



Фото: Matthias Schrader/AP

## Почему ВЦИОМ изменил методику расчета рейтинга Владимира Путина → 2



Фото: Guillermo Arias/AFP

## Зачем Дональд Трамп

“ 10 июня Соединенные Штаты введут 5-процентные пошлины на все товары из Мексики, до тех пор пока поток незаконных мигрантов не остановится

ПРЕЗИДЕНТ США ДОНАЛЬД ТРАМП В TWITTER

## начинает новую торговую войну → 6

## 5,3% составила доля e-commerce в общем объеме розничной торговли в России в 2018 году (для сравнения: в США — 14,3%), по данным АКИТ

## Какие факторы позволили

## российской интернет- торговле рекордно вырасти в прошлом году → 9

## Общество

ВЦИОМ НАЧАЛ ПО-НОВОМУ ИЗМЕРЯТЬ РЕЙТИНГИ ВЕДУЩИХ РОССИЙСКИХ ПОЛИТИКОВ

# Вопрос закрыт

**ВЦИОМ** дополнил **МЕТОДИКУ** оценки **ДОВЕРИЯ** политикам «закрытым вопросом». В этом формате рейтинг **ВЛАДИМИРА ПУТИНА** вырос вдвое. Зачем понадобилась новая методика и как она повлияла на доверие к президенту, разбирался РБК.



По результатам опроса, проведенного по новой методике, Владимир Путин стал единственным политиком с положительным индексом доверия (положительных оценок более 50%)

Фото: Matthias Schrader/AP

ВЛАДИМИР ДЕРГАЧЕВ,  
КОНСТАНТИН НАГАЕВ

## ЧЕМ «ЗАКРЫТЫЙ» ВОПРОС ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ «ОТКРЫТОГО»

Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) дополнил методику опроса о доверии россиян к политикам. В пятницу утром, 31 мая, на сайте ВЦИОМа появился новый раздел «Доверие политикам (закрытый вопрос)» с обновленной методикой измерения.

Теперь респондентам предлагается ответить на вопрос «Скажите, пожалуйста, вы доверяете или не доверяете [данному политику]?» В списке политиков указаны Владимир Путин, Дмитрий Медведев, Владимир Жириновский, Геннадий Зюганов и Сергей Миронов. На вопрос предлагается ответить «да» или «нет» без других вариантов.

«Теперь мы прямо интересуемся у респондентов, доверяют они или нет лидерам отечественной политики, называя конкретные имена и фамилии», — объяснил РБК глава ВЦИОМа Валерий Федоров.

Разница заметна не только в постановке вопроса, но и в ответах. На вопрос о доверии Путину по новой методике оценки положительно ответили 72,3% респондентов, не доверяют главе государства 23,7%, следует из данных опроса на сайте ВЦИОМа. Медведеву доверяют 37% респондентов, Жириновскому — 36,1%, Зюганову — 32,6%, Миронову — 26,7%. Путин стал единственным политиком с положительным индексом доверия (положительных оценок более 50%).

В традиционном опросе ВЦИОМа за 26 мая, где респондентам задавали открытый вопрос, о доверии Путину заявили 30,5%, Медведеву — 7,2%, Жириновскому — 9,5%, Зюганову — 5,6%, Миронову — 1,5%.

## КАК ВЦИОМ ОБЪЯСНИЛ ПОЯВЛЕНИЕ НОВОЙ МЕТОДИКИ ОПРОСА

Гендиректор ВЦИОМа Валерий Федоров так прокомментировал РБК обновление методики опроса о доверии политикам: «Идя навстречу многочисленным пожеланиям журналистов и их читателей/слушателей, мы дополнили нашу традиционную методику исследования уровня доверия российским политикам новым вопросом. Теперь мы прямо интересуемся у респондентов, доверяют ли они или нет лидерам отечественной политики, называя конкретные имена и фамилии», — объяснил он.

По его словам, раньше социологи «ограничивались предельно общим, неперсонализированным» вопросом о доверии к политикам вообще, и это мешало высказать свое мнение тем, кто не слишком интересуется актуальной политикой. Поэтому большинство отвечавших затруднялись с ответом. «Безусловно, мы продолжим задавать этот [открытый] вопрос, но теперь — в паре с вопросом «Вы доверяете или не доверяете... (ФИО политика)?» Уверен, что получаемая благодаря этому нововведению картина общественных настроений станет не только более объемной, но и более понятной нашей аудитории и журналистскому сообществу», — заявил Федоров.

## КАК ПРИШЛИ К НОВОЙ МЕТОДИКЕ

Последние опросы ВЦИОМа, проведенные методом открытого вопроса без указания конкретных политиков («Кому из политиков вы доверяете?»), показывали снижение доверия к Путину. Результаты опроса, который был проведен с 13 по 19 мая по прежней методике, показали, что доля россиян, назвавших президента в ответ на вопрос о том, кому из политиков можно до-

«Сразу после публикации нового опроса пресс-секретарь президента Дмитрий Песков отметил, что в Кремле довольны работой социологов, но «безусловно» продолжают задавать им вопросы об их работе, если они появятся



верить решение важных государственных вопросов, составила 31,7%. При этом 65,8% респондентов заявили, что в целом одобряют деятельность президента.

29 мая Валерий Федоров объяснил в интервью «Дождю» снижение рейтинга Путина «эффектом черных очков». По его словам, острая фаза кризиса в России закончилась, но «жить лучше не стало», реальные доходы россиян не растут, и это «сильно напрягает и в каком-то смысле удивляет».

ВЦИОМ дополнил методику замеров доверия политикам на следующий день после того, как пресс-секретарь президента Дмитрий Песков сообщил, что Кремль ждет от социологов анализа «корреляции данных». «Как может падать рейтинг доверия и при этом расти электоральный рейтинг? (вопрос «За кого бы вы проголосовали, если бы выборы состоялись в эти выходные?».—РБК)», — задался вопросом Песков.

Сразу после публикации нового опроса пресс-секретарь президента отметил, что в Кремле довольны работой социологов, но «безусловно» продолжают задавать им вопросы об их работе, если они появятся. По его словам, рейтинг президента формируется на основе того, как люди оценивают результаты его деятельности, а «все остальное вторично».

#### ПОЧЕМУ ВЫРОСЛО ДОВЕРИЕ К ПРЕЗИДЕНТУ

Замдиректора Левада-центра Денис Волков полагает, что закрытый вопрос комфортнее для власти. «На открытый вопрос часть респондентов просто ничего не ответит, а тут жесткий выбор: «да/нет», — прокомментировал он РБК. Волков предположил, что в таких условиях опрошенные более склонны к соци-

ально одобряемым ответам. Открытый вопрос показывает скорее эмоциональное отношение к политикам, а закрытый — отношение населения к Путину как к политике и президенту, добавляет ведущий научный сотрудник Института социологии РАН Леонтий Бызов.

Два показателя нельзя сравнивать напрямую, считает политолог Александр Пожолов. При ответах на открытый вопрос о доверии политикам политически инертные или, наоборот, перегретые политикой респонденты могут просто отказаться отвечать, не называя никого, полагает эксперт. По его наблюдениям, после пенсионной реформы люди стали реже называть любых политиков и общественников в открытых вопросах. Когда же респонденту задается вопрос об отношении к конкретному политику, он помещается в ситуацию обязательного выбора, осознанно взвешивает и формулирует свое отношение, даже если не думал о политике до опроса. Для подавляющего большинства людей доверие к Путину перевешивает негатив и при прямой формулировке будет выше уровня социально одобряемых ответов, заключает Пожолов.

Разница в оценках при открытом вопросе и закрытом вопросе отражает психологию респондента, замечает руководитель исследовательской группы «Циркон» Игорь Задорин. Он делит опрошенных на несколько категорий:

- 31% доверяющих Путину устойчиво и готовых это сказать без подсказки;
- около 40% доверяющих ему ситуативно, которым для принятия решения надо «уточнить» вопрос;
- около 15% ситуативно или устойчиво «недоверяющих»;
- часть устойчиво затрудняющихся с ответом. ■

#### Как изменилась методика измерения рейтинга доверия к Владимиру Путину

Старая методика

Новая методика

31,7%

Открытый вопрос без указания конкретных политиков («Кому из политиков вы доверяете?»). В том же опросе почти две трети респондентов (65,8%) заявили, что в целом одобряют деятельность президента

Респондентам предлагается ответить на вопрос «Скажите, пожалуйста, вы доверяете или не доверяете [данному политику]?». В списке политиков были указаны Владимир Путин, Дмитрий Медведев, Владимир Жириновский, Геннадий Зюганов и Сергей Миронов

72,3%

## Теперь мы прямо интересуемся у респондентов, доверяют они или нет лидерам отечественной политики, называя конкретные имена и фамилии

ГЛАВА ВЦИОМА ВАЛЕРИЙ ФЕДОРОВ

### НА ЛИНИИ — ПРЕЗИДЕНТ

Ежегодная «Прямая линия с Владимиром Путиным» запланирована на 20 июня, рассказали два близких к администрации президента источника РБК. В Кремле ориентируются именно на эту дату, она является основной, сказал один из собеседников. РБК направил запрос пресс-секре-

тарю президента Дмитрию Пескову.

«Прямая линия» в последние годы проходила в Гостином Дворе. Формат существует с 2001 года. В бытность Путина премьер-министром передача называлась «Разговор с Владимиром Путиным».

Формат «Прямой линии» подразумевает включения

из регионов и ответы главы государства на вопросы граждан. Задавать вопросы также можно на специальном сайте, через СМС-сообщения и соцсети. Рекорд по длительности был побит в 2013 году: тогда передача длилась 4 часа 47 минут. В прошлом году «Прямая линия» продолжалась 4 часа 20 минут.



ВАГОНМАШ  
ГРУППА КОМПАНИЙ

На правах рекламы

### Сегодня, 3 июня 2019 года, ПО «Вагонмаш» отмечает 15-летие со дня своего основания

ГК «Вагонмаш» благодарит всех своих партнеров, коллег и друзей за доверие, надежность и сотрудничество. Компания выражает уверенность в сохранении и развитии деловых и доверительных отношений, сложившихся за годы совместной работы.

В 2004 году руководством ООО «РИЦ» было принято решение о строительстве современного высокотехнологичного предприятия транспортного машиностроения в Курской области.

Созданное «с нуля» на территории заброшенного завода, предприятие ООО ПО «Вагонмаш» за 15 лет полностью восстановило и модернизировало производство, сформировало коллектив высококвалифицированных специалистов и профессионалов своего дела.

ПО «Вагонмаш» непрерывно осваивает новые технологии, технически перевооружается, развивает кооперацию со своими партнерами, предлагая уникальные разработки в области комплектующих для грузового подвижного состава. Продукцию завода отличают высокое качество, соответствующее мировым стандартам.

В результате продуманной, целенаправленной технологической и кадровой политики, ПО «Вагонмаш» является передовым предприятием машиностроительной отрасли региона, на котором работает около 1000 человек.

ГК «Вагонмаш» занимает значительную долю на российском рынке производителей комплектующих и имеет прочные многолетние отношения с лидерами железнодорожной отрасли.

Активно проводится международная конгрессно-выставочная деятельность. Постоянное участие компании и ее специалистов в профильных мероприятиях стало неотъемлемой частью маркетинговой политики организации.

Компания участвует в решении социальных вопросов, являясь учредителем и инвестором социально-культурных, спортивных объектов, участвуя в благотворительной и просветительской деятельности Курской области.

