

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ
ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА
22 июня 2017
Четверг
№ 107 (2604)



Виталий Крылов,
глава Gett в России
в 2014–2016 годах

Что означает для Uber
уход Трэвиса Каланика

МНЕНИЕ, с. 7 →
ФОТО: из личного архива

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИКА ЛЮДИ БИЗНЕС ДЕНЬГИ

www.rbc.ru

Индекс РТС
Московская биржа, 21.06.2017

973,33 ↓
пункта

Цена нефти BRENT
Bloomberg, 21.06.2017, 20.00 мск

\$44,73 ↓
за баррель

Международные резервы
России ЦБ, 09.06.2017

\$408,3 ↑
млрд

Курсы
валют ЦБ
22.06.2017

\$1= ↑
₽60,00

€1= ↑
₽66,80

КОНТРОЛЬ ЦБ запускает систему оповещения о сомнительных клиентах

Банки обмениваются черными списками

ЮЛИЯ ТИТОВА,
СВЕТЛАНА ДЕМЕНТЬЕВА,
МАРИНА БОЖКО

Система обмена данными между банками о неблагонадежных клиентах будет запущена уже на следующей неделе, выяснил РБК. В преддверии запуска ЦБ рекомендовал банкам не отказывать totally всем клиентам, признанным сомнительными контрагентами. В противном случае такие клиенты уйдут в теневой сегмент, что лишит власти возможности контролировать риски, считают эксперты

В среду, 21 июня, ЦБ опубликовал в «Вестнике Банка России» информационное письмо «Об учете информации о случаях отказа от проведения операций, от заключения договора банковского счета (вклада), о случаях расторжения договора банковского счета (вклада) с клиентом». В документе за подписью зампреда ЦБ Дмитрия Скобелкина банкам и иным финансовым организациям указано, что сведения об отказе в обслуживании клиента или проведении операций в одном банке необязательно должны становиться причиной для отказа от его обслуживания в другой финансовой организации.

Причины, вызвавшие появление такого письма, не сообщались. Однако, как рассказал РБК источник, знакомый с ситуацией, оно выпущено в преддверии 26 июня, когда должен полноценно заработать механизм обмена информацией между финансовыми организациями, ЦБ и Росфинмониторингом о клиентах, которым было ранее отказано в обслуживании или проведении операций. Система такого взаимодействия между банками, Росфинмониторингом и ЦБ разрабатывалась в последние несколько лет. Ее целью было дать финансистам дополнительный инструмент для более качественной оценки рисков отмывания



Процедура «отбеливания» клиентов пока не предусмотрена, поэтому ЦБ в письме за подписью зампреда Дмитрия Скобелкина рекомендует банкам с осторожностью использовать чужие списки сомнительных клиентов

преступных доходов и финансирования терроризма в отношении клиентов — как физических, так и юридических лиц.

Фаррух Абдуллаханов, директор группы консультирования по управлению рисками КПКМГ, указывает: «На последних встречах в АРБ представители Росфинмониторинга указывали, что списки не должны быть стоп-листами, банки должны использовать риск-ориентированный подход. При этом оценки одного и того же клиента от банка к банку могут различаться по причинам отличия операций клиента, его про-

дуктов, лимитов и т.д.»

При этом, как уточнил источник РБК, речь идет не о клиентах, которым было ошибочно отказано в обслуживании. По его словам, возможны ситуации, когда в одном банке клиент действительно проводил сомнительные операции, но другой финансовой организации при должной оценке рисков это дает основания избавиться от такого клиента. «Мир не черно-белый, ситуации бывают разные, чрезмерно категоричные оценки тоже могут быть ошибочными,

особенно если речь идет о физлицах», — пояснил собеседник РБК.

ЦБ действует превентивно, считают эксперты. «Существуют риски того, что банки могут воспринять базу сомнительных клиентов поверхностно и резко увеличить количество отказов в операциях», — говорит партнер EY Марчелло Гелашвили.

В пресс-службе ЦБ РБК сообщили информацию о том, что механизм информационного обмена между банками о неблагонадежных клиентах с июня уже действует.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 9 →

ИНТЕРВЬЮ

«Мы снижаем зависимость от цен на нефть»

ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО

Предправления «Сибур» Дмитрий Конов в интервью РБК рассказал, каким образом нефтехимическая компания намерена снизить зависимость от цен на нефть, какие проекты обсуждала с Saudi Aramco и почему никак не договорится с «Газпромом» о строительстве комбината на Дальнем Востоке.

За последние три года у крупнейшего в России нефтехимического холдинга «Сибур» несколько раз менялись акционеры — в сентябре 2014 года Геннадий Тимченко продал 17% «Сибура» Кириллу Шамалову, который в апреле 2017 года перепродал этот пакет крупнейшему совладельцу компании, номеру один в списке богатейших россиян по версии Forbes Леониду Михельсону.

За это время в холдинге появились два иностранных акционера — китайские Sinopec и Фонд Шелкового пути, выкупившие по 10%, в каждой из этих сделок участвовал Михельсон. А с 2015 года «Сибур» строит нефтехимический комплекс «Запсибнефтехим» в Тобольске, который увеличит производство полимерной продукции холдинга более чем вдвое, добавив 0,5 млн т полипропилена и 1,5 млн т полиэтилена. Как изменение акционерной структуры сказалось на работе «Сибура», насколько «Запсибнефтехим» приближает его к IPO и какие новые масштабные проекты сейчас рассматривает холдинг, в интервью РБК рассказал его предправления Дмитрий Конов.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 12 →



ПОДПИСКА: (495) 363 1101

РБК

ежедневная
деловая
газета

16+

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА РБК

И.о. главного редактора:

Игорь Игоревич ТросниковАрт-директор: **Дмитрий Девильши**Выпуск: **Игорь Климов**

Руководитель фотослужбы:

Алексей ЗотовФоторедактор: **Наталья Славгородская**Верстка: **Константин Кузниченко**Коррекция: **Марина Колчак**

Информационно-аналитический центр:

Михаил ХарламовИнфографика: **Илья Жериков**

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК

Соруководители редакции РБК:

Игорь Тросников, Елизавета Голикова

Главный редактор rbc.ru

и ИА РосБизнесКонсалтинг:

вакансия

Главный редактор журнала РБК:

Валерий Игуменов

Руководитель фотослужбы:

Игорь Бурмакин

Первый заместитель главного редактора:

Кирилл Вишнепольский

Заместители главного редактора:

Светлана Дементьева, Дмитрий Ловягин,**Ирина Парфентьева**

РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ

Банки и финансы: **Марина Божко**

Индустрия и энергоресурсы:

Тимофей ДзячкоПолитика и общество: **Вячеслав Козлов**

Международная политика:

Полина ХимшиашиСпецпроекты: **Денис Пузырев**Медиа и телеком: **Анна Балашова**Мнения: **Андрей Литвинов**Потребительский рынок: **Дмитрий Крюков**Свой бизнес: **Николай Гришин**Экономика: **Иван Ткачев**

Адрес редакции: 117393, г. Москва,

ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1

Телефон редакции: (495) 363-1111, доб. 1177

Факс: (495) 363-1127. E-mail: daily@rbc.ru

Адрес для жалоб: complaint@rbc.ru

Учредитель газеты: **ООО «БизнесПресс»**

Газета зарегистрирована в Федеральной

службе по надзору в сфере связи,

информационных технологий и массовых

коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства

массовой информации ПИ № ФС77-63851

от 09.12.2015.

Издатель: **ООО «БизнесПресс»**

117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78,

стр. 1

E-mail: business_press@rbc.ru

Директор издательского дома «РБК»:

Ирина Митрофанова

Корпоративный коммерческий директор:

Людмила Гурей

Коммерческий директор

издательского дома «РБК»:

Анна Батыгина

Директор по рекламе

товаров группы люкс:

Виктория Ермакова

Директор по рекламе сегмента авто:

Мария Железнова

Директор по маркетингу:

Андрей Сикорский

Директор по распространению:

Анатолий Новгородов

Директор по производству:

Надежда Фомина

Подписка по каталогам:

«Роспечать», «Пресса России»,

подписной индекс: 19781

«Почта России», подписной индекс: 24698

Подписка в редакции:

Телефон: (495) 363-1101

Факс: (495) 363-1159

Этот номер отпечатан

в ОАО «Московская газетная типография»

123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1

Заказ № 1344

Тираж: 80 000

Номер подписан в печать в 22.00

Свободная цена

Перепечатка редакционных материалов

допускается только по согласованию

с редакцией. При цитировании ссылка

на газету РБК обязательна.

© «БизнесПресс», 2017

Материалы на таком фоне опубликованы
на коммерческой основе.Американские социологи выявили уменьшение поддержки россиянами
курса Владимира Путина

Экономика бьет по доверию

ГЕОРГИЙ МАКАРЕНКО,
ОЛЕГ МАКАРОВ**Поддержка россиянами курса президента остается на высоком уровне, но постепенно снижается, показал опрос Pew Research. Граждане довольны успехами дипломатии, но экономика вызывает все больше тревоги.**

Большинство россиян высоко оценивают внешнеполитическую линию президента Владимира Путина и отмечают успехи российской дипломатии. Однако во внутренней политике настроения граждан России более сдержанные — в первую очередь это касается экономики и борьбы с коррупцией. К таким выводам пришли в своем исследовании (есть у РБК) аналитики вашингтонского центра Pew Research по итогам опроса россиян. Опрос по заказу Pew проводили эксперты Принстонского социологического центра (PSRAI) по всей России с февраля по апрель 2017 года. Всего в формате личной беседы было опрошено около одной тыс. россиян старше 18 лет.

Поддержка Путина падает

В целом положение дел в стране положительно оценивают 58% опрошенных, отрицательно — 37%. Это примерно соответствует данным за апрель 2014 года (56% довольных, 36% недовольных). Для сравнения, индикатор Левада-центра за май 2017 года показывал 56% довольных курсом страны и 28% тех, кто считает, что Россия идет в тупик. Политика Кремля по разным вопросам внутренней и внешней повестки по-прежнему вызывает одобрение от 49 до 78% россиян. Но если сравнивать с аналогичным опросом, проведенным Pew два года назад, поддержка действий президента упала на 12–20%. Больше всего сторонников растеряла российская политика в отношении Украины. Число тех, кто ответил утвердительно на вопрос «Поддерживаете ли вы подход Владимира Путина к отношениям с Украиной?», упало с 83% в 2015 году до 63%. По 12% поддержки потерял Кремль в своей политике в отношении Китая (с 90 до 78%) и США (с 85 до 73%).

В сравнении с опросником 2015 года сейчас появился новый вопрос: поддержка действий Кремля в отношении гражданского общества. Здесь действия президента одобряют 57% россиян, не одобряют 35% опрошенных. По вопросу о коррупции российское общество разделилось почти пополам. Подход президента к борьбе с коррупцией вызывает одобрение у



Политика Кремля по разным вопросам внутренней и внешней повестки вызывает одобрение у 49–78% россиян. Однако два года назад поддержка действий президента была выше на 12–20%, свидетельствуют данные опроса

Больше всего граждан тревожит рост цен — 71% опрошенных назвали это главной проблемой в России. Три других в пятерке важнейших, по мнению населения, также относятся к экономике: коррупция среди политиков, недостаточные возможности трудоустройства и разрыв между бедными и богатыми

49% опрошенных, иное мнение высказали 45% граждан.

Несмотря на снижение поддержки к действиям властей во всех основных сферах, россияне по-прежнему высоко оценивают курс дипломатии последних лет. Подавляющее большинство (87%) доверяют Путину в плане проведения международной политики. Более половины россиян (59%) считают, что положение страны на миро-

вой арене укрепилось за последние десять лет (еще 21% опрошенных заявили, что оно как минимум осталось прежним). Стабильно высокая популярность внешнеполитического курса Москвы, в отличие от внутренних дел, имеет логичное объяснение, отмечает политолог Александр Кынев: «Оценки внутреннего положения и должны быть более подвижны, потому что люди сталкиваются с этими во-

просами на личном опыте. Внешняя политика — это скорее нечто из телевизора, часть информационного потока, которую граждане получают из официальных СМИ».

С 2012 года число россиян, считающих, что к России в мире относятся с должным уважением, более чем удвоилось, увеличившись с 16 до 34%. С ростом уверенности в себе, отмечают эксперты Pew, сокращается и ностальгия. В сравнении с 2015 годом с 69 до 59% упало число тех, кто считает упразднение СССР «плохим событием для России». За прошедший период сгладились и отношения к НАТО. Все меньше россиян считают альянс серьезной угрозой для страны (41% против 50%), растет доля тех, кто рассматривает в действиях НАТО «незначительную угрозу» или вообще не видит таковой.

Кроме того, отмечается в исследовании Pew, россияне склонны одновременно и к изоляционизму,

ФОТО: Михаил Джапаридзе/АР

и к поддержке соотечественников за рубежом. Более половины опрошенных (52%) считают, что вмешательство Москвы необходимо в случае нарушения прав этнических русских, хотя в целом интервенционизм в дела других стран поддерживают лишь 25%. Большинство (65%) уверено: в России нужно сначала разобраться со своими проблемами, прежде чем помогать другим странам. Изоляционизм отчасти проявляется и в отношении к сирийской проблеме. Подавляющее большинство россиян обеспокоены гуманитарным кризисом и поддерживают борьбу с исламскими экстремистами, тогда как сохранение президента Сирии Башара Асада у власти считают приоритетом военной операции России в Сирии лишь 25% опрошенных. Всего 11% россиян поддерживают там усиление российского военного присутствия, а рейтинг поддержки президента Асада среди россиян относительно невысок: 45% дают ему в целом позитивную оценку, 21% — в целом негативную. Треть опрошенных затруднились ответить на этот вопрос. «Никакой массовой поддержки участия страны в зарубежной военной кампании не было и с самого ее начала. Война может быть популярна до того момента, пока она не начинает идти и пока не касается тебя и твоих близких», — пояснил РБК политолог Кынев.

