

Почему на выборах будет мало международных наблюдателей

Могут ли они влиять на работу избирательных комиссий

Что делает партия власти для поддержания рейтинга

# РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



**Зуфар Гарипов,**  
сооснователь сети Coffee Like

Сколько можно  
заработать на франшизе  
мобильных баров

СВОЙ БИЗНЕС, с. 10

ФОТО: Евгений Князев

ПОЛИТИКА

ЭКОНОМИКА

ЛЮДИ

БИЗНЕС

ДЕНЬГИ

8 сентября 2016 Четверг No 164 (2420) WWW.RBC.RU

КУРСЫ ВАЛЮТ  
(ЦБ, 08.09.2016)



\$1=



€1=

₽64,38    €72,40



ЦЕНА НЕФТИ BRENT (BLOOMBERG,  
07.09.2016, 20.00 МСК) \$47,91 ЗА БАРРЕЛЬ



ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА,  
07.09.2016) 1005,77 ПУНКТА



МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ  
РОССИИ (ЦБ, 26.08.2016) \$396,9 МЛРД

**ПЕНСИИ** Средства на доплаты пенсионерам исчерпаны

## В ПФР нашли дыру

СВЕТЛАНА БОЧАРОВА

Пенсионный фонд за полгода истратил все заложенные в его бюджет на этот год средства на доплаты малоимущим пенсионерам. До конца года эта статья расходов ПФР увеличится почти вдвое, прогнозирует Счетная палата.

Траты Пенсионного фонда России на положенные по закону доплаты малоимущим пенсионерам всего за полгода превысили годовой лимит средств, предусмотренных в бюджете фонда на эти цели, следует из оперативного отчета Счетной палаты об исполнении бюджета ПФР в первом полугодии 2016 года. Перерасход, который ПФР не предвидел, составил по итогам первого полугодия 3,3 млрд руб. (6,5%), а за семь месяцев — уже больше 11 млрд руб., видно из данных Федерального казначейства. Чтобы пенсионеры не остались без доплат, приходится использовать трансферты из федерального бюджета.

За шесть месяцев 2016 года на доплаты было истратено 47,2 млрд руб. при запланированных на весь год 43,9 млрд руб., пишут аудиторы. А по итогам семи месяцев года израсходовано уже 55,2 млрд руб., говорится в материалах казначейства.

Окончание на с. 5



Уже сегодня, чтобы пенсионеры не остались без доплат, ПФР приходится использовать трансферты из федерального бюджета. На фото: председатель ПФР Антон Дроздов

**ГОСКОНТРАКТЫ**

## Армия примеряет обновки

АНТОН БАЕВ,  
ПОЛИНА ХИМШИАШВИЛИ

Россия потратит более 130 млрд руб. на модернизацию вооружения, заявили в Минобороны в ходе форума «Армия-2016». Но перспективные разработки, танк «Армата» и истребители Т-50, ведомство закажет только на пробу.

**НОВАЯ ТЕХНИКА**

За два дня на международном военно-техническом форуме «Армия-2016» было заключено несколько десятков контрактов. По подсчетам РБК, общая сумма контрактов превышает 150 млрд руб.

Самый крупный пакет соглашений — на 130 млрд руб. — заключило российское Министерство обороны, сообщил замминистра Юрий Борисов. Всего ведомство подписало 17 долгосрочных контрактов с шестью предприятиями.

Окончание на с. 4



ПОДПИСКА: (495) 363-11-01

РЕКЛАМА



**Наша набережная такая длинная, что прогуливаясь по ней, можно сделать 8 деловых звонков.**

ЗИЛАРТ — жилой комплекс арт-класса, который по-настоящему впечатляет масштабом, богатой инфраструктурой, стильной архитектурой и большим количеством культурно-развлекательных объектов.



РАССРОЧКА НА **КВАРТИРЫ 0%-24 МЕСЯЦА** | (495) **228 22 88**

ЗАСТРОЙЩИК ООО «ЛСР. ОБЪЕКТ-М». ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ ZILART.RU РАССРОЧКА ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ООО «ЛСР. ОБЪЕКТ-М» С 5 ПО 30 СЕНТЯБРЯ 2016 Г.

РБК  
ежедневная  
деловая  
газета

16+

Ежедневная деловая газета РБК  
**И.о. главного редактора:**  
 Игорь Игоревич Тросников  
**Арт-директор:** Дмитрий Девишвили  
**Выпуск:** Андрей Мельников  
**Руководитель фотослужбы:**  
 Алексей Зотов  
**Фоторедактор:** Наталья Славгородская  
**Верстка:** Константин Кузниченко  
**Корректура:** Марина Колчак  
**Инфографика:** Андрей Ситников

**ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК**  
**Соруководители проектов РБК:**  
 Игорь Тросников, Елизавета Голикова  
**Главный редактор rbc.ru**  
 и **ИА РосБизнесКонсалтинг:**  
 Вакансия  
**Главный редактор журнала РБК:**  
 Валерий Игуменов  
**Руководитель фотослужбы:**  
 Варвара Гладкая

**Руководители направлений – заместители главного редактора**  
**Банки и финансы:** Марина Божко  
**Индустрия и энергоресурсы:**  
 Тимофей Дзядко  
**Информация:** Алексей Митраков  
**Политика и общество:** Максим Гликин  
**Спецпроекты:** Денис Пузырев

**Редакторы отделов**  
**Медиа и телеком:** Полина Русяева  
**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 № 2127  
 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», 2016

Каких иностранцев Россия пустила наблюдать за выборами

# Проследят со стороны

МАРИЯ МАКУТИНА,  
 ЕЛИЗАВЕТА АНТОНОВА,  
 ГЕОРГИЙ МАКАРЕНКО

**На предстоящих выборах Госдумы будет самая представительная миссия БДИПЧ ОБСЕ за последние 13 лет. По политическим мотивам не будет миссии ПАСЕ, но ЦИК все равно заинтересован в иностранном наблюдении, уверяют в комиссии.**

Центризбирком России аккредитовал на предстоящие 18 сентября выборы Госдумы 691 иностранного наблюдателя, сообщила в среду глава Центральной избирательной комиссии Элла Памфилова. Заявки на аккредитацию продолжают поступать, ЦИК готов рассматривать их вплоть до дня голосования, сказал РБК собеседник в комиссии. По его словам, ЦИК заинтересован в максимальном количестве наблюдателей из-за рубежа. За предыдущими выборами Госдумы в 2011 году наблюдали 688 человек из 53 государств, следует из отчета ЦИКа пятилетней давности.

## ГЛАВНЫЙ НАБЛЮДАТЕЛЬ

Больше всего наблюдателей на выборы Госдумы направило Бюро по демократическим институтам и правам человека (БДИПЧ) Организации по безопасности и сотрудничеству в Европе (ОБСЕ) — 380 человек, говорится в справке ЦИКа, с которой удалось ознакомиться РБК. Миссия БДИПЧ работает в России с начала августа, ее возглавляет Ян Петерсен. В базовую группу вошли 13 экспертов, работающих в Москве, и около 60 сотрудников, осуществляющих долгосрочное наблюдение (не только в день голосования), говорится в пресс-релизе организации.

«У меня нет точной информации, были ли аккредитованы все наблюдатели, которых мы пригласили», — сообщил днем РБК пресс-секретарь БДИПЧ ОБСЕ Томас Раймер. Всего, по его словам, миссия должна состоять из 405 наблюдателей, как долгосрочных, так и привлеченных для работы в день голосования.

Количество наблюдателей было определено после работы специальной миссии, которая встретилась с российскими властями, кандидатами, гражданским обществом, и были определены вопросы, на которые при наблюдении надо обратить внимание, объяснил Раймер. По его словам, в день выборов наблюдатели будут работать по всей стране, однако где именно и будут ли они работать на Северном Кавказе, станет известно ближе к выборам.

В 2011 году ЦИК и бюро спорили о допустимом количестве наблюдателей. ЦИК согласовал работу 203 наблюдателей, но представители БДИПЧ уверяли, что это меньше, чем рассчитывало бюро. На выборы



ЦИК заинтересован в иностранных наблюдателях, так как от администрации президента есть установка не гнаться за результатом и обеспечить максимальную прозрачность, отмечает эксперт

2003 года БДИПЧ направило 460 наблюдателей, а в 2007 году вообще не отправило миссию.

Миссия, как говорится в пресс-релизе, оценит выборы на предмет соответствия обязательствам России перед ОБСЕ, международным стандартам, а также российскому законодательству.

## ДРУЗЬЯ ИЗ ОБСЕ

Исходя из опубликованных данных ЦИКа, от Парламентской ассамблеи ОБСЕ в этом году в Россию прибудет 94 наблюдателя. Подавляющее большинство из них представляют европейские парламентские фракции, несколько человек едут от общеевропейских структур: в

## В этом году Россия не пригласила наблюдателей ПАСЕ из-за принятого ранее решения о лишении российской делегации части полномочий

частности, генеральный секретарь ПА ОБСЕ итальянец Роберто Монтелла и его заместитель испанец Густаво Палларес. В 2011 году делегация ассамблеи была представлена 100 наблюдателями.

Несколько стран, которые в том году присылали своих наблюдателей по линии ПА ОБСЕ, не сделали этого теперь: например, все страны СНГ, кроме Казахстана, страны Балтии и США. Зато в этом году в России появятся наблюдатели от Хорватии, Албании, ФРГ, Венгрии и даже Лихтенштейна.

Пять лет назад крупнейшую делегацию из 15 наблюдателей отправила Италия, следом с 11 делегатами шла Швеция. На этот раз Италия вновь лидирует с 11 наблюдателями (включая главу ассамблеи), второе место с десятью делегатами де-

лят Польша, Румыния и Швеция. На эти четыре страны приходится почти половина делегированных в Россию наблюдателей.

В наблюдении будут участвовать почти все страны Европы, сказал РБК член ЦИКа Василий Лихачев.

## БОЛЬШЕ ОРГАНИЗАЦИЙ

В 2011 году за выборами в России наблюдали представители от семи организаций: БДИПЧ ОБСЕ, ПА ОБСЕ, Межпарламентской ассамблеи (МПА) СНГ, Парламентской ассамблеи Совета Европы (ПАСЕ), Шанхайской организации сотрудничества (ШОС), Ассоциации организаторов выборов стран Европы, Северного совета.

## В этом году Россия не пригласила наблюдателей ПАСЕ из-за принятого ранее решения о лишении российской делегации части полномочий

В этом году Россия не пригласила наблюдателей ПАСЕ из-за принятого ранее решения о лишении российской делегации части полномочий (в том числе права голоса), объяснял ранее спикер Госдумы Сергей Нарышкин. Делегация ПАСЕ встретилась в среду в Госдуме с Нарышкиным, где вновь подняла вопрос о возможности направить на выборы группу наблюдателей от организации, но спикер ответил отказом, рассказал РБК участник переговоров.