15-летний юбилей подтверждает стабильность предприятия, его грамотную техническую и коммерческую политику производства, вселяет уверенность в дальнейшей успешной работе компании.

Руководство группы компаний «Вагонмаш»

## Экономика

**ЭКОНОМИКА КРЫМА** вошла в число **ЛИДЕРОВ** по росту всех пяти основных секторов экономики, подсчитали в Институте комплексных стратегических исследований. Рост обеспечили крупные инфраструктурные проекты и эффект низкой базы.

НЕЗАВИСИМЫЕ АНАЛИТИКИ НАЗВАЛИ РЕГИОНЫ — ЛИДЕРЫ РОСТА В I КВАРТАЛЕ

# Крыму помог низкий старт

КСЕНИЯ НАЗАРОВА

Совокупный рост пяти основных секторов экономики Республики Крым и Севастополя оказался самым быстрым среди регионов России, свидетельствуют расчеты Института комплексных стратегических исследований (есть в распоряжении РБК).

Эксперты анализировали динамику выпуска в сельском хозяйстве, промышленности, строительстве, розничной торговле и секторе платных услуг населению в первом квартале 2019 года.

Наиболее высокие темпы роста зафиксированы в строительстве: прирост объема строительных работ в январе — марте 2019 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в Севастополе составил 70,9%, в Крыму — 20,7%.

Прирост выпуска в промышленном секторе в первом квартале в Крыму составил 20,2%, а в Севастополе — 5,2%.

Розничный товароборот вырос в начале текущего года в Крыму на 2,9%, в Севастополе — на 2,8%.

Среди регионов, также продемонстрировавших высокие темпы роста, — Ленинградская область, Ингушетия и Чечня. В Ленинградской области объем строительных работ в первом квартале резко ускорился — в 2,3 раза по сравнению с прошлым годом. В Ингушетии самыми быстрорастущими отраслями также стали строительство (рост составил 44,8%) и сельское хозяйство (10,3%). В Чечне уверенный рост показали строительная отрасль — 52%, промышленность — 9,2%, а также сектор платных услуг населению — 5%.

Наиболее тревожную ситуацию эксперты ИКСИ зафиксировали в Хабаровском крае, Тамбовской и Новгородской областях, а также в Карачаево-Черкесии. В указанных четырех субъектах в январе—марте 2019 года наблюдался спад в четырех из пяти рассматриваемых секторов экономи-

ки. Годом ранее такая ситуация наблюдалась только в двух субъектах, отметили аналитики. Наиболее сильное падение отмечено в Новгородской области в сфере строительства (уменьшение на 77,8%) и Карачаево-Черкесии (73%).

ДИРЕКТОР ОФИСА ПРОДАЖ «БКС БРОКЕР» ВЯЧЕСЛАВ АБРАМОВ



ки. Годом ранее такая ситуация наблюдалась только в двух субъектах, отметили аналитики. Наиболее сильное падение отмечено в Новгородской области в сфере строительства (уменьшение на 77,8%) и Карачаево-Черкесии (73%).

### ФЕДЕРАЛЬНЫЕ СТРОЙКИ И ИНВЕСТИЦИИ ИЗ БЮДЖЕТА

Причинами быстрого роста экономики Крыма могли стать крупные федеральные строительные проекты, сказала РБК главный научный сотрудник Института социального анализа и прогнозирования РАН-ХиГС Наталья Зубаревич. Например, это строительство автомобильной трассы «Таврида», которая соединит Керченский мост и Севастополь (через Симферополь). Строительство автотрассы началось в 2017 году. Полная стоимость проекта оценивается в 166 млрд руб., говорил замминистра экономического развития Сергей Назаров. Кроме того, в марте 2019 года Балаклавская и Таврическая ТЭС

были сданы в эксплуатацию, общая стоимость объектов составила 71 млрд руб.

«Есть такое экономическое понятие — эффект базы, когда у вас низкая база, вы растете быстрее, когда высокая — медленнее. Это вопрос правильной интерпретации: когда у вас не было ничего и вдруг подросло, причем за счет бюджетных денег, это будет ощутимо», — поясняет Зубаревич. По ее словам, с 2014 года бюджетные и квазидебетные инвестиции в Крым доходили до 85% от общего объема инвестиций.

Бизнес в Крыму характеризуется сезонностью: открывается в начале лета и потом закрывается осенью, сказал РБК директор офиса продаж «БКС Брокер» Вячеслав Абрамов. «Основной финансовый поток — это, конечно, инвестиции бюджета, инвестиции частного сектора не такие высокие. Перспективы для развития есть, но пока говорить о том, что частный бизнес хорошо развивается, нельзя», — считает он.

↑ Причинами быстрого роста экономики полуострова могли стать крупные федеральные строительные проекты, в том числе возведение Крымского моста, считают эксперты

### Лидеры роста в пяти основных отраслях экономики в I кв. 2019 года, % к I кв. 2018 года

РЕГИОН	СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО	ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	СТРОИТЕЛЬСТВО	РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ	ПЛАТНЫЕ УСЛУГИ НАСЕЛЕНИЮ
Крым	2,9	20,2	20,7	2,9	3,2
Севастополь	1,6	5,2	70,9	2,8	4,0
Ленинградская область	1,0	4,0	130,0	1,4	1,1
Ингушетия	10,3	2,7	44,8	0,7	2,8
Чечня	1,7	9,2	52,0	0,4	5,0



## Общество



Фото: Сергей Малыгавко/ТАСС

## НИЗКИЙ УРОВЕНЬ ЖИЗНИ КРЫМЧАН

Крым — небогатый регион, продолжила Зубаревич. Несмотря на рост доходов жителей полуострова, растут и цены, а кроме бюджетной и строительной сфер работы нет. Объем неучтенных доходов в регионе составляет 35–40%, уровень жизни там невысок, заключила она.

По данным Росстата, в 2017 году среднедушевой доход жителя Крыма составил около 20 тыс. руб., а Севастополя — 24,7 тыс. руб., что ниже, чем в среднем по Южному ФО (почти 27 тыс. руб.). Беднее крымчан по итогам 2017 года были только жители Калмыкии (14,7 тыс. руб.). Среднемесячная номинальная зарплата в Крыму в первом квартале года составила 31,8 тыс. руб., следует из данных Федеральной службы госстатистики по Республике Крым и Севастополю.

По данным исследования РИА «Рейтинг», соотношение средней крымской зарплаты в маленьких городах (без учета Севастополя) к стоимости фиксированного набора товаров и услуг составило 1,77 — это один из наиболее низких индексов по России. Крым занимает 59-е место из 81 региона — участника рейтинга, на последнем месте — еще один лидер рейтинга ИКСИ — Республика Чечня, там соотношение составило 1,35, то есть практически все заработанные средства жители тратят на ежемесячные нужды. По уровню безработицы Крым также находится в конце рейтинга российских регионов и занимает 56-ю строчку с индексом 5,9%. ■

При участии Ольги Агеевой

ВНИИ ТРУДА ВЫЯСНИЛ, РАБОТНИКИ КАКИХ ОТРАСЛЕЙ РАССЧИТЫВАЮТ НА РОСТ ДОХОДОВ

## Военные и топ-менеджеры держат карман шире

ЮЛИЯ СТАРОСТИНА,  
ИННА СИДОРКОВА

Военнослужащие и топ-менеджеры наиболее позитивно оценили перспективы увеличения своих доходов, показал опрос подведомственного Минтруду НИИ.

Военнослужащие и руководители продемонстрировали самые высокие ожидания повышения своих доходов, следует из опроса ВНИИ труда (исследовательского института, подведомственного Минтруду) совместно с СПбГУ. Опрос есть в распоряжении РБК.

Распределение оценок от 1 («повышение доходов крайне маловероятно») до 5 («вполне осуществимо») показало, что 61% военнослужащих и 60% руководителей считают реалистичным повышение своих денежных доходов. Это самые высокие оценки среди респондентов в разрезе занятий по основному месту работы.

Меньше оптимизма у работников в сферах обслуживания и торговли, охраны граждан и собственности: 48% из них в целом позитивно оценивают перспективы повышения уровня своего материального благополучия. Среди квалифицированных рабочих промышленности, строительства и транспорта таких 47%.

Самые низкие результаты среди квалифицированных работников сельского хозяйства и рыбоводства: только 37% считают реальным добиться повышения денежных доходов. Среди неквалифицированных работников таковых 42%.

По сферам занятости наиболее высокие ожидания

перспектив роста доходов характерны для работников сфер ИТ-технологий (71%). Самые низкие — в сфере здравоохранения (42%) и образования (40%).

Опрос проводился в рамках исследовательского проекта, выполненного ВНИИ труда и СПбГУ. Целевая группа составила 1,6 тыс. респондентов в возрасте от 18 до 59 лет, в том числе 46,8% мужчин и 53,2% женщин, разных уровней образования, групп занятий и отраслевых сфер занятости. Опросом были охвачены все федеральные округа, указали авторы исследования.

### ОПРАВДАН ЛИ ОПТИМИЗМ

Согласно результатам опроса, больше половины работающих россиян оптимистично оценивают перспективы роста доходов (51% респондентов выбрали оценки 4 и 5). При этом с возрастом оценка снижается: в группе 18–29 лет возможность повысить доход высоко оценивают 73% респондентов, в группе 30–39 лет — 54%, в группе 40–49 лет — уже 40%, а в группе 50–59 лет — 30%.

Реальные располагаемые денежные доходы россиян непрерывно сокращались на протяжении 2014–2017 годов, в 2018 году они показали околонулевой рост — на 0,1%, следует из данных Росстата. С 2013 года реальные доходы упали на 8,3%, согласно новой, недавно утвержденной методике (по прежней методологии падение достигало 10,9%). В начале 2019 года реальные доходы резко ушли в минус — по итогам первого квартала показатель сократился на 2,3%.

Власти прогнозируют рост реальных доходов россиян на 1% в 2019 году, однако экономисты уверены, что предпосылок для увеличения доходов сегодня нет и в текущем году они продолжат падение. Счетная палата предупредила, что реальные доходы граждан

в 2019 году продолжат сокращаться.

«Пока государство не будет готово тратить накопленные ресурсы на стимуляцию потребительского спроса через рост благосостояния населения, мы вряд ли сможем увидеть какие-либо значимые изменения в тренде снижения реальных располагаемых доходов населения», — сказал РБК главный аналитик «БКС Премьер» Антон Покатович.

### ЧТО МОЖЕТ ПОВЫСИТЬ ДОХОДЫ ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ И ВОЕННЫХ

Руководители могут совмещать разные должности внутри корпорации, что является источником увеличения их доходов, объяснил проректор Академии труда и социальных отношений Александр Сафонов. Например, очень часто гендиректор крупной компании одновременно является членом совета директоров ее дочерних предприятий, продолжил он. Кроме того, нельзя забывать, что руководители могут самостоятельно увеличить себе зарплату, подчеркнул Сафонов.

Средние зарплаты руководителей высшего звена в 2018 году в Москве и Московской области составили 377 тыс. руб. в месяц, в Санкт-Петербурге и Ленинградской области — 177 тыс., в остальных субъектах РФ — 182 тыс. руб., сообщили РБК в рекрутинговой компании Kelly Services.

