

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ
ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА
2 ноября 2018
Пятница
№ 192 (2916)



Зиявудин Магомедов,
владелец группы «Сумма»

В деле «Суммы»
появился еще один
эпизод — на 300 млн руб.

СЛЕДСТВИЕ, с. 3 →
ФОТО: Олег Яковлев/РБК

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИКА ЛЮДИ БИЗНЕС ДЕНЬГИ

www.rbc.ru

Индекс РТС
Московская биржа, 01.11.2018

1131,38 ↑
пункта

Цена нефти BRENT
Bloomberg, 01.11.2018, 20.00 мск

\$74,77 ↓
за баррель

Международные резервы
России ЦБ, 26.10.2018

\$460,7 ↓
млрд

Курсы
валют ЦБ
02.11.2018

\$1= ↑
₽65,65

€1= ↑
₽74,58

КОНТРОЛЬ Четыре вопроса о стоимости за перенастройку касс под новый НДС

Магазины оплатят чеки

ЕЛЕНА СУХОРИКОВА,
АННА БАЛАШОВА,
ОЛЬГА ДУБРАВИЦКАЯ,
ИРИНА ПАРФЕНТЬЕВА

Производители кассовых аппаратов начали уведомлять своих клиентов о том, что за перенастройку оборудования под новый, 20-процентный НДС на чеке необходимо заплатить. К 0:00 1 января 2019 года ПО должно обновиться на 2,7 млн касс.

Производители кассовых аппаратов начали уведомлять компании о необходимости подготовки оборудования к новой ставке НДС. С 1 января 2019 года в России вырастет налог на добавленную стоимость — с 18 до 20%. Согласно закону ставка печатается на кассовом чеке, поэтому к 0:00 1 января 2019 года все кассовые аппараты должны быть перепрошиты под новую ставку НДС. Помимо этого, нужно также обновить кассу для работы в новом формате фискальных данных (ФФД 1.05 вместо ФФД 1.0), в котором отражаются такие реквизиты, как авансовые платежи, агентское вознаграждение, продажи в кредит.

Но за обновление программного обеспечения (ПО) под новые требования производители касс внезапно попросили плату.

1. Кто и сколько попросил заплатить за настройку касс под новый НДС?

Один из крупнейших производителей касс и оператор фискальных данных — компания «Эвотор» — в начале недели уведомил партнеров о новых условиях обслуживания с 1 ноября 2018 года (копия письма есть в распоряжении РБК). Поменять настройки онлайн-касс на ставку НДС в 20%, как указывает производитель, нельзя без покупки специального приложения, которое активирует подписку на обновления. Приложение будет доступно в «Маркет.Эвотор», оно автоматически перенастроит ставку НДС с 18 на 20% с 1 января.



ФОТО: Станислав Красильников/ТАСС

Производители онлайн-касс хотят урвать свой кусок пирога при переходе на новую ставку НДС

КАДРЫ Вице-премьер бросил соратника на свалку

ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА,
ПЕТР КАНАЕВ,
ИРИНА ПАРФЕНТЬЕВА

Соратник вице-преьера Алексея Гордеева, экс-замминистра сельского хозяйства Владимир Логинов может стать куратором мусорной индустрии в Минприроды. Чиновник известен своей борьбой за знаменитые бренды Stolichnaya и Moskovskaya.

Владимир Логинов, с 2009 года возглавляющий Агентство инноваций и развития экономических и социальных проектов, до конца года может занять пост заместителя министра природных ресурсов, рассказали РБК близкий к правительству источник и чиновник Минприроды. Он будет курировать переработку отходов: от вывоза мусора из мегаполисов в регионы до рекультивации свалок и строительства мусоросжигательных заводов. Сейчас в структуре министерства нет должности куратора мусорной индустрии.

«Новым замминистра по вопросу обращения с отходами будет Владимир Логинов, который в начале 2000-х годов работал заместителем Алексея Гордеева в Министерстве сельского хозяйства. Других кандидатов на этот пост нет. Заинтересованные ведомства не возражают против его назначения, его ждут до конца года», — отметил в беседе с РБК чиновник Минприроды.

Близкий к правительству источник РБК подтвердил обсуждение кандидатуры Логинова на пост заместителя министра природы, курирующего отрасль обращения с отходами.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 2 →



ПОДПИСКА: (495) 363 1101

окончание на с. 9 →

ежедневная
деловая
газета

16+

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА РБК

И.о. главного редактора:

Игорь Игоревич ТросниковАрт-директор: **вакансия**Выпуск: **Игорь Климов**

Руководитель фотослужбы:

Алексей ЗотовФоторедактор: **Александра Николаева**Верстка: **Константин Кузниченко**Корректура: **Марина Колчак**Продюсерский центр: **Юлия Сапронова**Инфографика: **Илья Жериков**

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК

Соруководители редакции РБК:

Игорь Тросников, Елизавета Голикова

Главный редактор rbc.ru

и ИА РосБизнесКонсалтинг:

вакансия

Главный редактор журнала РБК:

Валерий Игуменов

Первый заместитель главного редактора:

Петр Канаев

Заместители главного редактора:

Вячеслав Козлов, Дмитрий Ловягин,**Ирина Парфентьева, Анна Пустякова**

РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ

Медиа и телеком: **Анна Балашова**Банки и финансы: **вакансия**Свой бизнес: **Илья Носырев**

Индустрия и энергоресурсы:

Тимофей ДзядкоПолитика и общество: **Кирилл Сироткин**Мнения: **Андрей Литвинов**Потребительский рынок: **Сергей Соболев**Экономика: **Иван Ткачев**

Международная политика:

Полина Химшиашивили

Адрес редакции: 117393, г. Москва,

ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1

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

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

Адрес для жалоб: complaint@rbc.ru

Учредитель газеты: **ООО «БизнесПресс»**

Газета зарегистрирована в Федеральной

службе по надзору в сфере связи,

информационных технологий и массовых

коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства

массовой информации ПИ № ФС77-63851

от 09.12.2015.

Издатель: **ООО «БизнесПресс»**

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

стр. 1

E-mail: business_press@rbc.ru

Директор издательского дома «РБК»:

Ирина Митрофанова

Корпоративный коммерческий директор:

Людмила Гурей

Коммерческий директор

издательского дома «РБК»:

Анна Брук

Директор по корпоративным

продажам LifeStyle:

Ольга Ковгунова

Директор по рекламе сегмента авто:

Мария Железнова

Директор по маркетингу:

Андрей Сикорский

Директор по распространению:

Анатолий Новгородов

Директор по производству:

Надежда Фомина

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 № 2363

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», 2018

Материалы на таком фоне опубликованы
на коммерческой основе.**КАДРЫ** Бывший заместитель Алексея Гордеева станет куратором
мусорной индустрии в Минприроды

Вице-премьер бросил соратника на свалку



С 1 января 2019 года Россия должна перейти на новую систему утилизации отходов

→ О КОНЧАНИИ. НАЧАЛО НА С. 1

«Кандидатура обсуждается, решение по ней скоро может быть принято», — сказал он. Представитель вице-преьера Алексея Гордеева отказался от комментариев. Пресс-секретарь главы Минприроды Наталья Хлопунова сообщила РБК, что приказа о новом заместителе министра, курирующем отходы, пока нет. «Но должность такая будет», — отметила она.

Борец за «Столичную»

Практически вся профессиональная деятельность Владимира Логинова была связана с продовольственным бизнесом. Госслужащим, так или иначе курирующим тему АПК, он стал в 1997 году, когда возглавил ГУП «Федеральное агентство по регулированию продовольственного рынка» (бывшая Федеральная продовольственная корпорация) при Министерстве сельского хозяйства и продовольствия РФ. До этого момента он был гендиректором, председателем совета директоров, а затем президентом созданной им еще в 1994 году компании «Русский сахар» и занимал пост главы Союза сахаропроизводителей России.

В 2000 году он стал заместителем Алексея Гордеева, на тот момент возглавлявшего Минсельхоз. Одной из основных сфер, которую курировал Логинов, был алкогольный рынок. К концу 2001-го чиновника даже прочили на место главы «Росспиртпрома» — государственного предприятия, управляющего

госпакетами акций более 120 российских ликеро-водочных заводов. Но в 2002-м он был назначен на другой стратегический алкогольный актив, инициатором появления которого сам и был, — ФКП «Союзплодоимпорт». Предприятие было создано для защиты госинтересов в вопросе управления знаменитыми товарными знаками, в частности Stolichnaya, Moskovskaya и т.д.

Именно по заявлению Логинова (еще в статусе замминистра) в 2001 году было возбуждено уголовное дело по статье «незаконное использование товарных знаков» против бизнесмена Юрия Шефлера. Его компании — ЗАО «Союзплодоимпорт» — с 1997 года до октября 2001-го незаконно, как подтверждено судебными решениями, принадлежали права на 43 самых известных водочных товарных знака. В России права на эти марки перешли сначала в Минсельхоз, а затем были переданы в ФКП. В 2002 году в материалах дела даже фигурировали данные об угрозах убийством в адрес Логинова, который к этому времени занял пост главы ФКП. Как рассказывал сам чиновник, Шефлер угрожал ему в телефонном разговоре.

После получения прав на товарные знаки в России ФКП все последние годы активно преследовало SPI Group Шефлера на экспортных рынках. Суды были инициированы более чем в 20 странах, в том числе в США, Канаде, Австралии и Великобритании. «Логинова во времена его работы в ФКП называли

борцом за национальные алкогольные права, — вспоминает знакомый с чиновником бизнесмен. — Вначале никто не думал, что он сможет выстроить достаточно эффективную работу казенного предприятия по работе в судах иностранных юрисдикций, поскольку в России и сегодня сложно с регулированием интеллектуальной собственности». Логинова собеседник РБК характеризует как «очень эффективного исполнителя». «Еще по работе в министерстве ему достался очень непростой алкогольный рынок, с большой долей полулегальных схем производства и продажи, но он смог достаточно жестко и конструктивно вести со всеми переговоры», — добавляет он.

Первое решение в пользу ФКП по заявлению, поданному в феврале 2003 года, районный суд Роттердама принял в июне 2006 года. Хотя Логинов и покинул ФКП в 2009 году, инициированные им суды по товарным знакам в некоторых странах или завершились победой предприятия, или продолжаются до сих пор. Например, в 2015-м Россия выиграла в Голландии суд по продаже водки под знаменитыми торговыми марками в странах Бенилюкса.

В 2013 году Шефлер возместил «Союзплодоимпорту» 1,3 млн руб. ущерба, но российскую сторону это не устроило — она оценивала убытки в 192 млн руб. Дело против предпринимателя было закрыто только весной текущего года.

После ухода из ФКП Владимир Логинов возглавил Агентство по



Владимир Логинов

инновациям и развитию экономических и соцпроектов. В этом качестве он занимался рядом проектов в Воронежской области, где его бывший руководитель — Алексей Гордеев — был губернатором. На официальном сайте агентства указано, что Логинов «ведет работы над инновационными проектами в сферах нанотехнологий (создание в Воронеже производства фуллеренов и 3D-сборки в микроэлектронике), информационных технологий (создание системы «Электронное Черноморье»), биотехнологий (клеточные технологии ревитализации), АПК (создание мясного и молочного нетельных комплексов на основе технологий пересадки эмбрионов) и т.д.

«Мусорная» реформа

Теперь Логинову предстоит занять рынок, который находится в стадии формирования. С 1 января

ФОТО: Кристина Кормилицына/Коммерсантъ

ФОТО: Юрий Самойлов/PhotoXpress

2019 года Россия должна перейти на новую систему утилизации отходов. В результате реформы в каждом регионе появится компания-оператор, которая будет отвечать за вывоз и безопасную утилизацию мусора, а также территориальные схемы обращения с отходами — подробные карты и описания всех объектов мусорной инфраструктуры.

Для запуска новой системы регионам было необходимо принять территориальную схему обращения с отходами, выбрать на конкурсе регионального оператора по вывозу и переработке мусора, подписать с ним соглашение и с 2019 года утвердить новые тарифы для населения. Уровень готовности регионов к «мусорной» реформе разный, говорит источник РБК, знакомый с ситуацией.

На этой неделе возглавляющий правительственную комиссию по региональному развитию вице-премьер Виталий Мутко заявил, что исходя из прогнозов можно говорить о сильном росте тарифа на сбор твердых бытовых отходов. «В некоторых регионах серьезный. Страшно называть», — заявил вице-премьер, подчеркнув, что «губернатор, который принимает решение, должен понимать, что каждый гражданин платит рублем за вывоз мусора». «Здесь мы на разном рассчитываем, но, видя, что сегодня запросы очень большие, я думаю, что правительство еще к этой теме вернется», — заверил вице-премьер.

В рамках реформы мусорной индустрии Минприроды предлагает создать отраслевую госкомпанию, которая разработает единую схему размещения отходов, консолидирует данные о мощностях, местах хранения, маршрутах транспортировки и планах по созданию новых объектов (обработка, утилизация, хранение отходов), одновременно являясь оператором этой схемы. Госкомпания также будет координировать территориальные схемы обращения с отходами, разработку стимулирующих мер, а также реализацию госпрограмм и предложений по формированию госполитики в сфере обращения с отходами.

Кроме того, новая компания будет главным распорядителем бюджетных средств от экологического сбора, который с 2020 года может быть заменен на экологический налог, говорили источники РБК.

По данным Минприроды, ежегодно в России образуется более 70 млн т твердых коммунальных отходов (ТКО), из них утилизируется 7%. Более 90% ТКО размещается на полигонах либо пополняется несанкционированные свалки — сейчас их более 22 тыс. Как следует из нацпроекта «Экология», к 2024 году на переработку должно направляться 60% ТКО (сейчас — только 7%). К 2022 году должно быть введено в промышленную эксплуатацию 21,7 млн т мощностей по обработке ТКО, к 2024 году — 37,1 млн т.