Не будет на выборах и представитель от АОВСЕ и Северного совета. Зато в этот раз приедут семь представителей Парламентской ассамблеи ОДКБ, четверо наблюдателей от Парламентской ассамблеи Черноморского экономического сотрудничества, трое представите-

лей Межпарламентской ассамблеи православия, один человек от Организации американских государств.

От стран СНГ аккредитовались 189 человек: миссия наблюдателей от СНГ отправила 153 наблюдателей, МПА СНГ — 36. Пять лет назад за выборами Госдумы наблюдали 208 человек от МПА СНГ.

Меньше направила наблюдателей в этот раз ШОС — всего два человека, пять лет назад их было 16. Значительно меньше будет наблюдателей от зарубежных избирательных комиссий — в 2011 году их было 59 человек, а в этом году согласились только 14, согласно справке ЦИКа.

Наблюдатели уже следят за ходом кампании в 52 регионах, отмечается в справке ЦИКа. Наблюдатели приедут на свои средства в соответствии с принятыми в мае рекомендациями ЦИКа по международному наблюдению — перелет, проживание и услуги переводчиков будут оплачивать страны или организации, отправляющие делегатов, подчеркнул Лихачев.

ЦИК заинтересован в иностранных наблюдателях, так как от администрации президента есть установка не гнаться за результатом и обеспечить максимальную прозрачность голосования, считает политолог Евгений Минченко.

Привлечение иностранных наблюдателей — это имиджевый ход, их участие не является панацеей от фальсификаций, говорит политолог Александр Кынев. «Иностранец наблюдатель не интегрирован в наш процесс голосования, не может вмешиваться в работу комиссий, не знает языка. Вместе с тем его присутствие на участке может стать сдерживающим фактором», — полагает эксперт. ■

При участии Полины Химшиашвили

Кремль рассказал о предвыборной кампании «Единой России»

## Рейтинг растет не только вверх

МИХАИЛ РУБИН

**Рейтинг «Единой России» не падает, он по-разному ведет себя в разных регионах, заявил первый замглавы кремлевской администрации Вячеслав Володин на встрече с политологами. Кампания не скучная, а «стерильная», рассказал он.**

За полторы недели до выборов Госдумы первый замглавы администрации президента Вячеслав Володин встретился с двадцатью российскими политологами. Мероприятие проходило на площадке близкого к Кремлю Фонда развития гражданского общества (руководитель — бывший глава внутривластного управления президентской администрации Константин Костин), в нем участвовали политологи разных взглядов от руководителей ФОРГО и другого прокремлевского фонда ИСЭПИ до эксперта Московского центра Карнеги Николая Петрова. Сам Володин сейчас участвует в выборах: он входит в предвыборный список «Единой России» и для этого даже был вынужден уйти в отпуск.

### ГДЕ РЕЙТИНГ ПАДАЛ

Участники встречи говорили о падении рейтинга «Единой России», но Володин не согласился с ними. Тенденция — «разновекторная», заверил он. «В ряде территорий она [тенденция] плоская, в ряде территорий, включая Петербург, спадающая, в части территорий, включая Москву, нарастающая», — классифицировал Володин.

Падение происходит в тех регионах, где «Единая Россия» не стала выдвигать своих кандидатов по одномандатным округам, уступив их оппозиции, утверждает кремлевский чиновник. Всего таких округов 18. У местных единороссов, баллотирующихся по партийному списку, не получается заменить одномандатников, которые плотно общаются со всеми избирателями, следовало из слов Володина.

В целом кампания «Единой России» сейчас более успешна, чем на прошлых выборах Госдумы 2011 года, настаивал кремлевский чиновник. Сейчас рейтинги выше, чем были в 2011 году за две недели до тех выборов, утверждает он. Если «Единая Россия» наберет от 40 до 44% — это будет для нее хоро-

ший результат, считает собеседник РБК, близкий к руководству единороссов. Результат от 44 до 48% будет очень хорошим, отмечает он.

Ранее Левада-центр зафиксировал резкое снижение рейтинга «Единой России». В начале года за партию были готовы голосовать около 40% избирателей, а уже конце августа такое намерение выразил только 31% от общего числа избирателей. Но среди тех, кто готов прийти на избирательные участки, доля партии выше — около 50%. Другие социологические центры тоже фиксировали снижение, но, по данным ФОМ и ВЦИОМ, оно не настолько сильное (рейтинг партии превышает 40%, следует из последних опросов этих служб).

### «НЕ ХВАТАЕТ ЭНЕРГЕТИКИ»

Володин ответил на вопросы и об общем ходе выборной кампании. Политолог Ростислав Туровский говорил, что всей кампании «не хватает энергии», а другой эксперт — Алексей Чадаев отметил, что партии не пытаются расширить границы электората и в итоге «вся кампания — это праймериз о том, кто у нас будет оппозицией».

Володин объяснил это тем, что единороссы выбрали аккуратную стратегию ведения кампании. «Тактика «Единой России», скорее всего, связана с желанием провести стерильную кампанию», — подчеркнул он. В противном случае кампания была бы мобилизационной, а задача партии не в мобилизации, а в проведении безупречной кампании, заверил он.

Все участники говорили о росте рейтинга ЛДПР, которая имеет теоретические шансы обойти КПРФ. Володин связал это с тем, что лидер партии Владимир Жириновский серьезно изменил подход к ведению кампании.

Глава ЦПТ Игорь Бунин объяснил тенденцию с тем, что часть либерально настроенных избирателей не хотят идти против власти и общественного мнения и поэтому выбирают ЛДПР как альтернативу европейски ориентированным партиям. Евгений Минченко говорил об усилении национализма во всем мире, и отсюда рост рейтинга ЛДПР, настаивал он. Дело скорее в потере позиций коммунистами, которые долго получали очки за счет «оппозиционной версии патриотизма», отметил Алексей Зудин.

После присоединения Крыма версия патриотизма от коммунистов обесценилась, заметил эксперт. Патриотическая повестка, которая была монополизирована ранее КПРФ, теперь перешла к «Единой России», ЛДПР и другим партиям, согласился Володин.

Чиновник сформулировал экспертам и методы эффективной публичной политики. Это работа с реальными трендами, приближенность власти к гражданам, доверие между кандидатами и избирателями, а не технологии манипулирования голосами, «двор как единица политического пространства» (именно там нужно начинать повышение уровня и качества жизни), умение общаться с разными группами избирателей (Володин назвал таких политиков «политическими полиглотами»), представительная, контрольная и экспертная функция депутата. Отдельно Володин отметил, что кандидаты в последние недели перед выборами должны будут просить избирателей о поддержке. «Нужно чтобы риторика была через обращения и просьбы: я вас прошу, придите, поддержите. Это обяжет кандидата», — считает он. ■

ПАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2879 от 10.09.2015 г.

реклама

# Лучший корпоративный банк

по версии  
GLOBAL BANKING & FINANCE REVIEW

**Банк Авангард** в кратчайшие сроки открывает счета в российских рублях и иностранной валюте юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, резидентам и нерезидентам РФ в 75 городах России.

### Как открыть расчетный счет

1

Заполнить заявление online

2

Загрузить необходимые документы

3

Прийти в Банк с оригиналами документов



За подключение и обслуживание интернет-банка плата не взимается



Лучший Корпоративный Банк России по версии финансового портала «Глобал Бэнкинг энд Файнэнс Ревью».

# БАНК АВАНГАРД

[www.avangard.ru](http://www.avangard.ru)  
8 (800) 555 99 93

## КОНТРАКТЫ МИНОБОРОНЫ НА ФОРУМЕ «АРМИЯ-2016»



↑ На форуме «Армия-2016» Минобороны России заключило контракт на поставку первой партии (от 5 до 15 самолетов) перспективного авиационного комплекса фронтовой авиации (ПАК ФА) Т-50. Стоимость Т-50 неизвестна, однако аналогичный самолет индийского производства обойдется ВВС Индии в \$100 млн за единицу.

→ Реактивные системы залпового огня пользуются повышенным спросом у партнеров России после демонстрации этого вооружения в войне на востоке Украины и в Сирии. Чтобы удовлетворить этот спрос, корпорация «Ростех» в сентябре создала новую дочернюю компанию — холдинг НПО «Сплав». Минобороны подписало с новым холдингом контракт на поставку боеприпасов к РСЗО. Сумма контракта не разглашается. На фото: РСЗО «Смерч».



→ Модернизированный в 2012 году вариант самоходного артиллерийского орудия «Мста-С» получил обозначение 2С19М2. В рамках контракта, подписанного 7 сентября Минобороны, армия получит еще 42 орудия до 2019 года. Стоимость закупки не уточняется, однако орудия вошли в общий контракт с «Уралтрансмаш» на сумму в 8,5 млрд руб.



**ГОСКОНТРАКТЫ** Какие контракты по вооружению были заключены в ходе военно-технического форума

# Армия примеряет обновки

→ Окончание. Начало на с. 1

Минобороны подписало контракт на поставку первой партии танков «Армата», впервые продемонстрированных на Параде Победы в 2015 году. По словам Борисова, в первую партию войдут более 100 единиц боевой техники. Сумма контракта не называлась. Один танк, по словам гендиректора корпорации Олега Сиенко, стоит 250 млн руб. Главная отличительная черта разработанного Уралвагонзаводом танка — специальное размещение капсулы, повышающее шансы танкиста остаться живым даже при подрыве танка.

Уралвагонзавод также поставит 42 самоходные артиллерийские установки «Мста-С», сообщил Сиенко. Речь в контракте идет о модернизированных установках 2С19М2. Общая сумма соглашений составила 8,5 млрд руб. В некоторых частях до сих пор используются устаревшие установки «Акация 2С3», их нужно менять, объясняет необходимость закупки новых главред журнала «Арсенал отечества» Виктор Мураховский. Также в пакет вошли контракты с НПО «Сплав» (поставка снарядов для реактивных систем залпового огня) и рядом предприятий (ремонт и модернизация гаубичных систем).

Компания «Адмиралтейские верфи» (входит в Объединенную судостроительную корпорацию) заключила контракт на шесть под-

водных лодок проекта 636 «Варшавянка». По словам Юрия Борисова, построенные подводные лодки войдут в Тихоокеанский флот. Генеральный директор «Адмиралтейских верфей» Александр Бузаков на пресс-конференции, посвященной подписанию контракта, заявил, что «Варшавянки» поступят на вооружение до 2021 года. Стоимость контракта не уточняется. В 2009 году поставка Россией Вьетнаму шести подобных подводных лодок обошлась в \$2 млрд, сообщил Центр анализа мировой торговли оружием. Подводные лодки этого проекта уже хорошо известны и испытаны, в частности, используются в Индии, серийное производство происходит быстро и дешево, указывает Мураховский.

