

# РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ  
ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА  
24 октября 2018  
Среда  
№ 185 (2909)



**Алексей Кудрин,**  
председатель Счетной палаты

«Мы не используем все ресурсы в международных переговорах»

ИНТЕРВЬЮ, С. 9 →  
ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИКА ЛЮДИ БИЗНЕС ДЕНЬГИ

www.rbc.ru

Индекс РТС  
Московская биржа, 23.10.2018

1106,82 ↓  
пункта

Цена нефти BRENT  
Bloomberg, 23.10.2018, 20.00 мск

\$77,63 ↓  
за баррель

Международные резервы  
России ЦБ, 12.10.2018

\$460,4 ↑  
млрд

Курсы  
валют ЦБ  
24.10.2018

\$1= ↑  
₽65,31

€1= ↓  
₽74,86

**НЕДВИЖИМОСТЬ** В Москве зафиксировано уменьшение свободных торговых площадей

## Дефицит в квадрате



Из-за дефицита площадей ретейлерам придется оптимизировать свой бизнес и подстраиваться под актуальные рыночные условия либо на их место придут другие арендаторы, уверяет эксперт

ОЛЬГА ДУБРАВИЦКАЯ,  
НАДЕЖДА ФЕДОРОВА

**Доля свободных площадей в торговых центрах Москвы приближается к докризисному уровню 2014 года. Дефицит может спровоцировать рост ставок аренды и закрытие магазинов, которые не смогут платить на 5–9% больше.**

В торговых центрах Москвы стремительно сокращается доля свободных площадей. По данным Colliers International, на начало октября в них пустовало только 6,9% площадей (из 7,1 млн кв. м), что на 1,4 п.п. ниже, чем по ито-

гам прошлого года. К концу 2018-го этот показатель может опуститься до 6%, что соответствует докризисному уровню 2014 года.

Этот тренд подтверждается и данными JLL: анализ 5,2 млн кв. м торговых площадей в Москве показал вакантность на уровне 5% (по итогам 2017 года — 6,2%). По оценке S.A. Ricci, в качественных торговых центрах Москвы, к которым компания относит 5,8 млн кв. м, она составляет около 7,6%, что действительно рекордно низкий уровень за последние четыре года, подчеркивают консультанты. В 2014-м этот показатель, по данным компании, опускался до 7%.

После падения рубля в декабре 2014 года доля свободных площадей в торговых центрах в 2015–2016 годах резко выросла — это было связано с тем, что, с одной стороны, было завершено строительство большого объема торговых центров, с другой — ретейлеры в то же время сильно сократили инвестиции в развитие. В результате новые торговые центры открывались с 30–50% свободных площадей, а доля вакантных «метров» в целом по рынку в этот период достигла, по данным Cushman & Wakefield, 11–12%.

В 2018 году ввод новых торговых центров в столице будет са-

мым низким за последние шесть лет — 137 тыс. кв. м торговых площадей, отмечают в JLL. Именно это и стало основной причиной сокращения вакансий.

**Метров — меньше, ставки — выше**

Из-за снижения количества свободных площадей в качественных торговых центрах Москвы ставки на них в рублевом эквиваленте могут по итогам года вырасти в пределах 5%, прогнозирует директор департамента торговой недвижимости ILM Егор Левченко.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 13 →

**ИНИЦИАТИВА**

## Вода с отметиной

ЕЛЕНА СУХОРУКОВА

Компания «Аква Холдинг», которая вскоре консолидирует весь выпуск «Ессентуков», попросила Минпромторг ввести маркировку минеральной воды. Декларируемая цель — борьба с контрафактом, доля которого на рынке может достигать 80%.

Компания «Холдинг Аква» — «дочка» государственного АО «Кавминкурортресурсы», которая планирует консолидировать все производство «Ессентуков», — обратилась к министру промышленности и торговли Денису Мантурову с инициативой провести эксперимент по маркировке минеральной воды. В письме гендиректора Сулеймана Вагапова (копия есть у РБК) компания предлагает «рассмотреть возможность проведения добровольного эксперимента» для товаров, относящихся к сфере ее деятельности, «в национальной системе маркировки и прослеживаемости». Если эксперимент будет удачным, то «Холдинг Аква» просит включить минералку в список обязательных для маркировки товаров.

Сулейман Вагапов подтвердил РБК, что «Холдинг Аква» предлагает в качестве эксперимента маркировать разливаемую на ее производстве минеральную воду. На первом этапе, в 2019 году, планируется маркировать только «Ессентуки № 4» и «Ессентуки № 17», затем эксперимент может распространиться и на другую выпускаемую предприятием воду. Компания, как уверяет Вагапов, «долгое время изучала этот вопрос» и проводила консультации с оператором единой системы маркировки — Центром развития перспективных технологий (ЦРПТ).

ОКОНЧАНИЕ НА С. 11 →



ПОДПИСКА: (495) 363 1101

РБК

ежедневная  
деловая  
газета

16+

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА РБК

И.о. главного редактора:

**Игорь Игоревич Тросников**Арт-директор: **вакансия**Выпуск: **Игорь Климов**

Руководитель фотослужбы:

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

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК

Соруководители редакции РБК:

**Игорь Тросников, Елизавета Голикова**

Главный редактор rbc.ru

и ИА РосБизнесКонсалтинг:

**вакансия**

Главный редактор журнала РБК:

**Валерий Игуменов**

Первый заместитель главного редактора:

**Петр Канаев**

Заместители главного редактора:

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

РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ

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

Индустрия и энергоресурсы:

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

Международная политика:

**Полина Химшиашивили**

Адрес редакции: 117393, г. Москва,

ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1

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

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

Адрес для жалоб: complaint@rbc.ru

Учредитель газеты: **ООО «БизнесПресс»**

Газета зарегистрирована в Федеральной

службе по надзору в сфере связи,

информационных технологий и массовых

коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства

массовой информации ПИ № ФС77-63851

от 09.12.2015.

Издатель: **ООО «БизнесПресс»**

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

стр. 1

E-mail: business\_press@rbc.ru

Директор издательского дома «РБК»:

**Ирина Митрофанова**

Корпоративный коммерческий директор:

**Людмила Гурей**

Коммерческий директор

издательского дома «РБК»:

**Анна Брук**

Директор по корпоративным

продажам LifeStyle:

**Ольга Ковгунова**

Директор по рекламе сегмента авто:

**Мария Железнова**

Директор по маркетингу:

**Андрей Сикорский**

Директор по распространению:

**Анатолий Новгородов**

Директор по производству:

**Надежда Фомина**

Подписка по каталогам:

«Роспечать», «Пресса России»,

подписной индекс: 19781

«Почта России», подписной индекс: 24698

Подписка в редакции:

Телефон: (495) 363-1101

Факс: (495) 363-1159

Этот номер отпечатан

в ОАО «Московская газетная типография»

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

Заказ № 2074

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.

ФОТО: Владимир Смирнов/ТАСС

Глава Приморья Олег Кожемяко публично пообещал помочь оппозиционным кандидатам с прохождением муниципального фильтра, однако из региона поступает другая информация

Приморские муниципальные депутаты сообщают о давлении местных властей

# Приморье волнуется два

ЕЛИЗАВЕТА АНТОНОВА

**Муниципальные депутаты Приморья рассказали о давлении, которое оказывают на них власти в связи с новыми выборами главы Приморья, чтобы кандидат от КПРФ Андрей Ищенко не смог преодолеть муниципальный фильтр.**

Несколько муниципальных депутатов Приморья сообщили о давлении со стороны местных властей в связи с назначенными на декабрь новыми выборами главы Приморья. Среди них — депутаты от КПРФ и самовыдвиженцы.

Для прохождения муниципального фильтра кандидату в главы региона необходимо собрать не менее 140 и не более 147 подписей муниципальных депутатов из 26 муниципальных районов и городских округов (всего таких территорий в Приморье 34), пояснила РБК секретарь приморского избиркома Наталья Камаева.

Новые выборы губернатора Приморского края были назначены после скандала с фальсификацией результатов прошедшего 16 сентября второго тура выборов главы региона, в который вышли тогдашний врио главы Приморья Андрей Тарасенко и коммунист Андрей Ищенко.

## «Завуалированные угрозы»

Депутат думы Хорольского района Приморья от КПРФ Олег Чибиряк рассказал РБК, что его убеждают отдать подпись за нового врио главы Приморья Олега Кожемяко.

«Меня уже не первый день обрабатывают, чтобы я поставил подпись в пользу Кожемяко. Так как я депутат от КПРФ и у меня будет свой кандидат, я, естественно, отказываюсь. В связи с этим оказывается давление на меня и моих родственников», — утверждает он. По словам Чибиряка, ему рекомендовали поддержать Кожемяко в руководстве районной думы. Со стороны представителей ад-

министрации района, рассказал он, поступали угрозы в противном случае «оставить без денег» местную школу и детский сад, а также «завуалированные угрозы» по поводу политического будущего Чибиряка.

По словам районного депутата, с его матерью на эту тему говорила председатель местного совета ветеранов, а с супругой — бывший работодатель.

«Жене звонил бывший работодатель (она сейчас на пенсии), говорил, что нужно убедить меня отдать подпись за Кожемяко», — добавил муниципальный депутат, уточнив, что он отказался.

Депутат думы Тернейского района коммунист Владимир Усоль-

цев рассказал РБК о том, что представитель штаба Кожемяко провел с ним получасовой разговор о необходимости поддержать врио губернатора на этапе муниципального фильтра. По словам Усольцева, это был человек, представившийся политтехнологом.

«Я ему сказал, что всю жизнь был в Коммунистической партии, поэтому при всем уважении к Кожемяко предан КПРФ. В конце концов он понял, что агитировать меня бесполезно, и мы разошлись», — добавил депутат. По мнению Усольцева, таким образом технологи штаба Кожемяко пытаются «сорвать выборы, потому что не дадут выдвинуться остальным кандидатам».

## Вторая попытка

Выборы главы Приморья назначены на **16 декабря**. Новый врио главы Приморья Олег Кожемяко, сменивший Андрея Тарасенко, уже заявил, что пойдет на выборы самовыдвиженцем. Прошлые выборы губернатора Примор-

ского края проходили в сентябре в два тура — **9 и 16 сентября**. Во второй вышли Андрей Тарасенко, который баллотировался от «Единой России», и кандидат от КПРФ Андрей Ищенко. При подсчете голосов в системе «ГАС Выборы»,

за которым можно было следить на сайте Центризбиркома, на финальном этапе данные перестали обновляться на полтора часа, после чего в лидеры гонки выбился Тарасенко. Разница в набранных голосах тогда составила около 1,5%.

Оба кандидата обвинили друг друга в нарушении законодательства. В конце концов избирком Приморского края по рекомендации ЦИК признал результаты выборов недействительными, 26 сентября Тарасенко ушел в отставку.

## Что такое муниципальный фильтр

Для регистрации на выборах губернатора выдвинутым кандидатам необходимо пройти муниципальный фильтр — собрать подписи определенного количества муниципальных депутатов из различных районов региона. Эту норму неоднократно критиковали представители оппозиции, называя ее способом ограничения политической конкуренции. Фильтр неоднократно критиковала и глава Центризбиркома Элла Памфилова. «Перезрела проблема муниципального фильтра. Должны быть приняты меры по развитию конкуренции», — заявила она 26 сентября, комментируя итоги единого дня выборов.

«Они [штаб Кожемяко] хотят отобрать у нас территории, необходимые для прохождения муниципального фильтра», — считает помощник Ищенко, юрист Станислав Кульганик. По его словам, «на некоторых территориях у КИРФ только по одному депутату — их и пресуют сильнее всего».

О давлении со стороны представителей штаба Кожемяко РБК сообщили еще два муниципальных депутата из разных районов Приморья, которые являются самовыдвиженцами и попросили об анонимности. По словам одного из них, его пригласили в администрацию городского округа, где ему «сказали поддержать Кожемяко на фильтре». «Если не подпишешь, имей в виду, что тебе работать и жить здесь, Кожемяко победит, а ты занимаешься бизнесом», — объ-

яснил он свое решение в конечном счете поддержать Кожемяко. Собеседник РБК говорит, что «оставил в администрации расписку о поддержке кандидата Кожемяко».

### Вежливые рекомендации

Еще один независимый муниципальный депутат Приморья рассказал РБК, что на днях представители штаба врио главы региона несколько раз «вежливо рекомендовали ему поставить подпись за выдвижение Кожемяко».

«Если раньше ко мне как к независимому кандидату никто не приезжал и не просил, чтобы я свою подпись поставил за кандидата от власти, потому что хватало и без меня этих подписей, то сейчас выбивают у независимых людей эти подписи», — подчеркнул

он. Это делается, чтобы не оставить возможности другим кандидатам пройти фильтр, полагает он.

Муниципальный депутат из думы Хасанского муниципального района Приморья рассказал РБК, что с ним и его коллегами провели беседу люди, представившиеся представителями штаба Кожемяко. «Они объяснили, что на этапе «фильтра» мы можем отдать подпись за неограниченное число кандидатов (по закону один депутат может отдать голос только за одного кандидата. — РБК), и предлагали в первую очередь поставить подпись за Кожемяко», — рассказал он.

Официальный срок сбора подписей муниципальных депутатов, определенный краевой избирательной комиссией, — с 26 октября по 17 ноября.

Пресс-секретарь Кожемяко Дарья Сметанина отказалась комментировать РБК информацию о работе представителей штаба с муниципальными депутатами. «Я не комментирую слухи о работе штаба Кожемяко», — подчеркнула она.

### Помощь оппозиции

16 октября Кожемяко на брифинге во Владивостоке объявил о намерении помочь оппозиционным кандидатам пройти муниципальный фильтр. «Конечно, я буду помогать в том числе и в прохождении муниципального фильтра тем,

кто заявится на выборы губернатора, с тем чтобы консолидировано пройти эти выборы, а жители Приморья могли выбрать наиболее достойного из всех кандидатов», — цитировал Кожемяко ТАСС. Врио главы региона подчеркнул тогда, что «готов сотрудничать со всеми, кто будет заявляться кандидатом, кто дает здравые предложения, направленные на развитие, на

Ранее чиновник, имеющий отношение к кампании в Приморье, сказал РБК, что власти допустят Ищенко до участия в новых выборах, в которых определено будет участвовать Кожемяко, однако «сделают все возможное, чтобы препятствовать ему со сбором подписей и прохождением муниципального фильтра». Он подчеркнул, что во время прошлой кампании

Для прохождения муниципального фильтра кандидату в главы региона необходимо собрать не менее 140 и не более 147 подписей муниципальных депутатов из 26 муниципальных районов и городских округов, пояснил секретарь приморского избиркома

решение тех социальных задач, которые сегодня стоят перед нами».