Удовлетворенность россиян политикой президента

% опрошенных

Как вы оцениваете положение дел в стране, %



Источник: Pew Research Center

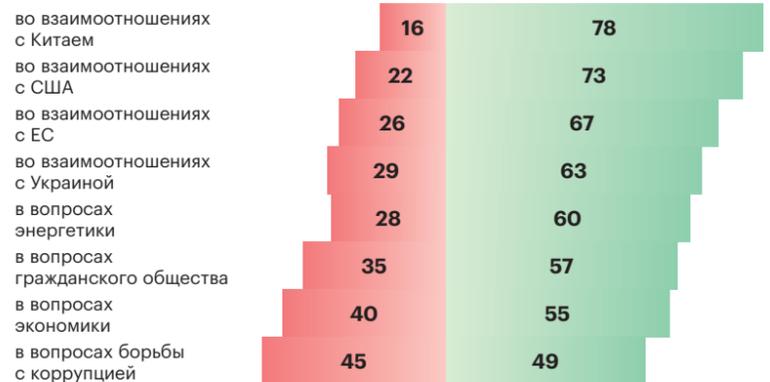
Главные проблемы — в экономике

Отношение россиян к состоянию национальной экономики улучшилось после спада 2015 года, но в целом их оценки являются сдержанными. Общество по этому вопросу разделилось почти пополам. Отрицательно оценивают положение дел 49% опрошенных, положительно — 46%; при этом доля последних выросла с 24% в 2015 году. Число тех, кто хорошо

оценивает свое собственное экономическое состояние, больше — 51% опрошенных против 44% в 2015 году. Существенное негативное воздействие международных санкций на экономику отмечают 43% респондентов против 45% в 2015 году, 37% считают их эффект незначительным. Поддержка населением экономического курса Путина упала за два предыдущих года сразу на 15%, до 55% в 2017 году. На этом фоне большая часть граждан не ждет перемен к лучшему в

Поддерживаете ли вы действия Владимира Путина...

Не поддерживаю (красный) Поддерживаю (зеленый)



этой сфере. Более половины россиян (53%) считают, что экономическая ситуация не изменится или ухудшится в ближайший год; противоположного мнения придерживаются 43% респондентов.

Несмотря на оптимизм, который россияне в целом разделяют в отношении направления развития страны, многие из них признают наличие у России ряда серьезных проблем. Больше всего граждан тревожит рост цен — 71% опрошенных назвали это главной

проблемой в России. Три других в пятерке важнейших, по мнению населения, также относятся к экономике: коррупция среди политиков, недостаточные возможности трудоустройства и разрыв между бедными и богатыми. В топ-5 проблем россияне включили и терроризм (четвертая по важности). Замыкают девятку стоящих перед страной вызовов преступность, коррупция в бизнесе, межэтнические и межнациональные конфликты и иммиграция. ■

Извещение о продлении срока приема заявок для участия в аукционе, открытом по составу участников и форме подачи предложений о цене продажи недвижимого имущества, принадлежащего Государственной корпорации «Ростех» (далее – Аукцион) и переносе даты проведения аукциона

Реклама

Информация об Аукционе опубликована в газете «Ежедневная деловая газета РБК» от 12.05.2017 № 79 (2576).

1. Предмет аукциона – недвижимое имущество, принадлежащее Государственной корпорации «Ростех» на праве собственности:

Лот № 1

1. Здание, назначение: нежилое, площадь 4065,2 кв. м., количество этажей: 4, адрес (местонахождение) объекта: г. Москва, ул. Солянка, д. 7, стр. 1. Кадастровый номер 77:01:0001021:1058.

Существующие ограничения (обременения) права: Является выявленным объектом культурного наследия «Доходный дом с чайным магазином Торгового дома «Д. и А. Расторгуевы», 1882 г., арх. В.Н. Карнеев. Здесь в квартире № 5 проживали известные ученые физик-рентгенолог П.П. Лазарев и химик С.С. Намёткин», находящимся под охраной государства (Предмет охраны – согласно копии Акта технического состояния объекта культурного наследия от 21.12.2016 № ДКН-16-44-986/6 (является приложением к договору купли-продажи)). Настоящее обременение в выписке ЕГРН не указано. Выписка ЕГРН от 06.04.2017 № 77/100/099/2017-4378.

2. Здание, назначение: нежилое, площадь 289,6 кв. м., количество этажей: 2, адрес (местонахождение) объекта: г. Москва, ул. Солянка, д. 7, строен. 2. Кадастровый номер 77:01:0001021:1034.

Существующие ограничения (обременения) права: не зарегистрировано. Выписка ЕГРН от 06.04.2017 № 77/100/099/2017-4357.

3. Здание, назначение: Нежилое, площадь 393,5 кв. м., количество этажей: 2, адрес (местонахождение) объекта: г. Москва, ул. Солянка, д. 7, строен. ЗАБ. Кадастровый номер 77:01:0001021:1038.

Существующие ограничения (обременения) права: не зарегистрировано. Выписка ЕГРН от 06.04.2017 № 77/100/099/2017-4330.

4. Здание, назначение: нежилое, площадь 99,2 кв. м., количество этажей: 2, в том числе подземных: 1, адрес (местонахождение) объекта: г. Москва, ул. Солянка, д. 7, строен. 5. Кадастровый номер 77:01:0001021:1035.

Существующие ограничения (обременения) права: не зарегистрировано. Выписка ЕГРН от 06.04.2017 № 77/100/099/2017-4371.

5. Здание, назначение: нежилое, площадь 525,6 кв. м., количество этажей: 2, в том числе подземных: 1, адрес (местонахождение) объекта: г. Москва, ул. Солянка, д. 7, строен. 6. Кадастровый номер 77:01:0001021:1036.

Существующие ограничения (обременения) права: не зарегистрировано. Выписка ЕГРН от 06.04.2017 № 77/100/099/2017-4299.

6. Земельный участок, площадь 601 кв. м. Категория земель: земли населенных пунктов, разрешенное использование: эксплуатация здания под административные цели, адрес (местонахождение) объекта: установлено относительно ориентира, расположенного в границах участка. Почтовый адрес ориентира: г. Москва, ул. Солянка, вл. 7, строен. 6. Кадастровый номер 77:01:0001021:26.

Существующие ограничения (обременения) права: не зарегистрировано. Выписка ЕГРН от 06.04.2017 № 77/100/099/2017-4395.

7. Земельный участок, площадь 2617 кв. м. Категория земель: земли населенных пунктов, разрешенное использование: эксплуатация здания под административные цели и благоустройства территории, адрес (местонахождение) объекта: установлено относительно ориентира, расположенного в границах участка. Почтовый адрес ориентира: г. Москва, ул. Солянка, вл. 7, строен. 1, 2, ЗАБ, 5. Кадастровый номер 77:01:0001021:13.

Существующие ограничения (обременения) права: не зарегистрировано. Выписка ЕГРН от 06.04.2017 № 77/100/099/2017-4826.

Начальная цена: 770 500 000 (Семьсот семьдесят миллионов пятьсот тысяч) рублей (с учетом НДС на здания)

Величина повышения начальной цены («шаг аукциона»): 15 410 000 (Пятнадцать миллионов четыреста десять тысяч) рублей.

2. Собственник имущества: Государственная корпорация «Ростех». 119991, г. Москва, Гоголевский бульвар, д. 21, стр. 1. ОГРН 1077799030847 ИНН 7704274402 КПП 770401001

3. Организатор аукциона: акционерное общество «РТ-Строительные технологии» (АО «РТ - Стройтех»)

119048, г. Москва, ул. Усачева, д. 24
ОГРН 1097746324400
ИНН 7704727853 КПП 770401001
Р/счет 40702810700250008944
в АО АКБ «НОВИКОМБАНК»
К/счет 30101810245250000162
БИК 044525162
Тел. +7 (495) 909-08-08, (495) 909-00-00.

По решению Комиссии по проведению Аукциона (протокол от 21.06.2017 г. № 01А) продлен срок приема заявок и задатков на участие в Аукционе, изменена дата проведения Аукциона и внесены следующие изменения в Аукционную документацию:

Пункт 1.2.

Дата и время окончания приема заявок – 07.07.2017 г. в 16.30 (по московскому времени).

Претендент, подавший заявку и иные документы, предусмотренные аукционной документацией, в электронной форме, **обязан предоставить оригиналы всех ранее направленных в электронном виде документов 11.07.2017 г. с 11.00 до 11.30** (по московскому времени) по адресу: г. Москва, ул. Тверская, д. 20, стр. 1, 2 этаж, кабинет № 212.

Дата, время и место рассмотрения заявок аукционной комиссией 11.07.2017 г. с 11.30 до 12.00 (по московскому времени) по адресу: г. Москва, ул. Тверская, д. 20, стр. 1, 2 этаж, кабинет № 212.

Дата, время и место регистрации участников аукциона 11.07.2017 г. с 12.05 до 12.30 (по московскому времени) по адресу: г. Москва, ул. Тверская, д. 20, стр. 1, 2 этаж, кабинет № 212.

Дата, время и место проведения аукциона 11.07.2017 г. в 12.30 (по московскому времени) по адресу: г. Москва, ул. Тверская, д. 20, стр. 1, 2 этаж, кабинет № 212.

Пункт 1.1.:

Задаток должен быть зачислен на счет Организатора аукциона **не позднее 07.07.2017 г.** по следующим банковским реквизитам:

ИНН 7704727853, КПП 770401001, р/с 40702810700250008944 в АО АКБ «НОВИКОМБАНК», к/с 30101810245250000162, БИК 044525162, Получатель: АО «РТ - Стройтех».

БЛИЖНИЙ ВОСТОК Что значит смена наследника короля Саудовской Аравии

Свой сын ближе к трону

ПАВЕЛ КОШКИН

Король Саудовской Аравии поменял наследника престола с племянника на сына, следующим правителем страны объявлен принц Мухаммед бен Сальман. Этот шаг монарха отражает запрос элит королевства на обновление и открывает возможность для углубления сотрудничества Москвы и Эр-Рияда.

Мягкий переворот

Король Саудовской Аравии Сальман бен Абдель Азиз Аль Сауд в среду, 21 июня, назначил наследником престола своего сына, 31-летнего Мухаммеда бен Сальмана Аль Сауда. Помимо получения титула наследника Мухаммед бен Сальман занял пост заместителя премьера, сохранив за собой пост министра обороны и кураторство экономического блока в правительстве, передал телеканал Al Arabia.

С 2015 года титул наследника был у племянника короля 57-летнего Мухаммеда бен Наифа, который также занимал пост заместителя премьер-министра и министра внутренних дел. От всех постов он был освобожден.

За назначение Мухаммеда бен Сальмана наследником проголосовал 31 из 43 членов из семейного Совета верности, который был создан в 2007 году и занимается вопросами наследования престола. 23 июня члены совета принесут клятву верности новому наследнику престола на специальной церемонии в Мекке. Хотя назначение нового наследника не стало неожиданностью для тех, кто следит за делами династии Аль Саудов, выбранное время стало сюрпризом, пишет агентство Reuters.

«Опасный человек»

Причины перестановок в Эр-Рияде не оглашают. Бывший наследник Мухаммед бен Наиф поддержал решение короля, отмечает Reuters, ссылаясь на лиц, близких к королевской семье Саудовской Аравии. Бен Наиф мало подходил на роль правителя из-за своей пассивности и некомпетентности, пишет американский аналитический сайт Politico, ссылаясь на бывших американских дипломатов. Фондовый рынок страны в среду утром отреагировал на новость ростом на 3%.

Саудовская Аравия была основана в 1932 году, ее первым правителем стал король Абдель Азиз Аль Сауд. После его смерти в 1953 году власть в королевстве передавалась от одного его сына к другому. Однако в 2015 году действующий король впервые нарушил сложившийся порядок, назначив наследником своего племянника. Согласно пятой статье низама (Основной закон страны после Ко-



Принца Мухаммеда бен Сальмана (на фото) отец слушает в первую очередь, и можно говорить, что уже сейчас страной руководит не 81-летний король, а его сын

За назначение Мухаммеда бен Сальмана наследником проголосовал 31 из 43 членов из семейного Совета верности, который был создан в 2007 году и занимается вопросами наследования престола

рана и Сунны) власть принадлежит сыновьям короля-основателя и сыновьям их сыновей. Иранские СМИ называли нынешние перестановки в королевской семье «мягким переворотом».

О Мухаммеде бен Сальмане было крайне мало известно до 2015 года, а его возвышение произошло очень быстро, когда в том же году он был назначен министром обороны, пишет Би-би-си. Он родился в 1985 году от третьей жены Сальмана бен Абделя Азиза Аль Сауда. В отличие от многих представителей династии у

него нет заграничного образования, начальное и высшее образование он получил в Эр-Рияде, где получил степень бакалавра в области права.

Известно, что принц пользуется наибольшим влиянием в королевской семье, отец слушает его в первую очередь, и можно говорить о том, что страной руководит не 81-летний король, а его сын, пишет Politico. Однако новый наследник заслужил негативную репутацию за свою импульсивность и агрессивный характер, указывает британская газета The Independent.

Новый наследник не первый год курирует экономическую политику Эр-Рияда. В 2016 году он предложил пакет экономических реформ, призванных снизить зависимость экономики страны от нефти, цены на которую тогда падали. Его амбициозный план Saudi Vision 2030 предполагает частичную приватизацию государственных активов, в том числе реорганизацию национальной нефтдобывающей компании Saudi Aramco, президентом которой он является, и размещение 5% ее акций на бирже.

Поскольку принц Мухаммед бен Сальман является архитектором этих экономических реформ, его возвышение означает, что они будут продолжены, пишет Reuters, ссылаясь на экспертов.

Во внешней политике бен Сальман является жестким противником Ирана и сторонником дипломатической блокады Катара. В недавнем интервью Al-Arabiya принц обвинил Иран в намерении захватить Саудовскую Аравию и ее мусульманские святыни. Военные успехи его проти-

Вотчина Аль Саудов

По данным Всемирного банка, в 2015 году ВВП Саудовской Аравии составил \$646 млрд. Население страны — 31,5 млн человек. Согласно данным ежегодного отчета компании BP, королевство занимает второе место в мире по доказанным запасам нефти — 266,5 млрд барр. (после Венесуэлы) и первое по уровню добычи — в 2016 году ее объем составил 585,7 млн т. По экспорту нефти Саудовская Аравия занимает второе место в мире: в 2016 году страна экспортировала 8,53 млн барр. в день, занимая в объеме общемирового экспорта 13%.

ворчивы: в Йемене Саудовская Аравия уже третий год не может помочь силам президента Мансура Хади победить повстанцев-хуситов (военизированная группировка шиитов-зейдитов).

Кандидатура Мухаммеда бен Сальмана давно рассматривалась как наиболее вероятная в качестве будущего монарха, отмечает эксперт Российского совета по международным делам Максим Сучков. Назначение молодого наследника указывает на желание правителя обновить порядки в королевстве, говорит эксперт. Сучков отмечает, что у принца сложились неплохие рабочие отношения с российским президентом Владимиром Путиным: в последние годы он был главным контактером от Саудовской Аравии с Москвой по всему спектру вопросов, в том числе проблемных. Саудовский наследный принц видит в России важного регионального игрока на Ближнем Востоке, отношения с которым необходимо укреплять и развивать, поэтому для Москвы и Эр-Рияда открывается перспективное окно возможностей, говорит эксперт.

