

ПОТРЕБНОСТИ**Почему упала прибыль крупнейшего X5 Retail Group**

с. 12 →

ФИНАНСЫ

«Домашние деньги» объявили технический дефолт, ссылаясь на спекулянтов

с. 8 →

САНКЦИИ

UC Rusal приостановила часть социальных программ в регионах

с. 11 →

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ
ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА
27 апреля 2018
Пятница
№ 76 (2800)**Борис Макаренко,**
председатель правления
Центра политических
технологийЧто не так
с целеполаганием
российской власти

МНЕНИЕ, с. 3 →

ФОТО: Артем Коротаев/ТАСС

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИКА ЛЮДИ БИЗНЕС ДЕНЬГИ

www.rbc.ru

Индекс РТС
Московская биржа, 26.04.20181146,85 ↑
пунктаЦена нефти BRENT
Bloomberg, 26.04.2018, 20.00 мск\$74,57 ↑
за баррельМеждународные резервы
России ЦБ, 20.04.2018\$463,8 ↑
млрдКурсы
валют ЦБ
27.04.2018\$1= ↑
₽62,60€1= ↑
₽76,18**ПЕРСПЕКТИВЫ** Минтранс предложил новую программу развития аэропортов на Дальнем Востоке

100 миллиардов заходят на второй круг



На реконструкцию и строительство региональных аэропортов Дальнего Востока подпрограммой «Гражданской авиации» предусмотрено 37,5 млрд руб., замглавы Минтранса предлагает увеличить эти затраты минимум в 3,7 раза. На фото: международный аэропорт Петропавловск-Камчатский Елизово

ВАСИЛИЙ МАРИНИН,
ВАЛЕРИЯ КОМАРОВА**Минтранс готовит новую программу по строительству и реконструкции 61 регионального аэропорта на Дальнем Востоке стоимостью более 100 млрд руб. Это втрое больше, чем заложено в ФЦП «Развитие транспортной системы России».**

О подготовке программы по реконструкции и строительству 61 ре-

гионального аэропорта на Дальнем Востоке РБК рассказал замминистра транспорта Александр Юрчик, курирующий авиацию с декабря 2017 года. По его словам, речь идет о сумме «больше» 100 млрд руб. бюджетных средств на шесть лет, но точный объем финансирования этой программы еще обсуждается. «Строительство инфраструктуры будет полностью за государственный счет», а возведение терминалов — с участием бизнеса, объясняет Юрчик. «Сейчас мы готовим комплексную

программу, которая позволит развивать большое количество местных и региональных аэропортов, давая возможность развиваться местным и региональным линиям», — сказал он.

По словам чиновника, это будет одной из основных задач министерства на ближайшие годы. «Нам надо развивать аэродромную сеть, строить современные полосы, ремонтировать находящиеся в проблемной зоне аэродромы: в маленьких городах, в маленьких поселках, на Дальнем Во-

стоке, в Сибири, в Забайкалье», — отметил он.

Сотрудник пресс-службы Минфина сказал РБК, что там пока не получали программу Минтранса в виде отдельного документа. «Дополнительная потребность» министерства в госсредствах будет направлена на рассмотрение в правкомиссию по бюджетным проектам при формировании федерального бюджета на 2019–2021 годы для принятия решения о выделении денег, добавил он.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 10 →

ИНТЕРВЬЮ**«Это движение против коррупции и неэффективного правления»**

ЕЛИЗАВЕТА АНТОНОВА

Лидер армянской оппозиции Никол Пашинян рассказал РБК, как он собирается избежать новых столкновений на улицах Еревана, зачем он встречался с послом России и выйдет ли Армения из ОДКБ в результате нынешней «бархатной революции».

1 мая парламент Армении рассмотрит вопрос об утверждении премьер-министра, сообщил в четверг его спикер Ара Баблоян. После того как протестующие во главе с лидером фракции «Елк» Николом Пашиняном добились исполнения своего первого требования — ухода с поста премьер-министра бывшего президента Сержа Саргсяна, оппозиция стала настаивать на том, что именно Пашинян должен занять пост главы правительства.

Вступить в переговоры с Республиканской партией и исполняющим обязанности премьера Кареном Карапетяном Пашинян отказался.

При этом Республиканская партия, лидером которой все еще остается Саргсян, имеет большинство в парламенте. У нее даже после выхода из правящей коалиции националистической «Дашнакцутюн» более половины мандатов (58 из 105), чего при дисциплинированном голосовании достаточно для избрания премьером представителя фракции.

«Елк» уже выдвинула кандидатом в премьеры Пашиняна, в ней девять депутатов. О поддержке протестующих говорит фракция «Дашнакцутюн» (семь депутатов), и «Прозцветающая Армения», входящая в блок «Царукян» (31 депутат).

ОКОНЧАНИЕ НА С. 6 →



ПОДПИСКА: (495) 363 1101

ежедневная
деловая
газета

16+

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

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК
Соруководители редакции РБК:
Игорь Тросников, Елизавета Голикова
Главный редактор rbc.ru
и ИА РосБизнесКонсалтинг:
вакансия
Главный редактор журнала РБК:
Валерий Игуменов
Первые заместители главного редактора:
Кирилл Вишнепольский, Петр Канаев
Заместители главного редактора:
Вячеслав Козлов, Дмитрий Ловягин,
Ирина Парфентьева, Анна Пустякова
Руководитель фотослужбы:
Игорь Бурмакин

РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ
Медиа и телеком: **Анна Балашова**
Банки и финансы: **вакансия**
Свой бизнес: **Николай Гришин**
Индустрия и энергоресурсы:
Тимофей Дзядко
Политика и общество: **Кирилл Сироткин**
Мнения: **Андрей Литвинов**
Спецпроекты: **Денис Пузырев**
Потребительский рынок: **Сергей Соболев**
Экономика: **Иван Ткачев**
Международная политика:
Полина Химшиашвили

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 № 0813
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.

СЛЕДСТВИЕ Глава МЧС отчитался об итогах общероссийской проверки торговых центров

На «кемеровской» схеме попался каждый третий



По словам главы МЧС Владимира Пучкова (на фото в центре), после трагедии в «Зимней вишне» сотрудники ведомства начали реализовывать программу «12 шагов», направленную на минимизацию рисков, связанных с пожарами и другими техногенными катастрофами

ДМИТРИЙ СЕРКОВ,
АННА МОГИЛЕВСКАЯ

Глава МЧС Владимир Пучков рассказал о результатах проверки объектов массового посещения, начатой после трагедии в Кемерово. Каждый третий из них выдает себя за малый бизнес, чтобы уйти от налогов и инспекций, утверждает министр.

Каждое третье предприятие

Глава МЧС Владимир Пучков рассказал об итогах проверки мест массового скопления людей, проведенной после трагедии в кемеровском торгово-развлекательном комплексе «Зимняя вишня», где более 60 человек погибли при пожаре.

Отвечая на вопрос журналистов о количестве объектов массового скопления людей, выдающих себя, как и «Зимняя вишня», за малый бизнес и таким образом не подпадающих под проверки, Пучков сказал, что в том или ином виде эта проблема актуальна для каждого третьего проверенного предприятия в стране.

МЧС проверило уже половину объектов, сообщил министр. «Везде были типовые нарушения, экспертизу проектов осуществляют слабо, специалистов по пожарной безопасности не привлекают», — рассказывает он. По словам Пучкова, так называемые налоговые каникулы присутствовали у половины объектов. «Налоговые каникулы — это когда гигантские структуры с миллиардными оборотами разбиваются на десятки мелких, чтобы уйти от налогов, уйти от проверок», — сообщил он. По словам министра, как правило, персонал, который работает на таких объектах, не получает нормальную заработную плату, не имеет обязанностей по пожарной безопасности.

В соответствии с законодательством России, отметил Пучков, ответственность должен нести собственник объекта. Он выбирает способ защиты, реализует все требования: должен назначить администрацию и распечатать конкретные действия, которые необходимо предпринимать в случае пожара, организовать контроль за их работой, в том числе финансовое и организационное обеспечение мероприятий.

На объекте должны присутствовать все технологические системы и специалисты должны поддерживать их работоспособность и нести за это ответственность, подчеркнул министр.

Малый бизнес с большими оборотами

Обслуживание крупных торговых центров малым бизнесом — это повод для проверки, в том числе со стороны правоохранительных органов, заявил в начале апреля премьер-министр Дмитрий Медведев. «Очень странно, когда крупные площади обслуживают компании, которые действуют в форме малого бизнеса, находятся на упрощенной системе налогообложения, хотя там обороты явно другие», — говорил он.

Схемы дробления бизнеса, превышающего размеры малого предприятия, на несколько компаний, каждая из которых подпадает под критерии малого предприятия, широко распространены, следует из письма ФНС от 11 августа 2017 года. «Устанавливаются факты снижения налоговых обязательств путем создания искусственной ситуации, при ко-

торой видимость действий нескольких лиц прикрывает фактическую деятельность одного налогоплательщика», — говорилось в документе. За четыре года арбитражные суды рассмотрели более 400 дел о применении такой схемы, говорилось в письме, сумма недоплаченных налогов превысила 12,5 млрд руб.

Дробление более крупного бизнеса на несколько мелких компаний дает предприятиям целый комплекс льгот, указывает руководитель группы по разрешению налоговых и административных споров компании Coleman Legal Services Герензал Чимидова. «Это и возможность применения льготной налоговой ставки, и льготы по аренде государственной собственности, преимущественное право на выкуп арендуемой государственной собственности, надзорные каникулы и квоты в госзакупках», — говорит она.

Компании научились обходить требования, предъявляемые к малому бизнесу, утверждает Чимидова. Например, критерий по выручке (микропредприятия — не больше 120 млн руб., малые предприятия — 800 млн руб., средние предприятия — 2 млрд

руб.) обходят за счет платежей в конвертах, говорит юрист, или делая площади на нескольких собственников. Эти схемы известны ФНС, и ресурсы налоговых органов позволяют вычислять «раздробленные» компании. Но закона, который бы препятствовал предприятиям с миллиардной выручкой сохранять статус МСП, нет, говорит Чимидова. «Выявить искусственное дробление бизнеса налоговикам не составляет труда. Речь идет скорее о недобросовестном поведении таких компаний, а также о том, как сотрудники банков и налоговых органов исполняют свои обязательства в части выявления недобросовестных предприятий», — указывает юрист.

Оценки МЧС о доле таких предприятий близки к реальным, считает вице-президент «Опоры России» Владислав Корочкин. Действующее законодательство дает лазейку, осуществляя контроль не конкретных объектов, а юридических лиц. «Должен быть другой принцип надзора, даже не связанный с налоговым дроблением. Нужно контролировать не юридические лица, а риски», — считает Корочкин. Бывает, что несколько людей совместными усилиями, коллективно построили ТЦ, при-

боты системы дымоудаления, отключение вентиляционной системы для предотвращения доступа воздуха». Раскрывать содержание всех «12 шагов» министр отказался, сославшись на то, что они еще дорабатываются.

Проверка объектов массового скопления людей — это первый шаг программы, результаты которого будут подведены 30 апреля. Пучков рассказал, что сотрудники МЧС обратились к владельцам и собственникам объектов с массовым скоплением людей, «чтобы они проверили — не только формально, но и фактически — все материалы, которые они применяли при строительстве, начиная от кресел в кинотеатрах, покрытия пола, и внимательно смотрели, какими товарами и чем торгуют арендаторы». «Если вы разместите легковоспламеняющиеся товары на входной группе, то будут проблемы, если размещаете кинозалы и не обеспечиваете эвакуацию по незадымляемым выходам, то ждите проблем», — рассказал министр.

В начале апреля МЧС сообщило, что совместно с прокуратурой проверило часть объектов массового скопления людей. По результатам проверки выяснили, что более чем на 2 тыс. объектов персо-

По итогам проверки МЧС выяснилось, что более чем на 2 тыс. объектов массового скопления персонал не обучен мерам пожарной безопасности, строительные и отделочные материалы не соответствуют нормам на 1,5 тыс. объектах

водит пример он. «Каждый из них потом становится владельцем части помещений и честно является малым предприятием. Но объект остается большим и опасным. И риски в нем все те же самые», — подчеркивает он.

Попросили собственников проверить материалы

«Сейчас после этой трагедии пошли позитивные тренды, практически все руководители и собственники объектов стали ответственно относиться. Они предпринимают дополнительные шаги и меры по наведению порядка в организации своих служб и структур, это не требует дополнительных затрат, а требует организационной работы», — сообщил Пучков.

