



Сколько российские производители патронов

“ Санкции закрыли для нас мно-
гие рынки, которые имели хороший
потенциал. Естественно, закрылся
и американский рынок. В целом
из-за санкций в год отечествен-
ные производители теряют около
10 млрд руб. выручки

ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КЛАСТЕРА ОБЫЧНОГО
ВООРУЖЕНИЯ, БОЕПРИПАСОВ И СПЕЦХИМИИ ГК «РОСТЕХ»
СЕРГЕЙ АБРАМОВ

и стрелкового оружия теряют

из-за ухода с западных рынков → 2

Как «Почта России» собирается завоевывать зарубежные рынки → 7



Фото: Валерий Шарифулин/ТАСС

Эдуард Худайнатов вернул ВТБ

привлеченные на покупку нефтяного бизнеса \$4 млрд → 10

“ Худайнатов сможет обслу-
живать новый кредит на \$4 млрд,
но выплата долга будет отложена
на несколько лет, вероятнее всего,
до запуска добычи на Пайяхских
нефтяных месторождениях



Экономика

ПЯТЬ ВОПРОСОВ О ПОТЕРЯХ РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПАТРОНОВ
ИЗ-ЗА УХОДА С ЗАПАДНЫХ РЫНКОВ

Подстреленный экспорт

ИННА СИДОРКОВА

Из-за санкций в отношении российских производителей патронов и стрелкового оружия они теряют в год около 10 млрд руб. выручки, выяснил РБК. Госкорпорация «Ростех» начала разработку антикризисной программы для отрасли.

За период действия американских санкций в отношении российских производителей патронов и стрелкового оружия они потеряли около 50 млрд руб. выручки. Об этом РБК сообщил индустриальный директор кластера обычного вооружения, боеприпасов и спецхимии государственной корпорации «Ростех» Сергей Абрамов.

«Санкции закрыли для нас многие рынки, которые имели хороший потенциал. Естественно, закрылся и американский рынок. В целом из-за санкций в год отечественные производители теряют около 10 млрд руб. выручки. Нетрудно подсчитать, какая сумма примерно получается за все пять лет санкций. Сейчас нам приходится перестраиваться и корректировать стратегию с учетом этого», — отметил Абрамов. По его словам, все российские патронные заводы сейчас «в той или иной степени ограничены в продаже стрелкового боеприпаса».

Согласно последним доступным данным, консолидированная выручка «Ростеха», объединяющего предприятия оборонно-промышленного комплекса и гражданских отраслей, в 2017 году составила 1,6 трлн руб., из них на долю гражданской продукции пришлось 29,1%; выручка кластера вооружения в 2016 году составила 298 млрд руб.

Сколько патронов идет на Запад?

До санкций около 80% российской продукции шло на рынки США и стран Европы, в которых разрешено гражданское оружие, рассказал РБК источник на одном из предприятий отрасли. Главный редактор журнала «Калашников» Михаил Дегтярев перечислил РБК крупнейшие из них — Тульский, Барнаульский, Новосибирский, Ульяновский, Климовский и Амурский патронные заводы.

В США в частном владении 393 млн единиц оружия, сообщил The Washington Post со ссылкой на исследование Small Arms Survey. По словам главного редактора журнала «Арсенал Отечества» Виктора Мураховского, десятки миллионов ружей, винтовок и автоматов в США отстреливают ежегодно несколько миллиардов патронов. «Нередко через частных посредников боеприпасы попадают в руки частных военных компаний, негосударственных формирований и боевиков различных группировок. Это было отмечено в Югославии, Ливане, Ливии, а сейчас — в Сирии», — пояснил эксперт.

В 2013 году газета «Известия» утверждала, что американские компании с разрешения Пентагона в год закупали сотни миллионов российских патронов различных калибров. В частности, только в 2012 году пять частных американских компаний — среди которых Intra Arms International LLC и Wolf Performance Ammunition — заключили с российскими патронными заводами контракты на закупку 900 млн патронов различных калибров. Первые поставки начались в начале 2013 года.

Чем заменяют российские патроны?

Сейчас США восполняют запасы боеприпасов для оружия советского и российского производства боеприпасами из Китая и Болгарии, отметил Абрамов.

«Американцы — циничные бизнесмены. Они до последнего покупали наш боеприпас, потому что он самый дешевый. Сейчас с учетом активной политики Штатов по созданию неблагоприятной бизнес-среды для российских предприятий, конечно, они свой рынок закрыли», — рассказал Абрамов.