Назначение нового наследника говорит о том, что в Саудовской Аравии сегодня существует запрос на обновление, согласен арабист Вениамин Попов, бывший российский посол в Йемене, Ливии и Тунисе. Стране нужен молодой и энергичный лидер, который проводит новые реформы и реалистично оценивает внутреннее положение в стране, объясняет Попов. По словам дипломата, избрание нового наследника может позитивно повлиять на отношения России и Саудовской Аравии, так как Мухаммед бен Сальман — прагматик, готовый на диалог с Москвой, несмотря на имеющиеся разногласия в том числе по Сирии. ■

Принцы и наследники

Все короли Саудовской Аравии, правившие страной с 1953 года и до настоящего момента, приходятся сыновьями первому правителю Абделю Азизу Аль Сауду. В 2015 году численность королевской семьи оценивалась в 25 тыс. человек, из которых около 7 тыс. —

принцы. Нынешний монарх родился в 1935 году. В настоящее время порядок престолонаследия определяется в соответствии с указом короля Абдаллы бен Абделя Азиза от 19 октября 2006 года, а также введенным тогда законом о так называемом Совете

верности. До этих изменений наследного принца единолично назначал и смещал король, а в соответствии с новым порядком кандидатуру нового наследника должен одобрить Совет верности. В состав совета входят сыновья короля — основателя монархии Аб-

деля Азиза. Умерших сыновей представляют их наследники. В апреле 2015 года король Саудовской Аравии Сальман повел перестановку наследников: вместо его брата Мукрина ибн Абделя Азиза престол должен был перейти к племяннику Мухаммеду бен Наифу.

ДИПЛОМАТИЯ Чем закончились переговоры Петра Порошенко с Дональдом Трампом

«Очень, очень хорошие обсуждения»

ПАВЕЛ КОШКИН,
ПОЛИНА ХИМШИАШВИЛИ

Президент Украины заручился общей поддержкой США в отношении реформ в республике и ситуации в Донбассе. На время визита пришлось расширение санкций в отношении России. Для Порошенко переговоры с Трампом важны прежде всего с внутривластных позиций.

Президент Украины Петр Порошенко завершил свой первый после инаугурации Дональда Трампа визит в США. В Вашингтоне он встретился с ключевыми представителями администрации США и президентом. Свидание с Трампом было кратким: по данным Белого дома, оно продлилось около получаса.

«Фантастическая поддержка»

За два дня в Вашингтоне (19–20 июня) президент Украины провел встречи с представителями украинской диаспоры, министром энергетики США Риком Перри, госсекретарем Рексом Тиллерсоном, министром обороны Джеймсом Мэттисом. Центральным событием визита стала встреча с президентом Дональдом Трампом; в овальном кабинете Порошенко зашел в компании вице-президента Майка Пенса. Во встрече также принял участие помощник американского президента по нацбезопасности Герберт Макмастер. Завершила программу встреча Порошенко с директором — распорядителем Международного валютного фонда Кристин Лагард.

Трамп, принимая Порошенко, на камеру заявил, что «большой прогресс был достигнут» двумя странами и что с украинским коллегой у него были «очень, очень хорошие обсуждения» (цитаты по Reuters). Еще до встречи с членами американского правительства Порошенко заявил, что Украина в США имеет «фантастическую поддержку».

«Мы получили твердую поддержку от США, поддержку суверенитета, территориальной целостности и независимости <...>, а также четкую поддержку в продолжении реформ на Украине», — написал Порошенко в Facebook после встречи с Трампом. По словам Порошенко, США — твердый и надежный стратегический партнер Украины. Президенты обсудили план мирного разрешения конфликта в Восточной Украине и реформы в республике, говорится в заявлении Белого дома по итогам встречи.

Со слов Порошенко следует, что все американские собеседники полностью поддержали позицию Украины: с Тиллерсоном он скоординировал позиции по прекращению «русской агрес-

сии в Донбассе и возвращению Крыма» и обсудил вопрос освобождения «украинских заложников». С Мэттисом поговорил об усилении оборонного потенциала Украины. Министр выразил полную поддержку сохранению санкций против России как «страны-агрессора», сообщил о содержании встречи Порошенко.

В том, что позиции Украины получают поддержку американского руководства, не было сомнений: представители американской администрации ранее уже говорили об этом, отмечает украинский политолог Владимир Фесенко. Визит Порошенко, по словам эксперта, преследовал три цели: важно было лично познакомиться с Трампом,

Украинская делегация продвигала бизнес-подход к отношениям: предложила американцам участвовать в экономических проектах на Украине, выразила готовность закупать в США уголь и сжиженный природный газ, осведомлен политолог

передать ему и членам его администрации украинские видные проблемы Донбасса и Крыма перед планируемой встречей Трампа с президентом России Владимиром Путиным и продвигать ряд вопросов двустороннего сотрудничества, в том числе в экономике и военной сфере.

В целом визит можно считать успешным, говорит Фесенко. К поездке в администрации Порошенко готовились, исходя из представления о Трампе как о бизнесмене. Поэтому украинская делегация продвигала бизнес-подход к отношениям: предложила американцам участвовать в экономических проектах на Украине, выразила готовность закупать в США уголь и сжиженный природный газ, осведомлен Фесенко.

Встреча состоялась по настоятельной просьбе украинской стороны. Для многих экспертов и политиков на Украине является символическим, что Трамп встретился с Порошенко раньше, чем с Путиным, указывает украинский эксперт Андрей Бузаров.

Санкции и Донбасс

До встречи Порошенко и Трампа пресс-секретарь президента России Дмитрий Песков выра-

жал интерес в том, чтобы Вашингтон послал Киеву «мощный сигнал в пользу необходимости имплементации минских договоренностей». Однако в день визита Порошенко американский Минфин сообщил о расширении санкционного списка, в него были включены 38 лиц и компаний из России и самопровозглашенных ДНР и ЛНР, включая российских чиновников, банки, работающие в Крыму или ДНР и ЛНР, частную военную компанию «Вагнер» и крупный финансовый холдинг «ИФД КапиталЪ», бенефициарами которого считаются Вагит Алекперов и Леонид Федун. Пресс-секретарь Трампа Шон Спайсер на брифинге заявил: «Пока они [русские] не уйдут из Восточной Украины, мы будем сохранять санкции в отношении России».

Порошенко прямых данных по переговорам в США о Донбассе не привел.

Ранее администрация Трампа обсуждала с Россией возможность изменить формат пере-

говоров. Об этом заявил госсекретарь США Рекс Тиллерсон на слушаниях в комитете по иностранным делам палаты представителей конгресса США 14 июня. «Очень важно, чтобы у нас было достаточно гибкости, чтобы достигнуть обозначенных в минских договоренностях целей. Вполне возможно, что правительства Украины и России смогут прийти к приемлемому решению через какой-либо другой формат помимо минских соглашений», — цитирует Тиллерсона Reuters. Россия выступила против такого подхода. «Мы по-прежнему исходим из того, что альтернативы минским договоренностям для урегулирования внутривосточного кризиса не существует», — заявил замминистра иностранных дел России Григорий Карасин.

Порошенко был заинтересован в обсуждении ситуации в Донбассе, а также дальнейших отношений с США, но на многие вопросы Трамп пока не может дать ответа, так как их решение зависит во многом от догово-

ренностей между США и Россией, а Трамп с Путиным увидятся только на саммите «двадцатки» в Гамбурге 7–8 июля, напоминает Бузаров. Однако встреча с Трампом, по словам эксперта, важна для укрепления позиций Порошенко дома.

Встреча с Порошенко была важна Трампу только по одной причине — успокоить хотя бы часть критиков в конгрессе и СМИ, говорит профессор политологии в Университете Род-Айленда Николай Петро. На то, чтобы успокоить конгресс, было направлено и расширение санкций в отношении России, выразили солидарную позицию опрошенные ранее эксперты. Сенат конгресса США на прошлой неделе принял законопроект, предполагающий расширение действующих санкций на такие сектора российской экономики, как металлургия, железные дороги, судостроение. Однако в нижней палате, где обсуждение документа прошло 20 июня, он не получил поддержки. ■



SILK 2017 RALLY
WAY 丝绸之路拉力赛

More than rally.
Brighter than adventure

Больше, чем гонка.
Ярче, чем приключение

超越极限

铸就辉煌

SilkWayRally.com
#SilkWay2017

ТОРЖЕСТВЕННЫЙ
СТАРТ
МОСКВА
КРАСНАЯ ПЛОЩАДЬ
7 ИЮЛЯ, 2017

Russia-
Kazakhstan-
China
7-22 July, 2017*

Реклама 18+

Газпром
Государственный партнер

越野e族
FELIFE.COM

SILK WAY

* Россия-Казахстан-Китай 7-22 июля, 2017

СТАТИСТИКА Рост российской экономики в мае ускорился почти вдвое

Холода подстегнули ВВП

АНТОН ФЕЙНБЕРГ

ВВП России в мае вырос на 3,1%, почти вдвое по сравнению с предыдущим месяцем, сообщила пресс-служба Минэкономразвития. Рост обеспечен календарным фактором, говорит эксперт.

Рост экономики в мае в годовом выражении составил 3,1%, говорится в сообщении Минэкономразвития. «Значительный положительный вклад в рост ВВП в мае внесли все основные отрасли экономики: обрабатывающая и добывающая промышленность, оптовая и розничная торговля, строительство», — отмечает министерство. Росту способствовали затянувшиеся холода, которые привели к увеличению потребления электроэнергии и выработке тепла, объясняет заведующий лабораторией Высшей школы экономики (ВШЭ) Владимир Бессонов. Но холодная погода также может разогнать инфляцию из-за снижения урожая, предупреждал ранее Центробанк.

В апреле ВВП России вырос на 1,7% — эта оценка «была пересмотрена вверх после уточнения Росстатом официальных статистических данных» (ранее Минэкономразвития в своем обзоре «Картина экономики» оценивало апрельский рост ВВП в 1,4%). За январь—май Минэкономразвития оценивает рост ВВП в 1,3%, сообщила ведомство в среду.

В первом квартале 2017 года ВВП, по данным Росстата, вырос на 0,5% к первому кварталу прошлого года. Экономика росла второй квартал подряд: в четвертом квартале прошлого года ВВП показал рост в 0,3%, а в течение двух лет до этого экономика сокращалась. ВВП по месяцам Росстат не считает. Квартальный рост ВВП при «сохранении умеренно благоприятных

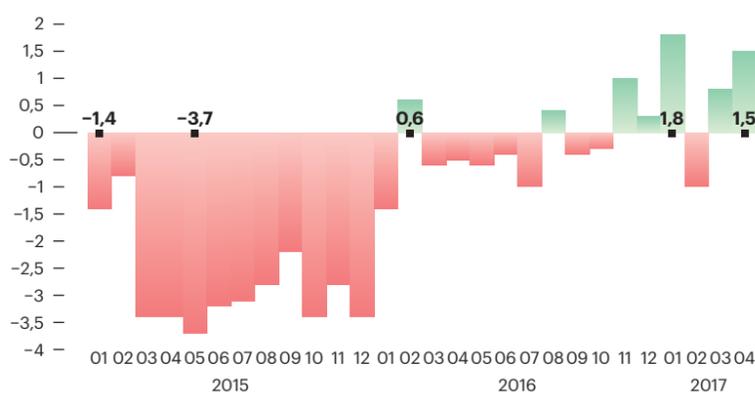


Росту ВВП в мае в числе прочих факторов способствовали затянувшиеся холода, которые привели к увеличению потребления электроэнергии и выработке тепла

внешнеэкономических условий» может сохраниться на уровне 0,5% до конца 2017 года, указывал ЦБ. Впрочем, «позитивная статистика по ряду ключевых опережающих индикаторов» может обеспечить и ускорение темпов квартального роста, допускает ЦБ. Оживление экономики происходит «на фоне очень низкой базы», подчеркивает аналитик Института комплексных стратегических исследований Наталья Чуркина. «Так, обрабатывающая промышленность в мае этого года выросла на 5,7% в годовом выражении, но остается все еще на 2% ниже уровня мая 2014 года. Объемы строительства увеличились на 3,8% в мае этого года, но остаются почти на 10% ниже, чем три года назад», — говорит она.

Как менялся ВВП России

% к соответств. периоду предыдущего года



Источник: ВЭБ

Методика Минэкономразвития не опубликована, из-за ее непрозрачности относится к данным министерства нужно «достаточно осторожно», рассуждает Бессонов. Он обращает внимание, что в мае 2017 года рабочих дней было на один больше, чем годом ранее, а в апреле наоборот, на один меньше, а Минэкономразвития это не учло. Представитель министерства подтвердил РБК, что оценка «приведена без исключения влияния сезонного фактора».

Рост экономики в мае «перекрывается» календарным фактором, уверен Бессонов, нынешние данные «не повод для эйфории». Рост ВВП в апреле мог бы составить 4% с учетом календарного фактора, но в мае он бы снизился до 0,6%, подсчитал эксперт (это примерные данные, точные цифры назвать невозможно из-за отсутствия методики в открытом доступе). Эффект от количества рабочих дней сильнее всего проявляется в обрабатывающих отраслях, добавляет Бессонов.

Месячные оценки ВВП «часто являются неточными и подвергаются пересмотру», добавляет Чуркина. Кроме того, у Росстата имеются «существенные расхождения» данных, в том числе из-за изменения методик подсчета, говорит она. В пример Чуркина приводит данные по производству автобусов в январе—мае: Росстат зафиксировал рост в этой сфере на 31,2% по сравнению с тем же периодом прошлого года. При этом ведомство отчиталось о 9,6 тыс. произведенных автобусов за первые пять месяцев этого года против 12,3 тыс. за январь—май прошлого года.

Минэкономразвития и в базовом, и в целевом прогнозе ожидает роста ВВП на 2% в 2017 году. Максим Орешкин говорил и о возможности роста в 3% в год. Для этого, по его словам, нужно обеспечить инвестиции на уровне 5 трлн руб. в год. ■

БЕЗОПАСНОСТЬ Дума приняла законопроект о расширении полномочий Федеральной службы охраны ФСО защитит имущество чиновников

ВЕРА ХОЛМОГорова

Депутаты Госдумы в третьем чтении проголосовали за предоставление ФСО полномочий по охране персональных данных находящихся под охраной лиц. Формулировки закона позволяют засекретить информацию об имуществе чиновников.

Депутаты Госдумы в третьем, окончательном чтении приняли президентский законопроект о расширении полномочий Федеральной службы охраны (ФСО). Как сообщает корреспондент РБК, в поддержку инициативы высказались 377, против проголосовали

36 парламентариев. Как заявил депутат от фракции КПРФ Алексей Куринный, против законопроекта выступили коммунисты.

Документ, в частности, наделяет ФСО полномочиями по обеспечению защиты персональных данных лиц, находящихся под охраной. Такая норма появилась в законопроекте ко второму чтению. Эксперты из Transparency International (TI) ранее выказали обеспокоенность, что это приведет к исчезновению из всех публичных реестров информации о президенте, премьер-министре, генпрокуроре, руководителе следственного комитета, спикерах обеих палат парламента и председателях Верховного и Конституционного су-

дов, а также сведений об их близких, заявлял замглавы TI Илья Шуманов.