По словам министра, МЧС реализует после трагедии в «Зимней вишне» программу «12 шагов», направленную на минимизацию рисков, связанных с пожарами и другими техногенными катастрофами. Сотрудники ведомства проверяют уровень «подготовки и обученность персонала, наличие и исправность всех технических систем, эвакуационных выходов, ра-

нал не обучен мерам пожарной безопасности, строительные и отделочные материалы не соответствуют нормам на 1,5 тыс. объектах. Типичными нарушениями во время проверок стали отсутствие систем дымоудаления, автоматизированных систем, включающих оповещение и отключающих общую вентиляцию, звуковых и световых оповещателей, загромождение путей эвакуации, отсутствие подъездов пожарной техники к объектам, отделка горючими материалами, просроченные огнетушители и другое.

По итогам проверок по всей стране начали приостанавливать работу крупных торговых центров. На этой неделе в Москве из-за нарушения пожарной безопасности был закрыт Усачевский рынок, об этом РБК сообщал его управляющий Егор Гурник. Кроме того, в среду, 25 апреля, решением Измайловского суда была приостановлена работа ТЦ «Серебряный дом» в связи с нарушениями пожарной безопасности. По требованию прокуратуры был также закрыт ТЦ «Персей для детей», в котором 4 апреля произошел пожар, унесший жизнь одного человека. ■

МНЕНИЕ

Что не так с целеполаганием российской власти

Борис Макаренко,
председатель правления
Центра политических
технологий



ФОТО: Артём Коротаев/ТАСС

В России policy — госуправление отделено от politics — политической воли. Последняя — в президентской вертикали, первое — в «регулярной бюрократии». Пока этот разрыв не преодолен, любые реформы могут быть легко свернуты.

Начало нового президентского срока и формирование нового правительства — традиционное время для прогнозов и оценок, в частности тех политических ограничений, в которых будет работать кабинет министров ближайших годов. Критично настроенная часть экспертного сообщества, как экономисты так и политологи, уже давно уверилась, что российская власть не способна сформулировать «образ будущего» и предложить стратегию не просто роста, но качественного развития страны. Слово «модернизация» как вошло в моду в 2008–2009 годах, особенно после статьи Дмитрия Медведева «Россия, вперед!», так из нее и вышло. Дело, однако, не в терминах, а в том, что судьба объективных задач превращения страны в современную динамичную и конкурентоспособную державу зависит от конкретных действий власти и общества.

Слова против дел

А по этой части поводов для оптимизма в последние годы было немного: затяжная стагнация, множественные признаки пессимизма бизнес-сообщества, а главное — отсутствие стратегического видения, настолько очевидное, что пришлось принимать федеральный закон о стратегическом планировании, бюрократический эрзац этого видения.

Что нужно было делать? Вариантов ответа может быть множество, но помня, что новое — хорошо забытое старое, предложим парадоксальный ответ — три лозунга кампании Билла Клинтона 1992 года идеально подходят для повестки дня российской власти в 2018 году:

— Change vs more of the same — «Перемены, а не то же самое, только больше» (в нашем варианте «сохраним и преумножим»)

— The economy, stupid! — «Дело в экономике, дурачок!»

— Don't forget health care — «Не забывайте о здравоохранении»

Российская власть вроде бы не отрицала, что без здоровых стимулов в экономике не получится движения вперед, что главное богатство страны — это люди. Но, мягко говоря, не делала это приоритетами своей практической работы. Накануне выборов и после них президент Путин заговорил о «прорыве», об избавлении от все-

го, что мешает движению вперед. Озвучиваемые в Кремле пока без конкретики планы вложения в социальную сферу похожи на одну из центральных идей «Стратегии развития страны 2018–2024» Центра стратегических разработок Алексея Кудрина — повышение расходов на образование (с 3,1 до 4,0%), инфраструктуру (с 2,5 до 3%).

Логика понятна и правильна: человеческий капитал, предпринимательская инициатива — тот единственный ресурс, который может двинуть страну, когда ни нефть, ни война санкций не позволяют надеяться на динамичное развитие. Очень хочется верить, что власть наконец решится использовать на экономическом фронте этот последний резерв. Что «Стратегию 2018–2024» не постигнет судьба прошлых прекраснотушных проектов, к некоторым из которых автору довелось приложить руку в INSCoPe — think-tank'e, работавшем во времена моды на модернизацию.

Визирь-реформатор

Но оптимисту всегда мешает хорошая информированность. Надеюсь на лучшее, назовем несколько факторов, которые сделают реализацию таких планов предельно сложной.

Во-первых, человеческий капитал может себя проявить и дать эффект для развития только тогда, когда ему, по крайней мере, не мешают. В той же «Стратегии» обозначено несколько параметров «устранения помех»: переход к адресному распределению социальной поддержки, резкое снижение административного и силового давления на бизнес, существенное сокращение госсектора в экономике, снятие ограничений для работы «третьего», некоммерческого сектора. Да, и еще судебная реформа — потому что без гарантий собственности и личной свободы никакой человеческий капитал не заработает. И еще повышение пенсионного возраста. Все очевидно, но всего этого наша власть очень много лет не делала, а во многом делала прямо противоположное.

Почему? А это второй фактор. Для всего этого нужна политическая воля. А ее диктует один из двух акторов. Первый — это электорат, то есть нужен общественный запрос на развитие. А у нас, как свидетельствуют социологи, запрос на перемены вроде как есть, но суть его, как сформулировали авторы доклада Московского центра Карнеги, — неудовлетворенность текущим положением вещей при полном непонимании того, куда двигаться дальше. Плюс убежденность

в том, что все-таки у государства есть неотъемлемые обязательства перед гражданами.

Второго актора политолог Буэно де Мескита называет селекатором — это верхушка, принимающая решения. А она в России всегда, чуть ли ни с петровских времен до сего дня, мнит себя единственным субъектом политики, а если и идет на реформы, то только так, чтобы не создавать угрозы своему доминированию ни в экономике, ни в политике. Может пригласить во власть главного реформатора на роль визиря, по выражению питерского политолога Владимира Гельмана, но на полдороге селекатор может и передумать и отправить этого визиря в гарем заместителем главного евнуха. Если серьезно, у нас policy — государственное управление отделено от politics — той самой воли и целеполагания. Последнее — в президентской вертикали, первое — в «регулярной бюрократии». И пока этот разрыв не преодолен, риск искажения или полного сворачивания реформаторских начинаний будет висеть над всеми визирями.

Отсюда — третий фактор. Любая реформа, особенно в России, запускается сверху и управляется бюрократами, во всяком случае пока она не прорвет к жизни иных субъектов перемен. А наша бюрократия приучена исполнять и смотреть начальству в рот и крепко помнит, что инициатива наказуема. Не вчера это началось: еще Салтыков-Щедрин сетовал, что если российский чиновнику начальник прикажет открыть Америку, то тот «разошлет во все места запросы и затем постарается кончить это дело измором», зато если приказ будет «привести всех этих Колумбов к одному знаменателю <...>, вы не успеете оглянуться, как Колумбы подлинно будут обузданы, а Америка так и останется неоткрытой». Изменение целеполагания и мотивации госслужащих, кстати, еще одна составляющая стратегии ИЦСР. Селекторат должен понять, что других способов реализовать установку главнокомандующего на прорыв у России нет.

Верю ли я, что обрисованные выше препятствия можно преодолеть? Да, я оптимист. Потому что, по одному циничному выражению, «тот, кто в России пессимист, тот давно уже не в России».

Комментарий подготовлен на основе выступления автора на заседании диспут-клуба АНЦЭА (Ассоциация независимых центров экономического анализа) 19 апреля 2018 года.

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

ЭКСПОРТ Анкара закупит российские гражданские вертолеты

Сделка в пожарном порядке

ИННА СИДОРКОВА,
АНЖЕЛИКА БАСИСИНИ

«Вертолеты России» подписали соглашение с турецкой компанией Kaan Air на поставку трех вертолетов Ка-32. Они будут проданы в кредит. Сближение России и Турции происходит на фоне ухудшения отношений обеих стран с Западом.

Вертолеты для пожаров

Холдинг «Вертолеты России» (входит в «Ростех») в четверг, 26 апреля, подписал соглашение с турецкой компанией Kaan Air о поставке трех многоцелевых вертолетов Ка-32А11ВС, рассказал РБК представитель холдинга на международном авиасалоне Eurasia Airshow в Анталии.

Вертолеты будут поставлены на условиях кредита, застрахованного компанией ЭКСАР. Машины предназначены для спасательной службы Турции и будут принимать участие в противопожарных операциях, уточнили в холдинге.

Все вертолеты будут поставлены в этом году, первый уже изготовлен на КумАПП и готов к передаче заказчику, два других находятся в производстве. Поставка первого вертолета запланирована на май.

Стоимость контракта в холдинге называют отказались. Стоимость одного вертолета Ка-32А11ВС сегодня составляет \$17–20 млн, уточнил РБК главный редактор журнала «Экспорт вооружений» Андрей Фролов.

Директор по международному сотрудничеству и региональной политике «Ростеха» Виктор Кладов рассказал РБК, что госкорпорация рассматривает турецкий рынок наряду с китайским и индийским как один из приоритетных. «Партнеры в регионе высоко оценивают нашу готовность адаптировать продукцию под конкретного заказчика, а предоставляемые холдингом «Вертолеты России» сервисные услуги позволяют заказчикам быть уверенными в долгой и успешной эксплуатации техники», — пояснил он.

Соглашение открывает для «Вертолетов России» новый сегмент рынка — это будет первая поставка гражданской вертолетной техники в Турцию, заявил РБК гендиректор холдинга Андрей Богинский. «Я уверен, что это поставка не последняя. Ка-32А11ВС отлично зарекомендовал себя в борьбе с пожарами по всему миру, и мы готовы обеспечить его успешную эксплуатацию и в Турции», — сказал он. Богинский напомнил, что в настоящее время в Турции эксплуатируются 19 российских вертолетов типа Ми-17, все они стоят на вооружении турецкой жандармерии.



ФОТО: Артем Геодакян/ТАСС

По заявлению гендиректора холдинга «Вертолетов России» Андрея Богинского, соглашение с Турцией откроет для компании новый сегмент рынка — это будет первая поставка гражданской вертолетной техники в Турцию. На фото: вертолет Ка-32А11ВС

Международный авиасалон Eurasia Airshow проводится впервые в истории Турции. Он открылся в среду, 25 апреля, и проходит под патронатом президента Турции Реджепа Эрдогана. По информации организаторов, свою продукцию на авиасалоне представляют около 500 компаний из разных стран, в том числе из России. В частности, в мероприятии принимают участие «Рособоронэкспорт», ОАК, концерн «Алмаз-Антей» и «Вертолеты России».

странами в будущем, считает заместитель директора Центра анализа стратегий и технологий Константин Макиенко. «Это до сих пор открытый вопрос, потому что турецкая политика очень непредсказуемая и волатильная», — отметил эксперт.

По мнению Макиенко, закупка Анкарой трех вертолетов Ка-32А11ВС обусловлена необходимостью. А вот закупка С-400 — это чисто политическое решение, принятое Анкарой после неудавшейся попытки военного пере-

ник Института востоковедения РАН Ильшат Саево. По его словам, в этих условиях Москва и Анкара нуждаются в новых союзниках и партнерах.

«И Россия, и Турция заявляют, что у них свой особый путь развития, отличный от западного, и выступают против однополярного мира. Кроме того, лидеры этих стран довольно авторитарны и выстраивают свою вертикаль власти, которая не совпадает с европейскими системами ценностей и права», — объяснил эксперт.

Эрдоган стремится сохранить власть и сплотить население вокруг себя перед так называемыми внешними угрозами. По мнению Саево, этому способствует и демонстрация «независимой политики» Турции, которая, будучи членом блока НАТО, позволяет себе закупать российское вооружение, тем самым «пытаясь шантажировать» США, ЕС и НАТО, чтобы добиться уступок с их стороны.

Еще одной точкой соприкосновения во внешней политике двух стран стала необходимость урегулировать сирийский конфликт, в котором Россия и Турция играют активную и немаловажную роль, особенно учитывая, что Анкара имеет влияние на группировки умеренной вооруженной оппозиции в Сирии, отметил Сае-

Что такое Ка-32А11ВС

Средний многоцелевой вертолет Ка-32А11ВС с соосной схемой несущих винтов предназначен для выполнения специальных поисково-спасательных и высотно-монтажных работ, сложнейших мероприятий по пожаротушению, транспортировки груза внутри фюзеляжа и на внешней подвеске, трелевки леса, эвакуации больных и пострадавших, а также для патрулирования, указанного на сайте «Вертолетов России». Ка-32А11ВС имеет грузоподъемность до 5 т на внешней подвеске. Назначенный ресурс этого вертолета увеличен до 32 тыс. часов. Вертолет эксплуатируется в Австрии, Азербайджане, Бразилии, Индонезии, Испании, Канаде, Казахстане, Китае, Португалии, России, Швейцарии, Южной Корее и Японии.

