальная компенсация и все необходимое – питание или проживание».

В России овербукинг ограничен законодательно. Федеральные авиационные правила ФАП-82 предписывают продажу авиабилетов только на реальные места. Инициатива гендиректора «Аэрофлота» вызвала бурное обсуждение, и Минтранс решил пока не принимать ее. Эксперт Aviation Explorer Александр Фридлянд рассказал, что, прежде чем принимать подобную поправку, нужно детально прописать все права потребителя в законодательстве: «И пока законодательства нет, Минтранс правильно сделал, что отказал. Конечно, если мне как пассажиру, купившему такой билет, предложат полететь другим рейсом, но при этом напоят-накормят или вообще вернут деньги и предложат лететь бесплатно, то я буду доволен. Но нужен тонкий баланс, чтобы при этом и авиакомпания оставалась в прибыли».

В любом случае специалисты заявляют, что овербукинг на самом деле уже присутствует на российском рынке в силу технических



ся без субсидий. Деньги выделяются, линия «раскатывается», то есть авиакомпания выходит на рабочие мощности, и дальше авиаперевозчик выходит на самоокупаемость.

«В отличие от Евросоюза, у нас деньги нередко выделяются не под четко расписанный бизнес-план, – объясняет Фридлянд. – Расписание рейсов может быть неудобным для пассажиров, сервис – плохим, люди в результате перестают пользоваться услугами компании, и она несет убытки. Государство их компенсирует, потом деньги кончаются в силу каких-то обстоятельств или решений. В итоге авиакомпания уходит с маршрута, и все умирает, как будто и не было никакой раскатки».

Оптимизации и сокращения

Ряд российских авиакомпаний начали оптимизацию еще после кризиса 2009 года – проводят сокращение персонала, из парка выводятся старые самолеты, которые заменяются новыми, более эффективными моделями. Теперь этот процесс просто ускорился.

Общая тенденция, характерная для большинства российских авиакомпаний, – для того чтобы сохранить рынок, нужно сокращать количество самолетов. Иначе появляются избыток провозных емкостей (то есть самолеты попросту летают полупустыми), убийственная конкуренция и убытки для всех. Значительную часть самолетов авиакомпании обычно берут в лизинг, поэтому теперь их возвращают лизинговым компаниям.

Сокращение парка означает сокращение персонала. Оно уже прошло в ряде компаний. Известно, например, что в Utair были уволены от 10% до 20% сотрудников. «Аэрофлот»,

наоборот, увеличивает численность пилотов и бортпроводников, то есть персонал, непосредственно задействованный в перевозках, но при этом как минимум больше не наращивает или даже рассматривает сокращение административного персонала, – поясняет Александр Фридлянд. – Была информация, что зарплаты сократили, но детальных сведений у меня об этом нет». Кроме того, эксперты отмечают очень высокую зарплату у летного состава на больших самолетах. Компании, возможно, предпримут попытки их уменьшить, и дальше все будет зависеть от договоренности с профсоюзами. Но это вопрос выживания – если кризис продлится долго, то увольнения неизбежны. ■

Если в самолете посадочных мест оказалось меньше проданных билетов, это не всегда ошибка или обман. Иногда это может быть овербукинг



В кризисные годы лоукостеры традиционно пользуются успехом – ради экономии граждане готовы обойтись без лишних удобств

экономика тренды недели



и госбюджет – путем резкого увеличения военных расходов (в январе–феврале расходы на нацоборону и безопасность впервые в истории России превысили 50% расходов бюджета – можно подумать, что мы живем в военное время).

Ужесточение денежной политики Банка России

Банк России в понедельник, 15 июня снизил ключевую ставку на 1 процентный пункт, до 11,5%. Промышленники, банки, население радуются – ведь это выглядит как смягчение денежной политики. Но именно выглядит, а по существу, как говорили классики, издевательство, потому что означает ее резкое ужесточение.

В самом деле, в январе 2015-го ставка была 17% годовых, но инфляция в пересчете на годовые темпы роста составляла 58%. А сейчас ставка 11,5%, а инфляция практически нулевая. Если перевести в термины реальной ставки процента (т. е. деленной на текущую инфляцию), то она в январе, как это ни странно, была стимулирующей и составляла минус 26%, а сейчас из-за падения инфляции стала сразу чрезвычайно высокой: +11%. Получается, что ЦБР не в январе, а именно сейчас, в момент развертывания экономического спада в стране, загоняет экономику все дальше на «дно». Политика символических снижений ключевой ставки на фоне резко затормозившей инфляции превратила денежную политику ЦБР в сверхжесткую, а реальную ставку процента – в сверхвысокую.

Зато, как опытный фокусник, ЦБР отвлекает внимание публики своими играми с расчетами платежного баланса, по которым

Сергей Кузнецов,
Екатерина Пахомова

Кризис углубляется

В четверг как раз под открытие ПМЭФ-2015 Росстат опубликовал итоги развития экономики России за первые пять месяцев 2015 года. Итоги просто ужасны: практически все показатели в мае были хуже апрельских, а в апреле были хуже мартовских.

Реальные доходы населения упали в мае к маю прошлого года на 6,4% (апрель к апрелю: –4%; март к марту: –1,8%) и реальная зарплата –7,3% (–13,2% и –9,3% соответственно). Это вообще невероятная история – инфляция быстро сокращается, а реальные доходы населения не только не восстанавливаются, а еще больше ускоряют свое падение. У людей нет денег.

Это тянет за собой и розничные продажи: в мае – спад на 9,2% (апрель – 9,8%, март – 8,7%). Что ведет к уменьшению заказов промышленности и, соответственно, к ускорению сокращения выпуска промышленной продукции: –5,5% (–4,5% в апреле и –0,6% в марте).

Именно резкое сокращение потребительского спроса – главная причина падения инфляции в последние месяцы. В июне она замедлилась почти до нуля (0,1% за 1–15 июня). За это выдающееся достижение платят простые люди, живущие на зарплату или пенсию.

Не утешает и статистика инвестиций – второго крупного агрегата совокупного спроса. Они тоже падают: 7,6% (4,8% в апреле, 5,3% в марте).

Поддержали экономику внешний спрос (падение импорта из-за контрсанкций и стабилизация нефтяных цен на неплохом уровне)

Эльвира Набиуллина (внизу справа) гордится тем, что инфляция в июне упала почти до нуля, однако денег на покупки у населения все равно нет



он ухитряется в будущие три года сделать невозможное – накопить \$150 млрд в свои валютные резервы.

«ЮКОС»: за все рано или поздно придется платить

17 июня бельгийские судебные приставы заявили, а 18-го французские судебные приставы приступили к аресту имущества российских компаний на своей территории во исполнение решения Гаагского третейского суда по иску бывших акционеров «ЮКОСа». Подверглись аресту французская «дочка» ВТБ, а также счета государственного информантства «Россия сегодня» и здание, где находится офис агентства (принадлежащее управлению делами президента РФ). ТАСС и ВГТРК также получили судебные предписания, суть которых госкомпании пока не раскрыли.

Разгром компании «ЮКОС» в 2003 году с арестом его руководителей аукнулся России. Страна выручила от продажи активов «ЮКОСа» в 2004–2007 годах свыше триллиона рублей. 28 июля 2014 года арбитражный суд в Гааге заключил, что «ЮКОС» стал мишенью политически мотивированных атак российских властей, что в конце концов привело к его развалу», и постановил, что Россия должна выплатить акционерам компании сумму в \$50 млрд до 15 января 2015 года. С этой даты на долг России начисляются проценты (1,9% годовых, или \$2,6 млн в сутки). Россия обжаловала решение Гаагского суда и отказалась платить неустойку. Но решение суда вступило в законную силу и дошло до приставов... В конце прошлого года решение Гааги зарегистрировано в США, в марте – в Германии. Это первый шаг для судебного исполнения.

Комментарии сторон, связанных с делом «ЮКОСа», последовали незамедлительно. Министр экономического развития Алексей Улюкаев исключил возможность выплаты долга. Помощник президента РФ Андрей Белоусов сказал, что будем, конечно, оспаривать... А до 15 января 2015-го? И после? Наши чиновники просто не верили, что может до такого прийти? И поняли только сейчас, что может?



РИА «Новости»

Российские чиновники снова подтвердили, что государство не намерено выплачивать бывшим акционерам «ЮКОСа» \$50 млрд, которые присудил Арбитражный суд в Гааге

Всполошились и представители других российских госкомпаний. Глава РЖД Владимир Якунин назвал это «беспределом»; тех, кто наложил арест, – «идиотами» и предложил обратиться к психиатру. А пресс-секретарь «Роснефти» Михаил Леонтьев – «юридическим абсурдом и актом экономической войны», тоже послал к доктору и предложил арестовать все французские активы в России. А потом совсем разошелся и заявил РСН, что происходящее напоминает «детские незрелые половые игры с публичным

«Беспределом» назвал глава РЖД Владимир Якунин арест имущества российских компаний в Бельгии и Франции во исполнение решения Гаагского третейского суда, а тех, кто наложил арест, – «идиотами»

раздражением интересующих органов»... Ну очень нервничают наши госкомпании.

С другой стороны, откликнулся Михаил Ходорковский в своем твиттере: «Рад арестам имущества нашей бюрократии в Бельгии. Ожидая, что вырученные деньги пойдут на проекты, полезные российскому обществу». О чем это он, интересно? О том, что получит значительную долю этих денег и направит их на финансирование проектов в России? Вот этого действительно в Кремле могут испугаться...

ФРС упускает золотое время

Время для жестких решений еще не пришло, решила Федеральная резервная система (ФРС) США и не стала поднимать ставку рефинансирования. Вообще, как дала понять глава ФРС Джанет Йеллен, не стоит преувеличивать значение первого повышения ставки. ФРС рефинансирует банки по 0–0,25% годовых вот



Глава ФРС Джанет Йеллен уверена, что поднимать ставку рефинансирования еще рано

уже дольше шести лет, с декабря 2008 года. До этого в качестве антикризисной «голубиной» меры ставка опускалась. Повышения ставки рефинансирования США финансовый мир не видел с июля 2006 года. И ждет его с тех пор, как закончилось так называемое количественное смягчение – специальная стимулирующая программа выкупа облигаций.

Начало цикла повышения ставки окончательно ознаменовало бы завершение кризиса. Но ФРС настаивает, что он еще не окончен. Регулятор даже ухудшил прогноз: по росту ВВП он понижен до 1,8–2% с ожидавшихся в марте 2,3–2,7% из-за слабого I квартала. Прогноз по уров-

Каждое новое заявление Греции о скором неминуемом дефолте напоминает притчу о пастушке, кричавшем «Волки, волки!», и воспринимается соответствующим образом

ню безработицы повышен до 5,2–5,3% с прошлого 5–5,2%. Йеллен пожаловалась на курс доллара – валюта США так сильно укрепилась в последнее время, что это мешает американским производителям. О нежелательности сильного доллара недавно говорил и президент США Барак Обама.

На этом фоне понятно желание регулятора «заговорить» рынок и отсрочить повышение ставки, которое дало бы новый повод для укрепления доллара. Однако мрачные прогнозы – дело, которым лучше не увлекаться. Так, например, штат Техас уже перепуган настолько, что хочет забрать из хранилищ Федрезерва свое золото. Губернатор Техаса Грег Эббот не только попросил ФРС об этом, но и подписал закон о создании золотохранилища на территории своего штата. «Речи нет о том, чтобы стать Форт-Ноксом (второе крупное хранилище золотого запаса в США после Федерального банка в Нью-Йорке, расположено на территории одноименной военной базы. – «Профиль»). Но едва мы объявили об этом, мне начали приходить письма в буквальном смысле со всего света, в которых говорится о желании хранить золото у нас», – заявил Джованни Каприльоне, сенатор, занимающийся этим за-

конопроектом. С аналогичной просьбой к ФРС в 2012 году обратилась Германия и в 2014 году получила ответ от Федрезерва, что вывозить золото можно поэтапно и на это потребуется время до 2020 года. О желании забрать золото говорили и Нидерланды, и Франция. Не доверяют, впрочем, не только ФРС. Из Банка Англии потребовала свое золото Австрия.

Греция разводит кредиторов. Пока безрезультатно

Греция не дает миру забыть о своих проблемах, но, чтобы оставаться в центре внимания, стране приходится каждый раз повышать градус. На этой неделе Афины попытались разыгрывать все имеющиеся у них на руках козыри: о том, что страна объявит себя банкротом и откажется от евро, если не получит денег от кредиторов, заявил Банк Греции. «Провал переговоров будет началом болезненного пути, который сначала приведет к банкротству и, наконец, к выходу страны из еврозоны и, по всей вероятности, из Европейского союза», – говорится в официальном докладе о монетарной политике греческого Центробанка 2014–2015 годов.

Банк Греции проиллюстрировал плачевность финансового положения страны цифрами по оттоку вкладов со счетов в греческих банках – с октября 2014-го по апрель 2015 года с депозитов снято 430 млрд евро. Это, замечает регулятор, существенно повлияло на финансовый потенциал банковской системы, и банки вынуждены были прибегнуть к экстремному механизму финансирования. Греческим банкам на прошлой неделе, кстати, повысили объемы экстренного кредитования на 1,1 млрд евро – до 84,1 млрд евро. Однако и этого может оказаться недостаточно, отмечают аналитики.

Очередной дедлайн для решения проблемы был назначен на 18 июня (в этот день в Люксембурге судьбу очередного транша могли решить министры финансов еврозоны) и в очередной раз был сорван. Если министры не договорятся, предупреждали греческие чиновники, это будет фактически означать дефолт, поскольку получить деньги на выплаты до 30 июня (1,6 млрд евро для МВФ) страна просто не успеет.

Однако каждое новое заявление Греции о неминуемом скором дефолте напоминает притчу о пастушке, кричавшем «Волки, волки!», и воспринимается еврочиновниками соответствующе. Якобы судьбоносная встреча в Люксембурге в итоге продлилась около часа – полчаса из них министр финансов Греции Янис Варуфакис делал Еврогруппе (министры финансов еврозоны) предложение. Несговорчивая Еврогруппа в течение следующего пол часа их отвергла.

Кредиторы продолжают требовать пересмотра пенсионной политики, тогда как премьер-министр Греции Алексис Ципрас называет пенсионеров «главными добытчиками» многих греческих семей и не идет на сокращение пенсий. Никакого соглашения кредиторов с Грецией на данной стадии не просматривается, заявил после встречи глава Еврогруппы Йерун Дейсселблум. «Но мяч на стороне Греции, – сказал он, – и остается очень мало времени».



Премьер-министр Алексис Ципрас не готов к реформам, которых требуют от него кредиторы Греции

Следующий «последний срок» установлен 22 июня – глава Евросовета Дональд Туск созывает внеочередной саммит глав государств и правительств валютного блока. «Пора срочно обсудить ситуацию в Греции на самом высоком политическом уровне», – говорится в коммюнике, распространенном канцелярией Туска.

Переговоры в неофициальной обстановке будут продолжаться все выходные, сообщают источники в Брюсселе.

В это нервное для страны время премьер-министр Греции не нашел ничего лучшего, чем посетить XIX Петербургский международный экономический форум. Глава греческой делегации прибыл на форум 18 июня, а 19 июня встретился с президентом России Владимиром Путиным. ■

Лауреаты премии «Рекорды рынка недвижимости»

400 топ-менеджеров рынка недвижимости собрались в Golden Palace, где в шестой раз состоялась церемония вручения ежегодной международной премии «Рекорды рынка недвижимости», организованной Московским Бизнес Клубом. Церемонию по мотивам «Алисы в Стране чудес» Льюиса Кэрролла провели директор Московского Бизнес Клуба Анна Маркина и телеведущая Ксения Собчак. Награду в специально учрежденной номинации «Наследие и реставрация», присуждающейся за вклад в сохранение памятников культуры, получила компания KR Properties за проект «Картинная галерея фабрики К. Жиро». Хитом продаж стал уникальный объект компании «Галс-Девелопмент» – квартал «Наследие». Жилой комплекс «Новая Звезда» концерна КРОСТ победил в номинации «Объект 5 звезд». ЖК «Лефорт», представленный компанией «Интерфлора», стал Новостройкой Москвы №1. Победу в номинации «Микрорайон Москвы №1» одержал ЖК «LIFE-Ботанический сад» Группы компаний «Пионер». Еще один приз ГК «Пионер» получил в номинации «Объект коммерческой недвижимости №1» за проект Апартаменты «YE'S». ЖК «Менделеев» в г. Химки, представленный группой компаний «Лидер Групп», стал лауреатом номинации «Новостройка Подмосковья», а «Микрорайон Подмосковья №1» стал «Красногорский». Проект «7 жилых кварталов в Инновационном центре Сколково» стал победителем в номинации «Архитектурное решение №1». Победу в номинации «Инфраструктура объекта» одержала компания «Региондевелопмент»



с коттеджным поселком Dacha 9-18. В номинации «Малоэтажный комплекс» первым стал жилой комплекс «Истрово», построенный компанией «Роскомстрой Недвижимость». Проект компании «Домус финанс» – микрорайон «Новое Пушкино» признан «Семейным проектом №1». Победителем в номинации «Элитный объект №1» стал «Театральный дом на Арбате» компании «Галс-Девелопмент». «Коттеджным поселком №1» стал проект «RADOSTЬ» компании «M9 DEVELOPMENT». В номинации «Выбор покупателя» победил микрорайон «Белые Росы» компании «СтройКомфорт». «Ризлитором №1» была признана компания «НДВ-Недвижимость» – лидер по реализации новостроек Москвы и Подмосковья.



РИА «Новости»

Неудавшаяся революция в верхах

ПМЭФ-2015 как зеркало российской политики и экономики

Сергей Кузнецов Петербургский экономический форум 2015 года прошел, как всегда, с размахом. Правда, иностранных гостей было существенно меньше, чем до санкций против России, а самым высоким из них оказался премьер-министр преддефолтной Греции Алексис Ципрас. В 2013 году, например, форум посетила канцлер Германии Ангела Меркель. Зарубежные делегаты в этот раз в основном были не главами мировых корпораций, а руководителями консалтинговых фирм и учеными. И приехали они не контракты подписывать, а понять, что происходит в нашей стране в период санкций. И в этом отношении форум получился достаточно откровенным.

Два «шалящих мальчика»

Глава Сбербанка Герман Греф и декан факультета свободных искусств и наук Санкт-Петербургского госуниверситета Алексей Кудрин стали героями форума, наиболее упоминавшимися персонами мероприятия (кроме, разумеется, президента Владимира Путина).