Борисов также анонсировал подписание контракта на поставку истребителей пятого поколения Т-50 (ПАК ФА). По данным издания RNS, на данный момент военное ведомство заключило контракт на испытательную партию самолетов. Борисов в рамках форума объяснил журналистам, почему танк и самолет нового поколения закупаются опытными партиями. «Модернизационный потенциал существующей техники еще до конца не исчерпан, а это [модернизация техники. — РБК] гораздо дешевле. То есть мы достигаем поставленных целей просто другими средствами, меньшими деньгами», — резюмировал в ходе пресс-конференции замминистра.

Соглашение на поставку малых ракетных корветов проекта 21631 «Буян-М» подписал Зеленодольский завод им. Горького. По словам генерального директора предприятия Рената Мистахова, завод поставит военному ведомству три судна данного типа. «Буяны» обойдутся российскому бюджету в 27 млрд руб. Предыдущие малые ракетные

**По словам замминистра обороны Юрия Борисова, задача гособоронзаказа — увеличить количество новой техники в Российской армии до 70%**

корабли выслужили все сроки эксплуатации, кроме того, необходимо насыщать Черноморский и Балтийский флоты кораблями ближней морской зоны, говорит Мураховский. На эти корветы может быть установлен комплекс «Калибр», уточнил он. Закупка малых ракетных кораблей может считаться рациональным шагом, если страна готовится к борьбе с авианосными группировками, но такие группировки есть только у одной страны — США, обращает внимание военный эксперт Александр Гольц. Закупка таких кораблей может свидетельствовать о том, что российские военные готовятся или уже находятся в стадии холодной войны со странами Запада, говорит Гольц.

Заключенные контракты укладываются в логику комплексной модернизации Российский ар-

мии, считает Мураховский. По словам замминистра Борисова, задача гособоронзаказа — увеличить количество новой техники в Российской армии до 70%. «Мы провели большую работу по корректировке и анализу ГОЗ с учетом потребностей Вооруженных сил (ВС) по закупке, ремонту вооружений», — отметил Борисов.

## ЭКСПОРТНАЯ ЛИНИЯ

Экспорт российского оружия за рубеж принес за восемь месяцев 2016 года \$7 млрд, сообщил заместитель генерального директора «Рособоронэкспорта» Сергей Гореславский. По его словам, до конца года компания планирует продать оружие еще на \$6 млрд. В 2015 году экспорт вооружения принес России более \$15 млрд, сообщило «РИА Новости» со ссылкой на источник в федеральной службе по военно-техническому сотрудничеству (ФС ВТС).

Крупная партия вертолетов будет продана Нигерии, сообщил замдиректора федеральной службы по военно-техническому сотрудничеству Анатолий Пунчук, не уточнив количество машин. Ранее нигерийская пресса сообщала,

что Россия поставит ударные вертолеты и вертолеты двойного назначения Ми-171Ш, специалисты из Центра анализа мировой торговли оружием говорили о поставке 12 ударных Ми-35М. РБК оценил предположительную сумму сделки в \$200 млн.

Дополнительную партию ударных вертолетов Ми-35 получит и Казахстан, договоренность об этом подтвердил замминистра обороны страны Окас Сапаров, уточнив, что контракт будет подписан до конца года. В российских вертолетах также заинтересован Египет, уже идут переговоры о поставках вертолетов Ка-52К для вертолетоносцев «Мистраль», сказал помощник президента России по ВТС Владимир Кожин. Заинтересованность в вертолетах российского производства высказал и замминистра обороны Анголы Сальвиану де Хесус Секейра, но контрактов пока не подписал.

Российские военные вертолеты всегда были одними из лучших, считает заместитель директора Института политического и военного анализа Александр Храмчихин. По словам эксперта, российские вертолеты неприхотливы и просты в использовании, что и определяет интерес к ним.

На форуме стало известно о том, что Иран отозвал поданный в 2011 году иск к России по поставке комплексов С-300 на сумму \$900 млн. Об этом информгентству ТАСС сообщил помощник президента России по вопросам



↑ На форуме «Армия-2016» Минобороны подписало контракт на поставку шести многоцелевых дизельных подводных лодок проекта 636.3 «Варшавянка» в дополнение к уже имеющимся шести.



↑ В первый день форума Минобороны заключило с Уралвагонзаводом контракт на поставку более 100 единиц танка нового поколения Т-14 «Армата». Сумма контракта превышает 2,5 млрд руб.

## Коллеги по войне

В первый день форума министр обороны Сергей Шойгу подписал соглашения о военном сотрудничестве с Боливией, Катаром и Танзанией. Согласно этим договорам, военнослужащие Танзании и Боливии смогут проходить обучение в военных учебных заведениях России. Кроме того, по словам министра обороны Боливии Луиса Рейми Феррейры, соглашение с этой страной предполагает передачу военных технологий и возможность использовать военную технику России. Соглашения с Катаром и Танзанией не включают в себя закупку вооружений. Все три соглашения заключены как раз под оружейные контракты, говорит Александр Храмчихин. «У Катара очень много денег, а Боливия и Танзания заинтересованы в нашем вооружении», — считает эксперт. По его словам, проблемы могут возникнуть только с Катаром, ведь до недавнего времени Россия и Катар находились по разную сторону в сирийской войне.

военно-технического сотрудничества Владимир Кожин. Россия и Иран заключили контракт на поставку С-300 стоимостью около \$900 млн в 2007 году. После введения санкций в отношении Тегерана Москва приостановила выполнение контракта. В ответ Иран подал в Международный арбитражный суд иск в отношении России на сумму \$4,2 млрд. Россия уже поставила Ирану более половины из обговоренного числа комплексов, отметил Кожин. «Все идет в со-

ответствии с графиком. Думаю, что до конца этого года поставим», — сказал Кожин.

Активно идут переговоры с Бразилией по другому зенитному комплексу — «Панцирь-С1». На форуме заместитель генерального директора «Рособоронэкспорта» Сергей Гореславский сообщил журналистам, что компания направила бразильским ВВС ответ на запрос и ждет приглашения на переговоры. Также на стадии переговоров и консультаций находится контракт с Минобороны Индии. По словам Гореславского, пока не идет речи о суммах или количестве поставляемой техники. «Пока это только консультации», — уточнил Гореславский.

«Алмаз-Антей» отремонтирует три комплекса С-300, переданных Россией Казахстану в 2015 году. Еще два комплекса Казахстан отремонтирует самостоятельно. «В этом году «Алмаз-Антей» проведет капремонт одного комплекса С-300, в следующем — еще двух», — сообщил журналистам на форуме Сапаров. Стоимость контракта неизвестна.

Российские системы противовоздушной обороны имеют только одного конкурента — США, говорит директор Центра анализа стратегий и технологий Руслан Пухов. «Исторически так вышло, что у России одна из самых мощных систем ПВО, в том числе и переносных», — утверждает эксперт. Ситуацию для сторонних покупателей осложняет то, что аналогичные американские системы поставляются только союзникам США. «Для всех стран, которые ведут независимую оборонную политику, это хороший вариант», — резюмирует Пухов. Он напоминает, что за последние 25 лет основная угроза для небольших стран приходила с воздуха. «Бомбардировки Ирака, Югославии, Ливии показали всем, насколько важна система ПВО», — объясняет военный эксперт. ■

## ПЕНСИИ Средства на доплаты пенсионерам исчерпаны

# В ПФР нашли дыру

→ Окончание. Начало на с. 1

До конца года расходы ПФР на доплаты малоимущим пенсионерам могут возрасти почти вдвое от запланированных, прогнозирует СП. Достоверность данных Счетной палаты РБК подтвердил представитель ПФР.

Сейчас федеральную доплату к пенсиям получают около 4 млн россиян — почти десятая часть от всех российских пенсионеров (на 1 апреля 2016 года их было 42,8 млн человек), следует из отчета Счетной палаты. Средний размер доплаты — 1,96 тыс. руб., минимальный в Брянской области (1,1 тыс. руб.), максимальный — в Чечне (3 тыс. руб.).

### ПРОЖИТОЧНЫЙ МИНИМУМ ВЫШЕ, ИНДЕКСАЦИЯ — МЕНЬШЕ

Счетная палата увязывает резкий рост расходов ПФР по статье о доплатах к пенсиям с величинной индексации пенсий — она в этом году составила всего 4%, гораздо ниже уровня инфляции 2015 года (12,9%). «Учитывая динамику размера прожиточного минимума пенсионера в условиях индексации пенсий на 4%», аудиторы в ходе верстки бюджета ПФР на 2016 год предупредили фонд, что заложенных им средств может не хватить на доплаты пенсионерам, но их замечания учтены не были, сказано в отчете Счетной палаты. Действительно, она писала в заключении на проект бюджета ПФР 2016 года, что 4-процентная индексация пенсий при увеличении прожиточного минимума пенсионера до 8,8 тыс. руб. приведет к тому, что в 2016 году средняя величина социальной пенсии в России (8,6 тыс. руб.) окажется ниже общероссийского прожиточного минимума. Правда, аудиторы не предвидели такого резкого увеличения количества нуждающихся в доплатах — нехватка средств ПФР, по их расчетам, не должна была превысить 3,8 млрд руб.

Прожиточный минимум в этом году значительно увеличился, а пенсии, проиндексированные на 4%, фактически остались прежними, согласен директор Научно-исследовательского финансового института Минфина Владимир Назаров. Поэтому доплаты к пенсиям потребовались большему количеству людей, поясняет эксперт.

Рост затрат ПФР действительно связан с увеличением количества получателей доплат к пенсиям, подтверждает фонд в ответ на запрос РБК. В последний месяц 2015 года (уже после того как был составлен бюджет ПФР на 2016 год) их численность увеличилась больше, чем на 1,2 млн человек (с 2,5 млн до 3,7 млн), сообщил представитель ПФР. Численность нуждающихся в доплате пенсионеров продолжает увеличиваться и в течение

2016 года, говорит Счетная палата: по ее данным, сейчас получателей федеральной доплаты к пенсиям уже почти 4 млн.

Среди причин, объясняющих такой масштабный рост количества получателей доплат к пенсиям, ПФР называет значительное увеличение прожиточного минимума пенсионера (он пересматривается ежеквартально). Общероссийский показатель прожиточного минимума в течение 2016 года увеличился почти на 23% (на 1,6 тыс. руб.) и сейчас составляет 8,8 тыс. руб., а в 2015 году был меньше 7,2 тыс. руб. В регионах, которые определяют для себя прожиточные минимумы пенсионера самостоятельно, этот показатель вырос еще заметнее — в среднем на 25%, отмечает ПФР.

При этом в 2016 году заметно увеличилось количество регионов, в которых прожиточный минимум пенсионера установлен хотя бы немного меньшим или равным общероссийскому. В таких случаях доплату пенсионерам этих регионов должен выплачивать ПФР, а не региональные власти. По данным ПФР, в 2016 году количество регионов, перешедших с региональной на федеральную доплату пенсионерам, увеличилось с 67 до 71. Таким образом, сейчас 14 регионов доплачивают своим пенсионерам самостоятельно, в 2015 году таких было 18. Расходы ПФР на федеральную доплату пенсионерам росли и годом раньше, следует из данных с сайта ПФР: в 2015 году расходы фонда по этой статье увеличились на 14%, превысив 42 млрд руб. (см. график).