Утвержденный объем финансирования комплексной системы обращения с ТКО на срок до 2024 года составляет 291 млрд руб., из федерального бюджета — около 104 млрд руб. Но совокупные потребности в финансировании для создания в России современной отрасли переработки мусора Минпромторг ранее оценивал на уровне 5 трлн руб. ■

СЛЕДСТВИЕ В деле братьев Магомедовых появился еще один эпизод

К «Сумме» прибавили 300 млн

МАРГАРИТА АЛЕХИНА,
ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО

Следствие предъявило новое обвинение братьям Магомедовым, и оценка нанесенного ими ущерба в результате выросла до 2,8 млрд руб. Дело продолжает разрастаться, планируются новые обыски, в то время как «Сумма» распродает активы.

Ущерб по уголовному делу владельца группы «Сумма» Зиявудина Магомедова и его брата, бывшего сенатора Магомеда Магомедова, вырос до 2,8 млрд руб. — в деле появился новый эпизод. Об этом сообщила следователь в Тверском суде Москвы, который в четверг, 1 ноября, рассматривал вопрос о продлении обвиняемым срока ареста. По словам представителя МВД, следствие планирует допросить еще более 100 человек и провести более 80 обысков. Арест Магомедовых был продлен судом до 5 февраля.

Хищение на Чуйском тракте

Новый — восьмой по счету — эпизод дела Магомедовых связан с хищением 300 млн руб. при строительстве автодороги «Чуйский тракт», заявила на заседании член следственной группы МВД. Дело по факту мошенничества было возбуждено 5 сентября и соединено в одно производство с основным делом «Суммы».

Подрядчиком строительства была ГК «Инфраструктура», гендиректором которой является Мурат Тарчоков. Он скрылся за пределами России, уточнила представительница МВД. По ее словам, Тарчоков был доверенным лицом другого бежавшего фигуранта дела — гендиректора компании «Глобалэлектросервис» Эльдара Нагаплова (находится в ОАЭ).

Еще одним доверенным лицом Нагаплова, добавила следователь, был арестованный вместе с братьями Магомедовыми Артур Максидов, глава компании «Интертекс», входящей в группу «Сумма». Следствие установило, что он скрылся от МВД счета в латвийских банках. «У Нагаплова есть паспорт гражданина Сирии. Мы предполагаем, что, находясь на свободе, Максидов также может получить сирийский паспорт», — уточнила представитель следственного департамента МВД.

В результате выемок и обысков, которые прошли в связанных с «Суммой» компаниях (а также в благотворительном фонде «Пери» Зиявудина Магомедова), следствие установило, что братья фактически владеют дорогостоящей недвижимостью, зарегистрированной на других физических и юридических лиц, в том числе в Лихтенштейне, на Мальте и Кипре. Также у них в собственности несколько самолетов, считает следствие. «Утверждение о том, что Магомедовы не поддерживали отношения друг с

другом, опровергается найденными в ходе обысков документами», — добавила следователь.

Угрозы процессуального уничтожения

Один из свидетелей по делу, бывший заместитель гендиректора Объединенной зерновой компании (ОЗК) Владимир Смирнов, заявил, что Магомедовы передавали ему угрозы через экс-главу «Суммы» Александра Винокурова. Ранее имя бывшего управляющего группы в деле не звучало.

«Винокуров включил музыку погромче и сказал: «Либо вы за сутки свалите и уволитесь из ОЗК, либо мы сначала уничтожим вас медийно, а потом процессуально», — говорится в протоколе допроса Смирнова, который по ходатайству следствия зачитал и приобщил к арестному материалу судья Дмитрий Гордеев.

Новый — восьмой по счету — эпизод дела Магомедовых связан с хищением 300 млн руб. при строительстве автодороги «Чуйский тракт», заявила на заседании член следственной группы МВД

«Это человек, о существовании которого я даже не знал. Затем он был уволен, и в отношении него было даже дело о злоупотреблении полномочиями. И вот на основании заявлений таких людей следствие делает выводы», — прокомментировал показания Смирнова Зиявудин Магомедов.

Винокуров не является фигурантом дела. У следствия нет оснований ссылаться на показания Смирнова — скорее всего, оно дало им нужную правовую оценку, но скрывает ее от суда, настаивал в суде адвокат младшего Магомедова Александр Гофштейн. «Не найдется юриста, который бы не спросил о результатах процессуальной проверки в отношении Винокурова. Винокурова не до-

Дело Магомедовых

Зиявудина и Магомеда Магомедовых обвиняют в создании преступного сообщества, мошенничестве и растрате. На момент их ареста было известно о семи эпизодах с общим ущербом 2,5 млрд руб. Расследование ведется с 2014 года, арестовали

братьев в марте этого года. Отдельные эпизоды дела связаны с хищениями на строительстве стадиона «Арена Балтика» и аэропорта Храброво в Калининграде, намыве участка 16 га у Крестовского острова в Санкт-Петербурге, а также с хищением у Фе-

деральной сетевой компании. Магомеду Магомедову помимо этого вменялся незаконный оборот оружия (ст. 222 УК) — при обыске у него нашли два пистолета. МВД считает членами преступного сообщества ряд менеджеров и сотрудников компаний, входя-

просили? Конечно, проверили и допросили. Но отсутствие Винокурова в числе лиц, причисляемых к преступному сообществу, свидетельствует о том, что эта проверка принесла результаты, не совместимые с утверждением, что Магомедов как-то причастен к давлению», — заявил он.

«Это либо навет, либо заблуждение. Такого не было и быть не могло», — заявил РБК представитель Александра Винокурова.

Дело против бывшей жены

Органы МВД получили информацию что «в отношении Магомедовой Ольги Владимировны, владеющей несколькими ресторанами на территории иностранных государств, на территории Французской Республики возбуждено уголовное дело, связанное с налогами», заявила также представитель следствия.

Магомедов назвал эти данные неверными. «Вы говорите, что в отношении Ольги Магомедовой есть некое дело, — это ложное утверждение. Дело есть в отношении компании, которая управляла ее активами», — сказал бизнесмен. Что именно французские власти вменяют управленцам, он не уточнил.

РБК направил запрос в Министерство юстиции Франции.

Зиявудин и Ольга Магомедовы в разводе с января. В июле следователи заявили, что считают его фиктивным — он был нужен Магомедову, чтобы скрыть часть имущества, считают в МВД. Так, супруги якобы продолжали жить вместе и после развода, Магомедовой принадлежит квартира, которую она вряд ли могла позволить себе купить, указывал следователь. Он предполагал, что недвижимость она получила «в результате преобразования похищенных средств».

Продажа активов

За семь месяцев ареста Зиявудин и Магомед Магомедовы успели продать несколько крупных активов. В начале октября стало известно, что они продали «Транснефти» за \$750 млн 50% кипрской компании Novoport Holding, которая контролирует Новороссийский морской торговый порт (НМТП) — крупнейший портовый холдинг в России.

23 октября группа FESCO, треть которой принадлежит Зиявудину Магомедову, продала 25,07% железнодорожного оператора «Трансконтейнер». Большую часть этого пакета купил банк ВТБ, сумма сделки не раскрылась, но на бирже эти акции стоили около 15 млрд руб. (около \$230 млн).

26 октября гендиректор Объединенной зерновой компании Михаил Кийко сказал журналистам, что «Сумма» Зиявудина Магомедова в ближайшее время продаст почти 50% компании. «Уже более месяца ведется работа по смене акционера. И, наверное, уже до конца года у ОЗК появится новый акционер — ВТБ», — сообщил он. Впрочем, в «Сумме» и ВТБ позже это опровергли. ВТБ еще в августе получил около 30% Новороссийского комбината хлебных продуктов (НХКП) в рамках урегулирования задолженности структур Магомедова перед банком.

Деньги от продажи доли в НМТП «будут лежать на счетах в государственном банке и в Российской Федерации; в дальнейшем, когда ситуация разрешится, — а я верю, что она разрешится благополучно, — он (Зиявудин Магомедов. — РБК) потратит эти деньги так, как сочтет нужным», сказала в интервью РБК экс-глава «Суммы» Лейла Маммедадзе, управляющая активами Магомедова. Все деньги от продажи доли в «Трансконтейнере» пойдут на погашение долгов FESCO, добавляла она.

Из крупных активов у Магомедова остается контрольный пакет Якутской топливно-энергетической компании (ЯТЭК) и 32,5% группы FESCO.

«Сумма» уже продала ряд активов. Понятно, что их бьют по всем фронтам, и понятно, что это определенный сигнал другим бизнесменам, которые работают на высоком уровне, что нет неприкасаемых. Все крупные предприниматели, которые работают с бюджетом, я уверен, сейчас напуганы», — сказал РБК глава Ассоциации защиты бизнеса и федеральный секретарь Партии роста Александр Хуруджи. Давление, которое началось задолго до дела Магомедовых, создаст «нервозность», которая приведет к тому, что крупный бизнес будет меньше работать с бюджетом, считает Хуруджи. ■

щих в «Сумму». Это в том числе Артур Максидов, скрывшийся в ОАЭ гендиректор компании «Глобалэлектросервис» Эльдар Нагаплов и его предшественник на этом посту Вячеслав Кочетов, а также финансист «Суммы» Александр Кабанов.

Готовы ли депутаты отказаться от доплаты к пенсии

Дума о надбавке

ЕЛИЗАВЕТА АНТОНОВА,
ДАДА ЛИНДЕЛЛ

В преддверии рассмотрения в Совете Федерации закона о добровольном отказе парламентариев от пенсионной надбавки РБК опросил депутатов пенсионного возраста, пойдут ли они на это. На сокращение доходов согласились всего шесть из них.

25 октября Госдума в третьем чтении приняла закон, позволяющий членам обеих палат Федерального собрания добровольно отказаться от получения пенсионной надбавки к страховой пенсии по истечении срока полномочий.

В случае одобрения верхней палатой и подписания президентом закон, одним из авторов которого выступил секретарь генсовета «Единой России» Андрей Турчак, вступит в силу 1 января 2019 года. К этому моменту в Думе будет 74 депутата, которые могут претендовать на надбавку, — это женщины в возрасте от 56 лет и шести месяцев и мужчины от 61 года и шести месяцев со стажем работы в парламенте минимум пять лет.

РБК опросил их, готовы ли они отказаться от дополнения в несколько десятков тысяч рублей к своей пенсии.

«На пенсию не собираюсь»

Почти половина опрошенных — 33 человека — уклонились от ответа. Эти депутаты либо отказались от комментариев, либо ответили, что пока не решили, либо сказали, что не собираются выходить на пенсию из парламента.

«А я не собираюсь оканчивать срок полномочий [в Госдуме], на пенсию не собираюсь, так что ко мне персонально это не относится», — заявила депутат Елена Панина («Единая Россия»).

Депутат от «Справедливой России» Галина Хованская заявила, что не отвечает на подобные вопросы, назвав их провокацией.

«Спрошу у жены», — ответил эсэр Федот Тумусов, воздержавшись от дальнейших комментариев. Вице-спикер Госдумы Александр Жуков отметил, что пока не собирается выходить на пенсию. «Вот вернется советская власть — откажемся и от зарплат, и от пенсий», — пообещал коммунист Николай Иванов.

«Когда закончится срок полномочий, тогда и скажу, что решила», — сказала депутат от «Единой России» Лариса Шойгу. Так же ответила коммунистка Ольга Алимова. Зато она заметила, что «заявления молодых депутатов об отказе от пенсий выглядят просто смешно».

«Не хватает на еду и одежду»

Еще 15 депутатов категорично заявили, что не намерены отказываться от надбавки.



ФОТО: Владимир Андреев/ТАСС

Из 45 однопартийцев Андрея Турчака инициативу секретаря генсовета ЕР поддержали только четверо депутатов

Сильнее всего возмущались предложением отказаться от нее коммунисты. «Во-первых, там не такая уж большая пенсия. А во-вторых, я на одну свою трудовую пенсию не проживу. Я плачу

за квартиру 12 тыс. руб. и пью лекарства на 18 тыс. в месяц. Мне уже на еду и одежду не хватает», — объяснил Николай Арефьев (КПРФ).

«А почему я должен отказываться? Смысл какой?» — ответил во-

просом на вопрос депутат-коммунист режиссер Владимир Бортко.

«Я в глупые игры не играю», — заявил депутат от КПРФ Олег Смолин.

«Я живу на одну зарплату. Никаких накоплений у меня нет. Ду-

маю, эти деньги нам не мешают. Не могу вот так [деньги] отдавать в никуда. Государство государством, я бы лучше помогал нашему фонду ветхого жилья в своем регионе или просто детей бы отправил на каникулы. Так чтобы вообще отказаться — не могу я», — заметил его однопартиец Владимир Поздняков.

«Сейчас, ага, побежала отказываться. Мне еще не на пенсию», — заявила депутат от КПРФ, глава комитета по делам семьи, женщин и детей Тамара Плетнева.

«Турчак внес популистскую инициативу с молодыми депутатами. Они (авторы законопроекта. — РБК) просто пиар устроили. Я считаю, что это дело (надбавку. — РБК) я заслужил: я достаточно долго работаю», — заявил РБК коммунист Валентин Шурчанов.

Были и депутаты от «Единой России», открыто выразившие несогласие с предлагаемой мерой. «Не буду [отказываться от надбавки]. За эти 25 лет я могла бы иметь больший доход, работая в другом месте, более спокойном», — объяснила свое решение депутат Валентина Пивненко.

С ней согласна коллега по фракции Светлана Максимова. «Не могу сказать, что мы жируем. Люди не понимают, что мы живем на два дома, что мы должны хорошо выглядеть, что мы все время по телевидению — это очень тяжело», — заявила она. По словам Максимовой, у нее «практически 50% от дохода уходит на избирателей» — на путевки, на ноутбуки, оплату лечения детям. «А сколько церкви помогаем... Живу я очень скромно, я даже с этой зарплатой не могу отложить ничего для себя. Квартира служебная, да; машину тоже женщинам-депутатам выдают, ну нас же в Думе не так много», — завершила депутат.

