

Чем проект онлайн-заказа грузовиков привлечет Amazon и eBay **с. 14**

На каких клиентов рассчитывает «грузовой Uber» **с. 14**

Кто еще пытался создать приложения для дальнбойщиков **с. 14**

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



Юрий Белонощенко

Как работает франшиза «Бэби-клуба»

СВОЙ БИЗНЕС, с. 18

ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

ПОЛИТИКА

ЭКОНОМИКА

ЛЮДИ

БИЗНЕС

ДЕНЬГИ

29 октября 2015 Четверг No 199 (2216) WWW.RBC.RU

КУРСЫ ВАЛЮТ
(ЦБ, 29.10.2015)



\$1=

₽65,32



€1=

₽72,14



ЦЕНА НЕФТИ BRENT (BLOOMBERG, 28.10.2015, 19.00 МСК) \$49,01 ЗА БАРРЕЛЬ



ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА, 28.10.2015) 854,74 ПУНКТА



МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ РОССИИ (ЦБ, 16.10.2015) \$377,3 МЛРД

ДЕЛО ЮКОСА Во Франции арестован пакет ВГТРК в телеканале Euronews

Помеха в эфире

ИВАН ТКАЧЕВ, СЕРГЕЙ СОБОЛЕВ

Среди российских активов, арестованных за границей по искам бывших акционеров ЮКОСа, оказались и принадлежащие ВГТРК 7,5% акций европейского телевещателя Euronews.

EURONEWS ПОД АРЕСТОМ

Среди активов, арестованных за границей по искам бывших акционеров ЮКОСа, есть и принадлежащие ВГТРК 7,5% акций французской Euronews S.A., управляющей одноименным телеканалом, рассказал РБК российский федеральный чиновник. В пресс-службе ВГТРК подтвердили эту информацию.

Французская Euronews S.A. управляет одноименным телеканалом, запущенным в 1993 году и сейчас вещающим круглосуточно на 13 языках, в том числе и русском. Программы Euronews, по его собственным данным, доступны 425 млн домохозяйств в 158 странах.

Представитель Euronews Софи Буржен не смогла прокомментировать запрос РБК. Директор GML (бывшая Group Menatep Ltd) Тим Осборн, представляющий интересы бывших акционеров ЮКОСа, в среду был недоступен для комментариев.

Наложный на принадлежании российскому госхолдингу акции арест никак не повлиял на деятельность ни Euronews, ни ВГТРК, утверждает источник, близкий к французскому вещателю.



ФОТО: Дмитрий Азаров/Коммерсантъ

Покупку доли в Euronews примерно 15 лет назад в ВГТРК называли делом международного престижа (на фото — гендиректор холдинга Олег Добродеев, 2011 год)

Окончание на с. 7

РАССЛЕДОВАНИЕ

18 млрд рублей на войну

МАКСИМ СОЛОПОВ, АЛЕКСАНДР АРТЕМЬЕВ

Операция в Сирии обходится Минобороны как минимум в \$2,5 млн ежедневно, свидетельствуют подсчеты РБК. Эти расходы пока укладываются в оборонный бюджет на 2015 год, но длительная операция потребует дополнительных трат.

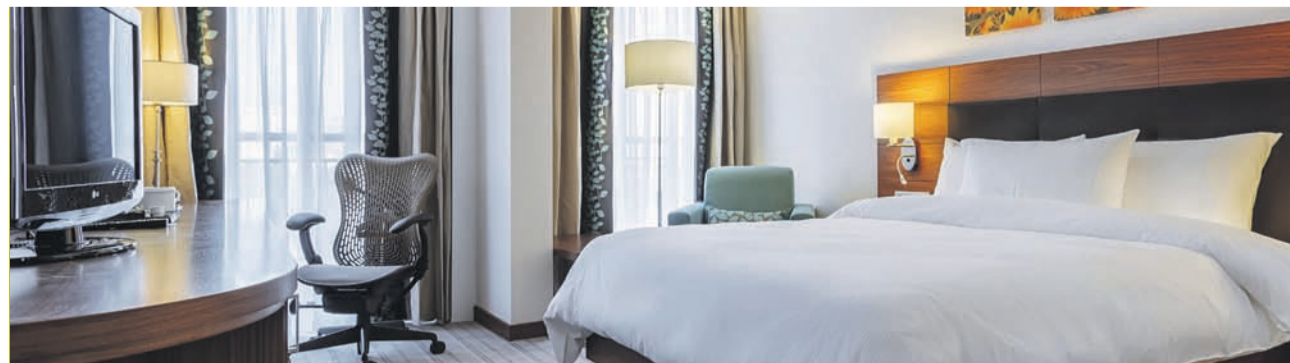
Участие российских вооруженных сил в военной операции в Сирии не потребует дополнительных расходов бюджета в 2015 году, говорил 2 октября министр финансов России Антон Силуанов. «У нас все это делается в пределах бюджета Министерства обороны, дополнительных расходов в текущем году мы нести не будем», — уточнил он. Точных цифр стоимости войны никто из официальных лиц пока не называл.

Окончание на с. 2



ПОДПИСКА: (495) 363-11-01

С НАМИ ХОРОШО



Ресторан и бар

Завтрак: «шведский стол» и блюда по меню

Wi-Fi интернет, услуги бизнес-центра и посещение фитнес-клуба – бесплатно

Москва • Калуга • Киров • Краснодар
Красноярск • Пермь • Уфа • Астана • Ульяновск

Только лучшие цены при бронировании на сайте **HGI.com**

*С правилами и условиями можно ознакомиться на сайте HGI.com Реклама



РБК
ежедневная
деловая
газета

16+

Ежедневная деловая газета РБК
Главный редактор:
Максим Павлович Солюс
Заместители главного редактора:
Петр Мироненко, Юлия Ярош
Выпуск: Дмитрий Иванов
Руководитель фотослужбы:
Алексей Зотов
Фоторедактор: Наталья Славгородская
Верстка: Константин Кузниченко
Корректур: Марина Колчак
Инфографика: Олеся Волкова,
Андрей Ситников

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК
Шеф-редактор проектов РБК:
Елизавета Осетинская
Главный редактор rbc.ru
и ИА РосБизнесКонсалтинг:
Роман Баданин
Заместители главного редактора:
Ирина Малкова, Надежда Иваницкая,
Владимир Моторин
Главный редактор журнала РБК:
Валерий Игуменов
Заместители главного редактора:
Андрей Бабицкий, Анфиса Воронина
Арт-директор: Ирина Борисова
Руководитель фотослужбы:
Варвара Гладкая

Руководители направлений –
заместители главного редактора
Банки и финансы: Елена Тофанюк
Индустрия и энергоресурсы: Петр Кирьян
Информация: Игорь Терентьев
Политика и общество: Максим Гликин
Спецпроекты: Елена Мязина

Редакторы отделов
Медиа и телеком: Полина Русяева
Международная жизнь:
Александр Артемьев
Мнения: Николай Гришин
Потребительский рынок:
Ксения Шамакина
Свой бизнес: Владислав Серегин
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 «РБК Медиа»
Газета зарегистрирована в Федеральной
службе по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых
коммуникаций.
Свидетельство о регистрации средства
массовой информации ПИ № ФС77-59174
от 3 сентября 2014 года.

Издатель: ООО «БизнесПресс»
117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78,
стр. 1
E-mail: business_press@rbc.ru
Генеральный директор: Екатерина Сон

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

Директор по маркетингу:
Андрей Синорский
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 № 2583
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», 2015

Сколько Россия тратит на операцию в Сирии

18 млрд рублей на войну



Стоимость российской военной операции в Сирии — государственная тайна, но, похоже, она превышает стоимость просто «крупных учений», вопреки утверждениям чиновников

➔ Окончание. Начало на с. 1

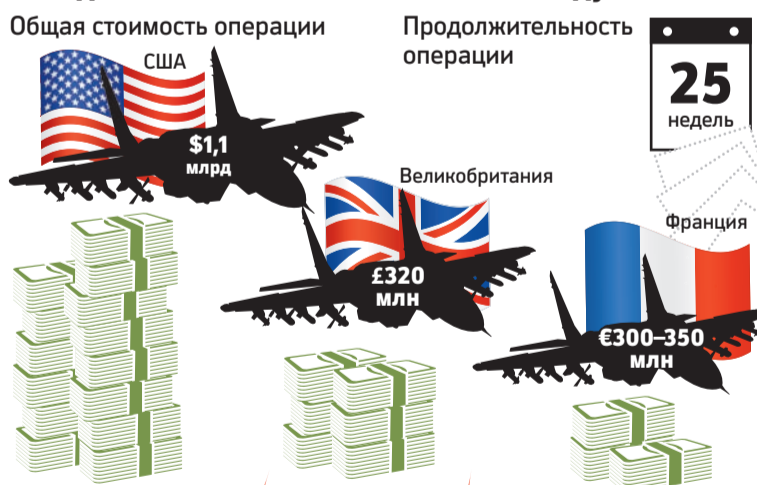
«Не дороже крупных учений, скажем на Дальнем Востоке» — этими словами описали РБК стоимость операции сразу два высокопоставленных чиновника — в Кремле и правительстве. Похожую оценку давал и бывший министр финансов России, глава Комитета гражданских инициатив Алексей Кудрин. «Я бы назвал эти действия расширенными долгосрочными учениями, поскольку задействованы только воздушные силы, обслуживающие контингент. Это не такая дорогостоящая операция. Она намного дешевле того, что связано с Восточной Украиной», — сказал Кудрин РБК.

КАК СЧИТАЮТ ВОЕННЫЕ РАСХОДЫ

Похожая на российскую операцию в Сирии 25-недельная военная кампания Великобритании в Ливии в 2011 году с использованием главным образом морской авиации и крылатых ракет стоила £320 млн, следует из официальных данных, собранных библиотекой палаты общин. Таким образом, один день войны стоил £1,82 млн (174,5 млн руб., здесь и далее расчет по курсу ЦБ РФ на 27.10.15).

Британская методика подсчета затрат заключалась в суммировании нескольких статей расходов — выплат «боевых» военным и гражданским специали-

Сколько стоила военная кампания западных союзников в Ливии в 2011 году



Стоимость одного дня войны:
(расчеты по курсу ЦБ РФ на 27.10.2015)



Источники: конгресс США, Министерство обороны Франции, библиотека палаты общин Великобритании

стам без учета заработной платы и других регулярных выплат, инфраструктурных затрат, включая содержание и поддержку объектов движимого и недвижимого имущества, используемого

при осуществлении операции, обеспечения связью и услугами ИТ, обслуживания военной техники (поддержание и ремонт), расходов на услуги фрахта гражданских судов, наем до-

полнительного оборудования и транспорта, подготовку кадров, трат на медицинские и социальные нужды, питание и административные потребности, расход запасов (ГСМ, медицинское оборудование, одежда, вооружение, инженерное и техническое имущество), амортизационные расходы, а также бюджетных резервов на нужды судебно-претензионной работы.

Франция, использовавшая в ходе той же операции 4621 бомбу и ракеты (данные Министерства обороны), потратила на кампанию около €300–350 млн (€1,7–2 млн, или 117–138 млн руб. в день). По позициям противника в Ливии было запущено 15 авиационных крылатых ракет SCALP стоимостью €626 тыс. каждая, 225 высокоточных бомб AASM (€350 тыс. каждая), 950 американских бомб семейства GBU (от €52,1 до €67 тыс. каждая) и 431 ракета «земля — воздух» Hot (€40 тыс. каждая).

Американское участие, говорят представленные Белым домом конгрессу данные, обошлось в \$1,1 млрд (\$6,29 млн, или 393 млн руб. в день).

РБК пытался подсчитать расходы по методике, аналогичной британской. Однако отдельные данные оказались недоступны, в том числе из-за секретности бюджета Минобороны. Таким образом, представленные далее расчеты — минимум затрат, которые Россия может нести.

ФОТО: РИА Новости

КАКИМИ СИЛАМИ ВОЮЕТ РОССИЯ

Авиагруппа Воздушно-космических сил (ВКС) России на базе Хмеймим возле сирийского города Латакия состоит из более чем 50 самолетов и вертолетов, заявил в начале военной операции официальный представитель Минобороны Игорь Конашенков. Среди них — эскадрилья модернизированных штурмовиков Су-25СМ (12 машин), эскадрилья фронтовых бомбардировщиков Су-24М (12 машин), отдельное звено многоцелевых бомбардировщиков Су-34 (шесть машин), отдельное звено истребителей Су-30СМ (четыре машины), эскадрилья многоцелевых вертолетов Ми-8МТВ (12 машин) и эскадрилья ударных Ми-24 (12 машин), уточняет собеседник РБК, близкий к ВКС. Почти вся перечисленная техника управляется двумя пилотами.

Единственные дополнительные выплаты из бюджета, выплачиваемые российским военным за участие в сирийской операции, — это суточные за командировку на территорию иностранного государства

Непосредственно в боевых действиях участвуют только самолеты, вертолеты используются для охраны периметра базы и 80-километрового отрезка шоссе вдоль берега, который соединяет аэродром с пунктом материально-технического обеспечения ВМФ России в порту Тартус. Вертолеты также могут быть задействованы в чрезвычайных ситуациях — поисковых операциях для спасения катапультированных российских летчиков и решения других «специальных задач», рассказал собеседник РБК. В официальных сводках Минобороны также упоминаются только авиаудары бомбардировщиков Су-25, Су-24 и Су-34, воздушное прикрытие которых «на постоянной основе осуществляется истребителями Су-30».

Кроме того, военные, по словам Конашенкова, «осуществляют круглосуточный мониторинг обстановки» в районах боевых действий беспилотными летательными аппаратами (БПЛА) и съемку местности со спутников ВКС. Телеканал Минобороны России «Звезда» сообщал еще и об использовании в Сирии новейшего российского самолета-разведчика Ил-20.

Для поддержания инфраструктуры авиагруппировки в Латакии развернуты отдельный батальон аэродромно-технического обеспечения и отдельный батальон связи и радиотехнического обеспечения (около 200 человек в каждом). Охрану баз Хмеймим и Тартус обеспечивает усиленная батальонно-тактическая группа из бойцов 812-й бригады морской пехоты Черноморского флота (около 600 человек).

СУТОЧНЫЕ И ПАЕК

Единственные дополнительные выплаты из бюджета, выплачиваемые российским военным за участие в сирийской операции, — это суточные за командировку на территорию иностранного государства, объясняет занимающийся защитой прав военнослужащих член СПЧ Сергей Кривенко.

Размер суточных определяет приказ министра обороны №2700 «Об утверждении поряд-

ка обеспечения денежным довольствием военнослужащих Вооруженных сил Российской Федерации», уточнил собеседник РБК среди военных. Согласно документу, военнослужащим, направленным в служебные командировки на территории иностранных государств, а также проходящим службу в частях, дислоцированных за границей, выплачиваются суточные в размерах, установленных по согласованию с Минфином и МИДом на основании постановления правительства от 26 декабря 2005 года №812 «О размере и порядке выплаты суточных в иностранной валюте и надбавок к суточным в иностранной валюте при служебных командировках на территории иностранных государств работников организаций, финансируемых за счет средств федерального бюджета».

В приложении к последнему документу перечислены конкретные суммы суточных для каждой страны. В Сирии это \$62. Однако в приказе Минобороны оговаривается, что военные, направленные за границу для выполнения задач в зонах вооруженных конфликтов «при условии организации питания по месту службы», могут рассчитывать на выплаты в размере 30% от установленных (в рублях по курсу Центробанка на дату фактической выплаты). Таким образом, дополнительное довольствие каждого российского военного в Сирии составляет \$18,6 в день. В приказе Минобороны не делается различий в размере суточных для офицеров, прапорщиков, сержантов или рядовых контрактников.

Кроме того, военные в Сирии могут рассчитывать на коэффициент за службу в условиях пустыни (+20% к окладу). Однако собеседники РБК из Минобороны утверждают, что к служащим в Латакии и Тартусе такие надбавки не применяются: для этого необходимо принятие специального постановления правительства.

Численность российского контингента в Сирии, включая морпехов, летчиков, два батальона аэродромно- и радиотехнического обеспечения, командный состав, моряков, расчеты средств ПВО и радиоэлектронной борьбы, а также гражданских специалистов, составляет примерно 1600 человек, заверили РБК два источника, близких к Минобороны. Эти данные косвенно подтверждает репортаж российского «Первого канала» из Сирии, в котором упоминается передвижная хлебопекарня, ежедневно изготавливающая более тонны хлеба. Нормы военного пайка, закрепленные постановлением правительства от 29 декабря 2007 года №946 «О продовольственном обеспечении военнослужащих и некоторых других категорий лиц, а также об обеспечении кормами (продуктами) штатных животных воинских частей и организаций в мирное время», включают в себя от 500 г (для летчиков) до 700 г (для моряков) хлеба двух видов (из пшенично-ржаной и просто пшеничной муки). Взят за среднюю норму 600 г хлеба, мож-

но рассчитать, что пекарня выпекает чуть больше 1600 порций хлеба в сутки.

При расчете суточных \$18,6 на человека дополнительное содержание такого контингента обходится бюджету примерно в \$30 тыс. в сутки (1,9 млн руб.).

В пресс-службе Минобороны не ответили на официальный запрос РБК о дополнительных выплатах и социальных гарантиях российским военным в Сирии.

В телерепортажах из Сирии упоминается, что питание солдат

и офицеров организовано с помощью военно-полевых кухонь. Военный обозреватель «Комсомольской правды» Виктор Баранец назвал рацион военнослужащих на российских базах в Латакии и Тартусе «усиленным». Приказом министра обороны №888 утверждено «Руководство по продовольственному обеспечению военнослужащих ВС РФ и некоторых других категорий лиц, а также обеспечению кормами (продуктами) и подстилочными материалами штатных животных воинских ча-

стей в мирное время». В нем перечислены нормы общеевойскового, летного и морского пайков, в том числе для проходящих службу в зоне военных конфликтов на территории иностранных государств. Точная стоимость суточного пайка указана в закрытой части бюджета. Эксперт Центра военного прогнозирования Института политического и военного анализа Анатолий Цыганок называет корректной для расчетов сумму 600–800 руб. на одного бойца в сутки. →

БОЛЬШЕ ЧЕМ ЛЕГЕНДА



NAVITIMER 46 мм

Реклама



КОНСУЛ
ШВЕЙЦАРСКИЕ ЧАСЫ
ЮВЕЛИРНЫЕ УКРАШЕНИЯ
8-800-200-80-05

→ Согласно этим оценкам, питание контингента в 1600 военнослужащих обходится бюджету в сумму около 1 млн руб. в сутки (около \$16,5 тыс.).

