

ЗАКОНОПРОЕКТ**Минприроды смягчает условия работы недропользователей**

с. 7 →

КОНФЛИКТ

Дипмиссия США в России меняет правила работы

с. 2 →

ВЛАСТЬ

От Дональда Трампа уходят советники

с. 4 →

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ
ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА
22 августа 2017
Вторник
№ 136 (2633)**Екатерина Алагич
и Михаил Танцора,**
предпринимателиКак продвигать
за границей
украшения из янтаряСВОЕ ДЕЛО, С. 10 →
ФОТО: Владислав Шатилов/РБК

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИКА ЛЮДИ БИЗНЕС ДЕНЬГИ

www.rbc.ru

Индекс РТС
Московская биржа, 21.08.20171034,29 ↑
пунктаЦена нефти BRENT
Bloomberg, 21.08.2017, 20.00 мск\$51,70 ↓
за баррельМеждународные резервы
России ЦБ, 11.08.2017\$419,9 ↓
млрдКурсы
валют ЦБ
22.08.2017\$1= ↓
₽59,14€1= ↓
₽69,43**ФИНАНСЫ** ПФР обнародовал статистику переходов в НПФ

Пенсионный минимум

ЮЛИЯ ТИТОВА

В июле по сравнению с июнем россияне подали в 16 раз меньше заявок о смене пенсионных фондов. Активность резко охладил отказ Пенсионного фонда принимать заявления через самый популярный канал — удостоверяющие центры.

Участники накопительной пенсионной системы подали в июле минимальное число заявлений о переходе в негосударственные пенсионные фонды (НПФ) — всего 113 тыс., сообщили РБК в пресс-службе Пенсионного фонда России (ПФР). Совокупный объем заявлений (с учетом заявлений из НПФ и ПФР) в рамках переходной кампании в июле составил 120 тыс.

Эти темпы существенно ниже июньских: число заявлений в первый месяц лета составило почти 2 млн, из которых 1,1 млн приходилось на клиентов ПФР, желающих перейти в НПФ, и 860 тыс. — на желающих перейти из одного НПФ в другой.

Такое снижение вызвано приостановкой приема заявлений, поступивших через удостоверяющие центры, указывает генеральный директор ООО «Пенсионный партнер» Сергей Околеснов.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 6 →



ПФР приостановил прием заявлений через удостоверяющие центры в связи с большим количеством фальсификаций. На фото: глава ПФР Антон Дроздов

ТЕХНОЛОГИИ

Дата-центры поднялись со дна

ИРИНА ЛИ

Закон, предписывающий хранить данные россиян на территории страны, и «пакет Яровой» пока слабо повлияли на рынок коммерческих дата-центров, констатируют эксперты. Тем не менее его объем в валюте впервые вырос с 2013 года.

В прошлом году рынок коммерческих центров обработки данных (ЦОД) впервые за последние несколько лет рос как в рублевом, так и в долларовом выражении, говорится в исследовании iKS-Consulting (есть у РБК). По итогам 2016 года его объем составил 16,8 млрд руб. (на 21% выше, чем в 2015 году), или \$250 млн (плюс 11% к прошлому году). В то же время среднегодовой курс рубля к доллару за год вырос на 9,6%, до 67,19 руб. за доллар. Как отмечают в iKS-Consulting, ключевые игроки рынка «вышли из кризиса и в целом смогли преодолеть дно, пришедшееся на 2015 год».

ОКОНЧАНИЕ НА С. 8 →



ПОДПИСКА: (495) 363 1101



Банковская карта SVO club

Лучшее для SVOих

На уровень выше

8 800 200 2080 | binbankcards.ru

АО «Международный Аэропорт Шереметьево».

Карты, выпущенные АО «БИНБАНК Диджитал».

Mastercard — Мастеркард, Russia Moscow — Россия, Москва; Club — Клуб; Mr.Cardholder — Мистер Держатель карты; Terminal — Терминал; Boarding area — Место посадки.

«Лучшее для SVOих» — среди банковских карт АО «БИНБАНК Диджитал».

На уровень выше по сравнению с иными банковскими картами, выпущенными АО «БИНБАНК Диджитал». Реклама ПАО «БИНБАНК».

РБК

ежедневная
деловая
газета

16+

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Этот номер отпечатан
в ОАО «Московская газетная типография»
123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1
Заказ № 1765
Тираж: 80 000

Номер подписан в печать в 22.00
Свободная цена

Перепечатка редакционных материалов
допускается только по согласованию
с редакцией. При цитировании ссылка
на газету РБК обязательна.

© «БизнесПресс», 2017

Материалы на таком фоне опубликованы
на коммерческой основе.

Дипмиссия США в России меняет правила работы

Добрались до пол



Усложнение процесса выдачи виз может стать не единственной реакцией США на сокращение дипмиссии в России. В начале августа госсекретарь США Рекс Тиллерсон (на фото слева) заявил министру иностранных дел России Сергею Лаврову, что ответ на решение Москвы последует к 1 сентября

ПАВЕЛ КОШКИН,
ПОЛИНА ХИМШИАШВИЛИ

В посольстве США в России началась подготовка к отъезду сотрудников и сокращениям, рассказали собеседники РБК. Уже изменен порядок выдачи неиммиграционных виз: теперь их можно будет оформить только в Москве.

Как изменится процедура получения визы

С 23 августа по 1 сентября текущего года дипмиссия США в России не будет выдавать неиммиграционные визы, уведомила дипломатическая миссия США в России в заявлении, опубликованном 21 августа на ее сайте. Выдача виз возобновится 1 сентября, но будет происходить только в Москве. В консульствах США в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге и Владивостоке неиммиграционные визы, к которым относятся туристические, деловые, студенческие и др., выдаваться не будут. Уже назначенные собеседования отменяются, подавшие документы на оформление визы получают сообщение по электронной почте с номером телефона, по которому нужно будет связаться, чтобы перенести собеседование в Москве на более позднюю

дату, говорится в разъяснении дипмиссии. Там же указано, что ранее оплаченный консульский сбор (10 240 руб. за туристическую или бизнес-визу) не возвращается, но действителен в течение одного года с момента оплаты.

В том же разъяснении указано, что приоритет при оформлении визы будет отдаваться официальным лицам, направляющимся в командировку в ООН, международные организации, офисы которых расположены в США, и для проведения двусторонних встреч. Дипмиссия по возможности будет также отдавать приоритет тем, кому требуется экстренная виза: в случае, например, похорон, госпитализации или участия в судебных процессах. Для обучающихся в университетах США дипмиссия планирует зарезервировать время на проведение собеседований в первой части сентября.

Ограничение работы дипмиссии коснется не только россиян, но и граждан Белоруссии. Они отныне не смогут обращаться за визами в посольство в Москве. Им дипмиссия рекомендует пройти эту процедуру в посольствах США в Варшаве, Киеве или Вильнюсе.

В Visa Services Center знали о планах приостановить выдачу неиммиграционных виз, сообщил РБК руководитель отдела продаж центра Роман Бирун. Он

отметил, что при прежнем штате посольства визовый центр записывал людей на собеседование на следующую неделю или несколькими днями позже, а сейчас ожидание составляет два месяца.

Что происходит в дипмиссии

Новый порядок выдачи виз будет действовать «до тех пор, пока будут сохраняться ограничения численности сотрудников дипломатической миссии США в Российской Федерации», говорится в заявлении дипмиссии. МИД России 28 июля заявил, что посольству

санкций в отношении России. Тогда же российские официальные лица указывали, что больше не могут оставлять без ответа предыдущие шаги администрации США — высылку 35 дипломатов и закрытие доступа к двум объектам дипломатической недвижимости. Обе эти меры были приняты по указанию Барака Обамы в конце 2016 года. 44-й президент США увязал решение с предполагаемым вмешательством России в американские выборы.

Точное количество сотрудников, которых лишится посольство США, назвал президент России Владимир Путин — 755 чело-

«Российский МИД и Государственный департамент оказались вовлеченными в игру, бессмысленность которой хорошо понимают обе стороны, но от которой ни одна из сторон не может уклониться»

США до 1 сентября необходимо сократить количество сотрудников американской дипмиссии пропорционально российскому представительству в США — до 455 человек. Это произошло после того, как конгресс США принял законопроект о расширении

Из слов президента и заявления МИДа следовало, что общая численность дипмиссии США в России сейчас — 1210 человек. В отчете управления генерального инспектора Госдепартамента США за 2013 год указано, что всего в миссии США, включая генкон-

ОЖЕЖЕНИЯ ВИЗ

сульства в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге и Владивостоке, работали 1279 человек. Из этого числа 934 человека (73%) относились к категории «местного нанятого» персонала, то есть в основном были российскими гражданами. Более свежих отчетов Госдепартамент не публиковал.

О том, что решение Москвы осложнит выдачу американских виз, предупреждал экс-посол США в России Майкл Макфол. Собеседники РБК, знакомые с ситуацией в посольстве, также говорили, что прежде всего сокращение затронет нанятых в России сотрудников.

«Мы уже приступили к подготовке отъезда и сокращения сотрудников», — говорится в заявлении дипмиссии от 21 августа. Два собеседника РБК, знакомые с ситуацией в посольстве, рассказали, что американские сотрудники уже начали сборы, а россияне ожидают решения руководства. В Вашингтон отправили списки кандидатов на сокращение, некоторым американцам уже сообщили о нем, и они готовятся уехать в конце месяца; другие ждут решения Вашингтона со дня на день, сказал один из собеседников РБК. По его словам, каждому сотруднику назначают индивидуальную встречу в комнате для переговоров на 15 минут, на этой неделе должны будут со всеми встретиться. Российские сотрудники посольства с большим стажем могут подать на иммиграционную визу, при этом им обещают максимально быстро рассмотреть запрос, указывает собеседник. Многие из них опасаются преследования со стороны российских спецслужб после ухода из посольства, рассказывает он.

Каких последствий можно ждать

«Американские авторы этих решений затеяли очередную попытку вызвать недовольство российских граждан действиями российской власти. Это логика известная. Это логика тех, кто организует «цветные революции». И это инерция администрации Обамы в чистом виде», — прокомментировал заявление посольства США министр иностранных дел России Лавров. Глава внешнеполитического ведомства России подчеркнул, что американские решения надо еще изучить. «Могу сказать одно: мы не будем срывать зло на американских гражданах <...> Если кто-то рассчитывал, что дурной пример заразителен, то он прощитался», — добавил глава МИД России.

Член Совета Федерации Андрей Климов в беседе с РБК выразил уверенность в том, что необходимо ответить зеркально и изменить порядок выдачи виз для американских граждан.

Как работали консульства США в России

Консульские округа

■ Санкт-Петербург ■ Екатеринбург ■ Владивосток ■ Москва*
○ Численность населения консульского округа, млн человек**

Выдано неиммиграционных виз, тыс.