«Нетипичный депутат»

О намерении отказаться от надбавки заявили шесть опрошенных. Во фракции «Единая Россия» это готовы сделать Николай Гончар, Василий Максимов, Николай Борцов и Владислав Резник.

«Я голосовал за повышение пенсионного возраста, — обос-

«Смысл закона не вполне понятен»

Законопроект об отказе от пенсионной надбавки внесли в Думу представители «Единой России». С инициативой выступил секретарь генсовета партии, 42-летний сенатор Андрей Турчак. «Мы не можем рассчитывать на понимание и поддержку наших граждан, если принимаемые решения не касаются нас самих», — пояснил он. Законопроект вносит

поправки в федеральный закон «О статусе депутата и сенатора». По действующему закону «О статусе депутата» гражданин России, не менее пяти лет занимавший кресло депутата или сенатора, имеет право на ежемесячную доплату к страховой пенсии по старости (инвалидности). Тем, кто проработал в Госдуме от пяти до десяти лет, полагается доплата

46,6 тыс. руб. Тем, кто проработал более десяти лет, — **63,6 тыс. руб.** Статья, в которую внесены поправки, предполагала, что ежемесячная доплата к пенсии устанавливается по заявлению депутата или сенатора решением министра труда и соцзащиты. Теперь она гласит, что от этой надбавки к пенсии можно добровольно отказаться. Для этого доста-

точно написать заявление на имя министра. Отказ от надбавки к пенсии является «безусловным и не подлежащим отзыву», говорится в пояснительной записке к законопроекту. Смысл данного закона не вполне понятен, так как никаких принципиальных изменений он не несет, отмечает заместитель директора Института социального анализа и про-

гнозирования РАНХиГС Юрий Горлин. Депутаты и сенаторы и раньше могли отказаться от получения надбавки, для этого просто нужно было не подавать соответствующее заявление, объясняет он. Рассмотрение закона в Совете Федерации запланировано на **7 ноября**. Затем закон идет на подпись президенту, после чего должен вступить в силу.

Кого в Думе коснется закон

В соответствии с законом об увеличении пенсионного возраста отдельным категориям граждан пенсионный возраст депутатов с 1 января 2019 года составит 56 лет и шесть месяцев для женщин и 61 год и шесть месяцев для мужчин. К 1 января 2019 года в Госдуме будут работать как минимум **133 депутата-пенсионера** — это мужчины в возрасте 61,5 года и старше и женщины от 56,5 года и старше. Однако только 74 депутата работали в других составах Госдумы, а значит, имеют право на ежемесячную доплату к пенсии по старости. По закону «О статусе депутата» гражданину России, являвшемуся сенатором или депутатом Госдумы, имеющему одновременно право на депутатскую доплату к пенсии, а вместе с ней на пенсию за выслугу лет, ежемесячное пожизненное содержание, ежемесячную доплату к пенсии или на дополнительное (пожизненное) ежемесячное материальное обеспечение, устанавливается депутатская доплата к пенсии или одна из иных указанных выплат по его выбору.

новал свой ответ Гончар. — Когда я проголосовал — а мне 72 года, я задал себе вопрос: я так голосую, потому что меня это не касается? Мне захотелось ответить себе на этот вопрос».

Резник ответил, что откажется от надбавки в знак солидарности. «Я, наверное, нетипичный депутат Думы. Если вы посмотрите мою декларацию, из нее видно, что пенсионная надбавка для меня не является решающей, так что в знак солидарности, безусловно, откажусь», — отметил оправданный недавно фигурант дела о «русской мафии» в Испании (за 2017 год Резник задекларировал 29,8 млн руб. дохода).

«У нас на фракции было довольно долгое обсуждение. Я поддержал этот закон. Что ж я буду теперь назад пятками?» — обосновал свой ответ Максимов.

«Заявления похожи на лукавство»

На вопрос РБК об отказе от депутатской надбавки положительно ответили также руководитель фракции «Справедливая Россия» Сергей Миронов и глава фрак-

ции ЛДПР Владимир Жириновский. Глава либерал-демократов, который является единственным депутатом пенсионного возраста в своей фракции, заявил, что все депутаты от ЛДПР напишут заявления на отказ от надбавок. «Многим депутатам и 40 лет нет, есть и моложе 30. Так что до пенсии большинству из них еще долго», — добавил он.

Миронов подчеркнул, что «сегодня без всякого закона ничто не мешает депутатам отказываться от части пенсии или зарплаты, которая тоже немаленькая, и направлять эти средства на благотворительность».

Глава фракции КПрФ Геннадий Зюганов не ответил на звонки РБК. Пресс-секретарь Зюганова депутат Госдумы Александр Ющенко сказал РБК, что не решается задать главе фракции этот вопрос. «Эти деньги (надбавки. — РБК) не решат экономическую задачу. У нас есть гарантии того, что эти деньги пойдут на благое дело? Нет. Поэтому здесь нужно принять пакет законов, которые предлагала КПрФ, в частности ввести прогрессивную шкалу налогов, закон о детях войны и т.д.

А за этой инициативой скрывается уход от реальных проблем», — заявил он.

РБК задал аналогичный вопрос и главе фракции «Единая Россия» Сергею Неверову, хотя он пока не достиг возраста, который позволяет претендовать на надбавку по окончании работы в Думе.

«Давайте сразу уточним, что от пенсионной надбавки можно отказаться только тогда, когда вы достигаете пенсионного возраста. И, на мой взгляд, заявления об «отказе от преференций» тех, кому до этого возраста еще очень далеко, похожи на лукавство, — заявил Неверов. — Что же касается моего пенсионного обеспечения, то оно будет начисляться с учетом моей работы на шахте и общего трудового стажа, который к 65 годам будет составлять почти 45 лет».

54-летний председатель Госдумы Вячеслав Володин, комментируя законопроект о добровольном отказе парламентариев от пенсионных доплат, заявил, что поддерживает его. «Достаточно один раз все взвесить и принять решение, такое право у депутатов должно быть. Поэтому надеюсь, что все поддержат этот законопроект, но говорю за себя», — заявил он (цитата по ТАСС). Однако от ответа на вопрос, откажется ли он от надбавки, председатель палаты уклонился. «Мне еще рано думать об этом», — сказал Володин телеканалу «Дождь». На момент публикации материала Володин не ответил на запрос РБК.

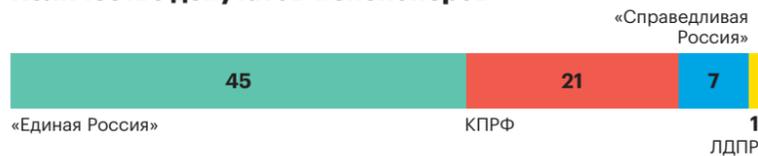
Еще четверо из 74 опрошенных депутатов-пенсионеров отметили, что норма о пенсионной надбавке на них не распространяется, так как они получают другое пенсионное обеспечение.

16 парламентариев не отвечали на звонки и сообщения корреспондента РБК на протяжении недели. ■

При участии Юлии Старостиной

Сколько депутатов-пенсионеров в Госдуме

Количество депутатов-пенсионеров



Кто из депутатов откажется от пенсионной надбавки по истечении срока полномочий в Думе (ответы фракций)

РБК спросил у депутатов Госдумы, которые могли бы претендовать на депутатские пенсии, готовы ли они отказаться от депутатской пенсионной надбавки по истечении срока полномочий в Думе?

«Единая Россия»



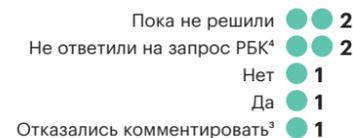
КПрФ



ЛДПР

Да 1

«Справедливая Россия»



¹ Учитывались депутаты, которые смогут воспользоваться этим правом, если соответствующий закон будет принят, в момент вступления закона в силу — 1 января 2019 года.

² Депутаты, имеющие другие льготные пенсии, не могут получать депутатскую пенсионную надбавку.

³ Депутат, услышав вопрос, отказался от комментариев или положил трубку, либо помощник депутата, передав вопрос депутату, ответил, что комментариев не будет.

⁴ Депутат и его помощники не отвечали на звонки и сообщения корреспондента РБК на протяжении недели.

Источник: опрос РБК

Журнал №1 для владельцев бизнеса*

Оформите подписку сейчас!

podpiska@rbc.ru
+7 495 363 1101

*среди деловых журналов по данным Mediascope, NRS-Россия (города 100 k+, населения 16+), март-июль 2018
Реклама 16+ ООО «Бизнес Пресс», 117393, город Москва, улица Профсоюзная, дом 78, строение 1, этаж 2, пом. IX, ком. 2
ОГРН 1067746826070



rbc.ru

ТОРГОВЛЯ Какие украинские предприятия попали под ограничения Москвы

С металлом в санкциях

ПЕТР КАНАЕВ, СЕРГЕЙ СОБОЛЕВ,
ГРИГОРИЙ ДУБОВ,
СВЕТЛАНА БУРМИСТРОВА

В санкционный список вошли украинские компании — от коксохимического завода до производителя искусственных зубов. Под ограничения попали поставщики сырья для российской титановой и ферросплавной промышленности.

Премьер-министр Дмитрий Медведев подписал постановление о введении ответных санкций против 68 юридических и 322 физических лиц Украины. Документ опубликован на сайте правительства России.

Постановление подразумевает заморозку счетов украинских компаний, чиновников и бизнесменов, а также запрет на вывод капитала за пределы России. В документе подчеркивается, что правительство оставляет за собой право снять ответные санкции против Украины в случае отмены Киевом антироссийских ограничений.

Министерству промышленности и торговли и Министерству экономического развития поручено обеспечить сбалансированность товарных рынков и предотвратить негативное влияние этих санкций на деятельность российских компаний.

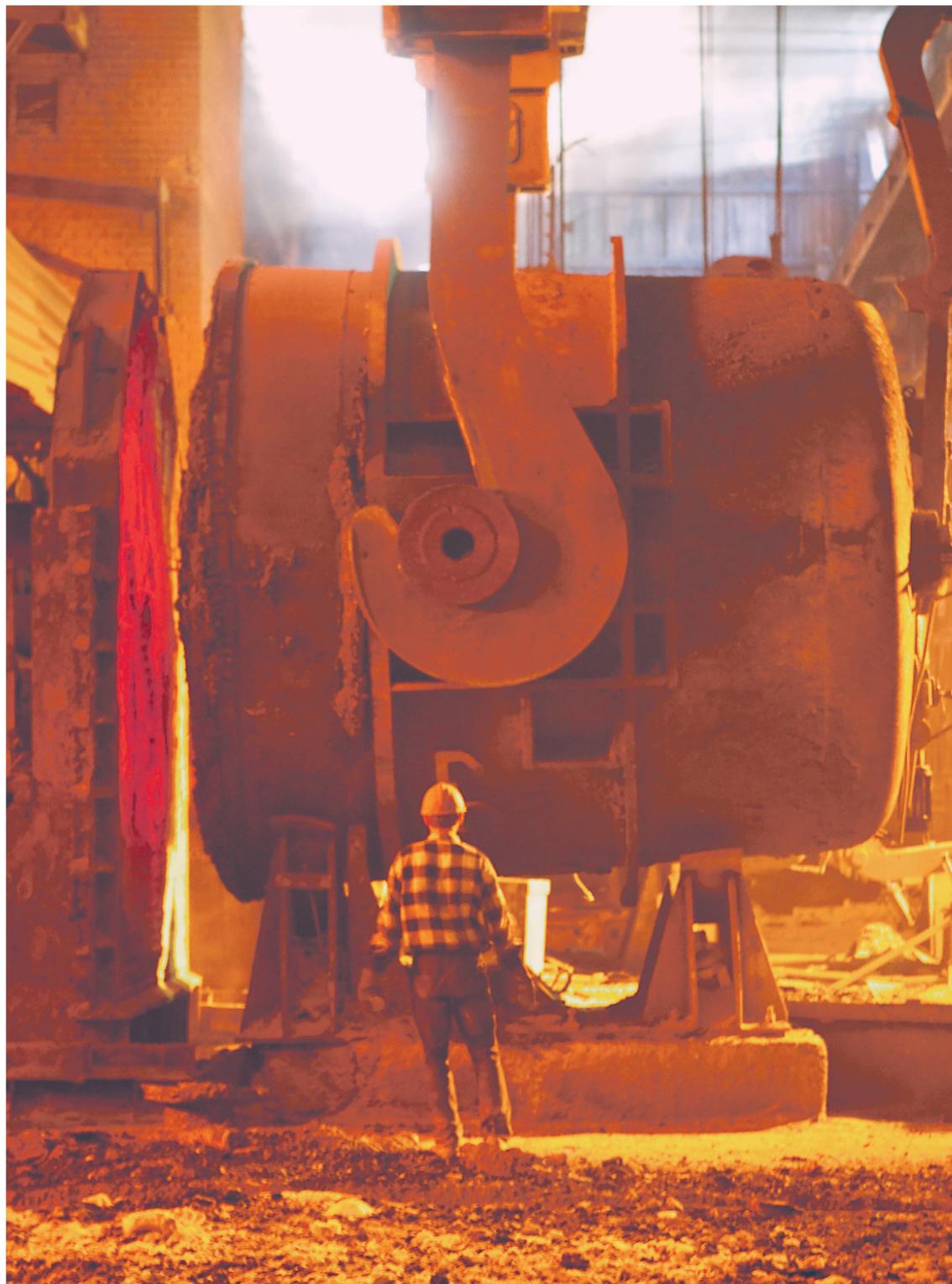
Среди бенефициаров попавших под санкции компаний — структуры украинских олигархов Игоря Коломойского, Рината Ахметова и Виктора Пинчука. Ограничения также коснулись киевского банка «Кредит Днипро».

Среди бенефициаров попавших под санкции компаний — структуры украинских олигархов Игоря Коломойского, Рината Ахметова и Виктора Пинчука

Кроме того, в черный список попал глава компании «Нафтогаз Украины» Андрей Коболев. РБК направил запрос в пресс-службу ПАО «Нафтогаз».