Организацией питания российских военнослужащих занимается учрежденное Минобороны ОАО «Военторг». Представитель компании отказался обсуждать с РБК обслуживание воинского контингента в Сирии и стоимость ежедневного рациона бойцов.

БОЕВОЙ ВЫЛЕТ

Согласно официальным данным Минобороны, с 30 сентября по 24 октября российские самолеты с авиабазы Хмеймим совершили 934 боевых вылета. В среднем 37 вылетов в сутки. Среди машин, участвующих в боевых вылетах, упоминаются Су-24М, Су-25, Су-34 и Су-30. Средняя стоимость боевого вылета российского бомбардировщика или истребителя является гостайной. «Таковыми расчетами занимаются несколько НИИ Минобороны, и даже боевые летчики имеют очень приблизительные знания о финансовой стороне вопроса», — объяснил собеседник РБК, близкий к ВКС России.

«В стоимость полета входят затраты на топливо на основе керосина, — перечисляет собеседник РБК, — кислород для системы жизнеобеспечения экипажа, нейтральный газ (азот) для поддержания давления в топливных баках и предотвращения их воспламенения при повреждении, электричество от аэродромного источника питания для запуска двигателей и бортовых систем самолета, а также расходы на аэродромный транспорт для летчиков и персонала, тягачи для самолетов, автомобили для подвоза тормозного парашюта и боеприпасов, дежурную аэродромную технику — пожарные и санитарные машины». Также в расходы для полетов входит постоянное поддержание взлетно-посадочной полосы в надлежащем состоянии: для этого необходима регулярная работа поливочных машин и вакуумно-уборочной машины (пылесоса). Итого для подготовки каждого полета необходимо задействовать более десятка спецавтомобилей, резюмирует источник РБК. Можно учитывать еще и амортизацию техники и подготовку пилотов и наземного персонала, добавил он.

Различные методики расчетов дают отличающиеся данные о стоимости одного часа полета: в диапазоне от 4 млн до 7 млн руб., или 5 млн руб. в среднем, говорит источник РБК, знакомый с организацией боевых вылетов. По его словам, разница между расходами на полет Су-25, Су-24 или Су-34 невелика. Собеседник РБК, близкий к руководству одного из крупных оборонных предприятий, считает адекватной оценку в 3,5 млн руб. за боевой вылет продолительно-

Неделя боевых операций в Сирии обходится российскому бюджету более чем в 1 млрд руб.

Дана примерная оценка составных расходов. Расчеты произведены по курсу ЦБ на 27.10.2015

Ежедневные рейсы самолетов Ил-76, а также семь рейсов самолетов Ан-124 из Моздока в Латакию:



1 полет Ил-76: \$50 тыс. — \$100 тыс.

1 полет Ан-124: \$90 тыс. — \$180 тыс.

Доставка грузов для операции в Сирии морем



Ежедневная эксплуатация одного судна — не менее \$2 тыс.

Довольствие войск, участвующих в операции в Сирии



Паек летчика или матроса — 600–800 руб. в сутки

Ежедневная стоимость питания контингента из 1600 человек — 1 млн руб.

Дополнительное довольствие каждого российского военного за участие в сирийской операции — \$18,6 в день

Ежедневные затраты на дополнительное довольствие для контингента из 1600 человек — около \$30 тыс. в сутки

Боевые вылеты российских самолетов



Стоимость боевого вылета в пределах: ближнего радиуса — 3,5 млн руб. среднего и дальнего радиуса — 5,5 млн руб.

Соотношение боевых вылетов ближнего радиуса и среднего и дальнего радиусов составляет 80% к 20%

Итого расходы в неделю, млн руб.:

32,9

8,75

7

13,3

1022

Всего в неделю: 1083,95

Источник: РБК, данные редактора издания «Морской бюллетень» Михаила Войтенко

стью один час. Цифры 3–5 млн руб. «близкими к правде» назвал и Анатолий Цыганок.

В Сирии боевые вылеты делятся на три категории по радиусу дальности полета от авиабазы — ближний, средний и дальний. Судя по официальным сводкам операции (РБК изучил местонахождение упомянутых районов бомбометания), около 80% вылетов совершается в пределах ближнего радиуса — в провинциях Идлиб, Хама, Хомс и окрестностях Дамаска. Такой вылет длится не более 40 минут, говорит собеседник РБК, близкий к ВКС. Остальные полеты на расстояние среднего и дальнего радиуса (провинции Ракка, Дер-эз-Зор и Аль-Хасака), составляют не более 20%. Продолжительность этих полетов — от 1 до 1,5 часа.

В каждом полете бомбардировщики Су-25, Су-24М и Су-34 расхо-

дуют боеприпасы. В официальных сводках упоминаются 500-килограммовые корректируемые авиабомбы (КАБ-500), 500-килограммовые бетонобойные бомбы (БЕТАБ-500) и ракеты «воздух — земля» Х-29Л с лазерным наведением. Однако, судя по фото- и

Различные методики расчетов дают отличающиеся данные о стоимости одного часа полета: в диапазоне от 4 млн до 7 млн руб., говорит источник РБК, знакомый с организацией боевых вылетов

видеорепортажам, большая часть применяемых боеприпасов — это неуправляемые фугасные и фугасно-осколочные авиабомбы (ФАБ-500, ФАБ-250 и ОФАБ-250), стоимость которых, как и БЕТАБ, можно сравнить со стоимостью металлолома, говорит собеседник РБК. «Если не расходовать эти боеприпасы в учебно-боевых вылетах, то придется тратить деньги на утилизацию таких боеприпасов. КАБ и ракеты типа Х-25, Х29 — более дорогое удовольствие. В советских летных училищах КАБ по стоимости сравнивали с новой «Волгой» — ГАЗ-24», — говорит собеседник РБК.

По его словам, современная стоимость КАБ с лазерным наведением для ВКС России — 100–150 тыс. руб., чуть дороже ракеты типа Х29Л.

При использовании шести—восьми точек подвеса на каждом самолете (полный боезапас) стоимость расходуемых боеприпасов за один вылет Су-25, Су-24 или Су-34 составит не больше 500 тыс. руб. Вылеты истребителей Су-30, которые сопровождают бомбардировщики,

обходятся без расхода боезапасов. Сводки Минобороны, в свою очередь, не дают статистики боевых вылетов бомбардировщиков и истребителей отдельно.

Таким образом, приблизительная стоимость боевого вылета в пределах ближнего радиуса — 3,5 млн руб., в пределах среднего и дальнего радиуса — 5,5 млн. При указанном соотношении (80 и 20%) все боевые вылеты за первые 25 дней операции обошлись бюджету в 3,6 млрд руб., или 146 млн руб. в сутки (\$2,4 млн).

КРЫЛАТЫЕ РАКЕТЫ

В день рождения президента России Владимира Путина, 7 октября, четыре корабля Каспийской фло-

тилии выполнили 26 пусков крылатых ракет «Калибр» по позициям боевиков запрещенного в России «Исламского государства». О результате удара министр обороны Сергей Шойгу доложил на встрече с российским лидером, которую продемонстрировали все государственные телеканалы.

Стоимость ракет «Калибр» также охраняется гостайной. Однако известно, что в 2006 году правительство Индии одобрило покупку 28 крылатых ракет этого типа в экспортном варианте (Klub-S 3M-14E) за \$184 млн.

Однако, не зная деталей контракта, судить по нему о стоимости одной ракеты невозможно, предупреждает редактор журнала «Национальная оборона» Игорь Коротченко (если разделить всю сумму на количество ракет, стоимость одной — \$6,5 млн). Скорее всего, в цену включено: подготовка персонала, модернизация кораблей ВМФ Индии, навигационное оборудование и т.д., говорит Коротченко. Кроме того, Минобороны получает оружие по ценам существенно ниже экспортных, уверяет он.

В таком случае корректнее сравнивать «Калибр» с американским аналогом «Томагавк», говорит Цыганок. Один пуск «Томагавка» обошелся бюджету Пентагона, согласно официальному отчету ведомства перед конгрессом, в \$1,5 млн.

Еще большую стоимость одного пуска ракеты «Калибр» (\$2 млн) назвал в интервью изданию Oilprice экс-сотрудник Института США и Канады Игорь Сутягин, осужденный в России за шпионаж и проживающий в США. Коротченко считает, что стоимость «Калибра» все-таки существенно ниже «Томагавка» и составляет примерно \$750–900 тыс. за один пуск.

Таким образом, по разным подсчетам, удар крылатыми ракетами из акватории Каспийского моря по территориям сирийских повстанцев мог обойтись бюджету в сумму от \$20 млн до \$60 млн (от 1,25 млрд до 3,75 млрд руб.).

ТРАНСПОРТНАЯ АВИАЦИЯ И ФЛОТ

Снабжение российского контингента по воде поддерживается через базу в Тартусе. По данным Интерфакса, непосредственно в порт Латакии из Новороссийска совершают рейсы большие морские танкеры (БМТ) проекта 1599-В Черноморского, Балтийского и Северного флотов «Иван Бубнов», «Сергей Осипов», «Генрих Гасанов» и танкер «Лена» проекта 577. Каждый танкер проекта 1599-В способен перевозить 1000 т авиатоплива, 2050 т дизельного топлива, 8250 т мазута, до 220 т сухих грузов и продовольствия. Кроме того, часть российской техники и людей в Сирию доставили большие десантные корабли Черноморского флота.

Назвать стоимость транспортировки грузов военными кораблями по просьбе РБК эксперты затруднились. Однако редактор издания «Морской бюллетень» Михаил Войтенко рассказал РБК о затратах военных на приобретение дополнительных гражданских сухогрузов для операции в Сирии. По его данным, речь идет примерно о десяти сухогрузах, включая «Александр Ткаченко», «Новороссийск» и «Вологда-50» (до покупки военными турецкое судно «Дадали»).

Другие оценки войны в Сирии

Ранее свои попытки посчитать расходы России на операцию в Сирии делали британский аналитический центр IHS Jane's и издание «Коммерсант-Деньги». По оценке британцев, операция России в Сирии обходится, по самым скромным подсчетам,

в \$2,4 млн в день, однако реальные расходы могут достигать \$4 млн в сутки. Издание «Коммерсант-Деньги», основываясь на прогнозах экспертов, оценило стоимость операции в Сирии продолжительностью один год в €1 млрд, или €2,7 млн в сутки.

Каждый из них Войтенко оценивает в \$1,5 млн, а их ежедневная эксплуатация, по его словам, обходится минимум в \$2 тыс. в сутки для каждого. Таким образом, приобретение десятка судов обошлось военным в \$15 млн (937 млн руб.), а ежедневные затраты на их использование — в \$20 тыс. (1,250 млн руб.).

«Воздушный мост» группировки с Россией поддерживают транспортные Ан-124 «Руслан» и Ил-76. Для перевозок командного состава используются специальные Ту-154. Только в первой половине сентября, когда шла подготовка российской операции в Сирии, Министерство обороны США зафиксировало семь рейсов российских транспортников Ан-124 в Латакию, сообщил телеканал Fox News, ссылаясь на источники в Пентагоне. Рейсы военно-транспортных Ил-76 совершаются в Сирию ежедневно, сообщил в эфире радио «Комсомольская правда» военный обозреватель Виктор Баранец. Подсчитать точное количество всех рейсов военно-транспортной авиации за время операции невозможно из-за отсутствия официальных данных.

Если подсчитывать только расходы на ежедневные полеты Ил-76 из Моздока в Латакию (по словам источника на рынке авиаперевозок, от не менее \$50 тыс. до \$100 тыс.) и семь рейсов Ан-124 (от \$90 тыс. до \$180 тыс.), то только за первые 25 дней операции авиатранспорт

18 млрд руб. — много или мало?

Какие сопоставимые траты запланированы в бюджете России на 2016 год, млрд руб.



Источник: проект бюджета России на 2016 год

Иллюстрации: Depositphotos

стоил российской армии не меньше \$1,9 млн, или \$75 тыс. в сутки (4,7 млн руб.).

Таким образом, по самым заниженным оценкам без учета

расходов на подготовку операции, реконструкцию аэродрома в Латакии и возведение временных жилых конструкций стоимость ведения боевых действий

российской группировки в Сирии обходится бюджету более чем в \$2,5 млн, или 156 млн руб. в день (2,4 млн — на боевые вылеты и еще не меньше \$160 тыс. — на пита-

ние, суточные выплаты, морской и воздушный транспорт). Это дает примерно 1 млрд руб. в неделю. Еще по меньшей мере \$20 млн стоил залп ракетами «Калибр» и \$15 млн — приобретение дополнительных гражданских судов.

При сохранении прежних темпов операции до конца года она может обойтись бюджету в 18 млрд руб. в текущем году (с учетом уже понесенных расходов на покупку сухогрузов и пуск крылатых ракет). В проекте бюджета 2016 года на статью «национальная оборона» предполагается выделить 3,145 трлн руб., на 258,9 млрд руб. больше, чем в 2015 году.

Расход боеприпасов, ГСМ и других ресурсов пока осуществляется за счет лимитов, заложенных тыловикиами на учебно-боевую подготовку в 2015 году, уверяет собеседник РБК, близкий к ВКС. С ним согласны и большинство военных экспертов, опрошенных РБК, по мнению которых операция в Сирии укладывается в плановый бюджет Минобороны на 2015 год.

В том, что расход ресурсов уложится в выделенные на учения лимиты, сомневается военный эксперт Анатолий Цыганок. «Во время крупных учений у нас, как правило, расходуются чуть ли не весь годовой запас. В Сирии количество вылетов и дополнительные расходы будут все-таки существенно больше», — резюмирует он. ▣



РБК ЖУРНАЛ

ТЕМА НОМЕРА:
ЖЕНЩИНЫ В БИЗНЕСЕ

УЖЕ В ПРОДАЖЕ
ТАКЖЕ В ЦИФРОВЫХ КИОСКАХ



RBC.RU

РЕКЛАМА
16 +

ООО «БизнесПресс», 117393, г. Москва, ул. Профсоюзная 78, стр. 1, ОГРН067746826070

* Chief Executive Officer — главный исполнительный директор

Россия создала центр для борьбы с бывшими акционерами нефтяной компании

Главный по ЮКОСу

ИВАН ТКАЧЕВ,
ОЛЬГА ВОЛКОВА,
ПЕТР НЕТРЕБА

Борьба России с бывшими акционерами ЮКОСа теперь сосредоточена в одном «командном центре» — им стала практически неизвестная, созданная в 2015 году автономная некоммерческая организация под руководством бывшего дипломата.

Россия, вынужденная отбиваться от притязаний бывших акционеров ЮКОСа на зарубежных фронтах, впервые сосредоточила оборону в одном центре — автономной некоммерческой организации «Международный центр правовой защиты» (МЦПЗ). Такой ответственный процесс станет для центра первым: МЦПЗ был создан в начале 2015 года. Как раз тогда акционеры ЮКОСа начали активно регистрировать гагское решение в западных судах.

Минюст России заключил контракт с АНО «МЦПЗ» на оказание комплексных услуг по координации всех юридических действий по защите российских госактивов в зарубежных юрисдикциях от притязаний бывших акционеров ЮКОСа, сообщили РБК два несвязанных источника в правительстве. Местные адвокаты, работающие на Россию в зарубежных юрисдикциях, получают инструкции от МЦПЗ и отвечают перед ним, подтвердил РБК партнер White & Case в Лондоне и Москве Дэвид Голдберг (White & Case — одна из таких фирм).

МЦПЗ выступает как интегратор и координатор этих защитных юридических действий. Потребность в таком координационном центре возникла после того, как дело ЮКОСа вступило в принципиально новую фазу: в июле 2014 года международный арбитраж в Гааге присудил мажоритарным акционерам ЮКОСа компенсацию в \$50 млрд, Россия платить отказалась, после чего истцы начали полномасштабную «охоту» за суверенными активами с целью принудительного исполнения гагского решения.

Про МЦПЗ известно немного. Организация была зарегистрирована в феврале 2015 года, следует из данных на портале Минюста. У нее два учредителя — Институт государства и права Российской академии наук (ИГП РАН), правопреемник Института советского строительства при Коммунистической академии, и Институт законодательства и сравнительного правоведения при правительстве РФ (ИЗИСП).

Возглавляет МЦПЗ бывший директор департамента экономического сотрудничества МИДа Андрей Кондаков. Этот пост он занимал с 2002 по 2007 год. Затем, с 2007 по 2010 год, Кондаков был президентом Черноморского банка торговли и развития (ЧБТР) — международной организации со



Минюст России (на фото — его глава Александр Коновалов) выбрал единого координатора всех юридических действий по защите российских госактивов за рубежом

штаб-квартирой в Греции. Под его руководством совет директоров банка одобрил 83 проекта на общую сумму €900 млн, говорится на странице Кондакова в LinkedIn. Также он входил в наблюдательный совет «Еврофинанс Моснарбанка», основанного российскими госбанками для обслуживания операций за границей.

ШЕСТЬ СТРАН И ТРИ ЮРФИРМЫ

Сейчас МЦПЗ координирует судебные процессы в шести странах — в Нидерландах (там Россия подала ходатайство в окружной суд Гааги об отмене арбитражного решения), Бельгии, Франции, Германии, Великобритании и США (в этих пяти юрисдикциях акционеры ЮКОСа добиваются признания и исполнения гагского арбитражного решения). В каждой стране непосредственно защищают Россию команды местных юристов: в США, Великобритании и Германии это международная White & Case, в Бельгии и Нидерландах — Nanotiau & van den Berg авторитетного профессора права Альберта Яна ван ден Берга, во Франции — De Gaulle Fleurance & Associés.