### ВСЕ РЕШАЮТ ТРАНСФЕРТЫ

Федеральная доплата к пенсиям выплачивается вовремя и в полном объеме, заверяет РБК представитель ПФР. Доплаты выплачиваются за счет перераспределения трансфертов внутри фонда, уточнил собеседник РБК. Средства на выплату доплат к пенсиям ПФР получает из федерального бюджета: за семь

### Кто платит

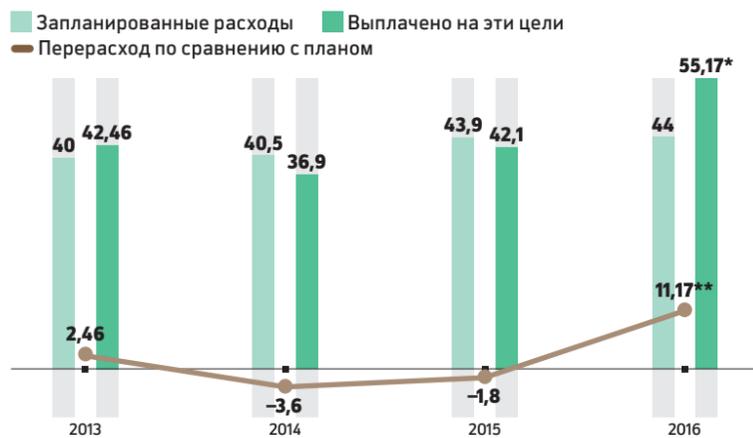
Речь о федеральной социальной доплате к пенсиям, которую власти выплачивают пенсионерам, чьи пособия уступают прожиточному минимуму пенсионера, установленному в их регионах. С помощью этих доплат пенсии россиян доводятся до уровня прожиточного минимума. Кроме федеральных доплат к пенсиям, которые выплачивает ПФР, существуют также региональные — их пенсионерам назначают и платят региональные власти. Федеральные доплаты назначаются пенсионерам в регионах, где величина прожиточного минимума пенсионера ниже или равна общероссийской. А в регионах, где прожиточный минимум пенсионера выше общероссийского, пенсионерам доплачивают региональные власти.

месяцев года фонду на эти цели перечислено 47,6 млрд руб., видно из материалов Федерального казначейства.

Обсуждение вопроса о необходимости увеличения бюджетного трансферта Пенсионному фонду из-за проблемы с доплатами к пенсиям представитель фонда счел преждевременным. Назаров из Научно-исследовательского финансового института Минфина тоже воздержался от прогноза о грядущей потребности ПФР в увеличении трансферта. Минфин не ответил на запрос РБК о возможном увеличении трансферта ПФР из-за возникшей проблемы.

Первое полугодие ПФР завершился с профицитом в 19 млрд руб., а к концу июля профицит бюджета фонда достиг 82,7 млрд руб., следует из материалов казначейства. Но это с учетом трансферта из федерального бюджета, общий объем которого в январе—июле превысил 2 трлн руб. ■

### Расходы ПФР на доплаты пенсионерам, млрд руб.



\* выплачено в январе-июле 2016 года

\*\* перерасход за январь-июль 2016 года

Источник: Федеральное казначейство, сайт ПФР

## Траты населения в августе

На **2** %

сократились повседневные расходы граждан по сравнению с июлем 2016 года

36,5  
тыс. руб.

— средняя зарплата в России в июле 2016 года (более свежих данных нет)



50% составила доля продовольственных товаров в общей корзине ежедневных трат россиян



3 предыдущих года (2013–2015) расходы россиян в августе были выше, чем в 2016-м

На 6,9% выросли цены относительно августа 2015 года



0% — показатель инфляции в августе 2016 года относительно июля

Источник: Romir, Росстат, РБК

**КРИЗИС** Реальные расходы россиян упали ниже уровня 2012 года

## Общество без потребления

АНТОН ФЕЙНБЕРГ

В августе уровень реальных расходов россиян опустился ниже значений 2012 года, сообщается в исследовании холдинга «Ромир». Традиционного роста потребительской активности после достижения дна в июне–июле не произошло, отмечают эксперты.

Повседневные расходы населения в августе продолжили «тренд летнего потребительского спада», сократившись на 2% по сравнению с июлем, отмечается в исследовании холдинга «Ромир». В сравнении с августом 2015 года они выросли на 0,7% — это «несопоставимо скромно» с накопленной инфляцией в 6,9%, отмечают авторы исследования. Но «очищенные» от фактора инфляции расходы россиян оказались ниже уровней трех прошлых лет.

«Более того, августовский показатель реальных расходов оказался даже ниже нулевой точки отсчета в январе 2012 года, опустившись до отметки 98%», — указывается в исследовании.

Исследование проводилось в 181 городе с населением более 10 тыс. человек. В нем отражены данные потребления 35 тыс. россиян и 13,5 тыс. домохозяйств.

Спад в потребительской активности летом наблюдался и в предыдущие годы, но обычно в августе он корректировался в сторону роста, указывает «Ромир». В 2016 году средний чек находится на минимальных уровнях уже семь месяцев подряд, то есть потребители стали реже ходить в магазины и «про-

должают экономить, перекраивая свои бюджеты в целях удержания повседневных расходов на максимально низком уровне», отмечают авторы исследования. Доля расходов на продукты в общей корзине повседневных затрат россиян снизилась с 67% в

**В 2016 году средний чек находится на минимальных уровнях уже семь месяцев подряд, то есть потребители стали реже ходить в магазины и «продолжают экономить, перекраивая свои бюджеты в целях удержания повседневных расходов на максимально низком уровне», отмечают авторы исследования**

июле до 50%, но эксперты «Ромир» связывают это не с «сознательной экономией потребителей на продуктах», а с сезонным снижением цен. По данным Росстата, цены на продовольствен-

ные товары в августе снизились на 0,6%, в частности, овощи в среднем подешевели на 17,5%. Россияне, как отмечают в «Ромире», смогли тратить больше на непродовольственные товары, которые, наоборот, в августе подорожали на 0,4%.

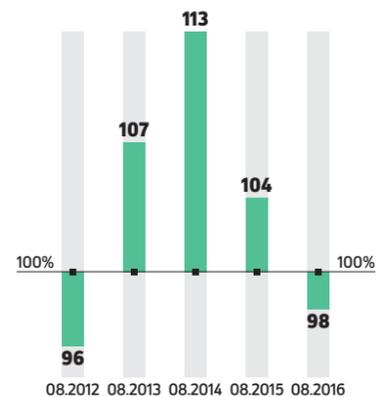
По данным Росстата, инфляция в последний летний месяц оказалась нулевой по сравнению с июлем. В прошлый раз такой показатель был зафиксирован в октябре 2009 года, с тех пор

цены росли каждый месяц, за исключением июля–сентября 2011 года, когда в России наблюдалась дефляция. По сравнению с августом 2015 года цены выросли на 6,9%, а с начала года — на 3,9%.

Больше остальных расходы в августе сократили жители Центрального федерального округа (почти на 10% по сравнению с июлем), подсчитал «Ромир». У москвичей сокращение затрат составило 4,7%, у жителей Санкт-Петербурга — 5,3%. Однако экономия последних «никак не отразилась на общей картине расходов жителей северо-запада, где объем повседневных трат в августе оказался равным предыдущему месяцу», отмечается в исследовании. По сравнению с августом 2015 года затраты москвичей выросли почти на 1%, а петербуржцев — на 6%.

Жители городов-миллионников уменьшили расходы на 1,6% по сравнению с июлем и на 5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Расходы в небольших городах (с населени-

## Как меняются реальные повседневные расходы россиян, %



За 100% взят показатель января 2012 года (начало наблюдений)

Источник: Romir Scan Panel

ем от 100 тыс. до 500 тыс. человек) снизились на 3,1% в месячном разрезе, но увеличились на 9,3% в годовом.

У россиян, проживающих в городах с населением 500 тыс. человек, затраты в августе по сравнению с июлем возросли на 3,9%, хотя и падали в предыдущие два месяца. В то же время по сравнению с августом 2015 года их расходы сократились на 6,9%.

При этом рост расходов у людей со средним и высоким доходами в июне–июле сменился сокращением, отмечает «Ромир». В августе их расходы упали на 1,4 и 3,5% соответственно. Обратная динамика зафиксирована у людей с низкими доходами — их затраты выросли на 0,6%, хотя и снижались в предыдущие летние месяцы. ▀

## Инфляция на нуле

По итогам августа 2016 года месячная инфляция в России составила 0% относительно предыдущего месяца, сообщил Росстат.

Ее затормозили, в частности, цены на плодоовощную продукцию (сезонное снижение составило 8,9%) и продовольственные товары без учета алкогольных напитков (-0,7%). Также на 0,2–0,6% подешевели некоторые непродоволь-

ственные товары: смартфоны, телевизоры, компьютеры, стиральные машины, велосипеды и тд.

В прошлый раз месячная инфляция в России составляла ровно 0% в октябре 2009 года. С тех пор цены в месячном выражении стабильно росли, и только в течение трех месяцев, с июля по сентябрь 2011 года, в России наблюдалась деф-

ляция. Остановка роста цен в августе 2016 года стала возможной в том числе благодаря дефляции в начале месяца (в период с 2 по 8 августа цены снизились на 0,1%). Впервые в текущем году недельная дефляция была зафиксирована с 26 июля по 1 августа (цены также снизились на 0,1%), а до этого такое явление наблюдалось лишь в сентябре 2011 года.

**МНЕНИЕ**



ФОТО: Getty Images

КЕННЕТ РОГОФФ,  
профессор Гарвардского университета

## Почему полезен отказ от крупных купюр

**Объем выпуска наличных денег намного превышает реальные потребности честных граждан и бизнесменов.**

Можно сказать, что современный мир буквально купается в бумажных деньгах. Центробанки каждый год выпускают сотни миллиардов долларов. В основном это очень крупные купюры, такие как \$100, составляющие в США почти 80% от невероятных \$4,2 тыс. наличных денег на душу населения. В Японии примерно 90% наличности приходится на купюры 10 тыс. иен (около \$100), а денежные авуары там составляют почти \$7 тыс. на человека. Как я уже давно не устаю повторять, все эти деньги способствуют росту главным образом теневой экономики.

### ЛИШНИЕ ДЕНЬГИ

Я не сторонник полностью лишеного наличности общества. Это и нереально, и нежелательно в ближайшее время. Но снижение доли наличных денежных средств в обороте сделает общество более справедливым и безопасным.