Металлурги и химики

В санкционный список попали химические холдинги Украины, включая предприятия Дмитрия Фирташа («Азот», «Ривнеазот», «Украгро НПК») и Игоря Коломойского («Днипроазот»). Под санкциями оказались производители ильменита: Объединенная горно-химическая компания и входящие в нее Вольногорский и Иршанский горно-обогатительный комбинаты и два предприятия Фирташа — Междуреченский



Из перечисленных в списке металлургических компаний для России были относительно важны поставщики ильменита и ферросплавов, но альтернативных импортеров этого сырья найти не составит труда, сказал эксперт

горно-обогатительный комбинат и «Валки-Ильменит». Вольногорский и Иршанский ГОКи обеспечивали российского титанового монополиста «ВСМПО-Ависма» (принадлежит «Ростеху» и менеджменту), который потребляет свыше 100 тыс. т ильменита в год. Представитель «ВСМПО-Ависма» пока не ответил на запрос РБК. Но источник, близкий к компании, сообщил, что на складах компании достаточно ильменита как минимум на полгода бесперебойной работы.

«ВСМПО-Ависма» принадлежит на Украине Демуринский ГОК мощностью 15 тыс. т ильменита. Ранее компания отказалась от увеличения его мощности, но теперь может передумать, заме-

тил директор группы корпоративных рейтингов АКРА Максим Худалов.

Под российскими санкциями оказались железорудные активы Константина Жеваго — холдинг Fegtexro и связанная с ним же Toledo mining, Криворожский железорудный комбинат Коломойского, коксохимическое предприятие Ахметова «Запорожжюкс», единственное на Украине предприятие по добыче и переработке урановой руды Восточный горно-обогатительный комбинат, а также марганцевые активы Коломойского: Покровский горно-обогатительный комбинат и Марганецкий горно-обогатительный комбинат. Основным потребителем марганцевого сырья в России явля-

ется крупнейший производитель ферросплавов Челябинский электрометаллургический комбинат (ЧЭМК) челябинских бизнесменов Юрия Антипова и Александра Аристов.

В списке также холдинг EastOne Виктора Пинчука, основным активом которого является «Интерпайп», поставляющий в Россию железнодорожные колеса. Представитель Первой грузовой компании Владимира Лисина, работающий с «Интерпайпом» по контракту, пока не ответил на запрос РБК.

С точки зрения металлургической и химической промышленности для России из перечисленных в списке компаний были относительно важными поставщики ильменита и ферросплавов (поставки

ферромарганца и других марганцевых сплавов составляют около 100–130 тыс. т из Украины в Россию). Однако это не самое редкое сырье, и можно найти альтернативных поставщиков, полагает директор управления рынков и акций Альфа-банка Борис Красноженов.

«Похоже, внесли основные экспортно ориентированные предприятия Украины. Не секрет, что, несмотря на декларируемый разрыв экономических связей с Россией, украинский бизнес продолжает поставки своей продукции на территорию России. Характерно, что поставщиков дефицитных на российском рынке продуктов украинского производства в данном списке почти нет», — отмечает Худалов, пояснив, в списке нет, например, украинской «Мотор Сич», которая поставляет двигатели для российских самолетов и вертолетов.

Тракторы и спирт

Также под санкции попали производители продуктов: «Агропромтехнологии», Государственная продовольственно-зерновая корпорация Украины, «Зернопродукт МХП», «Комплекс Агромарс», Мироновский завод по изготовлению круп и комбикормов, «Мироновский хлебопродукт», мясная фабрика «Фаворит Плюс», сельскохозяйственное предприятие «Нибулон», «Ника-Агротрейд», «Синьков АГРО», Старинская птицефабрика, Торговый дом «Агроимпорт ЛТД», «Украгро НПК», «Украгробизнес», «Украинский бекон», «Укрспирт» и агрохолдинг Kernel.

В список включены фармацевтические компании, банки, Харьковский тракторный завод, «Укргаз энерго», производитель искусственных зубов «Стома» и другие.

Попала под российские санкции и Kernel Group, один из крупнейших агрохолдингов Украины, и ее основной акционер Андрей Веревский. У Kernel есть бизнес в России — группа на паритетных началах с Glencore владеет терминалом в Тамани, который способен перевалить в год 6,2 млн т зерна.

В финансовом году, который закончился 30 июня 2018 года, у группы были соглашения, гарантирующие перевалку зерна в Тамани и тем самым приемлемый уровень прибыльности бизнеса в России, указано в годовой отчетности Kernel. Группа экспортировала в Россию 0,1 млн т зерна, при этом в целом экспорт составил 3,8 млн т.

Зерновой бизнес в России в предыдущем финансовом году принес Kernel \$13 млн убытков из-за спи-саний по итогам судебных разбирательств относительно выплаты НДС. В России у Kernel работают лишь 0,3% от общего числа сотрудников, следует из отчетности группы. ▀

При участии
Егора Губернаторова

КОРРУПЦИЯ Бывший директор нефтегазовой компании Венесуэлы дает признательные показания в американском суде

Российский банк замазали в отмыве

МАРГАРИТА ДЕВЯТКИНА,
ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО,
ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА

Абраам Ортега признал вину в получении взятки за преференции для одного из российских банков — партнера венесуэльской нефтегазовой компании PDVSA. Бизнес в Венесуэле был у структуры Газпромбанка — GPV LAV.

Бывший исполнительный директор по финансовому планированию государственной нефтегазовой компании Венесуэлы (PDVSA) Абраам Эдгардо Ортега признался в суде в участии в коррупционной схеме. Об этом сообщила прокуратура Южного округа штата Флорида.

Ортегу обвиняют в заговоре с целью отмывания денег. Он признал себя виновным по одному из пунктов обвинения — занимая пост в PDVSA, он получил взятку \$5 млн в обмен за предоставление приоритетного статуса российскому банку-кредитору и французской нефтяной компа-

нии. Названия организаций в заявлении прокуратуры не приводятся, но уточняется, что и банк, и компания были миноритарными акционерами в совместных с PDVSA предприятиях. Ортега признался, что был замешан в мошеннической схеме по выводу из нефтегазовой компании \$1,2 млрд, а также признал вину в получении в виде взяток \$12 млн за участие в коррупционной схеме, связанной с кредитованием и валютным контрактом венесуэльской компании.

Решение по этому делу должно быть принято в январе 2019 года.

Ранее на этой неделе суд во Флориде приговорил к десяти годам тюремного заключения бывшего управляющего директора и вице-председателя швейцарского банка Julius Baer Маттиаса Крулла, который также признался в участии в указанной схеме. Крулл рассказал, что с декабря 2014 года участвовал в махинациях с валютой, которые проводились для хищения и незаконного присвоения около \$600 млн, принадлежащих PDVSA. Прокуратура указывает, что сумма хищений достигла к 2015 году

\$1,2 млрд. По последним данным, число задержанных по делу о коррупции в PDVSA, которое расследуется в США, достигло 17 человек. Бизнес в Венесуэле был у структуры Газпромбанка GPV LAV (входит в GPB Global Resources), которой принадлежит 40% компании в Petrozamorа — СП с PDVSA. В ноябре 2013 года Газпромбанк, GPB Global Resources, Petrozamorа и PDVSA подписали соглашение о предоплате в размере до \$1 млрд для финансирования инвестиционной программы и операционной деятельности. В апреле 2015 года Национальное собрание Венесуэлы разрешило Petrozamorа приобрести четыре месторождения в районе озера Маракайбо, что позволило компании утроить свои запасы нефти.

В третьем квартале 2016 года Газпромбанк продал 83% GPB Global Resources за \$248,4 млн. Покупатель не раскрывался. По информации двух источников РБК, близкого к Газпромбанку и на нефтесервисном рынке, актив мог перейти к менеджменту GPB Global Resources. Согласно информации

на сайте компании, ее продолжает возглавлять первый вице-президент Газпромбанка Борис Иванов, несмотря на выход банка из актива.

Что касается французской нефтяной компании в показаниях Ортеги, то, как сообщает Reuters, в 2014 году занимавший пост министра нефти страны Рафаэль Рамирез заявил о кредите на \$420 млн, полученном от англо-французской нефтяной Perenco. Цель кредита состояла в увеличении производства в СП с PDVSA — Petrozamorа.

PDVSA также является одним из партнеров российской «Роснефти», компании с 2016 года разрабатывают технико-экономическое обоснование возможности разработки шельфовых блоков Patao, Mejillones и Río Caribe. «Роснефть» выдавала PDVSA с 2014 года авансы в качестве предоплат за поставки нефти и нефтепродуктов на сумму \$6,5 млрд, говорил ее вице-президент Дидье Касимири в марте текущего года. По его словам, долг должен быть полностью погашен поставками нефти до 2020 года. В первом квартале 2018 года ве-

несуэльская компания сократила долг перед «Роснефтью» до \$4 млрд по контракту на поставку нефти, говорилось в презентации «Роснефти» к отчетности по МСФО за первый квартал 2018 года.

В результате антикоррупционных расследований более 60 топ-менеджеров PDVSA были арестованы. В декабре 2017 года генпрокурор Венесуэлы Тарек Уильям Сааб заявлял, что в рамках ревизии контрактов на работу в нефтяном поясе реки Ориноко в 2010–2017 годах ведомство выявило случаи завышения цен до 230% у ряда совместных предприятий, в том числе Petrozamorа (СП с Газпромбанком). По его данным, саботажи и коррупция на Petrozamorа привели к потере более 15 млн барр. нефти с 2015 по 2017 год, по подозрению в участии в коррупционных схемах внутри предприятия был арестован бывший министр нефтяной промышленности страны Эулохио Антонио дель Пино Диас.

РБК направил запрос в пресс-службу «Роснефти». Представитель Газпромбанка не ответил на запрос РБК. ■

 **ПРЕМИЯ
РБК 2018**

rbc.ru/awards

**Премия РБК показывает
обществу талантливых людей,
чья деятельность влияет
на развитие страны**

Сергей Вахтеров
Управляющий директор по инвестиционной
деятельности УК «Роснано»
Куратор номинации «Инвестор»



ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПАРТНЕР 12+

CBRE
ЭКСПЕРТ В КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ

ПАРТНЕР ПРЕМИИ

ОПРОС Банк HSBC изучил деловой климат в России

Компании верят в себя



Самой вероятной страной, в которой российские предприниматели будут развивать свой бизнес в ближайшие три—пять лет, стала Белоруссия, следует из опроса HSBC

ОЛЬГА АГЕЕВА

Экономический оптимизм российских компаний по поводу внешних рынков оказался ниже, чем в других странах, охваченных исследованием банка HSBC. Респонденты оптимистичнее, когда вопросы касаются не глобальной ситуации, а их бизнеса.

На фоне разговоров об усилении санкций оптимизм российских компаний по поводу перспектив международной торговли оказался ниже, чем в среднем по миру, показало исследование банка HSBC, поступившее в РБК.

Позитивный прогноз дали представители 69% работающих в России компаний, в то время как в целом по миру показатель составил 78%.

Исследование в России HSBC проводил впервые: эксперты опрашивали топ-менеджеров 350 российских компаний в разных секторах экономики в течение шести недель, с июля по сентябрь. Примерно на этот период пришлось обострение санкционной риторики в США: в августе Госдепартамент США объявил о планах ввести против России санкции в связи с делом об отрав-

лении семьи Скрипалей, а американские сенаторы подготовили законопроект о расширении санкций, которые могут затронуть иностранные инвестиции в российский госдолг и ограничить долларовые расчеты российских госбанков.

На глобальном уровне HSBC опросил 8650 компаний в 34 странах, затронув как крупный и средний, так и малый бизнес.

Российские респонденты выступают оптимистичнее, когда вопросы касаются не глобальной ситуации, а перспектив их собственной компании. В таком разрезе не 69%, а 80% из них настроены оптимистично (на глобальном уровне — 81%). HSBC советует российским компаниям подготовиться к неопределенности в будущем и снижать задолженность по кредитам в валюте с учетом угрозы новых санкций.

Протекционизм и регулирование

На фоне торговых войн респондентам также задали вопрос о политике протекционизма. 60% компаний в России заявили, что государственный протекционизм, обеспечивающий защиту национальных компаний, усиливается. Это в целом соответствует настро-

ениям в мире: аналогичную тенденцию отметили 63% участников глобального опроса HSBC. Оценки перемен в регулировании предпринимательской деятельности неоднозначны. 27–28% респондентов указали на сложности при получении разрешений и ра-

сужение затрат на выполнение требований регуляторов. Но при этом 27% участников опроса считают, что регулирование повышает конкуренцию, а 22% говорят о том, что это снижает издержки. В рейтинге легкости ведения бизнеса Doing Business, который 31 октя-

брю опубликовал Всемирный банк, Россия заняла 31-ю позицию, значительно улучшив свои показатели с 2011 года, когда она была на 124-м месте, но не достигнув 20-го места, как планировалось в майских указах президента.

Руководителям компаний предложили назвать три страны, где они планируют развивать бизнес в ближайшие три—пять лет. Чаще всего упоминались Белоруссия (13%), Казахстан (12%) и Гер-

мания (9%). Вступление в силу Таможенного кодекса ЕАЭС стимулирует российских предпринимателей открывать филиалы в Белоруссии и Казахстане и пользоваться беспощинным ввозом и другими бонусами, объясняет директор Центра конъюнктурных исследований ВШЭ Георгий Остапкович. Рост экспорта в Германию, в свою очередь, выше, чем в остальные европейские страны, и российский бизнес заинтересован в создании совместных предприятий, добавляет он.

Такие настроения связаны с тем, что Германия «выбивается из общей санкционной войны и спускает ввод новых ограничений на тормозах», отмечает Сергей Цухло.