Партнер De Gaulle Fleurance Андреа Пинна подтвердил РБК, что его команда работает в интересах России во французских процессах по делу ЮКОСа, а Дэвид Голдберг из White & Case сообщил, что его лондонская команда добивается, чтобы гагские решения не могли быть исполнены в Англии.

Финансовые условия и другие детали контракта с МЦПЗ узнать не удалось. В системе госзакупок и в базе СПАРК такого контракта не нашлось. Пресс-служба Минюста не ответила на запрос РБК в среду. С представителями МЦПЗ связаться не удалось, включая гендиректора Андрея Кондакова.

КАК БЫЛО РАНЬШЕ

В разное время международным делом ЮКОСа занимались различные ведомства (Минфин, Минюст, МИД и т.д.), единого центра ответственности не было. Через некоторое время после поражения России в Гааге в июле 2014 года разоблачилась с экономическими последствиями вердикта было поручено первому вице-премьеру Игорю Шувалову. Но учитывая, что дело ЮКОСа сопряжено не столько с экономическими, сколько с

Сейчас МЦПЗ координирует судебные процессы в шести странах — в Нидерландах, Бельгии, Франции, Германии, Великобритании и США

правоохранительными и политическими вопросами, Шувалов «не горел желанием заниматься ЮКОСом», говорит источник, знакомый с ситуацией. Роль первого вице-преьера была в большей степени экспертной.

О том, что все дела ЮКОСа будут переданы в негосударственную структуру, РБК еще в июле

рассказывал источник в правительстве. По его словам, образована «специальная контора по координации» — туда переданы все дела по ЮКОСу. «Мы выделили этот вопрос из госуправления, потому что не хотим, чтобы этим занимались органы власти», — пояснил собеседник РБК, добавляя, что эта организация «будет получать от государства какую-то часть финансирования, на оплату наших поручений по защите интересов РФ».

«АГРЕССИВНАЯ КАМПАНИЯ»

Истцы «ведут агрессивную кампанию по приведению в исполнение [гагских] арбитражных решений по всему миру, предположительно с целью создать напряженность в отношениях Российской Федерации с другими суверенными государствами», говорится в ходатайстве России

в процессе обжалования этих приказов, слушания будут проходить в 2016 году. Параллельно «юковцы» могут арестовывать подпадающие российские активы в качестве обеспечительной меры (во Франции, например, с июня по июль 2015 года было произведено около 150 таких арестов).

Летом правительственный источник сообщил РБК, что прежде всего рассматривается угроза ареста недвижимого имущества РФ, и утверждал, что «все здания ФГУП «Госзагрансобственность», скорее всего, будут арестованы». Могут быть арестованы и некоторые посольские здания, если они не имеют дипломатического иммунитета. «Некоторые страны могут специально нарушать Венскую конвенцию и арестовывать это имущество, а потом после скандалов его отпустить», — говорил правительственный чиновник. Но стоят эти активы, по его словам, относительно недорого. Все имущество, которое можно арестовать, стоит не более \$3–4 млрд, но никак не \$50 млрд, говорил он.

В Англии подобные аресты невозможны до тех пор, пока суд не примет окончательного решения о признании или непризнании арбитражных решений. Там Россия пытается доказать прежде всего, что исполнение решения гагского арбитража находится вне юрисдикции английских судов. Слушание по существу вопроса состоится не ранее ноября 2016 года, и даже если суд подтвердит свою юрисдикцию, дальше начнется рассмотрение собственно вопроса о признании или непризнании гагского решения.

Параллельно окружной суд Гааги рассматривает ходатайство России об отмене арбитражных решений. Возможности пересмотреть по существу прошлогоднее решение гагского арбитража у России нет: оно окончательное, и выигравшие акционеры ЮКОСа теоретически могут идти с ним в суды 150 стран — участник Нью-Йоркской конвенции. Но у России есть шанс добиться отмены арбитражного решения в местном голландском суде по ограниченным основаниям (например, нарушение третейскими судьями своего мандата). Если голландский суд примет сторону России, суды в большинстве юрисдикций, скорее всего, откажутся исполнять арбитражное решение в пользу акционеров ЮКОСа. Правда, в таких странах, как Франция, Австрия или Бельгия, суды могут продолжить ориентироваться на вердикт арбитражного трибунала Гааги. 9 февраля 2016 года в окружном суде Гааги пройдут устные слушания по делу, в течение 2015 года стороны уже обменялись письменными аргументами, а решение суда будет вынесено, как ожидается, в апреле 2016 года. Если оно будет для России неудачным, будет возможность обжаловать его в апелляционном суде. ■

Во Франции арестован пакет ВГТРК в телеканале Euronews

Помеха в эфире

→ Окончание. Начало на с. 1

Но партнер юридической фирмы King & Spalding Илья Рачков отмечает, что арест активов означает «как минимум невозможность распоряжаться этими акциями, то есть отчуждать их, передавать право собственности». «Остальное зависит от решения суда: арест может также означать запрет передавать акции в залог, голосовать ими, получать по ним дивиденды и так далее», — поясняет Рачков. Юрист уточняет, что арест достаточно легко накладывается, но его можно попытаться опротестовать.

Какими бы ни были детали судебного решения, на дивиденды акционеры Euronews и так не могли рассчитывать. По данным французского реестра данных о компаниях, в 2014 году чистый убыток вещателя достиг почти €10,5 млн при выручке €51 млн. В 2013 году Euronews заработала €1,1 млн чистой прибыли при выручке почти €52,5 млн. В отчетности France Television указано, что убыток компании от участия

в Euronews в 2014 году составил €1,8 млн против €0,2 млн прибыли в 2013 году.

НЕ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ АУДИТОРИИ

ВГТРК стала акционером Euronews в 2001 году, купив 1,8% акций компании. Газета «Коммерсантъ» тогда оценивала сделку в \$250 тыс. В том же году программы Euronews стали транслироваться в России. В 2004 году доля ВГТРК в Euronews выросла до 16%. На увеличение своего пакета российский госхолдинг потратил около €3,5 млн, писал «Коммерсантъ».

До июля этого года акционерами Euronews помимо ВГТРК были еще 19 общественных или государственных телерадиокомпаний Европы и Северной Африки, а также местные власти трех французских регионов — города Лион, департамента Рона и региона Рона-Альпы. Крупнейшим акционером была France Television с пакетом почти 23%. Но летом этого года 53% в Euronews получила Media Globe Networks египетского миллиардера Нагиба Савириса. За

право контроля Савирис вложил в капитал Euronews €35 млн. Доли прежних владельцев пропорционально снизились. Пакет ВГТРК сейчас составляет около 7,5%.

Сейчас главный управляющий орган Euronews — наблюдательный совет из 15 членов, который возглавляет Нагиб Савирис. У ВГТРК есть одно место в совете, его занимает руководитель дирекции международных отношений холдинга Петр Федоров, указано на сайте Euronews. Наблюдательному совету подотчетен исполнительный совет, который состоит из гендиректора Майкла Питерса и редакционного директора

Люсиана Сарба. Этот совет ставит задачи управляющему комитету, в который наряду с Питерсом и Сарбом входят еще 8 топ-менеджеров Euronews. Семь из десяти членов управляющего комитета, в том числе гендиректор, номинируются телерадиокомпаниями-акционерами канала.

В России распространением программ Euronews занимается специальная структура ВГТРК — Европейская вещательная компания. У нее заключено лицензионное соглашение с Euronews S.A. на ретрансляцию в России и ей принадлежит лицензия на вещание в Москве на 34 телевизионной ча-

стоте. Кроме того, как указано в отчетности компании, у нее заключены договоры на распространение программ Euronews не менее чем со 120 кабельными и спутниковыми операторами.

Аудитория Euronews в России крайне мала. В своей целевой аудитории — зрители старше 18 лет — ее среднесуточная доля в январе-июне равнялась, по данным TNS Russia, лишь 0,2%.

Выручка Европейской вещательной компании по РСБУ в 2014 году составила 140,7 млн руб. (около €2,8 млн по среднему курсу ЦБ за прошлый год), чистая прибыль — 68,6 тыс. руб. (€1,3 тыс.).

Французский след

Об аресте российских активов за рубежом стало известно в середине июня. В частности, во Франции был наложен арест на банковские счета международного информационного агентства «Россия сегодня». Кроме того, сообщалось, что

в Париже был арестовано принадлежащее ФГУП «Госзагрансвязность» здание, в котором располагается местный офис агентства. На работе «Россия сегодня» это никак не сказалось, уточняла тогда пресс-служба агентства. Поз-

же стало известно, что счета агентства были разблокированы. Кроме того, сообщалось, что некие предписания от местных властей во Франции получили корпункты ТАСС и ВГТРК. Суть этих предписаний не уточнялась.



ПРЕМИЯ
РБК 2015

ЛЮДИ, КОМПАНИИ, ОБЩЕСТВО

Кого выберут
благотворителем года?

Голосуйте на awards.rbc.ru

Партнер номинации
«Предприниматель года»



Эксклюзивный партнер
премии



Специальный партнер
премии



Партнер номинации
«Сделка года»



Партнер номинации
«Благотворительность»



Официальный партнер
категории «Общество»



* Найт Фрэнк, Пиаже, Представительство АК СОО «ВЕСПЕР РИЭЛ ЭСТЕЙТ ЛИМИТЕД». Реклама. 18+

«МАДАМ ЛИЗИНГ», МИНИСТР, ЭМИГРАНТКА



→ В 1990-х годах Елена Скрынник начала развивать в России лизинг — долгосрочную аренду с возможностью выкупа. В 1997–2001 годах она возглавляла Российскую ассоциацию лизинговых компаний, в 2001-м стала гендиректором госкомпании «Росагролизинг», которая должна была снабжать сельхозпроизводителей техникой в кредит. «Росагролизинг» неоднократно обвиняли в том, что он берет слишком высокий процент, а Скрынник стали называть «мадам Лизинг»

← В 2009 году Скрынник возглавила Министерство сельского хозяйства, став первой женщиной на этом посту. Вместе со Скрынник в министерство перешли многие бывшие сотрудники «Росагролизинга». На фото 2009 года: Скрынник (вторая слева) на пшеничном поле в Краснодарском крае в компании премьер-министра Владимира Путина (второй справа), губернатора Краснодарского края Александра Ткачева (справа), вице-преьера Виктора Зубкова (слева)



Прокуратура Швейцарии арестовала счета бывших чиновников из России

Швейцарский банк не спас

ГЕОРГИЙ МАКАРЕНКО,
КСЕНИЯ ШАМАКИНА

Швейцария арестовала счета фигурантов дела «Росагролизинга». Речь может идти о деньгах экс-главы Минсельхоза Елены Скрынник. Ранее Москва просила Берн арестовать счета ее бывшего зама, объявленного в розыск, Алексея Бажанова.

НОВОЕ ДЕЛО

«По требованию прокуратуры Швейцарии заблокированы счета Скрынник в размере 60 млн швейцарских франков», — заявил Интерфаксу источник, знакомый с ситуацией.

Бывшего российского министра подозревают в отмывании денег, подтвердила РБК представитель Федеральной прокуратуры Швейцарии Линда фон Бург. По ее словам, данное уголовное производство было начато в 2013 году.

«Прокуратура ведет дело против бывшего российского министра и некоторых других обвиняемых, в связи с чем мы конфисковали определенные активы», — добавила она. По словам фон Бург, после «всестороннего собственного расследования» швейцарская прокуратура обратилась к российским коллегам за правовой помощью, которая «до сегодняшнего дня нам еще не предоставлена».

«По данным следствия, в период с 2007 по 2012 год на различные счета Скрынник в швейцарских банках поступило \$140 млн, происхождение которых вызвало серьезные подозрения», — отметил источник Интерфакса. Он сообщил, что

«швейцарские прокуроры и следователи работают в контакте с российскими коллегами и намерены довести дело до суда». Российские Следственный комитет и Генеральная прокуратура не дали РБК комментариев по этому поводу.

Сама Скрынник в среду опровергла РБК информацию об аресте своих счетов. «Это просто полная ложь о 60-миллионных счетах. У меня даже денег таких нет», — заявила бывший министр. По ее словам, швейцарская прокуратура не могла сделать подобных заявлений, а с публикациями в СМИ будут разбираться ее адвокаты.

На вопрос о том, есть ли у нее счета за рубежом, Скрынник четкого ответа не дала: «Ну конечно. Я не знаю. Я не хочу комментировать, я вообще не понимаю, что происходит».

Уголовное дело возбуждено

по §2 ст.305.2 Уголовного кодекса Швейцарии, заявила фон Бург, — это отмывание денег с отягчающими обстоятельствами. Среди таких обстоятельств — участие в преступном сообществе или получение преступного дохода в особо крупном размере. Наказание по этой статье может включать лишение свободы до пяти лет и штраф в размере 500 суточных окладов.

ДЕЛО БАЖАНОВА

Скрынник, возможно, также является фигурантом другого расследования, его швейцарская прокуратура ведет все-таки в сотрудничестве с российскими правоохранителями — это дело госкорпорации «Росагролизинг», которую Скрынник возглавляла с 2001 по 2009 год, до перехода в Минсельхоз. Представитель швейцарской прокуратуры

заявила, что речь здесь идет о вероятных преступлениях в сфере торговли — «подозреваемым по этому уголовному расследованию является бывший заместитель министра сельского хозяйства».

Бывший заместитель Скрынник в Минсельхозе Алексей Бажанов в России подозревается в организации схемы хищения средств «Росагролизинга» на сумму 1,1 млрд руб. В апреле 2013 года он был арестован. Изначально возбужденное дело о мошенничестве в особо крупном размере в отношении Бажанова было переквалифицировано на более мягкую статью — «Мошенничество в сфере предпринимательской деятельности». Бажанова следствие считало организатором, а двух руководителей компании «Маслопродукт» Романа Малова и Сергея Дуденкова — исполнителями схемы по выводу средств, предназначавшихся

«Росагролизингом» для модернизации завода в Воронежской области.

Бажанов в январе 2014 года был отпущен из-под стражи под подписку о невыезде, но вскоре после этого он уехал из страны и уже в марте был объявлен в международный розыск. В августе швейцарская прокуратура подтвердила, что начала проверку по этому делу в 2013 году, после того, как один из швейцарских банков сообщил о том, что на одном из счетов находятся незаконно присвоенные средства.

По переданным из Москвы данным, часть выведенных из России средств осела на нескольких зарубежных счетах, в том числе в Швейцарии, где Бажанов вместе с семьей проживал в течение нескольких лет. Тогда Генпрокуратура Швейцарии сообщила, что проверка проводится в отношении счетов и предприятий, контролируемых на

Что такое «Росагролизинг»

Государственная лизинговая компания «Росагролизинг» занимается поставками сельскохозяйственной техники и племенных животных. С момента создания компании в 2001 году и до 2009-го ею руководила Елена Скрынник. После перехода Скрынник на должность министра сельского хозяйства главой «Росагролизинга» стал Леонид Орси́к, а в 2010-м госкомпанию возглавил Валерий Назаров, который руководит ею до сих пор.

Подозрительное партнерство
Как писала в 2012 году газета «Ведомости», в период, когда Скрынник

возглавляла «Росагролизинг», бизнес некоторых связанных с ней компаний строился на партнерстве с госкорпорацией. При этом у «Росагролизинга» были случаи, когда компания платила за несуществующий товар, а поставщик и конечный получатель товара были аффилированы между собой. По данным «Ведомостей», главные претензии Генпрокуратуры связаны с взаимоотношениями «Росагролизинга» с Саранским экскаваторным заводом («Сарэкс») — в совете директоров завода работали люди, близкие к Скрынник. За два года — с 2006-го по 2008-й — выручка «Сарэкса»

выросла более чем в десять раз, до 4 млрд руб. Сама Скрынник опровергала свое участие в других проектах, связанных партнерством с госкорпорацией.

Разногласия с Зубковым

Опрошенные «Ведомостями» в 2012 году эксперты не исключали, что претензии к Скрынник могли появиться из-за ее разногласий с первым вице-премьером России, председателем совета директоров «Росагролизинга» Виктором Зубковым. После того как Генпрокуратура по итогам проверки в конце 2011-го сообщила о нарушениях

Зубкову, он созвал внеочередной совет директоров компании. На совете Зубков потребовал от гендиректора Леонида Орси́ка вернуть деньги, переведенные контрагентами в офшоры и на депозиты, прекратить авансирование непроизведенной техники и обеспечить равный доступ к федеральному лизингу всех производителей сельхозтехники. Орси́к должен был отчитаться об устранении недостатков на заседании совета директоров «Росагролизинга» в январе 2012 года, но 31 декабря он скончался от острой сердечной недостаточности.



ФОТО: Дмитрий Азаров/Коммерсантъ

← В апреле 2012 года МВД возбудило уголовное дело о мошенничестве в «Агролизинге», его фигурантами стали бывшие топ-менеджеры компании Олег Донских и Алексей Бажанов, которые вместе со Скрынник перешли в Минсельхоз. В мае Скрынник покинула пост министра, ее допросили по делу как свидетеля, и вскоре она уехала жить во Францию

Снова лизинг

Полное совпадение

По данным СПАРК, Елена Скрынник является владельцем 99% уставного капитала ООО «Мир», зарегистрированного совсем недавно – 26 октября 2015 года. Указанный в системе СПАРК ИНН основного владельца компании полностью совпадает с ИНН Скрынник. Еще 1% акций компании принадлежит Яннису Чолариди, а генеральным директором ООО «Мир» является Владислав Горчак. О Чолариди ничего не известно, а некто по имени Владислав Горчак до 2013 года работал заместителем директора департамента экономики и анализа Минсельхоза.