■ 2015 г. ■ 2016 г.



* Московский консульский округ включает регионы, которые не вошли в округа других консульств
** по данным Росстата на 1 января 2017 года

Источники: Государственный департамент США, ru.usembassy.gov

В прошлом году Россия выдала гражданам США 46 тыс. неиммиграционных виз, сообщил консульский департамент МИД России. Посольство США в России в том же году выдало свыше 182 тыс. неиммиграционных виз.

Решение Вашингтона скажется на бизнес-связях между странами, сказал РБК президент Американской торговой палаты в России Алексис Родзянко.

«Для бизнесменов усложняется задача — нужно заранее планировать свои поездки, больше времени тратить на их подготовку, дальше добираться — предпринимателям в регионах придется ехать в Москву, чтобы оформить визу. Это несильно скажется на российском бизнесе, но если будут ответные меры со стороны России, тогда ситуация усложнится», — сказал он.

Изменением порядка выдачи виз США могут не ограничить-

ся. В начале августа госсекретарь США Рекс Тиллерсон заявил министру иностранных дел России Лаврову, что ответ на решение Москвы сократить дипмиссию последует к 1 сентября. Газета «Коммерсантъ» со ссылкой на дипломатические источники сообщила, что власти США могут потребовать от России закрыть одно из четырех российских генконсульств на территории США, работающих в Нью-Йорке, Сан-Франциско, Сиэтле и Хьюстоне.

«Российский МИД и Государственный департамент оказались вовлеченными в игру, бессмысленность которой хорошо понимают обе стороны, но от которой ни одна из сторон не может уклониться. Закрытие визовых секций в генконсульствах США — вынужденная мера: американцы всегда делали акцент на расширение, а не на сужение контактов в сфе-

ре гражданского общества, науки, образования и культуры. Но по-другому вписаться в предложенные Россией лимиты вряд ли реально. В принципе возможны и дополнительные ответные меры США — например, закрытие российского генконсульства в Хьюстоне. Но на такие меры администрация Трампа пойдет только в случае сильного политического давления со стороны конгресса и других своих оппонентов», — сказал РБК генеральный директор Российского совета по международным делам (РСМД) Андрей Корунов.

Сокращение штата американского посольства ухудшает и без того сложные отношения между странами, оно усложнит работу следующему послу США в России, сказал РБК старший советник Атлантического совета Харлан Уллман. Трамп номинировал на

этот пост председателя Атлантического совета Джона Хантсмана, однако тот еще не прошел через слушания в сенате. «В такой атмосфере ни один американский посол в Москве не сможет достигнуть успеха, каким бы профессиональным он ни был», — говорит Уллман. По его словам, взаимный обмен санкциями создает трудности и для начала работы Анатолия Антонова на посту посла России в США, указ о назначении которого Владимир Путин подписал 21 августа.

С Уллманом согласен эксперт Брукингского института Стивен Пайфер, бывший американский посол на Украине, который в 1980-х годах был в составе дипломатической миссии США в Москве. Сокращение штата американского посольства будет большим вызовом для США, но его можно будет преодолеть, отмечает Пайфер. «Я работал в посольстве в Москве в 1986 году, когда около 200 советских сотрудников американского посольства должны были покинуть его. Мы организовали многоцелевой график дежурств, чтобы справиться со всей работой посольства — например, раз в неделю, вместо того чтобы заниматься своей темой по контролю вооружений, я был водителем посольского грузовика, который доставлял посылки американским дипломатам. Мы справились с проблемой благодаря боевому духу, который собирались показать советскому правительству, мы хотели доказать, что они не смогут подорвать нашу деятельность», — сказал Пайфер РБК. ▀

«Оптимальный кадровый выбор»

В понедельник дипломат Анатолий Антонов указом президента Владимира Путина был назначен чрезвычайным и полномочным послом России в США. Он также получил должность постоянного наблюдателя России при Организации американских государств.

Его предшественник на посту, Сергей Кис-

ляк, завершил свою миссию в Вашингтоне 23 июля.

О том, что Антонов станет новым послом России в Соединенных Штатах, было известно давно. Замглавы МИДа Сергей Рябков говорил, что Антонов — «оптимальный кадровый выбор» на такую должность.

«Он и авторитета добавляет, его опыт как великолепного переговорщика всегда с ним, он знает нашу и их систему от и до. Это ему, я уверен, очень поможет работать на результат, на позитив», — отмечал Рябков.

Анатолий Антонов начал работать в Министерстве иностранных дел

в 1978 году. С 2004 по 2011 год он занимал должность директора департамента по вопросам безопасности и разоружения МИДа. Следующие четыре года провел на должности заместителя министра обороны. Заместителем главы МИДа был назначен в 2016 году.

КОМУ НЕ ПО ПУТИ С ПРЕЗИДЕНТОМ США



ФОТО: Nicholas Kammy/AFP

↑ 14 августа директор одной из крупнейших в мире фармацевтических компаний Merck & Co Кеннет Фрейзер принял решение покинуть Американский промышленный совет, осудив реакцию Трампа на события в Шарлоттсвилле. В тот же день Дональд Трамп написал в Twitter, что у Фрейзера теперь будет больше времени, «чтобы снизить грабительские цены на лекарства»

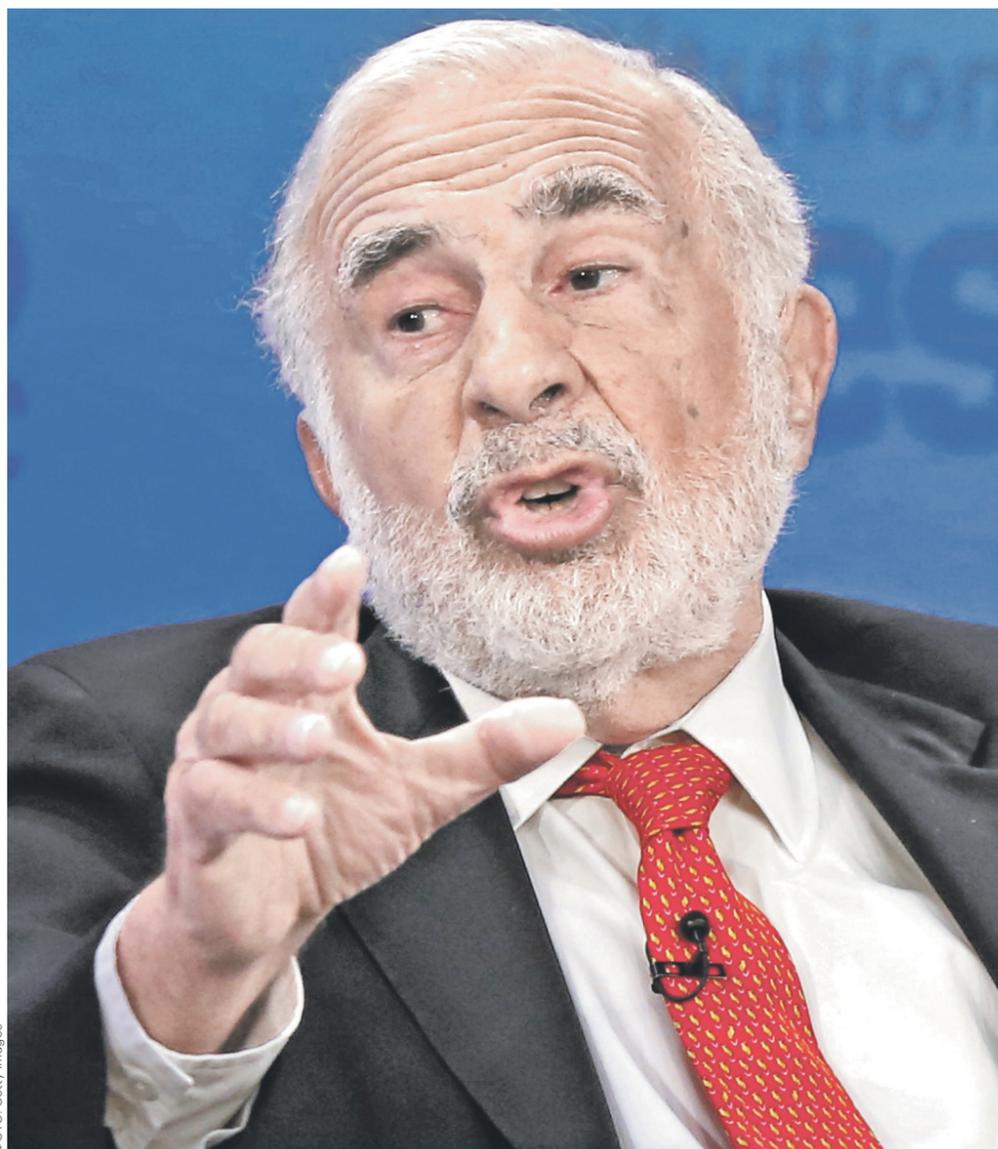


ФОТО: Getty Images

↑ Об уходе миллиардера Карла Айкана с поста специального советника по вопросам законодательного регулирования стало известно 18 августа. Этому предшествовали обвинения Айкана в том, что он мог использовать служебные полномочия для получения личной выгоды. «Я не хочу пристрастных споров о моей роли, которые могли бы сказаться на вашей администрации», — написал миллиардер в письме Трампу

От Дональда Трампа уходят советники

Марш из Белого дома

ПАВЕЛ КОШКИН

Причины ухода у бывших приближенных Дональда Трампа разные: от несогласия с позицией президента до обвинений в получении выгоды. Кадровая политика новой администрации терпит крах, констатирует эксперт.

В воскресенье, 20 августа, стало известно о решении администрации президента США распустить федеральный консультативный комитет по оценке изменения климата. Об этом сообщила газета The Washington Post. В комитет входят 15 членов — ученые, чиновники и представители корпораций. В воскресенье истек срок действия мандата комитета, и исполнительный директор Национального управления океанических и атмосферных исследований Бен Фридман проинформировал его председателя о том, что агентство не возобновит работу группы. Председатель комитета Ричард Мосс в беседе с газетой назвал это решение близоруким.

В пятницу, 18 августа, стало известно об уходе с поста специального советника по вопросам законодательного регулирования финансиста Карла Айкана. Отставка была добровольной, о чем сам Айкан написал в письме президенту. Миллиардер объяснил, что хочет избежать «партийных споров» о его роли в Белом доме. В последнее время Айкана обвиняли в том, что свой пост он может использовать для получения личной выгоды, чему гипотетически способствует доступ к секретным документам. В своем письме Айкан подчеркнул, что не работал в штате администрации президента и никак не влиял на политику Трампа. «У меня никогда не было доступа к закрытой информации, и я никогда не получал личной выгоды из моего служебного положения. Равным образом я не считаю, что моя роль [как советника] вызвала конфликт интересов», — сказал Айкан.