Глава избирательного штаба Кожемяко Антон Волошко на вопрос РБК, касается ли это заявление кандидата Ищенко, ответил, что это касается всех кандидатов.

Ищенко помогли пройти фильтр. Если Ищенко «срезется на муниципальном фильтре», конкурентность выборов будет доказываться участием других альтернативных кандидатов, например участием Олега Митволя, подчеркнул он. ■

 ПРЕМИЯ  
РБК 2018

# Отражение российского бизнеса

подробней на [rbc.ru/awards](http://rbc.ru/awards)

**CBRE**  
ЭКСПЕРТ В КОММЕРЧЕСКОЙ  
НЕДВИЖИМОСТИ

ПАРТНЕР ПРЕМИИ

Реклама 16+

Начался суд над бандой налетчиков на элитные коттеджи в Подмосковье

# В погоне за длинной Рублевкой

МАКСИМ СОЛОПОВ

**В Мособлсуде начался процесс по делу банды налетчиков, нападавшей на элитные коттеджи в Подмосковье. Среди ее жертв — свидетель по делу Захарченко, генерал ФСБ, авторитетный бизнесмен из Солнцево и сопредседатель «Деловой России».**

Мособлсуд во вторник, 23 октября, начал рассматривать уголовное дело о банде налетчиков, нападавших на элитные особняки в Подмосковье. Десять выходцев из Молдавии — Николай Греку (предполагаемый лидер) и Андриан Митрофан, Влад Мокану, Андрей Стич, Ион Крихан, Тудор Кэтрушка, Раду Кэлугэрян, а также двоюродные братья Раду и Сергей Ончу — обвиняются в бандитизме (ст. 209 УК), незаконном хранении оружия (ст. 222 УК) и вооруженных разбойных нападениях (ст. 162 УК).

По версии следствия, налетчики действовали на территории Подмосковья и Новой Москвы по меньшей мере с мая 2012 года по октябрь 2016-го. Вооруженные пистолетами преступники по ночам бесшумно проникали на заранее изученные объекты, связывали их обитателей и забирали все имеющиеся в доме ценности. Бандитов не останавливали ни близость объектов, охраняемых ФСО, ни возможные связи их жертв. В результате 15 разбойных нападений и нескольких краж, по которым сотрудникам Следственного департамента и Главного управления уголовного розыска МВД удалось собрать доказательства, они завладели деньгами и ценностями на сумму более 150 млн руб.

Среди потерпевших — семья сопредседателя движения «Деловая Россия» Андрея Назарова, генерал-майора ФСБ и Героя России Умарпаши Ханалиева, авторитетного предпринимателя из Солнцево Сергея Аверина и ресторатора Мехди Дусс, свидетеля в деле полковника Дмитрия Захарченко.

Большинство обвиняемых, включая предполагаемого лидера Греку, свою вину отрицают. Им грозит до 15 лет лишения свободы.

## Коттедж главы «Деловой России»

Самым результативным для группировки, согласно материалам дела, стало нападение на дом семьи Андрея Назарова в деревне Бузуланово Красногорского района: оно принесло им драгоценности на сумму более 47 млн руб. Преступление было совершено вечером 20 сентября 2015 года. Автомобили Honda Accord и Mazda-6 с преступниками приехали в район села Петрово-Дальнее Одинцовского



В 15 разбойных нападениях и нескольких кражах, фигурирующих в обвинении, добычей подсудимых стали деньги и ценности на сумму более 150 млн руб.

района, которое расположено рядом с Бузуланово. По пути к дому Назаровых налетчики из тайника забрали все необходимое для нападения. Затем, убедившись, что хозяева легли спать, они с помощью стремянок проникли на территорию дома Назаровых. Подойдя к дому, вскрыли окно и пробрались внутрь. Ночевавшим на втором этаже 25-летнему сыну Назарова Денису, его супруге, Андрею Назарову и его жене надели наручники, на головы — наволочки.

Затем главу семьи начали избивать монтировкой и ногами, требуя указать места расположения сейфов и вскрыть их. Назаров отдал хранившиеся в доме драгоценности. Позже врачи констатировали у него переломы ребер со смещением и повреждением легких, а также закрытые переломы поперечных отростков двух поясничных позвонков.

Добычей налетчиков стали женское кольцо с желтым бриллиантом в 12 карат стоимостью 5 млн руб., мужское кольцо с белым бриллиантом в 6 карат стоимостью 2 млн руб., а также кольца, кулоны и серьги из белого, розового и желтого золота с бриллиантами фирмы Chopard на 4,3 млн и украшения Tiffany, Cartier и др. на

сумму более 4 млн руб. Преступникам достались также около 20 дорогих часов, включая мужские золотые Vacheron Constantin из коллекций Patrimony и Traditionelle Calibre, оцененные в 5 млн и 4 млн руб., платиновые Breguet за 4 млн руб., а также другие хронометры Vacheron Constantin, Breguet, Rolex, Hublot, Patek Philippe и др. стоимостью около 18 млн руб.

В 4:00 в спальне Назарова звонил будильник. Его жена объяснила налетчикам, что муж всегда рано встает и скоро за ним должен приехать водитель. Нападавшие спустили Назаровых в подвал и приковали их наручниками к трубе в котельной.

## Солнцевский бизнесмен

Более 30 млн руб. составил официально зарегистрированный ущерб после налета на дом в Сколково в июне 2015 года. Он принадлежал солнцевскому авторитетному предпринимателю Сергею Аверину (скончался в конце 2017 года).

Действуя по отработанной схеме, около 2:00 15 июня участники группы подъехали к повороту с Киевского шоссе на поселок Рассвет, пешком прошли до нужной улицы в Сколково, там перелезли через

забор на территорию соседа Аверина, где подыскали стремянку — и с ее помощью преодолели забор вокруг дома предпринимателя. При помощи заранее подготовленных инструментов налетчики вскрыли одно из окон цокольного этажа, проникли на первый этаж и осмотрели комнаты. Не найдя там никого из жильцов, нападавшие поднялись на второй этаж. Там в одной из комнат обнаружили жену Аверина, которую нападавшие скрутили, потребовав выдачи ценностей. В это время Аверин смотрел телевизор в другой комнате; его также быстро скрутили: надели наручники и мешок на голову. От Аверина также потребовали указать местонахождение денег и ценностей. В итоге их выдала жена бизнесмена. Из дивана в кабинете налетчики забрали \$60 тыс. и €6 тыс. Затем женщину привели к сейфу с ювелирными украшениями, и она назвала код. После этого Аверин спустился в арсенальную комнату, где приковали наручниками к опустошенным сейфам.

Из сейфа в гардеробной комнате налетчики забрали женские часы и ювелирные украшения на сумму более 22 млн руб., включая золотую подвеску в виде сердца с бриллиантом стоимостью

3 млн руб. Из сейфа в «арсенале» — мужские часы Patek Philippe из белого золота стоимостью 3 млн руб., Vacheron Constantin за 1,8 млн руб. и ювелирные украшения. Из ящика стола в кабинете на первом этаже — золотые часы Cartier.

## Генерал ФСБ

В мае 2014 года банда выбрала объект в коттеджном поселке «Горки-2» возле президентской резиденции в Ново-Огарево. Это был дом отставного генерала ФСБ Умарпаши Ханалиева. С помощью скрытно установленных портативных видеокамер несколько дней преступники изучали распорядок дня и меры безопасности на объекте.

К охраняемому поселку между резиденциями Владимира Путина и Дмитрия Медведева преступники подобрались глубокой ночью 16 мая. С помощью лестницы, хранившейся в тайнике, они проникли на территорию участка Ханалиева, надели перчатки и маски и примерно в 2:30 через открытую заднюю дверь проникли в дом. Жильцов приковали наручниками к трубам в ванной. В доме Ханалиевых налетчики взяли «Золотую Звезду» Героя России, сумки

с наличными, несколько мужских и женских часов — в основном российского производства — и ювелирных украшений. Общая сумма ущерба составила 13,5 млн руб.

### Свидетель миллиардов Захарченко

В июне 2015 года в Одинцовском районе преступники выбрали для нападения дом ресторатора и владельца компании La Magée Мехди Дусса в деревне Рождественно. В ночь с 1 на 2 июля восемь человек на двух автомобилях прибыли в жилой квартал «Новая Трехгорка» недалеко от Рождественно. Водители остались ждать в условленном месте, а шесть участников нападения, взяв с собой оружие, маски, сменную одежду и инструменты, подошли к участку Дусса. Они перелезли через забор, в беседе переоделись, проговорили план нападения и около 2:00 вскрыли одно из окон цокольного этажа.

В одной из спален они обнаружили спящего Дусса. Налетчики надели на него наручники, выволокли в прихожую и стали избивать. Ресторатор сразу согласился рассказать о местах хранения денег и ценностей. Далее Дусса волоком спустили на цокольный этаж дома, где пристегнули наручниками к деревянной лестнице.

Добычей налетчиков стали мужские золотые наручные часы Patek Philippe стоимостью €120 тыс. и женские золотые часы Rolex стоимостью 1,2 млн руб., женское кольцо из белого золота с бриллиантом стоимостью более 3 млн руб., а также наличные в сумме €28,5 тыс., \$5,5 тыс. и 350 тыс. руб. Грабители прихватили также золотые запонки стоимостью более 120 тыс. руб. и наградной знак «Домодедовская таможня», золотую цепочку с кулоном из рубина, саблю, кинжал и нож. Не забыли они и ботинки из крокодиловой кожи, оцененные в 200 тыс. руб., чемодан Timi и еще \$4 тыс., которые нашлись в дорожной сумке.

Материальный ущерб составил почти 15 млн руб. Все нападение заняло полтора часа.

### Живопись и пытки утюгом

В других нападениях добычей налетчиков, действовавших помимо Одинцовского и Красногорского районов в Нарофоминском и Раменском, а также в Новой Москве, становились ценности на меньшие суммы — в среднем по несколько миллионов рублей с дома.

Не всегда преступления сопровождалось насилием и угрозами. В июле 2014 года Греку с сообщниками, согласно материалам дела, проникли в частный дом на территории поселения Внуковское и похитили десяток картин, в том числе пейзаж Семена Федорова, ученика Ивана Шишкина, стоимостью около 1,8 млн руб. и картину Константина Маковского «Русская барыня», оцененную в 3,5 млн руб. Добычей преступников также стал декоративный миниатюрный пистолет «Маузер» стоимостью 1 млн руб. Всего похищенное было оценено в сумму более 11,5 млн руб.

Но кражи для банды были исключением из правил — налетчики рассчитывали, что присутствие хозяев в домах во время преступления исключает включение сигнализации и других мер безопасности. С теми, кто отказывался подчиняться, налетчики вели себя максимально жестоко. В мае 2014 года в деревне Жевнево Истринского района они избили скотом по рукам и ногам хозяина дома, в ходе «допроса» плоскогубцами разорвали ухо. Его взрослого сына нападавшие избили гвоздодером и пытались утюгом. У потерпевшего оказались сломаны ребра, ожоги третьей степени занимали до 15% общей поверхности тела. При этом во время пыток налетчики угрожали жертве насилием в отношении его супруги и дочери, утверждает следствие. Однако в обвинении отмечается, что в ре-

альности насилия к детям они никогда не применяли и старались даже не будить их, пока не закончат налет.

В целом уголовное дело банды Греку насчитывает более 80 томов, по нему допрошены десятки свидетелей и потерпевших. При этом не все жертвы попали в поле зрения правоохранительных органов, так как среди них были и те, кто не захотел обращаться в полицию и объяснять источники доходов.

### Гангстеры из казино

По версии следствия, 41-летний Греку задумал собрать команду для регулярных налетов на загородные дома в Подмосковье в 2009 году. Как утверждает в обвинительном заключении, он обладал «значительным преступным опытом», а также «необходимой материальной базой и авторитетом среди

леньком молдавском селе Бэлчана. В марте 2009 года в кишиневском казино Baby Hall Греку, согласно материалам дела, встретился с двумя знакомыми, уже проверенными в разбойных нападениях (оба они вместе с несколькими другими участниками банды объявлены в международный розыск), которых попросил подыскать людей, взяв на себя финансирование банды, приобретение оружия, транспорта и временного жилья. Земляков с российским гражданством налетчики использовали в качестве водителей, так как их документы в случае проверки ДПС вызывали меньше вопросов.

У каждого из членов группы была своя специализация. Андрей Стич отвечал за технологии: устанавливал скрытое видеонаблюдение, изучал объекты с помощью картографических сервисов, искал в домах жертв системы видеона-

переданный под стрельбу боевыми патронами, и нелегально приобретенные травматические пистолеты.

Обычно за объектами наблюдали несколько дней. По меньшей мере в одном эпизоде преступники использовали информацию о доме и его хозяевах от «неустановленных лиц», работавших в особняке в качестве прислуги, утверждает следствие. Во время нападений бандиты скрывали лица, меняли имена и голоса, имитируя акцент уроженцев Кавказа. Был у налетчиков и собственный язык жестов. Для каждого нападения они приобретали однообразные куртки и брюки в стиле милитари, от которых потом избавлялись. Специально приобретенные мобильные телефоны и сим-карты, оформленные на третьих лиц, после преступлений также выбрасывались.

Участники банды «анализировали каждый совершенный ими разбой, учитывали допущенные ошибки, совершенствовали способы и методы своих преступных действий», утверждает обвинение.

В качестве временного жилья в Московском регионе они использовали съемную квартиру в Бутово и арендованный дом в поселке Баковка. В перерывах между налетами преступники поддерживали дружеские отношения, отмечали праздники и проводили досуг, совместно распоряжаясь награбленным, настаивает следствие. В России основные фигуранты дела появлялись в основном непосредственно перед налетами, а затем выезжали в Молдавию, Украину, Белоруссию и страны Евросоюза.

В январе 2017 года на совместной пресс-конференции представители МВД России и прокуратуры Молдавии рассказали, что в ходе обысков по местам жительства обвиняемых удалось найти коллекции марок и монет, золотые украшения, поддельные документы, оружие и записи, в которых велся учет похищенного и сбытого. ▀

Самым результативным для группировки, согласно материалам дела, стало нападение на дом семьи главы «Деловой России» Андрея Назарова в деревне Бузуланово Красногорского района: оно принесло им драгоценности на сумму более 47 млн руб.