По мере распространения дебетовых карт, электронных пере-

водов и мобильных платежей использование наличных денег в легальном обороте и так уже снижается, особенно для средних и крупных сделок. Исследования показывают, что лишь небольшой процент крупных купюр реально востребован обычными гражданами или предпринимателями.

**«Полностью лишённое наличности общество — это и нереально, и нежелательно в ближайшее время. Но снижение доли наличных денежных средств в обороте сделает общество более справедливым и безопасным»**

Наличные деньги облегчают совершение преступлений, они дают анонимность, а крупные купюры еще и легко носить с собой. Миллион долларов в стодолларовых банкнотах помещается в портфеле, миллион евро в купюрах по €500 можно положить в дамскую сумку.

Конечно, есть много способов подкупать чиновников или уклоняться от налогов без использования бумажных денег. Но большинство из них предполагают весьма высокие транзакционные издержки (алмазы) или несут высокий риск

обнаружения (банковский перевод или платеж по кредитной карте).

В наше время операции с криптовалютами вроде биткоина почти полностью неуязвимы для выявления. Но у правительств есть много инструментов, чтобы помешать таким сделкам — например, запретить конвертацию криптова-

лютов через банки и магазины. Так что наличные остаются уникальным по своей ликвидности и общепризнанности механизмом.

Потери из-за уклонения от уплаты налогов в США, по некоторым оценкам, достигают \$700 млрд в год (включая федеральные, региональные и местные налоги), а в Европе, где налоговые ставки выше, ущерб наверняка больше. Еще более разрушительны по финансовым последствиям преступность и коррупция, хотя о точных оценках в случае наркотрафика

или торговли людьми говорить не приходится.

Кроме того, наличные денежные выплаты работникам являются основным фактором нелегальной иммиграции. Сокращение оборота денежных средств — гораздо более гуманный способ ограничения миграционных потоков, чем строительство забора из колючей проволоки.

### ПЕРВЫЕ ШАГИ

Если бы правительства не были опьянены прибылью, которую они получают за счет печатного станка, они могли бы обратить внимание на все эти издержки. Однако заметных перемен пока не наблюдается. ЕЦБ недавно объявил, что прекратит выпуск «суперкупюр» в €500. Этот давно назревший шаг был сделан при серьезном сопротивлении любящих наличность Германии и Австрии. При этом в Северной Европе запасы наличной валюты на душу населения остаются довольно скромными в сравнении с показателем для еврозоны в целом (€3 тыс. на душу населения).

Правительства стран Южной Европы, отчаявшиеся наладить сбор налогов, хотя и не контролируют денежную эмиссию, все же пытаются что-то сделать. Например, в Греции и Италии обсуждается запрет оплаты наличными крупных покупок (свыше €1,5 тыс. и €1 тыс. соответственно).

Очевидно, что наличные по-прежнему важны для небольших повседневных операций, а также для защиты частной жизни. Центральные банкиры Европы, которые выступают за сохранение статус-кво, словно повторяют вслед за Достоевским: «Деньги — это чеканная свобода». Однако русский писатель имел в виду жизнь в царской тюрьме середины XIX века, а не в современном либеральном государстве. Все-таки европейцам имеет смысл задуматься о том, является ли существующая система денежного

оборота правильно сбалансированной. Я утверждаю, что нет.

План для обуздания бумажной валюты должен быть основан на трех принципах. Во-первых, важно, чтобы рядовые граждане могли продолжить платить наличными и покупки (в разумных пределах) могли оставаться анонимными, при том что будут разрушены бизнес-модели, основанные на масштабных сделках с наличностью. Во-вторых, любые изменения должны проводиться очень медленно (10–20 лет), чтобы дать время для адаптации и корректировки курса по мере возникновения неожиданных проблем. И в-третьих, реформы должны быть чувствительны к потребностям домашних хозяйств с низким доходом, особенно тех, которые не охвачены банковскими услугами.

В моей новой книге «Проклятие денег» я предлагаю план постепенного отказа от крупных купюр при сохранении мелких (\$10 и ниже) в обороте на неопределенный срок. План предусматривает открытие специальных дебетовых счетов для малообеспеченных семей, которые могут быть использованы для выплаты пособий от государства. Такая практика уже есть в некоторых странах, например в Дании и Швеции.

Сокращение оборота бумажных денег вряд ли положит конец преступности и уклонению от налогов, но приведет к повышению рисков для деятелей теневой экономики, которым придется применять более рискованные и менее ликвидные платежные средства. Проблема наличности может показаться второстепенной в современном мире высокотехнологичных финансов, но эффект от ее решения будет намного сильнее, чем вы думаете.

©: Project Syndicate, 2016  
www.project-syndicate.org

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

## Корпоративная социальная ответственность бизнеса: стратегии развития в России

15 сентября, The St. Regis Moscow Nikolskaya\*

Официальный партнер

Партнер

Среди спикеров:



Елена Кудряшова  
Сбербанк\*



Ирина Бахтина  
Unilever\*



Стефан Звегинцов  
Enel Russia\*



Андрей Губка  
Союз российских пивоваров



Юлия Емельянова  
Нексия Пачоли



Вадим Ковалев  
Ассоциация менеджеров

**РБК**  
КОНФЕРЕНЦИИ

+7 (495) 363 03 14, bc@rbc.ru, bc.rbc.ru

Реклама. 18+  
\* ПАО «Сбербанк России», Юнилевер, Энел Россия, Зе Сеинт Риджис Москоу Никольская

**НЕФТЬ** Два месторождения в ХМАО отдадут компании с зарубежным партнером

# Трудную нефть поделят с иностранцами

ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА

**Роснедра объявили условия конкурса по розыгрышу лицензий на Назымский и Ай-Яунский участки в ХМАО с общими запасами почти 100 млн т нефти. Они фактически ограничивают число претендентов до трех крупнейших компаний, отмечает эксперт.**

## ДВА УЧАСТКА ОДНИМ ЛОТОМ

Федеральное агентство по недропользованию (Роснедра) объявило условия конкурса на два участка — Назымский и Ай-Яунский — в Ханты-Мансийском автономном округе с подтвержденными запасами почти 100 млн т нефти, говорится на официальном сайте для размещения информации о проведении торгов.

Оба участка планируется продать единым лотом. Заявки для участия в конкурсе принимаются до 28 октября, сам конкурс должен состояться 27 декабря, говорится в материалах ведомства.

Разовый платеж за Ай-Яунское месторождение (извлекаемые запасы оцениваются в 38,2 млн т) составит 2,19 млрд руб., за Назымский участок (57,94 млн т) — 1,83 млрд руб.

Претендент на эти участки должен обладать перерабатывающими мощностями в ХМАО, опытом



Условия конкурса по Назымскому месторождению прописывались специально под «Газпром нефть», отмечает источник «Интерфакса»

работы с иностранными компаниями в области разработки нетрадиционных запасов нефти и газа, а также юридически обязывающим соглашением с миноритарным иностранным партнером по финансированию долгосрочных проектов в России на сумму не ме-

нее \$4 млрд, говорится в описании конкурса.

Представитель Минприроды Николай Гудков сказал РБК, что эти условия разработаны в интересах Ханты-Мансийского автономного округа и не будут ограничивать число участников конкурса: «Нали-

чие переработки в ХМАО позволит гарантировать, что нефть, добытая на месторождениях, будет переработана в регионе, а не уйдет на экспорт в сыром виде. Это принесет ХМАО больше налогов». А иностранный партнер и опыт в разработке трудноизвлекаемых запасов

позволят эффективно осуществлять инвестиции в проект и осваивать месторождения, добавил он.

В 2015 году Назымский уже выставлялся на продажу (начальная цена 6,24 млрд руб.), но тогда это был аукцион, и нашелся лишь один претендент, поэтому комиссия Роснедра признала аукцион несостоявшимся. А Ай-Яунское месторождение Роснедра пытались продать еще в ноябре 2012 года за 4,4 млрд руб., но покупателя не нашли. Вторая безуспешная попытка была предпринята в 2013 году. Зато конкурс, на котором оба участка будут разыграны единым лотом, может быть признан состоявшимся даже при наличии всего одной заявки, указывает Гудков.

## УЗКИЙ КРУГ ПРЕТЕНДЕНТОВ

Министр природных ресурсов Сергей Донской в кулуарах Восточного экономического форума в начале сентября сообщил журналистам, что Назымским участком интересуется «Роснефть», «Газпром нефть», арабский фонд Mubadala и западноевропейские компании. При этом он не исключал, что «Газпром нефть» может пойти в партнерстве с Mubadala.

Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ) интересуется совместными инвестициями с арабскими партнерами в разработку Назымского месторождения, заявил тогда же в интервью ТАСС гла-

www.biztorg.ru

**РБК**  
**БИЗТОРГ**  
ПРОДАЖА БИЗНЕСА

**ОТКРОЙ СВОЙ БИЗНЕС  
ПОД ИЗВЕСТНЫМ БРЕНДОМ**

КАТАЛОГ ФРАНШИЗ

+7 495 363-11-11 | biztorg@rbc.ru



Продавайте  
бизнес с нами!  
**biztorg.ru**

ЗАО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ», 117393, г.Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1,  
ОГРН – 1027700316159.  
Search – поиск. Реклама. 16+

ва фонда Кирилл Дмитриев. «Я бы подтвердил наш интерес к Назымскому месторождению, а также к другим сложным для освоения месторождениям. В этой ситуации использование внешнего капитала позволит успешно их разработать. Поскольку доступ к капиталу в России ограничен, мы считаем это перспективным», — сказал он. Он также добавил, что РФПИ открыт к партнерству со всеми российскими компаниями по участию в конкурсе на участки в ХМАО.

Но заявленным условиям фактически соответствуют только три компании — «Роснефть», ЛУКОЙЛ и «Газпром нефть», у которых есть перерабатывающие заводы в Ханты-Мансийском автономном округе и опыт работы в освоении трудноизвлекаемых запасов (ТРИЗ) нефти совместно с иностранными партнерами, замечает аналитик Raiffeisenbank Андрей Полищук.

В ХМАО «Роснефть» владеет Нижневартовским нефтеперерабатывающим объединением мощностью 1,5 млн т нефти и небольшим Красноленинским НПЗ (всего 280 тыс. т нефти). Компания не первый год разрабатывает ТРИЗ и несколько лет назад заключила соглашения о совместном изучении сланцевых и доманиковых отложений с норвежской Statoil и британской BP в Ставрополье, Самарской и Оренбургской областях. Представитель «Роснефти» не ответил на запрос.

«Газпром нефть» вместе с «Сибуром» владеет в ХМАО Южно-Приобским и Вынгапуровским газоперерабатывающими заводами, а ее Омский НПЗ поставляет нефтепродукты в регион. К тому же у нее есть СП с англоголландской Shell «Ханты-Мансийский нефтегазовый союз» по разработке трудной нефти в Западной Сибири. Источник «Интерфакса», близкий к Минприроды, отмечает, что условия конкурса по Назымскому месторождению прописывались специально под «Газпром нефть», которая хочет

принять участие в конкурсе вместе с РФПИ и суверенным фондом ОАЭ Mubadala. Именно она проявляет наиболее активный интерес к этому участку. Представители «Газпром нефти» сказали РБК, что компания будет изучать условия конкурса, представитель РФПИ отказался от комментариев.