Однако сирийский вопрос стал не поводом для потепления в отношениях между Москвой и Анкарой, а скорее «площадкой для торга» при отстаивании собственных интересов как для России, так и для Турции. ■

\$17–20 млн

стоимость одного многоцелевого вертолета Ка-32А11ВС

Разногласия сближают

Закупка Турцией трех российских вертолетов, а также запланированные поставки российских зенитно-ракетных комплексов С-400 не означают стабильного развития военно-технического сотрудничества между двумя

воротами в июле 2016 года, в организации которого турецкие власти обвинили США и исламского проповедника Фетхуллула Гюлена, находящегося с конца 1990-х годов в Пенсильвании.

Причина сближения России и Турции в разногласиях с Западом, отметил научный сотруд-

МНЕНИЕ

Как скандал вокруг Telegram связан с выбором исторического пути России

Кирилл Рогов,
политический обозреватель



ФОТО: Олег Яковлев/РБК

Сторонники жесткого регулирования Рунета мечтают о китайском пути, причем не только в цифровой сфере, но и в политике. Однако пути России и Китая давно разошлись.

Полемика и общественное возмущение по поводу блокировки Telegram близятся к апогею. Самым важным событием последних дней стало появление признаков раскола по этому вопросу среди тех, кто встроены в современную политическую систему, и среди самих представителей власти. Последние выражаются осторожно, но некоторые вполне определенно дают понять, что не одобряют того поворота, который приобрело развитие событий, и считают, что войну с мессенджером лучше прекратить. Риторика и первых, и вторых прямо или косвенно связывает сюжет вокруг Telegram с более общим вопросом о политике изоляционизма и модернизации. На это указывает в своем заявлении, например, Алексей Кудрин, который параллельно ведет консультации с Дмитрием Медведевым относительно реформы госуправления. Бюрократический и политический класс поляризуется по этим вопросам, и Telegram оказался тем (почти случайным) поводом, который способствует констелляции двух платформ внутри правящих и околовластных элитных групп.

Репрессии постфактум

Формальным и реальным (как представляется) основанием для блокировки стал, как известно, отказ мессенджера предоставить спецслужбам ключи шифрования. Сама по себе рациональность этого требования не так уж очевидна. Западные спецслужбы, не меньше российских озбоченные проблемой терроризма, таких требований

к интернет-компаниям не выдвигают, а в комментариях прямо говорят, что им это совершенно не нужно. В России идея тотального и прямого контроля со стороны ФСБ всей инфраструктуры интернета стала практически национально-государственной идеологией. И это, в свою очередь, имеет непосредственное отношение к той стратегии контроля интернета, которую взяли на вооружение российские власти.

Это стратегия репрессивности постфактум. Дума принимает все новые законы, позволяющие блокировать конкретную информацию или наказывать конкретных людей или провайдеров за те или иные действия. А ФСБ хочет иметь полный доступ, исключающий всякую анонимность, чтобы угроза наказания была максимально эффективной.

У российских властей нет аналога китайского firewall и, как показали события вокруг Telegram, нет особых надежд на его быстрое и эффективное внедрение. Это и вынуждает власти выбрать не китайскую стратегию предензурирования, а репрессивную стратегию — наказания постфактум. И здесь проступает коллизия гораздо более принципиальная и широкая, нежели судьба конкретного мессенджера. Проблема, имеющая отношение к вопросу о российском пути в целом.

Китайский путь

Совершенно очевидно, что для правящей политической коалиции и значительной части российских элит Китай вообще является своего рода заветным маяком. Как совместить динамичное экономическое и технологическое развитие и надежный политический контроль? Это и есть квадратура круга российских властей. Необоримое стремление к контролю пока заставляет преимущественно жертвовать интересами

развития. Но довольно ясно, что это путь в никуда.

Философско-политический вопрос состоит в том, можно ли пойти по китайскому пути в обратном направлении. И история Telegram — это и есть наглядная презентация этой общей коллизии.

Попытка блокировки показала, что установление тотального контроля над интернетом чревато настоящим хаосом и огромными потерями для экономики и общества. Российским властям вряд ли удастся легко и эффективно выстроить стену. И проблема в том числе заключается в том, что инфраструктура китайского интернета изначально строилась с включенными в нее ограничителями. В отличие, скажем, от кубинских властей, которые просто отрезали Остров Свободы от Всемирной сети, китайские власти в течение десятилетий решали задачу включения Китая во всемирные цифровые сети и цифровую экономику, но с этими встроенными ограничителями, которые вместе с тем должны нанести минимум вреда задаче технологического и экономического развития.

Это на самом деле частный случай так называемого китайского пути в целом. Точно так же сакральный китайский путь представлял собой стратегию выхода из социализма как экономической системы с сохранением его политических институтов или во всяком случае тех ограничений, которые они обеспечивали.

К счастью, по мнению одних, и несчастью, по мнению других, российский путь из социализма оказался совсем другим. Можно оставить психам теории заговора и можно спорить, играли ли в том, каким он оказался, первостепенную роль личностные (Горбачев) или структурные факторы. Но факт состоит в том, что кризис социалистической экономики в СССР перерос в

полномасштабный политический кризис — и политические институты коммунистической системы рухнули. Соответственно, и в экономике Россия вынуждена была не проходить одну за другой «ступени открытости», а стремительно адаптироваться к рынку и интегрироваться в мировую экономику с существенными дисбалансами и издержками.

Российские маневры

К несчастью или к счастью, пути России и Китая разошлись. Там выстраивалась одна и экономическая, и интернет-инфраструктура, создававшаяся с учетом прежних политических институтов, здесь — другая, исходным условием которой было их отсутствие и широкая демократизация. Не только Россия, но и Китай переживал на своем пути серьезные кризисы. Однако и там и там выстроено по своему зданию, на возведение которого ушли десятилетия.

Теперь же пристрастие к жестким политическим институтам части российской элиты толкает ее на то, чтобы попытаться воссоздать китайскую модель, соединяющую технологическую и экономическую эффективность и политическую ригидность. Однако для этого сначала придется пройти путь назад — разрушить ту инфраструктуру открытости, которая изначально лежала в основе российской модели и экономических институтов, и интернета. При этом способность разрушать, по мысли адептов этой стратегии, и будет демонстрировать жесткость политических институтов и укреплять их. А потом уже, дескать, займемся выстраиванием новой инфраструктуры эффективной интеграции с встроенными политическими ограничениями.

Проблема в том, что на вторую часть времени может не остаться.

Экономическое отставание, дальнейшая деградация конкурентоспособности на первом этапе может привести к новому политическому кризису. И все повторится: вместо вождя китайского пути мы получим ремейк советского тупика. Разрушение инфраструктуры открытости, положим, продемонстрирует жесткость политических институтов, но ни в коем случае не будет гарантией их стабильности. Не факт, что те, у кого хорошо получается корчевать, смогут обеспечить рост.

Это вновь возвращает нас к вопросу, который выглядит историческим, но является на самом деле сверхактуальным и ключевым: что произошло в России в 1991 году? Сторонники российского мифа китайского пути считают, что Горбачев, разрешив гласность и волюнцию, разрушил политические институты, и это стало причиной последующих бед. Альтернативная точка зрения заключается в том, что последнее поколение советской элиты не нашло никакого способа остановить деградацию экономических институтов советской версии социализма, что и привело к коллапсу политических институтов.

Парадокс: сторонники китайского пути также сфокусированы на политике, откладывая экономику на потом, как это делал Горбачев. В то время как реальный китайский путь состоял в том, что экономика — сначала. Сами по себе жесткие политические институты вовсе не обеспечивают рост, а вот стабильными оказываются те, которые его обеспечивают. Даже если они жесткие. Телега всегда находится позади лошади, но не все, к чему вы приставите сзади телегу, станет лошадейю.

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

Тематические приложения к газете РБК

Подробная аналитика, актуальные исследования, интервью лидеров отраслей, тренды экономики России и мира

rbcplus.ru



Реклама. 16+

Никол Пашинян — о возможности честных выборов, своих шансах стать премьером и отношениях с

«Это движение против коррупции»

→ Окончание. Начало на с. 1
«Кто сказал, что будут столкновения?»

— После срыва ваших переговоров с исполняющим обязанности премьера Армении Кареном Карапетяном, которые были назначены на среду, 25 апреля, ситуация накаляется, остается вероятность, что власти будут использовать силовые методы.

— О чем вы говорите? Не будет такого.

— А если произойдут столкновения?

— Не будет никаких столкновений. Кто сказал, что будут столкновения?

— То есть вы даете гарантии, что их не будет?

— Я уверен.

— Вы хотите провести скорейшие пере- выборы парламента и победить на них. Как вы собираетесь это сделать?

— Мы не говорим, что мы должны победить, а кто-то должен проиграть. Для нас главное — это честные, законные выборы. И мы будем гарантировать такие выборы независимо от того, победим мы в итоге или проиграем.

— Как вы можете их гарантировать? На местах, в избирательных комиссиях остаются люди из команды Сержа Саргсяна.

— Есть конкретные меры, которые будут гарантировать это. В Армении существует единая база отпечатков пальцев, и каждый избиратель при голосовании оставляет свой отпечаток. Если во второй раз он придет на тот же избирательный участок, система будет оповещать, что этот гражданин уже проголосовал. Проблема в том, что все избирательные участки имеют отдельные базы. Единой базы между ними нет. Если кто-то проголосует на одном избирательном участке и попытается проголосовать там же во второй раз, система оповещения сработает. Но если он пойдет в соседний участок — нет. Эту систему нужно сделать единой.

— Как вы намерены это сделать в столь короткий срок?

— Это очень простая техническая задача. У нас XXI век, век информационных технологий, и в Армении есть хорошие специалисты по информационным технологиям. Я уверен, что возможно решить это. Кроме того, чтобы гарантировать свободные и честные выборы, мы планируем сделать два списка избирателей — пассивный и активный. Если кто-то покидает территорию Армении, система автоматически должна его извлечь из активного списка избирателей. Таким образом, не присутствующие в Армении люди не будут в активных избирательных списках, и их имена невозможно будет использовать для фальсификаций.

— Когда мы говорим о честных выборах, в первую очередь нужно иметь в виду не технологии, а людей на местах. Как вы планируете организовать свою партийную региональную сеть? Как поменять людей на местах, которые оставались лояльными прошлой системе все это время?

— Мы не хотим республиканскую партийную сеть изменить на нашу партийную сеть. События, произошедшие в Армении в последние 10–15 дней, многое меняют. Меняют психологию и мышление людей. Всего месяц назад очень многие люди в Армении думали, что они вообще ничего не решают. Это мышление очень способствовало тому, чтобы люди брали взятки и голосовали согласно этим взяткам. Но сейчас, я уверен, люди понимают ситуацию и свою роль в деле будущего страны, и это многое меняет. Эти перемены — еще один фактор, гарантирующий свободные выборы.



ФОТО: Глеб Гаранин/Reuters

Из жизни Никола Пашиняна

1975

Родился в городе Иджеван в Армении

1999

Стал главным редактором газеты «Айкакан Жаманак» («Армянское время»)

2007

Участвовал в парламентских выборах, шел первым номером в списке блока «Импичмент» (блок в парламент не прошел)

2008

Принял участие в протестах против победы Сержа Саргсяна на президентских выборах. Был объявлен в розыск, скрывался 1 год и 4 месяца

2009

Сдался правоохранителям, был осужден на 7 лет тюрьмы, однако вышел на свободу по амнистии в мае 2011 года

2012

Избран в парламент от Армянского национального конгресса

Россией

и неэффективного правления»

«Другая история»

— Вы встречались сегодня с послом России. Расскажите, кто инициировал эту встречу, и назовите основные темы, которые обсуждались.

— Я инициировал эту встречу, мы обсуждали ситуацию в Армении. Мы обсуждали очень многие вопросы, и главное — это, конечно, как Россия может понять ситуацию и как Россия может способствовать [разрешению] этой ситуации.

— Нет ли у вас опасений, что в случае затяжного политического кризиса Россия может занять некомфортную для вас позицию, учитывая украинский опыт?

— Вы знаете, я не хочу учитывать украинский опыт, потому что это вообще другая история. Я хочу четко констатировать (и об этом шла речь во время встречи с послом), что у этого [протестного] движения нет вообще никакого геополитического контекста. И это не движение ни против России, ни против Соединенных Штатов, ни против Евросоюза, ни против Ирана, ни против Грузии. Это движение против коррупции, это движение против неэффективного правления, и это чисто внутриармянское движение. Есть некоторые субъекты, которые хотят представить, что они делают что-то по соглашению с Москвой. Но я очень рад, что официальные представители России говорят, что не намерены вмешиваться во внутренние процессы Армении, тем более что тут нет никакого геополитического контекста и вообще нет ни капли антироссийских настроений.