Эхо Шарлоттсвилла

Также в прошлую пятницу Трамп освободил от должности главного стратега Белого дома Стива Бэн-

нона. В кратком заявлении о причинах отставки главного стратега не говорится, лишь указано, что «глава аппарата сотрудников Белого дома Джон Келли и Стив Бэннон пришли к взаимной договоренности, что сегодня — последний день работы Стива». Как пишет

На прошлой неделе 17 членов президентского комитета по искусству и гуманитарным наукам также объявили о своем уходе из-за реакции Трампа на события в Шарлоттсвилле

The New York Times, Келли с момента своего прихода на пост главы администрации 31 июля этого года хотел уволить Бэннона, в последние дни между ними были разногласия насчет того, как президент должен реагировать на события в Шарлоттсвилле, где 12 августа произошли столкновения ультраправых и их противников. Трамп возложил ответственность за столкновения на обе стороны конфликта.

Бэннон до того, как стать членом администрации, был исполнительным директором ультраправого сайта Breitbart News. В СМИ его называли «нашептывателем Трампа» и считали, что он оказывает сильное влияние на президента, причем особую озабочен-

ность у противников президента вызывали шовинистические взгляды Бэннона.

16 августа в левом американском издании The American Prospect вышло интервью Стива Бэннона, в котором он назвал ультраправых участников волнений в Шарлоттсвилле «неудачниками», «этнонационалистами», «сборищем клоунов». Он подчеркнул, что является сторонником

экономического национализма, а не этнического.

До этого реакция Трампа на события в Шарлоттсвилле стала причиной ухода восьми крупных бизнесменов из двух советов по бизнесу, учрежденных президентом после вступления в должность. В ответ Трамп распустил оба — совет производителей и стратегический совет.

На прошлой неделе 17 членов президентского комитета по искусству и гуманитарным наукам также объявили о своем уходе из-за реакции Трампа на события в Шарлоттсвилле.

Эта реакция спровоцировала нарастание политической изоляции президента США, которая грозит стать беспрецедентной, считает профессор американистики в Российском государственном гуманитарном университете (РГГУ) Виктория Журавлева. «Трамп способствовал дальнейшему расколу американского общества, и так переживавшего глубочайший социально-политический кризис. Но теперь это уже может стать по-настоящему критическим моментом для его



ФОТО: Getty Images



ФОТО: Richard Drew/AP

↑ Информация об увольнении советника по стратегическим вопросам Стива Бэннона появилась 18 августа. Источник, близкий к нему, утверждал, что Бэннон подал прошение об отставке еще 7 августа, однако объявление об этом было отложено из-за волнений в городе Шарлоттсвилл. После отставки Бэннон вернулся на должность гендиректора новостного сайта Breitbart News

↑ 15 августа гендиректор Intel Брайан Крзанич объявил об уходе из Американского промышленного совета. Объясняя свое решение, он также упомянул события в Шарлоттсвилле, отметив, что отдельные члены руководства США отказываются идти по пути прогресса. «Продвижение американского производства не должно быть политической проблемой», — заявил Крзанич

политической карьеры, поскольку, не имея серьезных успехов во внутренней и внешней политике, он своими действиями наносит реальный ущерб образу страны и дискредитирует Республиканскую партию, находящуюся у власти. Это увеличивает шансы Трампа повторить судьбу Конфедерации, на защиту памятников которой он встал, поскольку представители политического и экономического истеблишмента вне зависимости от их идеологических предпочтений постараются отмежеваться от президента, чьи слова и действия подрывают основу современной политической культуры США, межрасовых и межэтнических отношений», — сказала она РБК.

Трамп породил серьезный конфликт с американским политическим сообществом, пытаясь опираться на широкую общественную поддержку, соглашается Михаил Троицкий, директор Института международных отношений и управления МГИМО. «Его действия, позиции и высказывания оказались настолько радикальными или непросчитанными, что даже поддержка слоев населения, избравшего его, сильно сократилась», — сказал он РБК.

Ликвидация консультационных советов при президенте, отставки Бэннона и Айкана означают, что президентство Трампа вступает в новую фазу — более прагматичную и практи-

чески ориентированную, считает Иван Цветков, доцент кафедры американских исследований в Санкт-Петербургском государственном университете. «Время консультаций и выработки стратегии закончилось под давлением кризисных обстоятельств, и теперь инициатива переходит в руки деятелей, одержавших верх в аппаратной борьбе — таких, как советник Трампа по национальной безопасности Герберт Макмастер и министр обороны Джеймс Мэттис», — отмечает эксперт. По сути это означает, что внутри исполнительной власти США происходит что-то вроде переворота, кадровая политика Трампа терпит полный провал и все надежды у него теперь только на суровых и решительных отставных генералов, заключает Цветков.

«Останется без друзей»

После беспорядков в Шарлоттсвилле у Трампа еще больше осложнились отношения и с сенаторами. 16 августа сенатор Линдис Грэм отметил, что заявления президента о том, что в беспорядках виноваты обе стороны, показывают, что Трамп не видит разницы с моральной точки зрения между 32-летней активисткой Хизер Хэйер, погибшей во время волнений в Шарлоттсвилле, и сторонниками ультраправых движений. Американский президент «шагнул назад, снова заявив,

что есть моральная равноценность между белыми шовинистами-неонацистами, членами ку-клукс-клана, которые были на митингах в Шарлоттсвилле, и такими людьми, как госпожа Хэйер», — заявил Грэм. Трамп 17 августа в ответ написал в серии твитов, что Грэм «ищет саморекламы» и «не может забыть свое поражение».

Ликвидация консультационных советов при президенте, отставки Бэннона и Айкана означают, что президентство Трампа вступает в новую фазу — более прагматичную и практически ориентированную, считает эксперт

ние на выборах» в 2016 году. Грэм говорил о своих президентских амбициях, но из-за низкой поддержки не принял участие даже в праймериз.

Еще один твит Трамп посвятил другому сенатору-республиканцу из комитета по юридическим вопросам — Джеффу Флейку. Он назвал его «токсичным», «слабым» и «незначительным» за то, что тот якобы недостаточно решителен по вопросам борьбы с преступностью, регулирования иммиграции и усиления приграничного контроля. Ранее Флейк жестко критиковал Трампа и выпустил книгу «Со-

весть консерватора», в которой выражал обеспокоенность ростом национализма, популизма, ксенофобии, а также «неуравновешенностью» президента. Отрывки из книги были опубликованы на сайте Politico. Издание Vox интерпретировало нападки на Флейка как попытки вытеснить республиканца из сената.

«Флейк и Грэм являются членами комитета по юридическим вопросам, председатель которого Чак Грассли призвал всех участников дискуссии снизить тон», — пишет Reuters, обращая внимание на то, что больше половины из 11 республиканцев в этом комитете уже вступали в публичные конфликты с президентом. Агентство напоминает, что именно этот комитет будет играть решающую роль, если конгресс инициирует импичмент Трампа, и тогда президент США «останется без друзей». А это может сыграть решающую роль в том, сможет ли Трамп остаться президентом или нет,

по мнению старшего научного сотрудника Брукингского института Элейн Камарк.

В июле демократы из палаты представителей Брэд Шерман и Эл Грин уже предлагали инициировать импичмент Трампа за создание препятствий правосудию в ходе расследования о его возможных связях с Россией во время предвыборной кампании. Однако вероятность отставки Трампа пока низка, так как и палата представителей, и сенат контролируются республиканцами, отмечает агентство Reuters. Согласно американской Конституции палата представителей может инициировать и одобрить импичмент. Если это произойдет, то право решения об отставке президента переходит в сенат, при этом две трети сенаторов должны проголосовать «за», чтобы отстранить президента.

Позиции Трампа еще относительно крепки, несмотря на разногласия в Белом доме и критику, обрушившуюся на него после событий в Шарлоттсвилле, при этом некоторые аспекты его политики все же поднимают его рейтинг, например жесткий курс по отношению к Северной Корее, полагает Михаил Троицкий. «Для Трампа даже в политическом смысле еще не все потеряно, а в юридическом его позиции остаются прочными, снять его с должности никто не решится, да, возможно, для этого и нет оснований», — заключает Троицкий. ▀

Перевод пенсионных накоплений в цифрах

54,2%
от принятых
к рассмотрению
12 млн
заявлений
в 2016 году
были одобрены,
в 2015 году
одобрение
получили 56,5%
заявлений

**4,5
млн**

заявлений о смене фонда подано с января по июль 2017 года (из них: 2,5 млн — из ПФР в НПФ, 2 млн — из НПФ в НПФ, 40 тыс. — из НПФ в ПФР)

120 тыс.

заявлений подано в июле 2017 года, в июне их число составило почти 2 млн

27,1

млрд руб. потеряли граждане в 2016 году при переводе пенсий из ВЭБа в НПФ чаще, чем раз в пять лет

55,8%

от общего количества отказов в смене фонда в 2016 году вынесено из-за наличия второго заявления с более поздней датой

41,5 млн граждан, по результатам переходной кампании 2016 года формируют пенсионные накопления в государственной управляющей компании ВЭБ,

34,5 млн граждан — в НПФ, **0,4 млн** граждан — в частных управляющих компаниях

Источник: ПФР, данные РБК

ФИНАНСЫ ПФР обнародовал статистику переходов в НПФ

Пенсионный минимум

→ ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1

29 июня этого года ПФР заявил, что он приостанавливает прием заявлений от граждан, поданных через центры, которые генерируют электронную подпись. Этот канал был самым популярным среди участников накопительной системы. По данным на 1 декабря 2016 года, им воспользовались более 90% граждан, или 6,6 млн человек.

Объяснения причин в заявлении ПФР тогда не было, однако вскоре их раскрыла Счетная палата. Аудитор в конце июня опубликовал релиз по итогам проверки процедуры смены страховщика на пенсионном рынке, в котором указал на схемы по фальсификации заявлений граждан при переводе их накоплений из одной организации в другую. Ведомство указало, что риски таких фальсификаций сосредоточены в работе удостоверяющих центров.

Счетная палата тогда установила, что в ПФР от удостоверяющих центров поступало большее число заявлений от одного и того же гражданина в один день. Одно содержало заявление о смене пенсионного фонда, а второе — еще об одном переходе, обратном, — в НПФ, откуда клиент на-

меревался уйти на момент подачи первого заявления. Также в ПФР поступали дублирующие письма. Согласно действующему законодательству, при наличии нескольких заявлений от одного гражданина ПФР отказывает в переходе. Через день после пресс-релиза ПФР приостановил прием таких заявлений.