У ЛУКОЙЛа также есть небольшой НПЗ в этом регионе — Когалымский НПЗ мощностью 100 тыс. т в год. Источник в компании сообщил РБК, что она просчитывает экономическую целесообразность участия в конкурсе. Он подчеркнул, что у ЛУКОЙЛа не будет трудностей по привлечению иностранного партнера в проект, если она решит побороться за эти два участка. Официальный представитель компании от комментариев воздержался.

У Антипинского НПЗ также есть переработка нефти в ХМАО, но нет опыта работы с иностранцами по разработке трудноизвлекаемых ресурсов. Представитель группы «Новый регион» (владеет Антипинским НПЗ) сказал РБК, что ее не интересуют эти месторождения. Группа намерена добывать нефть только в Оренбургской области, где можно работать круглый год, добавил он.

Стоимость запасов нефти двух месторождений в ХМАО на старте конкурса аналитик Raiffeisenbank Андрей Полищук оценил в \$0,9 за баррель нефтяного эквивалента, в среднем в России продают нефтяные участки из расчета \$1–1,5 за баррель. По его прогнозам, итоговый платеж может вырасти в два-три раза, даже если в результате ограничения условий в конкурсе примут участие всего три компании — «Роснефть», ЛУКОЙЛ и «Газпром нефть». Однако эксперт подчеркнул, что, если бы месторождения были выставлены на аукцион (а не на конкурс) и не было бы таких ограничительных условий, платеж мог бы вырасти кратное выше. ■

## ОПТИМИЗАЦИЯ Нефтяная компания Zoltav Resources сократила совет директоров вдвое

# Сын Абрамовича урезает руководство

ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО

**Zoltav Resources, 40% которой принадлежит Аркадию Абрамовичу, урезала вдвое свой совет директоров — с шести до трех человек. Она сосредоточится на развитии существующих активов, и совет должен соответствовать размеру бизнеса.**

С учетом концентрации Zoltav Resources на существующих активах и возможностях органического роста совет директоров нефтяной компании, проконсультировавшись с основными акционерами, решил пересмотреть свою структуру и сократить ее вдвое — с шести до трех человек, отмечается в сообщении компании. Основные акционеры Zoltav — ARA Capital, принадлежащая сыну Романа Абрамовича, Аркадию, и Vandbear Limited Валентина Бухтоярова (владеют по 39,92%).

Это позволит совету соответствовать нынешнему размеру бизнеса Zoltav, отмечает компания. В результате компания значительно сократит корпоративные расходы, сохранив необходимый уровень корпоративного контроля, — совет будет состоять из трех исполнительных директоров, большинство из которых независимы от основных акционеров компании.

Zoltav, владеющая небольшими нефтегазовыми активами в России, по итогам 2015 года увеличила выручку на 41%, до \$28,14 млн, и впервые вышла на положительный показатель EBITDA — \$7,2 млн (в 2014 году был убыток \$3,3 млн). Тем не менее компания закончила год с чистым убытком в \$4 млн.

При этом расходы Zoltav на совет директоров, который возглавлял бывший топ-менеджер ТНК-ВР Алистер Фергюссон, в 2015 году выросли почти на 22%, с \$1,24 млн до \$1,51 млн, следует из отчета компании. Причем треть расходов — \$0,52 млн — пришлась на зарплату Фергюссона. Он и еще один высокооплачиваемый менеджер, Андрей Комаров (\$0,46 млн), покидают совет директоров, такое решение было принято на годовом собрании акционеров Zoltav в среду, 7 сентября, отмечается в материалах компании. В совет также не вошел независимый директор Стивен Лоуден, который отозвал свою кандидатуру еще в августе.

Представитель Zoltav не ответил на вопрос РБК, насколько снизятся расходы Zoltav после сокращения совета директоров.

Комаров, который ранее также работал в ТНК-ВР и «Сибнефти» (после того как Роман Абрамович продал ее «Газпрому», была переименована в «Газпром нефть»), остается в Zoltav в качестве гендиректора, следует из материалов компании. А ее совет директоров теперь будет возглавлять Маркус Родс, входящий в советы директоров многих компаний, которые работают в России и СНГ, в том числе «ФосАгро», группы «Черкизово» и Tethys Petroleum.

«Происходит оптимизация бизнеса в рамках существующих условий на нефтегазовом рынке, поэтому логично, что совет директоров Zoltav сокращен вдвое», — замечает председатель совета директоров кадровой группы Top Contact Артур Шамилов. Другие компании также принимают меры по сокращению расходов, напоминает он.

Zoltav принадлежат два нефтегазовых актива — Колтогорский лицензионный участок (доказанные и вероятные запасы превышают 1 млрд барр. нефтяного эквивалента) в Ханты-Мансийском автономном округе и Бортовой участок (21,2 млрд куб. м газа и 3,8 млн барр. нефти) в Саратовской области. За Колтогорский участок Zoltav заплатила \$26 млн (собственными акциями) в 2013 году, а за Бортовой — \$180 млн в 2014 году. В 2015 году на Бортовом участке было добыто около 3,1 млн барр. нефтяного эквивалента, на Колтогоре пока ведутся геологические работы.

Компания активно искала новые объекты для приобретения в России и странах СНГ, но к нынешнему моменту не нашла достойных, отмечается в ее сообщении. На фоне сложных рыночных условий из-за низких цен на нефть и газ продавцы активов «еще существенно образом не пересмотрели свои ожидания от возможных сделок», поэтому совет директоров и рекомендовал Zoltav сконцентрироваться только на существующих участках и возможностях их органического развития.

«Усилия менеджмента по улучшению операционных показателей и программа оптимизации расходов на операционном и административном уровнях оправдывают себя, и совет директоров ожидает, что по итогам 2016 года компания получит прибыль до налогов, что значительно раньше ожиданий рынка», — отмечается в сообщении. На этих новостях в среду акции Zoltav на Лондонской бирже выросли почти на 18%, капитализация составила £41,88 млн (\$55,9 млн). ■

## Новые имена для вашего бизнеса

[www.ваше\\_имя](http://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](http://nic.ru/new)

Сколько можно заработать на франшизе мобильных баров

# Кофейный конвейер

ВАЛЕРИЯ ЖИТКОВА

**Coffee Like** — главный бенефициар роста спроса на «кофе с собой» в России. За три года открылось более 200 франчайзинговых точек. Но бум, по крайней мере в Москве, подходит к концу — новым игрокам сложно найти клиентов.

## КОФЕЙНАЯ АВАНТЮРА

24-летний Аяз Шабутдинов — неутомимый стартапер. Он совладелец более чем 20 компаний (хостелы, барбершопы, «кофе с собой», языковая школа и пр.), восемь из которых развиваются по франшизе. Шабутдинов сделал ставку на социальный капитал — новых партнеров и франчайзи он привлекает с помощью публикаций в бизнес-блоге «ВКонтакте» (176 тыс. подписчиков) и роликов на канале YouTube (103 тыс. подписчиков).

Бизнес в каждой новой сфере Шабутдинов открывает совместно с партнерами. «Во всем быть экспертом нельзя, поэтому в каждом бизнесе есть партнер, который погружен в дело», — рассказывает Аяз. По такой же схеме работает и сеть точек «кофе с собой» Coffee Like — один из первых проектов семейства Like. Его Шабутдинов запустил в 2013 году вместе с ижевским предпринимателем Зуфаром Гариповым.

Гарипов тогда как раз продал свою компанию по производству антигравийных наклеек на автомобили и искал новую идею для бизнеса. Выбор пал на кофе-бары. Это сейчас Ижевск, по данным 2GIS, насчитывает 27 экспресс-кофейен, а в 2012 году там работала всего одна такая точка. «Я сидел в машине напротив этой кофейни и загибал пальцы — считал, сколько человек проходит мимо, сколько стаканов в день продается», — вспоминает Зуфар.

Три месяца Гарипов изучал рынок, искал помещение и договаривался с поставщиками. А потом узнал, что у него появился конкурент — Аяз Шабутдинов, уже раскрутивший сеть хостелов Like, планировал запускать кофейный бизнес в Ижевске. Предприниматели встретились, решили, что в небольшом городе им будет тесно, и договорились о сотрудничестве. В 2013 году Гарипов и Шабутдинов зарегистрировали ООО «Кофе Лайк» с равными долями владения.

Первые три точки «кофе с собой» предприниматели открыли сами и уже через пару месяцев после старта начали продавать франшизы. «Гиганты вроде MacDonald's и KFC годами работали только у себя в штате, а мы сразу же охватили пол-России», — гордится Зуфар. — Мы говорили ребятам, что никаких гарантий не даем».

Ключевой фактор популярности франшизы — дешевизна, первое время она стоила всего



Кофейную смесь франчайзи Coffee Like закупают у головной компании, которая приобретает кофе на фабрике в Ижевске. Расходные материалы — стаканчики и трубочки — франчайзи тоже получают из центрального офиса



ФОТО: Евгений Князев  
Сооснователь сети кофе-баров Coffee Like Зуфар Гарипов

80 тыс. руб. За первый год в компанию поступило около 300 заявок, в основном от молодых людей 19–25 лет. Партнеры практически никому не отказывали. В погоне за объемами страдало качество, признает Зуфар: франчайзи экономили на кофе-машине, вместе с кофе продавали чебуреки, шаурму и журналы. Из открытых за первый год 164 точек закрылось 44.

Изначально франчайзингового пакета у Coffee Like как такового не было, вспоминает франчайзи Coffee Like в Волгограде Даниил Прокофьев: управляющая компания предоставляла только логотип, шрифты для оформления и контакты поставщиков. «Не хватало инструкции от «А» до «Я», мы действовали во многом по интуиции», — признает предприниматель. Только затем в сети появилась ERP-система и прописанные стандарты работы.

Печальная статистика выживаемости точек заставила пересмотреть стратегию — Гарипов пе-

рестал раздавать франшизу кому попало. Франчайзи Coffee Like — уже не студенты без опыта работы, а менеджеры среднего и высшего звена, которые решили попробовать себя в бизнесе, уверяет Зуфар. Более того, в последние полгода основатели проводят «чистку» внутри сети — закрывают точки, которые работают не по стандартам. Таких франчайзи отключают от ERP-системы и предлагают им сменить название. Соглашаются не все — сейчас компания судится с двумя бывшими партнерами.