В свою очередь, глава думского комитета по безопасности и противодействию коррупции Василий Пискарев («Единая Россия») ранее пояснял РБК, что принятый закон не повлияет на декларации охраняемых объектов, эти сведения будут публиковаться в обычном режиме. Под запретом окажется лишь информация о местах проживания и пребывания из-за необходимости обезопасить охраняемых ФСО лиц от возможных угроз, например терактов, пояснил он.

В ходе обсуждения законопроект раскритиковал депутат Куринный: «Фактически, принимая этот

закон, мы исключаем из-под общественного, журналистского контроля имущество [чиновников]», — заявил он. И отметил, что перечень лиц, которые могут находиться под госохраной и, соответственно, информация о собственности которых исключается из реестров, четко не прописан и может быть очень широким.

У ФСО появляется и ряд других новых полномочий. Так, спецслужба получает право «временно ограничивать или запрещать движение транспортных средств и пешеходов на трассах проезда объектов государственной охраны», говорится в законопроекте. ФСО также сможет бесплатно использовать аэропорты, аэродромы, вертодро-

мы, посадочные площадки, морские и речные порты.

Вводит законопроект и ряд ограничений для сотрудников госохраны: после его вступления в силу сотрудники ФСО будут обязаны пройти дактилоскопическую регистрацию. Кроме того, работникам ФСО будет запрещено общаться в СМИ и в соцсетях о принадлежности к спецслужбе, а также размещать фотографии и видео с изображениями себя и своих коллег.

Законопроект был внесен в Госдуму в феврале президентом Владимиром Путиным. После принятия Думой он также должен быть одобрен Советом Федерации и подписан главой государства. ■

МНЕНИЕ

Что означает для Uber уход Трэвиса Каланика



Виталий Крылов,
глава Gett в России
в 2014–2016 годах

Агрессивность Каланика, его неуступчивость и преданность идее помогли построить Uber. Но в итоге эти же факторы создали для компании слишком много проблем.

Есть компании, где мы очень хорошо знаем бренд, но не сильно знакомы с лидерами. Есть те, где лидеры стали синонимами самого бренда. Разница между ними как раз в том, насколько сильный бренд построен и может ли он существовать в том же виде при смене лидера. Трэвис Каланик — это синоним Uber.

«Я люблю Uber больше всего на свете, и в этот сложный момент в моей жизни я принял просьбу инвесторов уйти с поста, чтобы Uber вернулся к развитию, а не погряз в очередной грызне», — сказал Каланик The New York Times. Он ушел после нескольких месяцев, которые

со стороны выглядели кошмаром для его детища и личной жизни. Все началось в феврале 2017-го, когда бывший инженер компании Сюзан Флауэр обвинила одного из менеджеров Uber в домогательствах, что послужило поводом для множества аналогичных обвинений. Ко всему прочему Uber получила иск от компании-разработчика беспилотников Waymo. Следом — претензии Минюста США из-за использования программы Greyball, которая помогает компании обходить закон и работать на рынках, где ее деятельность запрещена. А личной трагедией Каланика стала автокатастрофа, в которой погибла его мать и серьезно пострадал отец.

Официальная позиция компании по поводу ухода Каланика: топ-менеджер взял паузу, чтобы прийти в себя после этих событий и «дать компании возможность начать новую главу в своем раз-

витии». Но некоторые источники в компании говорят, что это было самое настоящее восстание инвесторов, которое возглавил один из крупнейших акционеров Uber — венчурный фонд Benchmark. В письме с заголовком Moving Uber Forward, которое Каланик получил во время рабочей поездки в Чикаго, инвесторы потребовали от него немедленной отставки.

Идею «уберизации» придумал не Каланик, и он даже не первый CEO в истории компании, но нет сомнений, что именно во главе с ним Uber прошла путь от идеи до компании стоимостью \$70 млрд. Чтобы построить один из самых дорогих технологических стартапов мира, Каланику и его команде приходилось ввязываться в битвы со всеми, кто стоял на пути — с конкурентами, городскими властями, а иногда и с правительствами стран, которые пытались за-

блокировать бизнес агрегатора. В России, например, Uber долго пыталась найти свою нишу, пробуя работать сначала исключительно с частными водителями, потом только такси из Московской области, и только затем волилась в борьбу за официальный рынок такси.

«Эго» — именно это слово повторяют люди, встречавшиеся с Калаником. Его агрессия, неуступчивость и преданность идее помогли создать Uber. Но одновременно складывалось четкое ощущение, что эти же факторы могут навязывать на любом рынке свои правила игры и полное игнорирование существующих в конце концов создали неприемлемые для бизнеса риски. Многие связывали почти все неприятности Uber с личностью Каланика, предполагая, что единственное решение проблемы — это его уход.

Уход Каланика, безусловно, скажется на всей большой команде Uber. Некоторые уйдут, потому что они приходили работать именно в «Uber Каланика», многие переделают устраиваться туда на работу. И абсолютно точно, что сейчас в компании начнется переходный период. Все затаятся в ожидании того, что будет происходить дальше и придется ли менять уже привычный агрессивный стиль работы. Безусловно, придет новый CEO, и компания будет заново учиться, принимая подход своего лидера. Успех во многом будет зависеть от того, кто займет главный пост в компании и как сильно его видение будет отличаться от видения Каланика.

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

ALFA FUTURE PEOPLE | РБК

реклама +18

Хотите знать всё
об Alfa Future People?

AFP.RBC.RU —
ваш подробный гид
по фестивалю

Билеты: **AFP.RU**

Автомобильные грузоперевозки в России в цифрах

123,1
млрд т·км

составил в 2016 году коммерческий грузооборот автотранспорта, рост к предыдущему году составил 2,1%

На 13,2%

увеличился объем грузоперевозок в Южном федеральном округе в 2016 году к предыдущему году (это наивысший показатель по России)

Около 39% составила доля автотранспорта в коммерческих перевозках грузов в 2016 году*

853,7
млрд руб.

— стоимостный объем рынка коммерческих автомобильных грузоперевозок, по сравнению с 2015 годом он увеличился на 7,9%

Более 854 тыс.

большегрузов зарегистрированы в государственной системе «Платон»,

более

22 млрд руб.

составили сборы в дорожный фонд страны от системы по состоянию на 15 марта 2017 года

1,55
млрд т

грузов было перевезено автомобильным транспортом на коммерческой основе в 2016 году, рост к 2015-му — около 1%

7,6 млрд т — общий объем грузоперевозок в России в 2016 году*

Источник: Минтранс, РТИТС, Росавтодор, Росстат, BusinesStat, РБК

*По предварительным данным

СТАРТАП Транспортный агрегатор привлек запланированные инвестиции

Перевозки загрузили миллионами

ИРИНА ЛИ

Сервис Deliver, работающий по принципу Uber в сегменте доставки грузов, получил еще \$3 млн. Рынок агрегаторов грузоперевозок переживает подъем: свои проекты в этой нише уже развивают X5 Retail Group и группа «Сафмар».

Перспективный рынок

Онлайн-сервис грузоперевозок Deliver (ранее iCanDeliver) привлек \$3 млн от фонда Inventure Partners, рассказал РБК основатель сервиса Данил Рудаков и подтвердил управляющий партнер фонда Антон Иншутин. Таким образом, стартап закрыл seed-раунд на \$8 млн. Ранее \$5 млн в него инвестировали Александр Мамут и сингапурский фонд Amereus Group.

Как отметил Иншутин, вложения в Deliver — это продолжение транспортных инвестиций фонда, который ранее вложился в Gett и крупнейший в России сервис по онлайн-продаже билетов на автобусы Busfor.

Deliver, запущенный в 2016 году, работает по принципу Uber, соединяя напрямую грузоотправителей и перевозчиков и позволяя избираться от лишнего документооборота и простоев. «Это позволяет сократить холостые пробеги транспорта и за счет этого снизить стоимость перевозки», — объясняет Рудаков. По его словам, в апреле 2017 года общее количество об-

рабатываемых с помощью Deliver заявок превысило 1 тыс. в сутки, а средний чек составил 30 тыс. руб. Таким образом, оборот сервиса достиг 30 млн руб., подсчитал РБК. Сервис зарабатывает за счет разницы между стоимостью доставки для клиента и для перевозчика, которая варьируется в зависимости от направления и типа транспорта, говорит Рудаков, не раскрывая конкретных цифр.

Полученные инвестиции Deliver планирует направить на развитие сервиса и экспансию в российские регионы: в течение трех лет компания рассчитывает занять до 15% российского рынка автомобильных грузоперевозок. По данным BusinesStat, в 2016 году его объем увеличился на 7,9% и составил 853,7 млрд руб.

Директор по работе с портфельными компаниями ФРИИ Сергей Негодяев дает еще более высокую оценку — 2,5 трлн руб. «Поэтому компании, работающие на рынке логистики и грузоперевозок, могут стать больше пресловутой Uber», — считает Негодяев. При этом масштабирование операций для подобных компаний — дорогостоящий процесс, поэтому Deliver придется привлекать инвестиции и дальше, говорит эксперт.

По данным Deliver, сейчас в его базе насчитывается более 59 тыс. зарегистрированных водителей. Это сравнимо с числом партнеров компании «АвтотрансИнфо», которая работает с 1998 года и позиционирует себя как крупнейшая си-

стема автоперевозок на территории России — к ней, согласно данным на сайте, подключено около 90 тыс. грузовиков. Ежедневно в «АвтотрансИнфо» размещается свыше 125 тыс. заявок.

Заезженная ниша

Проекты в области транспортной агрегации кажутся привлекательными многим крупным российским компаниям. В октябре 2016 года крупнейший в России ретейлер X5 Retail Group (развивает сети «Пятерочка», «Перекресток» и «Карусель») запустил проект GoCargo, чтобы привлечь перевозчиков, которые готовы выполнять заказы для его сетей. В апреле 2017 года «Интерфакс» сообщил, что о намерении создать «аналог Uber для грузоперевозчиков» заявил оператор складской недвижимости Multinational Logistics Partnership

(MLP), входящий в группу «Сафмар» семьи Гучериевых — Шишханова. По планам к концу 2017 года создаваемая система TransCord должна насчитывать 10 тыс. грузовиков, которые будут выполнять до 3 тыс. заказов в день. Кроме того, свои интернет-сервисы развивают «Грузовичкоф», «Везет всем» и другие транспортные компании.

«Цена входа на традиционный рынок грузоперевозок очень высока: для создания конкурентоспособной компании нужны сотни машин и тысячи сотрудников, — говорит операционный директор компании «Грузовичкоф» Эдуард Апакетов. — Стоимость создания приложения для поиска грузовой машины на несколько порядков ниже. Отсюда интерес к этой нише».

В свою очередь, транспортным компаниям выгоднее подключаться к агрегаторам, где много клиентов, чем самостоятельно разраба-

тывать программное обеспечение для приема заказов и работы водителей, говорит Павел Стенников, представитель сервиса по вызову такси «Максим», который также предлагает услуги грузоперевозок.

Главная проблема агрегаторов заключается в том, чтобы учесть в софте все особенности грузоперевозок, отмечает Апакетов. «Если обычное такси вы можете легко вызвать, поехать, куда вам нужно, выйти из машины и забыть об этом, то в грузоперевозках требуется большое количество дополнительных услуг. Тут и упаковка, и грузчики, и сопроводительные документы к грузу, и особые правила для перевозки хрупких или габаритных грузов. У коллег без большого опыта офлайн-перевозок часто нет понимания, как перенести эти услуги в диджитал без потери качества. А страдает в итоге клиент», — заключает собеседник РБК. ▀

Конкуренты за океаном

Среди наиболее заметных игроков на рынке онлайн-грузоперевозок в США — сама Uber, которая запустила в мае 2017 года новый сервис Freight, где регистрируются дальнбойщики, и Convoy, созданный

бывшим топ-менеджером Amazon и за короткий срок привлечший \$2,5 млн инвестиций. Кроме того, существует компания Trucker Path, основанная эмигрантом из России Иваном Цыбаевым. Изначально

это было приложение, напоминающее «Яндекс.Навигатор», однако ориентированное на дальнбойщиков. Позже идею развили в электронную платформу Truckloads, связавшую отправ-

телей и перевозчиков. Стартап уже привлек \$20 млн инвестиций и насчитывает 60 тыс. активных пользователей. 500 брокеров размещают на Truckloads более миллиона грузов каждый месяц.

КОНТРОЛЬ ЦБ запускает систему оповещения о сомнительных клиентах

Банки обмениваются черными списками

→ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1

«В отношении некредитных финансовых организаций он будет реализован позднее, после решения ряда технических вопросов», — уточнил представитель пресс-службы регулятора, отказавшись от дополнительных комментариев.

В декабре 2015 года комитет Госдумы по финрынку одобрил поправки в закон об отмывании, которые разрешили обмен информацией между регуляторами и банками о подозрительных клиентах. В 2016 году ЦБ написал регламент этого обмена. Предполагается, что обмен такими данными должен носить закрытый характер, то есть информация не будет публичной.

До этих нововведений банки не делились полной информацией о подозрительных клиентах друг с другом на постоянной основе.

Привести ситуации, в которых правомерный отказ одному клиенту в обслуживании за сомнительные операции законно не ведет к таким же действиям у другого банка, участники рынка затруднились.

Скорее всего, разъяснение ЦБ отсылает к тому, что у разных банков различный подход к оценке сомнительности клиентов, говорит ведущий методолог «Эксперт РА» Юрий Беликов. «Каждый банк вводит свои правила внутреннего контроля, в том числе регулирующие открытие и ведение счетов клиентов. Они проходят процедуру согласования с регулятором, но это не означает полную унификацию правил», — поясняет Беликов. Наличие компании в черном списке — настораживающая информация, но у каждого банка свой внутренний контроль, который должен проверить клиента в соответствии с установленными нормами вне зависимости от попадания компании в список, считает Беликов.

Вряд ли ЦБ боится, что банки будут допускать ошибки, — скорее, регулятор больше опасается разницы внутреннего контроля в банках. Отказ в открытии счета в одном банке не должен становиться клеймом на компании или гражданине и означать автоматический отказ в обслуживании в других банках, добавляет Беликов. «Участники экономической деятельности диверсифицируют свои операции в разных банках, и в разных банках они могут носить разный характер», — указывает он.

По словам банкира из банка топ-30, проблема также в том, что причина отказа не раскрывается и она может, например, заключаться в том, что банк не работает с предприятиями определенного сегмента из-за отсутствия необходимой экспертизы. «Если другой банк обладает необходимыми компетенциями, то он может провести необходимую проверку и вынести на ее основе положительное решение. В этом случае банком применяется так называемое мотивированное суждение», — поясняет банкир. Отказ клиенту в проведении операции или откры-

тии счета исключительно зависит от политики банка и от принятых в нем правил, если требования регулятора будут иметь методический характер, утверждает руководитель практики финансовых расследований ФБК, доцент кафедры криминалистики МГУ Александр Сотов: «ЦБ дает некие общие правила и методические рекомендации, которые в этом случае дают банкам определенный простор для маневров». Кроме того, отмечает Сотов, не стоит забывать, что в России больше количество банков с иностранным участием, на которых могут влиять и требования, «спускаемые» с материнской компании, чтобы соответствовать требованиям иностранного регулятора.