Приостановка приема заявлений от удостоверяющих центров была вызвана конфликтом на пенсионном рынке по итогам переходной кампании 2016 года, когда ПФР не удовлетворил практически половину поданных заявлений. Из 12 млн граждан, желавших сменить страховщика, одобрение получили только 6,5 млн. Как сообщил ПФР, наиболее частая причина отказа — это второе заявление с более поздней датой (около 56%). Параллельно число жалоб в ЦБ выросло в 2017 году в два раза по сравнению с 2015 годом — до 5125.

В начале июня ЦБ написал письмо в Генпрокуратуру, попросив разъяснить, какому виду наказания подлежат неправомерные действия в ходе кампании — уголовному или административному, писала газета «Ведомости». РБК ожидает ответа ЦБ о том, последовали ли разъяснения от надзорного ведомства.

Влияние на результаты года

ПФР запустил в 2014 году пилотный проект по приему заявлений от участников накопительной системы о переходе из одного фонда в другой в электронной форме. После этого переходы стали осуществляться в том числе через агентов, сотрудничающих с удостоверяющими центрами.

Сейчас осталось три способа подать заявление о переходе — лично в отделении Пенсионного фонда России, через единый портал государственных услуг или по почте, говорится на сайте ПФР. В последнем случае нужно, чтобы подлинность заявления заверил нотариус

«Пока что агенты не адаптировались к новым условиям, но я думаю, уже по итогам августа число заявлений составит несколько сот тысяч», — говорит Сергей Околеснов. В 2014 году пенсионный рынок жил без такого инструмента, как электронная подпись, и это

не помешало фондам привлекать клиентов, напоминает он.

Однако если ПФР не вернут к работе удостоверяющие центры, то итоги переходной кампании в 2017 году в части объема поданных заявлений будут на 60–65% меньше, чем планировали НПФ в своих бизнес-планах, оценил эксперт. «Также минус 20% даст решение некоторых НПФ платить агентам за привлечение кли-

как исключение удостоверяющих центров приведет к резкому снижению перетоков», — говорит Околеснов.

Сейчас осталось три способа подать заявление о переходе — лично в отделении ПФР, через единый портал госуслуг или по почте, говорится на сайте ПФР. В последнем случае нужно, чтобы подлинность заявления заверил нотариус.

Традиционно основной объем заявлений приходится на конец года — именно в этот период активизируются агенты, привлекая к подаче заявлений около половины клиентов от всего объема переходной кампании, напоминает руководитель аналитической службы АНПФ Евгений Биезбардис. «Изменение правил, конечно же, скажется на итогах переходной кампании, но мы должны понимать, что за первые три квартала прошлого года было подано заявлений почти в полтора раза меньше, чем за январь — июль текущего», — говорит Биезбардис.

Финальные результаты зависят от того, будут ли фонды искать новые способы привлечения клиентов в первую очередь из ПФР, считает Биезбардис. «Хотя уже сейчас понятно, что количество граждан, сменивших один НПФ на другой, продолжит сокращаться. Так

в 2016 году таких было 1,7 млн человек против 3,1 млн в 2015-м», — приводит цифры Биезбардис.

«В теории можно предположить, что отказ приема заявлений от удостоверяющих центров значительно снизит число жалоб от граждан, так как именно удостоверяющие центры были названы Счетной палатой источниками некорректных заявлений», — считает Околеснов.

«Жалобы по итогам переходной кампании были всегда, в том числе и до появления удостоверяющих центров. Уж очень большой поток клиентов у НПФ — фонды привлекли уже 35 млн человек, — говорит Евгений Биезбардис. — Снижение количества новых заявлений естественным образом снизит долю спорных случаев, но это лишь временно. Все равно законодателю надо принимать рабочий формат смены страховщика, при котором жалобы будут редчайшим случаем».

Как идет проверка удостоверяющих центров?

Когда ПФР заявил о приостановке приема заявлений от удостоверяющих центров, он в своем пресс-релизе указал, что данное ограничение продлится «как минимум до получения и рассмотрения результатов проверки удостоверяющих центров соответствующими государственными органами».

Еще до этого решения, 2 июня, НАПФ направил в Минтруд и ПФР письмо с просьбой провести проверку удостоверяющих центров при рассмотрении жалоб граждан, не получивших удовлетворения от ПФР по итогам переходов в 2016 году. В ответе на письмо Минтруд и ПФР заявили, что у них нет полномочий проверять удостоверяющие центры (письма есть в распоряжении РБК).

Орган, который занимается аккредитаций УЦ, — Минкомсвязь. В ответ на вопрос РБК о том, ведутся ли проверки в удостоверяющих центрах, пресс-служба министерства ответила, что «работу по проверкам, приостановке или лишению аккредитации министерство проводит постоянно и соответствующие списки размещаются на сайте».

Однако пока число аккредитованных центров не сокращается. По данным на 14 августа 2017 года, Минкомсвязь аккредитовала 456 центров. В июне министерством было аккредитовано 454 центра, писал РБК со ссылкой на предыдущие актуальные данные Минкомсвязи.

Также на сайте Минкомсвязи указан список удостоверяющих центров, аккредитация которых приостановлена или же досрочно прекращена. Все в этих списках три удостоверяющих центра — отделение ПФР по Приморскому краю, «Группа Ренессанс Страхование» и «Первый специализированный депозитарий». Причем всего одно решение было принято в 2017 году — в отношении «Первого специализированного депозитария», все остальные ранее 2017 года. ■

ЗАКОНОПРОЕКТ Минприроды смягчает условия работы недропользователей

Санкции признаны частью природы вещей

ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА

Минприроды предложило облегчить внесение изменений в лицензии на пользование недрами. Власти признали, что санкции не будут сняты в ближайшее время, а цены на нефть вряд ли вырастут до уровня выше \$100, отмечает эксперт.

С поправкой на санкции

Министерство природных ресурсов и экологии направило в правительство законопроект, регламентирующий порядок внесения изменений в лицензионные соглашения на пользование недрами, выданные добывающим компаниям (в частности, речь идет об изменениях, касающихся сроков ввода месторождений в эксплуатацию). Это следует из письма главы ведомства Сергея Донского в правительство от 16 августа (копия есть у РБК).

Законопроект вносит поправки в ст. 12 принятого еще в 1992 году закона «О недрах». Поправки согласованы с Минэкономразвития, Минфином, Минюстом, ФАС, представителями бизнеса и подведомственными Минприроды структурами (Роснедра и Росприроднадзор. — РБК), говорится в письме. Сергей Донской подтвердил РБК факт внесения законопроекта в правительство. Ведомство рассчитывает на принятие Госдумой поправок к закону «О недрах» в первом чтении до конца текущего года, добавил он.

По действующему закону единственным основанием для корректировки условий лицензии является «изменение объема потребления произведенной продукции по не зависящим от недропользователя обстоятельствам». Новый законопроект (копия есть у РБК) добавляет еще два случая: при возникновении обстоятельств, существенно отличающихся от тех, при которых лицензия на пользование недрами была предоставлена, и при необходимости завершения поиска и оценки разработки месторождения либо выполнения ликвидационных работ на нем, если компания не нарушила каких-либо условий лицензии на дату подачи такого заявления.

Чтобы изменить лицензию, компания может обратиться с заявлением в Роснедра (федеральный орган управления госфондом недр. — РБК) и сами Роснедра могут предложить компании изменить лицензию, говорится в законопроекте.

Все три пункта выглядят слишком общими, поэтому в каждом конкретном заявлении власти будут требовать их конкретизации. По словам главы пресс-службы

Минприроды Николая Гудкова, при подаче заявления с просьбой внести изменения в лицензию со стороны компаний необходимо будет объяснить, в чем заключаются «обстоятельства, существенно отличающиеся от тех, при которых была предоставлена лицензия на пользование недрами». В их числе, как разъяснил он РБК, могут фигурировать санкции против компании или отдельных видов ее деятельности (например, глубоководного бурения на шельфе), существенное изменение экономических условий, меняющих структуру затрат и рентабельность разработки месторождения, последствия природных катаклизмов. «Например, если у компании не получилось найти подрядчика для бурения на шельфе из-за санкций, потому что не было буровых компаний, способных выполнять такого вида работы без угрозы штрафов и нарушения условий санкций, то это уважительная причина. А если

этих условий грозит рисками отзыва лицензии, указано в пояснительной записке к законопроекту (копия есть у РБК). Кроме того, после вступления закона в силу дополнениями к таким лицензиям должны быть добавлены условия конкурсов или аукционов, на основании которых компания выиграла право разработки участка на шельфе, и положения всех законов и постановлений правительства, регулирующих разведку и добычу нефти и газа на таких территориях.

Пресс-секретарь Минприроды пояснил РБК, что к разработчикам шельфовых месторождений требования будут жестче, чем к тем, кто работает на суше, что обусловлено соответствующими поручениями правительства. Он пояснил это тем, что «Газпрому» и «Роснефти» следует сосредоточиться на выполнении взятых на себя обязательств на уже выданных им участках, вместо того чтобы просить новые лицензии.

Сергей Донской подтвердил РБК факт внесения законопроекта в правительство. Ведомство рассчитывает на принятие Госдумой поправок к закону «О недрах» в первом чтении до конца текущего года, добавил он

она просто год ничего не делала, не готовила проект, а потом вдруг опомнилась, но сроки выполнения работ подходят к завершению, то такая причина в расчет не принимается», — объяснил представитель ведомства.

Законопроект не допускает изменение лицензий, по которым не устранили нарушения, согласованные направленными регулирующими органами предписаниям.

Заморозка на шельфе

Новая редакция закона «О недрах» также расширяет перечень сведений, которые должны содержаться в лицензиях на участки шельфа. При этом для месторождений нефти и газа на суше объем необходимой информации в таких документах сокращается. Так, сроки и виды проведения геологоразведочных работ на них нужно указывать теперь не в лицензиях, а в техническом проекте разработки месторождения, который изменить проще.

В шельфовых же лицензиях, согласно законопроекту, нужно указать виды, объемы и сроки проведения как сейсморазведки, так и бурения, и даже сроки предоставления данных о запасах нефти и газа на них на государственную экспертизу. Несоблюдение

Как отметил глава Минприроды Сергей Донской, мораторий на выдачу шельфовых лицензий продолжит действовать как минимум до 2020 года.

Правительство приняло решение о введении временного моратория на предоставление лицензий на арктическом шельфе в начале сентября 2016 года. С такой инициативой выступало именно Минприроды. К моменту введения моратория между «Роснефтью» и «Газпромом» были распределены 80% подготовленных к разведке участков на российском шельфе, отмечал тогда глава Минприроды.

Позиция нефтяников

Представители «Роснефти» и «Газпрома» отказались комментировать поправки в закон «О недрах» и отвечать, готовятся ли они воспользоваться возможностью перенести разработку участков на шельфе из-за санкций или нерентабельности. Пресс-служба «Газпром нефти» оставила запрос РБК без ответа.