лиц, склонных к совершению преступлений». Ранее «Коммерсантъ» со ссылкой на источники в правоохранительных органах писал, что первую судимость Греку получил еще несовершеннолетним у себя на родине, а позже стал фигурантом уголовных дел в Австрии, Румынии и ОАЭ.

Как утверждает следствие, костяк банды состоял из друзей и земляков Греку, выросшего в ма-

блюдения и выводил их из строя; Андриан Митрофан — за вскрытие замков, окон и дверей, а в случае необходимости и сейфов. Он также отбирал подходящие для налетов дома и подыскивал способы проникновения в них.

На вооружении группировки были американский револьвер Smith & Wesson и чешский пистолет типа CZ-27 с глушителем, а также сигнальный пистолет MP-371,

# Новый номер уже в продаже

Также в цифровых киосках



rbc.ru

**ПАРТИИ** Зачем стратег Дональда Трампа объединяет европейских националистов

# Старый Свет правят одним движением

ЕВГЕНИЙ ПУДОВКИН,  
АЛЕКСАНДР АТАСУНЦЕВ

**Экс-советник Дональда Трампа Стивен Бэннон в январе запустит проект по объединению в ЕС националистов и популистов. Они требуют политической самостоятельности, но им интересны опыт Бэннона и совместная аналитическая работа.**

## Бэннон и правые против Сороса

Учредительная встреча участников проекта «Движение» (The Movement), призванного объединить европейские правые силы, пройдет в Брюсселе в середине января. Об этом в интервью EObserver, опубликованном 22 октября, заявил глава бельгийской «Народной партии» Микаэль Модрикамен. Во встрече примут участие до 30 правых движений и партий из Европы, а также представители администрации США и американского консервативного «Движения чаепития», рассказал он. Модрикамен допустил, что в дальнейшем к «Движению» могут присоединиться политические силы за пределами Европы и США.

Модрикамен — соратник экс-советника американского президента Дональда Трампа Стивена Бэннона. Именно Бэннон в июле этого года объявил о создании «Движения» — структуры со штаб-квартирой в Брюсселе, которая объединит европейских правых. Оно должно стать идейной альтернативой либеральному фонду «Открытое общество» миллиардера Джорджа Сороса, но скопирует его модель организации. «Сорос великолепен. Он — зло, но он великолепен», — говорил Бэннон в интервью интернет-изданию Daily Beast. С момента основания «Открытого общества» в 1984 году оно потратило на спонсирование либеральных проектов более \$30 млрд.

В разговоре с Reuters Бэннон объяснял, что его популистский проект должен привести к «тектоническим сдвигам» в европейской политике. По словам его помощника, британца Рахима Кассамы, «Движение» станет «координационным центром для популистских и националистических движений в Европе»: «Мы сосредоточим свое внимание на оказании помощи людям и организациям, которых волнуют такие вопросы, как суверенитет, пограничный контроль, рынок труда».

Модрикамен в интервью EObserver противопоставил «Движение» традиционным европейским организациям и площадкам — экономическому форуму в Давосе, Бильдербергскому клубу (ежегодная конференция



Бывший советник американского президента Стивен Бэннон инициировал создание «Движения» — структуры со штаб-квартирой в Брюсселе, которая объединит европейских правых

политиков и бизнесменов) и самому Евросоюзу. По словам бельгийского политика, «Движение» будет существовать за счет частных пожертвований. В интервью Daily Beast Бэннон рассказал о намерениях нанять на проект не менее десяти постоянных работников, включая эксперта по социологическим опросам и специалиста по коммуникациям. Впоследствии штат «Движения» будет расширен до нескольких десятков человек, указывал экс-советник президента США. Кроме того, Бэннон предлагал свою помощь в деле создания блока правых партий, который, по расчетам американца, может получить до трети мест по итогам выборов в Европейский парламент в мае 2019 года.

## «Евроскептикам не нужна иностранная помощь»

Среди ультраправых партий нет консенсуса относительно «Движения». В пользу проекта выступают итальянские правые. После встречи с Бэнноном и Модрикаменом в Риме 7 сентября вице-премьер Италии и глава партии «Лига» Маттео Сальвини сказал, что поддерживает «Движение».

Однако ультраправые во Франции и Германии все еще относятся к замыслам «Движения» с недоверием. Проект Бэннона должен заниматься только аналитикой и социологическими исследованиями, тогда как европейцы будут реали-

зовывать свою политику самостоятельно, прокомментировала инициативу лидер «Национального объединения» Марин Ле Пен. Отвечая на комментарии французского политика, Модрикамен заверил, что «Движение» не намерено заниматься организацией европейских партий, а лишь предоставить консерваторам форум для диалога.

Несмотря на обилие новостей в СМИ о «Движении», подробные обстоятельства его работы пока неизвестны, сказал РБК председатель партии «Альтернатива для Германии» (АдГ) Йорг Мойтен. «Пока что у нас не появилось достоверной информации на этот счет», — пояснил лидер главной оппозиционной партии в парламенте. — Так или иначе, наверняка можно говорить о двух вещах: во-первых, господин Бэннон не будет играть важной роли в предстоящих выборах в Европарламент; во-вторых, партии, скептически относящиеся

к Евросоюзу, не нуждаются в иностранной помощи». В то же время, добавил Мойтен, АдГ в любой момент готова поддержать создание международного аналитического центра, если такая идея будет представлена.

Проект Бэннона пользуется у европейских националистов неоднозначной репутацией, констатировал в разговоре с РБК доцент кафедры интеграционных процессов МГИМО Александр Тэвдой-Бурмули. Имидж США у правого электората, например во Франции, неидеальный, напомнил он. Не до конца понятно, чем именно Бэннон может помочь ультраправым партиям, учитывая то, что часть из них не готова объединяться с другими, и наличие у них платформы для дискуссий в виде Европарламента, сказал РБК глава брюссельского офиса аналитического центра Open Europe Питер Клеппе.

Не рассчитывают националисты и на получение от популистов

из США доступа к электоральным инструментам или финансовым средствам, продолжил Тэвдой-Бурмули. «Что касается технологического сбора данных о гражданах, которые, как считают многие, помогли команде Трампа в ходе американских выборов, то в ЕС существует жесткое законодательство, запрещающее использование подобных инструментов», — пояснил эксперт. «Что же до финансового аспекта, то ультраправые хотят представить себя в роли прозрачных политических сил и не желают быть замешанными в получении иностранных средств, иначе у них могут начаться проблемы, как это случилось с партией Ле Пен», — уточнил Тэвдой-Бурмули, имея в виду разбирательства вокруг неправомерных трат средств Европарламента «Национальным объединением».

Единственное, чем Бэннон может помочь националистам в Европе, — придать им морально-политических сил, сказал Тэвдой-Бурмули. Кроме того, Бэннон может поделиться с ультраправыми своим опытом работы со СМИ, добавил Питер Клеппе.

## Общее поле с Россией

В последние годы российские политики наладили связи с большинством потенциальных участников «Движения». На прошлой неделе в Москве побывал Маттео Сальвини, вновь говоривший о необходимости снять санкции с Москвы. Австрийская партия свободы подписала договор о сотрудничестве с «Единой Россией». Москву также неоднократно посещали делегации из АдГ и «Лиги». Марин Ле Пен не только получила четыре года назад кредит в российском банке, как сообщила газета The Financial Times, но и была принята Владимиром Путиным незадолго до президентских выборов во Франции.

Хотя структура Бэннона и надеется усилить влияние среди ультраправых, это вряд ли можно рассматривать как конкуренцию России, сказал РБК глава холдинга «Минченко консалтинг» Евгений Минченко. Националисты в Европе — как правило, изоляционисты и заинтересованы в обсуждении экономических вопросов,

## Кто такой Стивен Бэннон

64-летний Стивен Бэннон — политический деятель, возглавлявший штаб республиканца Дональда Трампа в преддверии выборов в 2016 году. Как утверждается в книге Боба

Вудворда «Страх: Трамп в Белом доме», Бэннон выступал как главный сторонник ведения кампании в бескомпромиссном и вызывающем ключе, что обеспечило республиканцу победу.

После инаугурации Трампа в январе 2017 года Бэннон занял должность советника президента по стратегическим вопросам. Он покинул ее в августе 2017 года. Как отмечается в за-

явлении Белого дома, уход Бэннона состоялся по общему согласию сторон. С 2018 года экс-советник президента США занялся созданием «Движения».

МНЕНИЕ

## Какова роль СПГ из США на газовом рынке Европы

**Андрей Конопляник,**  
профессор РГУ  
имени И.М. Губкина



ФОТО: Игорь Стомахин/PhotoXPress

### Самые заметные правые партии в Европе

**Франция:** «Национальное объединение» Марин Ле Пен (восемь из 577 мест в Национальном собрании, 16 мест из 751 в Европарламенте).

**Италия:** партия «Лига» во главе с министром внутренних дел Маттео Сальвини (122 места из 620 в Национальном собрании, пять мест в Европарламенте).

**Великобритания:** Партия независимости Соединенного Королевства Найджела Фараджа (не представлена в палате общин, три места в палате лордов, 24 в Европарламенте).

**ФРГ:** «Альтернатива для Германии» (94 из 709 мест в бундестаге, два в Европарламенте).

**Австрия:** Австрийская партия свободы во главе с вице-канцлером Хайнцем-Кристианом Штрахе (51 из 183 мест в парламенте, четыре в Европарламенте).

**Венгрия:** «Фидес» (Венгерский гражданский союз) во главе с премьер-министром Виктором Орбаном (133 из 199 в национальном парламенте, 12 в Европарламенте).

**Швеция:** «Шведские демократы» (62 из 349 в национальном парламенте, два в Европарламенте).

темы международных отношений, в том числе связей с Москвой, являются для них периферийными, пояснил Минченко. Вдобавок, напомнил он, инициатива Бэннона не первый случай взаимодействия американских консерваторов с националистами в Европе. В качестве примера Минченко назвал экспорт из США в Британию политических технологий, задействованных сторонниками выхода из Евросоюза. Кампания сторонников Brexit пользовалась услугами консалтинга Cambridge Analytica, который работал на кампанию Трампа и который связан с семьей Мерсер — доноров Республиканской партии в США, напомнил собеседник РБК.

Так или иначе, открытая поддержка Россией новой инициативы Бэннона оказалась бы ультраправым медвежьим услугой, отмечает Тэвдой-Бурмули: «Европейцы участие Москвы в подобных форумах воспримут как углубление ее влияния в дела Европы». «Если Россия будет как-то задействована в подобном проекте, то, полагаю, лишь в амплу наблюдателя», — добавил эксперт, предположив, что российский истэблшмент может быть представлен в «Движении» разве что ЛДПР или оставшимися участниками партии «Родина». ■

Российский газ остается дешевле американского СПГ, однако лоббистские усилия США и страхи перед «доминированием» «Газпрома» заставляют Европу выбирать внерыночную логику.

Цепочка последних событий во взаимоотношениях между США и Европейским союзом в газовой сфере позволяет еще раз задуматься о методах обеспечения политики американского энергетического доминирования (US Energy Dominance), заявленной в качестве одной из внешнеэкономических целей президента США Дональда Трампа.

Речь прежде всего о попытках продвижения американского СПГ на европейский газовый рынок, причем участвуют в нем помимо США и некоторые страны ЕС.

В этом ряду можно отметить: — антироссийские санкции против энергетических проектов (в первую очередь против трубопроводного проекта «Северный поток-2»);

— предлагаемые искусственные барьеры для российского газа путем изменения системы регулирования газового рынка ЕС (проект Quo Vadis Еврокомиссии);

— результаты саммита США — ЕС 25 июля 2018 года, предусматривающие закупки американского СПГ Евросоюзом и частичное финансирование за счет ЕС еще 14 проектов СПГ дополнительной мощностью 15 млрд куб. м в год. И это при наличии неустраивающих мощностей СПГ в 150 млрд куб. м в год, преимущественно в Восточной Европе — в зоне исторического доминирования российского газа;

— законодательная инициатива «Акт о европейской энергобезопасности и диверсификации», выдвинутая 10 октября 2018 года сенаторами Кристофером Мерфи и Роном Джонсоном. Законопроект предполагает выделение \$1 млрд в течение 2019/23 финансовых годов для американского финансирования европейских энергетических проектов, в том числе и в Восточной Европе (терминалы СПГ, трубопроводы-интерконнекторы, реверсные мощности, подземные газохранилища), что, по мнению автора законопроекта конгрессмена Мерфи, поможет «разомкнуть европейские клещи Путина и создать рабочие места в США».

А 17 октября энергетический рынок всколыхнула весть о том, что польская компания PGNiG заключила обязывающее соглашение с американским производителем СПГ компанией Venture Global о покупке 2 млн т СПГ в год в равных долях с двух ее не построенных пока заводов в Мексиканском заливе начиная с 2022 года, то есть

с того времени, когда истечет текущий контракт PGNiG с «Газпромом» на поставку российского трубопроводного газа в Польшу. Глава PGNiG Петр Возняк заявил при этом, что американский СПГ якобы обойдется его компании на 20–30% дешевле, чем российский газ. Интерпретация этой новости на первый взгляд однозначна: СПГ из США придет в Польшу, где будет дешевле и заместит российский трубопроводный газ. Однако так ли это? И как эта новость вписывается в долгосрочную политику руководства США и ЕС по продвижению американского СПГ в Европу?

#### Игра с ценами

Дьявол, как известно, в деталях, поэтому прежде всего необходимо разобраться с известными деталями этого контракта PGNiG.

Во-первых, он заключен не на условиях поставки газа в Польшу, то есть не на условиях DES (delivery-ex-ship), а на условиях закупки СПГ на терминале/заводе в США (на условиях FOB — free-on-board), после чего ставший «польским» на борту танкера в порту отгрузки СПГ пойдет необязательно в Польшу, а туда, где лучше ценовая конъюнктура. Это подтвердил и сам Возняк. Скорее всего, это будет азиатский рынок, где цены на СПГ исторически выше, чем в Европе.

Во-вторых, само утверждение, что американский газ на 20–30% дешевле российского, не соответствует действительности. Почему? Потому что подобное надо сравнивать с подобным: цены FOB — с ценами FOB, а не с ценами DES и наоборот. То есть сравнивать нужно не закупочную цену СПГ США на условиях FOB с завода в США, а цену полученного из него сетевого газа в Польшу (цену FOB плюс затраты на транспортировку, регазификацию, доставку от регазификационного терминала на побережье до потребителя в глубине страны). «Разница» 20–30% с лихвой съедается при корректном сопоставлении.