Что касается ситуации с открытием банком счета клиенту, которому до этого было отказано, то в этом случае банк может потребовать представить дополнительные документы, поясняет Сотов. «К примеру, клиент может показаться подозрительным из-за снятия крупной суммы наличных денег. С одной стороны, это может быть участие в отмывании денежных средств, с другой стороны, может, он совершал крупную покупку. В этом случае один банк может просто отказать ему в открытии счета, а другой может потребовать документы, объясняющие снятие большой суммы денег. Если клиент предоставляет объяснительные данные, банк признает их удовлетворительными и спокойно открывает счет», — заключает он.

«Скорее всего, дело в том, что в России не так уж много идеально белого бизнеса, и, если закручивать гайки на 100% в борьбе с отмыванием, можно загубить и то, что есть», — предполагает один из банкиров.

Фаррух Абдуллаханов добавляет, что риски попадания в списки существуют прежде всего для клиентов малого и среднего бизнеса. При этом процедура «отбеливания» клиентов в настоящее время пока не предусмотрена, что также сопряжено с рисками их полного отстранения от официального финансового рынка и ухода в серую сферу.

На негативные стороны дерискинга — полного отказа финорганизаций от клиентов вместо контроля за рисками отмывания и финансирования терроризма — неоднократно указывала и группа по борьбе с отмыванием средств FATF. Осенью прошлого года она даже издала соответствующие рекомендации. Основная заложенная в них мысль такова: такой подход не соответствует рекомендациям FATF и аналогичных организаций, противодействующих отмыванию средств, и вызывает серьезную озабоченность международного сообщества, так как ведет к меньшей прозрачности, большей подверженности рискам отмывания и финансирования терроризма. ■

При участии
Екатерины Литовой

ИССЛЕДОВАНИЕ

Российский рынок интернет-торговли: товары 2016

marketing.rbc.ru

+7 (495) 363 11 12



РБК
ИССЛЕДОВАНИЯ
РЫНКОВ

ЗАО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ» Адрес юридический: 117393 г. Москва
ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1 ОГРН-1027700316159

Реклама 18+

ИНФРАСТРУКТУРА Холдинг Романа Троценко не прошел конкурс на управление аэропортом Белграда

«Новапорт» не приземлится в Сербии

ВАЛЕРИЯ КОМАРОВА

Аэропортовый холдинг «Новапорт» Романа Троценко не прошел конкурсный отбор на финансирование и развитие аэропорта Белграда из-за несоответствия квалификационным требованиям. Эксперты считают, что опровергнуть результаты холдинг сможет только после окончания третьего этапа конкурса.

Аэропортовый холдинг «Новапорт» (50% принадлежит бизнесмену Роману Троценко) не включен в пятерку претендентов, которые прошли конкурсный отбор и попали в третий этап тендера по выбору партнера по концессионному соглашению по развитию аэропорта Белграда, следует из документа на сайте аэропорта. Причина отказа — несоответствие квалификационным требованиям.

Представители «Новапорта» и Троценко отказались от комментариев. В пресс-службе аэропорта Белграда сообщили, что вся публичная информация по концессии находится на официальном сайте аэропорта. В начале февраля правительство Сербии и управляющая компания белградского аэропорта — «Аэродром Никола Тесла Белград» — начали поиск партнеров для концессии по финансированию и управлению предприятием с ро-



ФОТО: Oliver Bunic/Bloomberg

Претенденты на аэропорт Белграда должны иметь опыт управления аэропортом с пассажиропотоком более 5 млн человек в год в течение двух лет, собственный капитал не менее €500 млн и возможность для инвестирования такой же суммы в развитие аэропорта

ком на 25 лет. Претенденты, в частности, должны были иметь опыт управления аэропортом с пассажиропотоком более 5 млн человек в год в течение двух лет, собственный капитал не менее €500 млн и возможность для инвестирования такой же суммы в развитие аэропорта.

13 марта стало известно, что «Новапорт» подал заявку на участие в конкурсе. Незадолго до этого Троценко говорил РБК, что его холдинг планирует самостоятельно участвовать в конкурсе и готов инвестировать в развитие аэропорта Белграда порядка \$250 млн: «Мы

считаем, что Белград — интересная точка, которая может быть использована как точка разлета для российских туристов по Центральной, Западной и Восточной Европе».

Еще один российский холдинг «Аэропорты регионов» (входит в «Ренову» Виктора Вексельберга)

также проявлял интерес к сербскому аэропорту. Об этом в интервью «Интерфаксу» 6 марта сообщил его гендиректор Евгений Чудновский и подтвердили РБК в пресс-службе холдинга. Но в материалах на сайте аэропорта Белграда, посвященных этому конкурсу, нет упоминания о заявке «Аэропортов регионов» для участия в конкурсе. Представитель холдинга отказался от комментариев.

Всего на участие в конкурсе по развитию аэропорта Белграда было подано 27 заявок, следует из документации на сайте аэропорта. Планировалось, что результаты первого этапа будут известны в конце марта, но правительство Сербии неоднократно продлевало срок подачи заявок, чтобы компании могли доработать предложения. В итоге первый этап конкурса прошли только шесть компаний — «Новапорт» и еще пять претендентов, включая французскую Vinci AG и еще четыре международных консорциума. Vinci AG и консорциумы прошли и в третий заключительный этап конкурса. Но сроки проведения третьего этапа на сайте аэропорта не раскрываются.

Если бы речь шла о приобретении или управлении аэропортом, то российские аэропортовые холдинги могли бы составить конкуренцию мировым компаниям, замечает главный редактор портала «Авиа.ру» Роман Гусаров. Но в работе по

СДЕЛКА Оптово-распределительный холдинг интересуется складами ВЭБа

«Росагромаркет» идет в банк

АЛЕКСЕЙ ПАСТУШИН,
НАТАЛЬЯ НОВОПАШИНА

«Росагромаркет» может построить оптово-распределительный центр на базе складских активов ВЭБа, а тот — получить долю в компании. Ранее «Росагромаркет», планирующий запустить сеть ОРЦ, испытывал трудности с привлечением льготных кредитов.

Холдинг «Росагромаркет» ведет переговоры с ВЭБом об управлении логистическими активами госкорпорации, рассказали РБК два источника на складском рынке и в ретейле. По словам одного из них, речь идет о принадлежащем ВЭБу складском комплексе «Биек Тау» в Казани. Председатель правления «Росагромаркета» Алексей Ванчугов подтвердил факт переговоров, которые ведутся с декабря 2016 года. В рамках стратегического партнерства компания может построить на базе

«Биек Тау» оптово-распределительный центр (ОРЦ). В свою очередь, госкорпорация войдет в состав акционеров «Росагромаркета». Какая доля может достаться ВЭБу, Ванчугов не уточнил, сославшись на то, что стороны еще проводят оценку.

В пресс-службе ВЭБа отказались от комментариев. Источник, близкий к госкорпорации, сказал РБК, что сделка окончательно не закрыта.

Тяжелая крыша

Складской комплекс «Биек Тау», расположенный в 6 км от Казани на федеральной трассе М7, достался ВЭБу за долги от компании «Евразия логистик». Первая очередь объекта, состоящая из двух корпусов площадью 100 тыс. и 60 тыс. кв. м соответственно, была введена в ноябре 2009 года и стала самым большим складским комплексом в Татарстане. ВЭБ предоставил 3 млрд руб., еще 2 млрд руб. были средствами девелопера.

В марте 2011 года под тяжестью снега крыша меньшего склада обвалилась. Из-за этого девелоперская компания не смогла получить запланированную прибыль и погасить кредит, писали «Ведомости». К моменту введения процедуры банкротства 1 апреля 2014 года долг ЗАО «Логопарк «Биек Тау» перед ВЭБом превысил 4 млрд руб. Впоследствии эта сумма достигла 4,8 млрд руб.

Сейчас «Росагромаркет» изучает возможность строительства на базе частично разрушенного склада оптово-распределительного центра арендуемой площадью от 80 тыс. до 100 тыс. кв. м, говорит Алексей Ванчугов.

Стоимость строительства подобного объекта в Казани руководитель отдела складских и промышленных помещений компании JLL Вячеслав Холопов оценивает от 3,2 млрд до 4,5 млрд руб. из расчета 40–45 тыс. руб. за 1 кв. м.

Кроме того, наряду с другими банками на основании тендера

ВЭБ может финансировать и другие проекты «Росагромаркета», отмечает Ванчугов.

Стройка не стартует

Холдинг «Росагромаркет» был создан в 2014 году инвестиционной компанией Proxima Capital Group (среди ее владельцев бывший зампред правления «Альфа-групп» Владимир Татарчук и инвестбанкир Максим Кравченко) и ГК «Ермак» Владимира Ермошина. Весной 2016 года «Росагромаркет» анонсировал строительство сети ОРЦ по всей России. В частности, планировалось, что объекты компании появятся в Московской, Ростовской и Новосибирской областях, а также в Приморском крае.

Первым должен был открыться центр в Новосибирске. По данным на сайте «Росагромаркета», его площадь составит 233 тыс. кв. м, объем единовременного хранения — 175 тыс. т. Предполагалось,

что на 25–30% проект будет финансироваться за счет собственных средств компании, остальное обеспечат банковские кредиты. Помимо ВЭБа в 2016 году «Росагромаркет» вел переговоры со Сбербанком, ВТБ и Россельхозбанком. Однако первоначально намеченный на середину 2016 года старт строительства неоднократно переносился. Сейчас речь идет о сентябре 2017 года, рассказал РБК Ванчугов. При этом стройка займет 15 месяцев. Начать строительство мешали проблемы с получением льготного кредитования. По поручению президента России Владимира Путина в 2014 году Минсельхоз разработал подпрограмму по развитию в стране сети оптово-распределительных центров.

Они должны были предоставлять широкий спектр услуг по хранению, упаковке, маркировке и сбыту продукции и, как следствие, снизить потери сельхозпроизводителей. Подпрограмма предполагала компенсацию 20% капи-

концессии они существенно отстают от зарубежных конкурентов, указывает эксперт. Концессия требует серьезных вложений в развитие аэропорта, а российским холдингам, по его мнению, будет достаточно сложно и дорого привлечь сторонние инвестиции на такие проекты. По словам Гусарова, при желании «Новаяпорт» может оспаривать только окончательные результаты конкурса, когда уже будет определен победитель.

Основным совладельцем аэропорта Белграда является правительство Сербии, которому принадлежит 83,1%. Пассажиропоток аэропорта за 2015 год составил 4,8 млн человек, общая площадь действующего терминала — 33 тыс. кв. м. Аэропорт Белграда является хабом для крупнейшей авиакомпании Сербии Air Serbia. По данным Reuters, чистая прибыль аэропорта за первые четыре месяца 2017 года увеличилась на 21% и составила \$7,6 млн. ■

13 аэропортов «Новаяпорта»

В холдинг «Новаяпорт» входит 13 аэропортов. В 2016 году холдинг активно их покупал: в марте приобрел контрольный пакет аэропорта Кемерово (90%), в июле — еще два региональных аэропорта — в Калининграде (100%) и Минеральных Водах (около 60%). Эти покупки позволили «Новаяпорту» стать крупнейшим аэропортовым холдингом России. По итогам 2016 года общий пассажиропоток «Новаяпорта» составил 14,9 млн человек, что на 35% выше показателей предыдущего года.

тальных затрат и субсидирование инвесткредитов на создание ОРЦ. Согласно первоначальному документу, к концу 2020 года в России планировалось построить ОРЦ общей мощностью единовременного хранения свыше 4,7 млн т, однако впоследствии параметры программы сократились до 1,7 млн т хранения.

«В рамках программы Минсельхоза «Росагромаркет» долгое время пытался привлечь государственные деньги в проект, что в итоге пока не увенчалось успехом», — говорит председатель правления Российской ассоциации экспертов рынка ретейла Андрей Карпов. При этом он отмечает, что за пределами Московского региона практически отсутствует цивилизованная структура современных оптовых баз, и проекты «Росагромаркета» могут быть востребованы, в том числе крупными ретейлерами. ■

При участии Марины Божко

МНЕНИЕ

Как Китай осваивает новые финансовые технологии

Активное развитие блокчейна в Китае позволяет использовать новую технологию в международной торговле. Но для этого Пекину придется преодолеть традиционную цифровую закрытость.

На майском форуме международного сотрудничества «Один пояс — один путь» (ОПОП) председатель КНР Си Цзиньпин заявил о том, что новые финансовые технологии (финтех) позволят построить цифровой Шелковый путь XXI века, который может стать чуть ли не ключевым элементом всей инициативы ОПОП.

Уже на следующий день после выступления Си Цзиньпина китайский Центробанк учредил комитет по финтеху. На сайте регулятора сообщается, что новая структура должна оценивать влияние новых финансовых технологий на монетарную политику, финансовые рынки, финансовую стабильность и клиринг.

Блокчейн в Китае

Один из ключевых элементов новых финансовых технологий — блокчейн. Проще говоря, это своеобразная картотека, куда записываются и особым способом шифруются данные о каких-либо операциях. Преимущество системы заключается в том, что, во-первых, записи в этой картотеке крайне сложно подделать (для этого придется переписывать всю зашифрованную картотеку целиком), а во-вторых, данные о внесении в нее каких-либо новых записей практически мгновенно появляются у всех причастных к ней лиц. Впервые эта технология была применена для эмиссии криптовалюты биткоин, рыночная капитализация которой превышает \$35 млрд. Центробанк Китая уже заинтересовался биткоином (что неудивительно, ведь тот вырос за четыре года на 700%), а в сентябре 2016 года заявил, что ищет разработчиков и экспертов для создания собственной криптовалюты.

Первую китайскую блокчейн-платформу запустила компания Dianrong совместно с производителем iPhone Foxconn. Новая технология должна обеспечивать бесперебойное и рациональное финансирование цепочек поставок. Покупатель направляет перечень утвержденных отгрузок в блокчейн-платформу, затем поставщик выбирает те, которые необходимо профинансировать. Кредитная организация финансирует указанные поставки. Покупатель направляет банку средства на погашение задолженности по профинансированным поставкам. Весь процесс автоматизирован, что исключает какие-либо сбои и задержки.

Вскоре Почтовый сберегательный банк Китая (PSBC) объявил о запуске своей системы коммерческого учета активов на основе блокчейна в партнерстве с IBM. Банк имеет более 40 тыс. филиалов и около 500 млн клиентов, его активы составляют более \$1 трлн. Новая технология позволила участникам мгновенно делиться информацией между собой с помощью реестра, не теряя времени на кредитные проверки.