На сельское хозяйство

Согласно регистрационным данным, основной вид деятельности «Мира» – финансовый лизинг. Кроме того, компания имеет право заниматься оптовой торговлей зерном, семенами, кормами для сельскохозяйственных животных, сельхозтехникой,

растениями и другими товарами, имеющими отношение к сельскому хозяйству. На основании этой информации СМИ сделали вывод, что Скрынник решила вернуться в российский лизинговый бизнес, и деятельность ее по-прежнему будет связана в первую очередь с сельским хозяйством. Вернутся под ее руководство и люди из старой команды – такие как Горчак.

«Стараюсь хоть как-то выжить»

Однако сама Скрынник в беседе с корреспондентом РБК категорически отрицала свою связь с указанной компанией. «Речь идет не обо мне. <...> Я не работаю, я нигде не участвую – я стараюсь хоть как-то выжить», – заявила экс-министр. На вопрос о совпадении ее ИНН с ИНН владельца «Мира» Скрынник отвечать не стала. По словам представителя Скрынник, она сейчас находится в Москве в декретном отпуске.

территории страны Бажановым и членами его семьи. В октябре 2013 года, как писали Tages-Anzeiger и Der Bund, российская сторона попросила официальный Берн заморозить счета подозреваемого.

Бывший замминистра оспаривал в суде предоставление российской стороне документов по его делу, но в феврале этого года Верховный суд Швейцарии отклонил его жалобу. После этого собранные швейцарскими властями сведения, в том числе банковская информация, были переданы в Москву, сообщила Генпрокуратура. Тогда же, по данным обоих изданий, швейцарские власти обратились к Москве за помощью по другому делу – двух «высокопоставленных представителей» «Росагролизинга».

Представитель Генпрокуратуры России Саак Карапетян во вторник, 27 октября, заявил, что в компетентные органы Швейцарии были направлены запросы о блокировке 12 млн франков на счетах Бажанова.

ЛИЗИНГ В ЗАКОНЕ

В 2011 году Генпрокуратура провела проверку в «Росагролизинге» и выявила, как она объявила, факты коррупции. В апреле 2012 года МВД сообщило о задержании гендиректора «Межрегионторг+» Сергея Бурдовского, гендиректора «Липецкагротехсервиса» Игоря Коняхина и директора департамента по административной работе Минсельхоза Олега Донских в связи с подозрением в хище-

нии более 500 млн руб. из средств федерального бюджета, которые были выделены «Росагролизингу» в 2007–2009 годах. Против задержанных было возбуждено уголовное дело по ч.4 ст.159 Уголовного кодекса РФ (мошенничество).

МВД сообщило 27 ноября 2012 года, что Елена Скрынник проходит свидетелем по этому делу. В тот же день телеканал «Россия 1» в рамках проекта «Специальный корреспондент» показал фильм «Власть имущие», посвященный работе «Росагролизинга» в тот период, когда госкорпорацию возглавляла Скрынник. По данным авторов программы, когда Скрынник была главой «Росагролизинга», а Олег Донских – представителем компании в регионах,

в госкорпорации были похищены 39 млрд руб., выделенные из бюджета. Скрынник позже назвала эту программу клеветой и пригрозила обратиться с иском в суд.

Через два дня после выхода программы Интерфакс со ссылкой на информированные источники сообщил, что правоохранительные органы накопили «достаточное количество материалов, на основании которых в отношении Скрынник может быть возбуждено уголовное дело». Источник агентства также говорил, что правоохранительные органы располагают данными о зарубежных счетах и недвижимости Скрынник и что на них в скором времени может быть наложен арест. Однако впоследствии никаких сообщений о возбуждении

дела против экс-министра сельского хозяйства не появлялось.

В феврале 2013-го Скрынник была допрошена по уголовному делу о хищении средств в «Росагролизинге» и после допроса осталась в статусе свидетеля. Сразу же после допроса Интерфакс со ссылкой на пресс-службу МВД сообщил, что Скрынник вновь могут вызвать на допрос, но в дальнейшем информации о повторном допросе не поступало.

На тот момент Скрынник уже жила во Франции – по данным СМИ, она переехала туда со своими детьми в 2012 году. В среду представитель экс-министра сельского хозяйства сказал РБК, что сейчас Скрынник находится в декретном отпуске в Москве. ▀

РБК
БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИИ

Официальный партнер:

CLARINS

Москва

11 ноября 2015 г.

Форум Женщины в бизнесе

Ключевые темы:

- ▲ «Гендерный вопрос»: женщины в мире мужчин
- ▲ Женщины в IT и Телекоме. Кто определяет главные векторы развития отрасли?
- ▲ Женщины в Медиа. Как удержать лидерство, рассказав о главном?
- ▲ Женщины в финансах. Кто управляет капиталом?
- ▲ Женщины в предпринимательстве. От стартапа к успешному бизнесу: игра на результат

Торжественное награждение победителей рейтинга

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА: **Ксения Абрамова** – k.abramova@rbc.ru
РЕГИСТРАЦИЯ: **Екатерина Абрамова** – e.abramova@rbc.ru
РЕКЛАМА И СПОНСОРСТВО: **Ольга Макарова** – omakarova@rbc.ru

BC.RBC.RU
+7 (495) 363 0314

Россия и мигранты из ближнего зарубежья

<p>9,2 млн граждан из стран СНГ находились в России на 1 июля 2015 года</p>	<p>На 40% увеличилось число граждан Украины на территории России за год (1 июля 2015 года к 1 июля 2014-го)</p>	<p>На 300 тыс. человек выросло число мигрантов из стран СНГ за год (1 июля 2015 года к 1 июля 2014-го)</p>	<p>1 января единственным документом, дающим мигрантам право на работу в России, стал Трудовой патент</p>
<p>На 16% уменьшилось за год число мигрантов из Узбекистана, на 15% — из Таджикистана, на 8% — из Молдавии, на 6% — из Киргизии (1 июля 2015 года к 1 июля 2014-го)</p>		<p>63% мигрантов никогда не обращались за медицинской помощью в России</p>	<p>10,5 млрд руб. получили бюджеты регионов России за оформление трудовых патентов в первом полугодии 2015 года. За этот срок было оформлено около 1 млн патентов</p>
		<p>Около 2 млрд руб. в год тратят московские медучреждения на граждан, не обладающих полисом ОМС, то есть на иностранных мигрантов (у мигрантов из других регионов России полисы ОМС есть)</p>	<p>43% россиян считают, что нелегальных мигрантов из стран СНГ следует выдворять из России. 41% россиян считают, что их надо легализовать, обеспечить работой и ассимилировать</p>

Источники: ФМС России, департамент здравоохранения Москвы, Левада-Центр, РБК

МИГРАНТЫ Комитет Алексея Кудрина объявил о провале кампании помощи беженцам с Украины

К приему не готовы

ВЯЧЕСЛАВ КОЗЛОВ

Россия не готова принять поток беженцев из Центральной Азии, если туда придет война, считают в комитете Алексея Кудрина. Как следует из доклада экспертов КГИ, чиновники провалили кампанию помощи переселенцам с Украины.

Эксперты Комитета гражданских инициатив (КГИ) Алексея Кудрина в среду презентуют доклад о ситуации с беженцами в России и Европе. Авторы резко критикуют действия российских властей по приему переселенцев с Украины.

ЗАПУТАННАЯ АРИФМЕТИКА

В начале октября 2014 года глава Федеральной миграционной службы (ФМС) Константин Ромодановский приводил статистику, напоминая автору доклада: с 1 апреля 2014-го в Россию прибыли свыше 1 млн беженцев, порядка 400 тыс. получили статус временного убежища, еще 200 тыс. — разрешение на временное проживание, число переселенцев, которые планировали длительно проживать в России без каких-либо документов, превысило 600 тыс. человек.

Но из выступления Ромодановского и материалов с сайта ФМС до конца не ясно, сколько украинцев получили статус беженца, какова точная численность получивших временное убежище, сколько человек его продлили (этот статус нужно регулярно продлевать) и сколько переселенцев стали участниками госпрограммы добровольного пе-

реселения соотечественников, констатируют эксперты. «Создается впечатление, что эти цифры уммышленно скрываются от общественности», — говорится в докладе.

Эксперты приводят собственную статистику, полученную «из различных источников»: статус беженца предоставлен всего 317 тыс. переселенцев, статус временного убежища — 378 тыс., а участниками госпрограммы переселения стали 40 тыс. приехавших с Украины.

Официальная оценка общего числа находящихся в России граждан Украины всех категорий — 2,6 млн человек — экспертами также ставится под сомнение. Они напоминают: Ромодановский ранее говорил, что в 2013 году, по оценкам ведомства, в России работали около 2,9–3 млн выходцев из Украины. Но за последующие два года ситуация на Украине изменилась не в лучшую сторону, поэтому «численность граждан, находящихся в России, не могла уменьшиться».

ПРОБЛЕМЫ ЛЕГАЛИЗАЦИИ

Авторы доклада констатируют, что материальные блага, которые дают эти формы легализации в России, недостаточны, но чтобы их добиться, зачастую нужно пройти долгие бюрократические процедуры. Статус временного убежища дает право на работу только в том случае, если мигранты сами нашли себе жилье. Для получения этого статуса необходимо пройти медосвидетельствование, которое занимает время, — в итоге эта процедура длится 1–3 месяца. В это время беженцам нужно «на что-то

жить», поэтому им приходится трудоустроиваться нелегально.

Статус участника программы переселения соотечественников дает возможность получить российское гражданство при условии, что украинские беженцы имеют регистрацию по месту проживания. Но для большинства из них, как и для переселяющихся соотечественников из других государств СНГ, «прописаться» в России «практически нереально», говорится в докладе.

На первой конференции Союза беженцев Украины, которая состоялась 15 октября 2014 года, члены организации сообщили, что наиболее распространенными трудностями для них являются полу-

Россия не сумела эффективно использовать трудовой потенциал беженцев с Украины, которые по своей профессиональной подготовке выгодно отличаются от трудовых мигрантов из Средней Азии

чение статуса в ФМС, устройство детей в общеобразовательные учреждения, получение медицинского обслуживания, трудоустройство, поиск жилья и получение гуманитарной помощи.

До сих пор не решен вопрос с оказанием беженцам медицинской помощи из-за отсутствия у них полиса медицинского страхования, не решена проблема с выплатой пенсий по старости и инвалидности, продолжают приводить примеры неудачных действий чиновников специалисты КГИ.

СИГНАЛЬНАЯ СИСТЕМА

Эксперты кудринского комитета констатируют, что Россия не сумела эффективно использовать трудовой потенциал беженцев с Украины, которые по своей профессиональной подготовке выгодно отличаются от трудовых мигрантов из Средней Азии. «Распределение беженцев по субъектам РФ проводилось без учета имеющейся у них профессии, специальности, — говорится в докладе. — Приехав на место назначения, многим приходилось трудоустроиваться не по специальности, что негативно скажется на их профессиональных навыках. Опытные инженеры и профессио-

налы технических специальностей вынуждены работать грузчиками и строителями, чтобы как-то прокормить семью и оплатить временное проживание».

Основную нагрузку по расселению беженцев, оказанию им гуманитарной помощи, поиску и предоставлению работы «взяли на себя российские граждане от Ростова до Владивостока», делают выводы авторы доклада, ФМС же не смогла организовать четкую работу с переселенцами, хотя для этого и создавалась.

Если военные действия, которые ведутся в нескольких странах Ближнего Востока, дойдут до государств Центральной Азии, в Россию хлынет «огромный поток совершенно других беженцев», опасаются эксперты КГИ, к приему которых страна не готова.

В ФМС оперативно прокомментировать РБК выводы экспертов КГИ не смогли.

Руководитель комитета «Гражданское содействие» Светлана Ганнушкина согласна с авторами доклада. По ее мнению, в России вовсе отсутствует институт убежища как форма легализации приезжих. «У нас есть неплохая законодательная база, но она не исполняется — в стране всего 816 беженцев, 300 из них граждане Украины, это очень мало», — сказала РБК Ганнушкина. Другая форма легализации — статус временного убежища — выдается в зависимости от политической конъюнктуры: если есть указание руководства страны выдавать статус временного убежища определенной группе приезжих, он выдается, если такого указания нет, получить его практически невозможно, констатирует правозащитник. «Все это приводит к коррупции: чтобы получить временное убежище, многие приезжие платят от 70 до 180 тыс. руб.», — приводит цифры Ганнушкина.

Виноваты в таком положении вещей не сотрудники ФМС и не региональные чиновники, уверена Ганнушкина, а «те люди, которые создали систему управления, основанную на сигналах сверху: есть сигнал — делают, нет сигнала — не делают». ■

МНЕНИЕ



ФОТО: из личного архива
СЕРГЕЙ ЦУХЛО,
заведующий лабораторией конъюнктурных опросов
Института экономической политики имени Е.Т. Гайдара

За семь месяцев, прошедших с момента первой оценки помех импортозамещению, ситуация принципиально не изменилась.

Что мешает импортозамещению в России

Главное, с чем столкнулась российская промышленность, — заменить импортное сырье либо совсем нечем, либо аналогами слишком низкого качества. Для потребителя это означает рост цен, снижение качества и обеднение ассортимента.

В УСЛОВИЯХ МЕДЛЕННОГО ТОРМОЖЕНИЯ

Масштабы фактического импортозамещения российских промышленных предприятий во втором квартале и планы промышленности на третий квартал 2015 года можно оценивать по-разному в соответствии с классической идиомой «стакан наполовину пуст или наполовину полон». В условиях геополитического противостояния с Западом, двух волн девальвации рубля (результат каждой из которых объявлялся равновесным значением) надежды на импортозамещение как на фактор оживления российского промпроизводства заставляют более жестко оценивать фактические успехи, происходящие в этом направлении. Особенно в условиях продолжающегося медленного торможения российской промышленности.

С этой целью Институт Гайдара в августе 2015 года повторно оценил помехи импортозамещению машин и оборудования, сырья и материалов в закупках российских промышленных предприятий. Первый раз такой вопрос был задан руководителям предприятий в январе 2015-го, на волне эйфории аналитиков, что шоковая девальвация декабря 2014 года встряхнет российскую промышленность и выведет ее из длительной стагнации.

Однако за истекшие месяцы положительного перелома в динамике промышленности так и не произошло. Скорее наоборот — стагнация сменяется вялотекущей рецессией. Последняя, впрочем, больше пугает власти, чем предприятия, которые живут в реальном мире, адаптировались к нему и не питают иллюзий о ближайшем будущем. В такой ситуации оценки промпредприятиями реальных ограничений импортозамещения могут послужить хорошим дополнением официальных планов, отчетов и заявлений.

За семь месяцев, прошедших с момента первой оценки помех импортозамещению в российской промышленности, ситуация принципиально не изменилась. Оказалось, что январские (2015 года) оценки барьеров не были эмоциональным всплеском, последо-

вавшим за шоковой декабрьской девальвацией рубля. Хотя именно такими они выглядели после паники на валютных и потребительских рынках. Вероятно, промышленность достаточно хорошо изучила реальные возможности «импортовытеснения» в 2014 году, когда начались обмен санкционными ограничениями и плавная девальвация рубля.

ЗАМЕЩАТЬ НЕЧЕМ

Августовский замер оставил на первом месте самую болезненную и слабо поддающуюся статистическому учету проблему замещения — банальное отсутствие производства российских аналогов любого качества. Отраслевой анализ показал, что эта проблема по-прежнему стоит на первом месте во всех отраслях, кроме промышленности строительных материалов.

Последняя сообщила о невозможности найти российские аналоги в 22% случаев в январе и в 17% — в августе 2015 года. Другие отрасли до сих пор сталкиваются с проблемой отсутствия отечественных аналогов минимум в 60% случаев. Такие «минимальные» масштабы проблемы зарегистрированы в августе в леспроме и химпроме.

На другом полюсе ожидаемо оказалась пищевая промышленность, 76% предприятий которой сообщили сейчас о невозможности найти российские аналоги. Можно с уверенностью утверждать, что российский пищевой пром столкнулся в первую очередь с невозможностью замещения именно импортного сырья, значительной части которого он в одночасье административно лишился с августа 2014 года, а с января 2015-го добавился еще и фактор девальвации рубля. И результат оказался вполне определенным для потребителя: рост цен, снижение качества еды при обеднении ассортимента.

Те же пищевые предприятия, которые смогли найти российские аналоги, столкнулись с проблемой качества сырья. В августе 2015 года на это ограничение указали 30% пищевиков, хотя в январе претензии к качеству были только у 19% предприятий. Видимо, сельхозпроизводители, получившие такие мощные «подарки» в осенне-зимний период 2014–2015 годов, вполне логично расслабились в условиях снижения конкуренции с импортом или просто устранения его с внутренних рынков и, подняв цены на сырье, совсем не подумали о его качестве.

Аналогичная ситуация — выявление больших масштабов непроизводства на территории РФ аналогов привычного импорта — сложилась и в отечественном машиностроении. Если в январе на отсутствие российских заменителей указывали 60% заводов, то в августе — уже 69%, что вывело эту отрасль на второе место в рейтинге невозможности найти отечественные аналоги. И в этом случае причина роста, скорее всего, кроется в том, что к январю 2015 года машиностроение не имело достаточных стимулов и времени для поиска производств-импортозаменителей на территории РФ.

Но следующие месяцы новой курсовой политики Банка России и исчерпание накопленных запасов сырья и материалов заставили машиностроительные предприятия более определенно заняться поиском отечественных поставщиков, что и привело к формированию более жестких оценок ситуации в этой области.

«Главная проблема импортозамещения (банальное отсутствие аналогов) сохранила прежние масштабы. И, скорее всего, останется таковой для всех российских потребителей, поскольку инвестиционный пессимизм и официальные надежды на укрепление курса рубля делают полный переход на российское оборудование и сырье недостижимым, да и ненужным, в конце концов»

Все другие проблемы импортозамещения в разы реже упоминаются машиностроительными заводами. С низким качеством сталкиваются 32% предприятий, с завышенными ценами — 15%, с недостаточными объемами производства и недостаточной поддержкой властями выпуска отечественных аналогов — 11%, со все еще приемлемыми ценами на импорт — 6% машиностроительных предприятий.