Серьезно взбудоражило только открывшийся форум заявление Кудрина о предложении передвинуть выборы президента: «Почему бы нам не приблизить выборы президента и объявить новую программу реформ?».

Известный политолог Станислав Белковский немедленно разоблачил «тайные помыслы» Кудрина в своем фейсбуке: «Надеюсь, мы с Вами понимаем, что «досрочные выборы президента РФ для проведения реформ» в переводе с кудринского означает: «надо побыстрее прекратить пакт Путина с Медведевым и сделать премьер-министром меня, Кудрина. Тут-то реформы и попрут».

Но Кудрин был так настойчив со своим предложением, что, очевидно, это был не экспромт и не случайность. Видимо, журналисты заподозрили что-то неладное, поэтому впоследствии Кудрину пришлось объяснять, что он не будет баллотироваться на пост президента.

Между тем оба героя форума продолжали нагнетать обстановку, упирая на то, что «дна» текущего кризиса пока не видно. Кудрин говорил о том, что мы пока «в середине шторма», в полно-

◀ Андрей Кудрин убеждает в неотложности структурных реформ в России

ценном кризисе, что во втором-третьем квартале будет падение, в четвертом – поменьше. «Осенью не будет полегче», – отрезал Кудрин, добавив, что именно осенью начнутся увольнения.

Греф, в свою очередь, заявил, что «кризис – это всегда результат плохого менеджмента» (что, по существу, для циклических кризисов совершенно не верно. – «Профиль»), после этого мастерски дал паузу и сорвал аплодисменты зала. И дальше на спецсессии и деловом завтраке, которые вел, сделал все, чтобы мысль о плохом менеджменте укрепилась в головах у участников форума. Греф ссылаясь на спад ВВП и потребительского спроса, девальвацию, инфляцию и нулевую банковскую прибыль.

Кудрин напирал на срочность структурных реформ, а Греф – на плохой менеджмент (не уточняя, в чем именно и даже в каком уровне менеджмента он видит основную проблему). Но в целом они вполне уверенно «подпевали» друг другу, намекая: необходимо менять команду и экономическую политику.

И тут пришел хозяин

Прямо перед началом форума автоматическое продление санкций по России согласовали послы стран Евросоюза в Брюсселе, окончательное голосование намечено на понедельник, 22 июня. Большинство наших высших чиновников отметились, заявив об адекватном ответе ЕС в режиме контрсанкций. А в Бельгии, во Франции, в Австрии начались аресты имущества российских госкомпаний по «делу ЮКОСа».

В этой ситуации президент России мог пойти на конфронтацию с Европой, но он был поначалу удивительно миролюбив, постоянно подчеркивая, что «мы стремимся сотрудничать со всеми», «Россия открыта для мира», «на внешние ограничения мы отвечаем расширением свободы, повышением открытости России». Сама речь президента была политически нейтральна и доброжелательна ко всем. Правда, в ответах на вопросы была очевидна жесткая конфронтация Путина с США и нынешними властями Украины.

Президент полагает, что Россия уже выходит из кризиса. Меры по стабилизации ситуации «безусловно сработали». Осталось добавить лишь немного: улучшение делового климата и подготовку кадров. Впрочем, перечисленные Путиным способы уже давно известные. Из новаций можно отметить только заявление о фиксации на 4 года налоговых ставок. Это хорошо,



РИА «Новости»

но понятно, что дело не только в уровне ставок, а также в правилах, практиках, проверках, неналоговых платежах и т. д.

По мнению Путина, нам мешают ограничения на рынках капиталов, падение цен на нефть и потребительский спрос, который «несколько сократился», но уже «начинает восстанавливаться». Очень оптимистичный взгляд, не подтверждаемый статистикой (см. «Экономические тренды» в этом номере). Президент ничего не сказал о борьбе с коррупцией, защите прав собственности или серьезных реформах для вывода страны из кризиса.

Герман Греф недоволен плохим менеджментом в стране

Серьезно взбудоражило только открывшийся форум предложение Кудрина передвинуть выборы президента: «Почему бы нам не приблизить выборы президента и объявить новую программу реформ?»

Список выступающих на пленарном заседании был впечатляюще скромно: Алексис Ципрас, зампред китайского парламента и вице-президент Мьянмы, а также представители не самых крупных компаний в мире из Китая, Бахрейна, Аргентины. Отличился руководитель средней компании из Германии, который призвал к снятию санкций – правда, от своего личного имени, а не от Европы или Германии. Лучшего свидетельства изоляции России в современном мире трудно себе и представить.

Но Путин явно был доволен развитием ситуации в стране, как всегда, уверен в своей правоте и не готов ни к каким решительным экономическим реформам и смене команды. Усилия Грефа и Кудрина пропали даром. ■



Интерпресс/ТАСС

Корпорациям нужно здоровье

Как страховая медицина переживает
экономический кризис

Антон Кравцов,
Татьяна
Никитина
(Национальное
рейтинговое
агентство)

Рынок добровольного медицинского страхования (ДМС) в России продолжает расти на фоне кризисных явлений в экономике. Страховщики отмечают, что темпы роста, конечно, снизились и влияние кризиса ощущается, – компании разрабатывают новые пакеты антикризисных услуг, которые уже пользуются спросом у корпоративных клиентов, пытающихся сэкономить на страховании сотрудников. Но все же подавляющее большинство компаний не отказываются от входящих в состав их социальных пакетов для сотрудников программ ДМС.

Сокращение числа больниц и поликлиник создает проблемы на рынке и государству, которое проводит оптимизацию здравоохранения. И, возможно, чиновникам стоило бы больше прислушиваться к мнению страховщиков.

Антикризисная подстройка

Объем премий (отчислений со стороны клиентов) по добровольному медицинскому страхованию в первом квартале 2015 года по сравнению с тем же периодом прошлого

года вырос на 8%, до 59,2 млрд рублей. Это больше, чем по страховому рынку в целом, – около 1% (данные Центрального банка России). В 2014 году общий объем премий в ДМС составил 124 млрд рублей. Для сравнения: за весь 2010 год объем премий составил 85,9 млрд рублей. Примерно то же самое происходит и с динамикой выплат по этому виду страхования. За первый квартал 2015 года было выплачено 21,5 млрд рублей (рост 8,1%), за 2014 год – 95,2 млрд, при этом в 2010 году объем выплат составил 65,2 млрд рублей.

Участники рынка отмечают, что во многом сохранение роста объясняется продлением крупных договоров в первом квартале года и введением медицинского страхования мигрантов. «На фоне фактической стагнации всего страхового рынка рынок ДМС показывает относительную стабильность. Впрочем, основной движущей силой роста по-прежнему остается инфляция на рынке медицинских услуг (12%. – «Профиль»», – отмечает заместитель генерального директора ООО СК «ВТБ Страхование» Алексей Володин.

Стагнация экономики, сокращение социальных программ, рост обращаемости в лечебные учреждения оказывают негативное влияние на сегмент ДМС. Но все же большинство работодателей сохранили ДМС в социальном пакете, пусть даже и в урезанном виде.

Страховые компании говорят, что основными тенденциями 2015 года являются рост количества заключенных договоров, рост тарифов, а также активное использование «антикризисных» страховых продуктов для работодателей, желающих сохранить социальный пакет. «ДМС остается важной частью социального пакета. Очень небольшое число компаний отказалось от ДМС из-за кризиса, в основном это маленькие предприятия, – делится наблюдениями исполнительный вице-президент «Группы Ренессанс страхование» Наталья Карпова. – Крупный бизнес выбрал различные стратегии поведения. Одни компании ввели ограничения для определенных категорий сотрудников или их родственников, что послужило причиной снижения стоимости программ. Другие, напротив, улучшили наполнение своих программ ДМС, чтобы повысить лояльность сотрудников в кризис».

С ней соглашается директор Центра андеррайтинга и развития продуктов добровольного медицинского страхования СК «Альянс» Иван Командный. Он отмечает, что большинство компаний готовы добиваться разумного снижения инфляционной составляющей

Объемы взносов и выплат по ДМС (млрд руб.)



роста стоимости ДМС за счет оптимизации структуры покрытия: в основном исключения клиник с неадекватным соотношением цены и качества. «Конечно, в условиях экономического кризиса наблюдается умеренный рост потребления услуг по ДМС, которого мы пытаемся избежать за счет включения, например, соцплатежей за оказанные услуги со стороны сотрудников», – говорит он.

Собеседник отмечает, что снижение качества и доступности медуслуг в рамках ОМС

Снижение качества и доступности медуслуг в рамках обязательного медицинского страхования фактически **дополнительно повышает и без того высокую стоимость полисов ДМС**

фактически дополнительно повышает и без того высокую стоимость полисов ДМС. «Для корпоративных клиентов страховая медицина была и будет полноценным решением, мы также ожидаем активизацию спроса со стороны физических лиц. Недавно внедрили первый на рынке соответствующий продукт, подразумевающий полноценную поликлиническую помощь по ДМС при острых состояниях.



Дмитрий Попов,
первый зам. гендиректора
СК «Альянс», гендиректор
СК «Альянс Жизнь»:

«Основная тенденция в кризис – сокращение бюджетов на ДМС, и здесь главное – сохранить высокое качество обслуживания. Очень важно соответствие в наполнении договоров страховщика с клиентом и с ЛПУ, которое обеспечивает минимум согласований для застрахованного. Мы в Allianz используем только «зеркальные» договоры: все, что есть в договоре с клиентом, в том же объеме прописано в нашем договоре с клиникой. А если клиент хочет сильно «урезать» бюджет, мы готовы предложить продукты, позволяющие за небольшие деньги получить высококачественную медицинскую помощь в случае внезапных острых заболеваний. Мы разработали свою

бизнес-модель. Решения по выплатам, медэкспертиза осуществляются централизованно, в регионах (38 городов) осуществляется локальное взаимодействие экспертов Allianz с ЛПУ и клиентами. Это позволяет обеспечить высокое качество обслуживания по всей стране. Также в компании есть штат врачей-кураторов, контролирующих качество оказания медицинских услуг. Мы выступаем за расширение программ ДМС. Так, мы предлагаем по ДМС лечение онкологических заболеваний в лучших медицинских центрах России. У нас также есть международная программа, по которой сотрудники российских компаний могут обслуживаться в клиниках Германии».



Интерпресс/ТАСС

В I квартале 2015 года рынок ДМС вырос на 8%

Причем без субъективности, к которой может привести медицинский андеррайтинг», – рассказывает Командный.

О том, как сделать ДМС привлекательным для физических лиц, думают и в других страховых компаниях. «Для повышения спроса на эти программы у частных лиц необходимо изменение их менталитета. Важно осознание того, что деньги, которые они платят за медицинскую страховку, несопоставимы с возможными за-

на данный вид на 10–15%. Сейчас роста доли полисов ДМС для физических лиц не наблюдается», – объясняет она.

Наталья Карпова из компании «Ренессанс страхование» также рассказывает, что тот факт, что в сфере ДМС большая часть клиентов – это компании, обеспечивает некоторую стабильность работы в этом секторе. «99% наших клиентов – это юридические лица. Портфель компании достаточно стабилен, уровень пролонгации достигает 90%. Не изменился данный показатель и во время кризиса, что позволяет нам делать вывод о том, что предоставляемые услуги находятся на надлежащем уровне», – говорит она.

Оказанием услуг по ДМС занимается более 200 страховщиков, однако концентрация этого сегмента страхового рынка очень высока: на 50 крупнейших компаний приходится 96,7% объема премий

тратами в случае болезни», – говорит генеральный директор компании «БИН Страхование» Михаил Манчурак.

Надежда на корпорации и мигрантов

Тем не менее основными клиентами по части ДМС остаются коммерческие компании. Наталья Клименко ОАО «САК «Энергогарант» говорит, что доля физических лиц в ДМС всегда мала и составляет 5–7%. «Физические лица приобретают полис в основном не на случай возникновения заболевания, а преимущественно, имея ряд заболеваний. Поэтому полисы для физических лиц дорогие, страховыми компаниями просчитываются все риски, и в настоящее время отмечено повышение цен

Преобладание корпоративных клиентов объясняется и дороговизной обслуживания по программам ДМС. Причем тарифы только растут. «За последние полгода стоимость программ ДМС, по нашим оценкам, выросла в среднем на 20%. Основная причина роста стоимости полисов – повышение цен на медицинские услуги», – подсчитывает Михаил Манчурак.

С ним соглашается и Алексей Володин, но отмечает, что нельзя сказать, что потребители вынуждены идти на поводу у клиник, которые диктуют свои расценки. «Всегда остается несколько способов, как страховщик может оптимизировать стоимость полиса ДМС под конкретного клиента. К таким способам относятся набор услуг, их количество и объем, перечень клиник», – подчеркивает он.

Топ-50 компаний по премиям по ДМС*

Место	Рег. №	Наименование	Город	Объем премий (тыс. руб.)
1	1208	СОГАЗ	МОСКВА	24 535 445
2	290	АЛЬЯНС	МОСКВА	3 819 067
3	1209	РЕСО-ГАРАНТИЯ	МОСКВА	3 102 651
4	928	ИНГОССТРАХ	МОСКВА	2 562 350
5	977	РОСГОССТРАХ	ЛЮБЕРЦЫ	2 534 816
6	2239	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	МОСКВА	2 490 650
7	1864	ТРАНСНЕФТЬ	МОСКВА	2 003 834
8	263	ЖАСО	МОСКВА	1 969 674
9	3826	ВИТА-СТРАХОВАНИЕ	СУРГУТ	1 288 098
10	1298	КАПИТАЛ СТРАХОВАНИЕ	КОГАЛЫМ	1 226 943
11	1284	ГРУППА РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ	МОСКВА	1 134 103
12	1427	МАКС	МОСКВА	1 050 653
13	621	ВСК	МОСКВА	1 039 153
14	3398	ВТБ СТРАХОВАНИЕ	МОСКВА	818 618
15	1834	ЭНЕРГОГАРАНТ	МОСКВА	799 625
16	1307	СОГЛАСИЕ	МОСКВА	667 259
17	1216	ЧУЛПАН	АЛЬМЕТЬЕВСК	617 478
18	2708	ЧРЕЗВЫЧАЙНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	МОСКВА	405 782
19	3256	МЕТЛАЙФ	МОСКВА	384 820
20	3528	СПАСЕНИЕ	КАЗАНЬ	357 249
21	3127	СУРГУТНЕФТЕГАЗ	СУРГУТ	301 823
22	983	УРАЛСИБ	МОСКВА	278 157
23	141	МЕДЭКСПРЕСС	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	273 811
24	461	СТРАХОВАЯ ГРУППА МСК	МОСКВА	253 100
25	1336	КАПИТАЛ-ПОЛИС	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	229 281
26	3332	АВРОРА-ГАРАНТ	ВИДНОЕ	224 687
27	907	ИНВЕСТИЦИИ И ФИНАНСЫ	МОСКВА	207 903
28	3099	ОТКРЫТИЕ СТРАХОВАНИЕ	МОСКВА	184 797
29	2496	ИСК ЕВРО-ПОЛИС	МОСКВА	172 092
30	3524	СК АЛРОСА	МОСКВА	168 045
31	3741	ДАР	МОСКВА	164 756
32	3847	НЕЗАВИСИМАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	МОСКВА	136 071
33	1621	ЯКОРЬ	МОСКВА	135 873
34	13	ШАНС	ЛИПЕЦК	123 413
35	3869	ПОКРОВИТЕЛЬ	МОСКВА	112 330
36	1675	ЛИБЕРТИ СТРАХОВАНИЕ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	109 181
37	3313	УГМК-МЕДИЦИНА	ЕКАТЕРИНБУРГ	108 182
38	2489	АСКО	НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ	107 905
39	3652	ИНСОТЭК	МОСКВА	105 892
40	915	ПАРИ	МОСКВА	98 063
41	3300	СПАССКИЕ ВОРОТА	САЛЕХАРД	97 033
42	518	БАСК	БЕЛОВО	89 645
43	1641	ГЕФЕСТ	МОСКВА	82 646
44	3487	БИН СТРАХОВАНИЕ	МОСКВА	75 652
45	3211	ЮГОРИЯ	ХАНТЫ-МАНСКИЙСК	74 943
46	3451	РОСМЕД	МОСКВА	74 811
47	3943	АК БАРС-МЕД	КАЗАНЬ	68 523
48	1083	ЗЕТТА СТРАХОВАНИЕ	МОСКВА	65 247
49	3963	РЕГИОН СОЮЗ	МОСКВА	65 147
50	1908	РЕГИОНГАРАНТ	МОСКВА	63 367

* По итогам I квартала 2015 года.

Источник: НРА.

Многие страховщики считают, что медицинская инфляция, несмотря на кризис, необоснованна. «Как участник экономики РФ, мы сохраняем рост стоимости наших услуг значительно ниже уровня медицинской инфляции и девальвации национальной валюты, что разумно в период экономического спада. Такого же поведения мы ожидаем от наших партнеров – лечебных учреждений. Поэтому мы не приемлем необоснованного роста стоимости медицинских услуг в условиях постоянства их рублевой себестоимости», – говорит Командный.

«В условиях, когда рынок можно считать более-менее устоявшимся, из числа новых перспективных сегментов можно назвать страхование неотложных медицинских расходов иностранных работников, временно находящихся на территории РФ, в первую очередь из стран СНГ», – говорит начальник Управления добровольного медицинского страхования АО САО «ГЕФЕСТ» Надежда Мокрышева, обращая внимание на вступившие в силу с 1 января 2015 года поправки к федеральному закону «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации». В соответствии с ними условием оформления трудовых отношений с мигрантами является наличие полиса ДМС или договора на предоставление медицинских услуг с ЛПУ. Стоимость полиса по базовой программе составляет от 1,5 до 6 тысяч рублей в зависимости от страховой суммы, срока и региона страхования.

Тесный рынок

Помимо проблем с медицинской инфляцией, практически все опрошенные «Профилем» участники рынка ДМС говорят, что работать становится «тесно». Конкуренция растет быстрее прибыли. Оказанием услуг по ДМС занимается более 200 страховщиков, однако концентрация этого сегмента страхового рынка очень высока: на 50 крупнейших компаний приходится 96,7% объема премий. Анализируя рэнкинг 50 крупнейших страховщиков в сфере ДМС, можно убедиться, что эта сфера остается высококонкурентным бизнесом.

В первом полугодии 2015 года 17 компаний из Топ-50 показали темп роста выше среднерыночного. Лидерами по темпам роста бизнеса являются ООО «Вита-страхование» и ОАО «СК «ПАРИ». Среди компаний первой десятки объем премий вырос только у четырех страховщиков: ОАО «СОГАЗ», ООО «Росгосстрах», ООО «Вита-страхование», ОАО «СО «ЖАСО».