Свыше половины (56%) компаний ждут, что смогут получить выгоду от различных соглашений о свободной торговле. 40% респондентов ожидают позитивного влияния китайской инициативы «Один пояс — один путь». 47% опрошенных считают благом для своего бизнеса ситуацию с американскими пошлинами на сталь и алюминий, а четверть (25%) опасаются их негативного воздействия. Сейчас спор о тарифах рассматривается в рамках Всемирной торговой организации. ▀

КОНТРОЛЬ Четыре вопроса о стоимости за перенастройку касс под новый НДС

Магазины оплатят чеки

→ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1

Подписка на обновления для клиентов «Эвотора» стоит 2 тыс. руб. и действует один год. Для оборудования «Эвотора», произведенного после 1 января 2019 года, эта функция будет предустановлена бесплатно.

В «Эвоторе» подтвердили подлинность письма: пакет платного обновления ПО компания разработала под новые требования закона. Плата за регулярные обновления была и раньше, утверждают в «Эвоторе», но до появления онлайн-касс владельцы кассовых аппаратов платили за обновления напрямую центру технического обслуживания кассовых аппаратов, а теперь могут загрузить обновления удаленно и оплатить через облачную платформу на кассе. Установить обновления потребуется только «на несколько десятков тысяч касс», уверяют в «Эвоторе»: почти 90% пользователей покупать обновления не придется, потому что они не изменяют ставку НДС 18%. В зависимости от количества терминалов «Эвотор» обещает предоставить клиентам «существенные» скидки.

Представитель еще одного производителя контрольно-кассовой техники (ККТ) — «Штрих-М» — направил своим клиентам письмо (копия есть у РБК), в котором указал на повышение НДС и введение нового формата фискальных документов. Для бесперебойной работы в полном соответствии с требованиями законодательства «Штрих-М» также предложил своим клиентам поменять программное обеспечение на кассах. Они могут приобрести лицензию на однократное обновление (стоимость — 800 руб.) или лицензию, которая позволит подписаться на весь 2019 год (900 руб.). Представитель «Штрих-М» подтвердил, что компания разослала клиентам подобное письмо, но отказался от дополнительных комментариев.

О необходимости доплатить за доработку ПО своим клиентам сообщил и «Атол», утверждает источник РБК на рынке. В пресс-службе «Атола» РБК сообщили, что действительно разработали сервис по обновлению внутреннего ПО контрольно-кассовой техники. Лицензия на разовое использование сервиса стоит от 600 до 1200 руб. в зависимости от типа устройства, а годовая лицензия на пакет обновлений от «Атол Сервис» — от 1 тыс. до 2 тыс. руб. Услуга по обновлению внутреннего ПО контрольно-кассовой техники всегда была платной, указывают в пресс-службе компании «Атол», — раньше для этого требовалось присутствие мастера сервисного центра на точке или доставка кассы в центр обслуживания.

По словам руководителя маркетинга производителя ККТ «Дримкас» Эдуарда Сайфуллина, с 1 января следующего года поми-

мо повышения НДС предпринимателей ждут другие серьезные изменения в законодательстве, которые накладывают новые требования на владельцев касс: введение нового формата фискальных данных 1.05 и выше, а также маркировки товаров. «Для соответствия каждому из этих требований пользователю каждый раз придется обновить кассовую программу», — отметил Сайфуллин. «Дримкас» предложил пользователям оформить подписку на все необходимые обновления на предстоящий год (2 тыс. руб., для оформления подписки нужно будет посетить сервисный центр).

2. Что думают о платном обновлении касс ретейлеры?

О том, что из-за перехода на 20-процентный НДС ряд поставщиков контрольно-кассовой техники переводят обновления прошивок для них на платную основу, знают и в Ассоциации компаний розничной торговли (АКОРТ). Раньше обновления были бесплатными, а теперь некоторые производители вводят плату от 600 до 2 тыс. руб. за каждую прошивку, уточнил представитель АКОРТ. Действия производителей

Кассовые аппараты в цифрах

2,3 млн

онлайн-касс используются в России на данный момент, к концу года их количество увеличится до 2,5–2,7 млн шт.

600–2000

руб. составляет плата за обновление ПО одной онлайн-кассы

До **5,4**

млрд руб. в общей сложности потребуется компаниям на обновление всего парка оборудования

Источники: «Платформа ОФД», «Первый ОФД»

лей касс «неэтичны», потому что изменения в законе вынуждают ретейлеров соглашаться платить за дополнительную услугу — для бизнеса это незапланированные издержки, возмущен представитель АКОРТ. Впрочем, есть и поставщики, которые не меняют свои коммерческие условия и выдают изменения прошивки в соответствии с требованиями законодательства бесплатно в рамках текущих договоров, добавляет он.

Предложения производителей контрольно-кассовых аппаратов ретейлерам отличаются, следует из ответов сетей. Одну из крупных розничных сетей производители касс уведомили в рабочем порядке, что они рассматривают взимание платы за обновление ПО, сообщил РБК ее представитель, не раскрыв деталей. На прошлой неделе уведомление о введении платы за обновление ПО от своего поставщика кассовых аппаратов («Атол») получил один из крупнейших ретейлеров Сибири — ГК «Командор» (сети «Командор», «Аллея», «Хороший»), уточнил ИТ-директор компании Павел Сергеев. Изначально «Атол» запросил за подписку на обновление для каждого устройства 2 тыс. руб. за год, но потом согласился сделать скидку, размер которой сейчас обсуждается. Более выгодное предложение поступило «Командору» от другого производителя: он предложил предоставлять обновления бесплатно при условии, что ретейлер будет покупать их фискальные регистраторы, добавляет Сергеев. Группа «М.Видео-Эльдорадо», которая работает с производителями ККТ «Атол», «Ярус» и «Штрих-М», пока получила уведомление о доступном обновлении в связи с НДС только от «Атола», и это обновление доступно бесплатно, говорит руководитель департамента по связям с общественностью группы «М.Видео-Эльдорадо» Валерия Андреева. Обновление ставки НДС — требование закона, поэтому такие доработки должны попадать в число бесплатных обновлений, считает она.

По словам представителя «МегаФона», в своей сети компания использует кассы «Атол», но пока никаких уведомлений она не получила. По словам представителя МТС, апгрейд касс будет необходим, но в какую сумму это может обойтись, он не уточнил. В «ВымпелКоме» сообщили, что производитель используемой компанией ККТ не уведомлял их о необходимости дополнительных выплат.

«Азбука Вкуса», которая работает с поставщиком кассового оборудования «Кристалл Сервис», пока подобных уведомлений не получала, уточнил ее представитель Андрей Голубков. По его словам, все изменения и обновления в системе входят в стоимость обслуживания.

В сетях «Ашан», «Лента», Metro C&S, «Дикси» на запрос не ответили.

Сбои в обновлениях ПО

В конце 2017 года в работе онлайн-касс произошел масштабный сбой. С проблемами столкнулись сразу несколько крупных ретейлеров, в том числе X5 Retail Group, «Магнит», «Магнолия», сеть бытовой техники и электроники DNS, а также АЗС практически всех крупных нефтяных компаний. Проблемы возникли с кассовым оборудованием «Штрих-М» и нескольких связанных с ним производителей: из-за сбоя кассы не могли отправлять данные в ФНС. Причиной сбоя стала ошибка из-за недочета в программном коде, пояснил тогда гендиректор «Эвотора» Андрей Романенко. Из-за декабрьского сбоя в работе онлайн-касс только «Магнит» понес убытки от потери продаж на 1 млрд руб.

3. Сколько производители онлайн-касс могут заработать на обновлении ПО?

Реформа контрольно-кассовой техники в России началась в июле 2016 года, когда президент Владимир Путин подписал поправки к 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов». По новым правилам, все традиционные кассовые аппараты должны быть заменены онлайн-кассами, которые упростят процесс передачи данных в Федеральную налоговую службу. Реформа проходит в несколько этапов. С 1 февраля 2017 года контрольно-кассовая техника должна отправлять чеки в электронном виде через оператора фискальных данных в ФНС.

Сейчас производители ККТ хотят использовать момент для перевода клиентов на подписку на обновления и другие услуги, отмечает источник РБК на рынке ККТ. По его словам, это стало следствием агрессивного подхода «Эвотора», когда он предоставил своим клиентам бесплатно все «кассовое ПО + кабинет + товаручет». «Клиенты, получая поддержку и используя ПО, ничего не платят — все в убытках», — поясняет собеседник РБК. С помощью введения платы за ПО «Эвотор» пытается покрыть убытки на доработку системы в связи с повышением налога, считает он.

Производители фискальных регистраторов, онлайн-касс и других контрольно-кассовых аппаратов постепенно добавляют в свой бизнес такой канал монетизации, как платные обновления, подтверждает еще один источник РБК на рынке. После того как производители обеспечили онлайн-кассами основную часть рынка, их доходы уменьшились, содержать большой штат разработчиков для бесплатной поддержки и обновлений стало невыгодно — отсюда и родилась идея платной подписки, поясняет он.

По данным оператора фискальных данных «Платформа ОФД» (входит в группу «Сбербанк», среди стратегических партнеров — «Атол» и «Эвотор»), сейчас в России порядка 2,3 млн онлайн-касс. Если исходить из того, что плата за обновление ПО составит от 600

до 2 тыс. руб., то производители онлайн-касс могут заработать на нем от 1,4 млрд до 4,6 млрд руб. По оценке директора по маркетингу «Первого ОФД» Егора Сергеевко, к концу года в стране будет 2,5–2,7 млн касс. Таким образом, обновление всего парка оборудования может стоить компаниям совокупно до 5,4 млрд руб.

4. Что грозит за старый НДС в чеке с 1 января 2019 года?

Указание старой ставки НДС в чеках грозит предпринимателям штрафом. Согласно п. 4 ст. 14.5 КоАП РФ, использование неверной ставки НДС можно классифицировать как «применение контрольно-кассовой техники, которая не соответствует установленным требованиям» — это нарушение карается предупреждением или административным штрафом: для должностных лиц — от 1,5 тыс. до 3 тыс. руб., для юридических лиц — от 5 тыс. до 10 тыс. руб., говорит директор по работе с ключевыми клиентами компании «Платформа ОФД» Руслан Иванов. Работа по устаревающему формату фискальных данных 1.0 — более серьезное нарушение, которое чревато остановкой отправки чеков в ФНС через оператора фискальных данных. Такой случай могут классифицировать по п. 2 ст. 14.5 КоАП РФ как «неприменение контрольно-кассовой техники»: по этой статье штраф для юридических лиц — не менее 30 тыс. руб., уточняет Иванов.

Операторы фискальных данных также обеспокоены ситуацией с обновлением ПО у компаний. «Мы как оператор фискальных данных видим свою задачу в информировании предпринимателей об этих изменениях», — отмечает Егор Сергеевко. — Знание требований закона и своевременные принятые меры могут обеспечить безболезненный переход на новую ставку налогообложения с 1 января».

В ФНС на вопрос РБК, предусмотрен ли переходный период по штрафам за старую ставку НДС в чеках с 1 января 2019 года, не ответили. Профильная ассоциация АКОРТ планирует обратиться в ФНС с просьбой о встрече, сообщил РБК глава ассоциации Сергей Беляков, не уточнив деталей. ■

ТОПЛИВО Как нефтяники выполняют соглашение с правительством

Бензиновый отлив

АЛИНА ФАДЕЕВА

Нефтяники начали выполнять подписанное с правительством соглашение и снижать оптовые цены на топливо. В следующем году, когда истечет действие договора, жесткое ручное регулирование может не понадобиться, считают эксперты.

«Без коврижек»

1 ноября нефтяные компании начали выполнять заключенное накануне соглашение с правительством и снижать цены на топливо. ЛУКОЙЛ «изменил цены реализации продукции мелким оптом в регионах своей ответственности», «Газпром нефть» с 1 ноября снизила мелкооптовые цены на бензин и дизтопливо в среднем до 15%, сообщили компании. На Санкт-Петербургской бирже оптовая цена на АИ-95 упала на

Взамен нефтяники «никаких коврижек» не получают, заявил вице-премьер Дмитрий Козак. Ранее он призвал нефтяные компании проявить альтруизм с учетом высокой девальвационной прибыли в добыче



Розничные цены на топливо компании будут держать до 31 декабря, потом они могут плавно повышаться — на уровень инфляции

4,5%, на АИ-92 — на 2,5%, дизельное топливо подешевело на 3%.

Нефтяники 31 октября подписали соглашение о стабилизации ситуации на топливном рынке. Они увеличат поставки нефтепродуктов на оптовый рынок минимум на 3% по сравнению с аналогичным периодом 2017 года, а также снизят цены в опте до уровня июня 2018 года. Это должно снизить напряженность в рознице, где вертикально интегрированные холдинги с собственной добычей держали низкие цены, а независимые АЗС испытывали трудности из-за высокой стоимости топлива на оптовом рынке. Теперь средняя маржа розничных сетей должна составить 2,7 тыс. на тонну бензина, заявил накануне министр энергетики Александр Новак. Если бы нефтяники отказались пойти на эти условия, правительство ввело бы заградительные пошлины на экспорт бензина и дизеля.

Ситуация для независимых АЗС станет лучше, но оценить последствия этой меры пока сложно: неясно, как она будет выполняться, кто будет это контролировать, заявил РБК президент Российского топливного союза Евгений Аркуша.

Соглашение будет действовать до 31 марта 2019 года. Розничные цены компании будут держать до 31 декабря, потом они могут плавно повышаться — на уровень инфляции.

Взамен нефтяники «никаких коврижек» не получают, заявил вице-премьер Дмитрий Козак. Ранее он призвал нефтяные компании проявить альтруизм с учетом высокой девальвационной прибыли в добыче. Компенсации или льготы для нефтяников на совещании у Козака действительно не обсуждались, сказали РБК два участника совещания.