Что касается военнослужащих — у них есть перспективы должностного роста, их денежный доход зависит в том числе от званий и должностей, указал проректор Академии труда. По завершении военной службы они могут выйти на работу по гражданской специальности и одновременно получать военную пенсию, напомнил Сафонов. По достижении гражданского пенсионного возраста бывшие военнослужащие будут получать и вторую (гражданскую) пенсию.

В 2019 году военные пенсии будут проиндексированы на 6,3% (выше инфляции), и их средний размер на 1 октября составит 26,2 тыс. руб. Средний размер гражданской страховой пенсии по старости на начало 2019 года составляет 15,4 тыс. руб. Всего военных пенсионеров насчитывается около 2,6 млн человек, средний срок выслуги — 27 лет, говорил в конце 2018 года замглавы департамента бюджетной политики в сфере государственной военной службы Минфина Илья Севодняев. ■

# 61%

военнослужащих и 60% руководителей считают реалистичным повышение своих денежных доходов, следует из опроса ВНИИ труда совместно с СПбГУ

### ВОЕННЫЙ КОШЕЛЕК

В январе 2018 года размер оклада по воинскому званию, к примеру, рядового составлял 5200 руб., у младшего лейтенанта — 9880 руб., у полковника — 13 520 руб., у генерал-майора — 20 800 руб., у маршала — 31 200 руб.

Размер оклада по воинской должности зависит от тарифного разряда (всего их 50). Так, курсант получит

7280 руб., а военнослужащий, имеющий 25-й тарифный разряд (например, заместитель командира танковой бригады), — 28 600 руб., 50-й (первый заместитель министра обороны) — 46 800 руб. Кроме того, военнослужащим положены ежемесячные дополнительные выплаты.

Майор, занимающий должность в центральном аппа-

рате военного ведомства, к примеру, ведущего эксперта, со всеми надбавками получает в районе 100–110 тыс. руб. ежемесячно, рассказал РБК источник в Минобороны. «А генерал, занимающий должность начальника центрального органа военного управления, может получать в районе 160 тыс. руб.», — добавил он.



## Международная политика

С 10 июня США вводят ПОШЛИНУ 5% на весь импорт из МЕКСИКИ, а со временем она может увеличиться до 25%. Таким образом ДОНАЛЬД ТРАМП пытается решить одну из главных проблем — остановить поток нелегальных мигрантов.

США ВВОДЯТ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕРЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА МЕКСИКУ

# Траммп укрепляет стену пошлинами

ПОЛИНА ХИМШИАШВИЛИ, ЕВГЕНИЙ ПУДОВКИН

### ПОЧЕМУ ТРАМП ВВЕЛ ПОШЛИНЫ

«10 июня Соединенные Штаты введут 5-процентные пошлины на все товары из Мексики, до тех пор пока поток незаконных мигрантов, прибывающих через Мексику в нашу страну, не остановится», — написал президент США Дональд Трамп в Twitter вечером 30 мая. В заявлении на сайте Белого дома говорится, что, если Мексика примет меры, которые предложат ей США, пошлины будут отменены. Если меры приняты не будут, пошлина будет увеличиваться на 5 п.п. ежемесячно, пока не составит 25% к 1 октября.

Пошлины будут подняты на все экспортируемые в США товары без исключения, что отличает подход к Мексике от подхода к Китаю, торговая война с которым тянется уже почти год и касается определенных категорий товаров.

Главная претензия Трампа к Мексике — нелегальная миграция. В мае количество пересечений границы США и Мексики стало рекордным за последние 12 лет, рассказали на брифинге о повышении пошлин исполняющий обязанности главы администрации американского президента Майк Малвани и исполняющий обязанности министра внутренней безопасности Кевин Макалинан. Рекорды по числу мигрантов фиксируются с начала года, что показывает безрезультатность принимаемых администрацией США мер, написала The New York Times.

### ЧТО ДОЛЖНА СДЕЛАТЬ МЕКСИКА

США ждут от Мексики по меньшей мере трех решений. Мехико должен усилить контроль за границей с Гватемалой, откуда идут караваны мигрантов. Должна быть пресечена деятельность организаций, которые помога-



ют мигрантам в их стремлении попасть в США. Наконец, Мексика должна быть признана «безопасной третьей страной», то есть страной, в которой мигранты могут безопасно оставаться и не претендовать на получение убежища в США. Мексика с ее высоким уровнем преступности вряд ли может быть признана безопасной для проживания, пишет Vox. Да и вряд ли у страны есть больше возможностей принять и обустроить мигрантов на своей территории, чем у США.

### КАК НА РЕШЕНИЕ ТРАМПА ОТРЕАГИРОВАЛИ В МЕКСИКЕ И США

Президент Мексики Андрес Мануэль Лопес Обрадор назвал политику Трампа ошибочной и обвинил его в превращении Соединенных Штатов в «гетто, которое стигматизирует и плохо обращается с мигрантами». Тем не менее Мексика готова к переговорам — Обрадор направил письмо американскому пре-

зиденту, в пятницу в США правилась делегация переговорщиков.

Решение президента не вызвало одобрения внутри Республиканской партии. «Торговая политика и безопасность границ — это отдельные вопросы. Это злоупотребление президентскими тарифными полномочиями, и оно противоречит намерениям конгресса», — процитировала The Hill заявление председателя финансового комитета сената республиканца Чака Грассли.

### КАКИМИ БУДУТ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Мексика — второй после Китая торговый партнер США, в 2017 году США импортировали из этой страны товаров на \$314 млрд, экспортировали — на \$243 млрд. Повышение пошлин на 5%, по разным оценкам, увеличит платежи для мексиканцев на \$15–17 млрд в год.

После объявления о решении Трампа на утренних торгах

31 мая мексиканский песо продемонстрировал самое большое падение за семь месяцев, его курс по отношению к доллару снизился на 3,3%. Снижение курса песо скажется на возможностях граждан Мексики покупать американские товары, отметило Vox.

В Европе подешевели акции автопроизводителей (Volkswagen — на 3%, Mazda — на 7%), так как Мексика является крупным центром автомобильного производства, отметила Financial Times. Из предсказуемых последствий — рост в США цен на товары из Мексики. Символом мексиканского экспорта в США считается авокадо. Но поставки авокадо на американский рынок составляют лишь 1% от всего объема мексиканского экспорта. Больше всего экспортируется автомобильных запчастей и агрегатов, которые используются американскими производителями, — таким образом, подорожать могут производимые в США автомобили, а это негативно скажется на их конкурентоспособности в мире. General Motors имеет в Мексике 14 заводов, которые производят в стране 834 тыс. автомобилей, из них 811 тыс. идет на экспорт. Компания Fiat Chrysler производит в Мексике 639 тыс. автомобилей, из которых 630 тыс. идет на экспорт, привел данные Reuters.

Опрошенные Bloomberg экономисты предупредили, что решение Трампа скажется не только на ценах. Это еще одна атака на цепочки поставок, отметила Мэри Лавли, профессор Сиракузского университета: «Это повредит американским предприятиям, которые используют Мексику, чтобы сократить свои расходы и оставаться конкурентоспособными». «Кроме того, появляются причины для беспокойства, что любая страна, имеющая положительное saldo торгового баланса с США, может оказаться в центре внимания в будущем», — сказал главный экономист Standard Chartered Дэвид Манн. ■

↑ Главная претензия Дональда Трампа к Мексике — нелегальная миграция. В мае количество пересечений границы США и Мексики стало рекордным за последние 12 лет. На фото: водитель грузового автомобиля на американо-мексиканской границе

Фото: Guillermo Arias/AFP

**\$17 млрд**

в год может составить рост торговых платежей для мексиканцев в связи с решением США о введении для них 5-процентной пошлины

ПАРТИЯ ЭКС-ПРЕЗИДЕНТА УКРАИНЫ ПРОВЕЛА ПРЕДВЫБОРНЫЙ СЪЕЗД

# Петр Порошенко отбил у Виталия Кличко пояс лидера

ПОЛИНА ХИМШИАШВИЛИ, ЕЛИЗАВЕТА АНТОНОВА

Пятый президент Украины продолжит заниматься политикой. Петр Порошенко избран председателем партии «Европейская солидарность» и тут же предупредил об опасности капитуляции перед Россией.

## КАК ПАРТИЮ ПОРОШЕНКО ПЕРЕФОРМАТИРОВАЛИ К ВЫБОРАМ

В пятницу, 31 мая, в центре Киева в «Мистецьком арсенале» прошел съезд партии «Европейская солидарность», на котором ее лидером избрали экс-президента Петра Порошенко. До 24 мая «Европейская солидарность» называлась «Блок Петра Порошенко — Солидарность» и возглавлял ее мэр Киева Виталий Кличко. Переименование состоялось на закрытом съезде. Собеседники РБК в партии говорили, что председателем могут избрать депутата и зампреда украинского парламента Ирину Геращенко, которая известна своей работой в трехсторонней контактной группе в Минске. Геращенко одной из первых выступила на съезде, говорила об опасности превращения Украины в Малороссию, объясняла проигрыш Порошенко на президентских выборах недоработками

команды. Однако главой партии она не стала. Съезд утвердил решение об избрании Порошенко.

Экс-президент рассказал, что «вступил в «Европейскую солидарность» только вчера, но с 2014 года ее члены были одной командой. На съезде к этой команде добавился один из ведущих украинских политиков — председатель парламента Андрей Парубий. В его политической биографии членство в партиях «Свобода», «Наша Украина — Народная самооборона», в 2014 году он вошел в «Народный фронт», который до сих пор возглавляет экс-премьер Арсений Яценюк.

Задача «Европейской солидарности» — объединить все силы на националистическом, но проевропейском поле, объяснил украинский политолог Вадим Карасев. Конкуренция здесь очень высокая — «Батькивщина» Юлии Тимошенко, «Голос» Святослава Вакарчука, «Гражданская позиция» Анатолия Грищенко, поэтому в лидерах нужен Порошенко, а не второй номер Геращенко. Парубий — националист с большим опытом уличной борьбы (был одним из организаторов Майдана в 2004 и 2014 годах), объяснил его приход в партию эксперт. Тем более что «Народный фронт» практически перестал существовать.

## С КАКОЙ ПРОГРАММОЙ ПАРТИЯ ПОЙДЕТ НА ВЫБОРЫ

Досрочные выборы в украинский парламента должны пройти 21 июля. Парубий, выступая на съезде, заявил, что партия готова к участию в них в любое время, намекнув таким обра-

«Задача «Европейской солидарности» — объединить все силы на националистическом, но проевропейском поле

УКРАИНСКИЙ ПОЛИТОЛОГ ВАДИМ КАРАСЕВ

зом, что решение президента Владимира Зеленского об их проведении может быть оспорено в Конституционном суде. О новом президенте, который победил Порошенко, на съезде отзывались скептически. Порошенко отметил, что позиция Владимира Зеленского по многим вопросам, в том числе по отношению к России, так и не прояснилась в первые дни его работы (Зеленский принял присягу 20 мая). Участников съезда Порошенко предупредил об опасности капитуляции перед Россией и превращения Украины в Малороссию.

Главная цель партии, сказал Порошенко, — сделать безальтернативным европейский путь Украины. «Для нас евроатлантическая интеграция — ключевая гарантия безопасности и независимости Украины. Мы будем вести Украину в ЕС и НАТО, мы будем защищать украинские ценности», — добавил Парубий.

Утверждение списка тех, кто пойдет от партии на выборы, состоится на следующем этапе съезда, примерно через неделю, сообщил лидер партии.