Несмотря на санкции, остаются лазейки, которые позволяют законно поставлять патроны на американский рынок, говорит Дегтярев. По крайней мере российские патронные заводы пока представлены в США, подчеркивает эксперт. «Это очень хорошо для нас, потому что объемы, которые способны съесть рынок США, позволяют нашим производителям патронов развиваться и удерживать цену».

Кому еще можно продавать патроны?

Российский рынок на порядок меньше. По данным на февраль 2019 года от Главного управления государственного контроля и лицензионно-разрешительной работы Росгвардии, в России на учете состоит более 4,5 млн владельцев оружия, у них на руках порядка 7,3 млн единиц оружия, из них около 7 млн единиц — гражданское, 150 тыс. — боевое стрелковое, 94 тыс. — служебное, около 3 тыс. единиц — холодное.

Около 6 тыс. частных охранников имеют право на ношение служебного оружия. В их распоряжении около 80 тыс. единиц огнестрельного оружия.

У Минобороны с учетом рассчитанных запасов патронов нет нужды производить крупные закупки боеприпасов в обозримом будущем, добавляет главный редактор журнала «Экспорт вооружений» Андрей Фролов.

Как «Ростех» намерен менять ситуацию?

Чтобы возместить потери российских предприятий, необходимо перестроить всю патронную отрасль, считает Сергей Абрамов. «Проблема в том, что патронные заводы были давно приватизированы и развивались каждый в рамках своих корпоративных планов. Отрасль разрознена, не развивается, ситуацию можно назвать кризисной», — говорит Абрамов. — Как следствие, пока отечественный стрелковый боеприпас по некоторым характеристикам уступает по качеству натовскому — а это вопрос нашей конкурентоспособности».

Ситуация уже обсуждалась на уровне коллегии военно-промышленной комиссии, подчеркнул Абрамов. До марта «Ростеху» поручено разработать антикризисную программу для отрасли. Сейчас ведется активная научно-исследовательская деятельность, добавил он.

«Уже завершили многие работы: порох, гильзы, капсулы, необходимые для качественного выстрела. В этом году, я думаю, мы получим конечный продукт — совершенно нового уровня», — подытожил Абрамов.

О том, что отрасль нуждается в модернизации, ранее отмечали в разговоре с РБК военные эксперты. По отдельным наименованиям Россия отстает от ведущих мировых производителей. Это в условиях санкций и закрытия западных рынков значительно усложняет положение отечественных заводов по выпуску боеприпасов для легкого стрелкового оружия, говорил Андрей Фролов. Минобороны требует перехода на новые модели патронов, отмечал также Виктор Мураховский.

Около 50 млрд руб.
выручки за период американских санкций потеряли российские производители патронов и стрелкового оружия

Общество

У БОРИСА МАЗО НАШЛИСЬ ЕВРОПЕЙСКИЕ АКТИВЫ НА €14 МЛН

Возврат минкультурных ценностей

МАКСИМ СОЛОПОВ,
МАРГАРИТА АЛЕХИНА

Органы финансовой разведки Австрии и Испании передали России информацию об активах уехавшего в Европу фигуранта дела реставраторов Бориса Мазо — они оценены в €14 млн. Вена проводила в отношении него собственное расследование.

АВСТРИЙСКИЙ СЛЕД МИНКУЛЬТУРЫ

Спецслужбы России получили от финансовых разведок Австрии и Испании данные о счетах и недвижимости, которые принадлежат бывшему главе департамента управления имуществом и инвестиционной политики Министерства культуры Борису Мазо. Эти активы оценены в €14 млн. Об этом РБК сообщил источник в правоохранительных органах и подтвердил собеседник, знакомый с ходом расследования дела реставраторов.

Информация о счетах Мазо в Австрии была передана в Росфинмониторинг — главную структуру российской финразведки — еще в марте 2016 года, и она использовалась при расследовании дела реставраторов. «В сообщении указывалось, что правоохранительными органами Австрии начато расследование на основании сообщения о подозрительной операции из австрийского банка в отношении фигуранта и связанных с ним лиц — компаний Caster Group Ltd и Starbridge Access Ltd, остатки на банковских счетах указанных организаций составляли свыше €10 млн», — сообщил источник РБК.

ДЕЛО РЕСТАВРАТОРОВ

Дело реставраторов было возбуждено в марте 2016 года — вскоре после ареста по делу о контрабанде алкоголя петербургского миллиардера Дмитрия Михальченко. Последний считался одним из самых влиятельных бизнесменов Санкт-Петербурга, тесно связанным с силовыми структурами. Его компания много раз получала крупные госзаказы по линии Минкультуры и ФСО.



В 2017 году бывший директор управления имуществом Минкультуры Борис Мазо был осужден по делу реставраторов: ему в числе других чиновников и бизнесменов вменяли хищение средств, выделенных на восстановление архитектурных памятников

Сколько теряют производители стрелкового оружия?