— Нагорный Карабах вы обсуждали с послом России?

— Не очень детально, но этот вопрос тоже был.

— Это был первый посол, с которым вы встретились?

— Нет, утром я встречался с послами Евросоюза в Армении и после встречи с российским послом встретился с послом США.

«Армения должна понять, какие обязательства имеют наши стратегические партнеры перед нами»

— Что нужно исправить в Евразийском экономическом союзе?

— Тут очень много проблем, и я надеюсь, что мы очень спокойно и терпеливо будем обсуждать эти проблемы и не будет никаких кризисов в этой сфере.

— Вы говорите без какой-либо конкретики.

— Да. Потому что это очень чувствительная тема, и мы должны быть очень осторожны. — Поясните, пожалуйста, еще раз: выступаете ли вы за сохранение членства Армении в Организации договора о коллективной безопасности (ОДКБ) и почему?

— Мы никогда не говорили, что Армения должна покинуть ОДКБ. Мы говорили, что Армения должна понять, какие обязательства имеют наши стратегические партнеры перед нами и какие конкретные обязательства имеем перед ними мы, потому что очень много неразберихи в этой сфере. Мы считаем, требования нужно конкретизировать и обоюдные обязательства.

«Я буду приглашать многих»

— Почему вы пошли на обострение и отменили переговоры с Карапетяном?

— Потому что многие республиканцы не видят его своим представителем. Я просто просил привести еще двух человек. Он отказался.

— Что вы будете делать, если Республиканская партия каким-то образом не даст вам стать временным премьером? Сколько тысяч человек вы готовы вывести на улицы?

— Эти люди сами выходят.

— Нет, вы их выводите.

— Я буду приглашать многих. А кто придет — мы решим нашу задачу, а не придет — не решим задачу.

— То есть вы готовы выводить людей на улицы до тех пор, пока вам ваши политические соперники не дадут стать временным премьером?

— Да. Не то что я. Я просто думаю, что люди не дадут нам действовать по-другому.

«Мы ведем переговоры с отдельными депутатами»

— Правильно ли я понимаю, что вы никого, кроме себя, не видите на месте временного премьера?

— Почему вы всегда говорите «вы, вы, вы»? Это народ решил, что премьером должен быть я.

— Больше кандидатур нет?

— Ну сегодня уже решили на площади этот вопрос.

— Ведете ли вы сейчас переговоры с Республиканской партией в какой-либо форме?

— Да. Мы ведем переговоры с отдельными депутатами из Республиканской партии, с отдельными ее официальными лицами,

«Мы намерены реформировать систему торговли»

— Какая у вас программа политических и экономических реформ? Назовите инициативы, которые вы первым делом предложите, если станете премьером до проведения досрочных парламентских выборов.

— В экономической сфере есть очень тривиальные решения и есть некоторые новые идеи. Тривиальное решение — что в Армении не должно быть вообще никаких монополий. Потому что 20 тыс. наименований продуктов импортируется [в Армению] очень узким кругом бизнесменов. Фактически для других запрещено делать это. Компания Carrefour — одна из крупнейших фирм в сфере торговли сахаром. Но фактически Carrefour запрещено импортировать сахар в Армению. Нужно им разрешить делать это и другим тоже разрешить, и мы это обязательно сделаем. И еще мы намерены реформировать систему торговли так, чтобы практически уничтожить теневую экономику.

— Каким образом?

— В России есть бонусные карты, когда покупаешь что-то в магазинах и какой-то процент от покупок остается на балансе этой карты. Мы хотим сделать единую бонусную систему в платежной системе Армении — в такси, магазинах, сфере услуг. Некоторый процент годовых покупок будет копиться на вашем открытом банковском счете, ко-

«Всего месяц назад очень многие люди в Армении думали, что они вообще ничего не решают. Люди брали взятки и голосовали согласно этим взяткам. Но сейчас люди понимают ситуацию и свою роль в деле будущего страны, и это многое меняет»

потому что ситуация такова, что нет той фигуры, которая реально может говорить за всех республиканцев. Поэтому мы вчера предлагали, чтобы переговоры были не между мной и Кареном Карапетяном, а чтобы в этих переговорах присутствовали еще и спикер парламента Армении Ара Баблоян и руководитель республиканской фракции Ваграм Багдасарян. Потому что очень многие республиканцы нам прямо говорят, что Карен Карапетян их не представляет. Мы думаем, что эти переговоры должны быть эффективными, и мы должны быть уверены, что разговариваем с представителем всех республиканцев. Карен Карапетян не является таким представителем.

— С кем из депутатов Республиканской партии в парламенте вы вели переговоры? Назовите хотя бы их число. Сколько их?

— Много. Больше 30.

— Расскажите о своих переговорах с Царукяном. Что вы обсуждали и каких договоренностей достигли? Пойдете ли вы на выборы единым блоком?

— Я сейчас не могу ничего говорить, потому что пока переговоры в процессе и нет конкретных соглашений.

— В каких вы отношениях с экс-президентом Армении Левонем Тер-Петросяном?

— Нет отношений вообще.

торый вы сможете забрать, когда захотите. Это нужно, чтобы покупатель был заинтересован в регистрации транзакций. Налоговые органы будут регистрировать эти транзакции и, соответственно, брать с них пошлину. Мы посчитали, что за год это привело бы почти к 30-процентному росту бюджета. Это означает повышение зарплатных плат, пенсий и так далее.

— Армения зависит от российского бизнеса. В частности, дочернее предприятие «Газпрома» «Газпром Армения» обеспечивает поставку и реализацию природного газа на внутреннем рынке страны. Не считаете ли вы необходимым снизить эту зависимость и, например, передать реализацию на внутреннем рынке армянским компаниям?

— Нужно посмотреть, как образуется цена на газ на армянском внутреннем рынке, потому что на границе российский газ действительно довольно дешевый. Когда он доходит до людей, цена растет вдвое. И это очень сомнительный факт. Мы будем работать над тем, чтобы понять, почему это происходит, и я надеюсь, у нас будут некоторые возможности снизить цену на внутреннем рынке. ▀

При участии
Алексея Гаврилко-Алексеева,
Полины Химшиашвили

2017

Переизбран от блока «Елк»

2018

Возглавил протесты против утверждения Сержа Саргсяна на должность премьера Армении

ФИНАНСЫ Один из лидеров рынка МФО объявил технический дефолт

«Домашние деньги» отказались платить спекулянтам

АНАСТАСИЯ КРИВОРОТОВА

Один из заметных игроков рынка микрофинансирования — компания «Домашние деньги» — не исполнил offerту по облигациям на 1,25 млрд руб. Инвесторы предъявили к погашению 91% выпуска. Они вправе сразу подавать в суд, говорит юрист.

«Домашние деньги», одна из крупнейших компаний на российском микрофинансовом рынке, не исполнила offerту по выпуску облигаций на 1,25 млрд руб., допустив технический дефолт. Общая сумма предъявленных к выкупу бумаг в рамках offerты составила 1,14 млрд руб. Заявки собирались с 18 апреля по 24 апреля, при этом в последний день было подано больше трети от всего объема заявок — на 470 млн руб., следует из сообщения «Домашних денег».

Компания приняла решение не исполнять обязательство по offerте, ссылаясь на то, что более 700 млн руб. из общего объема заявок относятся к спекулятивным инвестициям, совершенным в первом квартале 2018 года, когда котировки бумаг компании составляли всего 30–50% от номинала. «Выкуп облигаций по номиналу в такой ситуации организация считает несправедливым по отношению к другим инвесторам компании», — говорится в официальном сообщении компании.

При этом в сообщении о раскрытии информации в качестве причины неисполнения «Домашними деньгами» обязательств перед владельцами ценных бумаг указано следующее: отсутствие денежных средств в необходимом объеме — 840 млрд руб., включая накопленный купонный доход.

«Домашние деньги» заявляют, что планируют провести реструктуризацию обязательств с привлечением инвесторов; в настоящий момент компания начала сотрудничать с аудиторской компанией KPMG.

Что представляют собой «Домашние деньги»

ООО «Домашние деньги» было основано в 2007 году, работает в 76 российских регионах. Объем выданных займов превышает 30 млрд руб. По данным СПАРК, конечным бенефициаром 100% долей «Домашних денег» является Евгений Бернштам, занимающий должность председателя совета директоров компании. По оценкам СРО «МирР», на компанию «Домашние деньги» в сегменте займов физическим лицам (installment) приходится порядка 20–23% от общего портфеля выданных займов; в целом по микрофинансовому рынку («займы до зарплаты», займы физлицам, займы для бизнеса) доля компании составляет менее 10%.



Компания «Домашние деньги» приняла решение не исполнять обязательство по offerте, ссылаясь на то, что более 700 млн руб. из общего объема заявок относятся к спекулятивным инвестициям. На фото: председатель совета директоров компании Евгений Бернштам

Облигации на 1,25 млрд руб., по которым предусмотрена годовая offerта, были размещены в апреле 2017 года на срок пять лет (выплаты по первым четырем купонам — 18% годовых). Во вторник, 24 апреля, «Домашние деньги» выплатили купон по двум выпускам биржевых облигаций на общую сумму 139,3 млн руб., при этом компания высказывала готовность к прохождению offerты.

На грани банкротства

Технический дефолт предполагает, что компания в текущий момент по ряду причин, в частности недостатка ликвидности, допускает про-

срочку по платежам и не может выполнять свои обязательства перед кредиторами, поясняет партнер адвокатского бюро А2 Михаил Александров. Но, по его словам, ситуация, когда компания отказывается от платежа, выдвигая в качестве причины «спекулятивные инвестиции», говорит о том, что она допустила дефолт не по техническим причинам, а просто отказывается таким образом от выплат. Потому что неважно, спекулятивные это инвесторы или иные, — все в одинаковом порядке могут претендовать на выплаты и требовать их через суд, подчеркивает Александров.

При объявлении технического дефолта, как правило, эмитенту дается до 30 дней на то, чтобы технический дефолт не превратился в настоящий дефолт и не привел к банкротству, уточнил юрист. Чтобы избежать наихудшего сценария, компания может предложить кредиторам отказаться от реализации их прав, но технический дефолт не означает, что кредиторы не могут требовать погашения обязательств. «Иными словами, если компания просрочила выплату и в проспекте эмиссии нет каких-либо оговорок, то инвесторы могут хоть с завтрашнего дня подавать иск в суд и через него требовать погашения по облигациям», — объясняет Александров.

Рынок готовился

О проблемах с долговой нагрузкой «Домашних денег» стало известно примерно полгода назад. Согласно последней отчетности компании за первое полугодие 2017 года, ее обязательства смещены в сторону краткосрочных — 9,1 млрд против 5,3 млрд руб. долгосрочных, где учтены в том числе и долги по облигациям в размере 2,25 млрд руб.

Во многом проблемы компании «Домашние деньги» связаны с тем, что банки не готовы открывать или пролонгировать действующие кредитные линии для микрофинансовых организаций, считает Ирина Хорошко, генеральный директор МФО MoneyMap, у которой в обращении тоже есть облигационные займы. «Были случаи, когда банки отказывали даже в возможности открыть корпоративный банковский счет», — отмечает она, полагая, что «Домашние деньги» делали все возможное для выполнения своих обязательств по облигациям.

«Не думаю, что технический дефолт «Домашних денег» окажет существенное влияние на микрофинансовый рынок», — говорит Антон Зиновьев, основатель онлайн-сервиса автозайма CarMoney, также занимавшего на облигационном рынке. «Мы общаемся с нашими креди-

торами и не видим паники, потому что они оценивают конкретные компании, а не их организационно-правовую форму», — отмечает он. Если у одной из МФК есть проблемы, это не значит, что остальные участники также испытывают проблемы, все-таки инвестируют не просто в МФК, а в конкретные компании с определенными моделями бизнеса, подчеркнул Зиновьев, допуская, что на инвесторов, менее погруженных в микрофинансовый рынок, факт дефолта «Домашних денег» может оказать влияние.

На то, что технический дефолт по облигациям «Домашних денег» не окажет большого влияния на рынок МФО, надеется и заместитель директора саморегулируемой организации «Микрофинансирование и развитие» (СРО «МирР»), в нее входят и «Домашние деньги» Андрей Паранич. «Вероятность этого события обсуждается уже в течение полугодия, и инвесторы к этому готовы, — поясняет он. — Это тот факт, который не произошел внезапно, ситуация с долгами компании давно обсуждается на форумах, ее котировки публичны». Предварительные разговоры с компаниями — эмитентами облигаций свидетельствуют о том, что массовый уход инвесторов с микрофинансового рынка маловероятен, заключил Паранич. ▀

ИНИЦИАТИВА ЦБ предложил ужесточить ипотечное законодательство

Серых кредиторов лишат квартир

ЕКАТЕРИНА ЛИТОВА

ЦБ предлагает законодательно ограничить круг организаций, имеющих право выдавать физическим лицам займы под залог недвижимости. Эту проблему можно решить менее радикальными методами, считают юристы.