Стоимость франшизы Coffee Like в 2016 году выросла до 300 тыс. руб.: это работает как дополнительный фильтр при отборе партнеров, говорит Гарипов. Александр Кузьмин, генеральный директор холдинга Rusholts, специализиру-

ющегося на ведении нетопливных бизнесов сетей АЗС, считает такую цену завышенной: «Чтобы запустить успешный кофе-бар, достаточно закупить профессиональную кофемашину, которую будет обслуживать сервисная организация, качественное зерно и расходные материалы. И варить вкусный кофе, чтобы люди возвращались. Сколько стоит такая информация? Нисколько».

Кофейный бизнес не так прост, не согласны в Coffee Like. Перед тем как открыть кофе-бар, франчайзи проходят двухэтапное обучение: сначала основам управления бизнесом, а потом уже вместе с шеф-бариста теории и практике приготовления кофе.

Головная компания заключает с франчайзи два договора — ли-

цензионный и договор программы поддержки. Заключать договор коммерческой концессии, который регистрируется в Роспатенте, Coffee Like не может: компания все еще не зарегистрировала свой бренд. «После подачи первой заявки нам пришел отказ, пришлось немного видоизменить торговый знак», — объясняет Гарипов. «Отказывая в регистрации, экспертиза исходила из того, что заявленный товарный знак сходен с рядом ранее зарегистрированных товарных знаков, а также включает в себя потенциально неохранный элемент — Coffee», — комментирует заведующий отделением товарных знаков и промышленных образцов Федерального института промышленной собственности Роман Захаров. По словам Захаро-

## Рынок «кофе с собой»

Кофе-бар в отличие от классической кофейни продает напитки только навынос: посадочных мест нет, ассортимент ограничивается только кофе и иногда небольшой линейкой десертов. Рынок «кофе с собой» в России делят около двух десятков сетевых компаний. Лидер по количеству работающих кофе-баров — сеть Гарипова и Шабутдинова Coffee Like, которая состоит из 238 точек. За ней следует «Бодрый день» со 143 точками, Red Cup (55 точек), Coffee

and the City (44 кофейни), Take & Wake (22 кофе-бара). Условия открытия точек во всех сетях сопоставимы. Так, стандартный паушальный взнос в московской сети Coffee and the City составляет 290 тыс. руб., роялти — 3% с выручки, как и в Coffee Like. В Red Cup франчайзинговый пакет стоит 490 тыс. руб., но включает в себя закупку оборудования (245 тыс. руб.), которое потом остается в собственности партнера, роялти фикс-

ровано — 10 тыс. руб. в месяц. «Бодрый день» предлагает два пакета: за 100 тыс. руб. и 490 тыс. руб. (включает в себя оборудование, изготовление стойки и двухнедельный запас сырья для кофе), роялти отсутствует. Take & Wake демократичнее остальных: паушальный взнос для Москвы составляет 160 тыс. руб., для регионов — 80 тыс. руб., роялти — 3 тыс. руб. в месяц, или 3% от выручки, если она превышает 250 тыс. руб.

## Coffee Like в цифрах

**238** точек

Coffee Like работают на территории России и СНГ

**100**

франшизных кофе-баров закрылось за три года работы сети

**300** тыс. руб.

составляет паушальный взнос за вступление в сеть

**346** млн руб.

— совокупная выручка группы компаний Coffee Like в 2015 году

**15,5** млн руб.

от 25 частных инвесторов привлекли основатели Coffee Like

Источник: данные компании

точки без повторной выплаты паушального взноса. По факту эта рекомендация носит обязательный характер: контракт заключается только с теми, кто уже в первые полгода готов открыть три-пять кофеен. Сейчас у каждого франчайзи в среднем работают по пять-шесть точек.

Кофейную смесь франчайзи по новым правилам обязаны закупать у головной компании. Сам Like покупает кофе на ижевской фабрике, где зерна обжариваются. Расходными материалами — стаканчиками и трубочками — франчайзи тоже обеспечивает центральный офис.

### ЭКОНОМИКА ЧАШКИ

Выручка кофе-бара не зависит от формата точки, утверждает Зуфар: «Главное здесь — трафик: выручка зависит от того, сколько человек в день упираются лбом в нашу вывеску».

Торговый центр показывает лучшие результаты, когда на улице идет дождь или снег, стрит-точка, наоборот, популярна при хорошей погоде, а спрос в бизнес-центре стабилен: по будням заказов много, на выходных — меньше. Сначала Coffee Like активно открывались на вокзалах, но быстро прогорали. «В потоке людей на вокзалах, особенно в провинции, нет нашей целевой аудитории, хотя трафик огромный», — признает Гарипов.

Общего рекламного фонда в сети нет: маркетинг в этом деле вообще не нужен, уверяет Зуфар, хотя некоторые франчайзи, по его словам, умудряются «сливать на рекламу огромные суммы». «Кофе с собой» — очень спонтанная покупка: флаер или баннер не заставит человека поехать за напитком на другой конец города», — говорит он. Стандартную рекламу ижевских точек основатели заменяют на продвижение в соцсетях и специальные акции. Так, при запуске одной из кофеен покупатели могли заплатить за кофе любую сумму от 1 руб. «По 30 человек стояло в очереди, — вспоминает Аяз Шабутдинов. — Взамен покупатели должны были указать свои контакты. В итоге почти все совершали повторные покупки».

После падения рубля стоимость сырья для кофе взлетела в два раза, но розничные цены почти не изменились: чашка кофе — продукт очень высокомаржинальный. Так, до кризиса себестоимость стакана капучино, который продается в Coffee Like по 80 руб. (на 30–50 руб. дешевле, чем в стационарных кофейнях), составляла 23 руб., после — 28 руб.

Выручка управляющей компании делится на три части: от работы собственной сети кофеен (десять точек в Ижевске, принадлежат ИП Гарипову), от продажи франшиз и роялти (управляющая компания ООО «Кофе Лайк») и от поставок кофейных зерен и расходных материалов в точки партнеров (ООО «Логистика Кофе»). По данным «СПАРК-Интерфакс», в 2015 году выручка ООО «Кофе Лайк» составила 11,2 млн руб., чистая прибыль — 5,4 млн руб., выручка ООО «Логистика Кофе» — 34,6 млн руб., чистый убыток — 678 тыс. руб.

### МОСКВА ПРОТИВ РЕГИОНОВ

Бизнес «кофе с собой» хорош тем, что начинает быстро приносить деньги. Coffee Like обещает своим франчайзи, что на операционную прибыль они выйдут за один-три месяца, а отобьют инвестиции за 6–18. Реальный опыт франчайзи показывает, что точка в хорошем месте действительно быстро выходит в плюс, но прибыль совсем небольшая — 18–70 тыс. руб. в месяц. Чтобы заработать на кофе-барах, нужно открывать сразу несколько заведений.

«Я постоянно читал блог Аяза и очень хотел купить франшизу», — рассказывает владелец трех точек Coffee Like в Волгограде Данил Прокофьев. В июне 2014 года Прокофьев вместе с другом Николаем Смяцким открыл точку Coffee Like в одном из бизнес-центров Волгограда. Стартовые вложения составили около 320 тыс. руб. личных накоплений. Точка стала приносить прибыль 50 тыс. руб. уже в первый месяц работы, а инвестиции окупались через восемь месяцев.

Через семь месяцев после старта Прокофьев открыл еще одну точку в торговом центре, еще через полгода — кофе-бар в павильоне на улице. Выручка каждого бара составляет 180–200 тыс. руб. в месяц в зависимости от сезона. Предприниматель работает на вмененной системе налогообложения: это выгоднее благодаря небольшой площади точки, к тому же так можно обойтись без кассового аппарата.

Рекордсменами по выручке и количеству франшизных точек Coffee Like стали Петр Жилин и Александр Семаков: у них девять кофе-баров в Архангельске. Свою первую кофейню партнеры открыли в начале 2014 года, тоже вдохновившись блогером Шабутдиновым. На открытие ушло 400 тыс. руб. собственных накоплений. Партнеры расположились на 6 кв. м в одном из центральных ТЦ.

Новый для города продукт «кофе с собой» пользовался популярностью. За 2014 год они запустили шесть точек — по одному кофе-бару в два месяца. Сейчас каждая кофейня приносит в среднем 250 тыс. руб. выручки в месяц, но иногда показатель переваливает за 600 тыс. руб. Архангельская специфика: все точки открывались в торговых центрах. «У нас весь центр города состоит из ТЦ: парковых зон мало, да и погода не располагает к долгим прогулкам: зима холодная», — говорит Петр.

Константин Сафарян из Мурманска прежде, чем открыть свой бизнес, больше десяти лет проработал в продажах кондитерских изделий, бытовой химии, косметики и элитного алкоголя. На старт в апреле 2016 года Константин потратил рекордные 1,3 млн руб. Ошутимую часть затрат составила стоимость аренды островка площадью 10 кв. м, сопоставимая с московскими ставками. «Я открывался в самом большом на всем Кольском полуострове ТЦ, — говорит предприниматель. — За это удовольствие пришлось платить».

Зато точка начала приносить прибыль в первый же месяц. Сейчас мурманский кофе-бар приносит ему по 500 тыс. руб. выручки в месяц, рентабельность по чистой прибыли составляет 20%. По сло-

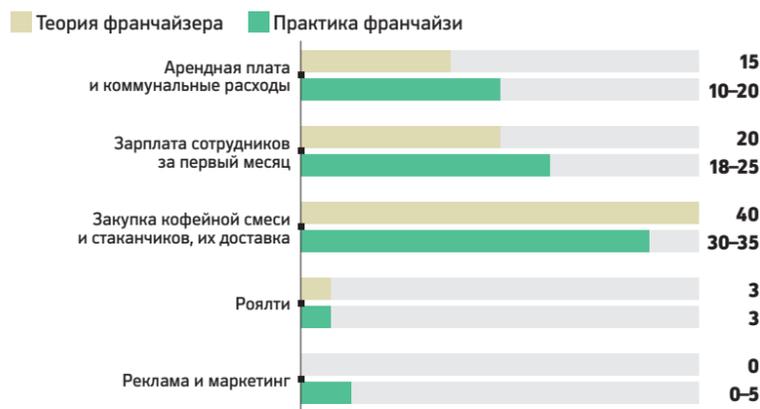
### Во сколько обойдется франшиза точки «кофе с собой» Coffee Like

	Теория франчайзера	Практика франчайзи
<b>Стартовые вложения, тыс. руб.</b>	<b>400–1100</b>	<b>320–1300</b>
Паушальный взнос	80–300*	80–300
Закупка кофемашины и кофемолки	220	120–250
Изготовление деревянной стойки, витрин и стеллажей	200–450	160–200
Первоначальная закупка кофе и расходных материалов	180	60–250
Арендная плата за первый месяц и депозит	60–80	70–300
Зарплата сотрудников за первый месяц	40–60	0–80
<b>Операционная деятельность</b>		
Средний чек, руб.	130	127–170
Выручка, тыс. руб. в мес.	196–780	90–600
Чистая прибыль, тыс. руб. в мес.	20–280	18–70
Рентабельность по чистой прибыли, %	10,6–35,5	15–28
<b>Выход на операционную окупаемость, мес.</b>	<b>1–3</b>	<b>0–2</b>
<b>Окупаемость стартовых вложений, мес.</b>	<b>6–18</b>	<b>8–21</b>

\* Размер паушального взноса менялся со временем. Сейчас он составляет 300 тыс. руб.