Лидером сегмента с огромным отрывом от конкурентов является ОАО «СОГАЗ» (24,5 млрд из 59,2 млрд рублей премий, собранных в I квартале 2015 г.). Разница с ОАО «СК «Альянс», находящимся на втором месте в рэнкинге по данному виду, составляет почти 21 млрд рублей.

Тем не менее игроки рынка говорят, что рентабельность их бизнеса все же низкая. «ДМС всегда было имиджевым видом страхования, редко приносило прибыль страховым компаниям, а в настоящее время, в период кризиса, тем более. Поэтому падает число страховых компаний, предлагающих ДМС, но конкуренция среди них остается», – рассказывает Наталья Клименко.

ДМС для большинства бизнесменов находится на грани рентабельности. У одних компаний оно убыточно, у других – прибыль-

Топ-50 компаний по выплатам по ДМС*

Место	Рег. №	Наименование	Город	Объем выплат (тыс. руб.)
1	1208	СОГАЗ	МОСКВА	5 548 127
2	1209	РЕСО-ГАРАНТИЯ	МОСКВА	2 090 610
3	928	ИНГОССТРАХ	МОСКВА	1 750 205
4	263	ЖАСО	МОСКВА	1 692 952
5	2239	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	МОСКВА	1 502 586
6	290	АЛЬЯНС	МОСКВА	1 398 464
7	977	РОСГОССТРАХ	ЛЮБЕРЦЫ	896 651
8	1284	ГРУППА РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ	МОСКВА	530 641
9	1307	СОГЛАСИЕ	МОСКВА	453 464
10	1864	ТРАНСНЕФТЬ	МОСКВА	432 053
11	1298	КАПИТАЛ СТРАХОВАНИЕ	КОГАЛЫМ	352 806
12	983	УРАЛСИБ	МОСКВА	306 047
13	1834	ЭНЕРГОГАРАНТ	МОСКВА	303 889
14	1427	МАКС	МОСКВА	285 181
15	3398	ВТБ СТРАХОВАНИЕ	МОСКВА	272 889
16	621	ВСК	МОСКВА	242 995
17	3256	МЕТЛАЙФ	МОСКВА	225 827
18	3826	ВИТА-СТРАХОВАНИЕ	СУРГУТ	199 870
19	461	СТРАХОВАЯ ГРУППА МСК	МОСКВА	177 150
20	141	МЕДЭКСПРЕСС	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	137 804
21	1216	ЧУЛПАН	АЛЬМЕТЬЕВСК	135 905
22	1336	КАПИТАЛ-ПОЛИС	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	117 329
23	2496	ИСК ЕВРО-ПОЛИС	МОСКВА	111 655
24	3099	ОТКРЫТИЕ СТРАХОВАНИЕ	МОСКВА	102 903
25	2708	ЧРЕЗВЫЧАЙНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	МОСКВА	86 785
26	3528	СПАСЕНИЕ	КАЗАНЬ	77 843
27	3332	АВРОРА-ГАРАНТ	ВИДНОЕ	76 645
28	2489	АСКО	НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ	68 584
29	1675	ЛИБЕРТИ СТРАХОВАНИЕ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	65 391
30	3847	НЕЗАВИСИМАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА	МОСКВА	61 369
31	1621	ЯКОРЬ	МОСКВА	60 892
32	1574	СОВЕТСКАЯ	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	56 633
33	3211	ЮГОРИЯ	ХАНТЫ-МАНСКИЙСК	53 171
34	3127	СУРГУТНЕФТЕГАЗ	СУРГУТ	51 598
35	1083	ЗЕТТА СТРАХОВАНИЕ	МОСКВА	51 185
36	3487	БИН СТРАХОВАНИЕ	МОСКВА	50 299
37	1641	ГЕФЕСТ	МОСКВА	43 452
38	3300	СПАСКИЕ ВОРОТА	САЛЕХАРД	41 966
39	3279	ВНЕШЭКОНОМСТРАХ	МОСКВА	37 369
40	3313	УГМК-МЕДИЦИНА	ЕКАТЕРИНБУРГ	36 030
41	3652	ИНСОТЭК	МОСКВА	35 033
42	3859	АЛЛЕГА	МОСКВА	34 414
43	3524	СК АЛРОСА	МОСКВА	33 328
44	1643	ЮНИТИ РЕ	МОСКВА	33 027
45	3799	БРИТАНСКИЙ СТРАХОВОЙ ДОМ	МОСКВА	32 908
46	3252	АПОГЕЙ МЕД	МОСКВА	32 200
47	413	МСК СТРАЖ	РЯЗАНЬ	30 334
48	2947	РСХБ-СТРАХОВАНИЕ	МОСКВА	29 913
49	2359	СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ УСПЕХ	МОСКВА	29 777
50	3541	СПУТНИК	МОСКВА	29 239

* По итогам I квартала 2015 года.

Источник: НРА.

но, но с очень небольшой маржой, считает Наталья Карпова. «Сегодня на рынке работают 7–10 компаний, которые благодаря качественным продуктам и экспертизе имеют возможность оказывать достойный сервис и сопровождение договоров страхования. Но практически у всех рыночных лидеров сегмента ДМС продажи снизились. Лишь небольшое число компаний продемонстрировало прирост выше среднерыночного уровня», – говорит она.

Алексей Володин из «ВТБ Страхование» говорит, что ДМС как направление бизнеса страховых компаний не отличается особой прибыльностью – рентабельность этого вида страхования в среднем по рынку относительно невелика – порядка 1–1,5% от объема премий. «Поэтому тут важен грамотный андеррайтинг и контроль над расходами. При этом есть необходимость в конкуренции по цене и постоянном развитии сервисной составляющей. Баланс между первым и вторым, за который в итоге клиент «проголосует рублем», удастся найти не всем страховщикам», – считает собеседник.

Прогноз на 2015-й: спада не будет

Практически все опрошенные «Профилем» эксперты говорят о своих позитивных ожиданиях. Они соглашаются с тем, что роста рынка на 20%, как это было в последние несколько лет, ожидать не приходится, но и какого-либо существенного спада никто не прогнозирует. «Скорее всего, качественного развития рынка ДМС не произойдет, а возможный рост объема сборов страховых премий будет связан с общим удорожанием страховых программ», – считает Надежда Мокрышева, говоря, что многое зависит от экономической ситуации в целом.

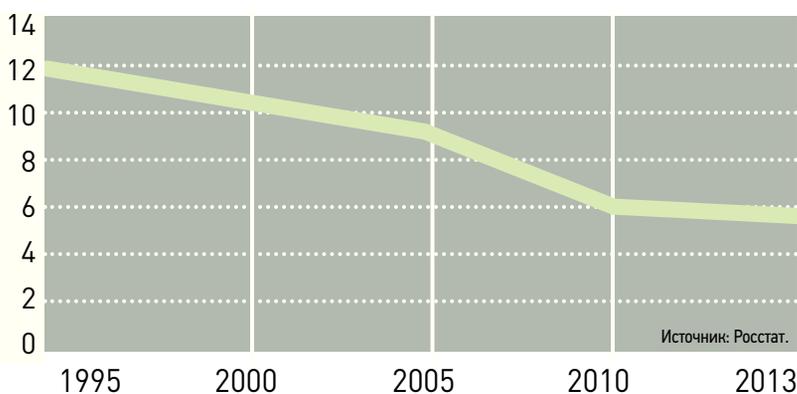


Наталья Карпова,
исполнительный вице-президент «Группы Ренессанс страхование»:

«В том, что бизнес не отказался от страхования сотрудников в кризис, есть и заслуга страховщиков. Например, «Ренессанс страхование» проводит аудит существующего страхового покрытия, предлагая варианты его оптимизации без существенного ущерба для сотрудников, широкий выбор стационаров. Также мы разработали новые продукты для физических лиц – сотрудников наших корпоративных клиентов, отказавшихся от страхования. Появился у нас спектр уникальных профилактических программ, которые несильно сказываются на цене страхового продукта, однако в зна-

чительной степени повышают лояльность коллектива к компании, снижают время нахождения на больничном листе. Крупный бизнес, таким образом, опосредованно возвращает средства, направленные в свое время на ДМС (происходит очевидная экономия на оплате больничных листов). По сути, работодатель получает возможность управлять здоровьем коллектива, а страховая компания – накапливать необходимую статистику с тем, чтобы к следующему году предложение по страхованию было более «заточено» под потребности компании и специфику ее бизнеса».

Динамика сокращения лечебных учреждений (тыс. шт.)



«В текущем году экономика расти не будет, соответственно, мы ожидаем примерное сохранение прошлогоднего объема рынка. Но как только экономика начнет восстанавливаться, рынок ДМС подхватит эту тенденцию, и мы вернемся к существенному росту (например, среднегодовой темп роста рынка в 2009–2011 годах был более 20%)», – соглашается Иван Командный.

Ожидаемый уровень роста в этом году составит около 10% – такого мнения придерживается Михаил Манчурак из компании «БИН Страхование». Он подтверждает общие настроения страховщиков, которые чувствуют себя более или менее уверенно и стабильно.

Оптимизация здравоохранения по-русски

Маневрировать на рынке страховым компаниям становится все сложнее. Помимо роста стоимости медицинских услуг и инфляции в целом, продолжается заметное сокращение лечебно-профилактических учреждений (ЛПУ). Если в 1995 году количество ЛПУ в России

составляло порядка 12 тысяч, то к 2013 году (более свежих данных у Росстата нет) оно сократилось до 5,9 тысячи. Падение более чем в два раза, естественно, сокращает конкуренцию ЛПУ и в конечном итоге ведет к росту стоимости услуг.

Недавно Счетная палата России проверила, как идет оптимизация в сфере здравоохранения. По информации, представленной всеми регионами, под мероприятия по оптимизации подпадают 952 медицинские организации. Из них за 2014–2018 годы предполагается ликвидировать 41 медицинскую организацию, реорганизовать в качестве филиалов 911 медицинских организаций.



Пусть всегда светит солнце!

Страховая Акционерная Компания
ЭНЕРГОГАРАНТ

+7 (495) 737-03-30

energo Garant.ru



За последние 18 лет количество больниц в РФ сократилось в два раза

Почти половина – 472 организации – будут оптимизированы в этом году. В 2014 году в мероприятиях по оптимизации участвовало 359 медицинских организаций, из них было ликвидировано 26, а более 300 потеряли свою самостоятельность. До конца 2018 года планируется закрыть еще 15 медорганизаций и реорганизовать 581. В основном это больницы и поликлиники. В результате за четыре года численность больничных организаций сократится на 11,2%, амбулаторно-поликлинических организаций – на 7,2%. Кроме того, до 2018 года регионы планируют сократить фельдшерские и фельдшерско-акушерские пункты, заместив их частично офисами врачей общей практики.

В разговоре с «Профилем» директор центра по оценке технологий в здравоохранении Российской академии народного хозяйства и государственной службы при президенте РФ Виталий Омельяновский говорит о глобальной

проблеме страховщиков – на сегодняшний день они недовольны тем, что фактически не участвуют в процессе оптимизации лечебного процесса. Этим занимается государство. Функции же страховых компаний сегодня сведены к сбору денег и в некотором роде экспертизе.

По мнению эксперта, из государства хорошего менеджера не выходит. «Говоря о медицинской помощи и страховании, нужно учитывать, что должен быть кто-то, кто будет заинтересован в повышении ее эффективности и рентабельности. Понятно, что часть денег страховщики будут класть себе в карман, это и неудивительно, потому что они работают небескорыстно. Но нужно помнить, что у нас сегодня такое количество средств расходуется неэффективно, включая коррупционные моменты, что на самом деле до 40% средств можно было бы сэкономить и использовать более оптимально», – рассуждает Омельяновский.

Он считает, что должен появиться тот, кто будет заинтересован в прибыли и в том, чтобы эта система была более эффективна. «В мире есть опыт управляющих компаний либо это должны быть страховые компании, которые не только управляют процессом, но и формируют страховые риски на случай внештатных ситуаций», – говорит эксперт, аргументируя свое мнение тем, что страховщики постоянно просчитывают ситуацию и риски.

Если они видят, что выходят за пределы, то повышают стоимость полиса либо урезают перечень тех услуг, которые гарантируют. Эти услуги могут касаться качества пребывания в стационаре или глубины и полноты медицинской помощи, которая оказывается пациентам. «Как только ответственность начинает нести бизнес, все сразу становится более структурированно и прозрачно», – подводит итог Омельяновский. ■



Наталья Клименко,
директор департамента
личного страхования ОАО
«САК «Энергогарант»:

«Нами изучен рынок, его востребованность, ценовая политика медуслуг в ЛПУ. Мы предлагаем преимущественно амбулаторно-поликлинические программы для коллективов, с лимитом ответственности по стоматологии, на базе ЛПУ, не повышающих цены на медицинские услуги в течение года.

Также у нас есть комплексные программы с лимитом ответственности по стационарной помощи, госпитализация только при экстренной помощи, госпитализация

в 2-местные, общие палаты. Преимущество заключается в получении необходимой помощи с некоторыми ограничениями, которые в дальнейшем, если понадобится, застрахованный может оплатить самостоятельно (комфортабельные палаты, дополнительные медуслуги по стоматологии). Имеются программы, где в оплате участвуют и сами застрахованные, оплата составляет 15–50% стоимости полиса. Эти программы рассчитаны на предприятия среднего и мелкого бизнеса».

Борьба в узком кругу

Чем привлекателен российский рынок корпоративного страхования и каковы его особенности, рассказывает вице-президент страховой компании МетЛайф Александр Лазарев

– Ваша компания вот уже 20 лет работает в России, где все эти годы люди не слишком стремились страховать свою жизнь и здоровье и вкладывать деньги в накопительные программы. Чем объясняется стремление компании работать в непростых для бизнеса условиях развивающегося рынка?

– До 2010 года мы работали в России под брендом AIG, а в 2010 году вошли в состав одной из крупнейших страховых компаний мира MetLife. Двумя годами позже MetLife приняла новую глобальную стратегию развития, которая включает рост бизнеса на развивающихся рынках, развитие корпоративного страхования и клиентоориентированный подход и продвижение бренда. Также были определены 7 стран, где компания активно инвестирует в развитие бизнеса. Это США, Япония, ОАЭ, Турция, Польша, Россия и Мексика. Одним из ключевых для России направлений является корпоративное страхование – как жизни, в том числе и от несчастных случаев и болезней, так и добровольное медицинское страхование (ДМС). Именно с них мы начинали свою работу в России в середине 90-х годов.

– Возможно ли было в то время найти клиентов на не известное еще в нашей стране предложение?

– До начала 90-х годов все страхование жизни и здоровья было сосредоточено в руках Госстраха, и это был солидный рынок. А медицинского страхования как такового не существовало вовсе – достаточно было бесплатной государственной медицины. С окончанием эпохи СССР и началом периода экономического спада, высокой инфляции, общей неразберихи и недоверия к новым финансовым структурам ситуация на рынке страхования изменилась с точностью до наоборот. Огромный рынок личного страхования практически перестал существовать, зато появилось ДМС в силу того, что люди хотели получить доступ к ведомственным и первым коммерческим клиникам, которые постепенно начинали

появляться в крупных городах. Такие медицинские учреждения предоставляли более качественный сервис, имели лучшее оснащение, там не нужно было стоять в очередях. А число компаний, которые имели возможность предложить сотрудникам данную льготу, стало расти, в первую очередь за счет международных компаний, которые активно увеличивали свое присутствие на российском рынке и во многом определяли спрос на программы страхования для сотрудников на протяжении достаточно длительного периода времени.

– Означает ли это, что на всех развивающихся рынках нужно начинать с корпоративного страхования, поскольку на личное у людей просто не хватает средств?

– Это не совсем так. В нашей стране, если оглянуться назад, спрос рождал предложение. В 90-х годах в Россию пришли работать иностранные компании, которые искали возможность предлагать своему персоналу такой же социальный пакет, какой они предоставляют своим работникам в других странах. А это медицинское страхование, страхование жизни и корпоративные пенсионные программы. В силу того, что, несмотря на наличие бесплатной государственной медицины, в России не всегда была возможность получить качественную медицинскую помощь, здесь наибольшее развитие получило ДМС, и это положение сохраняется до сих пор. Если посмотреть на динамику продаж МетЛайф в России, то в последние годы доля ДМС в продажах постоянно растет – с 14% в 2012–2013 годах до 23% в 2014 году.

– А какова сегодня доля работодателей в России, которые страхуют своих сотрудников хотя бы по ДМС?

– Если отталкиваться от прошлогодних сборов по ДМС в размере 124 млрд. рублей и поделить их на среднюю цену полиса, скажем, в 15 000 рублей, мы получим около 8 млн. застрахованных – это сотрудники компаний и их родственники,



на которых иногда тоже распространяется корпоративное страхование. Если посмотреть на население России, составляющее более 140 млн. человек, и исключить неработающих пенсионеров, проникновение ДМС составит примерно 10%. И за эти 10% борются все участники рынка корпоративного страхования – это очень узкий круг и жесткая конкуренция.

– ДМС в России сами страховщики называют одним из самых убыточных бизнесов после ОСАГО. Почему же многие страховщики стремятся этим заниматься?

– Я бы так не сказал, ДМС просто не самый простой рынок для страховщиков с точки зрения организации. Получит страховщик убытки или нет, зависит от того, насколько правильно выбрана стратегия и оценены риски в момент принятия клиента на страхование. Когда страховщик оценивает риск потенциального клиента ДМС, он не всегда владеет достаточной информацией для того, чтобы правильно спрогнозировать размер будущих выплат по этому клиенту. На западных рынках стандартной практикой любой компании, проводящей тендер по выбору страховщика ДМС, является предоставление информации по выплатам за предыдущие годы. У нас же пока нет такой практики, хотя, я думаю, со временем она будет сформирована. Поэтому сейчас мы страхуем компании почти «вслепую». В следующем году клиент, принесший страховщику убыток, все равно получит повышенный тариф, но есть и компании, готовые ради выгодной цены менять страховщиков каждый год.

«Лучше прослыть недоверчивым, чем быть ограбленным»



Сергей Андрушский / «Профиль»

Россию считают одной из самых безопасных стран в сфере мошенничества с банковскими картами. И в Европе, и в США воруют больше. Тем не менее жалобы от клиентов об исчезновении денег банки получают регулярно. Кто виноват, и что делать? На эти вопросы «Профилю» ответил директор по мониторингу электронного бизнеса АО «Альфа-банк» Алексей Голенищев.

– Каковы масштабы проблемы мошенничества с банковскими картами в нашей стране и в мире?