Затем было объявлено, что при содействии швейцарского банка UBS Китай планирует перевести на блокчейн Национальный фонд социального страхования, в управлении которого находится около \$250 млрд.

Китайский гигант электронной коммерции Alibaba пошел еще дальше. Компания пытается с помощью блокчейна решить давнюю проблему КНР с поставками контрафактных продуктов питания. Молочные смеси, содержавшие токсичное вещество, которыми в 2008 году отравились десятки тысяч грудных детей, утиное мясо, выдаваемое за баранину, лапша, подкрашенная чернилами, — такого рода скандалы случаются практически каждый год. Alibaba объявила о разработке совместно с PricewaterhouseCoopers, Blackmores и Australia Post блокчейн-платформы, которая позволит контролировать всю логистическую цепочку поставки продуктов от производителя до конечного потребителя. Таким образом предполагается исключить возможность подмены нормальной продукции контрафактом. Довольно широкое применение на китайском внутреннем рынке блокчейн получил в сфере мобильных платежей. Это неудивительно, ведь 425 млн китайцев используют телефоны как электронные кошельки, а рынок мобильных платежей уже достиг \$5,5 трлн. Смартфоном теперь можно оплатить товар чуть ли не на любом овощном рынке, просто просканировав QR-код на электронных весах. Tencent (мессенджер, которым пользуются 500 млн человек) разработал собственную блокчейн-платформу TrustSQL. С ее помощью мобильные платежи и переводы средств станут безопаснее.

Блокчейн в мировой торговле

Технология может быть крайне полезна и в международной торговле, так как позволяет значительно сократить транзакционные издержки. Первая в мире реальная международная сделка с применением блокчейна прошла в сентябре 2016 года. Британский банк Barclays при помощи технологической компании Wave провел аккредитив на \$100 тыс. в обеспечение экспорта

партии масла и сыра ирландской компании Ognua в адрес Сейшельской торговой компании. На проведение транзакции на платформе Wave ушло менее четырех часов. Раньше этот процесс занимал от семи до десяти дней из-за трудностей обработки документации, включая обмен оригиналами документов с помощью курьерских служб. Механизмы верификации блокчейна позволили провести все операции без сторонней проверки.

Уже через месяц Россия и Китай протестировали новую технологию в двусторонней торговле. «Дочка» Сбербанка, «Деловая среда», запустила сервис Cornerstone, через который была проведена сделка между российской «Трейдмаркет» и китайской компанией — производи-

Первую китайскую блокчейн-платформу запустила компания Dianrong совместно с производителем iPhone Foxconn

телем металлообрабатывающих станков. Значит ли это, что внедрение блокчейна позволит быстрее реализовывать инициативу «Одного пояса — одного пути»? Не совсем. Действительно, использование финтеха в международной торговле позволит сэкономить деньги и время. Но лишь в том случае, если все стороны откажутся от бумажного документооборота. Пока же электронные оригиналы коносамента, страхового полиса, сертификата происхождения кажутся чем-то эфемерным, и участники внешнеторговых операций относятся к ним без большого доверия. Но самое главное — для полноценного использования преимуществ финтеха в торговле нужна единая базовая платформа, которую бы использовали все участники рынка. Такой платформы в мире пока нет. Есть примеры отдельных сделок, под каждую из которых разрабатывается своя платформа, как если бы каждая компания разрабатывала аудиоплееры под свой формат звукозаписи. Понятно, что такая продукция не может пользоваться широким спросом.

Проблемы технические и юридические

Вот здесь и возникает вопрос: насколько применимы для Китая новые финансовые технологии в международной торговле? Китай известен своей закрытостью по отношению к глобальным площадкам. Например, для недоступных в стране Facebook, YouTube, WhatsApp есть свои, китайские аналоги. По словам главы китайского финтех-стартапа

Antshares Эрика Чжана, которого цитирует NASDAQ, едва ли китайские компании, внедряющие блокчейн-технологии, смогут выйти на мировые рынки. Нужно программное обеспечение с открытым исходным кодом, куда бы могли встроиться другие участники международного торгового процесса. Смогут ли Китай переступить через свои традиции и открыть интернет хотя бы ради мегапроекта «Один пояс — один путь», пока не ясно.

Кроме того, как решить юридические проблемы внедрения новых технологий? Например, как отменить операцию в системе, которая технически не предполагает возможности отмены? Что делать, если транзакцию нужно отменить, допустим по решению суда?

Зампред Банка России Ольга Скоробогатова в ходе ПМЭФ-2017 заявила, что российский финансовый сектор сможет окончательно перейти на блокчейн лишь через семь-десять лет. Ее коллега, первый зампред ЦБ Сергей Швецов, в свою очередь пояснил позицию регулятора: «Мы понимаем, что такое выписка из депозитария, так как есть юридическое лицо, которое дает выписку. А что такое выписка из блокчейна, непонятно. Вот суд как будет судить? Кого он оштрафует — блокчейн?»

Сколько стран в конечном итоге объединит в себе инициатива «Один пояс — один путь», еще до конца не ясно. На майском форуме в Пекине 30 государств приняли итоговое коммюнике. Очевидно, что для эффективного использования новых финансовых технологий в рамках ОПОП все страны — участницы процесса должны будут гармонизировать свое законодательство и по возможности равномерно развивать эту отрасль.

Видимо, финтех несколько опережает свое время, как было когда-то с интернет-протоколом, который появился раньше первого интернет-сайта. На то, чтобы произошли существенные изменения бизнес-моделей, уйдут многие годы. Поэтому заявление Си Цзиньпина о том, что финтех станет движущей силой ОПОП, выглядит чересчур амбициозным, по крайней мере на данный момент.

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



Леонид Ковачич,
ведущий аналитик ООО
«Корпоративные стратегии»

ФОТО: ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

Дмитрий Конов — о подготовке «Сибура» к IPO, совместных проектах и рентабельности производства полимеров

«Мы снижаем зависимость от цен на нефть»

→ Окончание. Начало на с. 1
«Идем чуть быстрее и дешевле»

— Основной владелец «Сибура» Леонид Михельсон недавно заявил, что новая точка отсчета для выхода компании на биржу — завершение строительства завода «Запсибнефтехим» в Тобольске, то есть не раньше 2019 года. В какой стадии реализация проекта? Не планируете пересматривать его бюджет, который ранее оценивался в \$9,5 млрд?

— Насколько я понимаю, смысл высказывания Леонида Викторовича в том, что оценка компании должна включать в себя оценку «Запсибнефтехима» и этот процесс идеально было бы привязать к завершению строительства, но не обязательно. Поэтому с учетом ситуации на рынках и интересов акционеров IPO может быть и раньше, и позже. Это мое личное понимание. Но решение, безусловно, за основными акционерами.

Текущий график проекта предусматривает завершение строительства — этап mechanical completion — в 2019 году. Если грубо, сегодня профинансирована примерно половина проекта. И у нас остаются три источника финансирования — невыбранные линии под гарантии экспортно-кредитных агентств, которые были подписаны при заключении контрактов с Linde, Technip и ThyssenKrupp: мы их выбираем по мере доставки оборудования. Это важный источник финансирования в этом и 2018 годах. Есть небольшой остаток средств ФНБ и соинвесторов, который мы в ближайшие месяцы полностью используем. Третий источник — собственные средства компании. Как мы говорили, «Запсибнефтехим» обеспечен финансированием до конца срока реализации проекта. — Но, объявляя годовые результаты в апреле 2017 года, вы говорили, что возможен пересмотр бюджета проекта в связи с изменением курса доллара и оптимизацией затрат. Принято ли решение о таком пересмотре?

— Сегодня мы видим, что бюджет «Запсибнефтехима» ниже \$9,5 млрд. Мы постоянно фиксируем его корректировку внутри компании и в связи с постоянной динамикой не хотели бы публично ее озвучивать. Видим, что идем чуть быстрее и дешевле, чем планировали. Это не десятки процентов, но достаточно существенная сумма — речь о сотнях миллионов долларов. — В 2015 году, когда только велись переговоры о продаже 10% «Сибура» китайской Sinopec, Михельсон говорил, что ки-



ФОТО: Владислав Шатило/РБК

тайцы могут поучаствовать и в финансировании «Запсибнефтехима». Почему в итоге вы решили реализовывать проект самостоятельно?

— Мы изначально планировали реализовывать «Запсибнефтехим» самостоятельно. Он практически удваивает наши полимерные мощности, это более глубокий передел с большей маржинальностью. Но этот проект очень важен для компании не только с точки

«У нас полностью совпадают интересы менеджмента и акционеров. Есть стабильная дивидендная политика, которой мы всегда придерживаемся. Эта дивидендная политика позволяет нам финансировать проекты расширения бизнеса компании»

зрения объемов — он стабилизирует бизнес «Сибура», приводит в равновесие топливно-энергетическую и нефтехимическую части компании, значительно снижая зависимость от конъюнктуры цен на углеводородное сырье. Это ключевая причина, почему мы так мобилизуемся, но полностью финансируем проект сами и результаты, соответственно, оставляем себе.

— Если вернуться к теме IPO, скажите, во сколько вы сейчас оцениваете «Сибур»? Насколько

вырастет его стоимость после запуска «Запсибнефтехима»?

— Объективной оценки вклада «Запсибнефтехима» в стоимость компании нет [и не будет] до тех пор, пока не произойдет какая-то новая сделка или реальное публичное размещение акций. Есть оценка, полученная в ходе сделок с Sinopec и Фондом Шелкового пути (руководитель Федеральной антимонопольной службы Игорь Артемьев в декабре 2015 года заявил,

но производство полимеров — это более рентабельный бизнес?

— Да, более рентабельный бизнес, но его создание подразумевает существенные капитальные затраты. Если мы говорим о стоимости компании, то эти капитальные затраты учитываются, увеличивая долг и снижая стоимость акций. Мы зарабатываем деньги, берем кредиты и тратим их на создание проекта, который должен окупаться через более высокую выручку, прибыль и т.д.

— Есть еще один вопрос, связанный с вашими акционерами. В конце апреля завершилось несколько сделок, в результате которых доля Кирилла Шамалова снизилась с 20,9 до 3,9%, а пакет Михельсона увеличился почти до 50%. Тогда пресс-служба «Сибура» со ссылкой на цитату Михельсона объясняла эти сделки «планами по привлечению новых партнеров для на-

ращивания промышленного потенциала». Речь шла о заблаговременной подготовке к IPO или возможно привлечение партнеров до IPO?

— Правильнее задать этот вопрос основному акционеру.

— Ваш основной акционер Леонид Михельсон также недавно заявил, что в конце мая встречался с делегацией из Саудовской Аравии во главе с председателем совета директоров Saudi Aramco Халидом аль-Фалихом и их очень заинтересовали проекты «Сибура». Известно ли вам, какие проекты обсуждались на этой встрече?

— Непосредственно в переговорах я не участвовал, особенно с учетом того, что большая часть проходила в полетах из Москвы в Сабетту (порт на Ямале. — РБК), а потом в Петербург. Но я участвовал в подготовке и в короткой дополнительной встрече в Петербурге. Пока это скорее направление сотрудничества, чем какие-то конкретные проекты. Одно из направлений — это возможное тиражирование той бизнес-модели, которую «Сибур» реализует в Индии, когда российская лицензия используется для производства каучука на базе сырья с местного НПЗ.

Второе направление чуть более общее — и SABIC, и Saudi Aramco в последнее время очень активно наращивают ту часть своего бизнеса, которая связана с нефтеперера-

В «Сибур» из ЮКОСа

Дмитрий Конов родился в 1970 году в Москве, окончил Московский государственный институт международных отношений. После учебы в институте работал в банке «Международная финансовая компания», с 1998 по 2000 год — в казначействе ЮКОСа. С 2001 года по январь 2004 года был вице-президентом, а затем управляющим директором дирекции корпоративных финансов Доверительного и инвестиционного банка. С февраля 2004 года Конов работает в «Сибуре», где прошел путь от советника президента до председателя правления. В апреле 2017 года журнал Forbes впервые включил топ-менеджера в список богатейших бизнесменов России, оценив его состояние в \$500 млн. По данным издания, Конову принадлежит около 4% «Сибура».

ращивания промышленного потенциала». Речь шла о заблаговременной подготовке к IPO или возможно привлечение партнеров до IPO?

— Правильнее задать этот вопрос основному акционеру.

— Ваш основной акционер Леонид Михельсон также недавно заявил, что в конце мая встречался с делегацией из Саудовской Аравии во главе с председателем совета директоров Saudi Aramco Халидом аль-Фалихом и их очень заинтересовали проекты «Сибура». Известно ли вам, какие проекты обсуждались на этой встрече?

— Непосредственно в переговорах я не участвовал, особенно с учетом того, что большая часть проходила в полетах из Москвы в Сабетту (порт на Ямале. — РБК), а потом в Петербург. Но я участвовал в подготовке и в короткой дополнительной встрече в Петербурге. Пока это скорее направление сотрудничества, чем какие-то конкретные проекты. Одно из направлений — это возможное тиражирование той бизнес-модели, которую «Сибур» реализует в Индии, когда российская лицензия используется для производства каучука на базе сырья с местного НПЗ.

Второе направление чуть более общее — и SABIC, и Saudi Aramco в последнее время очень активно наращивают ту часть своего бизнеса, которая связана с нефтеперера-

боткой и нефтехимией. Они заинтересованы обсуждать свое возможное присутствие в других регионах за пределами Саудовской Аравии. Это обсуждение такого уровня: «Вы занимаетесь нефтехимией, мы занимаемся нефтехимией. Давайте посмотрим, может быть, есть какие-то проекты в России или сопредельных странах, которые нам обоим могли быть интересны».

Безусловно, когда это обсуждение шло, в рассказе о «Сибуре» звучало, какие у компании есть продукты, бизнесы и проекты. Но это опять-таки было общее обсуждение.

— **А участие Saudi Aramco в капитале «Сибура» не рассматривалось?**

— На той части переговоров, в которой я принимал участие, это не рассматривалось. Рассматривалось ли это в другом обсуждении Леонида Викторовича с коллегами из Саудовской Аравии, мне неизвестно. — **Скажите пару слов про реализацию совместного проекта по строительству завода каучуков в Индии. Изначально вы планировали начать стройку еще в 2013 году, но из-за вашего местного партнера Reliance старт проекта был отложен. Когда теперь начнется производство?**

— Производство планируется начать в середине 2018 года. Проект действительно занял несколько больше времени, чем изначально планировалось. Но это связано не с особенностями нашего партнера, мы очень довольны сотрудничеством с Reliance и считаем ее одной из ведущих мировых компаний как в нефтепереработке, так и в нефтехимии. Если говорить про проект, то он связан с реализацией Reliance программы обширного расширения нефтеперерабатывающего завода в Джамнагаре. И мы занимаем небольшую часть в общем пакете расширения. Если совсем просто: наш совместный проект — это примерно 1/20 от общего бюджета их программы расширения. Срок пуска нашего совместного каучукового производства зависит от того, когда мы получим сырье с одной из новых установок в результате расширения НПЗ. Reliance перегруппировывала порядок ввода своих мощностей, поэтому наш совместный проект немного задержался на начальном этапе.