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ШОК

Другие отрасли после восьми месяцев поисков российских аналогов снизили свои оценки невозможности замены ими подорожавшего импорта, но крайне незначительно. Последнее обстоятельство оставило этот фактор на первом месте в отраслевых рейтингах, причем с большим (как правило, двукратным) отрывом от распространенности других ограничений импортозамещения. Метал-

лурги смогли снизить свои оценки отсутствия аналогов на 10 п.п., до 67%, леспром — на 8 п.п., до 64%, химпром — на 9 п.п., до 61%, леспром — на 14 п.п., до 59%.

Второе место в общепромышленном рейтинге помех импортозамещению осталось за низким качеством российских аналогов закупавшегося обычно импорта. Около трети предприятий по-прежнему указывает на эту проблему, что существенно ниже упоминания просто отсутствия производства на территории страны, а также существенно выше упоминания всех других ограничений импортозамещения. Однако по отраслям ситуация характеризуется большим разнообразием как по распространенности фактора низкого качества российских аналогов, так и по динамике за январь—август 2015 года.

В январе 2015-го оценки отраслей находились в интервале от 18 до 42%. В августе предприятия увеличили интервал своих оценок в обе стороны: теперь сдерживающее влияние низкого качества российских аналогов имеет значение для 13–49% предприятий в зависимости от отраслевой принадлежности. Таким образом, промышленность в условиях реального (а не предполагаемого, теоретического, каким оно было для некоторой части предприятий, скорее всего, в январе 2015 года) импортозамещения существенно скорректировала свои оценки качества российских аналогов. Причем и в сторону улучшения оценок качества российских аналогов, и в сторону ухудшения этих оценок.

Самый большой «негативный» шок (то есть резкое увеличение упоминания фактора качества российских аналогов как помехи

импортозамещению с января по август) произошел в леспроме и промышленности строительных материалов. В первом рост составил 14 п.п., в результате чего сейчас 49% предприятий леспрома считают низкое качество препятствием для отказа от импорта. Во второй рост составил 16 п.п., что довело распространенность рассматриваемого фактора только до 34%. Однако этот результат вывел промышленность стройматериалов с последнего места на второе по масштабам нежелания переходить на отечественные аналоги машин и оборудования, сырья и материалов из-за их низкого качества. Негативный шок от российского качества зарегистрирован и в пищепроме, где 19% признания низкого качества в январе сменились уже 30% неудовлетворенности в августе.

Другие отрасли за январь—август пересмотрели свои оценки в лучшую сторону, то есть качество российских аналогов стало мень-

ше сдерживать отказ от импорта. Лидером по величине такого «положительного шока» стала легкая промышленность, которая изменила негативное отношение к качеству российских аналогов с 34 до 13% и в результате сейчас занимает последнее место по нежеланию отказываться от импорта из-за низкого качества российского сырья и оборудования.

В химпроме пересмотр оценок качества составил 13 п.п. и опустил отрасль на предпоследнее место в рейтинге влияния качества на отказ от импорта. На 9 п.п. в лучшую сторону изменились оценки качества российских аналогов в металлургии и машиностроении.

ВОСЕМЬ МЕСЯЦЕВ ДЕВАЛЬВАЦИИ

Другие ограничения импортозамещения упоминаются российскими промышленными предприятиями гораздо реже (максимум 13% для фактора «завышенные цены на отечественное оборудование и сырье»). При сравнении с предыдущим замером января 2015 года стоит обратить внимание на признание отечественными производителями усилий властей по поддержке выпуска отечественного оборудования и сырья. Это выразилось в снижении негативного влияния фактора «недостаточная поддержка» с 18 до 11%, особенно со стороны пищевых предприятий, оказавшихся в сложном положении уже осенью 2014 года.

Административный запрет на ввоз продовольственного сырья вкупе с декабрьской девальвацией довел спрос российского пищевого прома на господдержку импортозамещения (в первую очередь, конечно, сырья) до 43% в январе 2015 года, что в 2–3 раза превышало спрос на помощь властей другим отраслям промышленности. Но к августу потребность российского пищевого прома в поддержке снизилась до заурядных 17% и уступила первое место химпрому, 20% предприятий которого теперь нужна помощь государства.

Две оценки проблем импортозамещения в течение 2015 года показали совершенно идентичные результаты в целом по промышленности. И в то же время выявили динамику ограничений на уровне отраслей. Последний факт может объясняться тем обстоятельством, что первый (январский) замер ограничений для части отраслей был слишком эмоциональным, тогда как августовский подвел итоги уже детального изучения отечественных аналогов.

Конечно, восемь месяцев девальвации — недостаточный срок решения принципиальной проблемы импортозамещения, создания новых производств на территории страны. Поэтому главная проблема импортозамещения (банальное отсутствие аналогов) сохранила прежние масштабы. И, скорее всего, останется таковой для всех российских потребителей, поскольку инвестиционный пессимизм и официальные надежды на укрепление курса рубля делают полный переход на российское оборудование и сырье недостижимым, да и ненужным, в конце концов.

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

ЭНЕРГОРЕСУРСЫ Владимиру Путину рассказали о невыгодной добыче нефти за границей

Кого стубил баррель

ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА

На президентской комиссии по ТЭК президенту Путину рассказали о приостановке инвестиций в 61 нефтяное месторождение в разных странах из-за падения цен на сырье. В России проблемных проектов нет.

ПОЧЕМУ УПАЛИ ЦЕНЫ НА НЕФТЬ

РБК удалось ознакомиться с презентацией к докладу президента «Зарубежнефти» Сергея Кудряшова, представленной на закрытой для журналистов части заседания президентской комиссии по ТЭК во вторник. Подлинность материалов РБК подтвердили три участника совещания. Они же рассказали РБК, что дискуссии по итогам доклада не было, а информация из него будет включена в итоговый протокол комиссии. Представитель «Зарубежнефти» от комментариев отказался.

В докладе президент «Зарубежнефти» описал тяжелое положение мировой нефтяной отрасли. Как следует из документа, еще пять лет назад основные долгосрочные прогнозы в нефтегазовой отрасли строились на том, что реальный доход в мире вырастет на 100% к 2030 году, а общий прирост потребления сырья составит 5,2 трлн т нефти в 2030 году и 4,8 млрд трлн куб. м газа. Падения цен на нефть не ожидал никто, признался Кудряшов. Много новых проектов разработки нефтяных месторождений — например, на глубоководном шельфе, месторождений природных битумов, сланцевой нефти — имеют цену окупаемости \$90 за баррель, говорится в докладе.

Во второй половине 2014 года предложение нефти в мире существенно превысило спрос. К этому привел рост добычи в США с 2012 по 2015 год в 144,5%: с 6,48 млн до 9,36 млн барр. в сутки. Спрос крупнейших потребителей Азии — Индии и Китая — рос не так быстро: в этом году он составит 108,7–109%



Президенту (слева) рассказали, что положение мировой нефтяной отрасли более тяжелое, чем в России (справа — глава «Роснефти» Игорь Сечин)

по показателю 2012 года. Причиной изменения баланса спроса и предложения стало снижение затрат на добычу трудноизвлекаемой нефти до 30% за счет применения новых технологий и удешевления добычи сланцевых ресурсов. Также в числе причин Кудряшов отметил рост на мировом рынке доли СПГ до 50% от мировых объемов продаж трубного газа и, как следствие, рост конкуренции между производителями нефти и газа. Одновременно потребители энергоресурсов сокращают свои запросы, внедряя энергосбережение и применяя альтернативные источники энергии, а также диверсифицируя поставки сырья.

Крупные нефтяные компании при текущих ценах консервируют разработку новых запасов нефти, констатирует доклад. А рынок зависит от поставок нефти и газа из США, Катара, Ирана, Австралии и

Туркмении, следует из документа. В докладе со ссылкой на данные Goldman Sachs приведена карта нерентабельных проектов, инвестиции в которые, «скорее всего, будут приостановлены при текущей конъюнктуре рынка» (в исходном

исследовании Goldman Sachs перечисляются месторождения, разработка которых окупается при цене на нефть выше \$100 за баррель). Речь идет о 61 проекте по добыче сланцевой нефти, природных битумов, СПГ, глубоководном шельфе. 30 проектов расположены в Север-

Себестоимость добычи сланцевой нефти в США с учетом маржи производителя в 10% сейчас составляет \$38–45 за баррель, на бразильском шельфе и в Мексиканском заливе — от \$60

ной Америке, это месторождения США, Мексики и Канады. Еще 17, в основном морских, базируется в Африке: от Анголы до Танзании, часть из них нацелена на производство сжиженного природного газа. Шесть проектов в Южной Амери-

ке по добыче нефти на подсольных месторождениях (в том числе Libra, Jupiter у побережья Бразилии), а также три проекта в Северном море, Al Ghubar на Ближнем Востоке и четыре СПГ-проекта в Австралии. Российских проектов в списке не оказалось.

В числе мер, которые нужно принять для того, чтобы поддержать отечественный ТЭК в условиях низких цен на нефть и роста мировой конкуренции, Кудряшов предложил Путину изменение налоговой системы — введение НФР (налога на финансовый результат) и НДД (налога на добавленный доход). Также необходимо поддержать объемы бурения в традиционных регионах, в частности в Западной Сибири, и стимулировать газопереработку и газохимию, новые СПГ-проекты, говорится в докладе.

КАК ЖИТЬ ПРИ \$50 ЗА БАРРЕЛЬ

По словам Татьяны Митровой, заведующей отделом развития нефтегазового комплекса России и мира Института энергетических исследований РАН, о приостановке разработки представленных в докладе проектов речи не идет. Она допускает, что при длительном сохранении цен на нефть ниже \$50 банки не захотят финансировать такие проекты. Но по части этих проектов бюджеты уже защищены, и есть вероятность, что ценовой спад даже длиной в пять лет не заставит инвесторов их свернуть, считает Митрова.

Эксперт убеждена, что без этих объемов нефти и газа на рынке не станет меньше сырья: все указанные в докладе проекты новые и не дали еще ни барреля нефти. Другое дело, что падение добычи на действующих месторождениях по всему миру будет постепенно усиливаться, а сформировавшегося сейчас избытка нефти в какой-то момент станет недостаточно для компенсации этого падения, особенно если мировой спрос будет расти так же, как в 2015 году на фоне низких цен. По прогнозам Митровой, после 2020 года цены на нефть и газ снова начнут рост. Главная неопределенность в том, как быстро американская сланцевая добыча сможет восстановить свои объемы и успеет ли за ней Россия, говорит Митрова.

РБК

БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИИ

Генеральный партнер

π^g
pereliaev group®

Защита кредиторов в делах о банкротстве
Мнения экспертов.

Ключевые новеллы законодательства
о несостоятельности (банкротстве) применительно
к защите интересов кредитора?

По мнению главы Фонда национальной энергетической безопасности Константина Симонова, себестоимость добычи сланцевой нефти в США с учетом маржи производителя в 10% сейчас составляет \$38–45 за баррель, на бразильском шельфе и в Мексиканском заливе — от \$60. У России большое конкурентное преимущество: на действующих месторождениях в Западной Сибири себестоимость добычи (без учета транспортировки) составляет \$4,5–9 за баррель. При этом в Саудовской Аравии или Ираке она может опускаться ниже \$1. «Понятно, что при условии \$40–50 за баррель отечественные проекты, за исключением глубоководных арктических и очень дорогих проектов по разработке трудноизвлекаемых ресурсов, останутся на плаву, — говорит Симонов. — Но нет оснований надеяться на то, что мы получили фору перед США: запасы наших действующих месторождений истощаются, добыча падает, а разработка новых месторождений обойдется уже дороже, и требует новых налоговых режимов».

По мнению заведующего сектором «Энергетические рынки» Института энергетики и финансов Николая Иванова, Саудовская Аравия и ОПЕК стремятся сохранить свою рыночную долю на рынке нефти на ближайшие 20 лет путем сознательной игры на понижение цен на энергоресурсы путем наращивания объемов собственной нефтедобычи. «Из отрасли вытесняются дорогостоящие проекты по извлечению нефти глубоководного шельфа Бразилии и Мексики, Арктики, нефтяных песков Канады и части СПГ-проектов», — говорит он. Они отчасти и представлены в докладе Кудряшова.

По словам Иванова, указанные в презентации для Путина СПГ-проекты в Северной Америке еще не прошли экономическую экспертизу и не получили одобрения американского Минэнерго, поэтому их могут попросту отложить в долгий ящик. «Но вряд ли полностью заморозят, так как слишком много денег уже вложено в терминалы по регазификации. Поэтому ожидать, что Россия сможет занять новые доли рынка, пока ее конкуренты восстанавливают силы после отмены разработки дорогостоящих проектов, не приходится», — предупреждает эксперт.

КРЫМ Как полуостров справляется с продовольственной блокадой

Месяц на диете

МАРИНА КРУГЛИКОВА,
ПОЛИНА ХИМШИАШВИЛИ

Украинские активисты держат продовольственную блокаду Крыма уже больше месяца и пока не собираются ее прекращать. РБК выяснил, как полуостров живет в условиях перекрытых сухопутных поставок продуктов.

БЛОКАДА

Из-за продуктовой блокады сейчас поставок продуктов из Украины на полуострове нет, сообщили РБК представители Министерства промышленной политики и Минсельхоза Крыма. Продовольственная блокада Крыма началась 20 сентября. Ее организаторами выступили лидеры межджлиса крымско-татарского народа и депутаты Верховной рады Украины Мустафа Джемилев и Рефат Чубаров, позже к ним присоединились представители движения «Автомайдан», запрещенный в России «Правый сектор» и другие украинские организации. В течение месяца несколько десятков человек блокируют контрольно-пропускные пункты (КПП) на переходах Каланчак, Чаплинка и Чонгар — единственные три КПП, через которые можно проехать с «материковой» части Украины на полуостров. На каждом КПП стоят до 70 активистов, которые не пропускают грузовой транспорт и легковые автомобили с продовольственным грузом весом более 50 кг, рассказал РБК бывший заместитель начальника УМВД Украины в Херсонской области, руководитель департамента противодействия наркопреступности МВД Украины Илья Кива.

На момент вхождения республики в состав России доля украинской продукции занимала не менее 80% на полках крымских магазинов, говорил РБК в мае 2014 года Игорь Душко, гендиректор сети «Велика кишеня», одного из крупнейших украинских ретейлеров (на тот момент он объединял

несколько десятков магазинов на Украине и в Крыму, затем ушел с полуострова). После присоединения Крыма эта доля сократилась: поставки замещались товарами из «материковой» России. По оценке директора консалтинговой компании FAS Александра Ланецкого, к моменту начала блокады в Крыму на продукты с Украины могло приходиться уже около 40% от всего оборота продовольственных товаров в регионе. При этом в розничных сетях продукты украинского производства занимали не больше 5%, уверяет пресс-секретарь Министерства промышленной политики республики Наталия Кашеева. Такое расхождение глава ассоциации «Содействие торговле Крыма» Сергей Макеев объясняет тем, что доля украинских товаров была особенно заметна не в торговых сетях, а на рынках. По данным Росстата, в Крымском федеральном округе доля рынков составляла 32,9% в 2014 году, остальное — сетевая и несетевая розница.

«Из украинских продуктов на полках сейчас остались соки, вода, консервы — то, что может продаваться по сроку хранения и реализации, но нового ничего не поступает»

По оценке московского Центра международной торговли (ЦМТ), основанной на данных таможенной статистики, за первые восемь месяцев 2015 года общий объем импорта продуктов в Крым составил всего \$30,4 млн, из них украинский — \$21,1 млн. При этом доля импорта в обороте розничной торговли республики минимальна — в январе–августе, по данным Крымстата, оборот составил 116,4 млрд руб. (около \$2 млрд по средневзвешенному курсу доллара за этот период).

«Из украинских продуктов на полках сейчас остались соки, вода, консервы — то, что может продаваться по сроку хранения и реализации, но нового ничего не поступает», — рассказывает директор

крымской розничной сети «Яблоко» Татьяна Пикалова. В крымском Metro товаров украинского производства нет с апреля 2014 года, говорит представитель ретейлера: продукция поставляется от крымских производителей и с «материковой» части России. Представитель другого международного ретейлера, «Ашана», который в Крыму представлен одним гипермаркетом, после присоединения республики к России также завозит все товары через паромную переправу.

ЦЕНЫ РАСТУТ

Несмотря на то что дефицита продовольствия в регионе нет, цены на продукты после введения блокады выросли, делится наблюдениями Сергей Макеев. Глава Крыма Сергей Аксенов на прошлой неделе заявил, что продовольственная блокада республики не привела к серьезному увеличению цен на продукты. «Глобального повышения [цен] нет, реально — от 3 до 7% на отдельные

виды продовольствия», — цитировал Аксенова ТАСС. Октябрьских данных по инфляции пока нет. В сентябре рост цен на продукты питания по сравнению с сентябрем прошлого года,

по данным Крымстата, составил 44,1%. Больше всего за год выросли цены на овощи (94%), фрукты (64,4%), более чем в два раза подорожали говядина, картофель, рыба и морепродукты. Рост цен в Крыму в разы отличается от средних российских показателей: по итогам 2014 года потребительская инфляция в России составила 11,4%, а в Крыму — 42,5% (Крым вошел в состав России в марте 2014 года). Для сравнения — в 2013 году годовая инфляция в Крыму составляла только 0,5%, свидетельствуют данные Крымстата.

Как в мае объяснял Макеев, розничные цены на продукты питания в Крыму подскочили из-за более высокой стоимости российских товаров, а также из-за высоких цен на их доставку. Привезти фуру из Москвы на Кубань стоит 35–40 тыс. руб., с Кубани в Крым — 60 тыс. руб., уточнял Макеев РБК.

Прекращать блокаду активисты не намерены, сообщил РБК заместитель гендиректора крымско-татарского телеканала АТР Айдер Муждабаев. По его мнению, блокада достигла своей первой цели — прекращения коммерческих отношений между Крымом и «материковой» Украиной, однако другие вопросы, поставленные участниками акции перед властью в Киеве и Москве, остаются без ответа, в частности, не принят закон об отмене режима свободной экономической зоны на полуострове и т.д.