Источник РБК в «Роснефти» утверждает, что у компании пока нет планов запрашивать новые лицензии на шельфе Арктики, а также переносить разработку действующих месторожде-

ний: большинство таких изменений уже внесено в 2015–2016 годах. В июне 2016 года РБК писал, что Роснедра согласовали изменения по 31 участку недр на шельфе по просьбам нефтяных компаний, в основном связанные с переносом на несколько лет сроков проведения геологоразведки на них. По словам собеседника РБК в «Роснефти», до 2020 года компания планирует начать бурение на шельфе Карского и Черного морей, а также на Сахалине и в Печоре, что составляет немногим более 10% фонда действующих шельфовых лицензий компании (по его данным, у «Роснефти» на балансе 56 шельфовых участков). А по большинству других участков сроки буровых работ наступят позже: тогда компания решит, целесообразно ли просить откладывать их снова.

Он добавляет, что при текущих ценах на нефть стоимость бурения более чем наполовину подешевела по сравнению с ценами 2014 года и главная проблема сейчас — это сложность привлечения западных подрядчиков и их техники к таким работам из-за санкционных рисков. У самой же «Роснефти» просто нет собственных буровых установок, способных бурить в Арктике или на черноморских глубинах свыше 150 м. Перенос же таких видов работ на более поздние сроки чреват, по его мнению, сокращением плановых объемов добычи нефти после 2020 года.

Собеседник РБК в «Газпром нефти» пояснил, что по всем новым шельфовым проектам компании бурение запланировано на срок после 2024 года, что не требует актуализации такого рода лицензий в ближайшие несколько лет. Однако он счел важным, что такая возможность в новых правилах появилась: учет санкций и экономики проектов говорит о повороте надзорных органов лицом к компаниям. Ведь нефтяники сами заинтересованы в том, чтобы избежать рисков отзыва у них лицензий.

Директор аналитического центра «Гекон» Михаил Григорьев полагает, что включение в перечень оснований для изменения содержания лицензий последствий санкций против компаний и изменения экономики разработки месторождений закономерно: тем самым власти признают, что санкции не будут сняты в ближайшее время, а цены на нефть вряд ли вырастут до уровня выше \$100. В этой ситуации, по мнению эксперта, нет смысла требовать от нефтяников проведения невыполнимых или убыточных работ, а придется пересматривать планы по добыче нефти на шельфе, принятые до введения санкций. ■

ТЕХНОЛОГИИ Рынок коммерческой обработки данных в России вырос до \$250 млн

Дата-центры поднялись со дна

→ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1

«Для ряда игроков контракты на инженерное оборудование привязаны к курсу доллара и валютному коридору, в том числе и контракты, которые финансировались за счет заемного капитала. Это спровоцировало дополнительную нагрузку на бизнес в кризис. Ухудшение экономической ситуации в целом и ценовые войны не позволяли индексировать цены для существующих клиентов и повышать для новых. С учетом стабильного среднегодового курса за последние два года рынок действительно про-

Основной показатель для рынка ЦОДов — количество

установленных в центрах стоек, или стандартных шкафов для размещения оборудования. В 2016 году в российских дата-центрах оно выросло на 6,3%

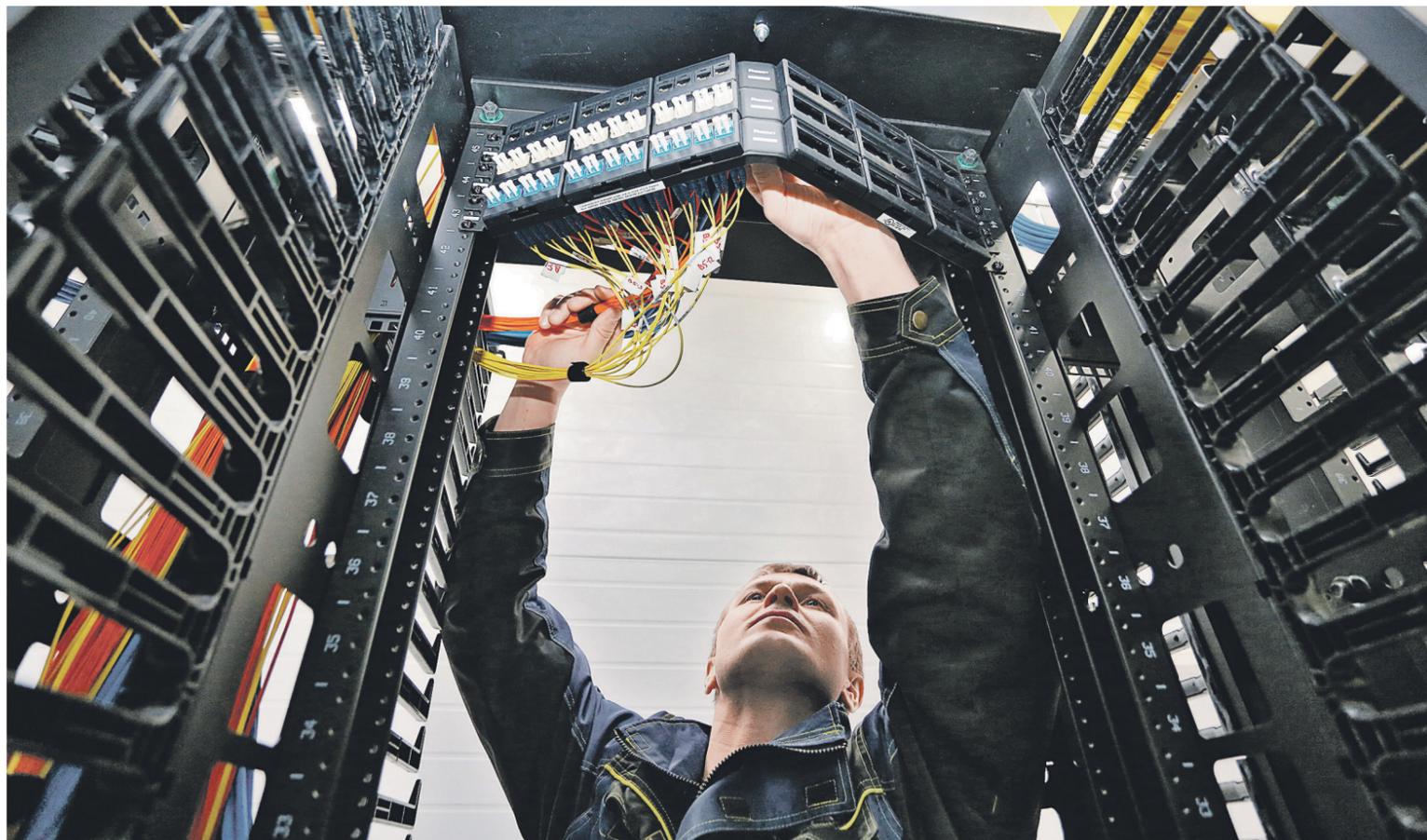


ФОТО: Светлана Холмичук/ТАСС

Причины роста рынка обработки данных носят комплексный характер, считают эксперты: ЦОДы начали более активно развивать сопутствующие ИТ-услуги, оптимизировать расходы, отработать более эффективные бизнес-модели

шел дно», — отметил директор по развитию iKS-Consulting Дмитрий Горкавенко.

Основной показатель для рынка ЦОДов — количество установленных в центрах стоек, или стандартных шкафов для размещения оборудования. В 2016 году количество стоек в российских дата-центрах выросло на 6,3%, до 30,5 тыс. штук. При этом 73% из этого количества пришлось на столичный регион.

По прогнозу iKS-Consulting, к концу 2017 года общее количество стоек в российских дата-центрах вырастет на 24,5%, до 38 тыс. штук. Объем этого рынка увеличится до 20 млрд руб., то есть на 19% по сравнению с 2016 годом, ожидают эксперты.

Законы в помощь

За последние два года в России были приняты законы, которые, по ожиданиям экспертов, должны были способствовать развитию рынка ЦОДов. Так, в сентябре 2015 года вступил в силу закон об обязательном хранении персональных данных россиян внутри страны. В первую очередь он коснулся зарубежных компаний, которые были вынуждены начать перенос части серверов с информацией о российских пользователях. Затем в июле 2016 года президент России Владимир Путин подписал так называемый закон Яровой, который с 1 июля 2018 года обязывает все телекоммуникационные компании хранить записи разговоров и содержание

переписки абонентов до полугода, а информацию о фактах коммуникации абонентов — от года до трех в зависимости от типа компании, что также потребует значительных вычислительных мощностей.

Рынку ЦОДов уделяется особое внимание в государственной программе «Цифровая экономика», которая была подписана в июле 2017 года премьер-министром Дмитрием Медведевым. В ее рамках предлагается разработать генеральную схему размещения ЦОДов, учитывающую планы развития энергетической и телекоммуникационной инфраструктур, а также создать в стране распределенную систему из восьми дата-центров, по одному на каждый федеральный округ. Для компа-

ний — операторов ЦОДов планируется разработать льготы, такие как упрощенный порядок доступа к энергетической инфраструктуре и доступ на оптовый рынок электроэнергии.

Пока законодательные инициативы не сильно сказались на бизнесе российских операторов дата-центров. «Известные законопроекты по факту играют незначительную роль; «закон Яровой» пока носит исключительно теоретический характер, а закон о персональных данных дал приток в ЦОДы небольшого числа клиентов», — говорит президент Ассоциации участников отрасли ЦОД Игорь Дорофеев. — В среднем такой поток можно оценить в несколько процентов емкости ЦОДов».

Загадка роста

Причины роста рынка носят комплексный характер, утверждают эксперты. «ЦОДы более активно начали развивать сопутствующие ИТ-услуги, оптимизировать расходы, отработать новые, более эффективные бизнес-модели. Растет сама ИТ-индустрия, степень доверия к размещению в ЦОДах, построению распределенной ИТ-инфраструктуры клиентов», — говорит Игорь Дорофеев. Кроме того, некоторые крупные корпорации стали брать в долгосрочную аренду значительное количество стоек, что также сказалось на росте доходности бизнеса.

Со стороны крупного ретейла, соцсетей и некоторых ИТ-компаний увеличилось количество про-

ектов по переносу данных и передаче ИТ-инфраструктуры на аутсорсинг, отметил руководитель сети дата-центров компании КРОК Павел Колмычек. «Аренда ИТ-инфраструктуры экономически выгоднее и придает дополнительную гибкость бизнесу, позволяя заказчикам запускать новые сервисы и развивать существующие продукты без капитальных затрат на собственные площадки», — говорит он.