Еще сложнее ситуация обстоит с производителями стрелкового оружия. Серьезно сказались ограничения для «Калашникова» (концерн попал в санкционный список США 16 июля 2014 года, в санкционный список Евросоюза — 12 сентября того же года), стрелковое оружие которого поставлялось на американский рынок.

«У «Калашникова» многие контракты сейчас приостановлены, это серьезные для нас потери — объем контрактов составлял и по \$30 млн, и по \$50 млн», — привел пример Сергей Абрамов.

Чтобы возместить потери, концерн «Калашников», как писал «Коммерсантъ», подготовил изменения в закон «Об оружии», которые предполагают увеличение разрешенного для владения количества оружия до десяти единиц на человека, рост емкости магазина охотничьего оружия для учебных и тренировочных стрельб, сокращение сроков стажа для приобретения нарезного охотничьего оружия.

«Калашников» — крупнейший в стране производитель стрелкового оружия, как гражданского, так и боевого. Среди других крупных производителей стрелкового оружия Дегтярев называет Вятско-полянский завод «Молот-Оружие» и Тульский оружейный завод.

Меры, предложенные «Калашниковым», являются коллективным мнением участников рынка, говорит эксперт. Покупательная способность населения на оружейном рынке неуклонно падает, подчеркивает Дегтярев. По его словам, единственный путь, который сейчас может поддержать рынок, — это работа в направлении открытия тиров и стрельбищ. ■

Обе эти компании, по данным базы офшорных утечек Международного консорциума журналистов-расследователей, зарегистрированы на Британских Виргинских островах, их акционерами являются Лилия и Алексей Мазо.

Во время совместного с ФСБ финансового расследования Росфинмониторинг направил запрос властям Испании. «На запрос получен ответ, в котором указано о наличии у фигуранта в собственности недвижимого имущества в указанном государстве стоимостью €4,3 млн», — говорится в материалах Росфинмониторинга (есть у РБК).

«НЕ УСТОЯЛ»

Мазо в 2017 году был осужден по делу реставраторов: ему в числе прочих чиновников и коммерсантов вменяли хищение 164 млн руб., выделенных на восстановление архитектурных памятников, среди которых были Новодевичий и Иоанно-Предтеченский монастыри в Москве. Вместе с сообщниками (в том числе бывшим заместителем министра культуры Григорием Пирумовым) Мазо признал вину, получил 1,5 года колонии и был освобожден в зале суда, поскольку к моменту приговора уже отбыл этот срок под арестом.

Спустя полгода после освобождения Мазо стал обвиняемым по новому делу — о хищении 450 млн руб. на строительстве нового фондохранилища для Эрмитажа. К этому времени Мазо уже уехал из России, он объявлен в международный розыск и арестован заочно. Его адвокаты утверждали, что бывший чиновник находится за границей на лечении.

Фабула этого дела такова. На строительство третьей очереди фондохранилища Эрмитажа было выделено 3,7 млрд руб., следовало из данных портала

госзакупок. Подряд получила компания «Мехстройтранс», которой перечислили из бюджета аванс 1 млрд руб., однако она сорвала работы по срокам и задолжала субподрядчикам.

Во время судебного процесса по делу реставраторов Мазо напомнил, что «был вполне обеспеченным человеком еще до того, как стал чиновником». Он признался, что хотел «побыть во власти», получить госнаграды и «сделать что-то действительно важное для страны». В министерстве Мазо удалось, по его словам, оптимизировать расходы на строительство и реставрацию, сэкономя бюджету миллиарды рублей, а также внедрить систему учета объектов культурного наследия. «Я же всегда был романтической личностью; будучи комсомольцем, свято верил в идеалы коммунизма», — говорил Мазо, однако, получив «описанные в обвинении предложения», он «не устоял».

В августе 2018 года стало известно, что Басманный суд арестовал имущество Мазо в России: квартиру, земельный участок и дом в Подмошье. ■

При участии Полины Химшиашвили

Общество

В Госдуму внесен **ЗАКОНОПРОЕКТ** о возможности полугодовой **ОТСРОЧКИ ПО ИПОТЕЧНЫМ ПЛАТЕЖАМ** для россиян, попавших в сложную жизненную ситуацию. И хотя в нем учтены пожелания банков, некоторые из них отнеслись к инициативе настороженно.