При участии
Александры Галактионовой

Электроэнергия — в обычном режиме

Помимо продовольственной блокады, ее участники изначально хотели добиться еще и энергетической блокады Крыма, который зависит от электроэнергии с Украины на 70%. Однако поставки электроэнергии за прошедший месяц продолжались в обычном режиме, предусмотренном дого-

вором между российской «ИнтерРАО» и «Укринтерэнерго», которая отвечает за экспорт электроэнергии на Украину. Договор истек в декабре 2015 года. Сейчас Крым получает по перетокке из энергосистемы Украины до 800 МВт мощности (в зависимости от времени суток).



Юлия Литовцева

к.ю.н., руководитель практики банкротства и антикризисной защиты бизнеса Пепеляев Групп

Значительная часть изменений, внесенных в ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» и вступивших в силу в 2015 году, направлена на повышение гарантий кредиторов: введение возможности инициирования дела о банкротстве в упрощенном порядке по некоторым видам обязательств, установление единого порядка предъявления требований кредиторов во всех процедурах и его упрощение в процедурах внешнего управления и конкурсного производства. Законодатель усилил защиту прав залоговых кредиторов, предоставив им право голосовать по вопросам выбора и отстранения конкурсного управляющего во всех процедурах, и предоставив возможность оставления заложенного имущества за собой на стадии публичных торгов. Вступление в силу норм о банкротстве граждан предоставило кредиторам возможность оспаривать сделки физических лиц-заемщиков, поручителей, залогодателей по выводу активов, например, соглашение о разделе общего имущества с супругом, брачный контракт, и тем самым, повысить шансы на удовлетворение требований. Таким образом, можно сделать вывод о том, что прокредиторский вектор развития законодательства о банкротстве сохраняется.



Евгений Акимов

директор проектов управления по работе с проблемными активами ПАО Сбербанк

В конце 2014 г. в Закон о банкротстве были внесены изменения, направленные на установление справедливого баланса интересов должника и кредиторов. Для банков важной новеллой стала возможность начать дело о банкротстве без предварительного судебного взыскания задолженности. Причины этого очевидны: большинство требований банков по кредитам бесспорно и легко подтверждается документами. Ранее, пока банк обращался в суд, недобросовестные должники успевали подготовиться к банкротству — вывести ликвидные активы, перевести бизнес на новые компании и пр. И даже после получения судебного решения банку нужно было вновь доказывать свои требования в деле о банкротстве. Это изменение сократило сроки взыскания долгов банками минимум на полгода. Практика еще будет формироваться, но можно уверенно утверждать, что изменения сделаны в правильном направлении и должны упростить процедуру банкротства.

БИЗНЕС | ТРАНСПОРТ



Convoу обещает максимально упростить и удешевить процедуру заказа, избавив компании от необходимости нанимать посредников

Как модель Uber будет работать в грузоперевозках

Дальнобойщик с айфоном

ГЕОРГИЙ МАКАРЕНКО

Компания Convoу из Сиэтла запускает «Uber для грузовиков». В проект инвестируют крупные интернет-компании, в том числе Amazon и eBay. Объем рынка автомобильных грузоперевозок в США составляет \$700 млрд.

27 октября бывший топ-менеджер Amazon, ныне гендиректор компании Convoу Дэн Льюис объявил о том, что его стартап собрал \$2,5 млн венчурных инвестиций на развитие бизнеса. Компания предлагает услуги онлайн-заказа грузовиков; с момента ее основания в апреле она работала в пробном режиме, держа связь с клиентами через сайт или приложение для Android и лишь на территории штата Вашингтон (преимущественно в Сиэтле и его окрестностях). Сегодня же Convoу планирует выпустить программу для iOS и начать территориальную экспансию.

По своему принципу работы Convoу схож с приложением Uber по заказу такси. Компания предоставляет электронную платформу, связывающую напрямую заказчиков и водителей, а затем берет определенную комиссию за посреднические услуги. Разница лишь в том, что Uber занимается услугами пассажирских перевозок, а Convoу выходит на рынок грузоперевозок.

Как отмечает Business Insider, этот рынок является малопривлекательным и «не модным» для технологических стартапов, однако именно этот фактор мог иметь для Льюиса решающее значение. «Это крайне фрагментированная, раздробленная отрасль, — заявил изданию бизнесмен. — И заметная ее часть попросту неэффективна, медленная. И сейчас есть великая возможность изобрести этот бизнес заново».

По данным Американской ассоциации автотранспортной (ATA), рынок автомобильных грузоперевозок является ведущим во всей транспортной отрасли страны: на него в 2014 году приходилось 80%, или \$700 млрд выручки в этом сегменте. Для сравнения: эта сумма составляет 4% от ВВП США, или 19% ВВП России по паритету покупательной способности на конец прошлого года.

ОБКАТАННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ

Пока что Convoу не планирует заниматься всеми типами грузоперевозок, концентрируясь на локальном бизнесе, перевозках на короткие расстояния в течение одного дня. На поездку же между Лос-Анджелесом и Нью-Йорком американские дальнобойщики в среднем тратят около двух суток. Другое ограничение: Convoу преимущественно работает по принципу B2B, удовлетворяя потребности малого бизнеса в перевозке товара, например со склада в магазин.

Основная идея заключается в том, чтобы максимально упростить процесс заказа грузовика, исключив из него посредников-брокеров. По словам Льюиса, раньше заказчику надо было созвониться с тем или иным перевозчиком (в одном лишь штате Вашингтон издание Fortune насчитывает 24 тыс. подобных компаний) и договориться о стоимости фрахта, времени подачи и типе грузовика. Второй вариант — на-

нять брокера, который договорился бы с грузовой компанией по всем деталям сделки. За посреднические услуги он потребовал бы от заказчика оговоренную комиссию: в среднем от 20 до 45% от всей суммы заказа.

В сравнении с обычным способом фрахта Convoу больше напоминает сервис по заказу такси. Компания договаривается с грузовыми фирмами, которые, в свою очередь, обеспечивают своим во-

дителям надлежащую страховку и подключение к системе Convoу. Делая заказ на перевозку, клиент указывает не только пункт назначения и время доставки, но и тип груза, его размеры и вес, а также свои требования к грузовику (фургон, рефрижератор, бортовая машина и так далее). В зависимости от этих параметров алгоритм вычисляет полную стоимость заказа, включая налоги и комиссию. О том, какой процент будет остав-

Свободная поляна

Приложение Convoу — не первая попытка создать «Uber для грузовиков».

Truckloads

В начале 2013 года российский программист Иван Цыбаев запустил приложение Trucker Path, помогающее дальнобойщикам находить на трассе стоянки для отдыха, станции техобслуживания, автомойки и т.д. Но вскоре он занялся созданием платформы, названной Truckloads, на которой брокеры могли бы искать водителей без многочисленных телефонных переговоров. Директор по связям с общественностью Trucker Path Мария Глазкова пояснила РБК, что компания принципиально отказалась от идеи убрать посредников из процесса фрахтования. По ее словам, круп-

ные заказчики не занимаются самостоятельным поиском перевозчика, им легче и привычнее нанять для этого брокера. Поэтому новое приложение предназначено во многом для облегчения работы таким посредникам. В свою очередь, уже имеющаяся солидная пользовательская база Trucker Path (компания утверждает, что свыше 500 тыс. дальнобойщиков по всему штату уже скачали ее приложение) станет основой для продвижения нового продукта. В марте 2015 года на развитие Truckloads Цыбаев получил \$1,5 млн от китайского информационного холдинга Renren. В конце июня чикагский фонд Wicklow Capital при поддержке Renren провел для Trucker Path полноценный раунд инвестиций, на котором удалось собрать еще \$20 млн.

Сейчас Truckloads находится на стадии тестирования, на сайте компании возможно получить приглашение для входа в систему.

Cargomatic

Другое подобное приложение — Cargomatic, запущенное в январе 2014 года. Оно ориентируется на заказы в реальном времени, а не на планируемые в будущем поставки. Если грузовик идет не полностью загруженный и в фургоне есть достаточно свободного места, водитель может принять заказ от клиента на доставку груза по ходу своего пути. Этот стартап собрал \$10,6 млн инвестиций за два раунда — летом 2014 и зимой 2015 года. Основным партнером является калифорнийский венчурный фонд Canaan Partners.



Что привело к падению рынка обуви на треть в 2015 году с. 16

Олег Тиньков: как построить онлайн-банк с. 17

Как работает интернет-магазин «Финама» по покупке ценных бумаг с. 20

ФОТО: Depositphotos



лять себе Convoу, компания не сообщает. По словам Льюиса, комиссия будет в несколько раз ниже, чем у обычных брокеров.

Водитель, в свою очередь, должен согласиться на предложенную программой стоимость перевозки, после чего может приступить к выполнению заказа. Полный цикл оплаты — от выполнения заказа до получения денег водителем — занимает около одной-двух недель. На случай форс-мажорных обстоятельств (например, задержки в работе порта, откуда требуется забрать груз) Convoу оплатит води-

телям ожидание свыше 30 минут. Транспортную накладную предоставляет заказчик, после выполнения заказа водитель обязан сфотографировать подписанный документ и загрузить изображение в приложение Convoу.

ИНТЕРНЕТ-ГИГАНТЫ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ

Работа приложения целиком зависит от компьютерных алгоритмов подсчета стоимости заказа, поэтому стартап в первую очередь вызывает интерес крупных техно-

логических компаний Западного побережья. Так, среди инвесторов, принявших участие в первом раунде сбора средств для Convoу, есть основатель eBay Пьер Омидьяр, руководитель Salesforce.com Марк Бениофф и соучредитель Uber Гарретт Камп. Помог Льюису и его бывший начальник, глава Amazon Джефф Безос.

Команда Convoу также частично состоит из бывших специалистов Кремниевой долины: помимо экспертов отрасли грузоперевозок (бывших брокеров и операторов автопредприятий) в ней рабо-

тают бывшие сотрудники Google, Microsoft и Uber. Несмотря на это, пишет Bloomberg, путь Льюиса к инвесторам проложили не столько его собственные связи, сколько помощь со стороны его бизнес-партнера Хади Партови.

Партови имеет за плечами 20-летний опыт работы в информационных технологиях: в конце 1990-х годов он руководил разработкой браузера Internet Explorer 5.0, в начале 2000-х отвечал за поддержку портала MSN.com. Впоследствии он получил известность как прозорливый инвестор:

в 2005 году он одним из первых вложил средства в социальную сеть Facebook, после чего несколько лет был советником Марка Цукерберга. «Как венчурный инвестор, могу сказать, что Convoу имеет наибольшие возможности на своем рынке на моей памяти. По меньшей мере с тех пор, как я узнал о существовании Facebook десять лет назад», — цитирует Партови Bloomberg. Следующий раунд инвестиций Льюис планирует провести в начале 2016 года. Тогда же компания собирается выходить на общеамериканский рынок грузоперевозок. ▣

.MOSCOW
.COMPANY
.TAXI
.CLUB



**И ЕЩЕ 250 ИМЕН
ДЛЯ ВАШЕГО
БИЗНЕСА В ИНТЕРНЕТЕ!**

реклама

18+

РЕТЕЙЛ В 2015 году покупателей в обувных магазинах стало меньше на треть

Босиком дешевле

АННА ЛЕВИНСКАЯ

Поток покупателей в крупных обувных сетях в этом году упал на 20–30%, показал опрос компании Knight Frank. Из-за девальвации рубля и падения реальных доходов игроки рынка вынуждены были повышать цены и закрывать точки.

ЛЮДИ НЕ ИДУТ ЗА ОБУВЬЮ

Специалисты компании — консультанта в сфере коммерческой недвижимости Knight Frank в сентябре-октябре этого года опросили крупных игроков российского обувного рынка о влиянии экономического кризиса на их сегмент. 22 оператора рынка (компания не раскрывает их названия) описали изменения, произошедшие в их бизнесе за последний год. «Первое, что сегодня замечают посетители торговых центров, — пустующие помещения [на месте бывших] обувных магазинов. Падение продаж у некоторых сетевых обувных магазинов компаний в сентябре [год к году] составило 40%. Многие сети приостановили развитие, закрывают нерентабельные магазины», — рассказывает директор по сдаче в аренду торговых центров Knight Frank Юлия Соколова.

Исследователи отмечают, что почти все опрошенные компании жалуются на серьезное сокращение числа посетителей обувных магазинов по итогам десяти месяцев этого года — около 20–30% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Как добавляет опрошенные РБК игроки рынка, наиболее серьезно трафик падал в торговых центрах. По словам управляющего партнера обувной компании Zenden Александра Сарычева, по итогам десяти месяцев текущего года покупательский поток снизился на 11%, при этом в торговых центрах он упал наиболее значительно. В помещениях на торговых улицах, в так называемом стрит-ритейле, падение, по его словам, было менее заметным. Схожие данные приводит глава одного из



Многие компании, торгующие обувью, из-за девальвации рубля вынуждены были поднять розничные цены

крупнейших обувных ретейлеров ГК «Обувь России» Антон Титов: он говорит, что в отдельно стоящих магазинах ситуация с трафиком практически не изменилась в этом году, а в торговых центрах он упал примерно на 20%.

С середины 2015 года поток посетителей обувных магазинов московских торговых центров, который замеряет компания Watcom, обвалился. В первом полугодии отток трафика из этих магазинов по сравнению с аналогичным периодом 2014 года составил 6,8%, а за первые десять месяцев года — 8,3% (см. инфографику).

ПРОДАЖИ ПАДАЮТ

Среднее падение товарооборота, которое указали респонденты Knight Frank, по итогам десяти месяцев составило 20–25%. В отдельные же периоды прошедшего года падение выручки составляло до 40%, уточняют в Knight Frank.

Большинство компаний, опрошенных Knight Frank, признались, что из-за девальвации рубля вы-

нуждены были поднять розничные цены — в среднем повышение составило 21%. В сети Zenden цены в этом году по сравнению с предыдущим выросли на 35%, рассказал РБК Сарычев.

В этих кризисных условиях многие обувные операторы начали расторгать договоры аренды по нерентабельным магазинам, отмечают исследователи из Knight Frank. «Чистили» нерентабельные точки и в «Обуви России», подтверждает ее гендиректор Антон Титов. Часть магазинов закрыла и компания Obuv.com, сообщил ее совладелец Дмитрий Костыгин, не уточняя цифр. Меняла локацию точек сеть Mascotte.

«Некоторым сетевым компаниям достаточно было ликвидировать две-три убыточные точки, — говорится в исследовании Knight Frank. — Однако есть пример, когда крупная розничная компания закрыла 160 магазинов». Название этой сети исследователи не называют. По мнению опрошенных РБК участников рынка, речь, скорее всего, идет о крупнейшем

игроке обувного сегмента, компании «ЦентрОбувь» (сети «ЦентрОбувь», Centro), которая в последние месяцы испытывает серьезные финансовые проблемы.

В компании «ЦентрОбувь» отказались отвечать на вопросы РБК. Сергей Ломакин, который считается одним из бенефициаров компании, не ответил на звонок.

ПРОБЛЕМЫ «ЦЕНТРОБУВИ»

О серьезных проблемах «ЦентрОбуви» с контрагентами РБК написал в июне этого года: с начала 2015 года партнеры подали 160 исков к операционной компании сети АО «Торговый дом «ЦентрОбувь». Общая сумма претензий к компании по искам, поданным за тот период, составила около 228 млн руб. Количество исков, по которым компания выступает ответчиком, с июня до конца октября выросло более чем в два раза, до 421, свидетельствует база данных «Коммерсантъ Картотека». Сумма претензий партнеров к сети теперь составляет более 500 млн руб. Основные претензии по-прежнему предъявляют арендодатели. В июне представитель компании объяснял РБК, что «ЦентрОбувь» пытается договориться о снижении арендных платежей, а «партнеры <...> не согласны».

В первых числах октября «ЦентрОбувь» также получила третий в этом году иск о банкротстве (первые два были отозваны). С ним в Московский арбитраж обратились два индивидуальных предпринимателя: Оганян А.А. и Оганян Л.А. Разыскать их РБК не удалось, сумма исковых требований неизвестна. Дело оставлено без движения до 13 ноября 2015 года: до этого срока предприниматели должны правильно оформить недостающие суду документы.

По состоянию на начало июня уже было видно, что компания сильно сократила свое присутствие в городах-миллионниках.

Как считал для РБК картографический сервис 2ГИС, 1 июня 2014 года в городах-миллионниках и близлежащих населенных пунктах работало 276 магазинов «ЦентрОбуви», а 1 июня 2015-го — только 243. Общее количество точек компании в июне составляло 1114 (включая франчайзинговые точки, доля которых составляла около 5% от общего числа).

Два источника на обувном рынке и в среде инвестбанкиров утверждают, что Сергей Ломакин в течение всего этого года ищет инвестора для «ЦентрОбуви», в том числе среди обувных ретейлеров. «Поскольку мы общаемся [с Ломакиным], обсуждали возможность моего участия в компании, — рассказывал РБК Дмитрий Костыгин. — Но из-за ситуации с ее долговой нагрузкой банки не идут навстречу в вопросе дисконтирования — следующих шагов мы не делали». В «ЦентрОбуви» вопрос о поисках инвестора также не прокомментировали.