Скорее всего, глава PGNiG использовал некорректное сравнение, чтобы надавить на «Газпром» в преддверии переговоров о возможном перезаключении контракта на период после 2022 года. Тема остается актуальной, хотя в Польше, особенно после первого танкера с американским СПГ и визита Трампа в июле 2017 года, и говорят, что не будут продлевать контракт с российской компанией.

Заметим, что, даже если бы контракт PGNiG был заключен на условиях DES (с доставкой на приемный терминал СПГ в польском Свиноустье), это вовсе не означало, что конечным получателем газа был бы польский потребитель. С приемного терминала для СПГ открыто три пути:

— регазификация и поставка в трубопроводную сеть страны для продажи отечественному потребителю;

— то же, но для реэкспорта в третьи страны ЕС либо стремление превратить Польшу в газовый хаб для Восточной Европы на основе закупок американского СПГ — одна из заявленных целей польского правительства. Однако для этого требуются инвестиции в создание реверсных мощностей на трубопроводах-интерконнекторах, что постепенно и делается на европейские и американские деньги;

— перегрузка на терминале на СПГ-танкеры меньшего дедвейта или в железнодорожные и/или автомобильные СПГ-цистерны для реэкспорта морем или сушей в виде малотоннажного СПГ в третьи страны ЕС.

Наконец, заключение контракта Venture Global с PGNiG на будущие поставки, похоже, сегодня выгоднее самой американской компании. По обоим заводам СПГ, задействованным в контракте, не только не приняты окончательные инвестиционные решения (FID), но и не получены разрешения на строительство от Федеральной комиссии США по энергетическому регулированию и на экспорт от Министерства энергетики. Юридически обязывающее соглашение на закупки СПГ является необходимым условием для привлечения проектного финансирования на строительство заводов СПГ, но не гарантирует успешной реализации проекта и вступления в силу подписанного PGNiG соглашения.

#### Глобальная конкуренция

Хорошо известно, что рынок газа в Европе вышел на стадию насыщения: спрос на газ резко замедлил рост или стагнирует, а по прогнозам институтов, связанных с Еврокомиссией или конкурирующими с газом отраслями, — будет снижаться (вопрос, как считать). Но в любом случае признано, что импортный спрос на газ будет расти: снижается внутренняя добыча газа в ЕС (прежде всего на голландском месторождении Гронинген, которому из-за техногенных мини-землетрясений грозит полное закрытие, а также в Северном море), происходит вытеснение угля (экология) и АЭС (радиационная безопасность, сжатие зоны «базисной нагрузки») для АЭС в условиях разуплотнения графика потребления электроэнергии). В итоге покрытие дополнительного импортного спроса в континентальной Европе — это зона конкуренции российского трубопроводного газа и импортного СПГ.

При этом политическое руководство ЕС видит импортный СПГ в качестве предпочтительной аль-

тернативы российскому газу, исходя из соображений диверсификации (источники и маршруты поставок и поставщиков) и «надежности» поставок («фантомные боли» транзитных газовых российско-украинских январских кризисов 2006 и 2009 годов). Сегодняшняя конкурентная ниша, которую занял российский трубопроводный газ в газовом импорте ЕС (одна треть импорта), расценивается многими политиками как недопустимое доминирование «Газпрома», противоречащее интересам «энергетической безопасности» ЕС.

Однако на практике крупномасштабный глобальный СПГ предпочитает иные, неевропейские рынки. Подтверждением этого служит низкая загрузка мощностей регазификационных терминалов СПГ в ЕС (за пределами Иберийского полуострова, где для СПГ нет разумной газовой альтернативы), которая в целом по ЕС сохраняется на уровне около 25%. Более того, лишь четверть мощностей приемных (береговых) терминалов СПГ ЕС обеспечено трубопроводами, позволяющими поставлять регазифицированный газ вглубь континента, где расположены основные потребители. Создание такой трубопроводной инфраструктуры требует времени и денег.

Поэтому, на мой взгляд, абсолютно прав главный экономист компании BP Спенсер Дейл, утверждающий, что российский трубопроводный газ выиграл глобальную конкуренцию за рыночную нишу на европейском газовом рынке у глобального СПГ. Почему? Потому что в нынешней конъюнктуре российский газ оказывается дешевле для европейских покупателей, чем импортный СПГ (или, иначе, цена отсечения для российского газа в Европе ниже, чем для импортного, в первую очередь американского СПГ). Таким образом, по мнению Дейла, российский газ в Европе нельзя упрекнуть в рыночном доминировании, достигнутом антиконкурентным способом.

Однако при невозможности победы в конкурентной борьбе на первый план могут выйти нерыночные соображения, в данном случае стремление избавиться от доминирования «Газпрома». Похоже, именно этим можно объяснить позитивную дискриминацию в пользу американского СПГ, которую мы сейчас наблюдаем на европейском рынке газа. В этом контексте следует рассматривать и представление мировому общественному мнению контракта PGNiG с Venture Global.

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

## Потребительские кредиты в цифрах

12,32

млн потребкредитов было выдано в первой половине 2018 года, в прошлом году за тот же период — 11,62 млн

На 44%

вырос объем потребкредитов, выданных за январь–июнь 2018 года, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил

1,92 трлн руб.

15 тыс.

Средняя сумма кредита, выдаваемого микрофинансовыми организациями (МФО), по данным на конец сентября 2018 года

111,94

млрд руб. — объем кредитного портфеля микрофинансовых организаций на конец сентября 2018 года, год назад он составлял 74 млрд

841,78%

годовых — максимальная ставка кредита до 30 дней и 30 тыс. руб. включительно по займам, предоставляемым МФО

Источник: Объединенное кредитное бюро, бюро кредитных историй «Эквифакс», ЦБ

РЕГУЛИРОВАНИЕ ЦБ разработал законопроект об ограничении ставок по кредитам

## Микрофинансисты получили свой процент

ГЕОРГИЙ ПЕРЕМИТИН,  
ЕКАТЕРИНА ЛИТОВА

**ЦБ предлагает ограничить ставки по потребкредитам и займам 1% в день. Такие меры могут нанести болезненный удар по рынку микрофинансирования, считают представители отрасли: 95% игроков кредитуют сегодня по более высоким ставкам.**

ЦБ предлагает ограничить ставку по кредитам и займам 1% в день, говорится в подготовленных регулятором поправках в законы «О потребительском кредите (займе)» и «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях». РБК ознакомился с версией законопроекта, предложенной регулятором ко второму чтению, подлинность основных положений документа подтвердили в ЦБ.

Согласно предложениям ЦБ, ограничения должны заработать с 1 июля 2019 года. До этого времени (с момента принятия закона) ограничение будет установлено на уровне 1,5% в день. В документе также отмечается, что ставка по потребительскому кредиту в любой день пользования кредитом не может быть больше чем на треть превышать рассчитанное ЦБ среднерыночное значение полной стоимости потребкредита. Оно определяется ЦБ ежеквартально как средневзвешенное значение полной стоимости кредита, рассчитанное по 100 крупнейшим кредиторам (по

объему кредитов, выданных за предыдущий квартал). ЦБ определяет среднерыночные значения полной стоимости кредитов по пяти категориям: кредитные организации, микрофинансовые организации, кредитные потребительские кооперативы, сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы и ломбарды.

Поправки к законам «О потребительском кредите (займе)» и «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» в первом чтении были приняты еще в ноябре 2017 года. В первом варианте документа предполагалось, что для потребительских кредитов и займов сроком до одного года проценты и штрафы перестают начисляться, после того как их сумма достигнет полуторного размера суммы кредита. В подготовленных ЦБ изменениях эта мера осталась, но регулятор предлагает ввести ограничения через переходный период. До июля 2019 года размер штрафов и процентов по потребкредитам планируется ограничить 2,5-кратной суммой от изначального кредита, а с июля 2019 до июля 2020 года ограничения составят двукратный размер кредита.

Сейчас закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» предполагает ограничения для МФО на взимание процентов и штрафов в момент, когда их общая сумма в три раза превышает сумму займа.

Один из инициаторов законопроекта, первый зампред комите-

та Совета Федерации по бюджетам и финансовым рынкам Николай Журавлев, заявил РБК, что поддерживает внесение поправок как в части ограничения 1% в день, так и по уточнению переходного периода с более жестким подходом к начислению процентов и штрафов. По его словам, этот вопрос обсуждается уже год и в Совфеде надеются, что поправки будут приняты в ноябре.

В пресс-службе ЦБ пояснили РБК, что предлагаемые меры усиливают защищенность потребителей услуг микрофинансовых организаций. Предложенные регулятором меры затрагивают не весь рынок микрофинансовых организаций и даже не весь сегмент займов до зарплаты (pay day loans, PDL). Меры направлены на сдерживание темпов роста только тех компаний, которые получают прибыль за счет работы на предельных значениях полной стоимости кредита, злоупотребляют рефинансированием и пролонгациями, не проводят качественную экспертизу кредитных рисков и предоставляют займы тем клиентам, которые неспособны их обслуживать. «Для таких компаний станет невыгодной работа по старым бизнес-моделям», — подчеркивают в ЦБ. Те, кто не сможет и не захочет менять подходы к своему бизнесу, уйдут с рынка, предупредил ЦБ.

Вместе с тем, «чтобы сохранить возможность для граждан быстро получать в долг небольшие суммы на короткий период времени», ЦБ не станет распространять ограничения на необеспеченные займы не

больше чем на 15 дней и не больше чем на 10 тыс. руб. Для таких займов будет сделано исключение при соблюдении нескольких оговорок: если сумма займа не будет продлеваться или увеличиваться, сумма начисленных процентов и штрафов не превышает 3 тыс. руб. при выдаче кредита на 10 тыс. руб. и т.д.

**ЦБ не станет распространять ограничения на необеспеченные займы не больше чем на 15 дней и не больше чем на 10 тыс. руб.**

По словам председателя правления Международной конфедерации обществ потребителей (КонфОП) Дмитрия Янина, предложенные ЦБ меры близки к регулированию сегмента PDL в Великобритании, где ограничения ставки составляют 0,8% в день, а ограничения соотношения суммы кредита и суммы процентов и штрафов — один к одному. Несмотря на то что размер дневной ставки (достаточно большой) можно обсуждать, сам подход для российского рынка МФО — революционный, поскольку до этого ничего эффективного в части регулирования рынка МФО ЦБ не пред-

лагал, считает Янин. В итоге рынок наиболее опасных микрозаймов рос двузначными темпами (по 20–30% в год). Эксперт уверен, что предложенные ограничения остановят рост рынка самых токсичных займов — на сумму до 30 тыс. руб. на срок до 30 дней (ставка по ним самая высокая, на четвертый квартал 2018 года разрешенная ЦБ ставка по таким займам была 841% годовых). Решение ЦБ может быть негативно воспринято некоторыми участниками рынка, допускает Янин, поскольку для них это может означать пересмотр бизнес-модели (сейчас многие МФО выдают займы всем желающим).

Для рынка МФО предложенные ЦБ меры неоднозначны, считает гендиректор МФО «Мани Фанни» Александр Шустов. По его словам, поправки от регулятора могут вернуть рынок в ситуацию 2010–2011 годов, когда микрофинансовой отрасли фактически не было, а были только серые кредиторы. Для МФО, работающих в сегментах краткосрочных потребительских займов и PDL, меры ЦБ выглядят неперспективно, добавляет Шустов. В результате усиления регулирования рынок концентрируется, но даже крупные игроки скоро не смогут работать в сегменте потребкредитов, уверен он. В «Мани Фанни» в свете изменения законодательства провели диверсификацию портфеля и начали работать с малым и средним бизнесом, рассказал Шустов. ■

При участии Кирилла Сироткина



**ИНТЕРВЬЮ Алексей Кудрин** — о перераспределении бюджетных средств, последствиях пенсионной реформы и возможности договориться с Западом

# «Мы не используем все ресурсы в международных переговорах»

АНТОН ФЕЙНБЕРГ

Глава Счетной палаты Алексей Кудрин, ведомство которого критически оценивает многие аспекты нынешней финансовой политики, поделился с РБК своим мнением о трехлетнем бюджете, достаточности средств для нацпроектов и влиянии новых американских санкций.

— Счетная палата всегда критиковала правительство, но вы в вашем заключении на проект бюджета выбрали довольно жесткие формулировки — жестче, чем были раньше. В частности, по бюджетному правилу и плавающему курсу рубля. Почему была выбрана такая риторика и не думаете ли вы, что она может отпугнуть правительство, что оно будет меньше к вам прислушиваться?

— Мы, безусловно, считаем, что бюджетное правило влияет на курс, но, если оно работает как постоянное правило — без изъятий, без переноса сроков закупок, — тогда оно влияет правильно. Мы не подвергаем сомнению свободное движение курса. В данном случае наше заявление было воспринято как более жесткое, чем оно есть на самом деле.

В других случаях правительство, наоборот, реагирует на наши замечания. В ходе второго чтения бюджета планируется принять несколько поправок по нашим предложениям и замечаниям. Надо понимать, часть замечаний не требует изменений в проект бюджета, а часть на этом этапе уже вносить невозможно, но необходимо учитывать в будущих проектах. Их предстоит обсуждать на начальных этапах подготовки следующих бюджетов. Я не думаю, что правительство будет меньше прислушиваться к нам, в силу статуса Счетной палаты. — **Вы раньше предлагали смягчить бюджетное правило до \$45 (сейчас цена отсечения в бюджетном правиле, на доходы свыше которой правительство закупает валюту и направляет ее в резервы, составляет \$40 в ценах 2017 года. — РБК). Сейчас вы по-прежнему настаиваете на смягчении?**

— Правительство уже определилось — и повысило НДС, а не цену отсечения. Я считаю, что при нынешних ценах правильнее для бизнеса и для экономики было бы смягчить бюджетное правило. Но так или иначе этот вопрос с сегодняшней повестки снят.

Нас больше беспокоит то, что в проекте бюджета нет серьезного структурного изменения в пользу образования, здравоохранения и инфраструктуры. Те 8 трлн руб., о которых говорило правительство,



ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

по факту они не меняют серьезно структуру расходов. Эта сумма находится в пределах прироста доходов от НДС и роста экономики. То, что структура не изменилась, мы считаем серьезным недостатком предложенной политики.