Как сохранить рынок

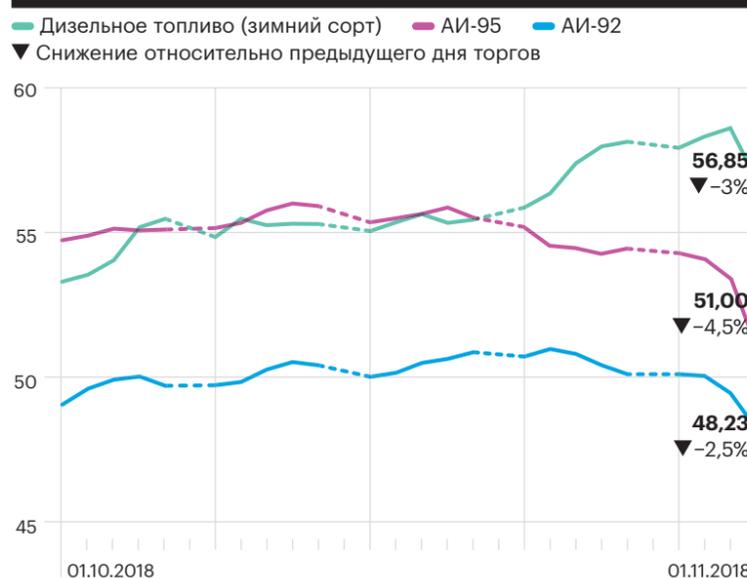
Дата окончания действия соглашений — 31 марта — была выбрана потому, что это срок подведения итогов зимнего периода на топливном рынке и формирования резервов, рассказал один из собеседников РБК. После 31 марта соглашения могут быть продлены, заявил вчера Козак.

Скачок цен на российском топливном рынке был спровоцирован ростом стоимости нефти, сопровождавшимся снижением курса рубля. Ранее подорожание нефти ав-

томатически приводило к укреплению рубля, и номинированная в рублях цена нефти для нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ) оставалась стабильной. Но реали-

зация государственного бюджетного правила ослабила эту зависимость. Нефть для российских НПЗ подорожала, и цены на бензин пошли вверх.

Оптовые цены на топливо в октябре, тыс. руб. за тонну



Источник: Санкт-Петербургская международная товарно-сырьевая биржа

В следующем году эксперты ждут ослабления давления на топливный рынок. «Цена на нефть может снизиться до \$60–65 за баррель из-за замедления темпов роста экономики в США, Европе и Китае. Курс рубля при этом может остаться вблизи текущих уровней 66 руб. за доллар при снижении санкционного давления и отсутствии неприятных сюрпризов», — говорит ведущий эксперт Центра развития НИУ ВШЭ Сергей Пухов.

Он отметил, что из-за бюджетного правила связь рубля с курсом нефти ослабла в два раза, но все же сохранилась. «Кроме того, государство обращается с курсом гибко: может приостановить действие бюджетного правила, может покупать валюту не на рынке, а у ЦБ», — заметил эксперт, напомнив, что в 2019 году планируется снижение платежей по внешнему долгу, что поддержит платежный баланс и курс рубля. «Таким образом, рублевая цена нефти и нефтепродуктов должна снизиться», — заключает он.

Главный эксперт ПФ «Капитал» Евгений Надоршин прогнозирует снижение цены на нефть до \$55 за баррель и ослабление курса рубля до 70–75 руб. за доллар. Нефтяные

МНЕНИЕ

Почему участникам ОПЕК+ придется больше считаться с США

Виктор Курилов,
старший эксперт Института
энергетики и финансов



ФОТО: ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

В условиях второй волны роста сланцевой добычи в США странам ОПЕК+, скорее всего, придется продлить ограничения на экспорт нефти до конца 2020 года.

Обсуждение ситуации на нефтяном рынке сейчас во многом строится вокруг текущей динамики цен на нефть и ожиданий на ноябрь—декабрь 2018 года. В это время на рынке может образоваться значительный дефицит из-за следующих факторов:

— падение добычи в Иране после вступления в силу санкций США;

— продолжение спада добычи в Венесуэле и нестабильность в ряде других стран-экспортеров;

— политика ОПЕК+ по ограничению роста добычи;

— ограничение на транспортировку и экспорт нефти в США.

Дополнительный вклад в рост цен на нефть могут внести новые санкции США против двух основных участников ОПЕК+ — России и Саудовской Аравии (из-за убийства журналиста Джамала Хашкаджи). В результате некоторые крупные банки и фонды ставят на рост Brent в четвертом квартале до \$85–90 за баррель.

Однако в более долгосрочной перспективе возрастает риск снижения цен на нефть из-за дисбаланса между добычей и потреблением в 2019–2020 годы. В середине августа руководитель отдела исследований сырьевых рынков Citigroup Эд Морс предупредил, что цена Brent может снизиться до \$45 к концу 2019 года. В конце сентября стало известно, что участники сделки ОПЕК+ всерьез рассматривают эту угрозу, поэтому проведут внеплановую встречу в ноябре в Абу-Даби. Основные риски для стран — экспортеров нефти — рост добычи сланцевой нефти в США и возможное замедление роста мировой экономики из-за эскалации международных торговых войн и санкций. Уже в декабре страны ОПЕК+ могут вернуться к сокращению добычи. Эти тревожные настроения подтвердил и российский министр энергетики Александр Новак. На совещании у премьер-министра Дмитрия Медведева он заявил, что «текущая ситуация с повышением цены до \$70–80 носит конъюнктурный характер» и «в долгосрочном тренде цена будет примерно \$50 за баррель».

Участникам ОПЕК+ опять предстоит решить, стоит ли поддерживать цены за счет ограничений на добычу и какими должны быть эти ограничения. В исследовании Института энергетики и финансов «Новая волна роста сланцевой добычи в США: сценарные прогнозы» мы попытались ответить на

этот вопрос. Для этого мы выделили ключевые факторы и построили прогнозы до 2020 года по динамике сланцевой добычи на основе собственной экономико-математической модели.

Новый бум сланцевой добычи

В 2018 году добыча сланцевой нефти в США — уже не темная лошадка, а достаточно изученная отрасль и важный фактор баланса на мировом рынке нефти. Но в прогнозах по сланцевой добыче в США периодически возникает большой разброс. Особенно ярко это проявилось в конце 2017-го, когда рынки попытались оценить, как сланцевая отрасль отреагирует на рост цен на нефть. Прогнозы варьировались в диапазоне от +0,5 до +1,5 млн барр. в сутки, при том что ежегодный прирост мирового спроса на сырую нефть оценивается на уровне 1,0 млн барр. в сутки.

Эта неопределенность — следствие множества сигналов, которые идут из отрасли по сей день. С одной стороны, в 2017–2018 годах на первый план вышли негативные факторы — проблемы с нехваткой инфраструктуры, необходимого оборудования и персонала в Техасе, одном из основных регионов сланцевой добычи. Инвесторы начали оказывать давление на менеджмент компаний, требуя контроля над издержками и отказа от внешних займов. С другой стороны, набрала силу вторая волна роста добычи сланцевой нефти. По предварительным оценкам, в сентябре 2018 года добыча выросла на 1,5 млн барр. в сутки по сравнению с сентябрем 2017-го. С ноября 2016 года компании увеличили запас пробуренных, но незаконченных рентабельных скважин на 3,3 тыс. штук. Возможно, за счет этого запаса производители смогут поддержать добычу даже в случае снижения цен. Операторы постепенно вводят в производственную фазу высокопроизводительные участки в бассейне Permian. Поэтому сейчас позитивные факторы перевешивают.

Основные международные организации (EIA, МЭА и ОПЕК) сейчас едины в своих прогнозах и ожидают прироста добычи на 2,2–2,3 млн барр. в сутки суммарно за 2018–2019 годы. По нашим прогнозам, при сохранении текущего уровня цены WTI (сценарий \$70 за баррель) добыча сланцевой нефти вырастет даже сильнее — на 2,5–2,8 млн барр. в сутки в 2018–2019 годы. И при этом ценовом сценарии стоит ожидать существенного роста добычи и в 2020 году: суммарно за 2018–2020 годы мы прогнозируем прирост добычи сланцевой нефти на

3,2–4,0 млн барр. в сутки. Рост добычи в США в одиночку будет покрывать прирост мирового спроса на сырую нефть в эти годы.

Особенно сильным может стать влияние США на мировой нефтяной рынок во второй половине 2019 года, после запуска в Техасе новых нефтепроводов к побережью Мексиканского залива и новых экспортных терминалов. Нехватка нефтепроводов — наиболее жесткое ограничение для отрасли. Однако хорошая конъюнктура привлекла инвесторов, и к 2020 году прогнозируется уже избыток транспортных мощностей на уровне 1,0 млн барр. в сутки, или 20% от ожидаемой добычи в бассейне.

Сценарии для ОПЕК+

Без действий ОПЕК+ по регулированию рынка падение цен на нефть может оказаться болезненным для стран-экспортеров. При сохранении текущих высоких цен в среднесрочной перспективе (в особенности после запуска новых нефтепроводов в США)

сонала и оборудования в сланцевой отрасли будут решаться медленнее, то можно ожидать баланса на рынке при цене WTI ближе к \$70 за баррель.

При замедлении мировой экономики и снижении темпов роста спроса на нефть вдвое ОПЕК+ сможет достичь баланса на рынке только при ценах еще на \$10 ниже. Тогда в случае сохранения текущих трендов в сланцевой отрасли балансирующий уровень цен будет лежать в интервале от \$50 до \$60 за баррель.

Наконец, при сценарии ценовой войны между экспортерами из ОПЕК+ и США добыча сланцевой нефти может оказаться достаточно устойчивой к падению цен. На снижение цены WTI до \$40 за баррель сланцевая отрасль сможет ответить ростом производительности скважин, как это было и в 2015 году. Строительство нефтепроводов, расширение парка буровых и мощностей по заканчиванию скважин увеличивает гибкость сланцевой отрасли. Производители получают дополнительные возможности снизить

«Основные риски для стран — экспортеров нефти — рост добычи сланцевой нефти в США и возможное замедление роста мировой экономики из-за эскалации международных торговых войн и санкций.

Уже в декабре страны ОПЕК+ могут вернуться к сокращению добычи»

на рынке неизбежно возникнет избыток. Столкнувшись с перепроизводством, все игроки будут пересматривать свои ориентиры по ценам, как это происходило в конце 2014 года. Как и тогда, цены на нефть могут упасть ниже текущего уровня безубыточности сланцевых производителей США, который с учетом полного цикла затрат оценивается на уровне \$55 за баррель.

По нашим прогнозам, при цене WTI в интервале от \$60 до \$70 за баррель у ОПЕК+ есть возможность сохранить баланс на рынке вплоть до 2020 года. При этом условии рост добычи нефти в США стабилизируется в пределах роста мирового спроса. Если преодоление узких мест продолжится в текущем режиме, то балансирующим станет уровень цен WTI \$60 за баррель. Если же проблемы с нехваткой инфраструктуры, пер-

издержки по всей цепочке подрядчиков в случае падения цен на нефть, как это было в 2015–2016 годы. Так что при таком сценарии цены довольно долго могут держаться на низком уровне.

В результате в условиях нового сланцевого бума и риска замедления экономического роста участникам ОПЕК+ стоит продолжать регулировать рынок нефти как минимум в 2019–2020 годы. Для оптимальной линии поведения нужно корректно оценивать замедление мирового спроса и тщательно следить за ситуацией в сланцевой отрасли. И точно не впадать в эйфорию, которая царит в стане ОПЕК+ до последнего времени.

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

котировки могут упасть на фоне торговой войны США и Китая, которая может обернуться падением спроса на нефть и нефтепродукты, констатирует эксперт.

Напряженность на российском топливном рынке спадает при соотношении нефти в \$60 за баррель и курса 61 руб. за доллар или укреплении рубля до 53 руб. за доллар при текущих ценах на нефть: в этом случае достигается паритет с нетбэкком (экспортная цена минус пошлина и транспорт), говорит директор Московского нефтегазового центра ЕУ Денис Борисов.

Теоретически ситуация должна стабилизироваться 1 января, когда нефтяники смогут получить субсидию из бюджета на сдерживание цен на топливо, оптимистичен аналитик Raiffeisenbank Андрей Полищук. «Субсидия компенсирует 60% недополученного экспортного дохода, но это поможет стабилизации цен на топливо», — объясняет он. Но в долгосрочной перспективе для сохранения рынка и обеспечения равной доходности экспорта и продаж на внутреннем рынке придется снизить акцизы и допустить рост цен на бензин быстрее инфляции, заключил он. ■

Розничная продажа продуктов в цифрах

13,34

трлн руб. — объем розничной торговли продуктами питания в России в 2017 году, по данным Росстата, 12,38 трлн он составил в 2016-м

До 29,4% увеличилась совокупная доля рынка десяти крупнейших продуктовых ритейлеров в 2017 году (в 2016-м она составляла 28%, в 2015-м — 24,5%)

9,5%

рынка в прошлом году пришлось на X5 Retail Group, 7,5% — на «Магнит» (это крупнейшие продуктовые ритейлеры)

1,1 трлн

руб. — выручка X5 Retail Group за январь—сентябрь 2018 года, по сравнению с аналогичным периодом 2017-го она увеличилась на 19%. 905 млрд руб. — выручка «Магнита», рост к аналогичному периоду прошлого года — 7,7%

519 руб.

тратил среднестатистический россиянин за один поход в магазин в сентябре 2018 года

13 685

магазинов насчитывала сеть X5 Retail Group на 30 сентября 2018 года,

17 442

— сеть «Магнита»

Источники: данные компаний, Fitch Ratings, РБК, РБК+, Росстат, «Ромир»

Fitch Ratings проанализировал тренды на российском рынке розничной торговли

Продуктовые сети идут в регионы

ОЛЬГА ДУБРАВИЦКАЯ

Дальнейшая консолидация игроков, битва за покупателя с помощью промоакций и лидерские амбиции «Магнита» станут, по версии Fitch Ratings, основными трендами для розничной торговли. Главный риск — слабая покупательская активность.