НОВЫЙ ГОД — НОВАЯ ЖИЗНЬ

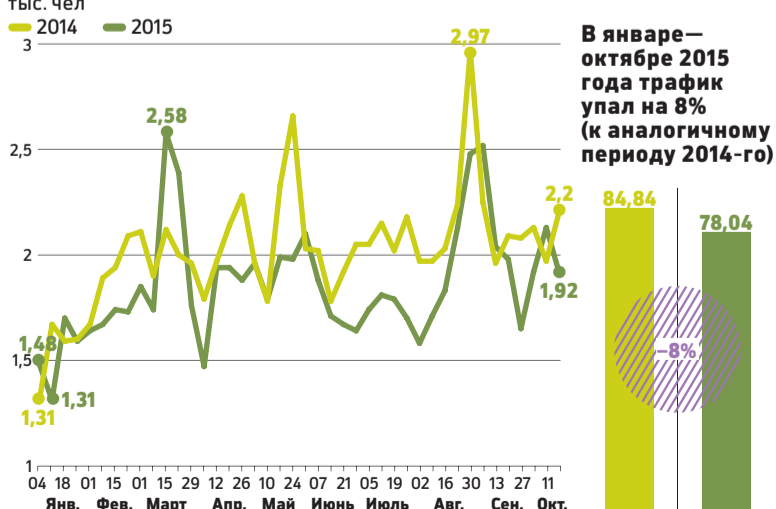
По итогам года тем не менее операторы рынка ожидают рублевый рост продаж благодаря повышению цен. Выручка «Обуви России», как прогнозирует компания, составит 9,3 млрд руб. против 8,1 млрд руб. в 2014-м. «Но в штуках снижение продаж у нас составит порядка 17%», — уточняет Антон Титов. В Zenden ожидают снижения продаж в парах в районе 5% по отношению к прошлому году.

«В 2016 году ретейлеры будут также оптимизировать текущие магазины и точно открывать новые там, где они видят наименьшие риски», — прогнозирует Юлия Соколова из Knight Frank. Однако рынок по-прежнему остается привлекательным для иностранных ретейлеров, отмечает она: с прицелом на будущее в этом году в Россию вышли шесть новых обувных брендов. Всего с начала года в Россию вышли более 30 международных сетевых операторов. Покинул же обувной рынок, по данным консультантов, в этом году только один иностранный ретейлер — сеть Rockport.

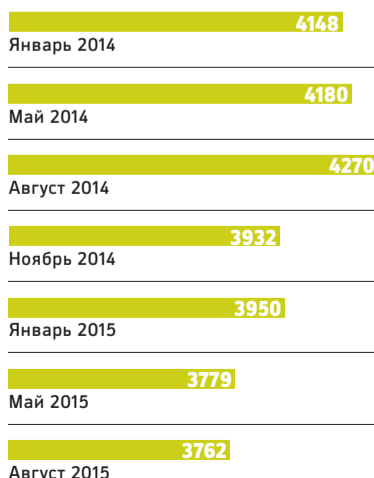
Антон Титов ожидает активизации рынка в 2016-м. «Наш товар имеет ограниченный срок службы, — поясняет он. — Думаю, в 2016 году продажи будут положительными и в парах».

Как меняется трафик в торговых центрах Москвы

Среднее количество покупателей на 1000 кв.м арендопригодной площади ТЦ, тыс. чел



Как сокращается число обувных магазинов в Москве, штук



Упадет на 18-20%

Российский обувной рынок начал падать уже в 2014 году. Fashion Consulting Group по итогам 2014 года зафиксировала снижение объема рынка на 8%, до 607 млрд руб. Аналитики консалтинговой компании ожидают, что объем рынка обуви снизится по итогам 2015-го не менее чем на 18-20%.

МНЕНИЕ



ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

ОЛЕГ ТИНЬКОВ,
основатель и председатель совета директоров Тинькофф Банка

Наша стратегия на ближайшие пять лет — стать финансовым супермаркетом, аналогом Amazon в финансовой сфере.

Опыт не нужен: как я построил первый в России онлайн-банк

Набирая команду, я отдавал предпочтение тем, кто не имел отношения к банковской сфере, умел мыслить нестандартно и мог реализовать новую для России бизнес-модель. Иными словами, старался не брать в команду банкиров.

В новом цикле статей РБК публикует материалы проекта Digital Russia Совета по России Всемирного экономического форума. Проект призван исследовать воздействие цифровых технологий на развитие страны и рассказывает о лучшем опыте российских предпринимателей, ученых и чиновников.

БАНКИР-ПИВОВАР

Я всегда мечтал открыть свой банк и вплотную приступил к реализации этой идеи в 2005 году, после продажи своего очередного бизнеса — пивного — компании InBev.

Матерые на тот момент банкиры, с которыми я делился своей концепцией полностью дистанционного банка, отнеслись к ней с изрядной долей скепсиса, говоря о том, что бизнес сложный и без опыта работы в банковской сфере у меня ничего не получится. Меня это только еще больше раззадорило — люблю добиваться того, что другие считают невозможным, но при этом не считаю себя умнее или талантливее остальных. По моему заказу компания BCG провела специальное исследование, которое подтвердило жизнеспособность такого бизнеса в российских условиях. Правда, исследование не давало ответов на вопросы относительно способа

реализации проекта и его целевой аудитории, но с этим мы разобрались уже непосредственно в ходе реализации.

На старте проекта в 2007 году нашим инвестором выступил Goldman Sachs, в 2008-м к нему присоединилась Vostok Nafta, а в 2012-м — Baring Vostok и Horizon Capital. В конце 2013 года мы провели успешное IPO на Лондонской фондовой бирже и привлекли более \$1 млрд инвестиций.

За девять лет своего существования банк стал одним из ведущих игроков на финансовом рынке: Тинькофф Банк входит в топ-4 российских банков по объему портфеля кредитных карт. Это один из самых крупных полностью онлайн-банков в мире.

Нас часто спрашивают, в чем заключается успех нашего бизнеса и почему мало кому удается его повторить, несмотря на то что в последнее время крупнейшие банки инвестируют огромные суммы в дистанционные сервисы.

Отвечая на такие вопросы, я обычно рассказываю о том, чему мы старались уделять больше всего внимания на этапе развития бизнеса.

НОНКОФОРМИСТСКИЙ ПОДХОД

Набирая команду, я отдавал предпочтение тем, кто не имел никакого отношения к банковской сфере, умел мыслить нестандартно и мог реализовать абсолютно новую для России бизнес-модель. Иными словами, старался не брать в команду банкиров.

Так мы избежали стереотипного представления о правильной работе банка и начали строить бизнес-процессы с нуля, не

отвлекаясь на борьбу интересов, которая неизбежно присутствует в традиционных организациях при смене бизнес-модели. И конечно, мы инвестировали значительные средства в приоритетные области: например, только на IT-инфраструктуру потратили \$20 млн, закупив лучшие на тот момент системы на рынке.

При разработке концепции банка мы черпали вдохновение у западных аналогов, но, приступив к ее практическому воплощению, стали применять исключительно собственные идеи и решения. В России свои особенности регулирования банковского сектора, поэтому инструменты реализации полностью дистанционной бизнес-модели мы разработали сами, с нуля. У нас огромный багаж собственных ноу-хау, и говорить о том, что мы просто переняли западную модель и приспособили ее к российским реалиям, было бы неверно.

НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА ПРИВЫЧНЫЕ ВЕЩИ

В первое время мы замечали, что у людей, которые привыкли часами стоять в очереди, чтобы получить консультацию по простейшему вопросу, есть психологический барьер: им тяжело поверить, что все банковские операции можно провести дистанционно — через call-центр или самостоятельно с помощью интернет-банка. Этот барьер существует и сейчас, но ситуация быстро меняется. Наш опыт показывает, что, если клиент хоть один раз воспользуется дистанционным каналом, он больше никогда не захочет возвращаться в отделение.

ОРИЕНТАЦИЯ НА УДОБСТВО КЛИЕНТОВ

Мы создали сеть умных представителей: более чем 1 тыс. представителей банка доставляют наши банковские продукты практически в любую точку страны уже на следующий день после получения заявки на сайте. Это не просто курьеры, а прошедшие специальное обучение специалисты банка, которые могут дать клиенту полноценную консультацию на месте. В России по-прежнему низкий уровень проникновения банковских услуг, а такая модель предоставляет доступ к инновационным банковским сервисам жителям даже самых отдаленных городов.

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Дистанционные каналы — наш единственный способ коммуникации с клиентом, поэтому мы инвестируем много средств в то, чтобы они были максимально удобными, и стремимся сделать их лучшими на рынке. Тинькофф Банк первым из российских банков еще в 2014 году

«Набирая команду, я отдавал предпочтение тем, кто не имел никакого отношения к банковской сфере, умел мыслить нестандартно и мог реализовать абсолютно новую для России бизнес-модель»

внедрил технологию идентификации клиентов по голосу на все рабочие места в своем call-центре. До этого такую технологию использовали всего несколько британских банков и, как правило, только для VIP-клиентов. Технология позволяет экономить время клиента, в первые несколько секунд распознавая его по голосу, избавляет от необходимости запоминать огромное количество кодовых слов и паролей и обеспечивает высокий уровень безопасности, что особенно важно, учитывая большой риск утечки конфиденциальных данных в эру социальной инженерии.

Что касается нашего интернет-банка и мобильного приложения, мы делаем ставку на собственную команду разработчиков, отдавая внешним подрядчикам только разработку базовых технических функций. Последние несколько лет российские и международные эксперты признают

наши интернет-сервисы лучшими на рынке — как по функциональности, так и по дизайну.

При этом у нас большая команда разработчиков мобильных приложений, которые создают продукты не только для клиентов банка, но и для более широкой аудитории. Среди таких сервисов, например, приложение, которое позволяет отслеживать и оплачивать штрафы, а также MoneyTalk — приложение, совмещающее в себе функции мессенджера и системы для перевода денег.

Я считаю, что разработкой сервисов и продуктов должны заниматься те, кто ими действительно пользуется, в нашем случае — талантливая увлеченная молодежь. Я самый старший в компании и просто стараюсь не мешать им делать то, что у них отлично получается. Я не руковожу банком на операционном уровне, а занимаюсь стратегией развития, однако как акционер активно интересуюсь мельчайшими подробностями процессов, вплоть до дизайна одной из тысячи иконок для определенного раздела в нашем интернет-банке.

ЧТО ДАЛЬШЕ?

Наша стратегия на ближайшие пять лет — стать финансовым супермаркетом, аналогом Amazon в финансовой сфере, где клиенту будут доступны не только наши собственные продукты, но и продукты наших партнеров. Портал Tinkoff.ru станет единой точкой входа для всех, кому понадобилась финансовая услуга: от клиента потребуются лишь базовые данные о его потребностях, а мы подберем лучшее на рынке предложение исходя из его пожеланий и возможностей. Таким образом мы упростим жизнь и клиентам, помогая им подобрать оптимальный продукт, и партнерам, взяв на себя работу по привлечению клиентов.

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

CLASSIFIED | НЕДВИЖИМОСТЬ

По вопросам размещения в рубрике Classifieds обращайтесь в Рекламное Агентство «СБП» по тел.: (495) 380-11-67, 917-97-70

РБК СТИЛЬ
Жизнь в удовольствии
style.rbc.ru

РБК БИЗТОРГ
ПРОДАЖА БИЗНЕСА
ГОТОВЫЕ ИДЕИ ДЛЯ БИЗНЕСА
www.biztorg.ru
ПРОДАВАЙТЕ БИЗНЕС С НАМИ!
+7 (495) 363-11-11 biztorg@rbc.ru
ЗАО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ», 117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1, ОГРН — 1027700316159, 16+

Нефтебаза в г. Тольятти (Самарская обл.)
Для приёма, хранения и отпуска светлых нефтепродуктов, общим объёмом 4000 м³. Резервуары вертикального исполнения объёмом 200 м³ и 400 м³. Емкостной парк оснащён электронными приборами. Склад ГСМ имеет собственный ж/д терминал, загрузка автоцистерн осуществляется одновременно через три поста АСН. Имеются все необходимые лицензии. Удобное расположение, подъездные пути, современное оборудование. Здание АБК имеет 2 этажа, общей площадью около 600 м².
+7 937 219 01 45



ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

Первым франчайзи «Беби-клуб» стал коллега Юрия Белонощенко (на фото) по работе

КОНКУРС ФРАНШИЗ Сколько приносит франшиза «Беби-клуба»

Миллион играючи

ТАТЬЯНА ОДИНЦОВА

Основатели сети «Беби-клуб» супруги Белонощенко в 2000 году разработали программу занятий для своей маленькой дочери, а теперь по этой программе занимаются 15 тыс. детей в почти двух сотнях клубов по всей стране.

«ПОСЛЕ ТРЕХ УЖЕ ПОЗДНО»

Зарегистрированное в Москве ООО «Беби-клуб» Евгении и Юрия Белонощенко продает лицензии не открытие одноименных детских центров, специализирующихся на «бережном развитии интеллекта». Идея создать «академию для дошколят» пришла к супругам в начале 2000-х: они не смогли найти в Самаре, где тогда жили, подходящего центра для занятий трехлетней дочери.

О том, что важно развивать детей в самом юном возрасте Евгения Белонощенко прочла в книге японского ученого Масару Ибуки «После трех уже поздно», которая «перевернула ее жизнь». Ибука считал, что в возрасте до шести лет мозг наиболее восприимчив к новой информации, именно в это время закладывается интеллектуальный фундамент человека.

Первые занятия Белонощенко вела сама и денег за них не брала: в квартире на первом этаже они оборудовали помещение и по-

звали соседей. Уже через полгода 3–4-летние дети научились считать и читать. Убедившись в успехе своей методики, Белонощенко сделали занятия платными.

Первый клуб будущей сети открылся в Самаре в 2003 году. К 2007-му, когда семья переехала в Москву (Юрию Белонощенко предложили работать в «Тройке-Диалог»), сеть выросла до пяти центров, а в 2009-м, когда супруги решили сосредоточиться на франчайзинговой модели, было уже 23 центра в столице, Самаре и Тольятти. «Были сложности с маркетингом, управлением закупками, наблюдались «девиации по качеству», — вспоминает Евгения Белонощенко. — Наемные директора на местах не выполняли всех моих требований, а мне хотелось, чтобы у каждого клуба был свой хозяин». Решено было отказаться от собственных клубов и развивать сеть по франшизе.

С помощью консультантов описали работу детского клуба, создали стандарты и методические рекомендации для педагогов. «Самое важное — это суметь отделить от себя все, что знаешь, — говорит предпринимательница. — Нужно все свои знания и навыки описать. Научиться эту информацию передавать третьим лицам».

«Беби-клубы» чаще всего располагаются внутри жилых массивов — занимают 70–130 кв. м на первых этажах домов. «Вторая-третья линия домов — мы же

не салон сотовой связи», — объясняет Белонощенко. Занятия проводятся в игровой форме в группах по восемь человек и продолжаются не более часа. «Беби-клуб обладает уникальной методикой донесения информации до малышей в игровой форме», — подтверждает франчайзи, владелица клуба в Ново-Переделкино Инна Плешакова.

Средний чек сети в Москве — 8 тыс. руб. в месяц, в регионах — 4,5 тыс. руб. Стоимость абонемента зависит от расположения клуба и выбранных занятий. Например, на сайте сети говорится, что базовый абонемент на курс «Беби-к» в московском районе Марьино для малышей до 2 лет стоит 3 тыс. руб. при посещении занятий раз в неделю и 5,6 тыс. руб. при двухразовом посещении. Посещение там же «Беби-сада» раз в неделю обойдется в 4,8 тыс. руб., два раза в неделю — 8 тыс. руб., три раза — 11,4 тыс. руб. На Кутузовском проспекте эти цены будут примерно на 30% выше. Провести «Беби-праздник» будет стоить 14 тыс. руб. для членов клуба и 16 тыс. руб. для гостей.

ПЯТИЛЕТНЯЯ ФРАНШИЗА

Стоимость франшизы «Беби-клуба» в 2015 году составляет 1,2 млн руб. на «одноформатный» клуб (одновременно может заниматься одна группа из восьми детей) и 1,3 млн руб. — на «двухформатный» (две группы). Ежегодно она

дорожает на 100–150 тыс. руб. В ежемесячные расходы франчайзи входит роялти: до недавнего времени это был фиксированный платеж (в первый год работы — 15 тыс. руб. в месяц), сейчас платежи исчисляются в зависимости от площади помещения (для Москвы — 300 руб. с 1 кв. м).

Обучение персонала и владельца франшизы осуществляется централизованно и уже включено в сумму взноса. Но на каждый клуб есть определенный лимит на год: в случае большой текучки персонала за обучение придется платить отдельно. Чтобы этого не происходило, франчайзер берет на себя обязательства по отбору сотрудников: все выбранные на местах кандидаты должны пройти утверждение в центральном офисе.

Владелец франшизы поможет подобрать помещение и создать дизайн-проект будущего клуба, чтобы правильным образом организовать пространство, оптимизируя вырубку с квадратного метра. «Мы даем все списки и артикулы на всю необходимую мебель», — отмечает Белонощенко. До конца 2015 года должна начать работать отдельная компания — «Беби-клуб Production», которая будет отвечать за поставки партнеров-франчайзи мебели, инвентаря и одежды.

Расходы на открытие клуба оцениваются в 2,5 млн руб. для Москвы и в 2,1 млн руб. для регионов (без учета стоимости франшизы).

Большая часть затрат идет на ремонт (до 65%) и закупку необходимого оборудования (до 25%), остальное — на рекламу, регистрационные действия (создание ИП, открытие счета и проч.), поиск персонала.

Срок действия франшизы — пять лет. Договор заключается непосредственно с Евгенией Белонощенко (как с индивидуальным предпринимателем), которая является владельцем торговой марки «Беби-клуб». Заключаемый договор коммерческой концессии не дает франчайзи исключительного права на работу в конкретном городе: например, в Москве франшизу купили более 10 предпринимателей. В 2015 году сеть пополнилась 150 новыми клубами, прекратили работу — 14: на конец октября было 163 центра.

Белонощенко утверждает, что примерный срок окупаемости франшизы — 2 года, средняя рентабельность инвестиций — около 40%. Для того, чтобы бизнес вышел в ноль, достаточно нанять трех специалистов, взять им 3–4 помощника, пригласить 50 детей. «Выручка в 400 тыс. руб. в месяц позволит окупить аренду, выплатить зарплату и налоги», — отмечает она.