— **А инвестиции в совместный проект остаются на прежнем уровне — \$450 млн?**

— Нет, потому что конфигурация проекта изменилась по сравнению с теми цифрами, на которые вы сейчас ориентируетесь. Изначально предполагалось производство только бутилкаучука, сейчас речь идет о производстве бутилкаучука и галобутилкаучука (используется для производства бескамерных шин. — РБК), кроме того, мы увеличили мощность завода. Поэтому суммарные инвестиции будут больше, чем \$450 млн. Информация о проекте в принципе публична, потому что он отчасти финансируется через проектное финансирование. Наше совместное предприятие недавно закрыло одну из сделок (в сентябре 2016 года Reliance Sibur Elastomers Private Limited, в котором «Сибур» принадлежит 25,1%, подписала соглашение о предоставлении кредитных средств в размере

\$330 млн на десять лет для финансирования строительства завода в Джамнагаре. — РБК).

Мы становимся сбалансированной компанией, слабо зависящей от цен на нефть

— **Бизнес «Сибура» зависит не только от газа, но и от нефти. Как вы оцениваете последнее соглашение ОПЕК с Россией о сокращении добычи нефти еще в течение девяти месяцев — до марта 2018 года? Поможет ли это укрепить цены на нефть? Закладываете ли вы какой-либо рост в своем бизнес-плане?**

— Мы не закладываем рост цен на нефть в своем бизнес-плане, мы сохраняем те же прогнозы, которые были в начале года: \$45–50 за баррель. Цены на нефть влияют на наш бизнес разнонаправленно. Снижение цен влияет отрицательно на наш топливно-энергетический бизнес, а на нефтехимический бизнес — положительно: увеличивается маржинальность за счет падения стоимости сырья. Если говорить про компанию в целом, то при падении цен на нефть наши показатели в долларах сейчас незначительно ухудшаются — а в рублях значительно растут, — но не так сильно, как это было в 2007–2009 годах, когда топливно-энергетический бизнес «Сибура» был сравнительно больше по объему, чем нефтехимический. Разница уже сократилась за счет ввода новых полимерных мощностей в Нижегородской области, Тольятти, Перми и других регионах, а с запуском «Запсибнефтехима» мы становимся полностью сбалансированной компанией, очень слабо зависящей от цен на нефть.

— **Расскажите, насколько велика зависимость «Сибура» от экспорта. По итогам 2016 года на Россию пришлось 58% выручки. Есть ли смысл наращивать экспорт?**

— Прежде всего мы заинтересованы в развитии российского рынка. Чем ближе к производству продаем, тем меньше тратим на транспорт. Кроме того, есть и долгосрочный тренд на развитие отраслей-потребителей внутри страны — переработчики нашей продукции поставляют материалы для строительства, автотранспорта, ЖКХ, медицины и других сфер. Чем активнее мы будем обслуживать внутренние рынки, тем крепче мы будем зависеть друг от друга и тем надежнее будут наши каналы сбыта. Но объемы «Запсибнефтехима» превышают внутренний спрос, поэтому продукция частично пойдет на внешние рынки. Как следствие, произойдет увеличение доли экспорта в нефтехимическом сегменте нашего бизнеса. Пока же базовые полимеры на 90% продаются в России.

— **А куда вы будете продавать 2 млн т полимеров, которые ежегодно будет выпускать новый завод? У вас уже есть какие-то предварительные контракты?**

— 2 млн т полимеров — это меньше 1% мирового потребления в соответствующих сегментах полипропилена и полиэтилена. К тому же за последнее десятилетие глобальное потребление полимерных продуктов устойчиво растет, примерно в полтора раза быстрее, чем их производство. При базовом спросе около 200 млн т полиэтилена и полипропилена в год рост потребления составляет примерно 8 млн т. То есть, по сути, каждый год мировому рынку нужно два или три проекта, подобных «Запсибнефтехиму». Поэтому с точки зрения реализации объемов мы чувствуем себя достаточно комфортно.

Наша бизнес-модель позволяет производить полимеры с существенно более низкой себестоимостью, чем у большинства наших мировых конкурентов. Мы строим мощности глобального уровня, где постоянные затраты на тонну ниже. Используем сырье, которое по достаточно высоким транспортным тарифам сегодня вывозится в европейскую часть РФ или на экспортные рынки Европы по железной дороге, и поэтому альтернативная

того комплекса, который у меня за спиной (показывает на строительство «Запсиба». — РБК), в том, что после его запуска по железной дороге не будет возиться сжиженный углеводородный газ в таком объеме, как сейчас.

— **Но все же предварительные договоры о поставке полимеров вы планируете заключать перед запуском «Запсибнефтехима»?**

— Это возможно, но не критично. В отличие от СПГ или трубопроводного природного газа на рынке полимеров доминирует спот, а не длинные контракты с прописанными условиями. Если будут интересные предложения, мы, безусловно, такие контракты заключим.

— **Насколько увеличится доля Азии в продажах «Сибура», который уже на 20% принадлежит китайским инвесторам, после запуска «Запсибнефтехима»?**

— Увеличится несильно. На сегодня доля Азии в нашем портфеле около 7% — это в основном поставки каучуков и небольших объемов продукции органического синтеза. Мы видим, что часть продукции «Запсибнефтехима» поедет в Китай, но я практически уверен, что речь идет о не более 25% от общего объема производства. Мы посмотрим, как будет развиваться российский рынок, а затем — ка-

ние при поставке газа, гелий — это стратегический продукт, а пропан, бутан и этан образуются в процессе выделения гелия. Поэтому для «Газпрома» контракт на поставку этана — это лишь возможность дополнительной монетизации побочного продукта.

Я надеюсь, что мы достигнем соглашения об условиях поставок этана на газохимический комбинат. Мы достаточно далеко продвинулись в переговорах с «Газпромом», но физически контракта пока нет. Остаются вопросы по формуле цены, гарантиям поставок газа, нашим гарантиям по выборке этого объема. Договор заключается на несколько десятилетий, поэтому нужно очень детально анализировать и прописывать. Без контракта не может быть решения о реализации ГХК.

— **Вы оставляете для себя возможность отказаться от реализации этого проекта?**

— Отказаться можно от проекта, по которому принято решение. Но мы еще не приняли решения, поэтому термин «отказаться» не очень корректный.

Интересы менеджмента и акционеров полностью совпадают

— **В конце апреля у вас произошли серьезные изменения в составе акционеров, стоит ли ждать аналогичных изменений в совете? Останется ли в нем Кирилл Шамалов и его представитель Денис Никиенко, которые по-прежнему занимают два из 11 мест?**

— Этот вопрос стоит задать другим акционерам. На мой взгляд, нынешний состав совета работает качественно и продуктивно. О каких-то дополнительных планах и идеях изменения состава совета мне лично неизвестно.

— **Но менеджмент не будет предлагать увеличить число независимых директоров? Сейчас у вас в совете только один независимый директор Рубен Варданян, а интересы основных акционеров и компании не всегда совпадают.**

— У нас полностью совпадают интересы менеджмента и акционеров. Есть стабильная дивидендная политика, которой мы всегда придерживаемся. Эта дивидендная политика позволяет нам финансировать проекты расширения бизнеса компании, в том числе «Запсибнефтехим».

— **И последний вопрос, личный. В апреле вы впервые вошли в список богатейших россиян по версии журнала Forbes, который оценил ваше состояние в \$500 млн. Согласны ли вы с этой оценкой?**

— Мне приятно, что такое уважаемое издание, как Forbes, включило меня в список очень успешных людей. Я думаю, что сама цифра не совсем точна, но у меня нет задачи ее опровергнуть или подтвердить. Если вы обратите внимание, в этом списке пять акционеров «Сибура» (Михельсон, Шамалов, Конов, а также бизнесмен Геннадий Тимченко и предправления «Газпром нефти» и бывший гендиректор «Сибура» Александр Дюков. — РБК). И для меня это самый важный показатель. Значит, компания развивается успешно и динамично. ■

113 млрд руб.

Чистая прибыль «Сибура» за 2016 г.

себестоимость для переработчика ниже, чем у наших конкурентов в других географиях. Вместо этого производится другой продукт, который вывозить гораздо дешевле. Себестоимость логистики полимера на тонну примерно в три раза ниже, чем логистика сжиженного углеводородного газа.

— **Почему полимеры настолько дешевле транспортировать?**

— Сжиженный углеводородный газ перевозится по железной дороге в специальной цистерне, которая в одну сторону едет полной, а в обратную — пустой. Когда мы организуем такие перевозки, то оплачиваем транспортировку в обе стороны. Когда перевозятся полимеры, то используются стандартные контейнеры, которые все время как-то задействованы (на пути и туда, и обратно. — РБК), поэтому получается существенно дешевле. Как это ни странно, основная часть экономики

будут ценовые дифференциалы между европейским рынком и азиатским. Это определит, сколько продукции пойдет в Азию.

— **У «Сибура» есть другой мегапроект, который ориентирован исключительно на Азию, — Амурский газохимический комбинат. Обсуждение идет уже почти четыре года, но по этому проекту до сих пор не принято инвестиционное решение. С чем связана такая неопределенность, если «Газпром» уже начал строительство Амурского ГПЗ, с которого планируется поставлять сырье на этот комбинат?**

— «Газпром» строит Амурский газоперерабатывающий завод не для того, чтобы поставлять этан на ГХК, а для того, чтобы выделять гелий и азот перед отправкой на экспорт трубопроводного газа. Выделение азота — это техническое требова-

Холдинг с 23 площадками

«Сибур Холдинг» — крупнейший в России газоперерабатывающий и нефтехимический холдинг. В него входят 23 производственные площадки. Группа закупает сырье (в основном

попутный нефтяной газ), перерабатывает его и производит топливные и нефтехимические продукты, которые продает в России и за рубежом. Выручка по итогам 2016 года составила

411,8 млрд руб., чистая прибыль — 113 млрд руб. Основной акционер «Сибура» — Леонид Михельсон (48,5%). Геннадью Тимченко принадлежит 17%, китайским инвесторам Синорес и Фонду

Шелкового пути — по 10%. У действующего и бывшего менеджмента «Сибура» — 10,6%, оставшиеся 3,9% — у Кирилла Шамалова.

Как заработать на продаже доступной мебели

Столяр держится на подставках

ИЛЬЯ НОСЫРЕВ

Предприниматель из Сибири Наиль Мингачев успешно производил недорогую мебель — подставки для цветов и столики, пока не грянул 2014-й. Сейчас основные надежды на дальнейшее развитие бизнеса он связывает с продажами через международную онлайн-площадку.

Наиль Мингачев из сибирского поселка Элита в столярный бизнес шел долго. Отслужил срочную в Афганистане, окончил юрфак Красноярского университета, женился, родил двоих сыновей. В 1990-е и строительством занимался, и мясом торговал, и даже газету пытался делать. «Деньги колебались между «мало» и «совсем нет»: порой их не хватало даже на то, чтобы заправить мой «Москвич», — вспоминает он.

Год, когда пришла мысль заняться производством мебели, Мингачев называет уверенно. В 2004 году он увидел в журнале экспонат московского Пушкинского музея — трюмо с зеркалом на точеных ножках. И подумал: «Красота какая! Хочу такое же». У Наиля не было токарного станка, и он решил сперва сделать его: работал вечерами и по выходным, собрал примитивный станок с мотором от стиральной машины. Аппарат был грубый, но работал, и за две недели Мингачев изготовил копию трюмо. Ему самому оно очень понравилось. «Но было интересно, как люди оценят, — вспоминает Мингачев. — Отвез на рынок, поставил, ловлю взгляды проходящих, кто-то останавливается, расспрашивает. Продам! Целых 300 руб.!» Некоторое время спустя Мингачев увидел свое творение в комиссионном магазине, куда зашел купить подержанный токарный инструмент: «Смотрю, стоит мой столик по цене 1400 руб., и написано, что сделан в Италии. Класс!»



Конкурентное преимущество «Мингачева» — низкие цены: средний чек за изделие составляет 1300 руб. Столик, по уровню дизайна и качеству сопоставимый с теми, что производит компания, в других интернет-магазинах может стоить на 30–70% дороже

Главный экспонат

Именно этот случай убедил Мингачева, что делать мебель он умеет. Изготовил партию трюмо и частично продал, частично раздарил. В Красноярске его мебель начала пользоваться популярностью, и предприниматель пригласил двух помощников. Поначалу работали лобзиками и пилами, позже приобрели нормальный токарный станок. Много экспериментировали с изделиями и дизайном, благо дерево в Сибири дешевое. В 2008 году у Мингачева было уже

девять работников, но система продаж хромала: мебель отдавали на реализацию предпринимателям, имевшим палатки на рынках Красноярска, а если не удавалось договориться, сами становились между рядами.

Предприниматель лично хваливал свои столики на Центральном рынке Красноярска. Зайдя однажды в располагавшийся неподалеку цветочный павильон, он сделал открытие: оказывается, у местных жительниц пользуются популярностью подставки для цветов, которые тут были в самом

скромном ассортименте: одна деревянная модель из Польши, другая, металлическая, — из Китая. Мингачева осенило: вот его золотое дно. Освоить производство подставок было несложно. Правда, цветочные магазины, куда он сдавал их на реализацию, продавали товар слабо. Зато в мебельных, с которыми Наиль начал сотрудничать в 2008 году, подставки уходили в момент. Всего таких магазинов в Красноярске оказалось 15, и почти со всеми компания «Мингачев» сотрудничает и по сей день. В 2012 году многие из этих магазинов делали на мебели «Мингачева» маржу в 70% и даже 100%, самые скромные — 50–60%.

Сама компания добавляла к себестоимости продукции в среднем 60%. Это был золотой век «Мингачева»: в штате компании было 36 человек, без усталости делавших мебель, которую продавали уже не только в Красноярске, но и в нескольких других крупных городах Сибири. Мастера уже не работали лобзиками — сперва за 250 тыс. руб. купили небольшой станок с программным управлением, затем, довольные результатами, приобрели за 800 тыс. руб. полноформатный программируемый станок, способный целиком обрабатывать ламинированную древесно-стружечную плиту.



Бизнесмен Наиль Мингачев

До 2014 года компания освоила ассортимент в 123 модели: одних подставок для цветов было 56, журнальных столиков — 47, да плюс сервировочные и обеденные столы, гладильные доски, табуреты и т.п. Впрочем, лучше всего продавались именно подставки для цветов. «Основные наши покупатели — женщины от 25 до 55 лет, те, кто любит всякие цветочки-ягодки», — говорит Мингачев.