Источник: данные компании

### Расходы точки «кофе с собой» Coffee Like в мес., % от выручки



Источник: данные компании, опрос франчайзи в городах Москва, Астрахань, Волгоград, Мурманск

ва, новая заявка «Кофе Лайк», поступившая в Роспатент в феврале 2016 года, имеет шансы на одобрение: товарный знак скорректирован. Пока что компания работает на основе зарегистрированного в торгово-промышленной палате торгового обозначения.

### КАК ОТКРЫТЬ КОФЕ-БАР

Процесс открытия кофе-бара занимает в среднем 62 дня: за это время нужно сделать ремонт, изготовить стойку, настроить кофемашину, подобрать персонал. Некоторые франчайзи пренебрегают помощью головной компании, чтобы открыться побыстрее — сами разрабатывают дизайн-проект интерьера и вывески: договор не запрещает.

Точку «кофе с собой» можно открыть на улице, в торговом или бизнес-центре. Открываться в ТЦ обычно дешевле — стойка, оборудование, сырье для кофе, оплата труда бариста за первый месяц и оплата паушального взноса обойдутся в 400–600 тыс. руб., при открытии в уличном павильоне — в 700–1100 тыс. руб. Основные затраты приходится на оборудование: кофемашина и кофемолка нужного качества обходятся в 220 тыс. руб., изготовление стойки, витрин и стеллажей — от 200 тыс. до 450 тыс. руб. в зависимости от формата.

В договоре есть пункт, который позволяет франчайзи в течение года запустить в работу еще две

вам Сафаряна, такие высокие показатели обеспечила хорошая проходимость в ТЦ и растущая популярность «кофе с собой».

А вот москвич Кирилл Костырев разочаровался в бизнес-модели Coffee Like. Свой первый кофе-бар в Москве Кирилл открыл в 19 лет, сразу после того, как отчислился с третьего курса университета. Островок площадью 7 кв. м в прикассовой зоне экспресс-супермаркета на Садовом кольце он вместе с партнером арендовал в апреле 2015 года. На запуск понадобилось 650 тыс. руб. На операционную прибыль точка вышла на второй месяц работы, но денег приносила мало. В низкий для кофе сезон (январь-февраль) точка приносила предпринимателям 90 тыс. руб. выручки за месяц, в высокий (осенью) — 180 тыс. руб. В январе предприниматели продали эту точку за 700 тыс. руб.

Кирилл предпринял вторую попытку — в апреле 2016 года предприниматели открыли второй кофе-бар в Москве, но финансовые результаты опять не впечатлили. Сейчас они выставили и ее на про-

дажу. «Рынок «кофе с собой» переполнен, темпы развития замедлились, — считает Кирилл. — Мечты об огромной сети кофе-баров в Москве разбились об отсутствие подходящих площадок и дичайшую конкуренцию». Сейчас Кирилл открывает в Москве собственный барбершоп, на сей раз он не стал покупать франшизу и все делает сам.

«Бизнес «кофе с собой» получил большую популярность из-за простой на первый взгляд бизнес-модели: люди видят в этом шанс урвать куш, — говорит основатель московской сети Take & Wake Константин Кузьминых. — Когда становится ясно, что не все так просто, кофейни закрываются».

Похоже, московский рынок «кофе с собой» и правда близок к насыщению, а вот в регионах еще есть куда расти. Петр Жилин из Архангельска считает, что в регионах, куда столичные новшества доходят позже, «кофе с собой» переживает бум. В ближайшее время он планирует открыть еще две точки, доведя количество своих кофе-баров до 11. ■

Как заработать на привлечении заемщиков в МФО

# По тысяче за друга

АЛЕКСАНДРА КИРАКАСЯНЦ

**Приложение EveryOne позволяет заработать на друзьях, которым нужны микрозаймы. МФО «Домашние деньги» платит за успешные рекомендации. Как работает этот сервис?**

Приложение EveryOne рассчитано на людей, которые готовы порекомендовать заем в МФО «Домашние деньги» своим знакомым. Если заемщик проходит все скоринговые процедуры и становится клиентом в компании, пользователь приложения получает вознаграждение — 1000 руб. за каждую одобренную заявку.

При этом пользователь приложения «Домашние деньги», который находит для компании новых заемщиков, не отвечает за их платежеспособность и не проводит никаких проверок. В его задачи входят только поиск потенциальных клиентов и передача их контактов в микрофинансовую организацию.

Похожая схема — поиск и рекомендация заемщиков — существовала и раньше, но тогда агентами (их «Домашние деньги» зовут «партнерами») МФО могли быть только брокеры, банки и другие компании, теперь же этим могут заниматься и обычные люди, поясняет главный исполнительный директор МФО «Домашние деньги» Андрей Бахвалов.

Приложение было запущено в начале июня на платформе Android, а 31 августа вышла версия для iOS. По словам Бахвалова, с момента запуска его установили около 20 тыс. человек и каждую неделю через это приложение в компанию поступает около 10 тыс. заявок. Пока процент одобрений небольшой — менее 10%, говорит он.

«Домашние деньги» заключают договор об оказании услуг по поиску и привлечению клиентов с партнером. Это делается прямо в приложении: пользователь вводит свои паспортные и контактные данные, а также номера ИНН и СНИЛС. Кроме того, нужно прикрепить фото оригиналов паспорта и СНИЛС. После этого информацию проверяют сотрудники МФО. Бахвалов говорит, что проверка проходит почти моментально, но во время тест-драйва РБК возник сбой и регистрация договора заняла несколько часов.



Человеку, которому нужен микрозаем, из приложения можно отправить сообщение через мессенджер или соцсеть — в нем будет ссылка на сайт «Домашних денег». Рекомендацию также можно подать самостоятельно: ввести имя, фамилию и номер потенциального заемщика. «После этого ему позвонят из call-центра и уточнят, действительно ли человеку нужен заем», — рассказывает Бахвалов.

Мы проверили, как это работает: ввели данные потенциального заемщика во вторник, а в 9:00 в среду у него зазвонил телефон. Сотрудник «Домашних денег» предложил получить микрозаем, но, услышав, что деньги не нужны, повесил трубку.

Компания выдает только относительно крупные суммы — от 10 тыс. до 50 тыс. руб. — на срок от полугода до года, продолжает Бахвалов. По его словам, ставка по ним составляет около 200% годовых. Процедура скоринга и проверка заемщика обычно происходит в течение одного дня, рассказывает он.

Сначала заемщика проверяет представитель «Домашних денег». «Он должен прийти домой к клиенту и провести визуальный скоринг — например, определить, давно ли человек живет в квартире, и оценить его платежеспособность», — говорит Бахвалов. После этого компания проводит скоринг и выдает заемщику деньги.

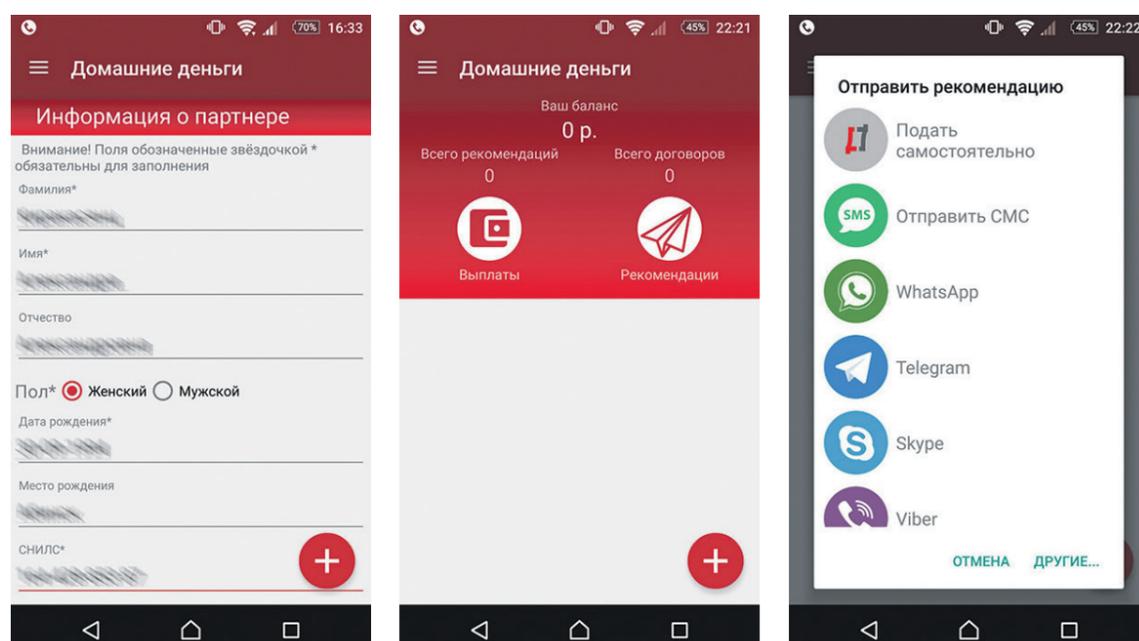
Пользователь приложения получит вознаграждение вне зависимости от того, будет ли заемщик вовремя погашать долг или нет, рассказывает Бахвалов. «Все риски

в случае дефолта клиента принимает на себя компания», — уверяет он. Также партнер получит деньги, даже если заемщик сразу вернет деньги микрофинансовой компании. «Есть доля людей, которые берут займы и возвращают их через неделю. Но это стандартный риск, и партнер здесь ни при чем», — говорит Бахвалов. Деньги за рекомендацию приходят через две недели после выдачи займа.

МФО такая схема работы выгодна, поскольку на каждом новом клиенте компания планирует

заработать гораздо больше тысячи рублей, говорит профессор Российской экономической школы Алексей Горяев. Чтобы сделать эту схему более привлекательной, компания могла бы немного снизить ставку для рекомендованных клиентов, ведь маржа по таким займам и так весьма высока, считает он. «В любом случае люди должны принимать взвешенные решения, когда им требуется кредит, а в идеале — планировать свои расходы и всегда иметь сбережения», — подчеркивает он. ■

## КАК ВЫГЛЯДИТ ПРИЛОЖЕНИЕ EVERYONE



### Характеристики приложения EveryOne

**Название:** EveryOne/Домашние деньги EveryOne  
**Платформа:** iOS/Android  
**Стоимость:** бесплатно  
**Разработчик:** «Домашние деньги»  
**Количество скачиваний:** 10 000 (Android)  
**Последнее обновление:** 7 сентября 2016 года  
**Средняя оценка:** 3,7 (Android)