Средний портрет франчайзи выглядит так: женщина 30–35 лет, замужем, с одним ребенком. Но среди владельцев франшизы есть и мужчины. «Франчайзи должно быть интересно занимать-

**«Бэби-клуб»
в цифрах**

163 клуба

было в сети на конец октября 2015 года

15 тыс. детей

посещают занятия ежемесячно

130 кв. м

рекомендуемая площадь клуба

1,2 млн руб.

минимальная стоимость франшизы

61,6 млн руб.

выручка ООО «Бэби-клуб» в 2014 году

24 месяца

примерный период окупаемости клуба

Источник: данные компании

«нулевой рентабельности» — это 65–70% загрузки клуба от действующего расписания, — рассказывает Белявский. — Низкий сезон — это летние месяцы, но мы стараемся за счет развлекательных и познавательных программ компенсировать отток клиентов».

Многодетная мать Людмила Савельева купила уже два действующих «Бэби-клуба» в Тольятти, их стоимость не раскрывает. «Это не первый мой бизнес, для меня иметь детский клуб — это радость, — объясняет она. — Я занимаюсь этим делом для души, как окупится, так окупится».

Москвич Алексей Поляков владеет тремя «Бэби-клубами» площадью от 110 до 160 кв. м каждый. Первый из них окупился за два года, как и было обещано. «Сейчас окупаемость лучше, поскольку цены на абонементы стали выше, мы смогли повысить качество работы, поэтому подняли цены», — объясняет Поляков. В клубах у Полякова работает по 9–10 человек, средняя наполняемость в высокий сезон — с августа по май — 120–150 детей. Для нулевой рентабельности должно быть 50–60 клиентов, считает предприниматель, но это зависит от стоимости аренды.

Инна Плешакова, которая одна из первых открыла «Бэби-клуб» в Москве — на Савеловской, говорит, что с первым клубом было трудно. «Не было опыта, как искать помещение, подбирать педагогов, — объяснила она. — Концепция сети предполагает, что педагоги не должны кричать на детей и командовать ими, найти таких не просто». Помещение также должно иметь свои особенности — окна в каждой комнате, отдельный вход, определенный метраж. «Инвестиции составили от 3 млн руб., аренда — около 1 тыс. руб. за 1 кв. м в месяц, — добавила она. — Но без опыта организационной работы вывести первый клуб на рентабельность мне удалось только к концу второго года работы». По ее словам, со вторым клубом — в Ново-Переделкино — все было намного проще: «Я уже знала, как его рекламировать — раздавать листовки, проводить уличные праздники, использовать «сарафанное радио», как подбирать персонал — студенток психологических факультетов, где арендовать помещение — в спальнях районах».

Юлия Козлова, открывшая первый клуб в Челябинске в 2014-м, также говорит, что штат удалось набрать не сразу: «сотрудников поменяла на 99% после первого года». Отбор был жестким — из 20 кандидатов могли подойти лишь двое. На открытие клуба площадью 130 кв. м Козловой понадобилось 3,5 млн руб., вернуть инвестиции она планирует за 2–3 года. Сейчас у клуба — 60 постоянных клиентов, средний чек — около 4,5 тыс. руб. в месяц.

Елена Боронина из Химок владеет двумя клубами, а третий продала. Оборот флагманского

центра площадью 130 кв. м. — 0,9–1 млн руб. в месяц, его ежемесячно посещают более 150 детей. Средний чек — около 5 тыс. руб., продано 215 абонементов.

Все франчайзи говорят, что после того, как вокруг клуба сформировалась лояльная аудитория, основные расходы — это аренда и зарплаты персонала: 65% в совокупности. Затраты на коммунальные услуги, закупку инвентаря не превышают 10–15 тыс. руб. в месяц, аренда — 1 тыс. руб. в месяц. Владимир Майоров из Бутово платит своим сотрудникам около 25 тыс. руб. в месяц — в среднем за два дня рабо-

ты в неделю, Плешакова — 30 тыс. руб. за 5–6 часов работы в утренние часы. «Для студентов — это достойная оплата, — считает Плешакова. — Они получают необходимый опыт и доход, обучаясь на дневном отделении».

Майоров считает, что открывать «Бэби-клуб» нужно тем, кто увлечен детьми: «Нужно любить заниматься с ними, знать основы педагогики — иначе будет сложно». А Боронина называет свой бизнес социальным: «Мне важно, чтобы услуги клуба были доступны для жителей моего родного города. Ведь ко мне ходят дети друзей и знакомых».

Как работает франшиза «Беби клуб»

ТЕОРИЯ ФРАНЧАЙЗЕРА		ПРАКТИКА ФРАНЧАЙЗИ
1,2–1,3	ПАУШАЛЬНЫЙ ВЗНОС, млн руб.	0,8–1,2
300 руб. с 1 кв. м (Москва)	РОЯЛТИ, тыс. руб. в месяц	20–45
от 3,5	ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ, млн руб.	2,5–4,5
2	СРОК ВОЗВРАТА ИНВЕСТИЦИЙ, лет	2–4
8	СРЕДНИЙ ЧЕК	
4,5	МОСКВА, тыс. руб. в месяц	7–8,2
	РЕГИОНЫ, тыс. руб. в месяц	4,5–5,2
от 50	КОЛИЧЕСТВО КЛИЕНТОВ (ДЕТЕЙ) В МЕСЯЦ	50–215
100–150	СРЕДНЯЯ НАПОЛНЯЕМОСТЬ, чел.	60–160
н.д.	РАСХОДЫ НА ПЕРСОНАЛ	Около 40% выручки
Минимум 7 (3 педагога и 4 помощника)	КОЛИЧЕСТВО РАБОТНИКОВ, человек	8–20
1	РАСХОДЫ НА АРЕНДУ, тыс. руб. за кв. м в месяц	1
130	ПЛОЩАДЬ ПОМЕЩЕНИЯ, 130 кв. м	80–160
0,4–0,7	ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ, МЛН РУБ.	0,3–1
40	РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, %	10–45


Источник: данные владельца франшизы, опрос франчайзи (Челябинск, Новороссийск, Москва, Химки, Санкт-Петербург)

ся с детьми, — отмечает Евгения. — Наш отбор проходит только одна из двадцати заявок».

**КЛУБНАЯ ЭКОНОМИКА:
ВЗГЛЯД ФРАНЧАЙЗИ**

Первым франчайзи «Бэби-клуба» стал коллега Юрия Белонощенко по «Тройке-Диалог» Андрей Белявский. Он открыл три центра в Петербурге и доволен инвестициями. Вложения в «одноформатный» клуб площадью 90 кв. м составили у него 2,5 млн руб., в «двухформатный» площадью 140 кв. м — 3,5 млн руб. Два «одноформатных» клуба уже вышли на окупаемость. По словам Белявского, в сезон маленькие клубы обслуживают в месяц 140–160 детей со средним чеком в 4,5–5 тыс. руб., это позволяет им выручать 600–700 тыс. руб. в месяц. «Уровень

РЕКЛАМА



НЕЗАБЫВАЕМЫЙ ВЕЧЕР
ЛЮБИМЫХ ХИТОВ

9 НОЯБРЯ

CROCUS CITY HALL

www.crocus-hall.ru

TONI

BRAXTON

L I V E

*ЖИВОЙ ЗВУК

БИЛЕТЫ +7 (499) 55 000 55

Филиал «Крокус Сити Холл» АО «КРОКУС» г. Красногорск ул. Международная д.20 ОГРН 1027700257023

Как работает интернет-магазин «Финама» по покупке ценных бумаг

Акции на прилавке

ЕКАТЕРИНА АЛИКИНА

На прошлой неделе инвестиционный холдинг «Финам» объявил о запуске интернет-магазина по покупке акций. Чтобы купить ценные бумаги, достаточно доступа в интернет и банковской карты. РБК протестировал новый сервис.

Брокерские компании давно пытаются привлечь на фондовый рынок широкий круг частных инвесторов, но получается далеко не всегда. Процедура открытия брокерского счета сложна, как и программное обеспечение, с которым приходится работать трейдеру. Несмотря на то что число активных клиентов на фондовом рынке выросло за год (сентябрь к сентябрю) на 26%, их по-прежнему очень мало — всего 73 тыс. человек.

Эту проблему брокеры пытаются решить различными способами. Например, Альфа-банк в 2015 году объявил о запуске сервиса «Простые инвестиции», который позволяет зарабатывать на акциях иностранных компаний без открытия брокерского счета. Покупать, правда, можно не сами акции, а контракты на разницу цен (CFD) — производные инструменты, которые активно предлагают Forex-брокеры. С их помощью можно зарабатывать на росте акций, не покупая их.

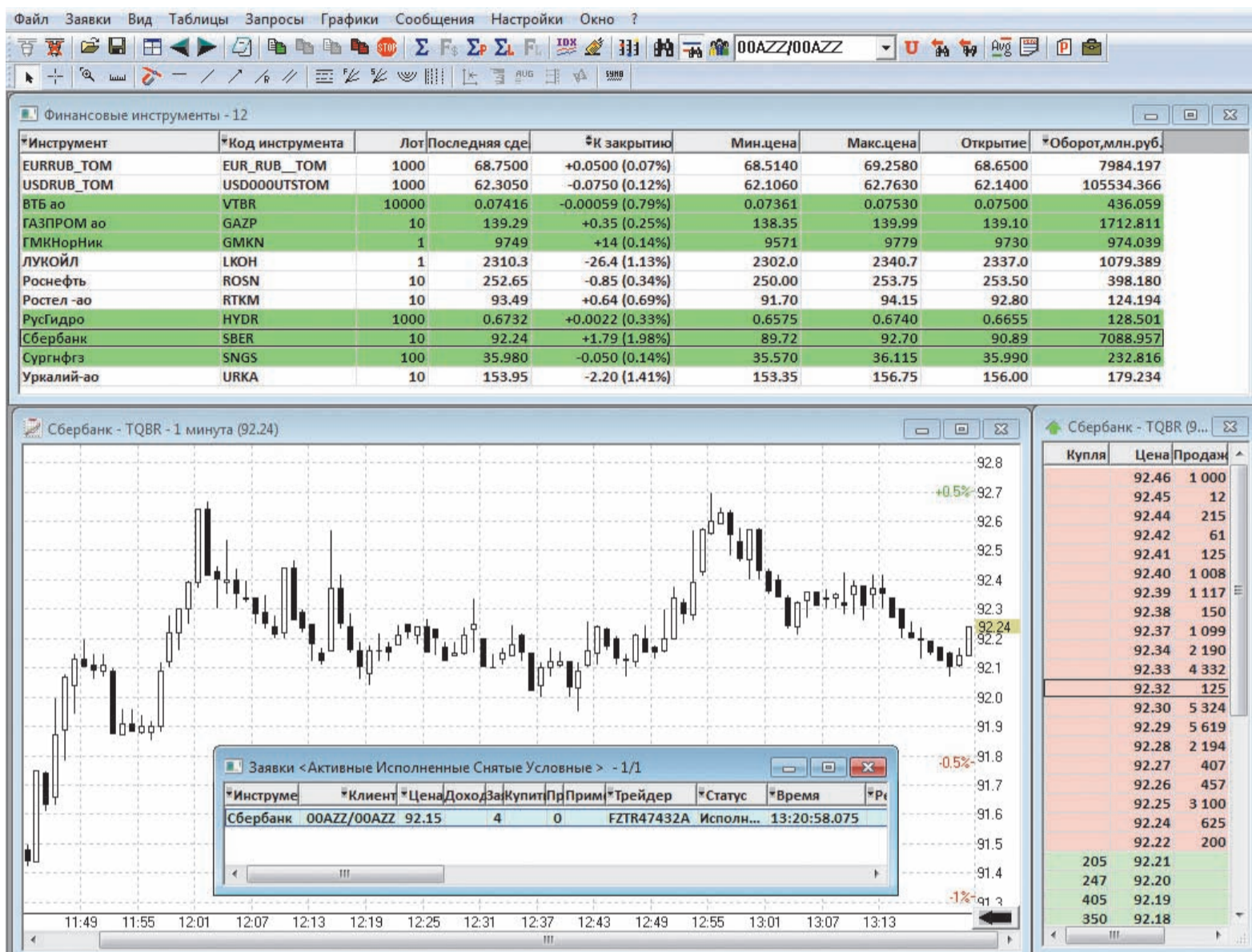
Сделать брокерские услуги понятнее и доступнее обещал Тинькофф Банк, в октябре заявивший о предстоящей совместной с БКС разработке мобильного приложения для торговли акциями — сервиса, который, по заявлению банка, станет «революционным». Пока Тинькофф Банк только планирует революцию, «Финам» запустил свой интернет-магазин акций. И в этом случае речь идет не о CFD, а именно об акциях на Московской бирже. Как работает новый сервис?

ПОКУПКА АКЦИЙ

Первые шаги довольно просты. После регистрации на сайте клиенту предоставляется возможность выбора из 52 акций российских компаний, обращающихся на Московской бирже. Вместе с ценой отображается стоимость минимального пакета, который можно купить. Например, акции МТС 23 октября можно было купить минимальным лотом в 20 штук по цене 4,3 тыс. руб., акции Yandex — лотом в четыре штуки за 3,3 тыс. руб.

Таким образом, минимальная сумма, которую «Финам» предлагает инвестировать, составляет 3 тыс. руб.

Меньше вкладывать не имеет смысла, поясняет начальник отдела технологий компании Константин Молчанов, — доход в реальном выражении будет слишком мал. Стоимость ценных бумаг в магазине «Финама» на 1,5% выше биржевой — в нее включена комиссия системы платежей Moneta.ru, с помощью которой проводятся транзакции, обращает внимание он.



Корреспондент РБК выбрал акции Сбербанка, минимальный лот которых (40 штук) стоил 19 октября 3,5 тыс. руб. Процедура покупки занимает около пяти минут, которые ушли на авторизацию, введение данных карты и проведение платежа. После завершения оплаты появляется сообщение, что дальнейшие инструкции по использованию сервиса нужно искать в электронной почте. Письмо от брокера приходит довольно быстро. В нем номер заказа, параметры сделки, а также обещание, что в течение дня с клиентом свяжется менеджер компании и объяснит, что делать дальше.

ОТКРЫТИЕ СЧЕТА

В течение дня менеджер не перезвонил, и корреспонденту РБК пришлось самостоятельно выяснять судьбу потраченных денег. В телефонном разговоре инвестиционный консультант «Финама» сообщил, что для дальнейших манипуляций с акциями нужно открыть брокерский и депозитарный счета. На выбор было два варианта — прийти в офис либо использовать дистанционный способ, загрузив все требуемые документы в «личный кабинет» на сайте компании.

Корреспондент РБК выбрал второй вариант. Из документов понадобились копия паспорта (две страницы) и копия свидетельства о постановке на учет в налоговой

инспекции. В течение дня счета были открыты, и зачисленные средства — потраченные 3,5 тыс. руб. — можно было увидеть в личном кабинете. Для входа в него используется номер телефона клиента, пароль высылается по СМС. В дальнейшем 40 акций Сбербанка должны были быть зачислены на депозитарный счет — специальный счет для хранения ценных бумаг.

ПРОДАЖА АКЦИЙ

Через несколько дней корреспондент РБК решил продать акции, тем более они выросли в цене на 5,2% с момента покупки, до 87,6 руб. за штуку. Это оказалось не так просто — пришлось установить на компьютер программу TRANSAQ — один из предлагаемых «Финамом» торговых терминалов. Можно было также поставить приложение Finam Trade на смартфон, но мы решили пройти весь путь частного инвестора до конца.

Установка программы с помощью телефонных консультаций с брокером увенчалась успехом, пароль для нее «Финам» прислал по СМС. Продать акции оказалось куда сложнее, чем их купить, но разобрались и с этим, найдя нужную вкладку с акциями и выставив заявку на продажу по 92,15 руб. за штуку. Сделка прошла за пару минут.

Доход от операции составил 182 руб., уменьшенный на комиссию брокера. Как сообщил финансовый консультант «Финама», она составляет 0,0354% от оборота, но не менее 41,3 руб. Таким образом, доход от сделки составил 141 руб. Для вывода средств надо указать в личном кабинете реквизиты счета в вашем банке и дать брокеру соответствующее распоряжение.

ВПЕЧАТЛЕНИЯ

Магазин акций — тема на рынке не новая, говорит директор по маркетингу БКС Руслан Смирнов. По его словам, такие инструменты помогают получать новых клиентов. В то же время Смирнов обращает внимание, что у них обычно небольшой объем средств и необходимо оценить, насколько рентабельным может быть такой проект для брокерской компании. Кроме того, дополнительная комиссия платежной системы при покупке акций может оттолкнуть инвесторов, считает он. Руководитель конкурирующего сервиса «Простые инвестиции» Альфа-банка Никита Абраменко отмечает, что покупка акций напрямую удобна для клиентов, но сервис «Финама» пока не позволяет так же просто их продать. «Для этого нужно пользоваться торговым терминалом, а для обычного человека это очень сложно», — считает он.

По словам Молчанова, «Финам» ищет решение, которое позволит не только легко купить, но и достаточно просто продать акции. «Мы предполагали, что через терминал это делать удобнее. В принципе мы хотели бы, чтобы человек, купивший акции, ознакомился бы с сервисами и инструментами, которые мы предлагаем», — объясняет он.

В числе преимуществ магазина акций «Финама» Смирнов называет возможность удаленного открытия счета без посещения офиса компании. Дистанционное открытие брокерских счетов стало возможным с 15 октября, после того как Минкомсвязь одобрила упрощенную идентификацию клиентов брокеров через единую систему идентификации и аутентификации (ЕСИА). По оценке Московской биржи, это позволит увеличить число частных инвесторов на российском фондовом рынке.

Тут у «Финама» большое преимущество: упрощенную идентификацию через ЕСИА пока, кажется, не успел запустить ни один брокер — для этого требуются настройка бэкофиса и изменения в работе сотрудников. «Финам» же проводит идентификацию на основе собственных, протестированных ранее разработок. «Пока мы первая компания на рынке брокерских услуг, которая через собственную инфраструктуру предоставляет такой сервис», — подчеркивает Молчанов. ■