Российский сектор розничной торговли продуктами питания находится «на пути к зрелости», говорится в отчете Fitch Ratings о состоянии ритейла в России (есть в распоряжении РБК). Специализированные форматы по итогам 2017-го покрывали 70% рынка торговли продуктами против 33% в 2007-м. В стоимостном выражении продажи продовольственных товаров (с НДС) выросли с 4,9 трлн руб. в 2007 году до 14,4 трлн руб. в 2017 году. Таким образом, можно оценить, что продажи в современных форматах выросли с менее чем 2 трлн руб. до около 10 трлн руб. Но аналитики по-прежнему считают рынок сильно фрагментированным, с неравномерным географическим развитием, что дает компаниям возможности для роста и консолидации.

Какие еще главные тренды рынка розничной торговли назвали аналитики Fitch Ratings — в обзоре РБК.

Консолидация розничных сетей продолжится

Fitch Ratings ожидает, что три крупнейших розничных продавца продуктов — X5 Retail Group (на 30 сентября 2018-го под управлением находилось 13 685 магазинов), «Магнит» (17 442 магазина) и «Лента» (354 магазина) — будут продолжать расширяться как органически, так и за счет сделок M&A. Сейчас на топ-10 крупнейших ритейлеров приходится 29% рынка розничной торговли. Аналитики рейтингового агентства не ожидают слияний крупных игроков, поскольку из-за низких мультипликаторов в секторе розничной торговли владельцы не стремятся продавать свои доли. Ключевыми целями для

поглощения в Fitch Ratings видят региональные сети, которые испытывают сложности из-за сдержанных потребительских настроений и ужесточившейся конкуренции.

В регионах на продажу выставлено большое количество объектов, но интерес для покупки федеральным ритейлером представляют лишь единицы, говорит гендиректор «Infoline-Аналитики» Михаил Бурмистров. Спрос существует только на качественные объекты в удачных локациях: например, в прошлом году «Лента» купила 22 супермаркета сибирской сети «Холидей», напоминает эксперт. Так как в покупке недвижимости крупные компании сейчас не заинтересованы, им проще дождаться сворачивания бизнеса сетями,

которые не справляются с ужесточившейся конкуренцией, и перезаключить арендные договоры на освободившиеся торговые площади, считает он. По словам Бурмистрова, сегодня многие региональные ритейлеры испытывают сложности, сворачивают розничный бизнес и массово освобождают площади — из значимых можно вспомнить банкротство башкирской торговой сети «Матрица», пермской «Виват», тверской группы компаний «Ритм 2000» (торговые сети «Тележка», «Тверской купец» и «Вольный купец»), напоминает он. На M&A в регионах также сильно влияет антимонопольное законодательство, которое ограничивает долю рынка 25%, поэтому в некоторых регионах федеральные ритейлеры не могут приобрести потенциально качественные объекты, поскольку близки к этой границе. Например, интересным активом выглядит петербургский «Интерторг», но, скажем, X5 уже не может претендовать на его покупку в этом регионе, отмечает Бурмистров. Близость к максимально допустимой доле рынка разнится для крупных ритейлеров от региона к региону, что не дает им конкурировать между собой за покупку объектов, а отсутствие конкурентной борьбы не позволяет получить интересную сумму сделки, заключил он.

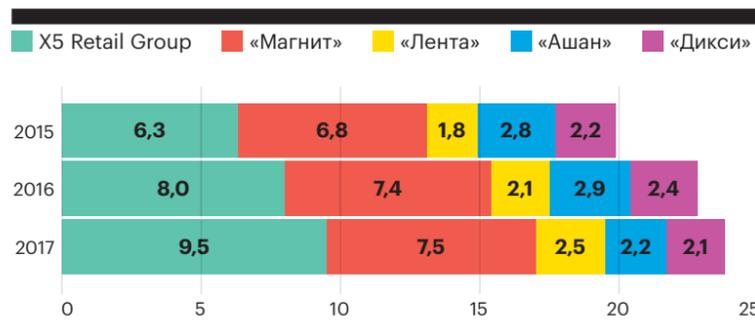
В 2016–2018 годах, по данным Fitch Ratings, самым активным

консолидатором на рынке была X5 Retail Group — в 2017 году ритейлер приобрел сеть «Монетка», 32 супермаркета «О'кей», а также 50 супермаркетов и магазинов «у дома» «Седьмого континента», когда владелец сети принял решение выйти из розничного бизнеса. В 2018 году компания поглотила 99 магазинов формата «у дома» сети «Полушка». На втором месте по активности в M&A оказалась «Лента», которой в 2017 году достались 11 гипермаркетов финского Kesko, 22 супермаркета сибирской сети «Холидей» и 15 гипермаркетов «Седьмого континента».

«Магнит» подогреет конкуренцию

Сопоставимые продажи и EBITDA розничной сети «Магнит» снижаются с тех пор, как компания уступила лидерство X5 Retail Group в 2017 году. Но недавно одобренная стратегия ритейлера направлена на восстановление операционных показателей и возвращение лидерских позиций на рынке. Амбициозная, по версии аналитиков, стратегия роста «Магнита» «может подпитать и без того сильную конкуренцию на российском рынке розничной торговли продуктами питания». В Fitch Ratings отмечают, что «это не произойдет незамедлительно, поскольку на изменения потребуются время». По мнению Fitch

Доля рынка пяти крупнейших продуктовых ритейлеров в России, %



Источник: Fitch Ratings

Ratings, «у «Магнита» достаточно ресурсов для выполнения своих целей по обороту, поскольку компания остается умеренно закредитованной и у нее хороший доступ к внешнему финансированию».

Новую стратегию «Магнит» представил в конце сентября, она была разработана после того, как в первом полугодии у компании сменились владельцы — основатель и основной владелец ретейлера Сергей Галицкий продал 29,1% акций группе ВТБ, которая впоследствии перепродала около 12% инвесткомпания Marathon Group. В новой стратегии ретейлера поставлена цель нарастить долю рынка с 9 до 15% к 2023 году, построить «единую многоканальную экосистему», создать для клиента «эмоциональный опыт» при посещении магазинов, отказаться от формата гипермаркетов.

За девять месяцев 2018 года чистая прибыль «Магнита» сократилась на 8,3%, до 25,38 млрд руб., а выручка выросла на 7,7%, до 905,37 млрд руб. В третьем квартале 2018 года «Магнит» отчитался о росте чистой прибыли впервые за восемь финансовых кварталов, она увеличилась на 10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — до 7,6 млрд руб. Рост показателя объясняется снижением расходов на уплату процентов из-за более низких ставок для привлечения кредитов. Сопоставимые продажи за третий квар-

тал сократились всего на 2% по сравнению с аналогичным кварталом 2017 года, тогда как еще во втором квартале снижение было на уровне 5,2%. В своем отчете за период компания назвала улучшение показателя сопоставимых продаж главным индикатором положительной динамики трансформации.

В приоритете промоакции и скидки

Промоакции и скидки останутся приоритетными для ретейлеров из-за слабого восстановления потребительских расходов. Как результат, продолжится давление на уровень сопоставимых продаж компаний в 2018–2019 годах.

С 2014 года средний чек в реальном выражении сократился на 25%, что подтверждается ростом доли промоакций в общем объеме продаж и тем, что некоторые виды товаров продаются исключительно за счет промоакций, напоминает эксперт практики потребительского рынка и розничной торговли Oliver Wyman Евгений Рагузин. Покупатели в поисках выгодных цен готовы тратить на поиски магазина больше времени и при выборе места совершения покупок ориентируются в первую очередь на его ценовую привлекательность, отмечает он в своей аналитической

записке. Исследование консалтинговой компании показало, что для 72% потребителей наиболее важным фактором является цена, для 67% — качество товаров и для 47% — ассортимент. В 2018 году все крупные игроки розничного рынка стали развивать ценностное предложение, иногда в ущерб ассортименту, отмечает Рагузин.

В Fitch не ожидают, что компании будут участвовать в ценовых войнах, потому что в течение последних двух лет рентабельность сокращалась и сейчас в интересах ретейлеров ее сохранить.

По мере того как экономическая ситуация улучшалась в 2018 году, ретейлеры указывали на признаки оживления потребителей в первом полугодии. Но в Fitch Ratings эту тенденцию считают хрупкой, а существенное улучшение настроений потребителей — маловероятным. Сегодня покупателя стимулируют скидки и акции, так как восстановление реальных располагаемых доходов в России не происходит — после трех лет сокращения они начали расти в феврале 2018 года, но снова упали в августе. Дополнительного давления на потребление стоит ожидать в связи с увеличением НДС с 18 до 20% с 2019 года и обесценением рубля, что ведет к удорожанию импортной продукции. Восстановление потребительских расходов может быть отложено, и давление на ре-

тейл в ближайшие 12 месяцев может продолжиться.

Конкуренцию в сегменте торговли продуктами питания обостряют специализированные розничные магазины, такие как «Красное и белое» и «ВкусВилл», говорит Рагузин. Таким магазинам удастся составить конкуренцию федеральным ретейлерам с точки зрения ассортимента и це-

на специализированные магазины приходится 40% продаж алкоголя, 27% безалкогольных напитков, 19% молока и молочных продуктов, 15% фруктов и овощей.

Кризис также повлиял на потребительское поведение в количестве походов в магазин: клиенты стали чаще совершать покупки, но с меньшим чеком. Но такой подход, по версии Fitch Ratings, выравнивал различия в потребительских привычках между российскими и западноевропейскими потребителями.

В Fitch ожидают, что рентабельность розничной торговли продовольствия будет снижаться по мере созревания рынка из-за растущей конкуренции. По мере взросления рынок фокусируется на эффективности, чтобы компенсировать давление на маржу. Сокращение затрат, более тесное сотрудничество с поставщиками, своевременные поставки и инвестиции в ИТ будут определять конкурентоспособность ретейлеров в течение следующих пяти лет. Несмотря на снижение рентабельности, ожидается, что российские продовольственные ретейлеры увеличат операционные денежные потоки в 2018–2021 годах. Однако, по версии Fitch Ratings, они не станут позитивными, так как после капиталовложений, вероятно, будут направлены на дивиденды. ■

Кризис повлиял на потребительское поведение в количестве походов в магазин: клиенты стали чаще совершать покупки, но с меньшим чеком

новой политики, в своей категории им зачастую удастся потягаться с ассортиментом гипермаркетов, а благодаря большей промоактивности предлагать ассортимент в низшей и средней ценовых категориях. В компании предполагают, что магазины специализированной торговли продолжат отнимать долю у федеральных продовольственных розничных сетей. По данным Oliver Wyman, сегодня

Совместный проект



Деловое СМИ №1*



БКС брокер

Брокер №1**

Реклама

Выпускайте деньги из банка

Инвестиции стали проще.

Пробуйте с РБК и БКС

quote.rbc.ru

Брокерские и иные финансовые услуги оказывает ООО «Компания БКС». Лицензия № 154-04434-100000 на осуществление брокерской деятельности, выдана ФСФР России 10.01.2001. Без ограничения срока действия. *Экспертная оценка, основанная на данных Mediascope, MIndex-Россия, 2 полугодие 2017

**ООО «Компания БКС» номер 1 в рейтинге ПАО Московская Биржа по количеству зарегистрированных клиентов по данным на февраль 2018 года.

Как экономист и юрист занялись производством журнальных столиков из деталей старых самолетов

Мебель от винта

КРИСТИНА РУДИЧ

Александр Очков и Руслан Буланов дают вторую жизнь авиационному лому, превращая его в журнальные столики и настенные часы. Всего за четыре месяца партнерам удалось вывести компанию Ru-Sky на прибыль.

Основатели компании Ru-Sky придумали свой бизнес благодаря любви к самолетам. Дед 35-летнего москвича Александра Очкова, Герой Советского Союза Александр Медведев, осенью 1941-го бомбил наступающих на Москву немцев с пикирующего бомбардировщика Пе-2. Отец 34-летнего волгоградца Руслана Буланова, инженер, всю жизнь проработал в авиационной индустрии. Несмотря на то что у обоих друзей было непрофильное образование, экономическое и юридическое, авиация не обошла их стороной: минувшим летом они открыли производство, которое перерабатывает детали отлетавших свое самолетов в красивую мебель и арт-объекты. Выручка Ru-Sky за октябрь достигла 650 тыс. руб., операционная прибыль — 160 тыс. руб.

Полеты во сне и наяву

Выпускник НИУ ВШЭ Александр Очков успел поработать в крупной бизнесе: несколько лет трудился в лондонской консалтинговой компании, а вернувшись в 2006 году в Москву, десять лет занимался в General Motors развитием дилерских сетей. Получив в 2016 году степень MBA в московской школе управления «Сколково», он решил покинуть компанию и сосредоточиться на собственных проектах, в частности на развитии рекрутингового агентства Atsearch, партнером которого является. Решая правовые вопросы, связанные с работой агентства, Александр часто обращался к юристу Руслану Буланову. «Я увидел, что Руслан — человек, с которым можно вести любые дела, исключительно порядочный и открытый», — вспоминает он. Сдружившись, предприниматели приняли решение обсудить идеи совместного бизнеса.

У них оказалась одна общая любовь — самолеты. Будущие партнеры искали связанную с авиацией нишу, которая не требовала бы больших вложений, и натолкнулись на пример калифорнийской компании MotoArt, производящей мебель из деталей отлетавших свое самолетов и вертолетов. «Предприятие работает на рынке Северной Америки уже 18 лет.оборот — \$70 млн в год, десятки сотрудников», — рассказывает Очков. Предприниматели загорелись идеей открыть компанию, которая занималась бы тем же самым в России. «У нас в стране есть частные мастера, которые делают еди-



ФОТО: Федор Борисов/Transport Photo Images

В США существует немало авиационных кладбищ, посетители которых могут свободно приобрести заинтересовавшую деталь. В России же отслужившие самолеты либо сдают в металлолом, либо используют в роли доноров деталей



Александр Очков

ничные предметы на заказ, но массового производства такой мебели нет. Мы решили стать первопроходцами», — говорит Александр.

Новоиспеченные партнеры зарегистрировали компанию, набрали первых сотрудников и вместе с технологом стали искать в Москве производственное помещение. Обязательным условием было наличие в шаговой доступности производств, которым компания могла бы заказывать необходимые детали из других материалов — деревянные, стеклянные и тому подобные.