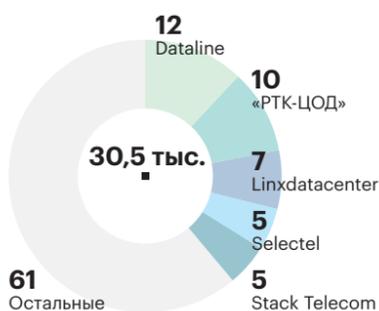
По его оценке, рынок коммерческих ЦОДов в России продолжит расти на 10–15% ежегодно. Его основной драйвер — это развитие дополнительных услуг, например облачных вычислений, которые позволяют быстрее наращивать оборот, чем обычная продажа стойко-мест, добавил эксперт. По прогнозу iKS-Consulting, в 2017 году процент доходов коммерческих дата-центров от облачных услуг составит не менее 28%. Для сравнения: до 2015 года он составлял менее 20%.

«Не только государственные структуры и крупные компании, но и многие предприятия малого и среднего бизнеса сейчас интересуются облачными сервисами, которые позволяют не тратить на создание собственной телекоммуникационной инфраструктуры и получать сервис как услугу», — подтверждает Инна Губарева, представитель «Ростелекома», который владеет крупной сетью дата-центров «Ростелеком — Центры обработки данных», созданной из приобретенной за 4,05 млрд руб. группы компаний Safedata. ▀

Рынок коммерческих дата-центров в России

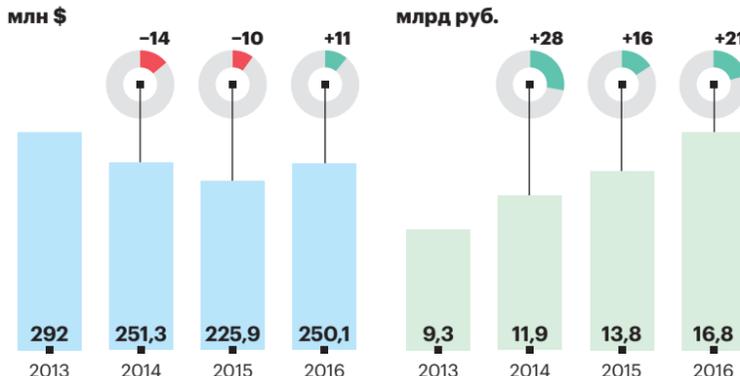
Владельцы крупнейших дата-центров

Доля от общего количества стоек в дата-центрах, %



Как меняется объем рынка

Изменение к предыдущему году, %



Источник: оценки iKS-Consulting

МНЕНИЕ

Как сделать, чтобы блокчейн не навредил бизнесу



Михаил Константинов,
генеральный директор
Электронной торговой площадки
Газпромбанка (ЭТП ГПБ)

Без создания устойчивой юридической и технологической инфраструктуры переход на блокчейн приведет лишь к финансовым убыткам и утрате доверия к этому весьма эффективному инструменту.

Сегодня российский бизнес и госструктуры возлагают большие надежды на блокчейн-технологии, признавая будущее за мгновенным обменом информацией, платежами и юридическими документами. Но блокчейн — всего лишь одна из удостаивающих технологий, которых сейчас довольно много. Вокруг темы блокчейна поднят ажиотаж, идея всеобщего перехода на этот протокол преподнесена на настолько высоком уровне, что кажется безапелляционно правильной. Однако необходимо отделить разговоры маркетингового характера от вопросов технологического применения. А случаев практического применения блокчейна пока немного. Почему?

Проблема мощности

Во-первых, загвоздка в скорости и объеме данных. Важно не забывать, что блокчейн — это распределенный реестр и вся информация о совершаемых операциях хранится у всех участников процесса. Это автоматически ограничивает количество данных: далеко не у всех

желающих перейти на блокчейн есть возможность хранить огромные объемы информации. А если данные хранятся у всех участников, они должны и поступить ко всем, так что в случае огромных объемов информации не в последнюю очередь встает вопрос качества каналов связи.

Кроме того, блокчейн построен на сложном математическом алгоритме формирования последующего информационного блока на основании блока предыдущего. Эта хэш-функция введена для защиты данных. Она преобразует массив информации предыдущего блока в уникальную цифробуквенную последовательность, повторяемость которой ниже, чем один на миллиарды. И если этот предыдущий блок очень большого размера, то вычислять функцию от него придется очень долго. В чем же тогда смысл мгновенного обмена, если на создание одной функции потребовалось десять суток?

Проблема ошибок

Во-вторых, до сих пор не ясно, что же делать с ошибками, возникающими в процессе работы на блокчейне. Например, рассмотрим смарт-контракты, позволяющие сохранить ссылку на централизованное хранилище. У этого хранилища есть хозяин, и если он не является абсолютным арбитром, равноудаленным от всех заинтересованных сторон, то он может, например, удалять данные в сво-

их целях. Поменять данные он не сможет, если структура самого смарт-контракта организована правильно. А если в нем есть ошибки? Опыт с Эфириумом показывает, что ошибки имеются и злоумышленники уже ими пользовались.

Представим следующую ситуацию. Ссылки на данные хранятся у всех, а сами данные — в хранилище, например, Росреестра. Злоумышленник удаляет данные о том, что у вас была квартира по такому-то адресу, с таким-то кадастровым номером. Все, квартиры у вас больше нет, остается только обращаться в суд.

Конечно, при работе с усиленной квалифицированной электронной подписью существует тот же уровень риска. Но ведь блокчейн содержит в себе еще и историю ошибок! И здесь очень важна реакция на ошибку. Например, при работе с контрактами все блоки, которые были сформированы до возникшей ошибки, признаются ложной веткой, и теперь создается новая ветка. Но что делать со всей той информацией, которая признана ошибочной? Признать ее недействительной? Но люди заключили контракты, оплатили.

Представим себе, что ошибка действительно закралась в Росреестр и завтра у всех участников процесса отразится, что единственная ваша квартира принадлежит другому человеку, причем это информация из новой ветки,

которую запустили взамен старой, ошибочной. Ведь данные о вас как о владельце, находившиеся в старой ветке, тоже были признаны ошибочными, и теперь вы не имеете никаких прав на квартиру. Во избежание таких прецедентов переход с ложной ветки на ветку якобы правильную должен иметь очень серьезную юридическую базу.

Проблема инфраструктуры

В-третьих, от споров физических лиц перейдем к блокчейну, например, в госзакупках. Если эта технология будет отработана с юридической точки зрения, она станет прекрасным решением для удостоверения транзакций в рамках Евразийского экономического сообщества: победитель торгов тут же заключает контракт, информация мгновенно поступает в межгосударственный документооборот. Это эффективный способ быстрого обмена информацией, быстрого заключения контрактов, быстрого урегулирования возникающих споров.

Однако, повторюсь, блокчейн является лишь одним из инструментов (а не единственным), которые облегчают и ускоряют международный торговый обмен. При этом возможность сбоя сохраняется, как и возможность злого умысла. Необходим строгий регламент, определяющий действия сторон на случай ошибки.

Важно понимать, что в госзакупках биржевая суета неприменима. Здесь идут поставки, кто-то производит, кто-то покупает, включает поставляемые элементы в свою технологию и продает продукцию. Это спокойный, ритмичный процесс, и любые эксцессы, связанные с нарушением этого ритма, чреватые крупными убытками. Вот почему необходимо подвести под них серьезный юридический, экономический и технологический базис.

Должны появиться и торговые площадки, и держатели реестра, и электронные суды, объединенные общей сетью удостоверения каждой из транзакций. Система блокчейна должна быть аудируема в любой момент времени, и, если вдруг аудит покажет некую непредвиденную ошибку, каждый участник системы будет иметь четкий регламент, куда обращаться, как эту ошибку квалифицировать и как зафиксировать состояние контрактных обязательств, поставок и расчетов в той среде, которая была компрометирована. Без устойчивой юридической и технологической базы переход на блокчейн-технологии приведет лишь к финансовым убыткам и утрате доверия к этому интересному и эффективному инструменту.

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

Новые имена для вашего бизнеса

www.ваше_имя

уже сделали выбор:

artlebedev.moscow
metropolis.moscow

nlo.marketing
taxovichkoff.taxi



- club
- center
- online
- moscow
- москва

и еще более 300 доменов
на nic.ru/new

Реклама 18+

Как продвигать за границей украшения из янтаря

Экспорт с ювелирной точностью



ФОТО: Владислав Шагилов/РБК

Разница между себестоимостью производства и розничной ценой в Ambery — почти 100%. Однако в июле чистая прибыль магазина составила всего 80 тыс. руб. при выручке 1,07 млн руб. — сооснователи компании Екатерина Алагич и Михаил Танцура много денег вкладывают в рекламные кампании

Экономика
компании Ambery
(июль 2017 года),
млн руб.

Доходы

1,07

Расходы

0,99

Маркетинг 0,3

Производство
(включая упаковку) 0,55Хозяйственные
расходы 0,07

Налогообложение 0,07

Прибыль

0,08

Источник: данные компании

КСЕНИЯ МЕЛЬНИКОВА

Россия — мировой лидер по запасам янтаря, но за рубежом продаются в основном изделия из Польши и Литвы. Основатели фирмы Ambery решили создать международный онлайн-магазин янтаря и поняли, что обнаружили золотую жилу.

Отель Ibis в Калининграде. Подозрительный молодой человек, оглядываясь по сторонам, зашел в номер 26-летней Екатерины Алагич и вывалил на подоконник кучу необработанного янтаря. «Все было как в кино. Мы спросили, как будем получать этот янтарь в дальнейшем, на что нам ответили: на поезде, через проводницу», — вспоминает Алагич. С «черным старателем» она познакомилась в соцсетях, чтобы купить партию камней для запуска своего интернет-магазина Ambery.net. Впрочем, эта сделка так и не состоялась.

Удивительное дело: Россия — крупнейший производитель янтаря в мире, но российских изделий из желтого камня на мировом рынке почти не видно. Основные производители и продавцы работают только на внутренний рынок и иностранных туристов. Екатерина

Алагич и ее партнер Михаил Танцура решили исправить этот перекос и открыли онлайн-магазин янтарных украшений с современным дизайном, ориентированный на экспорт. В первый же месяц полноценной работы выручка проекта превысила 1 млн руб.

Онлайн-продажи ювелирных украшений в России запрещены, но многие ретейлеры обходят этот запрет. Они утверждают, что сайт — это просто витрина, а сама сделка происходит в офлайне

«Хотелось делать что-то на экспорт»

Оба компаньона никогда не работали на ювелирном рынке. Получив архитектурное образование в МАРХИ, Екатерина Алагич увлеклась фотографией и путешествиями, принимала частные заказы на фотосъемку, делала фотопроекты для тревел-журналов и др. В марте 2015 года ее в качестве фотографа пригласили в пресс-тур на Калининградский янтарный комбинат. «У меня не было тяги к янтарю: цвет

сложный, непонятно, с чем сочетать. Но поехать поснимать было интересно, — вспоминает Алагич. — Мне и другим журналистам показали сам комбинат, карьер, где добывают янтарь, и территорию, на которой обосновались «черные копатели». Выглядело все довольно

странно, но объемы производства при этом были огромные». Вернувшись из Калининграда, Екатерина рассказала о поездке своему другу, 28-летнему Михаилу Танцуру. «Мы повздыхали, подумали о перспективах, но у каждого из нас на тот момент были свои дела, и никаких действий предпринимать мы не стали», — говорит Танцура. Еще будучи студентом факультета «Предпринимательство в культуре» Международного университета в Москве, он начал работу над проектом We heart Moscow. Перво-

начально это было СМИ для экспатов, но в 2015 году Танцура с друзьями переделал его в онлайн-магазин экскурсий, который в зависимости от сезона приносит сейчас от 30 тыс. до 80 тыс. руб. прибыли ежемесячно.