К идее изменить бюджетное правило можно возвращаться, если говорить об изменении структуры расходов в пользу образования, здравоохранения и инфраструктуры. Но на этом этапе решения приняты.

— **А без изменения правила вы видите вероятность, что расходы бюджета все-таки пересмотрят и увеличат в пользу образования и здравоохранения?**

— Я вижу такие резервы внутри бюджета. Как минимум 0,5% ВВП можно перераспределить из других направлений. У нас избыточные субсидии экономике — не очень эффективным секторам и предприятиям, несколько завышены общегосударственные расходы. [Расходы на] безопасность и правоохранительную деятельность тоже несколько завышены. Я вижу ресурс, но, повторяю, бюджет уже представлен, деньги распределе-

ны, поэтому я не ожидаю, что такие изменения произойдут.

— **Вы в заключении написали, что экономический эффект от повышения пенсионного возраста переоценен. Правительство говорило о том, что выгоды для бюджета от реформы не будет. Тогда в чем смысл реформы? И почему эффект от нее оказался ниже, чем ожидалось?**

— Я не считаю, что эффект реформы существенно занижен или тем более что она не нужна. Дополнительные уточнения основную экономику перераспределяют в пользу пенсионеров, их льгот. Так что бюджетный эффект будет ниже, но пенсионеры получают ощутимый эффект, тут я даже не сомневаюсь. Вся экономия от повышения пенсионного возраста пойдет на тех, кто уже стал пенсионером. Это замедляет снижение отношения средней пенсии к средней зарплате, хотя такого снижения избежать не удастся. На это мы обращаем внимание в нашем заключении.

— **Еще один из главных выводов Счетной палаты — это расхождение в финансировании нацпроектов. В паспортах самих нацпроектов заложено на 1 трлн руб. больше, чем на них заложено в бюджете на следующую трехлетку. И вполне возможно, что правительство сейчас будет пересматривать эти расходы и сократит их. Как вы считаете, можно ли в условиях сокращения финансирования добиться выполнения этих целей?**

— Окончательно мы это увидим, когда будут сформированы нацпроекты, госпрограммы и федеральные проекты — в ближайшие два месяца. Только тогда мы увидим,

насколько достаточно финансирование и достижимы ли цели. На мой взгляд, ресурсов недостаточно. В ЦСР мы указывали на необходимость большего структурного маневра в пользу приоритетов, чтобы эти цели были достигнуты. Сейчас мы не видим такого структурного изменения, так что я оцениваю, что выделенных ресурсов будет недостаточно. Но сказать точно мы сможем, только когда увидим все проекты в окончательном виде. — **6 ноября состоятся промежуточные выборы в конгресс США, после чего он, скорее всего, вернется к обсуждению санкций против России в отношении госдолга и госбанков. Насколько сильным и долгосрочным может оказаться эффект от санкций? Будет ли это повторением ситуации 2014 года?**

— Санкции 2014 года, конечно, были чувствительны, но не оказали решающего влияния на российскую экономику. Больше сказалось падение цен на нефть. Сегодня санкции дают более чувствительный эффект. Трудно сказать, сколько они отнимают от ВВП, — думаю, что пока мы находимся в рамках оценки, согласно которой мы потеряем 0,5% роста ВВП от санкций в 2018 году.

Эффект новых санкций, которые могут ввести до или после ноябрьских выборов, зависит от того, какие системообразующие банки попадут под удар. Мой прогноз — серьезных санкций на ключевые банки не будет. Мы не на таком уровне противостояния или конфликта.

Санкции на госдолг никак существенно не повлияют на развитие экономики, потому что мы этот госдолг, по сути, уже не размещаем.

— **На заседании правления РСПП вы сказали, что внешняя политика России должна способствовать снижению напряженности в отношениях с другими странами. Что именно можно сделать в текущей, довольно напряженной ситуации? И как вы думаете, прислушаются ли к вам в правительстве и Кремле?**

— Я считаю, что в самой жесткой ситуации можно достигать компромисса в интересах всех сторон. Нарастивание напряженности невыгодно ни Западу, ни России. Это сильно увеличивает риски для бюджетных систем, для инвесторов, предсказуемости развития. Поскольку Россия — заметная экономика в мире и с ней связано очень много контактов, экономических ресурсов и геополитических вопросов, наращивание напряженности невыгодно. Поэтому я убежден, что компромиссы возможны, но только на пути взаимных шагов, никак не односторонних. Это могут быть договоренности по сдерживанию военного напряжения, новые военные соглашения, которые снижали бы риски. Новые договоренности могут касаться геополитических рисков, которые связаны и с Ближним Востоком, и с украинской темой — я считаю, что на всех направлениях возможны взаимные шаги навстречу. При том влиянии, которое имеют Запад и Россия, мы вместе способны решать и разрешить целый ряд противоречий и конфликтов. В этом состоит искусство внешней политики — находить эти развязки.

Я очень много участвовал в международных переговорах по экономическим темам, начиная с создания международных соглашений о зонах свободной торговли, о партнерстве и сотрудничестве с Европейским союзом. У нас были очень жесткие дискуссии по целому ряду финансовых секторов, условий работы, применения тех или иных взаимных стандартов, по открытию рынков. Какими бы жесткими ни были эти противоречия, мы находили развязки. И я не могу сегодня сказать, что российский рынок пострадал от тех соглашений — наоборот, в свое время в 2000-е это дало толчок развитию российской экономики. За 2000–2011 годы средний темп роста, даже несмотря на кризис 2008–2009 годов, составил 5,3% — существенно выше среднемирового. Это достижимо, это возможно. При этом мы заключали все новые и новые соглашения, в том числе многосторонние, присоединялись к мировым конвенциям в ОЭСР, «двадцатке», СНГ и Евразийском сообществе.

Сегодня же мы не используем все ресурсы и возможности в международных переговорах. ■

## Чем Счетную палату не устроил проект бюджета

### Рост ВВП

По оценке Счетной палаты, прогнозируемые темпы роста ВВП не позволят России войти в топ-5 крупнейших экономик мира к 2024 году. Вхождение в пятерку крупнейших экономик и обеспечение темпов экономического роста выше мировых — одна из национальных целей, поставленных в майском указе президента Владимира Путина. Прогноз Минэкономразвития предусматривает темпы роста экономики в 2019–2020 годах на уровне 1,3 и 2% соответственно. С 2021 года прирост ВВП должен ускориться до 3,1–3,3% в год, ожидает

министерство. Как пишет Счетная палата, Минэкономразвития использует прогнозные оценки МВФ по ВВП по паритету покупательной способности России и Германии, однако они отличаются от фактических данных, опубликованных Всемирным банком.

### Бюджетное правило

Одна из главных претензий Счетной палаты — механизм бюджетного правила (схема закупок валюты на сверхдоходы от нефти дороже \$40). Аудиторы считают, что закупки, которые Минфин проводил в периоды ослабления рубля,

усиливали валютную нестабильность, так как увеличивали спрос на иностранную валюту. Не устраивает аудиторы и прогноз по рублю в бюджете. По их мнению, «снижение цен на нефть (до \$57,9 к 2021 году), предусматриваемое в прогнозе, в 2019–2021 годах должно сопровождаться более существенным ослаблением национальной валюты».

### Пенсионная реформа

Динамика реальных пенсий, закладываемая в проект бюджета, недостаточна для повышения уровня жизни пенсионеров, отмечают аудиторы.

Пенсии, согласно прогнозу правительства, будут расти в реальном выражении: прирост составит от 1,6% в 2018 году до 2,5% в 2020 году. Но уже в 2021 году темпы реального роста пенсии составят 1,6%, а к 2023–2024 годам замедлятся до 1%. Таким образом, соотношение пенсии по старости неработающих пенсионеров и средней зарплаты лишь незначительно увеличится с 33,5% в 2018 году до 33,9% в 2020-м, а с 2021 года соотношение начнет снижаться и к концу 2024 года составит 31,9%.

НЕДРА Правительство раскрыло условия урегулирования спора с ExxonMobil

# Ставку обменяли на добычу

ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА,  
ЕВГЕНИЯ МАЛЯРЕНКО

**Договор об урегулировании спора предполагает, что «дочка» ExxonMobil выплатит налог на прибыль в установленном размере 35%, а Россия в рамках реализации соглашения о разделе продукции продлит право на добычу нефти до 2051 года.**

В правительстве раскрыли условия урегулирования налогового спора России с ExxonMobil из-за проекта «Сахалин-1». Они предусматривают, что дочерняя компания американской ExxonMobil — Exxon Neftegas (оператор «Сахалина-1») — и остальные участники соглашения откажутся от попыток перейти на сниженную ставку налога на прибыль 20% и выплатят ее в установленном размере в 35%. Россия, в свою очередь, в рамках этого договора компенсировать ExxonMobil \$637 млн, как того требовала компания, не станет, но должна будет предоставить право на добычу нефти по соглашению о разделе продукции (СРП) до 2051 года (сроки действия лицензий на месторождения по «Сахалину-1» заканчиваются в середине 2021 года). Об этом говорится в правительственном отчете о ходе реализации СРП, передает «Интерфакс».

В частности, в документе, как указывает агентство, отмечается, что, согласно положениям мирового соглашения, компания Exxon Neftegas и другие члены консорциума по СРП откажутся от налоговых исков к России и Сахалинской области, цель которых — отменить или оспорить применение совокупной фиксированной ставки налога на прибыль 35%. Российская Федерация и Сахалинская область тем временем «предоставят консорциуму право на обустройство и добычу по СРП на три последовательных периода таким образом, чтобы период обустройства и добычи истек 3 декабря 2051 года», говорится в отчете.

В сентябре прошлого года о таких условиях мирного соглашения с Exxon РБК рассказывали менеджер одной из компаний — акционеров оператора проекта «Сахалин-1», чиновник, близкий к совету по управлению СРП, и источник, близкий к «Роснефти» (владеет 20% в проекте).

Право на продление сроков добычи членам консорциума, как указывается в правительственном отчете, уже предоставлено. «Отказы участников консорциума от требований по уменьшению ставки налога на прибыль представлены», — отмечается в документе. «На основании платежных извещений сахалинским филиалом Exxon Neftegas производилась уплата разницы между сум-



Американская Exxon предпочла сохранить свое участие в проекте «Сахалин-1», несмотря на налоговые разногласия с Россией (на фото: наземная буровая установка на месторождении, разрабатываемом в рамках проекта)

мой налога на прибыль, указанной в платежных извещениях, и суммой налога, уплаченной на основании предоставленных налоговых деклараций по налогу на прибыль «под протестом», — поясняется в докладе.

Нефтегазовый проект «Сахалин-1» предполагает разработку месторождений Чайво, Одопту и Аркутун-Даги на северо-восточном шельфе острова Сахалин. Его участниками являются Exxon Neftegas Limited (30% в проек-

те), «Роснефть», индийская ONGC (20%) и SODECO (30%).

В начале 2015 года Exxon Neftegas потребовала от России вернуть порядка \$500 млн, выплаченных ею в качестве налога на прибыль по проекту. По мне-

нию представителей компании, «дочка» ExxonMobil переплатила эту сумму с 2009 года, когда ставка налога на прибыль в России снизилась до 20%, а ExxonMobil по условиям СРП продолжала платить налог в 35% прибыли. Российская сторона, реагируя на это, заявила, что СРП-проект имеет статус закона и основные условия его реализации должны быть неизменными с момента заключения соглашения, а любые поправки могут быть внесены только судом.

В марте 2015 года ExxonMobil обратилась с этим вопросом в Стокгольмский арбитраж. К марту 2017 года сумма претензий компании увеличилась до \$637 млн. В российском Минфине в ответ на это заявили о готовности к внесудебному урегулированию налогового спора на взаимовыгодных для сторон условиях. Спустя полгода, 7 сентября прошлого года, президент России Владимир Путин заявил, что Россия договорилась об урегулировании спора с Exxon. 12 сентября 2017 года Минфин и американская компания подписали мировое соглашение, 8 декабря прошлого года его утвердил Арбитражный институт Торговой палаты Стокгольма.

Старший научный сотрудник ИМЭМО РАН Михаил Субботин, один из авторов законодательства о СРП, считает, что Exxon вынужденно пошел на условия российского правительства для урегулирования спора о ставке налога на прибыль по проекту «Сахалин-1». По его словам, компания-оператор окупил свои вложения в проект и теперь делит в нем прибыль с российской стороной. «Ей выгодно оставаться в проекте, до тех пор пока получение прибыли возможно, даже несмотря на фактическое ухудшение условий контракта в ходе его реализации. Главной целью в налоговом споре был именно размер ставки налога на прибыль на весь срок до завершения реализации проекта, а не те спорные \$637 млн, на уплате которых изначально настаивал иностранный партнер», — считает эксперт.

Он полагает, что если бы Exxon решил отстаивать свою правоту как насчет переплаты налогов, так и по размеру ставки, то рисковал бы всерьез испортить отношения с Россией. «Мы прекрасно помним, как с помощью различных экологических проверок государству удалось добиться от Shell и ее японских партнеров снижения доли в проекте «Сахалин-2» в пользу «Газпрома».

«Сахалин-1» не подпадает под санкции США, и с этой стороны инвестор пока защищен, но в своих взаимоотношениях с Россией Exxon предпочел, по сути, добровольно-принудительно согласиться на высокие налоги, которые и так платит, чтобы только не подвергать опасности свое участие в проекте», — считает эксперт. ■

## Спор про перетоки нефти

«Роснефть» урегулировала спор с другими акционерами «Сахалина-1» о перетоках нефти с ее участка на участки консорциума, рассказал журналистам глава индийской ONGC Videsh Нарендра Верма (его слова передал Bloomberg). Консорциум заплатит «Роснефти»

\$230 млн (15 млрд руб. по текущему курсу ЦБ), в том числе ONGC — примерно \$50 млн, уточнил топ-менеджер. Судебное заседание по этому делу все еще назначено на 2 ноября, следует из картотеки Арбитражного суда Сахалинской области. Представитель «Роснеф-

ти» информацию о соглашении не комментирует. «Роснефть» требовала от участниц консорциума «Сахалин-1» более 89 млрд руб. за переток нефти с ее участка на месторождении Чайво на участок «Сахалина-1» на том же месторождении. Более 81,7 млрд руб. она сочла «неос-

новательным обогащением» партнеров, а еще примерно 7,3 млрд руб. хотела взыскать с них в качестве процентов за «пользование чужими денежными средствами», начисленными в период с 10 июля 2015 года по 31 мая 2018 года.