– По статистике, у нас факты мошенничества более редкие, чем за границей. В Европе ежеквартально фроды

(от англ. «мошенничество».— «Профиль») составляют 0,03–0,05% от общего количества операций. В США еще хуже – 0,08%. Такая же ситуация и в Юго-Восточной Азии. В России этот показатель менее 0,01%. Но это касается только карточного мошенничества. Информацию о нем агрегируют платежные системы Visa и MasterCard, они ведут жесткую статистику, причем и по каждому банку отдельно, и по стране в целом. Все банки обязаны заявлять о фроде. Мы первыми в стране, еще в 2012–2013 годах, построили систему мониторинга интернет-банка и мобильного банка.

– Какие тенденции у мошенничества в мире и в России? Что наиболее распространено, какие есть know how?

– Традиционное мошенничество с банкоматами будет постепенно уходить. Раньше из банкоматов вытягивали данные карт и раскодировались пин-блоки. Теперь появились более хитроумные схемы. Карты не используются, троянской вирусной программой заражается сам банкомат. Через эту программу мошенник с помощью мобильного устройства с bluetooth опустошает весь банкомат. Практически все банки сейчас создают системы удаленного обслуживания клиент-банк, через которые делаются всевозможные платежи. В мобильных и интернет-банках крутится очень большой безналичный поток. А где бизнес, туда и лезут мошенники. Банки стараются все это защитить. Но любой айтишник вам скажет: стопроцентной защиты нет ни для чего, иначе продукт будет неудо-

бен для клиентов. У нашего банка в этом смысле была найдена разумная грань. Мы выстраиваем продукты совместно с бизнесом и стараемся, чтобы было удобно и безопасность была соблюдена.

– Получается, что банки технологически отстают от преступников?

– Не столько технологически. Есть понятие некой «третьей среды». У банка есть процессинговая система, база данных, коммуникационные каналы. Их сильно защищают. Но возникает третья связь – с компьютером, мобильным телефоном клиента, куда банк залезть не может. Он не может заставить клиента обновлять антивирусы, не вводит пароли, куда не следует. Даже если банк защищает на 99,9% свой продукт удаленного обслуживания, все равно остается клиент со своим мозгом, который, по сути дела, тот же компьютер. У каждого свое уникальное программное обеспечение, и никакой антивирус туда, к сожалению, не воткнуть.

– Какие уловки чаще всего используют преступники – сугубо технические или человеческий фактор тоже играет роль?

– Здесь своя специфика. Есть хакеры-программисты, которые могут взломать, например, сайт ЦРУ, но простыми «железками» заниматься не станут. Им интересно совершать серьезные таргетированные атаки, вплоть до нападений на банковскую сеть. Другие знают, где и как можно недорого изготовить «вилки» для банкоматов, которые препятствуют выдаче купюр, расставляют их. Они сильно рискуют при этом, потому что у каждого банкомата есть камеры видеонаблюдения. Но это «мясо» преступного мира, всей мошеннической цепочки они не знают. А основной риск для любой системы безопасности – это человеческий фактор. Преступники работают с клиентами с помощью социальной инженерии. Кажется, уже все обо всем клиента предупредили, но тут ему позвонили, прислали sms, и он сдал все пароли. У нас есть и инструкции пользования картой, и договоры с предупреждениями все подписывают. Но что там говорить, договоры обычно пухленькие, не все читают до конца, а потом начинают жаловаться на ущемление прав. Читать надо внимательнее.

– Как часто такое происходит?

– Мошенничество в интернете в основном связано именно с этим. У нашего банка для операций вонне дается уникальный код. Если компьютер защищен нормально, клиент делает операции со своего сайта и понимает, что этот код он не должен никому передавать, то рисков нет. Мошенники же используют специальные вирусные программы удаленного управления, а также выходят непосредственно на клиента – звонят или делают sms-рассылки. Недавно был у нас шумный случай в социальных сетях. Мошенники совершили веерную рассылку sms примерно такого содержания: «По вашей карте проведена операция на определенную сумму. В случае если вы не совершали эту операцию, позвоните по указанному телефону». При этом указывался номер мобильного телефона. Наш банк никогда не указывает вообще никакой номер телефона, только просьбу связаться с банком по номеру, который указан на карте. Однако наш

– Бывает, что в снятии денег нет вины клиента. Например, в результате так называемого скимминга (кража данных с помощью считывающего устройства) банкомата, или карту скопировали в торговой точке. Это уязвимость технологии, и банк возвращает деньги. Но когда клиент сам, добровольно раскрывает явки и пароли, это уже другая история. Если у вас на улице мошенники украли кошелек, вы же не пойдете в Центробанк просить напечатать вам денег на сумму украденного?

– Как можно обезопасить себя от кибермошенников?

– Допустим, вы находитесь рядом с банкоматом, совершили какую-то операцию, услышали, что он считает, но денег вам не дал. Не уходите от этого банкомата, на любом есть номер телефона сервисной службы. Нужно позвонить и объяснить ситуацию. У банкоматов, как правило, есть минимум две видеокamеры. Одна стоит на картоприемнике, другая – на выдаче денег. И все-таки «разводы» с помощью социальной инженерии – самые популярные. Банку

«Основной риск для любой системы безопасности – это человеческий фактор. Кажется, уже обо всем клиента предупредили, но тут ему позвонили, прислали sms, и он сдал все пароли»

клиент попался на рассылку аферистов, и у него вытащили номер карты, срок ее действия и код cvv. С помощью этих данных был совершен виртуальный перевод с карты на карту, на телефон клиента пришел пароль, который он благополучно вбил туда, куда ему велели мошенники. В ходе мошеннической операции, о которой я говорил выше, было снято 70 тыс. руб. Мы ее выявили, но сразу не заблокировали, так как при ее проведении использовался уникальный пароль. Тем не менее наши сотрудники позвонили клиенту, он не подтвердил снятие денег, и карту заблокировали. Причем денег там оставалось больше, чем успели снять аферисты.

– **Банк не несет ответственность в подобных случаях?**

не надо сообщать номер карты по телефону, не надо его вбивать куда-то, как и свои логин с паролем и кодовые слова. В sms от банка никогда не будет никаких мобильных номеров с указанием на них перезвонить. Клиент должен понимать, что банк знает все его конфиденциальные данные, кроме одноразовых паролей, пин-кодов, электронных аналогов собственной подписи. Они генерируются очень безопасно, знает их только клиент. Звоните только по номерам, указанным на самой карте или в договоре с банком. Бдительность – главное, лучше прослыть недоверчивым, чем быть ограбленным. Если вы заподозрили, что что-то не так, не понимаете, куда делись деньги, или карта не работает, нужно звонить в банк. Оператор свяжет вас с профильным сотрудником. ■

ПОЛИТИКА



РИА «Новости»

Эпитафия референдуму

Московская инициатива по восстановлению монумента Дзержинскому напоминает о том, что «институт прямой демократии» фактически похоронен в России больше 20 лет назад

Денис Ермаков
при участии
Алексея Баусина
и **Натальи**
Ушаковой

Впервые за двадцать с лишним лет в России может состояться не санкционированный властями напрямую референдум. Это произойдет, если на этой неделе Мосгордума решит, что вопросы (см. справку на стр. 40), которые местные коммунисты хотят вынести на общегородской референдум, соответствуют законодательству. Всего их три – о столичных реформах здравоохранения, образования и об установке памятника Феликсу Дзержинскому на Лубянской площади.

Московский федеральный

Московское отделение КПРФ с апреля 2011 года безуспешно пытается провести референдум, преодолевая сопротивление Мосгоризбиркома и Мосгордумы, несмотря на несколько выигранных дел в Верховном суде. В частности, за это время коммунисты предлагали вынести на обсуждение вопросы о проведении капремонта многоквартирных домов вне зависимости от способа управления, формировании прозрачности тарифов ЖКХ, отмене платной парковки

в центре Москвы, введении виз для трудовых мигрантов, приравнивании окладов городских чиновников к средней зарплате москвичей, восстановлении памятника Дзержинскому, голосовании по мажоритарной системе на выборах в Мосгордуму 2014 года и другие.

И вот недавно Мосгорсуд отменил вынесенное Мосгоризбиркомом в феврале решение об отказе в проведении референдума. После чего МГИК вынужден был признать, что поданные московским отделением КПРФ документы соответствуют федеральному и московскому законодательствам и должны быть представлены на рассмотрение Мосгордумы. Теперь столичные депутаты должны дать ответ на этот же вопрос. Если он будет положительным, то Мосгоризбирком обязан будет зарегистрировать инициативную группу, которая за 28 дней должна будет успеть собрать подписи 2% жителей города – 146 тыс. человек. Если у избиркома не возникнет вопросов к качеству «автографов», то будет назначена дата рефе-

Коммунисты много лет пытаются организовать референдум о возвращении статуи «Железного Феликса» на Лубянскую площадь (на фото: акция московского отделения КПРФ 11 сентября 2014 года)

рендума. «Процедура достаточно длинная, еще неизвестно, дойдем ли мы до ее конца», – признают сами коммунисты.

Руководитель фракции КПРФ в Мосгордуме Андрей Клычков объяснил «Профилю», почему было решено объединить вместе такие разные вопросы: «Тут можно разделять: отдельно референдум московский – «жителейский» и политический (про памятник). Но практика рассмотрения референдумов показала, что если у нас и может быть шанс, то только один, и им надо по максимуму пользоваться».

Референдум – региональный, однако мнение москвичей по третьему вопросу, безусловно, будет иметь важное значение для всех россиян – если не для понимания, то хотя бы для ощущения будущего своей страны, которую опять настигло ее «непредсказуемое прошлое». Не менее и даже более значимыми будут ответы на первые два вопроса. Учитывая, что проводимая в столице реформа является лишь частью большой федеральной, предусматривающей оптимизацию госрасходов на образование, здравоохранение и культуру. Так что все три вопроса, инициированных КПРФ, придадут московскому референдуму вполне федеральный статус. Впрочем, именно это и может стать главным препятствием для его проведения. Большой вопрос – захочет ли Кремль создавать прецедент, который может стать сигналом другим регионам, где растет недовольство закрытием школ и больниц, увольнением бюджетников. К тому же в стране давно действует негласный мораторий на референдумы «снизу» – открывать «ящик Пандоры» в период экономического кризиса, помноженного на санкции, политически небезопасно.

«Пока (со стороны власти) транслируется такая позиция, что они возражают против любых референдумов, потому что это, по их мнению, дестабилизация ситуации, – поясняет коммунист позицию оппонентов. – Но на самом деле это высшая форма народовластия, которая прописана в Конституции».

В приемной главы фракции «Единой России» в МГД Андрея Метельского «Профилю» не смогли дать комментарий по этому вопросу. Клычков уверен, что «своей позиции» у московских депутатов-единороссов нет, ее спускают им сверху. «Думаю, что главный вопрос – в нежелании московских властей иметь у себя на шее народный (то есть инициированный снизу партией или общественной организацией) референдум, коих у нас в РФ за 24 года не было. И именно в этом я вижу камень преткновения, – считает Клычков. – Они в оче-

Прошедшие в России референдумы

17 марта 1991 г. ▶▶▶

Всесоюзный референдум о сохранении СССР

Явка: 79,5% (148,5 млн). По РСФСР – 75,44% (79,7 млн).

Вопрос: «Считаете ли вы необходимым сохранение Союза Советских Социалистических Республик как обновленной федерации равноправных суверенных республик, в которой будут в полной мере гарантироваться права и свободы человека любой национальности?»

Результат: «За» – 76,43% (113,5 млн). По РСФСР – 71,34% (56,8 млн).

17 марта 1991 г. ▶▶▶



Референдум о введении поста президента РСФСР

Явка: 75,09% (76 млн).

Результат: «За» – 69,85% (53 млн).

21 марта 1992 г. ▶▶▶

Референдум в Татарстане

Вопрос: «Согласны ли вы, что Республика Татарстан – суверенное государство, субъект международного права...».

Явка: 81,8%.

Результат: «Да» – 61,4%.

25 апреля 1993 г. ▶▶▶



Референдум по доверию президенту и Верховному Совету РСФСР

Явка: 64,51% (68,8 млн) от числа избирателей с правом голоса (107 млн).

Вопросы:

1. «Доверяете ли вы президенту РФ Борису Ельцину?»

Результат: «Да» – 58,66% (40 млн).

2. «Одобряете ли вы социально-экономическую политику, осуществляемую президентом и правительством РФ с 1992 года?»

Результат: «Да» – 53,04% (36 млн).

3. «Считаете ли вы необходимым проведение досрочных выборов президента РФ?»

Результат: «Да» – 49,5% (34 млн), или 31,7% от общего числа избирателей.

4. «Считаете ли вы необходимым проведение досрочных выборов народных депутатов РФ?»

Результат: «Да» – 67,2% (46 млн), или 43% от общего числа избирателей*.

*Конституционный суд по итогам референдума постановил, что положительное решение по 3–4 вопросам носит конституционный характер и может быть принято большинством не от пришедших на участки, а от общего числа всех избирателей страны. Поэтому решение о досрочных выборах Верховного Совета РСФСР принято не было.

25 апреля 1993 г. ▶▶▶

Референдум в Башкортостане

Вопрос: «Считаете ли вы, что Республика Башкортостан должна иметь экономическую самостоятельность и договорные отношения с Российской Федерацией...».

Явка: 75,5%.

Результат: «Да» – 70,5%.

12 декабря 1993 г. ▶▶▶

Референдум по проекту новой Конституции России

Явка: 54,79% (58 млн).

Результат: «За» – 58,42% (32 млн).



26 марта 2000 г. ▶▶▶

Референдум в Удмуртии по введению поста президента

Явка: 61,0%.

Результат: «За» – 68,8%.

6 мая 2001 г. ▶▶▶

Референдум по принятию новой Конституции Республики Тыва

Явка: 61,32%.

Результат: «За» – 80,32% граждан.

23 марта 2003 г. ▶▶▶

Референдум в Чечне по проекту новой Конституции республики, по закону о выборах президента Чечни и закону о выборах парламента

Явка: 89,48%.

Результат: «За» новую Конституцию – 95,97%.

«За» закон о выборах президента Чечни – 95,4%.

«За» закон о выборах в парламент – 96,05%.



Валерий Малыгин/ТАСС

7 декабря 2003 г. ▶▶▶

Референдум об объединении Пермской области и Коми-Пермяцкого автономного округа в Пермский край

Результат: «За» – 83,91% (явка 62,4%)

в Пермской области и 89,77% (явка 65,64%) в Коми-Пермяцком АО.



Игорь Мелев/ТАСС



редной раз кивают, что, мол, это наша такая подготовка к выборам. Хотя забывают, что мы уже пять лет пытаемся пробить этот референдум, пройдя все судебные инстанции».

Коммунист отмечает, что очередность вопросов (пункт о Дзержинском – только третий) отнюдь не случайна. По его словам, если единоссы «задвинут» «основные важные вопросы», а оставят только голосование по памятнику, то не исключено, что КПРФ «будет переформулировать и инициировать новую заявку». Клычков надеется, что тогда в референдум можно будет попробовать снова внести вопрос о капремонте в столице (что пыталось недавно сделать «Яблоко»).

Сами отдали

В соответствии с принятой на последнем в стране всенародном референдуме 12 декабря 1993 года Конституцией (ч. 3 ст. 3) референдум наравне со свободными выборами является высшим непосредственным выражением власти народа. То, как в России обстоят дела с выборами, всем очевидно, ситуация с «институтом прямой демократии» – не лучше.

«Со времени последнего общероссийского референдума 1993 года было принято два федеральных конституционных закона – «О референдуме Российской Федерации» и «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан РФ», по которым они ни разу еще не проводились, – напоминает эксперт по избирательному праву Андрей Бузин. – Оба закона содержат настолько жесткие требования по инициированию референдума снизу, что они практически невыполнимы». По мнению политолога, это

22 августа 1991 года памятник Дзержинскому был демонтирован по решению Московского горсовета. Позже скульптура была помещена в парк искусств «Музеон»

связано с «нежеланием власти передавать определенные полномочия по решению важных общественных вопросов гражданам». В результате все обрастает «такими законами, которые фактически являются не законами о гарантиях, а законами о запрещении».

Действительно, Кремль планомерно урезал возможности проведения всенародных плебисцитов через усложнение процедуры – прописывание «запретных» тем (см. справку на стр. 41), ужесточение процесса сбора/проверки подписей и регистрации инициативных групп, ограничения периодов для проведения общенациональных референдумов.

В сентябре 2002 года замглавы администрации президента Владислав Сурков протолкнул через парламент поправки, запрещающие проведение общероссийских референдумов в последний год полномочий президента РФ и Госдумы, а также в период всероссийской избирательной кампании. Так Кремль заблокировал тогда запланированный на лето 2003 года референдум КПРФ, который должен был стать частью ее предвыборной кампании в преддверии декабрьских думских выборов. Коммунисты хотели вынести вопросы о запрете купли-продажи земли, об оплате ЖКХ не более 10% от дохода семьи, о зарплате не менее прожиточного минимума и возврате в госсобственность недр, лесов, водоемов, предприятий ТЭК, железных дорог, оборонки и металлургии.

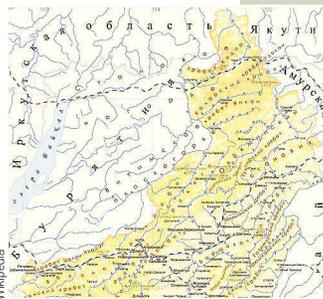
У парламентского большинства тогда не набралось 300 голосов для принятия поправок к двум федеральным конституционным законам, поэтому Кремль заручился поддержкой СПС и «Яблока». Взамен правым пообещали провести ускоренную военную реформу с переходом на контрактную армию, а «яблочникам» – закон о «политическом» общественном российском телевидении и о поддержке микробизнеса (возможность работать без образования ИП и юрлица). Тогда обе партии заявляли, что и сами против того, чтобы использовать такую важную конституционную процедуру, как референдум, в предвыборных целях, обе конкурировали между собой за то, кого из них Путин возьмет в свою команду, обе были использованы и «кинута» Кремлем впоследствии. Свои обещания администрация президента не выполнила. Драконовские поправки действуют до сих



РИА «Новости»



Wikipedia



Wikipedia

17 апреля 2005 г. ▶▶▶

Референдум об объединении Красноярского края, Таймырского (Долгано-Ненецкого) и Эвенкийского автономных округов

Результат: «За» – 92,44% в Красноярском крае (явка 62,67%), 69,95% в Таймырском АО (явка 62,09%), 79,87% (явка 79,92%) в Эвенкийском автономном округе.