НА ЧТО МОЖЕТ ПРЕТЕНДОВАТЬ ПАРТИЯ ПОРОШЕНКО Порошенко возглавит список, первую десятку сформируют без конкурса, рассказал собеседник РБК в аппарате партии. Других кандидатов выберут 4 июня путем электронного голосования на сайте, там же состоится праймериз, рассказал РБК собеседник в аппарате партии.

На выборах «Европейская солидарность» может бороться за второе-третье место, считает Карасев. Пока

же у экс-президента высокий антирейтинг. По результатам последнего опроса социологической группы «Рейтинг», проведенного на Украине с 16 по 21 мая, «БПП — Солидарность» ни при каких обстоятельствах не поддержали бы 51,9%, а проголосовать за нее были готовы 8,8% опрошенных. Лидером партийного рейтинга являлась партия нынешнего президента Зеленского «Слуга народа». Ее бы поддержали 43,8% тех, кто намерен голосовать и определился с выбором. За «Оппозиционную платформу — За жизнь» готовы отдать голоса 10,5% респондентов, за «Батькивщину» — 7,3%. Партию «Сила и честь» готовы поддержать 5,1% украинцев, партию «Голос» Вячеслава Вакарчука — 4,6%, Радикальную партию — 3,3%, «Оппозиционный блок» — 3,2%. ■


«Для нас евроатлантическая интеграция — ключевая гарантия безопасности и независимости Украины. Мы будем вести Украину в ЕС и НАТО, мы будем защищать украинские ценности»

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ УКРАИНСКОГО ПАРЛАМЕНТА АНДРЕЙ ПАРУБИЙ


**СПИЕФ'19 ПМЕФ'19**  
 FORUMSPB.COM

**ПЕТЕРБУРГСКИЙ  
МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
ФОРУМ**

**6-8 июня**


**РОСКОНГРЕСС**

Генеральный спонсор	Генеральный партнер	Генеральный партнер	Генеральный партнер	Генеральный партнер
				
Генеральный партнер	Генеральный партнер	Официальный автомобиль Форума	Стратегический партнер	Официальный авиаперевозчик Форума
				
Партнеры				Партнер биржи деловых контактов
				
				
				
				

Банк ВТБ (ПАО); ПАО Сбербанк; АО «Тинькофф Банк»; «Газпромбанк» (Акционерное общество); Государственная корпорация развития «ВЭБ.РФ»; АО «Россельхозбанк»; ПАО Банк «ФК Открытие»

Реклама 6+



## Мнение

# Как приглашенные звезды повлияли на российскую науку



АЛЕКСАНДРА БОРИСОВА, научный журналист, доцент Университета ИТМО

Лауреаты мегагрантов смогли не только организовать на полученные деньги лаборатории, но и сформулировать проблемы российской науки лучше, чем это удавалось старому академическому истеблишменту.

В 2010 году в лексиконе российской науки появилось новое слово — мегагранты. Официально проект назывался «Постановление 220». Но сумма одного гранта — 150 млн руб. на три года — так впечатлила, что неофициальное название оказалось куда более известным.

## ВЫЙТИ ИЗ ПИКЕ

Мегагранты пришли в российскую науку в странное и в чем-то решающее время. На исходе нулевых прошлое еще не ушло: были живы многие гиганты советской науки, включая нобелевских лауреатов Виталия Гинзбурга и Жореса Алферова. С другой стороны, настоящее было тревожным. Наукометрические показатели снижались, Россия каждый год теряла позиции по сравнению с другими странами. Институты РАН беднели, иногда сотрудников выгоняли в отпуск, потому что нечем было платить за свет и отопление. Попытки государства построить науку в университетах только начались и воспринимались очень скептически. В борьбе за ограниченное финансирование в научных учреждениях процветали отнюдь не меритократические практики. И хотя до «Диссертета» было еще несколько лет,

недовольство научной верхушкой уже было обычным делом среди молодых ученых. У людей, принимающих политические решения, почти пропала вера в возможность что-то построить на обломках былого величия. В академии не очень верил многолетний министр образования и науки Андрей Фурсенко, а в 2012 году его кресло занял Дмитрий Ливанов, непримиримый критик РАН и соавтор статьи, объявлявшей ее величие мифом.

Мегагранты дали российской науке то, чего ей не хватало. И не только деньги, хотя они и правда были большие: при курсе меньше 30 руб. за доллар 150 млн руб. на три года — это были честные \$1,5–2 млн в год, не стыдно показать и в США. Важно еще и то, что деньги для работы в России получили люди с действительно большими научными именами, не только несколько состоявшихся нобелиатов, но и будущие. Так, французский физик Жерар Муру получил Нобелевку в 2018 году, а мегагрант — еще в 2010-м. Российско-швейцарский математик Станислав Смирнов подал заявку на мегагрант еще в статусе известного профессора, а получил уже как лауреат «математической Нобелевки» — премии Филдса. Все это совсем не было по-

«Возможно, залог успеха получателей мегагрантов в том, что они успели стать учеными в рамках советской научной школы, но самоорганизации и умению проявить инициативу учились уже в США и Европе

хоже на выборы в академию: сам Смирнов и еще один мегагрантник первой волны — химик Александр Кабанов — так и не прошли в нее ни на одних выборах.

Хотя в 2010 году распределили всего 40 мегагрантов, психологический эффект от них был велик. Конкурс с тех пор проводится каждый год, с его помощью созданы несколько сот лабораторий, обсуждается возможность его продления за пределы предписанного 2020 года. Суммы стали чуть меньше — 30 млн руб. в год, да и курс доллара не тот. Однако теперь уже имя программы работает на нее.

## НАУЧНЫЙ ЛОББИЗМ

Но едва ли не менее интересными, чем новые лаборатории и цитируемые статьи, стали последствия программы для научной политики. Получившие гранты ученые использовали свою международную научную репутацию, помноженную на медийное внимание в России, чтобы заявить не о финансовых, а об организационных проблемах российской науки. Они не только выступали в СМИ, но и начали встречаться с политиками на самом высоком уровне. Первая встреча произошла в 2011 году еще с президентом Дмитрием Медведевым — участники программы говорили о бюрократических нормах, которые замедляют или фактически блокируют научную работу. Это и закон о госзакупках, и таможенное законодательство, совершенно непригодное для штучных или быстропортящихся реагентов. Тогда об этой проблеме заговорили политики, а часть научных закупок позднее была выведена из-под общих правил.

Встречи стали традицией: в 2016 году участники проекта обратили внимание Владимира Путина на разрыв,

который существует между защитой диссертации и уровнем, когда человек может подать на «взрослый» грант на свою научную группу. Именно этот разрыв, по мнению ученых, приводил к тому, что молодые специалисты после защиты выбирали работу за рубежом, а вернуться им было некуда. Результатом этой беседы стал запуск достаточно успешной президентской программы Российского научного фонда (РНФ) — ступенчатой системы грантов, покрывающих разные стадии карьеры. Вчерашний аспирант может получить личный грант, через два — пять лет — коллективный на небольшую научную группу и т.д., вплоть до мегагранта в 60 млн руб.

Наконец, в середине мая 2019 года, во время конференции «Наука будущего — наука молодых» в Сочи, президент снова встречался с мегагрантниками — теперь уже в компании молодых ученых, три года назад получивших гранты РНФ. Ученые уже говорили от лица регионов, в которых они открыли свои лаборатории. Дефицит кадров вне больших академических центров, горизонтальная мобильность, проблемы трудоустройства иностранцев — это снова инфраструктурные темы, вопросы, в которых политические решения могут улучшить ситуацию.

Так группа энтузиастов смогла сильнее повлиять на дискуссию о научной политике в России, чем университеты и академические НИИ. Оказалось, что для этого нужно не просить денег за былые величия, а ставить проблемы и предлагать решения. Возможно, залог успеха получателей мегагрантов в том, что они успели стать учеными в рамках советской научной школы, но самоорганизации и умению проявить инициативу учились уже в США и Европе.

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

## РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

**И.о. главного редактора:** Игорь Игоревич Тросников  
**Руководитель дизайн-департамента:** Евгения Дацко  
**Ведущий дизайнер газеты:** Анатолий Гращенко  
**Выпуск:** Игорь Климов  
**Руководитель фотослужбы:** Алексей Зотов  
**Фоторедактор:** Александра Николаева  
**Верстка:** Константин Кузниченко  
**Корректура:** Марина Колчак  
**Продюсерский центр:** Юлия Сапронова

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК

**Соруководители редакции РБК:** Игорь Тросников, Елизавета Голикова  
**Главный редактор rbc.ru и ИА «РосБизнесКонсалтинг»:** вакансия  
**Главный редактор журнала РБК:** вакансия  
**Первый заместитель главного редактора:** Петр Канаев  
**Заместители главного редактора:** Вячеслав Козлов, Дмитрий Ловягин, Ирина Парфентьева, Анна Пустякова

РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ

**Медиа и телеком:** Анна Балашова  
**Банки и финансы:** вакансия  
**Свой бизнес:** Илья Носырев  
**Индустрия и энергоресурсы:** Тимофей Дзядко  
**Политика и общество:** Кирилл Сироткин  
**Мнения:** Андрей Литвинов  
**Потребительский рынок:** Сергей Соболев  
**Экономика:** Иван Ткачев  
**Международная политика:** Полина Химшиашвили

**Учредитель газет:** ООО «БизнесПресс»

Газета зарегистрирована в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-63851 от 09.12.2015.

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

**Корпоративный коммерческий директор:** Людмила Гурей

**Коммерческий директор издательского дома «РБК»:** Анна Брук  
**Директор по корпоративным продажам LifeStyle:** Ольга Ковгунова  
**Директор по рекламе сегмента авто:** Мария Железнова  
**Директор по маркетингу:** Андрей Сикорский  
**Директор по распространению:** Анатолий Новгородов  
**Директор по производству:** Надежда Фомина

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

Подписка по каталогам: «Роспечать», «Пресса России», подписной индекс: 19781; «Каталог Российской Прессы», подписной индекс: 24698; «Почта России», подписной индекс: П6776.  
Подписка в редакции: тел.: (495) 363-1101, факс: (495) 363-1159

Этот номер отпечатан в ОАО «Московская газетная типография» 123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1  
Заказ № 1214  
Тираж: 80 000  
Номер подписан в печать в 22.00

Перепечатка редакционных материалов допускается только по согласованию с редакцией. При цитировании ссылка на газету РБК обязательна.  
© «БизнесПресс», 2019

Свободная цена

Материалы на таком фоне опубликованы на коммерческой основе.