Идеальным местом оказался военный завод на улице Верейской в ЗАО. На его территории расположены сотни предприятий, в основ-

ном частных, которые занимаются деревообработкой, металлообработкой, покраской, сваркой, литьем. За 100 тыс. руб. в месяц партнеры сняли 100 кв. м площади — цех и два маленьких склада, чтобы хранить там небольшой запас деталей. Еще 700 тыс. руб. они потратили на оборудование — ручные станки и вакуумную установку, необходимую для работы с карбоновыми и стекловолоконными формами.

Другой цех, в Волгограде, друзья получили совершенно бесплатно: местный предприниматель передал Буланову во временное пользование свое помещение площадью 1 тыс. кв. м в благодарность за оказанную ему юридическую помощь. Здесь партнеры решили хранить основной запас деталей самолетов, которые рассчитывали получать с местного аэродрома. Для работы, не связанной с производством, они сняли часть офиса на территории школы управления «Сколково» за 15 тыс. руб. в месяц.

Кладбищенские истории

Решив эти организационные проблемы, бизнесмены стали налаживать каналы закупки авиационных деталей. Тут-то они поняли, что упустили важную проблему.

В США существует немало авиационных кладбищ, посетители которых могут свободно приобрести заинтересовавшую деталь: работники кладбища отрежут ее, упакуют и доставят. У нас в стране отслужившие самолеты и вертолеты либо остаются на аэродромах, либо поступают на авиаремонтные заводы. Первые продают аппараты частным утилизирующим предприятиям, и те режут их на части и сдают в пункты приема металла. Вторые используют списанные самолеты в роли доноров деталей для работающей авиации или разбирают на комплектующие, которые хранят на продажу.

Чужие небеса

В мире есть несколько компаний, занятых в том же бизнесе, что Ru-Sky и ее американский собрат MotoArt. Большинство работают в формате частных мастерских, которые тратят на изготовление каждого предмета несколько месяцев, но затем продают изделие в три-четыре раза дороже, чем стоила купленная деталь. Например, британское дизайн-бюро Fallen Furniture в 2016 году продало за £19 тыс. кресло, сделанное из купленного его владельцами за £5 тыс. обтекателя Boeing 737. Коллекции кресел, столиков и шкафов, сделанных из деталей самолетов, выпускают и дизайн-бюро, занимающиеся в основном обычной мебелью, например австралийская Cocolea Furniture.

Сначала партнеры обратились к владельцам компаний, занимающихся утилизацией деталей, чтобы приобрести у них крупные партии частей аппаратов. Однако цены оказались в два-три раза выше тех, по которым сдают авиационный лом пунктам приема металла: «Они видели, что нам эти детали нужнее, чем переработке, и намеренно подняли цену», — комментирует Очков.

В итоге основателям Ru-Sky удалось обнаружить в России несколько свалок, куда училища, аэродромы и авиаремонтные заводы свозили пусть не целые остовы, как за рубежом, но хотя бы отдель-

ской мастерской Sky Industries, который пытался наладить производство мебели из деталей самолетов еще в 2013 году. По словам Очкова, два года спустя основатель Sky Industries утратил интерес к этой идее и ушел работать в госкомпанию, а бизнес перевел в спящий режим: мастерская продолжала выпускать одно-два изделия в год под заказ. Владелец просил за свой бизнес 2,5 млн руб., но, как подсчитали партнеры, складские запасы мастерской стоили не более 450 тыс. руб. В остальную сумму владелец оценивал разработанные им технологии производства и небольшую клиентскую базу. От предложения основателя Ru-Sky отказались.

Проба крыльев

Производство друзья запустили в конце июня. Работа с первой партией частей самолета-донора оказалась одним большим экспериментом: Очков и Буланов изучали их, пытались придумать, в каком исполнении они хорошо бы смотрелись. Дизайнер делал эскизы, которые потом визуализировал в 3D-программе. Если результат удовлетворял, вещь отдавали в работу технологом. В итоге определили первые два предмета — партнеры решили выпустить партию журнальных столиков и настенных часов.

С технической стороной производства предпринимателям пришлось познакомиться вплотную. «В идеале мы хотели иметь ровную, чистую и абсолютно отполированную поверхность, которая бы давала зеркальный блеск», — рассказывает Буланов. Однако исходный материал был далек от совершенства: детали фюзеляжа приходили искореженные, помятые, загрязненные, окрашенные и покрытые разными технологическими составами.

Партнерам пришлось забрывать несколько способов обработки, которые, как выяснилось, приводили к окислению металла, из-за чего он терял блеск. Шлифовка и полировка каждой авиационной детали занимала 70% времени от общего объема работы. Особой проблемой стал герметик, заполнявший швы фюзеляжа, — настолько прочно прилип к металлу, что никто не знал, как его вывести. В итоге технологи решили запечь заготовки при температуре 400 градусов по Цельсию. «Герметик ушел, но в итоге чуть полцеха не отравили, настолько ядовитой оказалась смесь», — вспоминает Александр.

Человека, который обладал бы навыками работы с дюралюминием, партнеры искали даже в автомобильных тюнинг-ателье. Найти профильного специалиста не удалось, поэтому взяли того, кто лишь приблизительно разбирался в технологиях работы с этим сплавом. Однако с его помощью партнеры все-таки сумели разработать состав, который оберегал дюралюминий от окисления и сохранял зеркальный блеск.

QR-история

Итогом стала лимитированная серия часов — 12 предметов, а также несколько журнальных столиков.

Взгляд со стороны

«Чтобы стать успешным, такой бизнес должен быть высокомаржинальным»

Александр Шестаков,
генеральный директор
Первой мебельной фабрики

«Производство мебели из деталей самолетов — это экзотическое направление, и успех компании напрямую зависит от правильно выбранной маркетинговой стратегии. Это направление по определению не может стать массовым — это, скорее всего, штучные продажи, которые

подходят только к определенным дизайнерским решениям. Чтобы стать успешным, такой бизнес должен быть высокомаржинальным, так как основные затраты пойдут на организацию продаж и рекламу. Создателям компании следует учесть, что открыть новое производство мебели — сложная задача: порог входа на этот рынок очень высокий. К примеру, наша фабрика только на модернизацию производства — закупку новейшего высокоточного оборудования — потратила €50 млн. Не-

большие производства не могут позволить себе таких трат».

«Изделия Ru-Sky, скорее всего, будут востребованными»

Антон Нестеров,
заместитель директора
Объединенного музея
гражданской авиации
(Санкт-Петербург)

«К сожалению, непригодные в полетах самолеты и их детали просто складываются на заводах, в училищах гражданской авиации. Применение им сложно найти, поэтому

в этой области необходимы смелые решения. Мебель и часы — хорошая идея. Решение сохранить прошлое самолета с помощью QR-кодов создает дополнительную ценность их продукции. В последнее время возросло внимание к историческим предметам, люди интересуются объектами, имеющими эпохальную значимость. Разработчики могут поймать эту волну, поэтому изделия Ru-Sky, скорее всего, будут востребованными».

Корпус часов и столешницы были сделаны из цельных кусков фюзеляжа, но все остальное предпринимателям приходилось заказывать на стороне. Например, чтобы приобрести стекло, покрывающее столешницу, пришлось тратить до 7 тыс. руб. за штуку. Правда, и стоит продукция Ru-Sky дорого: часы Rich — 115–149 тыс. руб., журнальный столик Montreal — 249 тыс. руб.

Энтузиастам не хотелось, чтобы металл, когда-то паривший высоко в небесах, окончательно утратил связь со своим высоким предназначением. Им хотелось сохранить историю бортов, части которых они использовали при создании арт-объектов. В итоге Очков и Буланов решили наносить на каждую изготовленную модель QR-код: отсканировав его через камеру мобильного телефона, покупатель сможет прочесть рассказ о воздушном судне, чьи «органы» были использованы для его часов или столика.

Среди самолетов, чьи детали использовала Ru-Sky, был, например, канадский Bombardier CRJ, совершивший свой первый полет в 1996 году. На протяжении многих лет он перевозил пассажиров Lufthansa CityLine, а в 2010-м пополнил авиапарк российской Utair. Самолет мог бы еще летать, но владельцы компании решили отказаться от моделей класса CRJ. В нынешнем году аппарат порезали на металлолом. Ru-Sky достались две части фюзеляжа. Другой — ветеран Ан-26, изначально военно-транспортный, впоследствии пассажирский. С 1979 по 1997 год он был приписан к тюменскому аэродрому, потом служил по всей стране, а в апреле упокоился на аэродроме в Красноярске.

Взлетит или нет?

Друзья сознательно не вкладываются в масштабную рекламу: по словам Буланова, предприятие пока находится на стадии исследования. «Мы осторожно подходим к принятию решений», — говорит предприниматель. — Стремимся не делать крупных трат, чтобы потом не разочароваться, что пошли в неправильном направлении». Целевую аудиторию партнеры делят на несколько сегментов.

Прежде всего это обеспеченные люди, чаще мужчины, которые любят дорогую эксклюзивную мебель и предметы декора. Другие клиенты — корпорации, заказывающие дизайнерские решения для офисных интерьеров. Наконец, это те, кто ищет дорогой подарок.

Привлекать клиентов партнеры собираются через три основных канала, которые условно называют «авиационный, мебельный и дизайнерский». Продукция Ru-Sky, по мнению основателей проекта, может понравиться людям из авиационной индустрии, тем, кто ищет необычную мебель, а также всем любителям оригинальных вещей. В основном клиенты узнают о компании благодаря выставкам, публикациям в

журналах, посвященных дизайну, а также через соцсети.

В сентябре Очков и Буланов приняли участие в международной выставке деловой авиации Russian Business Aviation Exhibition, которая прошла во Внуково-3. За три дня к стенду Ru-Sky подошли более 800 человек, среди которых были и иностранцы. По словам Очкова, CEO одной из немецких бизнес-авиакомпаний купил выставочный экземпляр часов, чтобы подарить на юбилей другу из Гамбурга. Позже партнеры участвовали в брендинговом мероприятии авиаперевозчиков предприятия Dream Aero и авиакомпания «Россия». Кроме того, за 100 тыс. руб. они зарезервировали площадку на мебельной выставке, которая пройдет на территории «Экспонцентра» в ноябре.

Благодаря продвижению на выставках и в интернете партнерам удалось реализовать первую партию товара: за четыре с небольшим месяца работы они продали 12 настенных часов, четыре журнальных столика, несколько пробных сувенирных изделий. Примерно половина покупателей — частные лица, другая половина — компании.

Чтобы привлечь иностранную аудиторию, предприниматели начали предлагать товар на сайтах Etsy, eBay, Amazon. Новую партию изделий компания хранит на складе. При этом на сайте предлагается гораздо больше моделей предметов — выбранный Ru-Sky может сделать на заказ. Производство требует времени: каждую авиационную деталь специалисты компании обрабатывают в среднем от 30 дней.

В октябре выручка проекта Ru-Sky достигла 650 тыс. руб., чистая прибыль — 160 тыс. руб. Средний чек у компании ожидаемо высокий — 130 тыс. руб. Четыре месяца существования проекта и два с лишним года подготовки к нему сейчас кажутся основателям целой вечностью. «Мы на той стадии, когда можно ностальгически оглянуться назад и осознать, насколько наивными были, — говорит Александр Очков. — Компания будет трансформироваться, расти, ее костяк — крепнуть. И только потом мы поймем, что, оказывается, стоило делать по-другому».



Руслан Буланов

ные детали, которые по каким-то причинам не удалось реализовать. Такие площадки Очков и Буланов нашли в Московской области, Ростове, Ульяновске и Иркутске. Предприниматели лично приезжали на свалки, выбирали необходимые части и оформляли доставку на основной склад в Волгограде. Первая партия 4,5 тыс. кг металла обошлась им в 400 тыс. руб. Никаких сертификатов для оформления покупок не требовалось, так как по документам отдельные элементы шли как лом.

Узнав о планах предпринимателей открыть массовое производство мебели из авиалома, к ним обратился владелец москов-

Ru-Sky в цифрах

4

млн руб. — инвестиции
в производство

7

сотрудников в компании

130

тыс. руб. —
средний розничный чек

650

тыс. руб. — выручка за октябрь

160

тыс. руб. —
прибыль за тот же период

Источник: данные компании

Умный город — безопасный город



Мнение эксперта



Сергей Саминский
МТПП

Гильдия НСБ Московской торгово-промышленной палаты сегодня объединяет самые крупные организации столицы в сфере безопасности. Так например, наша Ассоциация «Школа безопасности» сегодня охраняет все образовательные учреждения города. Каждый день мы выставляем 5418 постов.

Надо, конечно, отдать должное Департаменту образования города Москвы, кото-

рый не только держит руку «на пульсе», но и активно взаимодействует с экспертным сообществом в вопросах обеспечения безопасности. В частности, во многом благодаря нашей совместной работе, в школах будет внедряться совершенно новая технология — система распознавания лиц, которая позволит устанавливать личность человека еще в момент его подхода к зданию и определять есть ли у него доступ на объект.

Однако, конечно, мы не можем отрицать того, что в будущем и количество угроз будет расти, и будут изменяться их формы. Поэтому уже сейчас нам надо сосредоточиться на совершенствовании профессиональных стандартов и технического оснащения постов, чтобы быть готовыми противостоять этим угрозам.

2018 год. Реклама. 18+



Официальный партнер



ЗВЕЗДЫ АРБАТА
PRIVATE APARTMENTS

Партнер

III Ежегодная конференция

Итоги года с РБК. Рынок недвижимости 2018

5 декабря,
Four Seasons



Программа: Дарья Иванникова — d.ivannikova@rbc.ru, +7 903 121 23 11
Участие: Инна Галлер — igaller@rbc.ru, +7 964 772 34 84
Партнерство: Анна Герасимова — agerasimova@rbc.ru, +7 926 014 49 94

*Фор Сизонс, Прайвет Апартаментс

2018 год. Реклама. 18+