23 октября 2005 г. ▶▶▶

Референдум об объединении Камчатской области и Корякского автономного округа в Камчатский край

Результат: «За» – 84,99% (явка 55,74%) в Камчатской области, 89,04% (явка 76,71%) в Корякском АО.

16 апреля 2006 г. ▶▶▶

Референдум об объединении Иркутской области и Усть-Ордынского Бурятского автономного округа

Результат: «За» – 89,77% (явка 68,98%) в Иркутской области, 97,79% (явка 99,51%) в Усть-Ордынском Бурятском АО.

11 марта 2007 г. ▶▶▶

Референдум об объединении Читинской области и Агинского Бурятского автономного округа в Забайкальский край

Результат: «За» – 90,29% (явка 76%) в Читинской области, 94% (явка 87%) в Агинском АО.

2 декабря 2007 г. ▶▶▶

Референдум в Чечне по внесению изменений в республиканскую Конституцию, в частности, о продлении полномочий главы республики

Явка: 96,15%.

Результат: «За» изменение Конституции – 96,88%.

11 апреля 2010 г. ▶▶▶

Референдум о внесении изменений в Конституцию Тывы

Явка: 83,96%.

Результат: «За» – 95,36%.



пор, а в «команде Путина» спустя десять лет оказалась уже совсем не страшная для Кремля думская фракция КПрФ.

Это вам не Швейцария

Со временем законодательство в этой сфере было зачищено не хуже выборного. Если первоначально инициатива для проведения референдума должна была принадлежать

субъекте РФ (то есть он должен осуществляться как минимум в 40 регионах). Вместо одной инициативной группы в 100 человек стали требовать создания этих групп как минимум в половине субъектов РФ.

Ни у какой партии, кроме «партии власти», не могло быть таких организационных и финансовых ресурсов, чтобы обойти эти препоны. Такая же печальная история с регио-

нальными и местными референдумами. Инициативная группа граждан вряд ли сможет собрать 2% и 5% подписей от числа потенциальных участников референдума за 30 и 20 дней соответственно.

Ни одна «народная инициатива» федерального или даже регионального референдума не была доведена до конца. За исключением тех нескольких десятков, которые были спущены властями

1 млн граждан, то позже цифру увеличили до 2 млн. Срок сбора подписей сократили с 90 до 45 дней. При этом снизили с 200 тыс. до 50 тыс. квоту по сбору подписей в одном

Неудивительно, что за последний десяток лет в такой огромной стране, как Россия, прошло чуть более 300 местных референдумов. В основном они санкционировались местными властями и касались вопросов изменения границ или преобразования муниципального образования, введения самообложения граждан.

Ни одна «народная инициатива» федерального или даже регионального референдума также не была доведена до конца. За исключением тех нескольких десятков, которые были спущены властями, – референдум по Конституции Чеченской Республики 2003 года или несколько плебисцитов по вопросу объединения субъектов Федерации в «нулевые» годы.

По словам Андрея Бузина, законодательство о региональных референдумах «фактически повторяет требования к федеральному

Вопросы московского референдума

- 1) Поддерживаете ли вы «Реформу системы образования», проводимую правительством Москвы путем слияния учреждений среднего и дошкольного образования города Москвы в образовательные комплексы?
- 2) Поддерживаете ли вы «Реформу системы здравоохранения», проводимую правительством Москвы путем укрупнения медицинских учреждений города Москвы, приведшую к закрытию 26 больниц и сокращению нескольких тысяч медицинских работников?
- 3) Считаете ли вы необходимым восстановить на Лубянской площади города Москвы памятник Феликсу Эдмундовичу Дзержинскому?

◀ Московский референдум о непопулярных реформах образования и здравоохранения может создать в других регионах нежелательный для власти прецедент

конституционному закону о референдуме, которые не позволяют провести его снизу». «В частности, запрещается ставить вопрос, который относится к компетенции представительного и законодательного органа власти. Но это бессмыслица! – недоумевает он. – Именно их и надо выносить. Понятно, что это не относится к вопросам, касающимся формирования бюджета. Но, например, проводить или нет выборы школьных инспекторов или судей, надо решать на референдуме. Но такие вопросы политического характера отсеиваются».

Одни из последних завернутых властями инициатив: вопрос о сохранении выборов мэра и городской Думы Астрахани (местный избирком в мае 2015-го отказал в регистрации инициативной группы для проведения референдума, инициированного депутатом Госдумы Олегом Шеиным), введение моратория на плату за капремонт в Москве (в мае 2015-го МГД отказалась регистрировать инициативную группу «Яблока»), о расширении зоны платной парковки в центре Москвы («Справедливая Россия» в январе 2014-го сама отказалась от своего референдума из-за выявления большого числа «недостоверных подписей»).

Лучше не поздно, чем никогда

О возможности проведения федерального референдума нечего и говорить. Одной из актуальнейших тем сейчас является крымская. Например, партия «Яблоко» заявила о необходимости проведения «международно признанного референдума» по поводу статуса «аннексированного Россией Крыма». Оппозиционер Алексей Навальный высказался в том ключе, что в Крыму нужен «новый референдум».

Понятно, что если власти и санкционируют что-то подобное, то сделают это «по-своему». Андрей Бузин отмечает, что в нынешних условиях раскрутки пропагандистской машины «референдум сверху» вполне может быть использован «в интересах действующей власти, а не народа». «Теоретически могут быть, например, вынесены вопросы, связанные с территориальной целостностью РФ или других стран, о передаче или перераспределении формальных полномочий между ветвями власти, вплоть до вопроса

Что можно выносить на референдум

На референдум общенационального уровня можно выносить проект новой Конституции и «иные вопросы государственного значения». На региональном уровне на голосование выносятся только вопросы, относящиеся, согласно законодательству, к ведению властей субъекта Федерации.

При этом вопросы должны быть сформулированы таким образом, чтобы на них можно было дать только однозначный ответ – например, «за» или «против».

В законодательстве при этом прописана и тематика вопросов, которые не могут выноситься на всенародное обсуждение.

На референдум федерального уровня нельзя, например, выносить вопросы, касающиеся изменения статуса субъекта Федерации, о досрочном прекращении или продлении срока полномочий президента и Госдумы; о принятии и об изменении федерального бюджета или внутренних финансовых обязательств РФ; о принятии чрезвычайных и срочных мер по обеспечению здоровья и безопасности населения.

На региональном уровне запрещено ставить на голосование вопрос о досрочном прекращении или продлении срока полномочий органов государственной власти субъекта Федерации и вопросы, связанные с бюджетом региона.

об увеличении срока президентской власти, как это было в некоторых странах Ближнего Востока».

Но в любом случае, высказавшись на референдуме, народ напрямую разделит ответственность с властью. И чем быстрее это произойдет, тем лучше. Иначе повторится история с первым и последним советским референдумом о сохранении СССР 91-го или референдумом о доверии президенту и Верховному Совету 93-го года. Народ спросили тогда, когда было уже слишком поздно. ■

После принятия в 1993 году новой Конституции в России ни разу не проводилось федерального референдума, несмотря на несколько попыток оппозиционных партий





EPA/TACC

70 тонн бюстгальтеров

Кремль направил в Брюссель секретный проект трехстороннего соглашения, которое должно притормозить переориентацию Украины на Евросоюз

Моритц Гатманн, Маттиас Шепп, Кристоф Шульц, текст Владимир Широков, перевод

3 июня, когда секретный документ поступает в Брюссель, на востоке Украины снова разгораются бои. Напряженность в отношениях между Москвой и ЕС достигает максимума последних месяцев. Вот-вот начнется саммит «Большой семерки» без российского президента Владимира Путина; обсуждается продление санкций ЕС; из-за Приднестровья обостряется конфликт между Россией и Украиной. Кто-то опасается начала войны. В этот самый момент Москва берет дипломатическую инициативу на себя. Российская сторона направляет Брюсселю проект соглашения по урегулированию торговых отношений между Россией, Украиной и Европейским союзом. При этом сам документ тоже имеет взрывной потенциал.

Московские переговорщики излагают свои представления на 52 страницах. Проект трехстороннего соглашения посвящен одному из ключевых моментов украинского кризиса: экономической переориентации Украины на Запад. Москва всегда настаивала на праве участвовать в обсуждении данного вопроса, что вылилось в конфликт вокруг соглашения

об ассоциации Киева с Евросоюзом. Предложенный документ являет собой попытку Москвы защитить российские интересы, учитывая, что 1 января 2016 года в силу вступят экономические пункты соглашения об ассоциации ЕС и Украины.

Данная инициатива ставит перед дилеммой и правительство Федеративной Республики. С одной стороны, в настоящий момент Берлин против слишком больших уступок Путину, поскольку пока Россия через своих наместников в Донбассе лишь частично исполняет минские договоренности по установлению мира на востоке Украины. С другой – переговоры с Россией об экономическом сотрудничестве – шанс не допустить разрастания войны.

Поэтому на Всемирном экономическом форуме в Давосе Меркель высказалась за «экономическое пространство от Владивостока до Лиссабона» – с 2001 года любимый проект Путина. Федеральный канцлер надеется, что такое заявление о приверженности заманчивой перспективе может разрешить «трудности ассоциации между ЕС и Украиной». Россий-

Ангела Меркель, Петр Порошенко и Владимир Путин не могут договориться даже о шоколаде

ская инициатива обращается к той же теме: сторонам предлагается признать «важность общего экономического пространства от Атлантического до Тихого океана», говорится во вступительной части.

Московская инициатива содержит понятные требования, такие как защита российских инвесторов. Но есть и другие пункты, несущие конфликтный потенциал. Так, в приложении перечислены 30 российских компаний, зарегистрированных в Крыму. Согласие Евросоюза с этим может стать первым шагом к признанию аннексии полуострова.

Во вступительной части подчеркивается «значение либерализации взаимной торговли для роста экономики и благосостояния». Однако в то же время проект соглашения предусматривает строгий контроль над экспортом и импортом, а также квоты на ввоз в Россию 52 категорий товаров, начиная с гидравлических турбин и судов и заканчивая говядиной и мороженым. Так, планируется ежегодно разрешать ввоз 108 200 стиральных машин, 2063 сумок и мешков, а также 70,2 тонны бюстгалтеров, корсетов и подтяжек.



Павел Смирнов/ТАСС

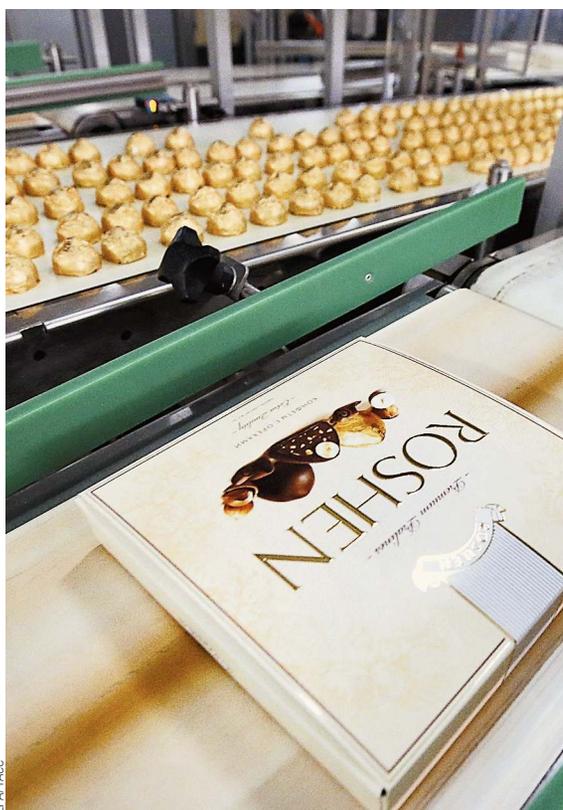
Европейские чиновники не видят необходимости в трехстороннем экономическом соглашении между ЕС, РФ и Украиной. По их мнению, предложение Москвы направлено на подрыв ассоциации между Брюсселем и Киевом

В Брюсселе московский документ приняли холодно. Текст соглашения накладывает на «Украину и ЕС односторонние обязательства», считают источники в Еврокомиссии. К тому же сплошной учет товарооборота в условиях современной глобальной торговли абсолютно непрактичен и означал бы «возврат в сталинские времена».

Наконец, в Брюсселе в принципе не видят необходимости в трехстороннем соглашении. Дескать, предложение Москвы направлено на подрыв ассоциации между ЕС и Украиной. В то же время, отмечают в Брюсселе, все опасения российской стороны были опровергнуты в ходе переговоров с Москвой. «Предложенный Россией текст неприемлем», – писала 9 июня еврокомиссар по вопросам торговли Сесилия Мальмстрём председателю комитета Европарламента по торговле немцу Бернду Ланге.

Впрочем, московская инициатива содержит и определенный примирительный жест, адресованный Киеву. То обстоятельство, что одну из первых позиций в длинном списке импортных квот занимают 90 000 тонн шоколада, кажется почти неприкрытой офертой украинскому президенту Петру Порошенко. До украинского кризиса конфеты кондитерского концерна Roshen пользовались в России большой популярностью. Однако потом Кремль приостановил их ввоз. ■

В августе 2014 года Россия ввела запрет на импорт ряда продуктов, в том числе рыбы. Проект нового соглашения, предложенного РФ, предусматривает квоты на ввоз в страну 52 категорий товаров, среди которых будет и продукция Roshen



ЕРАУ/ТАСС



Сергей Андрушский / «Профиль»

Анализ, мочи!

Россияне смотрят телевизор не ради новостей, а чтобы увидеть шоу – не важно, просто комическое или комически-аналитическое

МНЕНИЕ

Дмитрий
Быков

Россияне полюбили телевизионную аналитику. ФОМ установил, что 63 процента опрошенных смотрят «Вести недели», а около половины – итоговую программу «Сегодня», «Вести в субботу» и «Воскресное время». 35 процентов опрошенных симпатизируют Дмитрию Киселеву.

Еще бы они ему не симпатизировали!

Надо наконец понять некоторые особенности вкуса россиян. Киселев чрезвычайно популярен, как бывает популярен анекдот. Не надо считать телезрителей идиотами, столько идиотов не бывает, но ведь россияне смотрят телевизор вовсе не затем, чтобы узнать новости. Будь они реально заинтересованы в происходящем, они смотрели бы информационные выпуски, и лучше бы в интернете; но для современного россиянина лучшей новостью служит отсутствие новостей. Тем более что российские новости сегодня бывают двух типов: 1) возбудили еще одно дело, 2) еще что-то запретили. Всю прочую информацию можно узнать, посещая магазин, где с каждой неделей оставляешь все больше денег.

Телезритель в России ценит не информацию, а шоу, причем преимущественно комические: стендап у нас не прижился, да вдобавок он требует специальных навыков, а аналитику мы умеем. Это, можно сказать, русский специфический вклад в копилку комедийных телешоу. Упражняемся мы в этом с золотых позднесоветских времен. Программа «Время» служила вечной темой анекдотов и цитировалась наравне с журналом «Корея». «Сегодня китайские провокаторы обстреляли советский трактор, мирно вспахивавший приграничную полосу. Трактор ответил шквальным огнем. Советская сторона уполномочена предупредить, что при повторении подобных провокаций подключит к посевной сеялки, веялки

и молотилки с вертикальным взлетом». Я уж не говорю о классике – «Чтобы у вас всегда был полный холодильник, достаточно включить его в радиосеть».

Почему российский телезритель предпочитает «аналитику», которая на деле, разумеется, никакая не аналитика, а парад перекрикивающих друг друга фриков либо негласное соревнование, кто смешней оттянется? Собственно, у нас никогда не доверяли западной прессе – не потому, что она враждебна, а потому, что предпочитает факты, мнения же берет у экспертов, принадлежащих, как правило, к разным партиям. Штука в том, что, во-первых, эта объективность тоже по своему лицемерна, ибо подбор фактов субъективней всякой аналитики, а во-вторых, факты интересны тому, от кого что-то зависит. Нашему же телезрителю, который давно, с небольшими перерывами, живет в безвыборной системе, факты только портят настроение: он и так знает, что все воруют и ничто толком не фурычит. В этом смысле никаких сдвигов не наблюдается лет триста. Нигде ничего нет, но у всех всё есть; у всех всё есть, но все недовольны; все недовольны, но все голосуют «за». Информация нужна при демократии, а при иных формах правления вполне достаточно сплетен.

Аналитика – иное дело: аналитика в России бывает трех видов. Первая – разговоры пикейных жилетов, ничего не знающих достоверно и выстраивающих ту картину реальности, какая им желательна. Это, например, Проханов или сплетни в подъездах: степень достоверности примерно одинакова. Вторая – провластная пропаганда: наглость тут производит впечатление силы. Чем дальше от логики, тем лучше. Санкции сильно укрепят

экономику России, приток капитала возрос по сравнению с прошлым годом вдвое, украинские фашисты бомбят собственное население, у Европы нет будущего, на митинг Навального собралось десять проплаченных геев. За этим наблюдают, как за ужимками очередного коверного, благо Дмитрий Киселев действительно оказался на своем месте: единство формы и содержания в его случае доведено до таких высот, какие не снились обозревателям эпохи застоя. На лицах Боровика, Сейфуль-Мулюкова, Овчинникова читались по крайней мере интеллект и серьезное отношение к делу, даром что время от времени им по долгу службы полагалось говорить глупости; Киселев с его ужимками и лексикой – гениальный поставщик гэгов и мемов. Именно так он и будет оправдываться в свое время – не столь уж далекое, кстати: что нарочно комиковал, что выражал таким образом свое отношение к происходящему, что доводил ложь и хамство до абсурда... и ручками делал вот так... Не знаю, поможет ли ему этот нехитрый прием, но русский народ вообще-то незлобив и любит своих комиков. «Эти гномики такие комики», как поет Паша Кашин, тоже комик в высоком смысле.

Наконец, третий тип аналитики – дозволенная оппозиция, роль которой состоит в получении разнообразных шишек. «Почтеннейшая публика! Сейчас на ваших глазах я получу тридцать три подзатыльника!» – этот монолог Пьеро давно можно повторять на всех ток-шоу Владимира Соловьева вне зависимости от темы; оппозиция получает при этом свою долю славы, и ее, может быть, не сразу убьют: ведь без Пьеро какое же представление? Функция Арлекина состоит именно в том, чтобы дать именно тридцать три подзатыльника, придержав до времени тридцать четвертый, смертельный, – иначе кого они будут мочить на следующей неделе? Обама-то к ним не приходит!