Участившиеся в последнее время случаи введения граждан в заблуждение при оформлении займов под залог недвижимости привлекли внимание Центробанка. На заседании экспертного совета по защите прав потребителей финансовых услуг при Банке России 24 апреля обсуждались возможные пути решения этой проблемы, рассказал РБК его председатель, глава проекта ОНФ «За права заемщиков» Виктор Климов.

Как говорится в сообщении на сайте регулятора, представители Банка России проинформировали совет, что регулятор совместно с Минфином и членами обеих палат парламента подготовил поправки в законодательство, ограничивающие круг организаций, имеющих право выдавать как ипотечные займы, так и потребительские кредиты. По замыслу ЦБ, такое право должно остаться исключительно за финансовыми организациями, поднадзорными регулятору, или определенными Агентством ипотечного жилищного кредитования (АИЖК, ДОМ.РФ).

Согласно предложениям ЦБ, даже однократная выдача такого кредита или займа будет запрещена лицам или организациям, не имеющим соответствующего статуса, а если доход кредитора в результате выдачи кредита или займа превы-

сит определенный порог, может наступить уголовная ответственность. «Это поможет решить проблему «черных кредиторов», которые нередко маскируются под микрофинансовые организации (МФО)», — полагают в ЦБ.

Как и у кого отбирают квартиры

Точно оценить, какое количество россиян пострадали от «черных кредиторов» и впоследствии лишлись квартир, невозможно, отмечают эксперты. Если общий объем микрофинансового рынка составляет порядка 270 млрд руб., то на долю серого рынка приходится примерно половина этого объема, отмечает главный исполнительный директор МФО «Домашние деньги» Андрей Бахвалов. При этом далеко не все серые займы выдаются под залог недвижимости. «По России количество пострадавших оценить трудно. После резонанса, который формируют вокруг этой темы средства массовой информации, появляются все новые и новые обращения», — сообщил РБК представитель проекта ОНФ «За права заемщиков». «Опять же не все пострадавшие идут к нам, кто-то сразу идет в прокуратуру», — сказал он.

Последний громкий случай, связанный с отъемом жилья через использование различных недобросовестных практик, имел место в Новосибирске, где в результате деятельности одной из компаний лишались квартир более сотни горожан. Виктор Климов так описал эту схему: заемщик с целью получить условно 600 тыс. руб. обращался за займом в компанию, там ему обещали их выдать, но под залог недвижимости и предлагали за-

ключить договор купли-продажи квартиры по рыночной стоимости (предусматривалось освобождение жилья в течение месяца) и договор о займе на те самые 600 тыс. руб. При этом заемщик не получал денег за квартиру, а только средства в рамках займа.

Климов добавил, что правозащитники сейчас просят о мерах прокурорского реагирования. «Коммерсантъ» ранее писал еще об одной схеме отъема квартир, которую использовала одна из МФО: заем оформлялся под залог недвижимости с соглашением об отступном с открытой датой.

Все схемы, из-за которых граждане лишаются жилья, объединяет то, что они сами подписывают все документы, говорит глава проекта ОНФ «За права заемщиков»

Все эти схемы, из-за которых граждане лишаются жилья, объединяет то, что они сами подписывают все документы (дарения, купли-продажи, доверенности у нотариусов и т.п.), говорит глава проекта ОНФ. В результате правоохранительные органы по формальным признакам отказываются разбираться в ситуации, направляя пострадавших в суд. «В судах же заемщики также не могут получить свое жилье обратно, так как единственная воз-

можность это сделать — доказать, что документы подписаны обманым путем, что на практике сделать невозможно», — указывает Климов.

Причин, по которым такие практики становятся массовыми, указывает глава проекта «За права заемщиков», две — пробел в законодательстве, позволяющий любому ООО, ИП и даже физическому лицу выдавать займы под залог недвижимости, и финансовая безграмотность населения.

Избыточная инициатива

ЦБ достаточно жестко регулирует кредитные организации, в связи с этим часть кредиторов уходит в серую зону, что в конечном итоге негативно сказывается на потребителе, утверждает главный исполнительный директор МФО «Домашние деньги» Андрей Бахвалов. «Если заемщик берет заем в кредитной организации, то в случае попадания в просрочку у него есть понимание, как выходить из такой ситуации в соответствии с нормами ЦБ. Если же заемщик берет деньги у нерегулируемого лица, эта проблема никак не может быть урегулирована на законодательном уровне», — полагает Бахвалов.

По мнению юриста правового департамента HEADS Consulting Игоря Валуева, кроме предлагаемого ЦБ ограничения состава кредитующих под залог недвижимости следует ограничить возможность заключения договора ипотеки в отношении единственного жилого помещения. По его словам, это может спасти от недобросовестного поведения кредиторов, пользующихся фактической финансовой и правовой неграмотностью малоимущих слоев населения и выдающих зай-

мы под залог единственного жилого помещения. Конституция гарантирует право каждого на жилье, поясняет он, и для реализации этого права необходимо ограничить возможность истребования единственного жилого помещения по любым правовым основаниям.

Часть юристов полагают, что инициатива ЦБ об ограничении круга юрлиц, имеющих право выдавать кредиты под залог жилья, — слишком радикальный метод решения проблемы. Фактически станет невозможно выдать ипотечный заем в нерегулируемом пространстве, говорит управляющий партнер юридической компании «Рустам Курмаев и партнеры» Рустам Курмаев. «Возможно, стоило подойти к этому чуть более взвешенно и, например, ограничить размеры таких займов либо возможность обращения взыскания на недвижимое имущество», — рассуждает он. Нынешнее предложение регулятора выглядит как лоббирование банками собственных интересов по увеличению портфеля ипотечных кредитов, считает юрист.

По словам партнера юридического бюро «Падва и Эпштейн» Павла Герасимова, предложения ЦБ — это движение по пути запретов, а не качественного правоприменения. «Законодатели не могут на все случаи безграмотности людей принимать отдельные законы», — отмечает эксперт. Нельзя будет брать заем под залог недвижимости — их будут брать под залог чего-либо другого; поэтому вполне было бы достаточно разъяснений Верховного суда по конкретным случаям, полагает он. ■

При участии Анастасии Криворотовой



Реклама 18+

Новый сайт

Система рекомендации доменов

Новые

Платформа хостинга
и панель управления

nic.ru | ru.center

* Введите промокод на этапе подтверждения заказа. Предложение действительно для заказа до 5 услуг до конца 2018 года: регистрация доменов, виртуальный и cms-хостинг, VDS/VPS, SSL-сертификаты.

Все условия использования промокодов опубликованы на сайте www.nic.ru

NEWRUCENTER*
Скидка по промокоду



Российские аэропорты в цифрах

125,4

млн пассажиров обслужили российские аэропорты на внутренних рейсах в 2017 году (113,2 млн пассажиров — в 2016 году), 61,3 млн — на международных рейсах (46,4 млн — в 2016 году)

2,2 млн

пассажиров перевез в 2017 году Международный аэропорт Владивосток — лидер по перевозкам среди аэропортов Дальнего Востока (на 18% больше, чем в 2016-м)

Больше 8,5 млн пассажиров приняли в прошлом году аэропорты Дальнего Востока (это на 11,7% больше, чем в 2016-м)

40,1

млн человек — пассажиропоток аэропорта Шереметьево в 2017 году (33,6 млн человек в 2016-м), это максимум среди всех аэропортов России. На втором месте Домодедово —

30,7

млн пассажиров (28,5 млн — в 2016-м), на третьем Внуково — 18,1 млн (13,9 млн — в 2016-м)

106

млрд руб. было выделено государством на ремонт и строительство аэропортов на Дальнем Востоке в 2013 году,

64

млрд руб. из этой суммы не были использованы по назначению, и финансирования не дождалось 40 аэропортов

Источники: Росавиация, Минтранс

ПЕРСПЕКТИВЫ Минтранс предложил новую программу развития аэропортов на Дальнем Востоке

100 миллиардов заходят на второй круг

→ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1

Сотрудник пресс-службы Минфина сказал РБК, что там пока не получали программу Минтранса в виде отдельного документа. «Дополнительная потребность» министерства в госсредствах будет направлена на рассмотрение в правкомиссию по бюджетным проектам при формировании федерального бюджета на 2019–2021 годы для принятия решения о выделении денег, добавил он.

Сейчас строительство и реконструкция аэропортов финансируется в рамках ФЦП «Развитие транспортной системы России (2010–2021 годы)». Общий объем финансирования подпрограммы «Гражданская авиация» (в нее кроме аэропортов включается закупка новых самолетов) составляет 1,5 трлн руб., из которых 300 млрд руб. — средства федерального бюджета. На реконструкцию и строительство региональных аэропортов Дальневосточного федерального округа в рамках этой подпрограммы предусмотрено 37,5 млрд руб. (аэропорты Игнатьево в Благовещенске, в Певеке, Николаевске-на-Амуре и др.). Таким образом, замглавы Минтранса предлагает увеличить эти затраты минимум в 3,7 раза.

В случае утверждения нового проекта Минтранса сумма расходов на аэропорты Дальнего Востока будет сопоставима с общими затратами на крупные международные узловые аэропорты уровня московских Шереметьево, До-

модедово и самарского Курумоча: ФЦП предусматривает бюджетное финансирование таких хабов в размере 158 млрд руб. за 12 лет.

По оценкам Минтранса, сейчас в России 65% территории имеет только авиационное круглогодичное транспортное сообщение без какой-либо альтернативы (автомобильной или железнодорожной). «В большинстве стран мира, особенно сопоставимых с нами по территории, в той же Америке, аэропорты воспринимаются не только как источник дохода, а в первую очередь как драйвер развития экономики, как точка роста для целой территории», — говорит Юрчик. Именно поэтому большинство из них государственные или принадлежат региональным властям, указывает он. По его словам, помимо строительства аэропортов необходимо развивать

82 из 470

Из 470 аэропортов и посадочных площадок на Дальнем Востоке, которые существовали в 1991 году, осталась работать только одна шестая часть, говорил в декабре 2017 года вице-премьер и полпред президента на Дальнем Востоке Юрий Трутнев. По данным Минвостокразвития, в ре-

гионе находится 82 аэродрома, но лишь половина из них имеют полосы с твердым покрытием и способны принимать большие самолеты. Износ инфраструктуры составляет до 80%.

Крупные аэропорты на Дальнем Востоке в основном частные: в Хабаровске (принадлежит

и региональные авиаперевозки, в том числе через обнуление НДС.

Это не первая попытка правительства профинансировать строительство аэропортов Дальнего Востока. Еще пять лет назад, в 2013 году, оно направило 106 млрд руб. на ремонт и строительство аэропортов на Дальнем Востоке. Но 64 млрд руб. из этой суммы не были использованы по назначению, заявлял в конце 2017 года Юрий Трутнев. Это произошло из-за того, что были плохо подготовлены проекты, не была проведена государственная экспертиза, пояснил он. В результате эти средства (64 млрд руб.) перераспределили на другие цели.

Тогда министр по развитию Дальнего Востока Александр Галушка говорил, что финансирования не дождалось 40 аэропортов. По факту недофинансирования аэропортов региона было прове-

дено служебное расследование. «Комиссия пришла к выводу, что средства были потеряны из-за плохой организации работы со стороны Росавиации и плохого контроля со стороны Минтранса», — говорил Трутнев (цитата по ТАСС). Тогда он даже предложил премьеру Дмитрию Медведеву наложить дисциплинарное взыскание на министра транспорта Максима Соколова и главу Росавиации Александра Нерадько. Но о наказаниях не сообщалось.

Представитель Трутнева переадресовал вопросы РБК о новой программе Минтранса в Минвостокразвития. В пресс-службе этого ведомства пока не ответили на запрос РБК.

Проблема аэропортов Дальнего Востока и Крайнего Севера заключается в тяжелых условиях реконструкции, замечает руководитель

портала Avia.ru Роман Гусаров. По его словам, сметы составляются, но подрядчики не идут на проект, потому что есть определенная проблема с доставкой стройматериалов, которых просто невозможно завести в полном объеме: по сути, подрядчикам приходится создавать инфраструктуру, а на это деньги в смете не закладываются. «После госэкспертизы сметы сильно урезают. К тому же строительство можно вести только летом, поэтому из года в год бюджетные деньги не освобождались и переходили на другие проекты», — добавляет он.

За такие проекты нужно браться только в увязке с финансированием других транспортных программ — субсидии на авиаперевозки, закупки самолетов и проч., а также в целом с финансированием региональных программ развития Дальнего Востока, замечает исполнительный директор агентства «Авиапорт» Олег Пантелеев. Но в случае неблагоприятных ситуаций в экономике такие проекты не удастся реализовать, предупреждает он.