**Дизайн** Свят Вишняков, Настя Вишнякова  
vishvish.design

16+



Pro:

PRO.RBC.RU

Фармацевтика

11

Регулятор

12

# БИЗНЕС

Минэкономразвития раскрыти-  
ковало инициативу ФАС  
о принудительных лицензиях

ЦБ не поддержал идею расши-  
рить инвестирование пенсио-  
ных накоплений

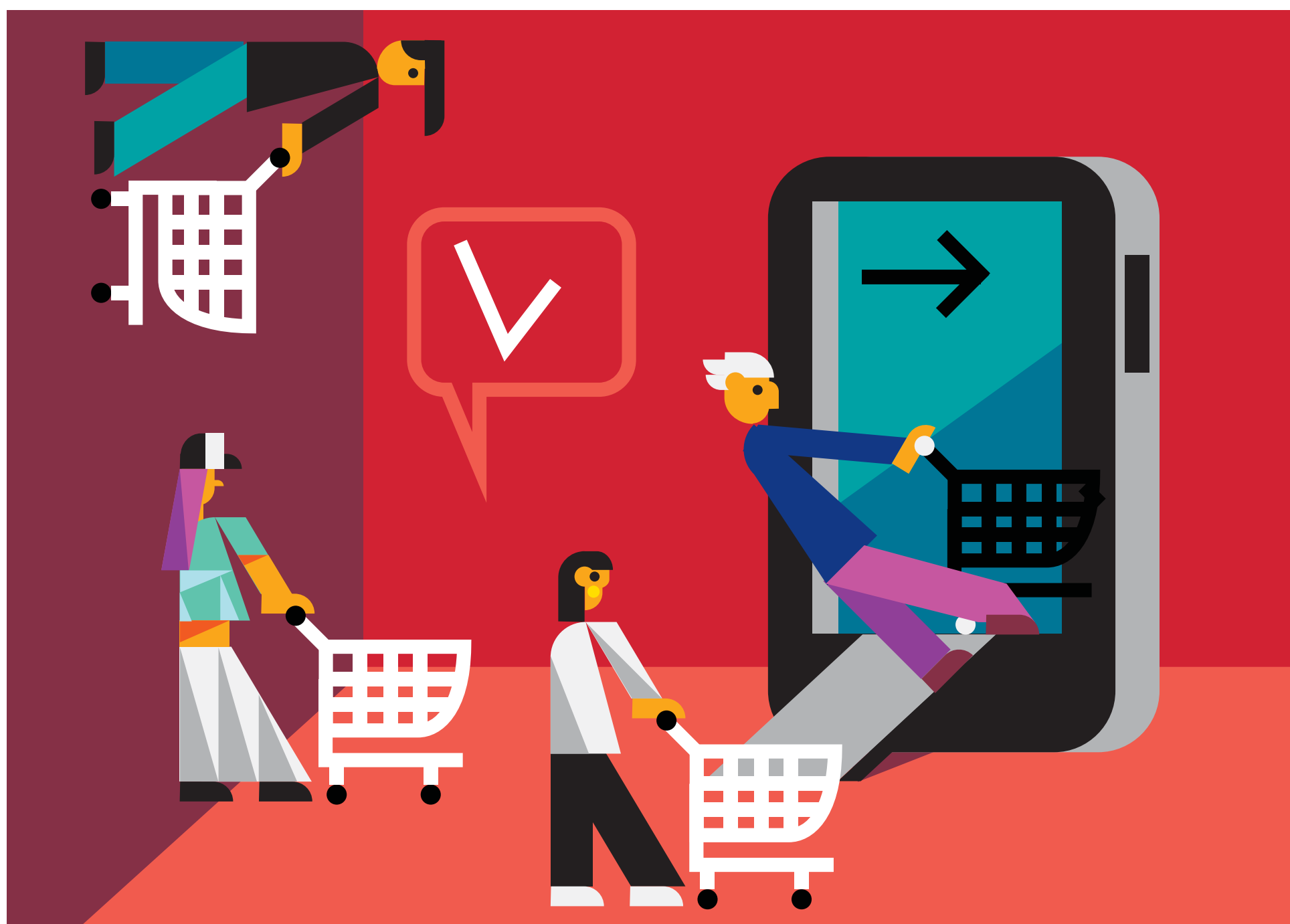


Иллюстрация: Тим Яржомбек для РБК

ПРОДАЖИ РОССИЙСКИХ ОНЛАЙН-МАГАЗИНОВ ВЫРОСЛИ В 2018 ГОДУ НА 60%

# Еда и мебель разогнали интернет-торговлю

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ РЫНОК интернет-торговли в 2018 году достиг 1,66 трлн руб., показав ЛУЧШИЙ ПРИРОСТ почти за десять лет, по данным АКИТ, — сказалось увеличение продаж в отдельных категориях, а также появление новых источников данных об онлайн-покупках.

## Ретейл

●● Значительно выросло количество онлайн-заказов мебели (за прошлый год этот сегмент заработал около 120 млрд руб., раньше мы его почти не замечали). Большим спросом стала пользоваться доставка продуктов питания — этот сегмент вырос в два раза за год

ГЛАВА АССОЦИАЦИИ КОМПАНИЙ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ  
АРТЕМ СОКОЛОВ

← 9

АЛЕКСАНДРА  
ПОСЫПКИНА,  
ЕЛЕНА СУХОРИКОВА

За 2018 год объем российского рынка онлайн-торговли вырос на 59% по сравнению с показателем предыдущего года и достиг 1,66 трлн руб., следует из презентации исследования Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ), с которой ознакомился РБК (глава ассоциации Артем Соколов подтвердил корректность данных). Темпы роста рынка оказались лучшими с 2010 года, когда организация впервые провела его оценку.

За счет чего объем онлайн-торговли резко вырос и что ожидать по итогам 2019 года — в материале РБК.

### ВЫШЕ ОЖИДАНИЙ

Последние три года темпы роста объема онлайн-торговли в России не превышали 20%, и в начале 2018 года АКИТ прогнозировала, что по итогам года рынок вырастет на 15%, до 1,2 трлн руб. Аналогичная оценка приводилась и в исследовании Института экономической политики имени Е. Т. Гайдара, вышедшем в марте.

Как пояснил Артем Соколов, новое исследование показало, что довольно серьезный вклад в развитие рынка внесли малые и средние онлайн-продавцы, развивающие бизнес в регионах. Также на рост рынка повлияло увеличение популярности отдельных категорий товаров. «Например, значительно выросло количество онлайн-заказов мебели (за прошлый год этот сегмент заработал около 120 млрд руб., раньше мы его почти не замечали). Большим спросом стала пользоваться доставка продуктов питания — этот сегмент вырос в два раза за год», — отметил Соколов.

Он также пояснил, что в этом году АКИТ поменяла методологию исследования. «У нас появились новые

партнеры в лице Сбербанка, OFD.ru, Admitad, что позволило использовать новые источники данных и новые способы подсчета», — рассказал глава АКИТ.

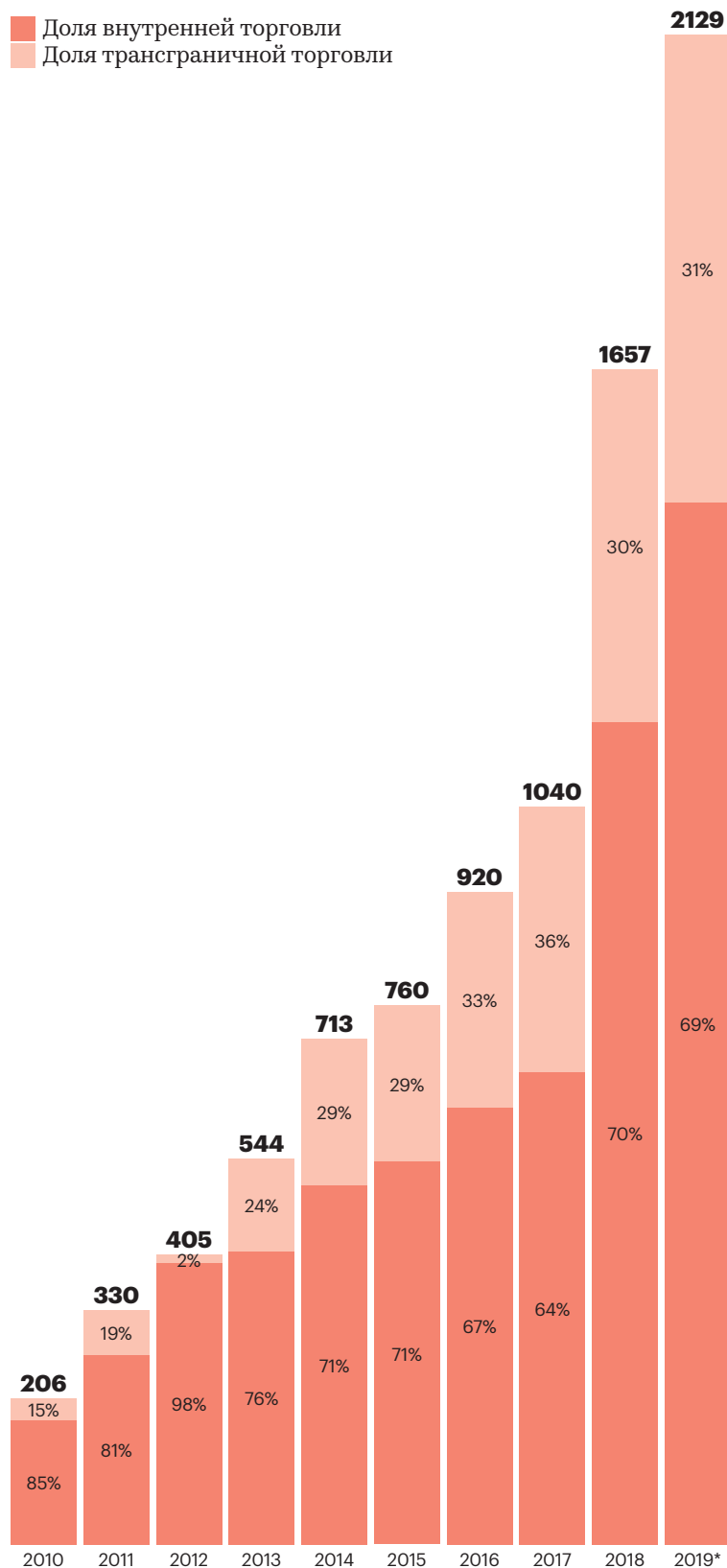
Как сообщил представитель Ozon (входит в АКИТ), оборот компании вырос в 2018 году на 73%, а число заказов — на 85%. Самые быстрорастущие категории товаров — свежие продукты питания, красота и здоровье. Гендиректор «Яндекс.Маркет» Максим Гришаков связывает бурный рост электронной коммерции как с запуском новых площадок, так и с развитием инфраструктуры.

Впрочем, не все эксперты согласны с оценкой АКИТ. «Сама цифра [по объему онлайн-торговли] в 2018 году схожа с нашими оценками. Вызывают вопрос данные АКИТ за 2017 год, которые явно сильно занижены, поэтому темпы роста рынка не могут составлять почти 60% и в реальности были раза в два ниже», — считает гендиректор «INFOLine-Аналитики» Михаил Бурмистров.

По мнению партнера Data Insight Федора Вирина, активный рост рынка связан с огромными инвестициями основных игроков в рекламу, в том числе на телевидении, благодаря чему у потребителей сформировалось большее доверие к брендам, и они стали чаще заказывать онлайн. При этом агентство Data Insight оценило оборот рынка в 2018 году ниже, чем АКИТ, — в 1,5 трлн руб.

Глава Национальной ассоциации дистанционной торговли Александр Иванов назвал оценку АКИТ завышенной. «Количество заказов действительно растет, но в ценовом выражении рост рынка виден не так ярко. Средний чек продолжает падать. При заказе в иностранных магазинах чек за год упал с \$10 до \$9 (566 руб. по среднему курсу за прошлый год. — РБК), в российских — с 3,2 тыс. до 2,9 тыс. руб.», — указал Иванов.

### Как растет российский рынок онлайн-торговли, млрд руб.



\* Прогноз.