Наивен тот, кто ищет в российской реальности хоть каких-то смыслов, фактов или социальных противоречий. Ничего этого нет. Есть население, вот уже который год живущее в условиях недоотмененного крепостничества, и сцена, на которой разыгрывается один и тот же спектакль Карабаса-Барабаса.



Все роли расписаны давно, и роль идиота-толкователя, развлекающего публику между третьим и четвертым актами, не предполагает новаций. Проблема только в том, что декорации ветшают, поворотный круг скрипит, а артисты играют все более спустя рукава. Иногда, конечно, Станиславский кричит: «Не верю!» – но Станиславский ведь тоже актер, подсадка, и «Не верю» выходит у него все более попетушиному. Россияне смотрят телевизор, чтобы радостно гыгыкнуть – «Во тупые!» – при виде очередного парада-алле кукольной труппы; к сожалению, зрителю надо себя уважать, а поскольку ничем общественно полезным он не занят, главный источник его самоуважения

Киселев с его ужимками и лексикой – гениальный поставщик гэгов и мемов

Главный источник самоуважения российского гражданина сводится к тому, что **в телевизоре сидит еще более тупой, а главное, озлобленный персонаж**

сводится к тому, что в телевизоре сидит еще более тупой, а главное, озлобленный персонаж.

Я чинил давеча родной «Жигуль» в авторемонте под Москвой – завернул туда по дороге с садового участка – и видел, как несколько самых что ни на есть обитателей небольшого городка смотрят ту самую аналитику. Мастер чинит машины и тоже краем глаза смотрит, потому что работает, как любят говорить профессиональные патриоты, неспешно, неторопко, раздумчиво. А куда торопиться? Россия двадцать лет стоит в пробке, постоит и еще. Но как мы смеялись, как смеялись, Господи Боже мой. Будет что вспомнить, когда нас спросят, что мы здесь делали. ■

общество



Бизнес по нужде

Общественные туалеты в России стали глобальной проблемой

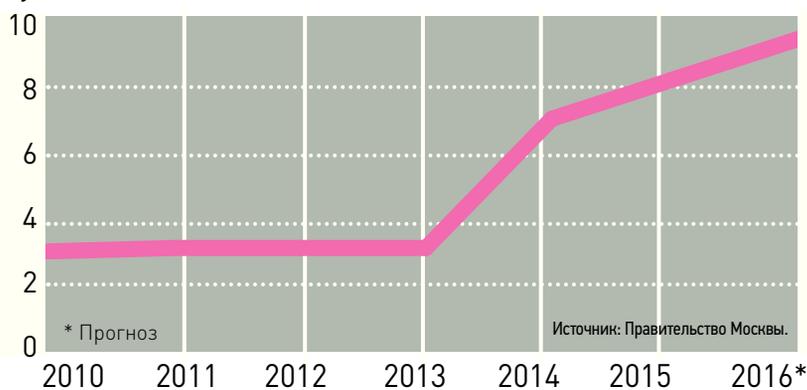
Екатерина
Буторина

Глобальной называет проблему с общественными туалетами в стране Союз архитекторов России, который в конце минувшей недели провел в Москве первую и пока единственную в своем роде международную выставку Toilet & Cleaning Expo 2015. С этим мнением согласились и опрошенные «Профилем» эксперты – общественные деятели и предприниматели. В то время как во многих городах мира общественные туалеты являют собой образец современной архитектуры и даже стали достопримечательностями, в России нужду справляют в лучшем случае в ставших уже традиционными синих кабинках, а то и вовсе по старинке – в кустах да подъездах.

Ни одна из городских программ пока эту нужду полностью не удовлетворила, практически лишены доступа в туалеты инвалиды. А новый Земельный кодекс сильно снизил интерес предпринимателей к этой теме. Правда, туалетному бизнесу удалось избежать драконовского закона о повышении налогообложения на малый бизнес, и теперь он даже метит на почетное место в готовящемся законопроекте о социальном предпринимательстве. Не будет туалетов – не будет и развития туризма, за который так ратуют власти, отмечают в Союзе архитекторов. Понимают это и чиновники.

«Проблема с организацией общественных туалетов есть по всей стране, она глобальная и не решается, – сказали «Профилю» в Союзе архитекторов. – Попробуйте загуглить «проблемы с туалетами в...», результат поиска выдаст все крупные города России. Нормальных туалетов, цивилизованных, с подводом воды, отводом нечистот, почти нет». Сколько всего общественных туалетов в стране, сказать сложно – таких данных просто нет. Статистику города ведут самостоятельно, хотя и ее тоже не всегда просто отыскать. Поэтому в Воронеже, например, на общественных началах было создано мобильное приложение «Туалеты Воронежа», где можно не только найти туалеты (а их больше сотни) на карте, но и посмотреть, платные они или бесплатные, узнать их рейтинг, поставить свою оценку. В Москве на данный момент 282 стационарных бесплатных общественных туалета, в Санкт-Петербурге к концу этого года обещают довести их количество до 157, в Екатеринбурге – всего 7. А в Калининграде их не будет, потому что нет в этом смысла, считает мэр города Александр Ярошук. О том, что строительство стационарных туалетов вестись не будет, он заявил еще весной прошлого года и предложил негорожанам не стесняться и ходить по нужде в кафе, рестораны

Обеспеченность населения общественными туалетами в Москве (ед. на 10 тыс. чел.)



и торговые центры. Владивосток, напротив, впервые за десятилетия приступил к строительству стационарных туалетов в 2012 году – пара десятков таких уже появилась в уличных подземных переходах, парках и скверах. В Томске 50 общественных туалетов. Если эти цифры перевести в количество туалетов на душу населения, то получится, что в Москве, например, на один туалет приходится очередь в 43 253 человека, это если условно в этой очереди не стоят гости столицы.

Для сравнения: в Лондоне эта статистическая очередь короче в десятки раз – 1296 человек на один городской туалет (всего там 6094 туалета), в Пекине – 2142 (7700 туалетов), в Берлине – 727 человек (6600 туалетов). Выходит, нужда в туалетах действительно острая.

Отхожая история

Впрочем, если сравнивать с началом XX века, ситуация с отхожими местами в России улучшилась значительно. В 1917 году в Петербурге 40% улиц не имели канализации, в Москве этой роскоши были лишены две трети домов. А по всей России только 11 из 1063 городов и населенных пунктов имели сплавную канализацию. Считается, что первый общественный туалет в России был построен в Петербурге в 1871 году у Михайловского манежа. Но в основном пионерами в этой области были железнодорожники, которые устанавливали санузлы почти на всех крупных станциях. Один такой туалет 1913 года постройки был снесен Западно-Сибирской железной дорогой (филиал ОАО РЖД) в апреле этого года в Новосибирске, на станции Новосибирск-Южный. Каменные здания вокзала и туалета были выполнены в едином архитектурном стиле, но железнодорожники сочли, что туалет не соответствует санитарным нормам и находится в аварийном состоянии. Памятник туалетной архитектуры заменили новыми санитарно-гигиеническими комнатами.

В 30-е годы прошлого века многочисленные военные парады побудили советскую власть вплотную заняться строительством общественных туалетов, так как к тому времени и сами участники этих парадов, и толпы зрителей в отхожие места превращали подъезды всех окрестных домов. К концу эпохи СССР в каждом крупном городе было по несколько десятков бесплатных туалетов, находившихся в ведомстве местных коммунальных служб. А первый

К концу эпохи СССР в каждом крупном городе было по несколько десятков бесплатных туалетов, находившихся в ведомстве коммунальных служб

платный туалет появился во времена перестройки на Белорусском вокзале, стоимость одного посещения составляла 10 копеек.

После развала Советского Союза общественные туалеты попали под приватизационную программу. Многие из них превратились в кафе и магазины, а два бывших туалета в Москве (на Варшавском шоссе и площади Белорусского вокзала) стали отделениями милиции. «В 90-х общественных туалетов не было даже в летних кафе, – вспоминал в разговоре с «Профилем» гендиректор петербургской

Пластиковые синие кабинки постоянно «дежурят» в парках, на фестивалях и митингах



компании по производству и продаже туалетных модулей «Биоэкология» Валерий Гвоздев. – «Зачем нам туалеты, если поблизости есть кусты?» – спрашивали меня хозяева этих заведений».

Бизнес-подход

Свое дело Гвоздев начал в 1997 году. И тогда ему приходилось лично обходить питерские кафе, отыскивая потенциальных заказчиков на покупку биотуалетов, которые он закупил в США. Собственно, в поездке по этой стране и появилась идея бизнеса. «Она напрашивалась сама собой: почему у них есть такие туалеты, а у нас в Санкт-Петербурге, где постоянно проводятся массовые мероприятия, этого нет?» – рассказывал Гвоздев. Тогда, в 97-м, он закупил 100 кабинок стоимостью примерно

Туалеты советских времен тоже превратились в своеобразные памятники цивилизации

\$600 каждая, но почти год они пролежали на складе – не было клиентов. Постепенно дело пошло. «Как только первое кафе купило у нас туалетный модуль, владелец соседнего тут же захотел такой же. У него посетители выпивали только бутылку пива и шли к конкуренту с удобствами», – пояснил предприниматель. Начало «нулевых» Гвоздев считает самым удачным периодом в своем бизнесе: «Произошло это только благодаря городским органам власти, которые поддержали предпринимателей». Вслед за кафе туалеты стали ставить в парках, потом очередь дошла до строек, которые заставили заменить выгребные ямы на биотуалеты санитарных служб.

В Москве еще в начале 90-х городские власти обязали все кафе, рынки и стройки обзавестись туалетами, и синие кабинки мгновенно распространились по всему городу – от Красной площади до окраин. «В 90-е туалетов стало остро не хватать, и к миллениуму наступил пик», – рассказал «Профилю» эксперт портала Туалет.ру Владимир Приоров. – К 2000 году начали активно завозить пластиковые кабинки. Проблема дефицита туалетов частично была снята». Попытку радикально решить проблему предприняли в 2012 году. Департамент столичного ЖКХ провел конкурс, выделив 1260 мест под установку современных туалетных модулей, которые впоследствии из-за своего золотистого цвета получили прозвище «золотые туалеты». Однако не все пошло гладко. «Такого типа туалеты очень тяжело окупаемы, на это понадобилось бы лет восемь», – подсчитал Приоров. – Их себестоимость примерно 1,2–1,5 миллиона рублей. Окупить их можно было только за счет платы за посещение, но поднять ее на максимальный уровень невозможно. Если люди привыкли платить по 25–30 рублей, то 50 уже не будут платить». Все 1260 мест должны были быть заняты еще к концу 2013 года, но в итоге в эксплуатацию ввели только 200. Да и те постоянно ломались. «Но Москва поняла свою ошибку, и, по моим данным, в ближайшее время устраивают новый конкурс, и около 100 туалетов типа «золотых» будут делать уже за счет городского бюджета», – рассказал эксперт.

Деньги не пахнут

В то время как предприниматель Гвоздев выступал в Москве на выставке туалетов, его продукцией активно пользовались на Петербургском международном экономическом форуме, куда биотуалеты компания поставляет уже традиционно. Бизнесмен не раскрывает цифры годового



Наталья Львова



Интерпресс/ТАСС



Shutterstock

В итоге из 100 запланированных стационарных туалетных модулей работают лишь 20.

«Деньги не пахнут» – эта крылатая фраза римского императора Веспасиана, обложившего налогами собираемую из общественных туалетов мочу, вспомнилась многим в ноябре прошлого года, когда в Госдуме начали обсуждать законопроект об обложении малого бизнеса новыми налогами в пользу муниципальных бюджетов. Инициатива исходила от премьера Дмитрия Медведева, но при этом он говорил только о четырех видах деятельности – общественном питании, гостиничном

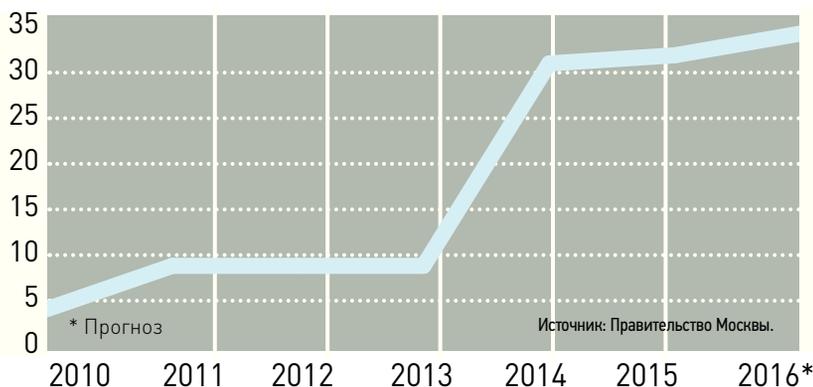
Вверху: общественный туалет в Санкт-Петербурге оформлен в морском стиле

Слева: экстравагантные туалеты Голландии

оборота «Биоэкологии», но говорит, что с начала работы предприятия они «выросли в десятки раз». Вместе с властями города Гвоздев участвует и в установке стационарных туалетов по специальному проекту, утвержденному питерскими архитекторами. Но, признается предприниматель, если бы ему предложили такой проект сейчас, он бы отказался. И дело не только в экономическом кризисе. Основной помехой для предпринимателей стали новые нормы Земельного кодекса. Согласно их требованиям, местные власти на конкурсной основе выделяют в аренду земельные участки на срок от одного года до трех лет. Как объясняет Гвоздев, получается, что любой частный стационарный туалет спустя год после установки нужно закрывать, принимать участие в новом конкурсе, потом (если конкурс выигран) оформлять документально и открывать заново. К этому моменту уже начинает приближаться срок нового конкурса.

бизнесе, пассажирских перевозках и торговле. Депутаты этот список расширили до 22 видов различных услуг. Муниципалитетам разрешили снижать установленную федеральным законодательством ставку вплоть до нуля или, наоборот, повышать ее максимум в 10 раз. Для туалетов, например, определили ставку 300 тыс. рублей в квартал, и местные власти могли увеличить ее соответственно до 3 млн рублей. При этом в городах федерального значения – Москве, Санкт-Петербурге и Севастополе – поправки вступают в силу с 1 июля этого года, в остальных регионах – с 1 января будущего. В бизнес-среде это вызвало настоящую панику. С протестом против такого увеличения налогового бремени выступили уполномоченный по защите прав предпринимателей в РФ Борис Титов, общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России», общероссийская обществен-

Доля туалетов, доступных для маломобильных групп населения в Москве (%)



ная организация «Деловая Россия». Малый бизнес – не «дойная корова», в частности, сказал Титов и подчеркнул его социальную значимость: создание рабочих мест, обеспечение населения самыми необходимыми товарами и услугами. Протест возымел эффект – в принятом в конце ноября законе остались только малые предприятия и индивидуальные предприниматели, занимающиеся торговлей.

По социальной нужде

Кроме того, что туалетный бизнес избежал весьма неблагоприятной перспективы с налоговым законодательством, вскоре он может оказаться в списках наиболее поощряемых государством видов деятельности. Речь идет

«Чисто российская особенность: подъезжаешь к инвалидному туалету, а он закрыт на ключ.

В администрации говорят, что в инвалидных туалетах часто курят и безобразничают»

о законопроекте о социальном предпринимательстве, который должен быть подготовлен к рассмотрению парламентом до конца текущего года. На необходимость усиления роли малого бизнеса, в том числе и в этой сфере, в апреле этого года на заседании Госсовета обратил внимание президент Владимир Путин. Пока разработчики спорят о том, как сформулировать сам термин «социальное предпринимательство» и какие виды деятельности будут под него подпадать.

Одним из препятствий передачи тех или иных социальных функций государства в частные руки является высокая степень ответственности. Поэтому власти не торопятся отдавать в частные руки те же детские сады, например. Однако в случае с отхожими местами это препятствие, очевидно, не должно возникнуть, и уже сейчас общественные туалеты рассматриваются в качестве одного из вероятных кандидатов на роль социального предпринимательства. Эту идею поддерживают

сообщества инвалидов. «Ситуация с туалетами ужасная, – пожаловался «Профилю» соучредитель общественной организации инвалидов Подмосквья «Колесница», член совета по делам инвалидов при председателе Совета Федерации Игорь Гундерев. – Мы часто видим биотуалеты в различных парках, уличных мероприятиях, но таких кабинок, куда мог бы заехать инвалид на коляске, мы не встречаем. А я, например, человек активный, еду на всякие мероприятия, концерты, выставки». Гундерев также считает, что на уровне столиц проблема с туалетами решена лишь частично. «Во всевозможных выставочных центрах часто присутствует чисто российская глупость, – говорит он. – Ты подъезжаешь к инвалидному туалету, а он закрыт на ключ. Выяснял этот вопрос с различными администрациями. Они говорят, что, к сожалению, в инвалидных туалетах часто курят и безобразничают». Активист попытался поднять эту проблему на уровень губернатора Подмосквья Андрея Воробьева, написал ему письмо о том, что все парковые зоны должны быть оборудованы туалетными модулями с инвалидным доступом и пеленальными столиками. «Это мировая практика, – объясняет Гундерев. – Я был в Лондоне и в Сочи на Паралимпийских играх, и во всех общественных уборных в обязательном порядке были пеленальные столики и инвалидный туалет. К этому надо стремиться». Ответ от губернатора пришел. «Он написал, что согласен и что они будут работать в этом направлении», – пересказал его Гундерев. Впрочем, и сам общественник не собирается сидеть сложа руки и 24 июня вместе с коллегами по «Колеснице» планирует устроить в подмосковной Ивантеевке «рейд народного контроля», проверять доступность различных объектов для инвалидов. Не останутся без внимания и туалеты. «О результатах этих рейдов я буду докладывать лично губернатору, потому что вхожу в координационный совет при правительстве Московской области», – заявил Гундерев. А затем он намерен вплотную заняться пляжами. «На сегодняшний день инвалиды получают массу путевок в санатории – Анапа, Сочи и так далее, – говорит он. – Люди идут купаться, а переодеться и в туалет сходить им часто негде. На прошлой неделе я был на пляже в Строгино. Стоят десять кабинок для переодевания, но въехать на коляске туда невозможно. Где мне плавки поменять?». ■

экспертное радио

16+



СТОЛИЦА
99.6 FM

www.stolica.fm



Столица FM Эл ФС 77-56896 от 30 января 2014 года

реклама

Продукция радиостанции Столица FM содержит информацию возрастных категорий 16+, 18+.