Два источника в частных аэропортовых холдингах сообщили РБК, что для принятия решения об участии в новой программе Минтранса необходимо понимать условия, которые пока что не представлены. Представители трех крупнейших холдингов — «Новопорта» Романа Троценко, «Аэропорта регионов» Виктора Вексельберга и «Базэл Аэро» Олега Дерипаски — отказались от комментариев или не ответили на запросы РБК. ■

владельцу УК «КОМАКС» Константину Басюку), на Камчатке (Елизово, в январе 2018 года ФАС удовлетворила ходатайство о покупке аэропорта компанией «Аэропорты регионов» Виктора Вексельберга), во Владивостоке (консорциум РФПИ, сингапурской Changi Airports International

и «Базового элемента»). Пассажиропоток каждого из них превышает 1 млн человек в год. Но большинство аэропортов в регионе представляют собой грунтовые аэродромы в небольших удаленных селах с населением около 500 человек.

САНКЦИИ Компания Олега Дерипаски приостановила часть социальных программ в регионах Rusal теряет «Территорию»

ОЛЬГА АГЕЕВА,
ЕГОР ГУБЕРНАТОРОВ,
ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО

Как выяснил РБК, проблемы UC Rusal, вызванные санкциями Минфина США, поставили под вопрос реализацию социальных программ компании в регионах ее присутствия. Часть из них приостановлена, книжный фестиваль в Иркутске отменен.

Часть социальных программ, реализуемых предприятиями UC Rusal Олега Дерипаски — крупными работодателями и налогоплательщиками в регионах присутствия, приостановлены или оказались под угрозой срыва. Об этом РБК рассказали главы Кандалакши, Братска, Саяногорска, в которых расположены заводы и комбинаты одного из крупнейших в мире производителей алюминия, попавшего 6 апреля под санкции Минфина США.

После введения американских санкций UC Rusal предупредила о риске дефолта по кредитам, международные трейдеры перестали закупать продукцию компании, а западные биржи приостановили торги по ней.

Представитель UC Rusal отказался ответить на вопросы РБК о возможной приостановке социальных программ и сокращении производства на заводах компании.

Кандалакша

На сегодняшний день социальные программы UC Rusal приостановлены в Кандалакше в Мурманской области «в связи с тем, что ситуация неоднозначная», сообщил РБК мэр городского поселения Миха-

ил Павлов, который, по его словам, напрямую общается с директором Кандалакшского алюминиевого завода Андреем Терентьевым. «Как я понимаю, компания принимает решение на головном уровне, как дальше эти программы будут реализовываться. Мы понимаем, что может быть прекращен целый ряд социальных программ. Принятые на международном уровне решения, конечно же, всех нас заставили задуматься, какая же судьба ждет наш завод», — сказал Павлов.

Кандалакшский алюминиевый завод — одно из основных предприятий-налогоплательщиков городского поселения. В 2016 году он перечислил в консолидированный бюджет Кандалакши и Кандалакшского района города 32 млн руб. налогов, в 2017 году — 38 млн руб. При этом доходы всего городского поселения в 2017 году составили около 200 млн руб., сказал Павлов. По его словам, из-за приостановки социальных программ UC Rusal под вопросом оказалось финансирование восьми проектов и благоустройство микрорайона металлургов «Нива-3». «Мы понимаем, что на сегодняшний день вопрос о выделении этой помощи в подвешенном состоянии. Однозначно мы не получили отказ, что эти проекты не будут финансироваться, и мы очень надеемся, что этого не произойдет», — заключил он.

Братск, Саяногорск и остальные

Вероятными проблемами на производстве и с финансированием социальных проектов обеспокоены власти Братска в Иркутской области и Саяногорска в Хакасии, где расположены крупные предприя-

тия UC Rusal. «Русал Братск» проинформировал о сложной ситуации, которая образовалась в результате санкций. Мы находимся в постоянном диалоге с представителями компании», — сообщил РБК мэр Братска Сергей Серебренников. Только в этом году город рассчитывает получить от предприятия 100 млн руб. инвестиций в социальную сферу.

«В настоящее время неизвестно, будет ли сокращаться производство [на Саяногорском металлургическом заводе] и насколько, если это все же произойдет», — отметил мэр Саяногорска Леонид Быков. Возможно, что в текущей ситуации могут быть приостановлены многочисленные социальные программы и проекты компании, направленные на повышение качества жизни горожан, предупредил он.

В 2017 году общая сумма «социальных инвестиций» UC Rusal в Хакасии была утверждена в размере 190 млн руб., сообщалось на официальном сайте администрации республики.

Объем налоговых платежей, которые составляют основную долю доходов в бюджет Красноярска, «напрямую зависит от результатов финансово-хозяйственной деятельности [подконтрольного UC Rusal Красноярского] алюминиевого завода», — говорится в ответе городской администрации, поступившем в РБК. Ситуацией обеспокоены и в Краснотауринске (Свердловская область), крупнейшим налогоплательщиком которого является Богословский алюминиевый завод, следует из ответа мэра города Александра Устинова. Богословский алюминиевый завод содержит в Краснотауринске Дворец культуры, Дом спорта и бассейн.

Девять регионов UC Rusal

С 2010 года UC Rusal реализует в девяти регионах программу социально-экономического развития «Территория Русала». Она охватывает **Республику Хакасию, Иркутскую область, Красноярский край, Кемеровскую область, Свердловскую область, Мурманскую область, Волгоградскую область, Самарскую область и Республику Карелию** и предполагает гранты на социально значимые проекты, субсидии на ремонт и строительство школ, спортивных площадок, центров моделирования и робототехники, культурные мероприятия. За первые **семь лет** сумма **инвестиций** в эти проекты составила **более 361 млн руб.**, говорится на сайте центра социальных программ компании.

В пресс-службах администраций Волгоградской области, Навоинца (Карелия) и Каменск-Уральского (Свердловская область), где также располагаются предприятия UC Rusal, РБК сообщили, что им неизвестно о планах компании по приостановке социальных программ. Представители еще двух городов с заводами компании — Иркутска и Новокузнецка — пока не ответили на запросы РБК.

Волгоградский алюминиевый завод возобновил производство только в этом году после пяти лет простоя. Работу получили около 1,5 тыс. человек, сообщалось на официальном сайте областной администрации. При выходе на проектную мощность власти региона рассчитывали дополнительно привлечь в бюджет 268 млн руб. налогов.

Во вторник, 24 апреля, стало известно, что фонд Дерипаски «Вольное дело» отменил проведение второго Иркутского международного книжного фестиваля, запланированного на 18–20 мая. В фонде причиной отмены назвали санкции США. «Это связано с решением Управления по контролю за иностранными актива-

ми (ОФАС) Министерства финансов США, которое 6 апреля 2018 года ввело санкции против ряда юридических и физических лиц», — пояснила РБК пресс-секретарь фонда Елена Вишнякова. Она отметила также, что финансирование благотворительных проектов «в ближайшее время оказалось невозможным».

Что дальше

Все будет зависеть от того, «что сможет сделать правительство для стабилизации отрасли», сказал РБК мэр Братска Сергей Серебренников. UC Rusal уже обращалась в Минпромторг с предложениями о поддержке алюминиевой отрасли в части переработки первичного сырья, заявил на прошлой неделе, 18 апреля, министр промышленности Денис Мантуров. Во вторник, 24 апреля, он допустил, что государство может выкупить долю в компании, хотя «предметных обсуждений на этот счет не было».

23 апреля Минфин США допустил смягчение санкций в отношении UC Rusal, если Дерипаска выйдет из капитала компании и откажется от контроля над ней. ▀

Новый номер уже в продаже

Также в цифровых киосках



rbc.ru

ПОТРЕБРЫНОК У крупнейшего российского ретейлера существенно упала прибыль

Проблемы на «Пятерочку»

АНАСТАСИЯ ДЕМИДОВА

X5 Retail Group показала самое значительное квартальное снижение прибыли с кризисного 2014-го — на 32,6%. Восстанавливать показатели ретейлер рассчитывает за счет «более персонализированного» подхода к покупателям.

Чистая прибыль крупнейшего в России ретейлера X5 Retail Group, который управляет сетями «Пятерочка», «Перекресток», «Карусель», за первый квартал 2018 года снизилась на 32,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила 5,63 млрд руб.; выручка выросла на 19,9%, до 351,5 млрд руб. Предыдущим худшим кварталом после кризисного 2014 года был четвертый квартал 2015 года — тогда прибыль снизилась на 25,9%.

Рынку не понравилось

Рынки немедленно отреагировали на эти финансовые результаты. Стоимость одной глобальной депозитарной расписки (GDR) крупнейшего в России ретейлера упала на Московской бирже на 3,3%, до 1,74 тыс. руб., к моменту закрытия 26 апреля. Максимальное падение цена показала примерно через час после публикации результатов — на 8%, до 1,66 тыс. руб.

GDR компании на Лондонской бирже подешевели в моменте на 8,3%, до \$26,5, и это была самая низкая цена с конца 2016 года (одна GDR соответствует 0,25% обыкновенной акции). На 19:30 мск снижение составляло 4,4% (\$27,7 за бумагу).

Падение прибыли одного квартала — это еще не критично, замечает аналитик «Уралсиба» Константин Белов. Но, по его словам, рынок скорее реагирует на сокращение показателя EBITDA, который у группы упал в первом квартале на 4%, до 21,27 млрд руб., и рентабельности, которая в основном была выше 7%, а сейчас составила 6,1%. Ранее аналитики допускали, что рентабельность компании будет под давлением, но результаты оказались немного хуже ожиданий, замечает Белов.

Котировки X5 Retail Group падают уже второй день подряд. За 25 апреля GDR X5 Retail Group подешевели на 6%, на момент закрытия стоимость составляла 1,8 тыс. руб. На реакцию инвесторов в том числе повлияла неопределенность с топ-менеджментом «Пятерочки»: в среду компания объявила об уходе Ольги Наумовой с поста гендиректора этой флагманской для группы сети, поясняется в обзоре VTB Capital. Именно с ней рынок ассоциировал успех основного для ретейлера подразделения в последние годы, поясняет Белов.

У руководства ретейлера были расхождения с Наумовой во взглядах на стратегию, рассказал на телефонном звонке для инвесторов исполнительный директор



ФОТО: Дмитрий Коротаев/Коммерсантъ

Увеличить эффективность ретейлеров в новых условиях помогут персональные скидки и востребованный для своей локации ассортимент и сервис, считают эксперты

X5 Retail Group Игорь Шехтерман. До сих пор команда «Пятерочки» была сконцентрирована на росте, но при изменившихся условиях рынка нужен другой подход. По его словам, под управлением нового гендиректора, которого выберут из внутренних кандидатов, компания усилит фокус на эффективности.

X5 Retail Group образовалась благодаря объединению двух сетей — «Пятерочки» и «Перекрестка» — в 2006 году. На тот момент «Пятерочка», основанная Андреем

Рогачевым и Александром Гирдой, уже вышла на IPO и насчитывала более 750 магазинов — более чем в пять раз больше, чем «Перекресток». С тех пор «Пятерочка» оставалась флагманским форматом ретейлера и была основным драйвером роста сети. Когда по итогам 2017 года выручка X5 Retail Group выросла на 25,5%, самый большой вклад внесла «Пятерочка», которая выросла на 29%. «Пятерочка» в том числе обеспечила X5 Retail Group лидерство на рынке: компа-

ния обошла своего основного конкурента — ретейлер «Магнит».

Однако по итогам первого квартала лучший рост выручки показал «Перекресток»: его продажи увеличились на 22,9%, «Пятерочка» — на 21,6%. Кроме того, «Пятерочка» начала терять покупателей: трафик компании сократился на 2,2% — впервые с 2014 года, по данным VTB Capital.

Вслед за конкурентами

Первый квартал исторически оказался самым сложным в плане рентабельности, заметила главный финансовый директор X5 Retail Group Светлана Демяшкевич на телефонной конференции с инвесторами. По ее словам, падение чистой прибыли первого квартала 2018 года связано в том числе с эффектом высокой базы 2017 года, когда квартальные результаты были «аномально высокими». Рентабельность по EBITDA в 2017 году составила 7,6%, в 2016-м — 7,1%, в 2015-м — 7,2%, в 2014 году — 6,8%.

Кроме того, на рентабельность повлияла низкая продуктовая инфляция, которая отражается на всех игроках розничного рынка, заметила Демяшкевич. Рентабельность главного конкурента X5 Retail Group сети «Магнит» в первом квартале тоже сократилась — на 0,8 п.п., до 7,1%. X5 Retail Group рассчитывает, что инфляция вырастет в течение 2018 года, но даже при самом плохом развитии

событий руководство X5 Retail Group все равно планирует сохранить маржу на уровне больше 7%, подчеркнула она.