ИНИЦИАТИВА Производитель «Ессентуков» попросил ввести цифровую маркировку минералки

# Вода с отметиной

→ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1

«Надеемся, уже в ближайшее время мы сможем отслеживать каждую бутылку, каждый литр минеральной воды от скважины до потребителя по принципу системы ЕГАИС, применяемой при обороте алкогольной продукции», — добавил Вагапов.

ЦРПТ готов начать адаптацию системы маркировки для минеральной воды, «если такое решение будет принято регулятором совместно с бизнесом», сообщил РБК замгендиректора центра Реваз Юсупов. Кроме «Ессентуков» свое участие в эксперименте, по его словам, уже подтвердили IDS Borjomi International (выпускает «Святой источник» и «Боржом»), «Сенежская», «Королевская вода», а с «Холдингом Аква» обсуждается начало тестирования технологии на ее производстве.

В Минпромторге на запрос РБК на момент публикации не ответили.

## Контрафактная вода

Маркировка нужна из-за «катастрофически возросшей» доли контрафакта на рынке лечебно-столовой и минеральной воды, объясняется в письме в Минпромторг. Только «Ессентуков №4» и «Ессентуков №17» на рынок поступает в два раза больше, чем добывается: по данным Nielsen, на которые есть ссылка в письме, в России ежегодно продается до 150 млн л минеральной

## Монополия на «Ессентуки»

«Холдинг Аква» владеет скважинами Ессентукского месторождения в Ставропольском крае, компания производит минеральную воду под брендами «Ессентуки №4» и «Ессентуки №17», «Нагутская», «Славяновская», «Смирновская». Холдинг был зарегистрирован в декабре 2017 года, его акционеры — государственное АО «Кавминкурортресурсы» (владеет 25%) и частный инвестор Егор Логинов, который контролирует 75% компании через ООО «Аква Инвест». Именно «Холдингу Аква», как сообщил ранее РБК со ссылкой на источники, в скором времени может полностью перейти контроль над производством знаменитых «Ессентуков». Сейчас под контролем компании Егора Логинова уже находится один из трех владельцев скважин, где добываются «Ессентуки», — ООО «Холод-Розлив», ранее принадлежавший структурам АФК «Система». Переговоры по покупке у PepsiCo третьего крупнейшего производителя (Ессентукского завода минеральных вод на КМВ), по словам источников РБК, на завершающей стадии.

## Сколько ЦРПТ может заработать на маркировке «Ессентуков»

Разработать для борьбы с контрафактом Единую национальную систему маркировки продукции до 2024 года поручал премьер-министр Дмитрий Медведев. Оператор системы, который занимается ее разработкой и внедрением, — Центр

развития перспективных технологий (ЦРПТ), принадлежащий структурам совладельца USM Holdings Алишера Усманова, госкорпорации «Ростех» и управляющего партнера Almaz Capital Partners Александра Галицкого. С 2016 года маркиру-

ются изделия из меха, в 2017 году стартовала добровольная маркировка лекарств. Система работает так: на каждую единицу товара наносится уникальный код, а все сведения о них поступают в единую информационную систему. По оценке

оператора, прослеживаемость каждого товара может стоить 50 коп., однако стоимость услуги должно установить правительство. Если исходить из того, что легально добытые 104 млн л «Ессентуков» разливались в бутылки объемом 0,5 л, то ЦРПТ

может заработать на их маркировке 104 млн руб. Для сравнения: заработок от маркировки сигарет, по подсчетам РБК, по данным за 2017 год, мог бы составить 6,25 млрд руб.

воды, которая позиционируется как «Ессентуки», хотя официально из скважин добывается 104 млн л в год. Как сообщали ранее в «Кавминкурортресурсах», в 2017 году минеральной воды под брендом «Ессентуки» было продано на 5 млрд руб. Оборот контрафактной минеральной воды негативно отражается на доходах государства и легальных производителей, и решение этой задачи является «задачей государственной важности», убеждены в компании.

Производство фальсифицированной минеральной воды считается одним из наиболее коммерчески выгодных и приносит владельцам подпольных цехов огромный сезонный доход, говорится в отчете об исследовании питьевой минеральной воды международной ассоциации «Антиконтрафакт». Доля подделок на этом рынке, по данным аналитиков, — от 50 до 75% всего его объема. По оценкам Вагапова, доля контрафакта в минеральной воде достигает «60%, а местами и 80%». Речь идет о рынке, объем которого превышает \$1,2–1,5 млрд и который растет на 12–15% в год. К 2021 году объем рынка минеральной воды может достигнуть 8,6 млрд л.

Цифровая маркировка позволит гарантировать покупателю, что вода, которую он покупает, подлинная, уверяет Юсупов. По его мнению, маркировка выгодна и легальным производителям, которые смогут защитить свой бренд, контролируя путь продукции от завода до потребителя, и увеличат долю рынка после ухода с рынка контрафакта.

Большинство участников Союза производителей безалкогольных напитков (входят Coca-Cola, PepsiCo, «Нарзан», «Аквалайф» и другие) готовы рассмотреть вопрос об участии в эксперименте по маркировке минеральной воды только по результатам пилотных проектов по другим товарам, прокомментировал РБК президент союза Максим Новиков. Внедрение различных систем прослеживаемости товаров (ЕГАИС, RFID-метки, «Меркурий», онлайн-кассы) уже привело к «значительному росту издержек» участников рынка на закупку оборудования, разработку и адаптацию ИТ-решений, обучение персонала. Для малых и средних предприятий,

на долю которых приходится 50% производства безалкогольных напитков, инвестиции в маркировку могут обернуться банкротством, предупреждает он. У крупных производителей издержки могут отразиться на конечной стоимости продукции, опасается Новиков. В компании PepsiCo сообщили, что комментировать инициативу введения маркировки пока не готовы.

## Выводят на чистую воду

Контрафакт на рынке минеральной воды «имеет место быть»,

и идея может «выстрелить», как было с маркировкой шуб, признает один из участников рынка. Издержки производителей будут зависеть от типа маркировки, но в любом случае приведут к удорожанию минеральной воды, хотя и не критичному, добавляет он. По оценкам другого источника РБК в отрасли, затраты на оснащение одной линии розлива оборудованием для маркировки составляют около €30 тыс., то есть для производителей может идти речь об «издержках в сотни тысяч евро».

Разливать «Ессентуки» могут не только компании, которые добывают воду из скважин, но и производители, получившие соответствующее свидетельство о наименовании места происхождения товара (НМПТ) в Роспатенте, следует из письма в Минпромторг. Лицензия на добычу из скважин воды, которая по ГОСТу может называться «Ессентуки №4» и «Ессентуки №17», есть только у трех компаний: крупнейшая из них — АО «Кавминкурортресурсы», ООО «Холод-Розлив» и Ессентукский завод минеральных вод на КМВ, принадлежащий корпорации PepsiCo. При этом минералку «Ессентуки», по данным потребительской панели GfK, производят более 20 компаний, среди которых крупнейшие — «Аква-Вайт», PepsiCo, ЗАО «Водная компания «Старый источник».

«Холдинг Аква» и ее акционер «Кавминкурортресурсы» борются с недобросовестными бутилиторами «всеми доступными способами», утверждает Вагапов. Воду, которая добывается не на Ессентукском месторождении, по его словам, признавали контрафактом УФАС и Арбитражный суд по Ставропольскому краю, в силу вступили решения суда против ЗАО «Водная компания «Старый источник» и ООО «Объединенная водная компания».

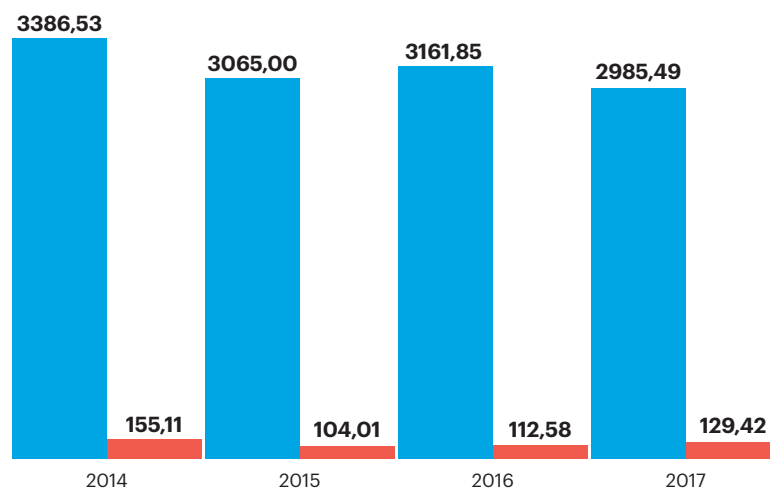
Крупные федеральные торговые сети «не принимают никаких мер, чтобы оградить покупателя от фальсификата и контрафакта, несмотря на решения судов, продолжая реализовывать подобный товар в своих точках продаж», отмечает в письме Вагапов. «Ессентуки» производства «Водная компания «Старый источник» есть в ассортименте магазинов «Перекресток» и «Ашан». Но представитель X5 Retail Group отметил, что в розничных сетях «Перекресток», «Пятерочка», «Карусель» контрафактный товар не реализуется: сейчас в ее магазинах продается только вода производителей, имеющих необходимые документы, подтверждающие право на использование на этикетке зарегистрированного НМПТ «Ессентуки». Представитель «Ашана» отказался от комментариев. ■

При участии Ирины Парфентьевой

## Рынок минеральной воды в России

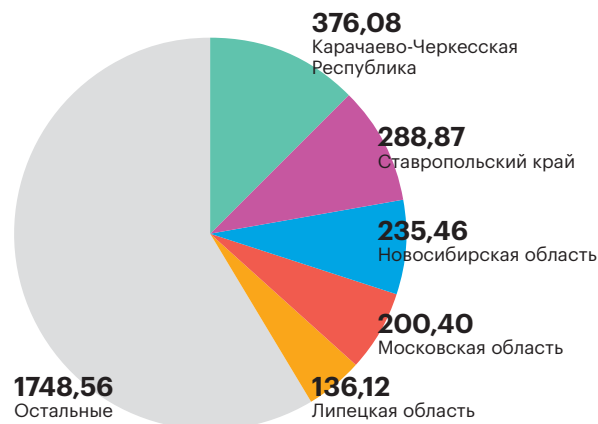
### Внутреннее производство превышает импортные поставки более чем в 20 раз

■ Производство, млн л ■ Импорт, млн л



### На долю Ставропольского края приходится почти 10% производства

Топ-5 регионов по объему производства минеральной воды в 2017 году, млн л



Источники: ФСГС, ФТС, Tebiz Group

ТЕНДЕНЦИИ Компьютерные состязания обогнали футбол по потенциалу финансового роста

# Новый спорт №1

СЕРГЕЙ СОБОЛЕВ,  
ИРИНА ПАРФЕНТЬЕВА

**Киберспорт обогнал футбол по потенциалу глобального роста выручки, хотя пока существенно проигрывает по абсолютным доходам. Подрастающее «цифровое» поколение предъявляет новые требования к развлечениям, предупреждает PwC.**

Киберспорт по потенциалу роста выручки обогнал футбол, хотя еще в прошлом году занимал вторую строчку, следует из ежегодного отчета PwC о спортивной индустрии (отчет, учитывающий данные с октября 2017 года по октябрь 2018-го и сделанный по результатам опроса 470 руководителей высшего звена, представляющих глобальную спортивную индустрию, из 42 стран, есть в распоряжении РБК).

Если оценивать потенциал видов спорта в баллах, то киберспорт по итогам этого периода набрал 100 баллов, футбол — 81,7, на третьем месте — баскетбол с 80,1 балла. Сейчас PwC оценивает объем мирового рынка киберспорта в \$805 млн, в 2022 году он уже достигнет \$1,58 млрд.

Сейчас основным источником дохода киберспортивной индустрии являются спонсорские контракты — за указанные 12 месяцев они обеспечили индустрии \$277 млн. За ними следует реализация медиаправ — \$188 млн, доходы от рекламы в стрим-каналах — \$163 млн. Еще \$129 млн составляют доходы от пользовательских платежей, а оставшиеся \$55 млн приходятся на реализацию билетов.

Спонсорские контракты будут главными драйверами роста киберспорта, считают опрошенные PwC эксперты. В 2022 году этот сегмент вырастет до \$500 млн, доходы от реализации медиаправ увеличатся до \$449 млн, от рекламы в стрим-каналах — до \$3900 млн.

## Российский футбол vs российский киберспорт

В 2016 доходы клубов Российской футбольной премьер-лиги (РФПЛ; сейчас называется просто Российская премьер-лига) достигли 63,3 млрд руб., констатировали аналитики PwC в феврале этого года. Впервые за последние пять лет доходы футбольных клубов превысили их расходы, которые по итогам 2016 года составили 60,1 млрд руб. Оценок за 2017 и 2018 годы еще нет.

Объем отечественного рынка киберспорта в 2017 году составил, согласно расчетам PwC, \$10 млн, или 583 млн руб. по среднему курсу ЦБ за прошлый год. Впрочем, в компании ESforce, в этом году ставшей частью Mail.Ru



Спортивные менеджеры уже не могут игнорировать популярность игровой индустрии: 70,5% респондентов в ходе опроса заявили, что считают необходимым выработать стратегию выхода на новый для себя рынок киберспорта

Group, настаивают на минимальной оценке российского рынка киберспорта в \$40 млн (около 2,3 млрд руб.).

В 2017 году аудитория киберспортивных состязаний в России (тех, кто участвовал в соревнованиях, просто посещал турниры, смотрел трансляции, следил за новостями) достигла 10,2 млн человек, утверждает Nielsen.

Стадионы, на которых в сезоне 2016/17 года проходили матчи РФПЛ, посетили 2,7 млн болельщиков, указывает PwC. Данные по общему количеству телезрителей матчей РФПЛ не приводятся, но в PwC считают, что только в социальных сетях у всех клубов РФПЛ почти 11,9 млн подписчиков.

В абсолютных цифрах киберспорт пока отстает от футбо-

ла на порядок. Аналитики PwC не дают оценку всего глобального футбольного рынка, но в своем февральском исследовании, посвященном экономике российского футбола, они приводили совокупные доходы клубов высших дивизионов из десяти стран Европы, включая Россию и Турцию. По итогам 2016 года это было \$16,2 млрд.