**ВАШИ ИНТЕРЕСЫ
В НАШЕМ ПОЛЕ ЗРЕНИЯ**

ЭКИПАЖ
пн-пт 18:05

АВТОПАНОРАМА
ср 11:05

«С появлением туалетов наступил хаос»

Как викторианский Лондон превратился в самый загаженный город в мире

Франк Тадеуш,
текст
Владимир
Широков,
перевод

Ли Джексон старается рассказывать об истории как о чем-то живом и захватывающем, представляя ее в будничной перспективе простых людей. На примере крупнейшего мегаполиса XIX века историк Джексон показывает, как неконтролируемый рост больших городов на ранней стадии капитализма приводил к чудовищной антисанитарии.

– Принято считать, что викторианская Англия была сексуально закомплексованной, зато отличалась стерильной чистотой. Это заблуждение?

– Закомплексованной она была, а вот со стерильностью все не так просто. Безупречная чистота имела место только на иллюстрациях, которые украшали коробки конфет: леди в роскошном платье, рядом – приятный джентльмен с ослепительно белой улыбкой. Но это полнейшая чушь.

– Чем вас не устраивает такая картина?

– Огромной пропастью между идиллией и действительностью. Англичане Викторианской эпохи и правда были одержимы идеей чистоты; они начищали до блеска столовое серебро и неустанно боролись с пылью. Но в то же время весь Лондон был покрыт слоем отвратительной черной субстанции. С вязким месивом из сажи, пыли, грязи и экскрементов на улицах приходилось мириться даже состоятельным горожанам. Иностранцы, приезжавшие в Лондон, недоумевали: как в таких условиях вообще можно существовать?

– Именно об этом повествует ваша книга «Грязный старый Лондон. Викторианская битва с антисанитарией». Столица империи действительно была такой отвратительной, как вы ее описываете?

– К сожалению, да; это печальная история. Вероятно, хуже всего обстояло с воздухом. Город был окутан таким дымом, что никто из ныне живущих этого бы не вынес. Но жители Лондона сами были виноваты в таком положении дел. Они ни за что не хотели поступиться каминами, которые топились углем. Безусловно, печь с закрытой топкой тоже обеспечила бы тепло в их

квартирах, но, конечно, открытый огонь создает куда больше уюта. К тому же многие считали, что запах горящего угля полезен для здоровья.

– Как это так?

– Видите ли, мы говорим о времени, когда теория немецкого медика Роберта Коха о болезнетворных бактериях еще не стала всеобщим достоянием. Люди продолжали верить, что болезни вызывают дурные запахи, а не микроскопические возбудители. Они думали, что уголь очищает воздух и успешно нейтрализует болезнетворные пары кала и мочи, поднимавшиеся из сточных ям под домами.

– Но ведь другие крупные города, например, Нью-Йорк или Париж, не сталкивались с такими шокирующими проблемами.

– Лондон тогда намного превосходил по размерам любой другой город мира и лидировал в вопросах «замусоривания». Нью-Йорк, Париж и Берлин включились в эту гонку лишь несколькими десятилетиями позднее. Беда Лондона заключалась в том, что никто не отвечал за всеобщую проблему нечистот. Всем заправляли небольшие муниципальные общины, в которых друг с другом конкурировали успешные бизнесмены и церковники. Даже если у кого-то появлялись дельные мысли о том, как улучшить санитарные условия, до их реализации, вероятно, не доходило. О несговорчивости лондонцев можно судить уже по тому, что почти каждая улица была вымощена по-своему.

– Однако в какой-то момент Лондон все же сумел обзавестись системой канализации?

– Да, однако сам проект не отличался дальновидностью. Канализационные сооружения инженера Джозефа Базэлджета опять-таки ориентировались на веру в то, что переносчиками таких заболеваний, как тиф и холера, служат гнилостные запахи. Поэтому Базэлджет руководствовался принципом «с глаз долой – из сердца вон». Сточные воды отводились из центра города и сбрасывались в реку выше по течению. В результате вонь стояла уже в другом месте.

– И тем не менее, похоже, в викторианском Лондоне сформировались зачатки экологического сознания. Вы пишете, что в городе динамично развивалась индустрия переработки отходов.

– В Лондоне и правда чуть ли не все использовалось повторно. Даже дохлых кошек спешно несли скорняку; больше всего ценились белые шкурки. Но самый массовый бизнес был связан с золой, которую скупали кирпичные заводы. Сложилось производство замкнутого цикла: чем больше делалось кирпичей, тем больше в городе строилось домов с каминами, зола из которых шла на новые кирпичи. Такой круговорот прервался лишь тогда, когда Лондон слишком разросся и строительство замедлилось. Разумеется, за всем этим стояла отнюдь не забота об экологии, а нищета. Люди делали все, за что можно было получить деньги.

– Как обстояло с запахами в самих домах?

– У каждого дома имелась открытая выгребная яма глубиной два метра и шириной полтора, в которую экскременты попадали по кирпичной шахте. Как правило, она располагалась прямо рядом с домом и вычищалась раз в год или два вручную. В квартирах должна была стоять адская вонь. Поэтому люди побогаче устраивали эту яму чуть поодаль, в саду. Несмотря на запахи, такая система работала вполне сносно. Однако потом получило распространение техническое новшество, которое все испортило.

– Почему?

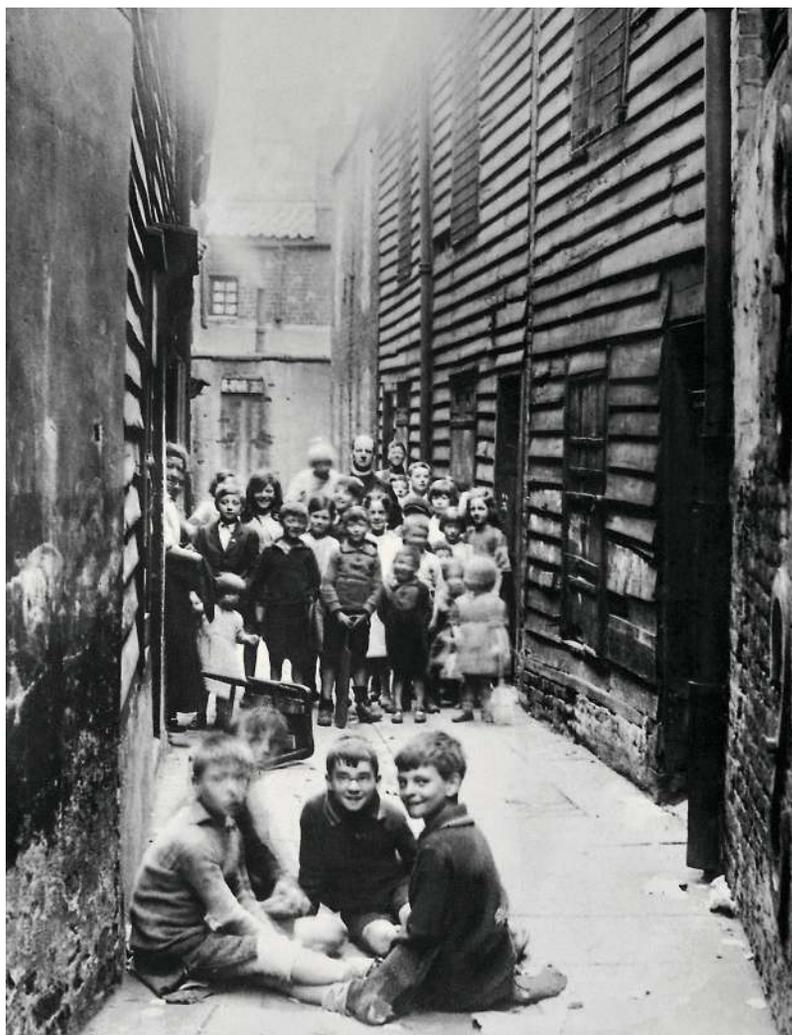
– В XIX веке популярность получил ватерклозет. Плохо лишь то, что никто заранее не подумал, как быть с этой новинкой. Сантехники предлагали домовладельцам: «Давай я соединю твой туалет со старой выгребной ямой». Но сама идея была неудачной. Существовавшая система не была приспособлена к такому количеству воды, которое сбрасывали ватерклозеты. Ямы постоянно переполнялись, экскременты вместе с нечистотами разносились по округе, и ситуация с запахами только усугубилась. Поэтому можно сказать, что с появлением туалетов наступил хаос!

– Но в результате проблему все же решили?

– В какой-то момент родилась спасительная мысль подключить туалеты к системе канализации. Обратная сторона медали: многие лондонцы приспособили оставшиеся не у дел выгребные ямы под мусор. Вот так вот. Зато сегодня они представляют немалую археологическую ценность.

– Правда ли, что в те времена люди не очень любили мыться?

– Не совсем. Разумеется, как только у них появлялась такая возможность, они шли в общественные бани, которые тогда как раз появились, чтобы принять согревающую ванну. Однако будни были более суровыми. Между четырьмя и семью



часами утра у озера Серпентайн в Гайд-парке вы не встретили бы ни одной женщины. В это время своим утренним туалетом там занимались мужчины.

– И такая публичная демонстрация наготы не возбуждалась?

– Отнюдь, ведь многие пруды устраивались прежде всего для того, чтобы простые люди могли помыться. Куда еще им было идти?

– Вы описываете Темзу как главную сточную канаву Лондона. Тогда как люди могли брать из нее воду?

– Все знали, что Темза играла печальную роль в распространении тифа и холеры. Но, как я уже говорил, люди еще не догадывались о существовании болезнетворных бактерий. Они брали воду из Темзы и ждали, пока дурно пахнущий осадок, считавшийся опасным для здоровья, опустится на дно бака. Когда вода становилась более-менее прозрачной, ее использовали.

– Вероятно, вкус у нее был просто ужасным.

– Что вы, эту воду не пили, ею только мылись. Люди были не настолько безумны. Пили они в основном спиртные напитки, пиво или джин. В большом почете была и родниковая вода, подобно тому, как сегодня мы покупаем минералку. Правда, в 1828 году разразился страшный скандал, когда выяснилось, что одна жадная до денег фирмочка поставляла богатым семьям питьевую воду, которую качала из Темзы. ■

Лондон Викторианской эпохи был окутан дымом и покрыт слоем сажи (на фото: бедный квартал Лондона, 1880-е)



«МОК не может исправить то, что не удалось дипломатам»

Лукас Эберле,
Майк
Гросекатхёфер,
текст
Владимир
Широков,
перевод

Президент МОК Томас Бах об Олимпийских играх в странах с диктаторскими режимами, шансах Гамбурга принять летние ОИ-2024 и реформах в ФИФА.

– Господин Бах, когда вы в последний раз были на спортивном празднике или на футбольном матче местной лиги?

– Если честно, довольно давно. Мне не так-то просто сходить на матч местной лиги.

– Почему?

– Во-первых, из-за нехватки времени. К тому же стоит мне появиться на матче какого-то клуба – и начинается. Люди из соседнего городка недовольны: почему он приехал к ним? Почему не к нам?

– Разве президент МОК не должен интересоваться тем, что делают массы?

– А с чего вы решили, что я не интересуюсь? В Лозанне в конце апреля проводился забег на 20 км, и я в нем тоже участвовал. Правда, я не пробежал всей дистанции – чтобы у вас

не сложилось ошибочного впечатления. В мае я летал на острова Фиджи. Так вот, когда я выходил из резиденции президента, то увидел неподалеку поле для регби, на котором тренировалась команда. Я подошел, какое-то время понаблюдал за игрой, спросил у спортсменов, как им играется. Тогда мне предложили поучаствовать самому.

– Томас Бах бежит по полю с регбийным мячом под мышкой...

– ...Нет-нет. Мне не дали даже пробить по воротам. Зато там есть такой элемент – коридор, когда при вбрасывании команда поднимает игрока, чтобы он смог поймать мяч в воздухе. Это доверили мне. Сначала мне пришлось встать на колени, а игроки толпились вокруг меня, звучали команды, но я не понимал ни слова. В какой-то момент до них дошло, что я не понимаю фиджи. Тогда один обратился ко мне по-английски: слушай, тебе тоже уже нужно прыгать! Я подпрыгнул, меня подняли, я поймал мяч и передал его дальше. Все получилось.

◀ Томас Бах провел реформы в МОК успешнее, чем его коллеги в ФИФА

– 12 июня в столице Азербайджана Баку начались первые Европейские игры. Для вас это 17 радостных дней?

– Спорт и атлеты для меня – всегда праздник.

– Есть люди, которые смотрят на это совсем иначе. В азербайджанских тюрьмах сидят активисты и правозащитники, выступавшие с критикой Европейских игр.

– Организацией Европейских игр занимался не МОК, а Европейский олимпийский комитет. Но я не хочу казаться формалистом и использовать это как отговорку.

– Это отратно.

– Когда кто-то из членов организационного комитета отдает свой голос за тот или иной город, он тем самым не заявляет о своем согласии со всеми законами, действующими в стране. Это не вотум поддержки политической системы. А МОК – не мировое правительство.

– Однако часто он пытается им казаться.

В преддверии ОИ-2008 в Пекине МОК не уставал повторять, что хочет внести свой вклад в увеличение открытости КНР.

– Нет, мы не стремимся производить такое впечатление. Мы хотим,

чтобы наши Игры служили примером того, каким может быть открытое общество, в котором нет места дискриминации. Для нас важно, чтобы в Олимпийской деревне все атлеты общались друг с другом без предрассудков. И если это

наведет людей в стране на соответствующие размышления, тем лучше. Однако мы должны уважать законы и государственный суверенитет. С другой стороны, недавно Саудовская Аравия осторожно прощупывала возможность претендовать на проведение ОИ. Моя реакция сводилась к следующему: пока саудовские женщины не смогут заниматься спортом наравне с мужчинами, пока им запрещен проход на стадион даже в качестве зрителей, мы не будем рассматривать такую заявку.

– Вы облегчаете себе жизнь, ограничиваясь спортом. Почему бы вам не сказать: пока саудовские блогеры будут подвергаться бичеванию, Олимпиады стране не видать?

– Повторюсь: МОК – это спортивная организация. Мы не можем исправить то, на что не удалось повлиять поколениям дипломатов и целому ряду резолюций ООН.

– С 2014 года 6-й параграф Олимпийской хартии запрещает, в частности, дискриминацию по сексуальной ориентации. На зимние Игры

2022 года претендуют два города – Алма-Ата и Пекин. Если бы вы воспринимали собственную хартию всерьез, вам пришлось бы отклонить обе заявки.

– Это еще почему?

– В Казахстане политики уже много лет призывают к принятию антигейского закона, аналогичного действующему в России. А в Китае есть клиники, где гомосексуалов «лечат» разрядами тока.

– Компетенция и возможности МОК ограничиваются Олимпийскими играми и тем, что непосредственно связано с их проведением. Мы можем лишь создавать стимулы для развития общества и самих стран, но не давать указания.

– Тогда поставим вопрос иначе: можете привести пример, когда МОК счел своим долгом вмешаться?

– Охотно. В Сочи имелись проблемы с выплатой зарплаты рабочим на стройках не самих олимпийских объектов, а прочей инфраструктуры. Мы вступились за них и обсудили ситуацию с российским оргкомитетом. В конечном итоге

«Когда кто-то из членов оргкомитета отдает свой голос за город, **он тем самым не заявляет о своем согласии со всеми законами, действующими в стране.** Это не вотум поддержки политической системы, а МОК – не мировое правительство»

рабочим доплатили 7 млн долларов. А сегодня, прежде чем выбрать место для ОИ-2022, мы проводим переговоры с такими организациями, как Международное объединение профсоюзов и Комитет по защите журналистов. Два месяца назад я был в нью-йоркской штаб-квартире Human Rights Watch. Наконец, мы заказываем собственные отчеты о ситуации в Алма-Ате и Пекине.

– Это ошибочное впечатление, или Олимпиада становится все более привлекательной для диктатур и псевдодемократий, стремящихся улучшить свой имидж?

– Я часто сталкиваюсь с предрассудком, будто демократические страны больше не борются за проведение Игр. В таком случае я спрашиваю, какое определение вы даете демократии. Посмотрите хотя бы на список городов, в которых проводились или в ближайшее время будут проводиться летние Игры: Сидней, Афины, Пекин, Лондон, Рио-де-Жанейро, Токио...

– ...а в 2024 году – Доха.

– С чего вы решили?

– Катар рассматривает возможность бороться за это.

– Мы такой заявки не получали. В настоящий момент о своих намерениях заявили Бостон, Гамбург, Париж и Рим. Так что, как видите, ваш тезис оказывается весьма спорным.

– В будущем МОК разрешит принимающей стороне переносить отдельные виды спорта в другую страну при отсутствии необходимых спортивных объектов. Благие намерения, но не более.

– А что вам не нравится?

– В Южной Корее, где пройдут очередные зимние Олимпийские игры, нет ледового желоба. МОК предложил провести соревнования по бобслею и санному спорту в Японии. Корейцы сказали: нет уж, мы лучше построим собственную трассу.

– Наша концепция реформ, «повестка 2020», в Пхёнчане работать не будет, поскольку там мы связаны условиями договоров. Но вы правы, мы действительно сделали корейцам такое предложение. Однако речь шла не о Японии, а о любой стране по их выбору. Корея отказалась, и мы не можем ее к этому принудить. Но я не скрываю своего сожаления.

– Почему вы не решились на более серьезное сокращение программы ОИ? Кто знает, какие дисциплины входят в современное пятиборье?

– Состав олимпийской программы – это как квадратура круга. Вы никогда не сможете угодить всем или даже хотя бы всем немцам. Для меня есть два ключевых момента: универсальность и баланс между традицией и развитием. Нельзя отправлять в музей те виды спорта, которые дороги людям и связаны с историей Олимпиады, руководствуясь исключительно коммерческими соображениями. Однако «повестка 2020» обеспечит большую гибкость. Теперь принимающая страна может сама предложить один вид спорта, который ей хотелось бы включить в программу.

– Японцы любят бейсбол, поэтому в Токио в 2020 году будут играть в бейсбол. В 1992–2008 годах мы это уже проходили, однако гвоздем Олимпиады бейсбольные турниры не стали.

– Не торопитесь. Японцы в настоящий момент прорабатывают 25 идей. На юношеских Олимпийских играх в Нанкине в прошлом году у нас была так называемая спортивная лаборатория, в рамках которой мы представили роликовые коньки, скейтборд в хафпайпе, ушу, скалолазание.

– Вы допускаете, что скейтборд станет олимпийской дисциплиной?

– Да.

– В Рио-де-Жанейро в программу включен гольф. Нельзя сказать, что это модный вид спорта среди молодежи.

– Решение было принято еще в 2009 году. И я думаю, что гольф действительно пользуется популярностью среди молодых людей. Возможно, не на всех континентах ситуация одинаковая, но это касается и многих других видов спорта.

– Вы знаете, в какую сумму обойдется поле для гольфа в Рио?