На результаты X5 Retail Group инвесторы отреагировали «несколько нервно» в том числе из-за общей рыночной ситуации, замечает Белов. В отличие от своих конкурентов — «Магнита» и «Дикси» — X5 Retail Group долгое время отличалась способностью сохранять высокую рентабельность, наращивая объемы выручки и открывая все больше магазинов, поясняет он.

Но сейчас это становится все сложнее — магазинам приходится держать низкие цены и наращивать объемы продаж по промоакциям из-за снижения доходов покупателей. Доля выручки по промоакциям в первом квартале 2018 года в «Пятерочке» и «Перекрестке» составила около 30–35% и чуть больше — в «Карусели», заметила Демяшкевич. Такая ситуация сложилась не сама по себе — она вызвана поведением покупателей и сможет измениться, только если будет заметно повышение покупательской уверенности, добавила она.

Покупатели в России сейчас зависимы от скидок, как никогда, показало последнее исследование «Индекс Иванова», которое готовит Sberbank CIB. Согласно ему доля респондентов, пользующихся рекламными предложениями, составила 59%. При этом доля тех, кто посещает магазины «исключительно» ради рекламных акций, составила 49% — это самый высокий показатель с 2013 года.

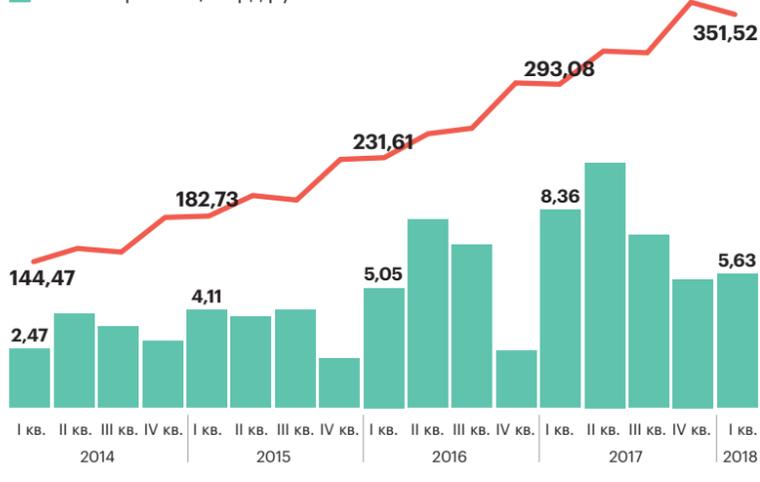
Что делать

Дальнейшие инвестиции в наращивание площадей и маркетинг приносят X5 Retail Group уже не такой эффект, как раньше, поясняет аналитик «ВТБ Капитала» Мария Колбина. С этой проблемой столкнулись все крупные сети, вытекает из исследования Oliver Wyman. Расширение торговых площадей уже не дает крупнейшим российским ретейлерам сопоставимого увеличения доходов, говорится в отчете консалтинговой компании. В уже освоенных регионах им приходится сталкиваться со своими конкурентами, а в новых городах спрос может оказаться слишком низким, пояснили аналитики Oliver Wyman.

Такое положение вещей говорит о том, что X5 Retail Group подошла к новому этапу своего развития, говорит Колбина. Теперь руководству сети необходим более персонализированный подход к покупателю, замечает она. По ее словам, магазины должны предлагать личные скидки, востребованный для своей локации ассортимент и сервис, а управление должно быть более локальным. Для увеличения эффективности ретейлерам нужен рост частоты покупок и среднего чека, а эти показатели напрямую зависят от удовлетворенности покупателя, подтверждают аналитики Oliver Wyman. ■

Ключевые финансовые показатели X5 Retail Group

— Выручка, млрд руб.
■ Чистая прибыль, млрд руб.



Источник: X5 Retail Group

ИНТЕРНЕТ Facebook обнародовал финансовые результаты за первый квартал 2018 года

Данные утекают, доходы прибывают

ПАВЕЛ КАЗАРНОВСКИЙ,
ЕВГЕНИЯ БАЛЕНКО

Скандал с утечкой данных пользователей не повлиял на финансовые показатели Facebook: и выручка, и чистая прибыль компании в первом квартале возросли. Несмотря на призывы бойкотировать соцсеть, ее аудитория также увеличилась.

Facebook, Inc. впервые после скандала с использованием информации из профайлов пользователей без их разрешения представила данные о выручке и аудитории. Как следует из отчетности компании за первый квартал 2018 года, ее выручка увеличилась на 50% по сравнению с аналогичным периодом 2017 года, до \$11,966 млрд. Чистая прибыль — на 63%, почти до \$5 млрд.

Большую часть выручки, как и раньше, составляют доходы от рекламы — \$11,795 млрд. При этом на рынок США и Канады приходится 47% выручки Facebook. Еще четверть — на Азиатско-Тихоокеанский регион, 17,5% — на Европу, 9,8% — на остальные страны мира.

Прибыль компании на одну акцию составила \$1,69, в первом квартале прошлого года — \$1,04. Результаты превзошли ожидания аналитиков, отметило издание The Wall Street Journal.

Руководство компании признало, что должно уделять больше внимания регулированию платформы, причем этого удастся достичь без потрясений: компания не будет менять условия работы рекламодателей, отключать какие-либо функции соцсети или предлагать платные услуги своим клиентам.

Как выяснилось в марте этого года, компания Cambridge Analytica получила данные из профайлов 87 млн пользователей Facebook и использовала их для прогнозирования политических предпочтений избирателей, в частности, в ходе президентской кампании в США в 2016 году. Компания выкупила данные пользователей Facebook у Александра Когана, который разработал приложение-тест Thisisyourdigitallife для составления психологического портрета. Без ведома пользователя приложение анализировало профиль не только проходившего тест

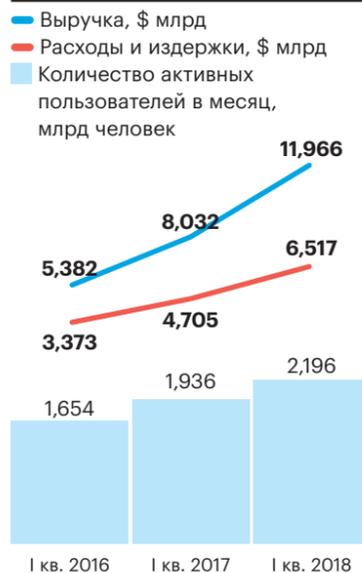
человека, но и его друзей. Расчеты строились на информации о городе проживания пользователя, его лайках, списке друзей и других открытых данных из профайла.

Скандал спровоцировал падение котировок Facebook. Ряд известных личностей в знак протеста удалили свои аккаунты из соцсети. Например, так поступили сооснователь Apple Стив Возняк, актер Джим Кэрри, также были удалены аккаунты компаний Илона Маска Tesla и SpaceX.

Однако, несмотря на скандал, по итогам первого квартала в соцсети было 2,196 млрд активных пользователей в месяц. Это на 67 млн больше, чем на конец 2017 года. По сравнению с первым кварталом прошлого года аудитория Facebook возросла на 13%. Большая часть аудитории — 40% — сосредоточена в странах Азиатско-Тихоокеанского региона, еще 17,2% — в Европе, 11% — в США и Канаде.

В то же время представителям Facebook пришлось отвечать на вопросы властей США и Великобритании. Сначала самого Цукерберга заслушали в сенате США. В четверг, 26 апреля технический директор Facebook Майкл Шрепфер отвечал

Показатели Facebook, Inc.



Источник: данные компании

на вопросы комитета британского парламента по вопросам культуры, СМИ, спорта и цифровых технологий. Среди прочего власти

этой страны интересовались, могла ли использоваться информация, имеющаяся в распоряжении Cambridge Analytica, для влияния на избирателей в ходе референдума по Brexit (выхода Великобритании из Европейского союза). Как сообщил Шрепфер в письменных показаниях, по оценке компании, чуть более 1 тыс. пользователей из Великобритании установили приложение Thisisyourdigitallife, всего к его разработчикам могла попасть информация из около 1 млн профайлов жителей этой страны. Шрепфер опроверг, что между канадской консалтинговой фирмой AggregateIQ, потратившей на рекламу, связанную с Brexit, \$2 млн, и Cambridge Analytica была какая-либо связь. Кроме того, он заявил, что Россия в преддверии референдума о выходе Великобритании из ЕС потратила \$1 на пропаганду Brexit в Facebook.

Кроме представителя Facebook показания госорганам Великобритании давал Александр Коган. В них среди прочего отмечалось, что данные, собранные с помощью теста, были «более точными, чем случайные догадки», но не отражающими реальную картину. ■

В своём ритме

pulse.rbc.ru

СПОРТ
ЗДОРОВЬЕ
РАЗУМ
ПИТАНИЕ
ПОМОЩЬ



Как создать оригинальный бренд на традиционном рынке

Пройти по лезвию ножа

СВЕТЛАНА РОМАНОВА,
НИКОЛАЙ ГРИШИН

Константин Куликов превратил продажи ножей в милитаризированное шоу и сумел выделиться среди конкурентов. Это позволило с нуля создать производство, которое принесло ему 105,7 млн руб. выручки в прошлом году.

34-летнего основателя компании Kizlyar Supreme Константина Куликова можно увидеть в каталогах его продукции. Вот он в образе ковбоя на фоне американской природы, вот — в костюме ниндзя на заброшенном заводе. Снимки делает обычно супруга предпринимателя во время путешествий. Куликов говорит, что дело не в экономии на моделях для фото. Просто яркий и нестандартный маркетинг — это то, что отличает его от многочисленных конкурентов, а значит, нужно все делать самому. «Нож без истории — это просто железяка», — признает Куликов.

Семь лет назад компания Валентина Куликова, отца Константина, и двух его партнеров «Производственное предприятие Кизляр» («ПП Кизляр») прекратила поставлять продукцию одному из своих дилеров — Куликову-младшему. Начался корпоративный конфликт, и предприниматель организовал собственное ножевое производство Kizlyar Supreme. В 2017 году выручка Kizlyar Supreme превысила 105,7 млн руб., а чистая прибыль — 8 млн руб., четверть продаж приходится на экспорт в США, Германию, Австралию.

Отцы и дети

Константин Куликов родился в дагестанском Кизляре, а на Кавказе принято дарить мужчинам ножи. Валентин Куликов вместе с друзьями с 1992 года стали их производить на заказ на базе местного предприятия «Энергоремонт», а в 1998 году открыли собственное «ПП Кизляр», со временем став крупным производителем ножей (по данным СПАРК, выручка компании в 2016 году составила 137 млн руб., чистая прибыль — 4,7 млн руб.).

Семья переехала в Санкт-Петербург, а Куликов-младший поступил в местный техникум отраслевых технологий, финансов и права. Он решил помогать отцу с бизнесом. «В начале 2000-х я погрузился в интернет. В Кизляре тогда мало кто знал, что такое веб-сайт и электронная почта», — вспоминает Куликов. Он сделал интернет-страничку компании, юноша был уверен, что продажи ножей можно кардинально увеличить, если всерьез заняться их продвижением. Во время скучных лекций в техникуме он читал книгу «Основы маркетинга» Филиппа Котлера, которую взял у сестры.



ФОТО: Сергей Ермохин для РБК

Основатель компании Kizlyar Supreme Константин Куликов уверен, что «нож без истории — это просто железяка», поэтому для каждого своего изделия он придумывает название и концепцию использования

Ножи и гаражи

Менеджер отдела маркетинга интернет-магазина ножей «Златмакс» Ольга Мокляк оценивает продажи туристических и охотничьих ножей в России в 1,8 млрд руб. в год. Рынок невелик и весьма консервативен.

По ее словам, крупные игроки отечественного рынка — это Ворсменский завод кованых ножей в Нижегородской области, АиР в Челябинской области и «ПП Кизляр» в Дагестане. Но в последнее время

все больше появляется небольших мастерских, которые выпускают ножи ручной работы.

На протяжении 16 лет Сергей Агафшин выпускал специализированный журнал «Прорез» о ножах. А в 2016 году подписал последний номер и открыл собственную мастерскую — теперь производит дорогие ножи ручной работы. Штат небольшой — всего три человека, ме-

сячная выручка — 100 тыс. руб. Агафшин утверждает, что занялся своим делом по двум причинам: всегда интересовали ножи, а еще потому, что ножевой рынок динамично развивается. По его словам, 50 лет назад в США случился бум «гаражных» ножевых производств. Он рассчитывает, что в России эта история повторится.

У российских ножей хорошая репутация за рубе-

жом, говорит гендиректор интернет-магазина «Ножики» Евгений Еграшкин. Многим нравится их дизайн и качество. По его словам, американский ножевой рынок — самый прогрессивный и самый большой в мире. Российский занимает только 5–7% от мирового.