Спортивные менеджеры уже не могут игнорировать популярность игровой индустрии: 70,5% респондентов в ходе опроса заявили, что считают необходимым выработать стратегию выхода на новый для себя рынок киберспорта. При этом почти 67% экспертов, ответивших на вопросы о причинах возможного отказа выходить на новый рынок, призна-

## Спорт уходит в виртуальный мир

### Основные угрозы для развития спортивной индустрии\*, %



\* Доля респондентов, множественный выбор (до трех возможных вариантов).

Источник: PwC

### Топ-10 видов спорта по потенциалу глобального роста выручки, количество баллов\*



\* Респонденты называли виды спорта, которые, по их мнению, ожидается наибольший рост выручки в ближайшие 3–5 лет. По популярности спорта начислялись баллы (чем выше место, тем больше). Высший балл принят за 100, остальные значения рассчитаны исходя из 100 высших баллов.

лись, что не понимают бизнес-модель этой индустрии. 62% упомянули, что не понимают аудиторию киберспортивных соревнований, а 38% указали на незрелость киберспортивной экосистемы.

Индустрия развлечений происходит через цифровую трансформацию, с которой в последние годы столкнулись все отрасли. Это прямое следствие того, что подросло новое, «цифровое» поколение потребителей, которое предъявляет «совершенно иные требования к любым форматам развлечений по сравнению с предыдущими поколениями», следует из отчета PwC. При этом киберспорту есть чему поучиться у традиционного спорта, приводятся в отчете слова гендиректора аналитической компании Newzoo Питера Уормана. По его мнению, ранее компания игровой индустрии мало заботилась о монетизации своей аудитории, но теперь реализация медиаправ становится для них ключевым источником их дохода, как и для обычных спортивных организаций.

дация от аналитиков — понимание предпочтений молодой аудитории должно быть в приоритете у поставителей спортивного бизнеса.

Среди других угроз для спортивной индустрии респонденты также назвали развитие неспортивных форматов развлечений, снижение желания платить за спортивный контент и другие.

### Самый перспективный тип спортивного контента

Спортивный контент востребован, и количество платформ для его распространения постоянно увеличивается. Цифровые права опрошенные PwC эксперты считают наиболее перспективным направлением, прогнозируя рост сегмента на 11,5% ежегодно в ближайшие три-пять лет. При этом 56,6% респондентов отметили, что стоимость медиаправ на такой контент будет расти (в ответах были указаны варианты: рост до 2022 года, до 2026-го, до 2030-го и «неопределенно долго»). Главный фактор, влияющий на стои-

Объем отечественного рынка киберспорта в 2017 году составил, согласно расчетам PwC, \$10 млн. В компании ESforce, в этом году ставшей частью Mail.Ru Group, настаивают на минимальной оценке российского рынка киберспорта в \$40 млн

### Главная угроза для спортивной индустрии

Как и в прошлом году, самое большое беспокойство у экспертов вызывает изменение потребительского поведения молодого поколения. Молодежь не смотрит телевизор и ищет развлечения на мобильных устройствах. Этот фактор как основную угрозу для спортивной индустрии указывают 71,8% респондентов. Согласно данным IRIS Intelligence, которые приводит PwC, лишь 17% аудитории, предпочитающей смотреть матчи топ-5 футбольных лиг по ТВ, моложе 35 лет, тогда как для веб-просмотра доля молодой аудитории доходит до 45%. «Очевидно, что мы наблюдаем разрыв поколений — тот же самый контент молодежь смотрит совершенно иначе, чем возрастные болельщики, предпочитая телевидению телефоны и планшеты», — резюмируют аналитики. Рекомен-

мость, — это усиление конкуренции со стороны специализированных OTT-сервисов — вещателей «нового формата», чья бизнес-модель основана на платном доступе к контенту. С учетом значимости спортивного контента для аудитории традиционным вещателям «не остается ничего иного», кроме как бороться за медиаправа на тендерах любой ценой, что и приводит к повышению стоимости.

Хайлайты («самое важное/интересное» из матча) и видео по запросу эксперты назвали самым перспективным типом спортивного контента на ближайшие три-пять лет. Такой прогноз — это результат роста мобильного трафика и сокращение устойчивости внимания, в первую очередь у молодой аудитории. В связи с этим эксперты подчеркивают важность не только того, что показывают болельщикам во время игры, но и того, чем сопровождаются события в медиасреде до и после самого спортивного события. ■

**НЕДВИЖИМОСТЬ** В Москве зафиксировано уменьшение свободных торговых площадей

## Дефицит в квадрате

→ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1

Но он подчеркнул, что рынок торговой недвижимости Москвы очень сегментирован и сейчас разрыв между «топовыми» торговыми центрами и небольшими «районными» увеличивается. В локальных ТЦ, среди которых много специализированных — мебельных, свадебных, площади освобождаются из-за конкуренции с онлайн-ритейлом. «Торговые центры в спальных районах теряют арендаторов, ставки по итогам года могут снизиться на 2–3%», — отмечает Левченко.

По данным ГК «Ташир», сейчас средний уровень вакансий в торговых-развлекательных центрах компании не превышает 6%, что на 8% п.п. меньше показателей прошлого года. Ставки аренды в торговых-развлекательных центрах ГК «Ташир» в 2018 году выросли на 7–8%, а в 2019 году планируется рост еще на 8–9%.

В CBRE прогнозируют рост ставок аренды уже до конца 2018 года на 1–4%. По словам партнера Colliers International Анны Никандровой, подорожание произойдет за счет отмены дисконтов и привилегий, которые арендодатели давали ритейлерам в самый сложный период кризиса. Как утверждают источники РБК на рынке коммерческой недвижимости, подобные скидки в отдельных случаях могли доходить до 70–80%. По словам Никандровой, последствием дефицита площадей могут стать увеличение конкуренции и качественная ротация арендаторов. «Ритейлерам придется оптимизировать свой бизнес и подстраиваться под актуальные рыночные условия, либо на их место придут другие арендаторы», — заключает она.

О том, что рынок торговых центров перестал быть «рынком арендатора», говорят и ритейлеры.

«В 2014 году арендодатели стали более лояльными, было легче договариваться», — говорит президент ВАОН Илья Ярошенко. — Сейчас, когда ситуация с заполняемостью у них более или менее выровнялась, торговые центры стали жестче в переговорах. Не всегда и не со всеми получается договориться. Если приходим к тупику в переговорах, приходится закрывать магазин. Волна закрытий неизбежна».

«При ограниченном предложении профессиональные девелоперы предпочитают привлекать на свои площади известных международных и федеральных ритейлеров, особенно такой подход характерен для новых торговых объектов», — говорит директор департамента торговой недвижимости компании Knight Frank Евгения Хакбердиева. Такую стратегию она называет гарантом того, что торговый центр будет генерировать высокий трафик, что, в свою очередь, положительно отразится на доходах.

Рост ставок мог быть выше, если бы часть ритейлеров после кризиса не перешли на схему оплаты аренды с процента от товарооборота. В этом случае увеличение арендных платежей возможно только при увеличении покупательских трат в магазинах, а сейчас это маловероятно, говорит гендиректор S. A. Ricci Александр Морозов. Если до 2014 года по этой схеме работали не более 20% арендаторов, то сейчас — 70–80% (включая комбинированную плату, когда в ставке есть фиксированная часть и процент от товарооборота). Однако не все девелоперы перешли на эту схему. Например, в «Ташире» заверяют, что 90% арендаторов работают по фиксированной ставке и только 10% арендаторов платят процент с оборота.

### Сколько торговой недвижимости в России

По данным Colliers International, по итогам первого полугодия 2018-го общий объем предложения торговой недвижимости в России составил **27,25 млн кв. м**, из которых на регионы (без учета Москвы и Санкт-Петербурга) приходится 16,64 млн кв. м. Обеспеченность торговыми площадями по России составляет 186 кв. м на 1 тыс. человек.

### Дальше — хуже

По словам Анны Никандровой, эффект нехватки торговых площадей в Москве будет ощущаться на протяжении не менее двух лет, поскольку в среднем цикл создания объекта — два — два с половиной года. Уже в 2019 году в Москве будет открыто в два раза больше торговых площадей, чем в этом году, — 321 тыс. кв. м, говорят в JLL. Ожидается открытие комплексов «Остров мечты», «Саларис», второй очереди МФК «Смоленский Пассаж», ТРЦ «Аварель Пушкино» и нескольких районных центров от ADG Group, напоминают в S. A. Ricci.

Если сохранятся низкие темпы нового строительства и стабильный спрос на площади со стороны ритейлеров, а на экономику не будут существенно влиять негативные факторы, то к 2021–2023 годам, по прогнозам CBRE, возможно снижение вакантности до 2,6–2,8%. ■

### В Петербурге площадей еще меньше

В торговых центрах Петербурга доля свободных торговых площадей по итогам 2018 года может, по данным JLL, достичь минимального уровня за десятилетие. Сейчас она составляет 3,9%, а к концу года мо-

жет сократиться до 3,5%. По данным Cushman & Wakefield, вакантность в Северной столице почти в два раза ниже столичного показателя — 5–7% в среднем по рынку, что, по данным компании, является минимальным по-

казателем за последние четыре-пять лет. При этом рынок города сильно сегментирован: существует пул наиболее успешных торговых центров, в которых вакансия держится на минимальных уровнях, от 1 до

3–5%, но, с другой стороны, растет количество устаревших объектов, теряющих арендаторов. Более 60% от площадей торговых центров — это объекты старше десяти лет.

**Альфа-Банк  
поздравляет  
Романа Аркадьевича  
Абрамовича**

### С днем рождения!

Мы восхищаемся Вашей энергией и увлеченностью, благодаря которым Вы стали одним из крупнейших частных инвесторов, меценатов и коллекционеров искусства. Вы создали сильнейшую команду и вывели клуб Chelsea в элиту мирового футбола. Желаем Вам крепкого здоровья, воплощения всего задуманного и много новых трофеев как Вам лично, так и Вашему любимому клубу!

**Ваш Альфа-Банк.**

Как саратовская бизнесвумен взяла под контроль мерчандайзеров по всей России

# Разложить надзор по полочкам

МАРИЯ КОКОРЕВА,  
ИЛЬЯ НОСЫРЕВ

**Елена Зулкарнеева придумала сервис по типу Uber, который рассылает специалистов проверять выкладку товаров в магазинах. Торговым сетям он понравился, но работники возмутились жестким контролем и чуть не похоронили проект.**

«В этом приложении отразился весь мой опыт работы. Я видела, сколько в торговых сетях нелогичных взаимодействий, из-за которых поставщики теряют прибыль», — говорит 35-летняя Елена Зулкарнеева, основатель и владелица сервиса TradeCheck. Продажи товаров сильно зависят от правильной выкладки на полках магазина, которую производители делают с помощью сотрудников мерчандайзинговых агентств. «Но как построена эта проверка в обычном агентстве? Чтобы отправить мерчандайзера сделать выкладку, представитель бренда звонит менеджеру, тот связывается с супервайзером, последний дает задание сотруднику, а потом отчет о его работе идет по цепочке обратно. При этом ничто не мешает работнику отправить липовый отчет о работе, которую он не сделал», — говорит Зулкарнеева.

Созданный предпринимательницей сервис TradeCheck позволяет производителям товаров повседневного спроса отслеживать наличие продукции на полках и сроки ее оборота в режиме онлайн. Чтобы масштабировать проект, Зулкарнеева пошла по пути Uber: все исполнители работают через приложение, которое само подбирает для них маршруты. За три года география бизнеса расширилась с Москвы на 63 города, а месячная выручка TradeCheck выросла с 48 тыс. до 2,5 млн руб.

## Так легли карты

В Саратовском пединституте Зулкарнеева училась на преподавателя истории, но быть учительницей не захотела: сразу после окончания вуза она ушла в торговлю. Несколько лет она проработала в салоне связи West Telecom, где в начале 2000-х ей пришла в голову первая идея для бизнеса — поставлять в магазины карты для оплаты сотовой связи и интернета. Вместе со знакомыми Елена Зулкарнеева создала компанию Moby Cart, которая через несколько лет поставила карты связи в 300 торговых точек в Саратовской области.

Выручка компании на пике, в 2006 году, достигла 1,5 млн руб. в месяц, но бизнес так и не стал прибыльным: помешали высокие цены, по которым сами сотовые компании и интернет-провайдеры отпускали дистрибьюторам карты. «Маржинальность была крайне низкая, всего 3%, и то на ходовых операторах — МТС, «Билайне», «МегаФоне», — говорит Елена.



В TradeCheck его основатель Елена Зулкарнеева вложила 450 тыс. руб. собственных средств, 2,1 млн руб. получила от акселератора ФРИИ

Окончательный крах подготовило распространение в России терминалов для оплаты мобильной связи. К концу 2000-х годов бизнес один за другим покинули партнеры Зулкарнеевой, и она вынуждена была закрыть компанию.

В 2011 году девушка решила заняться ИТ-бизнесом. Зулкарнеева признается, что в силу технологий ее заставил поверить пример отца, проделавшего путь от работника саратовского научно-производственного предприятия «Алмаз»

до инженера южнокорейского подразделения Samsung. Но девушке не хватало профильного образования, и поэтому она решила попробовать себя в наиболее доступной сфере — продвижении брендов через соцсети. Так появился проект «Гифто-

ман», позволявший раскручивать группы тех или иных компаний — приглашая друзей в группу, участник получал купоны на скидку.

Зулкарнеевой удалось заинтересовать «Гифтоманом» казанский технопарк «ИТ-парк»,

## Взгляд со стороны

**«Автоматизация маршрутов кажется простой лишь на первый взгляд»**  
**Ирина Ковалькова,**  
директор по развитию бизнеса «ДатаМаркетинг»

«Сейчас невозможно представить работу мерчандайзеров без программ, и агентства по разработке предлагают массу готовых решений. Автоматизация маршрутов кажется простой лишь на первый взгляд — можно, конечно,

делать это через Google-карты, но тут мы быстро столкнемся с особенностями работы торговых сетей: набор необходимых документов для допуска в торговые точки может различаться. Дополнительные сложности возникают при работе с некоторыми видами товаров. К примеру, нижнее белье и колготки выкладывают в магазинах преимущественно женщины, а для тяжелых товаров привлекаются мужчины. Это приходится

учитывать при построении маршрутов. Подчеркну, что разработка системы для маршрутизации, по сути, никогда не заканчивается — это перманентный процесс затрат на адаптации под текущие бизнес-реалии».