В начале 2016 года время на новый проект появилось. Танцура пытался создать сеть медиаэкранов на крышах такси, которые показывали бы видеорекламу в зависимости от геолокации, погоды и времени суток. Но бизнес не пошел. «Рекламный рынок не принял этот формат, потому что не было никаких инструментов, которыми можно было бы измерить его эффективность», — говорит Михаил.

Перебирая идеи для нового бизнеса, предприниматель вспомнил рассказ подруги о поездке на янтарный комбинат. «Лихорадило курс рубля, и хотелось делать что-то на экспорт. При этом изделия из янтаря — это как раз то, что можно и нужно экспортировать, — уверяет Танцура. — Но ювелирные бренды в России предпочитают делать локальный продукт — привычные янтарные украшения «из бабушкиных шкапулок». Мы также узнали, что регулятор стимулирует внутреннее производство и экспорт готовых изделий, ну и прыгнули в это окно».

Маркетплейс комом

Михаил и Екатерина решили создать сайт-агрегатор и размещать на нем янтарные украшения разных дизайнеров. «У самих дизайнеров собственные сайты, как правило, были вообще никакие. Наша идея была в том, что мы привлечем дизайнеров и даем им продвинутую платформу для реализации товара», — объясняет Танцура.

Во время Калининградский янтарный комбинат в рамках PR-проекта Russian Ambery бесплатно раздал московским дизайнерам украшений немного сырья, а те сделали из него свои изделия. «Мы не были в восторге от украшений, но подумали, что с этого можно стартовать, а остальных дизайнеров потом подтянем», — объясняет Танцура.

Он начал самостоятельно создавать англоязычную платформу, а Алагич — связываться с дизайнерами. Договорившись с шестью мастерами, весной 2016 года партнеры запустили сайт. Инвестиции в эксперимент составили всего около 70 тыс. руб. личных средств, которые пошли на съемку украшений, разработку сайта и маркетинг.

Несмотря на ожидания, бизнес стартовал слабо — за полтора месяца партнерам удалось продать

всего 13 изделий. «Все украшения были по-своему интересными, но возникла сложность в коммуникации с дизайнерами, — признается Екатерина. — Задаешь им срочный вопрос, касающийся длины цепочки, а они отвечают через три дня». Друзья решили, что если уже на первых порах возникают такие трудности, работать дальше при больших объемах будет невозможно.

«Все задуманное провалилось, и я был в отчаянии», — говорит Михаил. Он понял, что нужно идти другим путем — производить и продавать янтарные украшения самостоятельно: «Оказалось, что мастерам-одиночкам комфортно продавать 20 изделий в месяц, у них не было амбиций развивать бизнес. Мы так работать не хотели». Он предложил Алагич попробовать самой нарисовать эскизы для украшений. Терять было нечего, и она согласилась. Сайт-агрегатор партнеры закрыли на доработку.

Сам себе дизайнер

Пока Алагич продумывала дизайн украшений, Танцура начал искать в интернете исследования рынка янтаря. Сопоставив их со статистическими данными рекламной кампании первого сайта, он сделал вывод, что камень пользуется популярностью в США, Европе, на Ближнем Востоке и в Китае. На эти страны Танцура планировал настраивать таргетинг новых рекламных кампаний в Google Shopping, Google AdWords и Facebook.

«Создание первой коллекции было сложным периодом для меня, — признается Алагич. — Я начала пробовать нестандартные формы, но четко понимала, что это не должно уходить в хипстерскую историю, потому что мы собираемся выходить на Европу и, возможно, на людей постарше моего поколения. Это должны быть украшения немного классические и подходящие на каждый день».

Проблема еще и в том, что сырье для производства украшений

оказалось дефицитом. Правом добывать и продавать сырой янтарь в России обладает только Калининградский янтарный комбинат. Партнеры планировали закупить на предприятии необработанный янтарь и отдать его ювелирам, чтобы те обточили камни под нужные формы, но договориться о поставке не получилось. «Мы должны были купить у них сразу не менее 10 кг янтаря на сумму около 200 тыс. руб. Для нас это были огромные масштабы», — говорит Танцура. Они начали искать других поставщиков и даже связались с представителем одной из групп «черных копателей» (добывающих камень нелегально), однако после встречи в гостинице стало понятно, что системные поставки так не наладишь. «Миша нервничал, что ничего не двигается и везде отказы», — вспоминает Алагич. В итоге удалось все-таки договориться о небольших поставках с «Янтарным Ювелирпромом», дочерней компанией Калининградского янтарного комбината, которая занимается обработкой добытого сырья.

«С поиском мастерской тоже были проблемы, — признается Михаил. — Если ты закрепляешь камень металлом, его очень легко повредить, он может треснуть или расплавиться. Многие этого боялись и отказывались делать нашу коллекцию». Ювелиров, согласившихся работать с таким дизайном, им удалось найти только через несколько месяцев. Они произвели по пять экземпляров 17 украшений, и в начале лета 2017 года интернет-магазин Ambery запустился.

Сайт работает на двух языках — русском и английском, с возможностью оплачивать в четырех валютах (рубль, доллар, евро и юань). О поддержке одной только платежной системы AliPay партнеры договоривались три месяца. На все работы, связанные с поиском поставщиков янтаря и мастеров, готовых сделать украшения, партнеры потратили около года.

Взгляд со стороны

«Спрос неуклонно растет»

Владимир Рябешкин,
руководитель оптовых продаж АО «Янтарный Ювелирпром»

«Спрос на изделия из янтаря и особенно украшения из драгоценных металлов с янтарем неуклонно растет год за годом. С 2015 года по настоящий момент в среднем количество заказов увеличивается на 30% ежегодно. Третья часть этих заказов поступает от новых компаний, которые ранее не включали изделия из янтаря в свою товарную матрицу. Плюс ко всему действительно велик спрос на украшения из янтаря за рубежом.

Идея онлайн-магазина янтаря жизнеспособна. Однако люди, предпочитающие примерять изделия перед покупкой, будут всегда, и именно для них нужны розничные магазины».

«Янтарь воспринимается молодежью как визуальный кошмар»

Ирина Кузнецова,
сооснователь и директор отдела закупок интернет-магазина украшений Poison Drop

«У нас в магазине не были представлены украшения из янтаря. Когда мне на-

писали ребята из Ambery, я сразу поняла, что это тренд, они попали не в бровь, а в глаз. Я много езжу по выставкам и вижу украшения мировых брендов. Янтарь в такой модной интерпретации еще не был заявлен. Он ассоциируется у всех с бусами и воспринимается молодежью как визуальный кошмар. Ребята же сделали микс из нашего русского камня и современного дизайна с архитектурными линиями и формами. Я уверена, что это будет пользоваться большим спросом. Мы сейчас с ребятами пытаемся договориться, чтобы продавать их украшения в нашем мульти-

брендовом магазине. Но они не готовы к производству тех объемов, которые мы хотим продавать. Они должны договориться либо с каким-то цехом, либо с ювелирным заводом, чтобы повысить качество и чтобы производство было потоковым. Самая большая их проблема сейчас — это то, что украшения на картинке не совсем соответствуют по качеству тому, что они собой представляют в жизни. На фотографии сделана суперретушь, там нет ни единой царапины. Я думаю, что у клиентов будут возникать вопросы в связи с этим».

Заложники роста

В начале июня 2017 года Ambery стартовал сначала за границей, а через месяц и в России. «Обжегшись в первый раз, мы никому не объявляли об открытии, просто запустили рекламные кампании, нацеленные на зарубежную аудиторию. Также мы заключили договор с компанией, которая ведет контекстную рекламу через китайские поисковики», — рассказывает Танцура. Благодаря заграничной рекламе старт оказался быстрым. Людям понравился дизайн, и в Ambery стало поступать по 30 заказов со всего мира в неделю. Недельная выручка составила 140–150 тыс. руб.

Рекламировать магазин в России партнеры не стали: сделали ставку на социальные сети — и в особенности на Instagram, где у Алагич около 38 тыс. подписчиков. Она начала рекламировать магазин на своей странице и попросила знакомых блогеров написать об украшениях

Ambery. Меньше чем за месяц число заказов в неделю увеличилось до 70, а недельная выручка — до 300 тыс. руб. Сейчас 60% всех украшений продается в России (в основном в Москве), 40% — идет за рубеж (в США, Великобританию, Германию, Израиль и Китай).

Вообще-то онлайн-продажи ювелирных украшений в России запрещены, но многие ретейлеры обходят этот запрет. Они утверждают, что сайт — это просто витрина, а сама сделка происходит в офлайне. «Когда мы добавлялись на «Яндекс.Маркет», они нас проверяли, чтобы у нас не было именно доставки изделий из драгоценных металлов. Поэтому забрать изделия можно только на складе или в отделениях «Почты России», — говорит Танцура.

Разница между себестоимостью производства и розничной ценой в Ambery — почти 100%. Однако в июле чистая прибыль магазина составила всего 80 тыс. руб. при вы-

ручке 1,07 млн руб. — много денег уходит на рекламные кампании нового бизнеса. Партнеры рассчитывают увеличить маржу, снизив стоимость производства и сохранив цены. Для этого им нужно перейти с ручного производства на заводское, которое будет до двух раз дешевле. Партнеры ведут переговоры о контрактном производстве с «Янтарным Ювелирпромом», а также с несколькими заводами в Костроме.

«На заводах сложно работать с небольшими тиражами, — признается Танцура. — Поэтому будем инвестировать в большие объемы. Нас зовут в офлайн- и онлайн-магазины, такие как российский Poison Drop и берлинский Monopi. Но всем нужно поставить сразу большую партию на реализацию, никто не выкупает украшения оптом». Стартап стал заложником собственного роста — спрос превышает предложение, а ресурсов для его удовлетворения нет. ▀

РБК
КОНФЕРЕНЦИИ

Между Западом и Востоком. XIII ежегодная складская конференция

13 сентября 2017
Lotte Hotel Moscow*

Партнер
Knight Frank *



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

*Реклама 18+ Лотте Хотел Москоу Найт Франк

Ставки по валютным депозитам в августе практически не менялись

Вклады ушли на покой

ДАНИЛ СЕДЛОВ,
ЛЮДМИЛА ПЕТУХОВА

За прошедший месяц ставки по валютным депозитам изменились только в одном банке из топ-15 по объему вкладов. С какой доходностью сейчас можно разместить доллары и евро?