– Этого я не знаю. Но оно станет первым публичным в бразильской столице. До сих пор там были только частные поля.

– Налогоплательщикам оно будет стоить 20 млн евро. И для его строительства будет уничтожена природоохранная зона. МОК не сделает никаких выводов?

– Я говорил с мэром Рио-де-Жанейро, и он сказал мне две вещи: в качестве компенсации за использование природоохранной зоны в другом месте будут произведены лесонасаждения на площади, в семнадцать раз большей. А на самом поле будут высажены 625 000 саженцев всех пород, встречавшихся там и ранее. Запасы питьевой воды для орошения использоваться не будут. Это возобновляемая система. Я не гидротехник, но поле для гольфа не повлияет ни на количество, ни на качество водных запасов.

– Как сложно.

– Не все в жизни просто.

– В Пхёнчане ради трассы скоростного спуска вырубали 60 000 деревьев.

– Во-первых, мы предложили организационному комитету перенести трассу, но те, кто отвечает за такие решения, на это не пошли. Во-вторых, корейцы нас заверили, что все делается в полном соответствии с национальными законами и нормами.

– Одно дело закон, другое – здравый смысл.

– Пожалуйста, примите к сведению и первую часть моего ответа.

– После скандала вокруг подкупа при определении места проведения зимних ОИ-2002 Международный олимпийский комитет сумел повысить прозрачность своих решений. Что МОК удалось лучше, чем ФИФА?

– МОК и правда провел кардинальные реформы. В частности, были ограничены сроки полномочий членов Исполнительного комитета и президента, максимальный возраст снизили до 70 лет. Кроме того, членам МОК запретили поездки в города, претендующие на принятие Игр.



– Президент ФИФА Йозеф Блаттер объявил об уходе в отставку. Что должно произойти, чтобы доверие к Международной федерации футбола восстановилось?

– Перед ФИФА стоят две задачи. Первая – полное расследование всех происшествий и проверка всех тяжких обвинений. Вторая – масштабные структурные реформы.

– Вы понимаете, почему МОК тоже испытывает репутационные проблемы?

– Я бы так не сказал. Я встречался более чем со 120 главами государств и правительств. Вижу повсюду большой интерес, а кое-где и большую симпатию. Кроме того, ни одна фирма или телекомпания не стала бы заключать с нами договора до 2032 года, если бы их менеджмент не доверял МОК. Напротив, такие долгосрочные и серьезные финансовые отношения – это, вероятно, самое явное доказательство доверия, какое только может быть.

– В Граубюндене, Кракове, Стокгольме и Мюнхене инициатива о борьбе за право принять зимние Игры 2022 года разбилась о сопротивление жителей. Осенью в Гамбурге пройдет референдум о том, следует ли городу претендовать на летние Игры 2024 года. Не боитесь, что гамбургцы скажут «нет»?

– Отнюдь. Я не эксперт по общественному мнению, но, судя по тому, что мне известно, в Гамбурге большинство такую инициативу поддерживает. В Граубюндене и Мюнхене недостаточно велась разъяснительная работа, в результате чего референдумы там и дали отрицательный результат. Так, до людей не удалось донести, что организатор мог рассчитывать на 880 млн долларов от МОК. – Вероятно, в 2024 году в Германии будет проходить чемпионат Европы по футболу. Это не станет проблемой?

– Нет. Германия – экономически сильная, влюбленная в спорт страна – может потянуть и то, и другое.

– Вот уже больше 30 лет вы являетесь спортивным функционером. Вы были вице-президентом МОК, когда Лейпциг не смог добиться права принять Олимпиаду. Будучи председателем Немецкого олимпийского спортивного союза, вы тщетно пытались привезти ОИ в Мюнхен. Сегодня вы возглавляете МОК, а Гамбург, вероятно, войдет в число городов-претендентов. Ваша карьера была бы незавершенной без Игр в Германии?

– ...

– Вы так ничего и не скажете?

– При всем нейтралитете, который я обязан сохранять в силу своей должности, Олимпийские игры в Германии меня бы очень порадовали.

– Господин Бах, благодарим вас за эту беседу. ■

Принимающая Игры страна теперь может предложить один вид спорта, который ей хотелось бы включить в программу. Например, ВМХ (слева) стал олимпийским видом в 1996 году в Лос-Анджелесе

Вверху: олимпийский стадион в Гамбурге (компьютерная симуляция)

Восточные гости

Китайские машины завоевывают автомобильный рынок России

Дмитрий Белов

Китай уже давно стал общепризнанной мировой фабрикой. Кажется, навсегда ушли в прошлое шутки про знаменитое «китайское качество». Электроника, одежда и множество других товаров давно обосновались на местных производственных площадках. А в свете нынешнего курса внешней политики и существующего режима санкций со стороны Запада Китай заметно упрочил позиции ведущего торгового партнера России. Вот только покупать автомобили из Поднебесной россияне по-прежнему не спешат. Причины низкого спроса на продукцию китайского автопрома весьма обширны. Начиная с довольно консервативного мнения отечественного покупателя и заканчивая малым объемом информации по представленным брендам. Этот пробел мы постараемся сегодня восполнить.

Lifan

На сегодняшний день самым продаваемым в России китайским автомобильным брендом стал Lifan. Группа компаний Lifan Industry была основана в Китае в 1992 году. Однако на мировой автомобильный рынок подразделение Lifan Motors вышло лишь в 2006 году. За прошедшие с этого момента девять лет компания смогла развернуть по всему миру дилерскую сеть из почти 10 000 автосалонов. Свои представительства компания Lifan Motors открыла в 42 странах, в том числе в Греции, России, Иране, Алжире, Колумбии, на Филиппинах. Для максимально успешного продвижения Lifan Motors запустила собственные производственные мощности в таких странах, как Россия, Иран, Азербайджан, Уругвай, Эфиопия, Ирак, Мьянма. Кроме того, компания Lifan располагает современными лабораториями, которые занимаются исследованиями и разработками. Все лаборатории компании объединены в Академию Lifan Motors, сотрудниками которой являются эксперты в сфере дизайна, автомобильных и технических разработок мирового уровня. К настоящему времени компания Lifan официально зарегистрировала 2005 нацио-

нальных и международных патентов. На Lifan Motors из них приходится 692 запатентованные разработки.

Lifan X 60 Безусловный лидер среди всех китайских автомобилей в России, Lifan X 60 был впервые представлен публике на Шанхайском автосалоне 2011 года. Среди основных преимуществ был заявлен бензиновый двигатель 1,8 VVT с изменяемыми фазами газораспределения, разработанный совместно с британской компанией Ricardo. Конечно, его мощность 128 л. с. сложно назвать чрезмерной, но для кроссовера массой 1330 кг этого вполне хватает. Богатое техническое оснащение, присущее всем моделям из Поднебесной, успешно компенсировалось несколько посредственным качеством исполнения. Тем не менее, выйдя на российский рынок осенью 2012 года, Lifan X 60 быстро стал бестселлером. Сказались хорошее соотношение цены/качества и привлекательный внешний вид. Даже после всех скачков курсов валют автомобиль остался весьма доступным: версию с кондиционером можно приобрести менее чем за 600 000 рублей.

Geely

Второе место по продажам по состоянию на май этого года занимает бренд Geely. Geely Holding Group – один из десяти крупнейших автопроизводителей Китая, начавший свою деятельность в 1997 году. Холдинг включает в себя производственные компании, которые на данный момент могут производить 400 000 автомобилей, моторов и трансмиссий ежегодно. Однако для большинства европейцев компания знаменита другим. Именно Geely Holding Group в 2010 году приобрел у концерна Ford контрольный пакет акций шведской компании Volvo Cars. Производством автомобилей под собственным брендом занимается Geely International Corporation. Начиная с 2002 года компания установила международное сотрудничество с более чем



Global Look press

50 странами мира, достигнув зарубежного объема продаж автомобилей свыше 100 000. Международные офисы компании расположены в странах СНГ, Ближнего Востока, Африки, Юго-Восточной Азии, Центральной и Южной Америки. В 2009 году зарубежные сборочные заводы открылись на Украине, в России и Индонезии. На нашем рынке первые машины с логотипом Geely появились в 2007 году. В 2008-м было подписано соглашение о партнерской деятельности с ГК «Рольф». А уже в 2009-м была создана дочерняя компания Geely Motors LLC, призванная продвигать марку в России, и в 2011-м начались первые самостоятельные продажи.



Научные разработки Lifan Motors используются не только в автомобилестроении. При этом техническое оснащение лидера продаж в России Lifan X 60 – одно из самых лучших в своем классе

Geely Emgrand X7 Главный козырь этого кроссовера, несомненно, дизайн. Он был заказан в бюро Italdesign у легендарного Джорджетто Джуджаро. Насколько хорошо получилось итальянцу обтесать этот китайский «камушек», каждый может решить самостоятельно, но на фоне конкурентов выглядит Geely Emgrand X7 весьма неплохо. Хороша и техническая начинка – в первую очередь отсутствием лишних наворотов. Лицензионные toyотовские двигатели, пусть и не самые современные, зато надежные. Передний привод исключает проблемы с раздаткой, а автоматическая трансмиссия – фактически детище австралийской DSI, купленной Geely еще в 2009-м. Уже в базе Geely Emgrand X7 имеет системы ABS и EBD, а вот системы стабилизации нет даже в качестве опции. Цену на этот автомобиль сложно назвать низкой: минимальная комплектация Comfort обойдется в 700 000 рублей.



Global Look press



По независимым исследованиям, безопасность Chery Tiggo 5 соответствует «5 звездам» по методике C-NCAP

Chery

Замыкает тройку лидеров бренд Chery. На 90% государственная компания Chery Automobile Co., Ltd была создана в 1997 году по инициативе мэрии города Уху китайской провинции Аньхой. Подойдя к вопросу весьма основательно, для первой производственной площадки в Chery закупили оборудование с европейского завода Ford. Первый автомобиль марки Chery сошел с конвейера 18 декабря 1999 года. А менее чем через десять лет, 22 августа 2007 года, был выпущен миллионный экземпляр. Сейчас в состав Chery Automobile входят 6 автомобильных заводов и 11 сборочных производств по всему миру. На российский рынок компания пришла в 2005 году. Через год началась сборка автомобилей Chery на калининградском заводе «Автотор», где собирают и многие европейские марки, в частности BMW.

Chery Automobile прославилась на международной арене тесным сотрудничеством с грандами мирового автопрома.

Среди партнеров – Chrysler и Fiat

В 2008-м производство перенесли на Таганрогский автомобильный завод, после банкротства которого выбор пал на завод «Дервейс» в Черкесске. На международной арене компания прославилась в первую очередь тесным сотрудничеством с грандами мирового автопрома. Среди партнеров Chery Automobile отметились Chrysler и Fiat. В области технологий сотрудничество идет с британской Lotus Engineering, прославившейся производством спортивных и гоночных машин,

японской Mitsubishi Automotive Engineering, а также лидером в тестировании автомобилей – американской компанией MTS Systems. Дизайн для ряда моделей Chery Automobile разрабатывали бюро Bertone и Pininfarina из Италии, не нуждающиеся в представлении.

Chery Tiggo 5 Этот автомобиль ставит точку в бесконечном споре вокруг безопасности китайских автомобилей. В результате независимого испытания безопасности автомобиля по методике C-NCAP кроссовер Chery Tiggo 5 набрал 52,9 балла, что соответствует «5 звездам». В максимальной комплектации Luxury Chery Tiggo 5 превосходит большинство своих конкурентов в сегменте, причем независимо от страны происхождения. Помимо антиблокировочной системы и электронной системы распределения тормозных усилий здесь установлена система курсовой устойчивости, антипробуксовочная система и система динамического контроля тяги. Правда, и цена у кроссовера получилась соответствующая: от 750 000 рублей за версию Standart с механической коробкой переключения передач до 930 000 рублей за топовую комплектацию Luxury с вариатором.

Great Wall

Ветераном отечественного рынка и, пожалуй, самой известной китайской автомобильной маркой в России следует признать Great Wall. Компания Great Wall Motors пришла к нам в 2004 году, предложив покупателям на выбор несколько недорогих пикапов и внедорожников. Стоит отметить, что в 2006-м именно Great Wall принадлежало до 40% рынка пикапов.



Качество сборки полноприводного внедорожника Great Wall H5, как и других автомобилей марки, подтверждено сертификационными испытаниями лаборатории Британского агентства VCA

Однако удержать эти позиции не удалось. Тем не менее у Great Wall Motors есть все шансы на успех в этом сегменте. Являясь крупнейшей частной автомобилестроительной компанией в Китае, Great Wall Motors постоянно повышает качество своей продукции и обновляет актуальный модельный ряд. В состав холдинга входят пять предприятий по выпуску автомобилей и 28 дочерних компаний, выпускающих автомобильные компоненты, что позволяет комплексно подходить к вопросам контроля и модернизации.

На внутреннем китайском рынке Great Wall Motors давно закрепился на позициях лидера. К тому же компания экспортирует свою продукцию более чем в 100 стран мира.

Дилерская сеть насчитывает более 800 представительств в странах Европы, Южной Америки, Ближнего Востока, Азии, Африки. Начиная с 2006 года Россия является одним из главных импортеров продукции GWM в мире. Создав свою собственную локальную сборочную площадку, компания Great Wall имеет возможность выпускать автомобили, заведомо выигрывающие в конкурентной борьбе за счет отличного соотношения цены/качества. Стоит отметить, что с 2009 года все модели Great Wall проходят сертификационные испытания в лаборатории Британского агентства сертификации транспортных средств (VCA). Агентство VCA является подразделением Государственного департамента Великобритании



Помогите Грише!

СОЮЗ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РОССИИ
ПРОСИТ СООТЕЧЕСТВЕННИКОВ ПОМОЧЬ

У годовалого Гриши Колтунова из Ярославля хроническая почечная недостаточность. В декабре прошлого года на обследовании выяснилось, что у малыша имеется клапан в уретре, который затрудняет отток мочи и тем самым губит и без того больные почки. Грише сделали операцию по удалению клапана и стали готовить к будущей пересадке почки. А пока малышу жизненно необходим аппаратный диализ с использованием циклера, аппарата «искусственной почки». Стоит он 560 000 рублей. И приобрести его Колтуновы должны самостоятельно. Но таких денег у семьи нет. Помочь Грише преодолеть тяжелую болезнь сегодня могут неравнодушные люди, которые перечислят на счет мальчугана возможные для них денежные пожертвования.

Более подробная информация по тел.: (495) 225 1316 или на сайте www.sbornet.ru. Платежи в адрес Гриши Колтунова принимаются во всех отделениях Сбербанка России без взимания комиссионного сбора.

Получатель: некоммерческое партнерство «Союз благотворительных организаций России»

ИНН 7715257832

КПП 771501001

р/с 40703810287810000000

в Московском филиале ПАО РОСБАНК г. Москва

к/с 30101810000000000272

БИК 044583272

Назначение платежа: пожертвование на лечение Гриши Колтунова



Дизайн кроссовера Geely Emgrand X7 сделали в бюро ItalDesign, а техническая начинка хоть и не самая передовая, но вполне надежная

Dongfeng

Новичком на российском рынке легковых автомобилей выступает Dongfeng Motor. У себя на родине это крупнейшее системообразующее государственное предприятие. Компания была основана в 1969 году под названием «Второй автомобильный завод» и с тех пор неуклонно расширялась. По примеру своих конкурентов Dongfeng Motor активно сотрудничает с ведущими мировыми автопроизводителями. Так, на мощностях компании происходит локальная сборка автомобилей Peugeot, Citroen и Honda. В прошлом году Dongfeng Motor приобрела 14% акций PSA Peugeot Citroen Group, став одним из крупнейших акционеров группы наравне с правительством Франции и семьей Пежо. Такой шаг открыл китайскому производителю доступ к стратегическим ресурсам и технологиям PSA Peugeot Citroen Group.

Не остаются без внимания и внешние рынки. Сейчас продукция Dongfeng Motor поставляется в 70 стран мира. На российском рынке она продается под брендом DFM. Дилерская сеть составляет 35 автосалонов по всем основным регионам страны. А к концу года их число должно быть увеличено до 50. План продаж на этот год довольно скромный – 1500 автомобилей. В 2016 году Dongfeng Motor рассчитывает продать в России уже 5000 машин. Учитывая кризисную ситуацию на рынке, весьма амбициозный план.



В 2014 году Dongfeng Motor приобрела 14% акций PSA Peugeot Citroen Group, став одним из крупнейших акционеров группы наравне с семьей Пежо

DFM H30 Cross, несмотря на не слишком мощный для кроссовера двигатель, привлекает покупателей хорошим соотношением цены/качества

по транспорту и имеет полномочия выдавать технические сертификаты транспортных средств (ЕЭК), действующие на всей территории Евросоюза. Также компания вполне успешно выступает в ралли-марафоне «Дакар», что косвенно подтверждает высокое качество автомобилей марки.

Great Wall H5 Флагман линейки Great Wall, в отличие от конкурентов, – полноценный внедорожник. Рамная конструкция, полный привод и, самое главное, надежный турбодизель мощностью 143 л.с. – такого не предложит ни один китайский производитель, кроме Great Wall. В наличии ставшие стандартом антиблокировочная система и система электронного распределения тормозных усилий. Вдобавок Great Wall H5 вошел в Топ-7 автомобилей, менее всего теряющих в цене на вторичном рынке. Но и заплатить за него придется весьма внушительную сумму. Новая машина 2015 года выпуска в комплектации H5 Luxe сейчас стоит 890 000 рублей, а топовый H5 TD AT Luxe уже переходит за отметку в миллион – его цена 1 050 000 рублей.

DFM H30 Cross Автомобиль выполнен в актуальном дизайне с претензией на некоторую внедорожную составляющую. Однако, как и у большинства одноклассников, привод здесь исключительно передний. Двигатель слабоват даже для небольшого кроссовера – всего 117 л.с., ситуацию немного выправляет система изменяемых фаз газораспределения, делаая весьма широкой полку момента. На выбор представлена пятиступенчатая «механика» и четырехдиапазонный «автомат» от японской компании Aisin – древний, но надежный. В наличии антиблокировочная система и система электронного распределения тормозных усилий. Главный козырь DFM H30 Cross – цена. В настоящий момент новый автомобиль (2014 года выпуска) можно приобрести менее чем за 550 000 рублей. ■

профиль

iPad версия

Новости | Лучшее за неделю | Текущий номер
On-line подписка | Архив номеров



iPad

Свежий выпуск

17:44

ПРОФИЛЬ



№22 2015
Приобретен



№21 2015
Приобретен



№20 2015
Загружен