**«На начальном этапе в платформу придется вложить значительные ресурсы»**

**Станислав Павлюк,**  
заместитель коммерческого директора мерчандайзин-

гового агентства «Планограмма»

«Сейчас все компании, работающие на рынке товаров повседневного спроса, так или иначе используют автоматический учет товаров. Есть несколько систем, которые оптимизируют маршрут сотрудников мерчандайзинговых агентств. Но некоторые агентства берутся разрабатывать собственные платформы. Если делать разработку силами своих программистов,

на создание платформы уйдет порядка 2–4 млн руб., сторонним компаниям — 3–6 млн руб. Да, на начальном этапе в платформу придется вложить значительные ресурсы, зато потом ее использование для агентства будет бесплатным. Конкурентоспособное преимущество TradeCheck — в том, что они могут показать заказчику уже оптимизированные маршруты передвижения мерчей и на этой основе делать расчеты».

**TradeCheck  
в цифрах****14,5**млн руб. — выручка  
компании за прошлый год,  
чистый убыток составил  
3,567 млн руб.**2,5** млн руб.— месячная выручка  
компании осенью  
2018 года**125** руб.— минимальная плата  
клиента за каждый отчет**500**мерчендайзеров сейчас  
работает с компанией.  
Штатных сотрудников  
благдаря автоматизации  
к октябрю 2018 года  
осталось всего 11 человек**20%**заработка передают  
компании мерчендайзеры,  
работающие по договору  
подрядаИсточники: данные компании,  
СПАРК «Интерфакс»

познакомивший ее с разработчиками приложений. Но в 2012 году предпринимательницу постигло сразу два удара — сперва у нее умер отец, а потом она развелась. «Я осталась совершенно одна — без семьи, без средств к существованию», — вспоминает она. Зулкарнеева решила полностью изменить свою жизнь. Она отправила резюме по найденному в интернете объявлению о вакансии в московское рекламное агентство «Бренд 57» — и уже через две недели перебралась в столицу.

Новое место позволило Зулкарнеевой осмыслить свой опыт работы. «В начале моей карьеры, в ранние 2000-е, торговые сети могли не заказывать товар у производителя, несмотря на наличие контракта, либо выставлять на магазинной полке продукты только одного бренда по тайной договоренности с ним». С распространением мерчендайзинга проблем стало меньше, но они вовсе не исчезли. Зулкарнеева предложила руководству агентства идею — сделать сервис, который бы кон-

тролировал работу мерчендайзеров, отправляя отчеты об их работе клиентам онлайн. «Мне пришла идея сервиса с личным кабинетом, где клиенту было бы видно, когда и на какую точку выйдет его мерчендайзер», — говорит она.

С помощью программистов, с которыми она познакомилась в Казани, она сделала первую работающую версию сервиса под вдохновленным романами Сергея Лукьяненко названием «Полевой дозор». По словам предпринимательницы, компания развивала проект в обмен на договоренность, что в случае его успеха Зулкарнеева станет совладелицей агентства. Через онлайн-сервис предпринимательница и ее партнеры из «Бренда 57» отслеживали в магазинах наличие водки «ТМ Байкал». Однако руководство не торопилось предложить Зулкарнеевой новые условия сотрудничества. Устав от ожидания, в начале 2015 года она уволилась и открыла собственное мерчендайзинговое агентство TradeCheck, вложив в него 450 тыс. руб.

Большая часть этих денег ушла на то, чтобы нанять команду разработчиков и сделать собственную версию сервиса, который можно было бы предложить производителям и дистрибьюторам товаров. Особенностью получившегося сервиса стала полная прозрачность отчетов: работающие на агентство мерчендайзеры загружали отчеты в день, когда делали выкладку того или иного товара в магазинах, и производитель мог просмотреть все их отчеты онлайн. Еще одним конкурентным преимуществом, по словам предпринимательницы, стало то, что клиенты оплачивали не условное время, потраченное работниками агентства на обход торговых точек, а результаты работы, выраженные в отчетах (сейчас клиент платит компании от 125 руб. за каждый отчет).

«Я стала восстанавливать контакты с производителями, оставляла визитки на выставках. Как только подписала первый договор с бакалейной компанией, поехала сама по точкам фотографировать товары. Так продолжалось полгода. Мне дали 140 магазинов «Магнолии» по Москве, параллельно стала вручную искать мерчендайзеров», — рассказывает Зулкарнеева. Среди первых клиентов TradeCheck были также Ritter Sport и пивной завод «Трехсосенский».

В 2016 году среднемесячная выручка TradeCheck достигла 700 тыс. руб. Проект, в штате которого трудилось 22 сотрудника, сумел выйти на прибыль.

**«Uber для мерчей»**

И все же бизнес работал не так хорошо, как хотелось бы Зулкарнеевой: супервайзеры, следившие за выполнением плана, допускали множество ошибок в документообороте и построении маршрутов. Они могли не рассказать сотруднику об обязательной медсправке, забыть добавить в маршрут какой-то магазин или дать неверные инструкции. «Было много негатива, управленцы уставали. Как выяснилось позже, хватало и злоупотреблений: иногда супервайзеры намеренно отменяли маршруты в качестве наказания сотрудни-

кам или придумывали штрафы, присваивая себе деньги подчиненных», — утверждает предпринимательница. В результате компания не поспевала за меняющимися требованиями со стороны брендов. К тому же на рынке появилось немало конкурирующих сервисов, разработанных такими мерчендайзинговыми агентствами, как ГК «Лощман», «ДатаМаркетинг», ITM, Leader Team и др.

Трудности возникли и при расширении штата за пределы столицы и Московской области. Бренды хотели контролировать работу мерчендайзеров и в других регионах, но искать там сотрудников через HeadHunter оказалось дорого (стоимость привлечения стартовала от 90 тыс. руб. за одного сотрудника) и долго. Немало денег уходило и на обучение новых работников: текучка в компании была высокой. Зулкарнеева понимала, что без расширения в регионы расти у проекта не получится, и обратилась за инвестициями и новыми знаниями в акселератор ФРИИ. Фонду проект понравился, и предпринимательница получила на развитие бизнеса 2,1 млн руб. инвестиций в обмен на 7% в бизнесе.

Чтобы избавиться от человеческих ошибок в коммуникации и сократить расходы на большое количество персонала, сотрудники акселератора предложили TradeCheck автоматизировать 80% повседневной работы компании. Искать сотрудников оказалось удобнее с помощью лендинга: компания сделала в интернете PDF-страницу с описанием схемы и условий работы. «Мы стали использовать онлайн-робота «Веру», который сам выбирал подходящие резюме и автоматически связывался с людьми. Подходящим кандидатам отправлялась СМС со ссылкой на PDF и просьбой дать ответ. Когда идея сработала, мы оптимизировали выдачу страницы в поисковиках по ключевым словам. Робот «Вера» позволил нам сэкономить на оплате труда примерно 20 штатных кадровиков», — подчитывает Елена.

Обучение специалистов тоже удалось автоматизировать: в личных кабинетах мерчендайзеров появился блок, позволяющий быстро научиться азам работы с приложением. В приложении появился своего рода навигатор: теперь программа определяла местоположение сотрудников, создавала для каждого маршрут и отображала итоговое вознаграждение за выполнение плана.

Автоматизация работы позволила справиться и с мошенничеством. Ранее проект не раз сталкивался с тем, что сотрудники меняли время на смартфоне или планшете, отправляя сделанные месяц назад фотографии с полка в качестве свежих снимков (фотографии для таких липовых отчетов делались с разных ракурсов, чтобы супервайзер не заподозрил, что они сделаны в один день).

«Мы отслеживаем геолокацию сотрудников, и если она не совпадает с маршрутом, приложение блокирует возможность заполнить отчет», — поясняет Зулкарнеева. — Работники больше не могут обмануть систему, изменив время на своем мобильном устройстве». Часть работы супервайзеров те-

**Как это работает****Выкладка товара**

Ежедневно мерчендайзер обходит несколько торговых точек и выкладывает товары, следуя инструкции бренда. Приложение TradeCheck самостоятельно выстраивает для работника агентства оптимальный маршрут, выбирая несколько магазинов, которые находятся ближе всего к его текущему местоположению. В личном кабинете приложения мерчендайзер видит инструкции от бренда по выкладке товара и точную сумму вознаграждения, которую он получит.

**Отчетность**

Мерчендайзер забирает товар со складов в магазинах, выкладывает его на полки и фотографирует, чтобы подтвердить, что работа выполнена.

Затем он заполняет в приложении отчет о наличии товара. Фотография и отчет загружаются в облако, где сервис сводит данные и передает их в виде статистики заказчику. Менеджеры производителя могут не принять работу, указав на недочеты: например, в холодильнике бренда оказался товар конкурента, а опасное соседство было запрещено по условиям договора с мерчендайзером. В таком случае работнику агентства нужно вернуться в магазин и исправить ситуацию, отчитавшись еще раз.

перь стали выполнять сами бренды: если у компании есть сомнения в качестве работы мерчендайзера, она может забраковать его отчет, отправив по обратной связи свои претензии.

В итоге план по покрытию магазинов стал выполняться на 80% и выше, указывает предпринимательница. Весь 2017 год проект активно вкладывался в продвижение в регионах: по данным СПАРК «Интерфакс» за прошлый год, выручка от продаж компании составила 14,5 млн руб., чистый убыток — 3,567 млн руб.

Но главное новшество заключалось в перестройке отношений с мерчендайзерами. Всех их вывели за штат и перевели на договор подряда, по которому каждый передает компании около 20% заработанных денег. «Уберизация» проекта позволила оптимизировать штатный состав. В 2017 году в штате уже было 68 мерчендайзеров, кадровик, бухгалтер, пять управленцев и команда разработчиков. Благодаря автоматизации к октябрю 2018 года в штате осталось всего 11 человек: супервайзеры, менеджеры, кадровик и разработчики. Число мерчендайзеров выросло до 500, а сервис начал работать по всей России.

**Бунт на корабле**

Тотальный контроль, который приложение установило за работой супервайзеров и рядовых исполнителей, по словам Зулкарнеевой, возмутил многих. В феврале 2018 года компания сотряс бунт со стороны территориальных менеджеров и супервайзеров. «Им не понравилось то, что отчетность стала строже, ведь теперь любой косяк нужно исправлять», — говорит Зулкарнеева. — Они стали рассказывать мерчендайзерам, что им недоплачивают. Началась травля нашего проекта в социальных сетях, сливалась в открытый доступ коммерческая информация, а производителям товаров рассылали письма с клеветой на компанию», — вспоминает предпринимательница.

В апреле 2018 года, после двух месяцев непрекращающегося саботажа, она решила уволить всех супервайзеров. Шаг был рискованным — выручка за этот месяц упала

на 70%. «Это был сильный удар, последствия которого мы до сих пор разгребаем», — говорит Зулкарнеева. — Мы вскрыли, что супервайзеры очень много денег клали себе в карман. В результате сотрудники теряли к компании доверие, что выражалось в высокой текучке. Для меня эта ситуация стала суперуроком».

В мае стали отваливаться недовольные клиенты. Из-за сокращения штата супервайзеров производители товаров теперь писали напрямую основательнице компании, и она физически не успевала ответить на все письма. «Я решила сократить цепочку до минимума. Никаких менеджеров, принимающих заказы, и супервайзеров, надзирающих за их работой: только клиент, исполнитель и единственный посредник между ними — наше предложение», — подчеркивает Зулкарнеева. По этому принципу работает нынешняя, третья по счету, версия приложения.

Летом Зулкарнеевой пришлось снова, как три года назад, лично ездить к каждому клиенту и объяснять, почему у компании возникли проблемы в работе. «Они мне поверили, но осадок остался», — говорит Зулкарнеева. Чтобы сократить потери от ухода мерчендайзеров, которых за собой потянули недовольные управленцы, основательница TradeCheck собирается в ближайшем будущем ввести реферальную программу «приведи друга-мерчендайзера».

Благодаря личным встречам с представителями брендов спасти отношения с клиентами удалось. Сейчас TradeCheck представлена в 63 городах, ее мерчендайзеры сотрудничают с «Пятерочкой», «Перекрестком», «Магнитом», Globus, Obi, SPAR, «Лентой» и другими федеральными сетями. Осенью проекту удалось выйти на выручку 2,5 млн руб. в месяц. В 2019 году TradeCheck намерена нарастить мощность до 54 тыс. отчетов в месяц (по сравнению с 13 тыс. в нынешнем сентябре). Помочь этому должна дальнейшая «уберизация» проекта, убеждена предпринимательница. Так, скоро в приложении появится рейтинговая система, когда более стабильный сотрудник будет получать большую зарплату, чем тот, который подводит работодателя. ■

## Транспорт Москвы: возможности для малого бизнеса

12 ноября,  
Балчуг Кемпински



### Мнение эксперта



**Богдан Коношенко**  
МТПП

Сегодня основная проблема московского такси — это нелегалы, их стало меньше чем в девяностые, но теперь «бомбилы» ездят на автомобилях, которые выглядят, как такси, и часто подключены к агрегаторам.

Не менее 80% путевых листов сегодня — это фикция. Можно за тысячу рублей купить три десятка путевых листов и весь

месяц ездить по ним. Выдача путевого листа превратилась в прибыльный криминальный бизнес. Для того, чтобы эту ситуацию изменить, нужен целый комплекс законодательных мер.

Правовой статус агрегаторов по-прежнему не определен: они позиционируют себя как информационную площадку, которая принимает информацию от же-

лающих вызвать такси, и передает её тому, кто готов этот заказ выполнить. Если таксист-нелегал не сможет получить заказ от агрегатора, он уйдет с рынка. Поэтому важно определить ответственность агрегатора за передачу заказов только легальным перевозчикам, соблюдающим все правовые нормы.

2018 год. Реклама. 18+

## Правовое регулирование криптовалют в России: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

12 декабря,  
Марриотт  
Новый Арбат

**ФРЕЙТАК И СЫНОВЬЯ**  
БЮРО ПРИСЯЖНЫХ ПОВЕРЕННЫХ

Партнер



Программа: Ангелина Худадян — akhudadyan@rbc.ru, +7 925 534 51 24  
Участие: Инна Галлер — igaller@rbc.ru, +7 964 772 34 84  
Партнерство: Анна Герасимова — agerasimova@rbc.ru, +7 926 014 49 94

2018 год. Реклама. 18+