Источники: АКИТ, Сбербанк

### РОССИЙСКИЕ ПРОДАВЦЫ В ПЛЮСЕ

По данным АКИТ, в минувшем году доля зарубежных продавцов в объеме продаж сократилась впервые с 2012 года и составила 30,4% вместо 36% годом ранее. Тем не менее доходы иностранных продавцов на российском рынке выросли на 34,7%, до 504 млрд руб. Исходя из данных ЦБ, в 2018 году россияне потратили на товары из иностранных интернет-магазинов \$9,7 млрд (610 млрд руб.).

При этом внутренний онлайн-ритейл, по оценке АКИТ, вырос на 73%, до 1,15 трлн руб. Российские магазины действительно набирают популярность у покупателей и сокращают разрыв с иностранными по количеству заказов, согласен Александр Иванов. «Это происходит за счет того, что покупатели насытились товарами низкой ценовой категории, и благодаря тому, что российские продавцы повышают качество сервиса», — сказал он.

Самой популярной категорией товаров, как и раньше, является цифровая и бытовая техника (31% на локальном рынке и 28,3% на трансграничном).

Начальник управления интернет-продаж объединенной компании «Связной» — «Евро-сеть» Руслан Крылов указал, что в 2018 году российский рынок смартфонов вырос в онлайн-каналах продаж. «За 12 месяцев прошлого года в интернете было продано 4,1 млн смартфонов на общую сумму порядка 80 млрд руб., что больше в сравнении с 2017 годом на 28% в штуках и 46% в рублях. Также изменилась и средняя цена смартфона, купленного в интернете, которая выросла на 16% и составила 15 тыс. руб.», — сказал он.

### ОПТИМИСТЫ ПРОТИВ МАКРОЭКОНОМИСТОВ

По прогнозу АКИТ, по итогам 2019 года объем рынка онлайн-торговли может увеличиться на 32,5%, до 2,2 трлн руб.

Михаил Бурмистров также ожидает роста более чем на 30%. «В 2018 году были существенные ограничения, связанные с недостатком складских помещений у онлайн-ритейлеров, но сейчас они, в частности Ozon и Wildberries, вводят новые площади. Кроме того, на онлайн-продажах сконцентрировались те магазины, которые еще в 2016–2017 годах практически не были представлены в интернете, например IKEA и Leroy Merlin», — говорит Бурмистров. Также на рынок повлияют развитие маркетплейсов (в первую очередь «Беру!» и Goods, которые в прошлом году только набирали обороты) и рост популярности онлайн-фуд-ритейла, уверен он.



## Фармацевтика

Представитель Ozon считает, что в ближайшие два-три года объем рынка может достичь отметки 3 трлн руб. «Этому будет способствовать развитие логистической инфраструктуры в стране — сейчас, по нашим оценкам, российскому e-commerce не хватает более 1,5 млн кв. м фулфилмент-площадей. Ozon, например, увеличит свою логистическую инфраструктуру в 2,5 раза — более чем на 100 тыс. кв. м», — отметил он. Кроме того, на объем онлайн-торговли повлияют увеличение продаж новых категорий, расширение ассортимента, различных сервисов, например, подписки и финансовых продуктов.

Однако заведующий лабораторией развития налоговой системы научного направления «Макроэкономика и финансы» Института Гайдара Наталья Корниенко считает, что темпы роста рынка в 2019 году замедлятся. «Основная аудитория интернет-магазинов сформировалась: она проживает в городах с населением от 200 тыс. до 500 тыс. человек. Ее привлекают широкий ассортимент, который отсутствует в местных магазинах, и низкий ценник. Но развитие инфраструктуры и обеспеченность сотовой связью в отдаленных регионах происходит медленно, поэтому, пока не произойдет резкого увеличения доступности для населения цифровых услуг, предпосылок для интенсивного роста рынка интернет-торговли нет», — объяснила Корниенко. По ее оценкам, к 2024 году его объем может составить 2,7 трлн руб.

По мнению Натальи Корниенко, еще один фактор, замедляющий рост рынка, — это снижение доходов населения и, как следствие, сокращение среднего чека. Негативное влияние может оказать и снижение порога беспошлинного ввоза на зарубежные посылки: с 2019 года максимальный порог беспошлинного ввоза на территорию стран ЕАЭС для товаров, отправленных международной почтой, в том числе купленных в зарубежных интернет-магазинах, снизился с €1 тыс. до €500, а с 2020-го должен снизиться до €200.

Позитивным фактором для рынка, по мнению Натальи Корниенко, могли бы стать инвестиции в цифровую инфраструктуру регионов, а также развитие логистики зарубежных интернет-магазинов. «Как только иностранцы начнут активно строить свои бондовые склады в России, увеличится скорость доставки их товаров, а также появится возможность предоставлять сервисные услуги покупателям (обмен, возврат товара и т.п.)», — резюмирует она. ■

### Онлайн-торговля в России в цифрах

**5,3%**

составила доля e-commerce в общем объеме розничной торговли в России в 2018 году (для сравнения: в США — 14,3%), по данным АКИТ

**31%**

на локальном рынке и 28,3% на трансграничном в денежном выражении приходится на долю бытовой техники — это самый популярный сегмент

**₽504 млрд**

доходы иностранных продавцов на российском онлайн-рынке в 2018 году (рост к предыдущему составил 34,7%)

**₽1,15 трлн**

объем внутреннего рынка онлайн-ритейла в России в 2018 году, за год он вырос на 73%

**92%**

всех посылок с товарами, приобретенными в зарубежных интернет-магазинах, приходится на Китай. В денежном выражении доля Китая составляет 54%

ИНИЦИАТИВА ФАС О ПРИНУДИТЕЛЬНОМ ЛИЦЕНЗИРОВАНИИ НЕ ПРОШЛА МЕЖВЕДОМСТВЕННОЕ СОГЛАСОВАНИЕ

## Минэкономразвития не поддалось на угрозы жизни

ПОЛИНА ЗВЕЗДИНА

Минэкономразвития не согласовало проект постановления правительства с порядком и правилами применения принудительного лицензирования в случае угрозы безопасности россиян. Глава ФАС Игорь Артемьев ранее говорил, что риски будет определять ФСБ.

Министерство экономического развития раскритиковало предложение Федеральной антимонопольной службы, которое должно было позволить правительству давать разрешения на использование изобретений без согласия патентообладателей. Заключение Минэкономразвития размещено на федеральном портале проектов нормативных актов. Чтобы документ в итоге был принят, ФАС обязана его переделать. По данным собеседника РБК, знакомого с ходом работы над документом, от опубликованного варианта принято решение отказаться, отдельные положения из него будут прописаны в новом законопроекте. Кроме того, в правительстве разрабатывают документ, определяющий размер выплаты патентообладателю в случае принудительной лицензии и порядок ее выплаты.

РБК направил запрос в пресс-службу ФАС.

### ЧТО ПРЕДЛАГАЛА ФАС

Проект постановления правительства, который подготовила ФАС, прописывал порядок принятия решения об использовании изобретений без согласия правообладателей. Лишение эксклюзивного права на поставку и производство изобретений, на которые еще не истек патент, названо принудительным лицензированием и предполагает выплаты патентообладателям.

В частности, ФАС предлагала отбирать у компаний эксклюзивное право на производство лекарств, если те откажутся поставлять препараты в Россию или как-то иначе воспрепятствуют доступности медикаментов. Инициатива ФАС распространялась не только на лекарства, но и на любые другие полезные изобретения, но фармацевтический —



Фото: Александр Миридонов/Коммерсантъ

это основной рынок, на котором можно было бы применить документ. В обосновании ФАС указывала, что он должен не допустить злоупотребления патентодержателем своим доминирующим положением, которое может выражаться в отказе от поставки на территорию России «социально необходимых товаров». «Такие действия могут повлечь угрозу жизни и здоровью граждан, а также создают неблагоприятную среду для развития конкуренции», — утверждали в ФАС.

Глава ведомства Игорь Артемьев заметил, что риски для безопасности будут определять ФСБ и профильные регуляторы. «Конкретные критерии сейчас определить сложно — они будут понятны при формировании правоприменительной практики», — сказал он.

### КТО И ПОЧЕМУ ВЫСТУПИЛ ПРОТИВ

Минэкономразвития отмечает, что статья 1360 Гражданского кодекса, на которую ссылается ФАС, не является достаточным основанием для выдачи принудительной лицензии для «защиты жизни и здоровья граждан». Кроме того, в проекте нет методики расчета и выплаты соответствующего вознаграждения.

«Минэкономразвития сделан вывод о недостаточном обосновании решения проблемы предложенным способом регулирования, а также о наличии в нем положений, вводя-

щих избыточные обязанности, запреты и ограничения для физических и юридических лиц в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности», — говорится в заключении министерства.

Министерство обсуждало документ, чтобы сформировать свое заключение, с 30 апреля по 14 мая 2019 года. Замечания к проекту прислали несколько крупных объединений фармразрасли, в том числе Ассоциация международных фармацевтических производителей (АИМФ) и ассоциация «Фармацевтические инновации» («Инфарма»), а также Торгово-промышленная палата. «Минэкономразвития самостоятельно направлено к нам проект, чтобы мы подготовили позицию и описали возможные риски его применения», — рассказал РБК глава «Инфармы» Вадим Кукава. В отраслевой ассоциации говорят, что в случае введения этой меры производители инновационных препаратов в среднесрочной перспективе перестанут выводить их на российский рынок, опасаясь ограничения патентных прав.

Министерство обратилось за комментариями к лоббистам, которые традиционно выступают против принудительного лицензирования, заметил руководитель патентной практики Patentus Алексей Михайлов. Принудительное лицензирование периодически используют в разных странах, указал он. ■

← В Минэкономразвития (на фото: глава ведомства Максим Орешкин) сочли инициативу ФАС о принудительном лицензировании недостаточно проработанной и вводящей избыточные запреты и ограничения

## Финансы

**В ЦЕНТРОБАНКЕ** считают преждевременным вложение средств пенсионеров в **СТРУКТУРНЫЕ ОБЛИГАЦИИ** — менее защищенный, но более доходный инструмент в сравнении с депозитами и ОФЗ. С таким предложением выступили банкиры и НПФ.

РЕГУЛЯТОР ОТКАЗАЛСЯ РАСШИРИТЬ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ ПЕНСИОННЫХ НАКОПЛЕНИЙ

# ЦБ не пустил НПФ в зону структурного риска

ПАВЕЛ КАЗАРНОВСКИЙ

Ассоциация негосударственных пенсионных фондов (АНПФ) предложила ЦБ расширить возможность инвестирования пенсионных накоплений в активы с повышенными рисками — структурные облигации. Фонды ждут, что такие вложения обеспечат клиентам доходность выше депозитов и ОФЗ, но ЦБ по традиции осторожно относится к инвестициям пенсионных накоплений из-за их социальной значимости, следует из письма АНПФ (есть у РБК) и ответа регулятора на запрос РБК.

### ЧТО ПРЕДЛОЖИЛИ ФОНДЫ

Сейчас фонды могут держать в портфелях структурные облигации только в объеме не больше 10% от активов с повышенным риском. В большинстве случаев их эмитентами выступают банки, поэтому такие инструменты заполняют и лимит по вложениям в банковский сектор (30%), отмечает АНПФ. Возможность инвестирования в структурные облигации позволит получить доходность значительно выше банковского депозита и вложений в ОФЗ, добавляют в ассоциации.