Согласно ГОСТам к холодному оружию относятся ножи с клинком не менее 90 мм в длину, толщиной

обуха от 2,6 до 6 мм, твердостью клинка не менее 42 единиц по Роквеллу, а также с заточенным лезвием и травмобезопасной рукоятью.

Для приобретения и ношения такого ножа требуется лицензия, что сразу сужает рынок сбыта. Но если поменять хотя бы один параметр, то нож перестает считаться холодным оружием, поясняет Агафшин.

**Экономика
Kizlyar Supreme
за 2017 год,
млн руб.****Выручка****105,7****Расходы****97,65****Хозяйственные
нужды 8,1****Материалы
и сырье 29,7****Обновление
оборудования 1,8****Маркетинг 4,1****Фонд
оплаты труда 9,8****Транспорт 5,57****Лизинг
и займы 6,76****Командировки 3,82****Обучение 1,7****Прочие расходы 2,3****Налоги
и пошлины 24,0****Прибыль
8,05**

Источник: ООО «Кизляр Суприм»

В 2003 году Куликов поступил на факультет бизнеса Сиднейского технологического университета — образование оплатил отец. Параллельно с учебой Куликов-младший изучал импортные рынки, участвовал в выставках, показывал образцы продукции с Кавказа и завязывал контакты с местными дистрибьюторами. Позже съездил в США и Германию, познакомился с местными продавцами ножей.

В Россию он вернулся в 2009 году. «У меня глаза горели, хотелось менять мир», — вспоминает предприниматель. Первым делом он организовал собственный интернет-магазин и перевел всю информацию о ножах на английский. Работать решил как независимый дилер.

Однако быстро стало понятно, что идеи молодого человека в «ПП Кизляр» принимают в штыки. Например, Куликов-младший был уверен, что нужно изменить названия ножей: «У одного ножа было имя «Ш-7»: «Ш» — широкий, а 7 — потому что он лежал седьмым по счету во время сертификации», — вспоминает он.

Доставка и ассортимент тоже оставляли желать лучшего. «С 1990-х годов в компании работала экспедиторская служба. Экспедитор раз в три месяца объезжал точки продаж и привозил продукцию — брал и показывал, что ему казалось необходимым, а не то, что пользовалось спросом», — говорит Куликов. При этом в номенклатуре и описании продукции было много неточностей. По словам предпринимателя, нож мог быть с черным покрытием, но в документах об этом не было сказано. Иногда поставки затягивались на два месяца с момента заказа.

Все попытки Куликова что-то изменить оканчивались крахом — отец, у которого 40% компании, по данным СПАРК, поддерживал инициативы сына, а его партнеры, у которых по 30%, были против. В конце концов начался корпоративный конфликт, а «ПП Кизляр» перестало поставлять Куликову-младшему ножи на реализацию. Генеральный директор «ПП Кизляр» Владимир Деркач отказался комментировать ситуацию для РБК, сказав, что это «внутренние дела компании».

Нож с историей

Первый свой нож под названием Survivalist Куликов заказал на одной из фабрик в Гуанчжоу в конце 2011 года. Он рассчитывал продавать его через «ПП Кизляр», но компания отказалась сотрудничать. С разработкой модели помог австралийский дизайнер ножей Джулиус Конрад, с которым он познакомился во время учебы в Сиднее. Например, тот придумал рукоятку ножа, внутри которой находится «набор для выживания» — спички, пластырь, снасти для ловли рыбы и др. Первая партия была небольшой — около 1000 ножей, но она была быстро распродана, в том числе за рубежом. Новый бренд сразу начали экспортировать в Австралию. Дистрибьютор из Сиднея Зобер Берри уже продавал ножи предприятия «Кизляр» и согласился работать с Kizlyar Supreme. А с немецкими дистрибьюторами Куликов познакомился благодаря Джулиусу Конраду. Его кузина Дженни Доепген и ее супруг Лотар взяли на реализацию продукцию Kizlyar Supreme. Из российских сетей продукцию стали продавать «Старый солдат», «Солдат удачи», «Сплав» и др.

Для каждого ножа Куликов стал придумывать название и концепцию. Например, компания выпускает нож с названием Kid. В каталоге он описывается как «малый, но очень прочный нож, способный заниматься довольно серьезными делами». Или нож Aggressor — «мощный и агрессивный, может использоваться в спецподразделениях».

Ключевым маркетинговым инструментом Kizlyar Supreme изначально стали специализированные выставки по всему миру. Чтобы выделяться на фоне других компаний, Куликов устраивает на них

шоу. Сотрудники Kizlyar Supreme надевают зеленые береты, переодеваются в хаки, развешивают муляжи гранат, вместо витрин используют старые советские ящики из-под противогазов и оружия. На фоне этого антуража представитель фирмы сидит и точит ножи.

«Помню, на первой московской выставке «Клинок» в 2012 году конкуренты подходили, смеялись над нами, спрашивали: ты вообще в армии-то служил?» — вспоминает Куликов. В армии он не служил, но много играл в компьютерные игры, например Splinter cell. Оказалось, что такой «игровой» подход позволяет привлекать внимание, а затраты невелики — всего несколько десятков тысяч рублей за одежду и ящики.

«В последнее время Россия начала вести себя агрессивно на международной арене, и иностранцев наши наряды иногда просто шокируют. Но эффект только усиливается — нас узнают. Есть клиенты, которые говорят, что приходят на выставку только ради того, чтобы посмотреть на наше мини-шоу», — рассказывает Куликов.

Для всех торговых партнеров предприниматель открыл доступ к серверу, на котором хранятся профессиональные фотографии, каталоги и детальные описания ножей. «Облегчаем им жизнь: ведь они должны заниматься своим делом — продажами, а не маркетингом, придумывая описания ножей для своего интернет-магазина», — поясняет Куликов.

Ключевая проблема рынка — низкий уровень знаний о ножах у рядовых продавцов. «Текучка кадров не способствует тому, что люди вообще знают, что они продают, — иногда им все равно, а значит, и продажи не могут быть успешными», — говорит Куликов. Чтобы решить эту проблему, несколько раз в год сотрудники Kizlyar Supreme приезжают в офис торговых партнеров и читают лекции о ножах.

С продвижением помогают блогеры и специализированные СМИ. Первое время Куликов сидел на специализированных интернет-форумах и сам рекламировал свои ножи, а когда появились видеоблогеры, делающие обзор продукции, стал раздавать им ножи бесплатно. Также он сотрудничает со специализированной западной прессой. Раздает ножи для тестов французскому Survival, американским Blade и Knives Illustrated, немецким Messer Magazin и другим.

Все эти шаги не кажутся инновационными, но на консервативном рынке ножей всерьез продвижению мало кто занимается, признает Евгений Еграшкин.

Трудности аутсорсинга

За первый год работы Куликов произвел 10 тыс. ножей. Они изготавливались по заказу по частям на нескольких российских и китайских предприятиях, например клинки делали три производителя. Собирали ножи на складе в Санкт-Петербурге.

Минусы такого подхода вскоре стали очевидны. Например, один из производителей перекалил клинок и ножи оказались хрупкими. Куликов вспоминает, что пришел в кино, но не смог посмотреть фильм, так как получил сообщение

Взгляд со стороны**«Они умеют обращать на себя внимание»****Евгений Еграшкин,**

гендиректор интернет-магазина «Ножиков»

«Куликов правильно сделал, что открыл Kizlyar Supreme. Предприятие «Кизляр» — это исторически сложившийся бренд, большой и неповоротливый, его продукцию довольно сложно переделать во что-то современное. Kizlyar Supreme, наоборот, стремительно изменяется. Например, у их первых изделий, произведенных в Китае, были проблемы с качеством. Но когда они построили производство в России, качество улучшилось. Плюс компании в том, что они не стоят на месте и экспериментируют, постоянно пытаются выпустить что-то новое, и это у них неплохо получается. Они быстро реагируют на претензии клиентов. Например, на одной из выставок мы попросили их сделать нож «Штурм» из более качественной стали, а также изменить ножевой спуск. Они прислушались к нам и поменяли металл. В последнее время они сильно расширили ассортимент, но при этом появился дефицит товара на складе. Еще они необычно подходят к продвижению. Например, на выставках переодеваются в военных или наряжаются в другие костюмы. Пройти мимо них на больших мероприятиях и не заметить невозможно. Они умеют обращать на себя внимание».

с видео от друга о том, как блогер с легкостью ломает его нож. Пришлось срочно отозвать партию.

В другой раз подвели китайские производители ножен. Вместе с дизайнером из Японии предприниматель придумал новый вид ножен и заказал у производителей из Китая партию в 5000 штук. Они прибыли в Санкт-Петербург с задержкой в два месяца, а из-за влажности на корабле их поверхность оказалась покрыта грибом. Куликову и его сотрудникам пришлось чистить каждый чехол вручную. «Постоянно вылезали мелкие ошибки, косяки», — вспоминает он.

Международные бренды производили изделия в основном в Китае. И Куликов понял, что нужно организовать собственное производство на территории России: это избавит его от трудностей аутсорсинга, а также станет плюсом при продвижении за рубежом — к российским ножам там относятся лучше, чем к китайским.

На выставках сотрудники Kizlyar Supreme одеваются в хаки, вместо витрин используют ящики из-под оружия.

На фоне этого антуража представитель фирмы сидит и точит ножи

С запуском производства помог отец — он выделил 20 соток под строительство цеха в Кизляре и 3 млн руб. Еще \$100 тыс. инвестировал сам Куликов-младший. Сейчас 30% ООО «Кизляр Суприм» принадлежит Куликову-старшему, 70% — младшему.

Летом 2013 года на территории нового цеха Kizlyar Supreme привезли первый контейнер с оборудованием, шлифовальные круги и ленты, поставили цифровую закалочную печь для клинков. Открытие собственного производства позволило не только решить текущие проблемы, но и увеличило производственные объемы — сейчас там выпускается 4000 ножей в месяц.

Директором производства в 2015 году стала Елена Пасашнико-

ва. Женщина-руководитель для Дагестана — это большая редкость, говорит Куликов. Помимо нее на заводе трудятся 38 человек. Куликов говорит, что знает каждого сотрудника и пытается мотивировать их. Например, записывает отзывы дистрибьюторов на выставках и показывает рабочим в цеху. «Люди должны знать, для кого они работают», — объясняет он.

Средняя стоимость ножа — 3–4 тыс. руб. Сейчас компания выпускает охотничьи ножи, метательные и туристические. Изделия Kizlyar Supreme продаются в основном через российских партнеров и собственный сайт. На оптовый канал продаж приходится 40% выручки, интернет-магазин приносит 25%, еще 25% дает экспорт (согласование на вывоз конструктивно сходных с оружием изделий приходится получать в подразделении Росгвардии), остальное — госзаказ. Осенью 2015 года ножи от Kizlyar Supreme стали ча-

стью боевой экипировки российского военнослужащего, так называемого комплекта солдата будущего. У компании нет прямого контракта с Министерством обороны РФ, она выступает как субподрядчик.

Сейчас Куликов планирует производить не только туристические, но и кухонные ножи. Образцы уже готовы. Ключевым рынком он видит Китай. «Конкуренция на рынке кухонных ножей высока, ведь производить их проще, но качественные ножей мало, а значит, и нам есть куда расти», — говорит Куликов. Предприниматель рассчитывает на растущий китайский средний класс. По его словам, его представители предпочитают зарубежные марки. ■

Тренды в безопасности сетевого ритейла. Практика лидеров. Прогноз на 2020 год

24 мая,
Шератон Палас
Москва



Среди тем:

- Новейшие тренды государственного регулирования частной охранной деятельности
- Опыт эффективного взаимодействия торгового центра с различными категориями арендаторов в области обеспечения безопасности
- Проблемы рынка охранных услуг в РФ
- Современный инструмент для контроля и управления бизнес-процессами в менеджменте безопасности
- Опыт внедрения технологии института специалистов по предотвращению потерь и интеграции с системой контроля кассовых операций (СПП и СККО)
- Альтернативы физическим постам охраны
- Опыт применения инновационных технологий в системах безопасности

Среди спикеров:



Андрей Аванесов,
Росгвардия



Сергей Матвеев,
X5 Retail group Discounter



Сергей Малютенков,
Император ТЕХНО



Леонид Нагайцев,
Император



Вероника Конкина,
МОЛТЕК



Валентин Колесов,
Check-Office



Руслан Брагин,
Историк русской водки

Программа: Ангелина Худадян — akhudadyan@rbc.ru, +7 925 534-51-24
Участие: Инна Галлер — igaller@rbc.ru, +7 964 772-34-84
Подробнее: bc.rbc.ru/2018/securityretail/