В период с 20 июля по 20 августа ставки по валютным депозитам в большинстве из 15 крупнейших банков по объему привлеченных средств остались неизменными. Исключением стал лишь Бинбанк, который увеличил доходность своих вкладов в долларах и евро на 0,1–0,2 п.п. по всем срокам размещения. Сильнее всего он повысил максимальные ставки по долларовым депозитам сроками на полгода и год — в августе они составили соответственно 1,3 и 1,65% годовых по сравнению с 1,1 и 1,45% годовых месяцем ранее. В то же время максимальные ставки по вкладам в евро на полгода и год в этом банке увеличились до 0,4 и 0,8% против 0,3 и 0,7% годовых в июле.

Пресс-служба Бинбанка в своем комментарии для РБК назвала пересмотр условий по валютным депозитам «техническим повышением», которое обусловлено оптимизацией продуктовой линейки. «Мы отменили диапазоны ставок. Ранее ставки по вкладам до \$25 тыс. или €25 тыс. были ниже, чем ставки по депозитам на сумму свыше 25 тыс. Теперь ставки по вкладам едины для всех сумм», — говорится в комментарии банка.

За счет роста доходности депозитов в Бинбанке, а также изменений в выборке кредитных организаций в этом месяце в топ-15 вошел СМП Банк (с высокими относительно других банков из выборки РБК ставками по ряду валютных вкладов) — средние ставки по валютным вкладам на рынке увеличились на 0,02–0,11 п.п. по всем срокам размещения. Больше всего повысилась средняя ставка по долларовым вкладам сроком на полгода — с 0,54 до 0,65% годовых.

Лидеры рынка

Наибольшую доходность по депозитам в долларах сроком на год сейчас предлагает СМП Банк — разместить средства в этом банке можно под 1,85% годовых. За ним следуют Бинбанк (1,65% годовых), МКБ и Альфа-банк (по 1,45% годовых). Максимальная доходность по долларовым вкладам на полгода также доступна в СМП Банке и Бинбанке — 1,85 и 1,3% годовых соответственно. Далее следуют Альфа-банк и Россельхозбанк, которые предлагают разместить американскую валюту под 0,85% годовых.

Самая высокая ставка по годовым вкладам в евро в августе была зафиксирована в Бинбанке — 0,8% годовых. На втором месте по доходности — вклад в МКБ (0,7% годовых), на третьем — Московский индустриальный банк (0,35% годо-

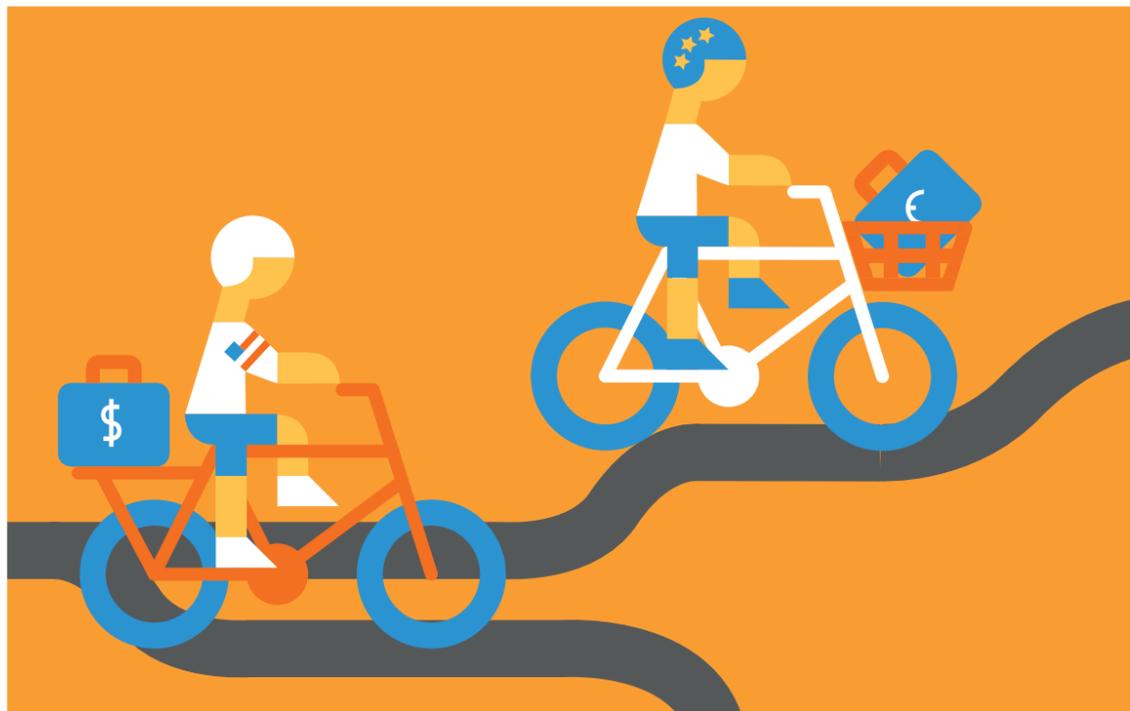


Иллюстрация: bogusfreak для РБК

вых). Максимальную ставку по депозитам в евро на полгода можно найти опять же в СМП Банке и Бинбанке, которые предлагают разместить евровалюту под 0,4% годовых, а также в МКБ — под 0,35% годовых.

Что будет дальше

Слабую динамику на рынке валютных депозитов в августе опрошенные РБК эксперты считают сезонным затишьем в ожидании следующего заседания ФРС США, на котором американский регулятор может поднять процентную ставку и подстегнуть тем самым укрепление доллара. «Мы исходим из того, что следующее заседание

американского регулятора состоится только в декабре, и он повысит процентную ставку на 25 б.п.», — объясняет аналитик Нордея Банка Татьяна Евдокимова.

По ее оценкам, российские банки могут отреагировать на подобное решение ФРС аналогичным повышением доходности долларовых депозитов — в среднем на те же 0,25 п.п. В свою очередь, экс-руководитель блока «Розничный бизнес» в Промсвязьбанке Леонид Качалов допускает рост ставок по валютным вкладам в среднем на 0,5 п.п. до конца года. Это будет связано не только с ужесточением монетарной политики ФРС в декабре, но и с ожиданиями рын-

ка касательно дальнейшего более уверенного повышения процентных ставок в США, говорит эксперт.

Главный эксперт «Интерфакс-ЦЭА» Алексей Буздалин, впрочем, сомневается в потенциале роста ставок по валютным депозитам, объясняя это тем, что у российских банков сейчас нет большой потребности в валютном фондировании. «Спрос на кредиты в валюте со стороны населения остается крайне низким», — поясняет аналитик.

Кроме депозитов

Альтернативных вариантов вложить валюту у инвесторов не так

много, признают опрошенные финансисты. Среди других финансовых инструментов, которые позволяют инвестировать в валюту, эксперты в первую очередь называют еврооблигации крупных российских эмитентов. «Найти евробонды крупных компаний с доходностью выше депозитной раза в полтора совсем несложно», — говорит аналитик «Алор Брокер» Сергей Королев. По его мнению, покупка валютных облигаций Сбербанка и Альфа-банка сейчас выглядит привлекательной инвестиционной идеей. К примеру, доходность выпусков еврооблигаций Альфа-банка в долларах с погашением в 2019 и 2021 годах, по данным Bloomberg, сейчас составляет 3,6 и 3,8%, долларские облигации Сбербанка с погашением в 2019 году — 2,7–3,6%.

С ним соглашается эксперт ФГ «БКС» Иван Копейкин, который также выделяет еврооблигации крупных российских банков. По его мнению, эти бумаги по-прежнему остаются надежным инструментом вложений, несмотря на негативный информационный фон, сложившийся вокруг некоторых коммерческих банков в последнее время. В то же время финансист отмечает, что евробонды характеризуются высоким порогом входа — на покупку этих бумаг нужно \$100–200 тыс.

«Если у инвестора таких денег нет, он может вложиться в ETF (биржевые инвестиционные фонды), выбрав фонд, ориентированный на определенный валютный индекс», — рассказывает Королев. — Там порог входа минимальный — от 1 тыс. руб. Доходность будет в районе 4–5% годовых». ■

Максимальные ставки по вкладам на сумму \$1 тыс. и €1 тыс. в 15 крупнейших банках, %

Банки ранжированы по объему привлеченных средств физлиц, по данным Frank RG. ● — ставка повысилась

Банк	3 месяца		6 месяцев		12 месяцев		Название вклада
	\$	€	\$	€	\$	€	
Сбербанк	0,01	0,01	0,1	0,01	0,45	0,01	«Сохраняй», «Пополняй», «Управляй»
ВТБ 24	—	—	—	—	—	—	Минимальная сумма открытия вклада в офисе — \$3 тыс. и €3 тыс.
Альфа-банк	0,55	0,01	0,85	0,01	1,45	0,15	«Победа+», «Премьер+»
Газпромбанк	0,08	0,01	0,7	0,01	1,1	0,08	«Газпромбанк -Сбережения»
Россельхозбанк	0,15	0,01	0,85	0,01	1,25	0,1	«Доходный»
ВТБ Банк Москвы	0,05	0,01	0,3	0,01	0,45	0,01	«Максимальный доход», «Максимальный рост», «Максимальный комфорт»
СМП Банк*	—	—	1,85	0,4	1,85	0,4	«Максима+»
Промсвязьбанк	0,15	—	0,5	—	1,3	0,05	«Мой доход», «Моя выгода», «Моя копилка»
«Открытие»	0,2	0,1	0,5	0,1	1,19	0,2	«Основной доход»
Бинбанк	0,55	0,25	1,3	0,4	1,65	0,8	«Максимальный процент»
Росбанк	—	—	0,1	—	0,3	—	«150 лет надежности»
МКБ	0,75	0,01	1,1	0,35	1,45	0,7	«Все включено» тариф «Максимальный доход»
Совкомбанк	—	—	—	—	—	—	Минимальная сумма открытия вклада — \$5 тыс. и €5 тыс.
банк «Санкт-Петербург»	—	—	0,1	0,01	1	0,01	«Стратег», «Депозит», «Рантье»
Московский индустриальный банк	0,15	0,1	0,25	0,2	0,75	0,35	«Накопительный», «Классический»
Средняя ставка	0,26	0,06	0,65	0,14	1,09	0,24	

*впервые присутствует в выборке

Источник: данные с официальных сайтов банков по состоянию на 21 августа 2017 года