Ассоциация перечисляет свои предложения в письме на имя руководителя департамента коллективных инвестиций ЦБ Кирилла Пронина. АНПФ предлагает вывести структурные облигации в отдельную категорию со своим особым лимитом. По мнению ассоциации, следует расширить перечень эмитентов структурных облигаций, доба-

вив туда промышленные компании. Ассоциация предлагает перечислить виды таких инструментов, рассмотреть возможность использования маркетмейкеров (держатели ценных бумаг для последующей продажи) для поддержания ликвидности и разделения рисков с инвесторами.

«По мнению ряда фондов, основное ограничение для инвестирования средств НПФ в структурные облигации лежит в плоскости фидуциарной ответственности (ответственность за управление средствами. — РБК) и необходимости дополнительного обоснования инвестирования в те или иные инструменты», — говорится в письме АНПФ.

НПФ последние два года наращивают вложения в ОФЗ: в 2018 году их доля на этом рынке увеличилась на 5,2 п.п., до 14,7%, параллельно фонды сокращают вложения в акции и денежные средства. Отчасти рост покупок бумаг в АНПФ объясняют требованиями ре-

““ ЦБ при стресс-тестировании фондов хочет гарантий наличия денежного потока, а инструменты, подразумевающие неопределенный результат, не позволяют на него рассчитывать

ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА УК «АЙ КЬЮ ДЖИ УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ» АЛЕКСАНДР БАРАНОВ

гулятора к стресс-тестированию фондов (при проверке фондов он оценивает госбонды как безрисковые вложения), но рост таких инвестиций сказывается на доходностях фондов. АНПФ в марте уже просила у ЦБ регуляторные послабления, в частности включения в категорию безрисковых инструментов облигаций российских эмитентов с высшим кредитным рейтингом от аккредитованных ЦБ рейтинговых агентств, писал «Коммерсантъ».

### ПОЧЕМУ ВОЗРАЖАЕТ ЦБ

ЦБ относит структурные облигации к активам с повышенным уровнем риска. Они «предполагают отсутствие защиты капитала и возможность невозврата всей или части суммы основного долга по таким облигациям», сообщили РБК в Центробанке.

«С учетом социальной значимости пенсионных накоплений граждан, а также установленной законом о НПФ цели по обеспечению сохранности пенсионных накоплений Банк России полагает, что вложение значительной доли портфеля НПФ в структурные облигации является чрезмерно рискованным», — уточнили в пресс-службе регулятора. Кроме того, на российском рынке фактически «отсутствуют реальные выпуски структурных облигаций и, соответственно, отсутствует какая-либо инвестиционная история».

«В этой связи практическое обсуждение данных инструментов и их преимуществ/

### ЧТО ТАКОЕ СТРУКТУРНЫЕ ОБЛИГАЦИИ

Структурная облигация предполагает, что выплата купона, номинала и дата выплат связаны с некоторыми внешними обстоятельствами, на которые эмитент такой бумаги повлиять не может. Обстоятельства могут быть привязаны к платежеспособности третьих лиц, изменению фондовых индексов, эффективности проектного финансирования, объясняет РБК директор департамента риск-менеджмента УК «Ай Кью Джи Управ-

ление активами» Александр Баранов. «К примеру, облигация на том, что курс рубль/доллар в течение определенного временного горизонта не будет выходить сверху и снизу за определенный уровень», — продолжает эксперт. Если пара торгуется в горизонте, инвестор получает купон в 10%, но достаточно отклонения на один день, чтобы доходность была ниже.

В России закон о структурных облигациях действует

с 2018 года. Полный возврат номинальной стоимости таких бумаг не гарантируется.

Несколько размещенный структурных облигаций весной провел Сбербанк, тогда ему удалось привлечь 2,37 млрд руб. от трех выпусков. Подобные облигации были и ранее, вспоминает Баранов: облигации ЕБРР и ВТБ в привязке к индексу РТС, а также облигации Deutsche Bank в привязке к золоту.

### Доходность НПФ в цифрах

**9%**

составила средняя годовая доходность по пенсионным накоплениям в первом квартале 2019 года

**9,35%**

составила доходность крупнейшего НПФ Сбербанка в первом квартале 2019 года

**14,7%**

доля вложений НПФ в ОФЗ в 2018 году



недостатков для таких инвесторов считаем преждевременным», — заключили в ЦБ.

Предложения по структурным облигациям АНПФ составила после встречи представителей НПФ и банкиров с ЦБ 30 апреля. Собеседник, знакомый с ходом встречи, сказал РБК, что «банкиры просили адресно ослабить ограничения для таких бумаг, например введя для них отдельный лимит».

«ЦБ логично ответил, что к разговору о новых лимитах можно будет вернуться, когда будет виден спрос и заполнятся имеющиеся лимиты. НПФ всегда за увеличение инвестиционных возможностей, но конкретный интерес может быть только к конкретным бумагам, а их пока нет», — добавил он. Другой собеседник на рынке НПФ сказал, что фонды предлагали начать работу над структурными облигациями как инструментом, в который могут заходить НПФ, позиционировали его как практически безрисковый и просили у ЦБ регуляторные послабления.

#### ЗАМКНУТЫЙ КРУГ

«Здесь получается некий замкнутый круг», — констатирует

директор рейтингов финансовых институтов Национального рейтингового агентства Юрий Ногин: ЦБ не видит готовых продуктов, а банки не готовы их выпускать, не чувствуя уверенности, что эти инструменты выкупят в должном объеме. Со стороны АНПФ идея здравая, потому что для фондов получить доходность выше ОФЗ — прямая обязанность, отмечает Ногин: «Особенно в ситуации, когда в 2017–2018 годах фонды, входящие в АНПФ, получили невысокую доходность, мягко говоря».

ЦБ при стресс-тестировании фондов хочет гарантий наличия денежного потока, а инструменты, подразумевающие неопределенный результат, не позволяют на него рассчитывать, говорит директор департамента риск-менеджмента УК «Ай Кью Джи Управление активами» Александр Баранов. Если унифицировать подход к оценке рисков, как это делает ЦБ, то структурные облигации — это однозначно рискованный инструмент, отмечает Ногин, в то же время понятие структурных бумаг достаточно широкое, и это могут быть облигации высокого кредитного качества. ■

# -19,45%




самая большая отрицательная доходность за 2018 год среди НПФ — у «Образования» (фонд группы «Будущее»)

#### МИНУСЫ КРУПНЕЙШИХ ФОНДОВ

Крупнейшие фонды АНПФ — это НПФ, которые понесли убытки из-за вложений в низкокачественные активы кредитных организаций из московского банковского кольца, попавших под санацию: «ФК Открытие», Бинбанака, Промсвязьбанка. Связанные с ними фонды группы «Будущее» показали отрицательную доходность инвестирования пенсионных накоплений по итогам 2018 года. НПФ «Будущее» — минус 15,28% (цифры после вычета вознаграждения управляющим), «Образование» — минус 19,45%, «Телеком-союз» — минус 16,81%, НПФ «Открытие» — минус

10,8%, НПФ «Сафмар» — минус 11%.

Ситуация улучшилась в первом квартале 2019 года. Средняя годовая доходность по пенсионным накоплениям составила 9%, при этом «Будущее» показало доходность 8,72%, «Открытие» — 10,04%, «Сафмар» — 8,51%. Для сравнения: крупнейший НПФ Сбербанка показал доходность на уровне 9,35%. У государственной управляющей компании «Внешэкономбанк», управляющей деньгами «молчунов», доходность по расширенному портфелю за первый квартал составила 7,66%, по портфелю государственных ценных бумаг — 11,72%.

 <p><b>ЭКОНОМИКА ИННОВАЦИЙ</b></p>			Реклама 16+
<p><b>ИДЕЯ</b></p> <p>≠</p> <p><b>МИЛЛИОН</b></p> 			<p><b>4.06.2019</b></p> <p><b>TRENDS.RBC.RU</b></p>
			<p>ПАРТНЕР ПРОЕКТА «ЭКОНОМИКА ИННОВАЦИЙ»</p> 

## Транспорт

Основатель и исполнительный директор Gett ДЭЙВ ВАЙСЭР объяснил, почему компания не сумела выйти на прибыль, рассказал, чем окончился эксперимент по работе со Сбербанком, и дал прогноз, как скажется на судьбе сервиса публичное размещение акций конкурентов.

# «Меня ситуация с IPO Uber не пугает»

КСЕНИЯ МЕЛЬНИКОВА

Онлайн-сервис такси Gett, который Дэйв Вайсэр запустил в 2010 году, сегодня работает на четырех рынках — в России, Израиле, Великобритании и США. Gett представлен более чем в 120 городах, его услугами пользуются 26 тыс. компаний. Сервис — крупнейший в Европе оператор корпоративных перевозок. Основатель и исполнительный директор Gett рассказал РБК о том, отчего компания перестала наращивать долю на российском рынке и почему Gett не боится повторить ситуацию с не очень успешным выходом на IPO других агрегаторов — Uber и Lyft.

### «МНЕ ХВАТАЕТ ДОЛИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ»

Gett был одним из первых такси-агрегаторов в мире. С тех пор конкуренция сильно выросла: появилось множество игроков на локальных рынках — сервисы Taxify, Lyft, DiDi и т. п. На что вы делаете ставку в конкурентной борьбе? С первого дня у нас были очень понятная философия, стратегия и отличия от конкурентов. Мы не были первыми в мире, кто запустил такси-агрегатор. Но именно мы впервые запустили

решение для корпораций. Нашим первым клиентом была Google. Мы решали актуальную для компаний проблему — как снизить расходы на транспортировку и частные перевозки сотрудников. С тех пор к Gett присоединилось более 25 тыс. компаний. По сути, наша стратегия и отличительные особенности не изменились. Мы по-прежнему строим лучший сервис по корпоративным перевозкам во всех своих регионах. Второе отличие, на которое мы делаем ставку, — это качество отбора водителей. Когда ты работаешь с корпоративным сегментом, это необходимость. Поэтому Gett всегда вкладывал большие деньги в отбор лучших водителей на всех рынках — от Америки до России — и продолжает это делать.

В интервью РБК в 2014 году вы говорили, что «Яндекс.Такси» и Gett делят онлайн-рынок такси в Москве приблизительно пополам. По данным департамента транспорта Москвы, сегодня доля Gett составляет всего 9,4%, у «Яндекс.Такси» — 56,5%, у «Ситимобила» — 24,5%. Чем вызвано снижение показателей Gett в России?

Для нас всегда была важна не доля рынка, а скорее качество услуг — быстрая и качественная подача машин для бизнес-клиентов. Как толь-

### Из жизни Дэйва Вайсэра

#### 1975

Родился в Москве

#### 2002

Стал генеральным директором российского офиса американской ИТ-компании Comverse

#### 2008

Основал компанию Loyalize в Кремниевой долине

#### 2009

Основал частный инвестиционный фонд

#### 2010

Основал совместно с партнерами онлайн-сервис Vigoda.ru и международную компанию GetTaxi, предоставляющую услуги такси в России, Израиле, Великобритании и США

ко мы сумели этого добиться, то перестали вкладывать деньги в наращивание рыночной доли. Насколько я знаю, «Ситимобил» отчитался о \$50 млн убытка в прошлом году. Мы столь неэкономной стратегии избегаем.