Новая реальность

Однако экономический кризис вынудил пересмотреть и цены, и штат, и ассортимент. Маржу снизили до 10–15%. Персонал тоже пришлось сократить: теперь в компании всего 20 человек, 13 из которых

Первопроходцы AliExpress

Торговлю через AliExpress осваивают несколько десятков российских малых и средних компаний. Они из разных регионов, сегментов рынка, сильно различаются по обороту. Одна из немногих закономерностей, которые можно отметить, — площадку в первую очередь ис-

пользуют компании из наиболее конкурентных сегментов, старающиеся найти новый канал продаж. Например, на AliExpress торгуют своей продукцией петербургская сеть обувных магазинов «Детский скороход», ивановская фабрика по производству домашнего

текстиля «Экотекс», петербургская компания — производитель компьютерных аксессуаров Greenconnect Russia, хабаровский производитель инструментов и строительной техники «Кратон». По данным РБК, оборот «Детского скорохода» на AliExpress составляет около 2 млн руб.,

GCR — примерно 7 млн руб., «Кратона» — около 13 млн руб. в год. Российские компании, регистрируясь на международной площадке, в качестве аудитории получают лишь посетителей русского сегмента — ru.aliexpress.com.

Топ-10 интернет-магазинов по числу пользователей в России

млн чел. в месяц

Aliexpress.com	22,1
Ozon.ru	8,9
Eldorado.ru	7,5
Dns-shop.ru	7
Mvideo.ru	6,9
Wildberries.ru	6,7
Ulmart.ru	6
Ebay.com	5,1
Lamoda.ru	4,5
Citilink.ru	4,4

Источник: АКИТ

заняты на производстве. Зато сеть продаж сохранить удалось. Сейчас у компании 300 контрагентов, в основном в Сибири — охвачены Красноярск, Иркутск, Новосибирск, Тюмень, Улан-Удэ, Братск.

А вот продвинуться западнее не получилось. Мингачев арендовал в Москве склад и нанял сотрудника, но тот наладить продажи не смог. В течение года компания выгодно сотрудничала с екатеринбургским гипермаркетом «Сима-ленд», но потом сотрудничество было заморожено. Дело в том, что крупные магазины готовы брать мебель лишь по минимальной цене, и когда «Мингачев» стал поставлять свои столики и подставки в фирменных коробках, из-за чего цены поднялись на 10%, «Сима-ленду» это не понравилось.

Кризис сказался и на маркетинге. Если до него компания тратила на продвижение от 70 тыс. руб. в месяц, то сейчас — не более 10 тыс. руб. Чтобы удержать продажи от падения, «Мингачеву» пришлось искать новые каналы сбыта. В 2013 году в поселке наконец-то появился надежный интернет, и «Мингачев» смог открыть интернет-магазин. Сейчас он дает чуть меньше 10% выручки компании, а

Наиль продолжает активно осваивать сеть, регистрируясь на других интернет-площадках. Основные инструменты продвижения его мебели — соцсети и холодные звонки.

Когда ловит сеть

Несмотря на трудности, в компании не унывают: в 2016 году ее оборот составил 25 млн руб., чистая прибыль — около 7 млн руб. За прошедший год «Мингачеву» удалось продать около 19 тыс. изделий. Ее хозяин уверен: компания удалась занять свою нишу, в которой она может не опасаться соперничества даже с крупными производителями. «Мы вообще не боимся конкуренции, но не потому, что мы безумны, — уточняет он. — С большими мебельными компаниями мы просто находимся на разных уровнях». А небольшие конкуренты даже начали подражать дизайну цветочных подставок от «Мингачева»: «Нас копируют, и это кое-что значит!»

В июне 2016 года компания открыла свой магазин на AliExpress. «Эта площадка привлекательна тем, что ее знают по всему миру, люди не боятся через нее покупать, — говорит помощник Мингачева Дмитрий Семуков. — И, конечно, она дает большой охват: у нас в день бывает по 3 тыс. уникальных посетителей, никакая другая интернет-площадка даже сопоставимых цифр не дает».

Владелец «Мингачева» надеется, что со временем торговля через площадку будет приносить значительную долю выручки. «Продажи на AliExpress — это единственное, что сейчас растет, — признается Наиль. — Когда весной там стартовали распродажи, были всплески по 95 заказов в день». Среди стран, из которых заказывали мебель «Мингачева», — Израиль, Литва, Финляндия. Всего за год, по расчетам РБК, оборот компании на торговой площадке увеличился до 2 млн руб.

Взгляд со стороны

«Никаких выгод от работы с AliExpress у российских компаний нет»

Алексей Федоров,
президент
Ассоциации компаний
интернет-торговли (АКИТ)

«AliExpress — это площадка, заточенная под продажу китайских товаров, а не каких-либо других: китайские поставщики платят ей пятипроцентную комиссию с продаж и производят ряд других выплат, и AliExpress занимается продвижением их товаров на российский и европейский рынки. Никаких выгод от работы с AliExpress у российских компаний нет, и надежды с помощью этой площадки продавать товары в США и Европу наивны. AliExpress популярен только на российском рынке, который дает площадке свыше 25% покупок. Россия — страна бедная, в ней много отдаленных регионов, где не хватает

своих интернет-магазинов, поэтому вся глубинка покупает на AliExpress. Тем более что доставка в Новосибирск или Владивосток из Китая работает быстрее, чем из Москвы. А для европейского рынка это малюсенький сайт, где заказывают товары очень немногие.

Средняя стоимость заказа на AliExpress — 700 руб., там не покупают дорогие вещи. Площадка заинтересована, чтобы цены на товары, которые на ней размещают, были как можно ниже. Если вы снизите цену на свою продукцию вдвое, у вас действительно будут там взрывные продажи. Но если вы с такой же ценой пойдете на другие площадки, у вас продажи будут еще лучше: в этом плане гораздо интереснее разместиться на «Авито» или «Яндекс.Маркет». Ажиотаж вокруг AliExpress создан искусственно: самой

площадке российские компании совершенно не интересны».

«AliExpress — это возможность работать с огромной аудиторией площадки»

Марк Завадский,
директор по развитию
бизнеса AliExpress

«В России мы сотрудничаем с широким пулом компаний: среди наших клиентов и небольшие производители детских товаров, и такие гиганты, как Procter & Gamble и Unilever. Мы уверены, что «AliExpress Молл» — это в первую очередь отличная возможность напрямую работать с огромной аудиторией площадки. Кроме того, компании получают возможность при минимальных инвестициях пробовать инновационные инструменты электронной коммерции, доказавшие свою эффективность в других странах. Российские

продавцы первыми во всем мире получили возможность продавать товары на AliExpress в кредит и рассрочку».

«Торговля через AliExpress за границу — показатель уровня компании»

Александр Иванов,
президент Национальной
ассоциации
дистанционной торговли,
эксперт комитета Госдумы
РФ по транспорту и связи

«На AliExpress отечественного производителя поджидают отнюдь не тепличные условия. Наши компании на торговых площадках попадают в условия жесткой конкуренции, к которым на внутреннем рынке не привыкли: тут надо либо иметь уникальный продукт, либо продавать его по низкой цене. То, что компания умудряется что-то продавать через AliExpress за границу, — это свидетельство ее достойного уровня».

Правда, доставлять мебель за границу накладно. Ее перевозит «Почта России», и порой доставка стоит столько же, сколько сам товар: за столик ценой \$125 покупателю в Израиле придется заплатить \$250. По России мебель «Мингачева» доставляет грузоперевозчик DPD, услуги которого после введения транспортного сбора

подорожали примерно на 70–80%, жалуется предприниматель.

Конкурентное преимущество «Мингачева» — низкие цены: средний чек за изделие составляет 1300 руб. Столик, по уровню дизайна и качеству сопоставимый с теми, что производит его компания, в других интернет-магазинах может стоить на 30–70% дороже.

Сам предприниматель говорит, что не гонится за высокими прибылями — делать мебель прежде всего интересно. И гордится социальной ролью своей компании — в небольшом сибирском поселке, значительная часть населения которого кормится случайными заработками, она создает надежные рабочие места. ▀

Новые имена для вашего бизнеса

www.ваше_имя

уже сделали выбор:

artlebedev.moscow
metropolis.moscow

nlo.marketing
taxovichkoff.taxi



- club
- center
- online
- moscow
- москва

и еще более 300 доменов
на nic.ru/new

Реклама 18+

Как взыскать долг с физического лица

Человек человеку коллектор

ЕКАТЕРИНА АЛИКИНА

У граждан довольно часто возникает необходимость получить деньги с других физлиц, которые перестали обслуживать долги перед ними. Как действовать в такой ситуации и есть ли способы предотвратить проблему?

С начала года в России действует закон № 230-ФЗ, известный как «закон о коллекторах». Однако он регулирует не только деятельность коллекторских агентств, но и процедуру взыскания долгов всеми кредиторами. Действие закона в том числе распространяется и на физических лиц при условии, что сумма долга составляет более 50 тыс. руб. Если долг, который пытаются взыскать один гражданин с другого, больше этой суммы, взыскивать его можно только с ограничениями, установленными законом для защиты прав должников.

Поход к коллекторам

Упростить жизнь кредиторам, не знающим всех тонкостей закона, может обращение к коллекторам из реестра, который ведет Федеральная служба судебных приставов, профессионально занимающихся взысканием долгов, — сейчас в нем 129 компаний. «Каждый месяц к нам обращаются 10–15 частных кредиторов с просьбой порекомендовать коллекторское агентство для взыскания долгов с физлиц», — рассказывает директор Национальной ассоциации профессиональных коллекторских агентств (НАПКА) Борис Воронин. Однако крупные «белые» агентства редко и неохотно берут в работу такие долги. По словам Воронина, они ориентированы на поточную работу со стандартными банковскими портфелями. «Долги от частных всегда требуют более индивидуальной работы, часто они неправильно юридически оформлены, а порой и вовсе не имеют документальных подтверждений», — говорит эксперт.

В основном к услугам коллекторов обращаются за взысканием крупных долгов. «В 90% случаев



Иллюстрация: Тим Яркомбек для РБК

обращений частных лиц речь идет о долгах от 300 тыс. до 10–15 млн руб., которые выдавались на открытие или развитие бизнеса», — рассказывает гендиректор «Секвойя кредит консолидэйшн» Алексей Терский. Он также отмечает, что у людей, как правило, нет достаточного и правильно оформленного документального подтверждения факта передачи денег или условий займа и сроков его возврата. Обычно это старые долги с просрочкой от двух лет. «Мы беремся за это в единичных случаях: максимум одно-два дела в месяц», — говорит и заместитель гендиректора по развитию бизнеса «ГК Финансовые услуги» Григорий Галицких. — Коллекторский бизнес — оптовый, и братья за отдельный случай — дело очень хлопотное».

Коллекторы предпочитают браться за подобное дело, когда у физического лица уже есть решение суда либо они сами ведут дело

в суде, то есть, по сути, оказывают профильные юридические услуги. Но если коллекторы все же берутся взыскивать долг, их услуги обойдутся недешево. По словам учредителя коллекторского агентства «Илма» Александра Титовского, это от 30% суммы долга.

Услуги юристов

За этими же услугами можно обратиться и к юристу. Но тогда внештатную работу гражданину придется вести самостоятельно, ознакомившись с ограничениями, наложенными законом. «На граждан распространяются те же ограничения, что наложены законом на всех кредиторов: нельзя звонить должнику, чтобы требовать взыскание, чаще одного раза в сутки, двух раз в неделю, восьми в месяц, нельзя беспокоить должника, если он находится в стационаре и т.д.», — рассказывает Борис Воронин.

Если кредитор прибегнет к услугам юриста, то ему придется заплатить последнему гонорар за ведение судебного процесса. В регионах сумма вознаграждения составляет в среднем около 30 тыс. руб., а в Москве чек может превысить 100 тыс., отмечает Галицких. «Стоимость услуг юристов по таким делам будет достаточно велика, по моим наблюдениям, — от 50 тыс. руб.», — подтверждает эксперт портала «Правовед.ру» Александр Трифонов.

Самостоятельное взыскание

В суд можно обратиться и самостоятельно, указывают участники рынка взыскания долгов. Но перед подачей заявления в суд Александр Титовский советует оценить платежеспособность должника. «В суд есть смысл идти, если у него есть имущество, которое в перспективе можно арестовать:

машина, дача, земельный участок, гараж, — рассказывает он. — Единственное жилье сюда не входит, так как его нельзя продать. Полный перечень имущества, которое нельзя продать, можно посмотреть в ст. 446 ГПК».

Если сумма долга меньше 500 тыс. руб., то в суд по месту жительства должника подается заявление о выдаче судебного приказа. Если вам должны более 500 тыс. руб., то подается исковое заявление в суд. «Приказное производство рассматривается в упрощенном порядке и длится около 80 дней. Исковое заявление рассматривается порядка 160 дней», — уточняет Григорий Галицких.

После получения исполнительного листа в суде кредитор нужно обращаться в Федеральную службу судебных приставов. Далее возможен один из двух сценариев. Если у должника есть источник дохода, на который можно наложить взыскание, кредитор начнет получать деньги по исполнительному листу. Если у должника ничего нет — нужно готовиться к тому, что кредитор получит постановление об окончании производства в связи с невозможностью взыскания, предупреждают юристы.

Превентивные меры

Лучший способ избежать проблемы с возвратом средств — давать деньги в долг по расписке, считают опрошенные РБК эксперты. В расписке должна содержаться вся базовая информация с указанием паспортных данных кредитора и заемщика, кто кому дает деньги, на какой срок, на какую сумму, сколько нужно вернуть и что должно произойти, если должник не вернет средства вовремя. Еще более надежный способ — оформить договор займа. Юрист юридической компании «ЮрПартнерЪ» Мария Краснолуцкая рассказывает, что такой документ обязательно должен содержать дату заключения, момент вступления договора в силу, имена заемщика и кредитора, адреса регистрации сторон, даты рождения, паспортные данные сторон, сумму долга и срок возврата займа. ■

CLASSIFIED | НЕДВИЖИМОСТЬ

РЕКЛАМА

biztorg.ru

Открой свой бизнес
под известным брендом+7 495 363-11-11
biztorg@rbc.ruЗАО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ», 117993, г. Москва,
ул. Профсоюзная, д. 78, стр.1, ОГРН 1027700316159
Реклама 16+

РБКБИЗТОРГ

ПРОДАЖА НЕДВИЖИМОСТИ С АРЕНДАТОРОМ В ЦАО



- ЛОТЫ ОТ 23 КВ.М;
- ГОДОВОЙ ДОХОД ОТ 550 Т.Р.;
- ДОЛГОСРОЧНЫЙ ДОГОВОР АРЕНДЫ;
- СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ В ИЮНЕ

СТАНЦИЯ
Бизнес центрВАШ ДОХОД ПО РАСПИСАНИЮ С ПЕРВОГО ДНЯ
8 495 463 80 08