### То есть вы намеренно не увеличивали рыночную долю Gett, чтобы не растить убытки?

Мне хватает доли на российском рынке, которая у нас сейчас есть. И с ней в отличие от Uber, Lyft и остальных игроков мы улучшаем наши показатели. Наш убыток во всех странах присутствия в декабре 2016 года составлял \$13,5 млн, в декабре 2017 года — \$9,5 млн, а к декабрю прошлого года сократился до \$3,5 млн. Есть компании, которые придерживаются стратегии «Я хочу быть лучшим в чем-то». В этом чем-то они действительно становятся лучшими и дальше просто зарабатывают. Такой стратегии придерживаемся и мы.

### «ПРИБЫЛЬ МЫ НЕ УВИДЕЛИ В НАЧАЛЕ ГОДА, НО УВИДИМ В КОНЦЕ»

Вы говорили, что ожидаете выйти на прибыль в январе — марте 2019 года. Почему этого не произошло?

Мы планировали выйти на прибыль в 2019 году и надеялись, что это произойдет в начале года. Я думаю, что в этом бизнесе важнее не то, когда именно, в каком месяце или квартале это произойдет, а может ли в принципе бизнес-модель быть прибыльной и какая у нее динамика финансовых показателей. У Uber и Lyft, как мы видим, тренды негативные. А мы вот улучшили наши показатели по сравнению с прошлым годом в 2,7 раза. На прибыль мы выйдем точно, а в этом месяце или в другом — не так важно.

У меня есть предположение, что причина задержки — в том, что вам пришлось

### снизить цены в России. Это так?

Да, еще в 2018 году мы действительно пересмотрели наши цены в b2c-сегменте российского рынка. Наше ценообразование здесь уникально по сравнению с другими нашими рынками. Мы предлагаем услуги Gett в России по цене не выше, чем у конкурентов, и при этом удерживаем тот же уровень наших водителей, что и прежде.

Фото: Олег Яковлев/РБК



### ВЫХОДА НЕТ

Начало 2019 года ознаменовалось выходом на IPO сразу двух крупных такси-агрегаторов. В марте публичной компанией стал американский сервис Lyft, следом за ним, в мае, — Uber. Размещение обоих многие назвали провальным. Стоимость акций Lyft при размещении составила \$72, но за следующие три недели упала на 17%, до \$59,5. Цена акций Uber уже на второй день торгов снизилась почти на 11%, до \$37,1,

а капитализация компании — на \$14 млрд, до \$62,2 млрд.

Руководители «Яндекс.Такси» также неоднократно делились планами выйти на IPO. Операционный и финансовый директор «Яндекса» Грег Абовский сообщил об этом еще в 2017 году в интервью Bloomberg. Уже в начале 2019 года он подтвердил намерение сделать «Яндекс.Такси» публичной компанией в этом или следующем году.



Чтобы добиться этого, нам пришлось вложить немалые средства, поэтому и прибыль мы не увидели в начале года, но увидим в конце.

**А что вам поможет выйти на прибыль в конце года при изменившихся ценах?**

Тот самый корпоративный сегмент. На него сегодня приходится 80% выручки сервиса. Любая компания в России, США, Англии и Израиле с существенными затратами на транспорт либо уже является клиентом Gett, либо скоро должна им стать. Я не могу раскрывать имена многих наших клиентов, но могу сказать, что в портфеле сервиса — уже больше половины компаний из списка Fortune 500. Gett силен как раз крупными клиентами. В целом все наши бизнес-кейсы показывают, что мы снижаем расходы бизнеса и повышаем уровень удовлетворенности сотрудников наших клиентов от качества перевозок. Но в случае с крупными корпорациями экономия расходов заметна намного сильнее.

**А есть какие-то подсчеты, насколько вам удается сокращать расходы бизнеса на транспорт?**

В среднем они сокращаются на 10–15%, но бывает и больше. Есть, например, уникальный

кейс со Сбербанком. Компания, где более 100 тыс. сотрудников, стала нашим клиентом в апреле 2019 года. Инициатором эксперимента по замене собственного таксопарка технологичным решением был сам Герман Греф. Я волновался, потому что не знал, насколько существенно нам удастся сократить расходы Сбербанка. Тогда у Gett еще не было опыта замены корпоративного таксопарка: обычно наш сервис компании начинали использовать вместо обычных такси-сервисов вроде какой-нибудь «Березки». Такая замена была выгодной всегда, а вот в случае с корпоративным таксопарком у нас на тот момент опыта не было. Но в итоге нам удалось сократить расходы Сбербанка на корпоративный транспорт в Москве на целых 44%. Увидев этот результат, руководство Сбербанка приняло решение в пользу аутсорсинга транспортных услуг и стало пользоваться нашим сервисом уже на уровне всего банка.

**«ИЗРАИЛЬ И РОССИЯ В СУММЕ ПРИНОСЯТ СТОЛЬКО ЖЕ, СКОЛЬКО АНГЛИЯ И США»**

Ранее вы признавались, что российский рынок — очень сложный для работы. Это до сих пор так?

«Для нас всегда была важна не доля рынка, а скорее качество услуг — быстрая и качественная подача машин для бизнес-клиентов»

**В чем состоят основные сложности сегодня?**

Я думаю, индустрия такси-сервисов сама по себе очень сложная. От игроков требуется совместить низкомаржинальную бизнес-модель с высокоэффективной операционной деятельностью. Огромные объемы инвестиций, острая конкуренция, упор на технологии делают работу в этой отрасли сложной для всех, поэтому, наверное, легче ситуация не стала — напротив, она усложняется с каждым годом. Чтобы радикально снизить цены в России, нам пришлось использовать комбинацию из технологий и операционной деятельности, и все это в условиях очень невысокой маржинальности, характерной для этой сферы. Это было сложно.

**А если все-таки говорить про сам российский рынок, то какие трудности именно тут?**

Российский рынок — огромный. Реальная сложность состоит в том, что на таком большом рынке нужно научиться быстро масштабироваться, не теряя в качестве услуг. Мы отсчитываем сейчас по 50 тыс. водителей-кандидатов в месяц, из них только 15 тыс. становятся сотрудниками Gett, потому что у нас очень непростые экзамены. В 2014 году, когда я говорил про сложность российского рынка, мы набирали всего по несколько тысяч водителей ежемесячно. Представьте, чего нам стоило увеличить их количество до 50 тыс. и построить работающую систему! Несложно под собственным контролем, например, наладить работу в каком-то одном ресторане, а вот создать целую сеть — задача совсем иного порядка. Так и здесь: нам нужно было масштабироваться на 70 городов России после того, как построили работу в Москве и Санкт-Петербурге.

**Вы сказали, что радикально понизили цены в России. Правильно ли я понимаю, что сейчас российский рынок приносит Gett наибольший убыток?**

Я могу сказать только то, что в конце года по консолидированной финансовой отчетности мы покажем прибыль по всем странам, вместе взятым. Это было бы невозможно, если бы одна страна была сильно убыточна, а другая — прибыльна. Мы работаем всего на четырех рынках. Каж-

**Gett в цифрах**

**\$3,5** млн

консолидированный убыток по всем странам присутствия на декабрь 2018 года

**\$1,5** млрд

оценка компании в ходе последнего раунда инвестирования

**80%**

выручки приходится на корпоративных клиентов

**26** тыс.

компаний являются клиентами Gett

**3,2** млн

корпоративных поездок совершено на такси Gett в 2018 году

Источники: TechCrunch, данные Gett

дый из них — большой, сложный, на них есть свои локальные конкуренты. Недостаточно одной прибыльной страны, чтобы вся компания Gett стала прибыльной. Вообще у нас довольно сбалансированный портфель доходов между США, Великобританией, Израилем и Россией. Я бы сказал, что Израиль и Россия в сумме приносят столько же, сколько Англия и США.

**Вы собираетесь выходить на IPO в начале 2020 года. Пока что публичные размещения других такси-агрегаторов — Uber и Lyft — не вдохновляют. Например, капитализация Uber упала на \$14 млрд за второй день торгов. Вас не пугает, что Gett может повторить тот же сценарий?**

Мы выйдем на IPO, когда и рынок, и мы сами будем готовы, то есть когда получим прибыль. Меня ситуация с IPO Uber не пугает — наоборот, я вижу в ней хорошие шансы для нас. Судя по реакции рынка на убытки Uber и Lyft, складывается впечатление, что он может позитивно рассмотреть как раз такую компанию, как Gett, которая покажет и рост объемов бизнеса, и рост чистой прибыли. ■



«Любая компания в России, США, Англии и Израиле с существенными затратами на транспорт либо уже является клиентом Gett, либо скоро должна им стать»

Открывающая конференция в рамках BAUMA CTT 2019

# Новые тренды в строительстве дорог и дорожной инфраструктуры

4 июня, Крокус Экспо,  
Павильон 3, Зал 14



**10:30 – 12:00**

Одним из ключевых драйверов развития отрасли на ближайшие годы станет нацпроект «Безопасные и качественные автодороги», который охватит 104 города, формирующих агломерации, в 83 субъектах РФ, он коснется дорог как местного, так и федерального уровня. Этот проект позволит не только улучшить их качество, но и повысить качество городской среды, обеспечить комфортные условия для жизни граждан. Реализация столь масштабного проекта потребует колоссальных ресурсов. Готова ли отрасль к реализации этих задач? Как программа импортозамещения изменила состав игроков отрасли? Какие направления в технике, технологиях и материалах станут драйверами развития отрасли на ближайшие 5 лет?

Программа: Дарья Иванникова — d.ivannikova@rbc.ru, +7 903 121 23 11  
Участие: Инна Галлер — igaller@rbc.ru, +7 964 772 34 84

\*Баума CTT Раша  
2019 год. Реклама. 18+



Партнеры

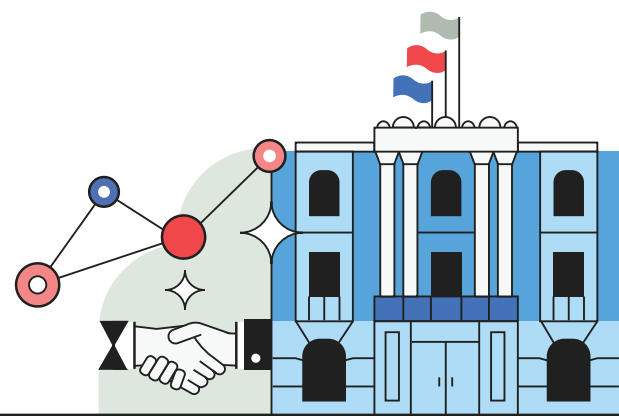
*Другая среда*



**РОСКОНГРЕСС**  
Пространство доверия

## НЕ ДЛЯ ВСЕХ: Другая Среда Норникеля

5 июня,  
Санкт-Петербург



### О чем:

Компания «Норникель» и проект «Другая Среда» в «нулевой» день ПМЭФ-2019 готовятся поменять привычные представления о приемах и вечеринках форума.

«Норникель» — крупнейшая российская компания, известная как производитель драгоценных и цветных металлов, впервые выходит на Форум в 2019 году как хозяин нескольких площадок.

«Другая среда» — закрытый клубный проект, таинственное для посторонних место, где встречаются подчас поразительные увлечения и раскрываются скрытые таланты, территория общения исключительно для своих. Предприниматели, политики, госслужащие, артисты и просто хорошие люди сами создают среду, в которой легко говорить о серьезном, но можно и просто душевно отдохнуть. Лучшее всего отдыху, как известно, способствует смена обстановки — или новый ракурс, в котором давно знакомые люди и вещи раскрываются с новых сторон.

По всем вопросам: Елена Коровина — +7 985 220 23 24

2019 год. Реклама. 18+