В ГОСДУМУ ВНЕСЕН ЗАКОНОПРОЕКТ ОБ ОТСРОЧКЕ ПОГАШЕНИЯ ЖИЛИЩНЫХ КРЕДИТОВ

Ипотечники потеряли половину каникул

ЕКАТЕРИНА ЛИТОВА

В Госдуму внесен законопроект, предусматривающий предоставление ипотечным заемщикам, попавшим в трудную жизненную ситуацию, отсрочки сроком до шести месяцев как в погашении суммы основного долга, так и в уплате процентов. Текст законопроекта размещен в базе документов нижней палаты парламента.

Его авторами выступила группа парламентариев во главе с председателем Госдумы Вячеславом Володиным и спикером Совета Федерации Валентиной Матвиенко.

Внесенная версия законопроекта об «ипотечных каникулах» отличается от варианта, который ЦБ обсуждал с банковским сообществом осенью 2018 года. В ней оказался учтен ряд существенных замечаний банковского сообщества.

НА ЧТО МОЖЕТ РАССЧИТЫВАТЬ ЗАЕМЩИК

Согласно внесенному документу, действие закона в случае его принятия будет распространяться только на новые ипотечные договоры, а не на все действующие. Вместо «каникул» сроком до 12 месяцев предлагается предоставлять отсрочку платежей на период до шести месяцев.

На «ипотечные каникулы» смогут претендовать россияне, потерявшие работу или кормильца, а также инвалиды I и II групп, временно нетрудоспособные (в течение двух месяцев), а также те заемщики, чья заработная плата (или же заработная плата супруга/супруги) снизилась за месяц до обращения за реструкту-

ризацией в банк более чем на 30% (ранее предлагалось учитывать снижение дохода «семьи заемщика» на 30%).

Отсрочкой можно будет воспользоваться только один раз за весь период действия ипотеки. В «каникулы» банкам будет запрещено применять предусмотренные законодательством санкции за нарушение заемщиком сроков возврата основной суммы долга и (или) уплаты процентов, а также обращать взыскание на заложенное имущество, если оно является единственным жильем заемщика. В рамках льготного периода у заемщика будет выбор: приостановить исполнение своих обязательств либо уменьшить размер периодических платежей.

Законопроект устанавливает сроки рассмотрения обращения заемщика об «ипотечных каникулах» в кредитной организации — его банку надо будет рассмотреть в течение пяти дней. Причем если банку потребуются документы, подтверждающие, что клиент попал в тяжелую ситуацию, срок будет исчисляться с момента предоставления этих документов.

По истечении льготного периода заемщик возвращается к первоначальному графику погашения, а не уплаченные в период действия рассрочки средства должны быть выплачены банку в конце срока возврата ипотеки, который будет увеличен на период, необходимый для их уплаты.

ЧТО ЗАКОН ДАСТ ИПОТЕЧНИКАМ

Согласно последним данным Банка России, в 2018 году было выдано 1,47 млн ипотеч-

ных кредитов, что на 35,4% больше показателя 2017 года. Объемы ипотечного кредитования в прошлом году выросли еще сильнее — на 49%, до 3 трлн руб. В целом ипотечный кредитный портфель вырос до 6,53 трлн руб.

Доля ипотечных кредитов с просроченной задолженностью по итогам 2018 года сроком свыше 90 дней снизилась до исторического минимума в 1,78%, следует из данных «Дом.РФ».

По данным ЦБ, в 2018 году больше половины (53%) всех жалоб граждан по вопросам ипотеки касались невозможности исполнять обязательства по договору. Ситуации у всех заемщиков индивидуальные, так как размер платежа по ипотеке и его доля в доходах заемщика сильно отличаются, говорит партнер и управляющий директор BCG Сергей Ишков.

«Полгода — это достаточно большой срок, чтобы найти работу, вернуться к оплате ипотеки или принять решение о продаже жилья. При более долгих сроках банки будут вынуждены включать такие риски в цену, что неизбежно вызовет рост ставки на ипотеку», — указывает Ишков.

Однако в большинстве случаев решение об «ипотечных каникулах» должно помочь заемщикам, полагает эксперт. «Полгода — это достаточно большой срок, чтобы найти работу, вернуться к оплате ипотеки или принять решение о продаже жилья. При более долгих сроках банки будут вынуждены включать такие риски в цену, что неизбежно вызовет рост ставки на ипотеку», — указывает Ишков.

За полгода, по статистике, заемщик находит новую работу и сможет вернуться в график платежей, соглашается заведующий кафедрой ипотечного жилищного кредитования и страхования Финансового



университета Александр Цыганов. Он отмечает, что ограничения по использованию льготных «каникул» должны быть, чтобы заемщик не злоупотреблял своим правом, но их не стоило бы ограничивать одним разом, так как могут быть длинные кредиты, до 20–30 лет, и за это время объективно даже самый хороший заемщик может не один раз попасть в сложную жизненную ситуацию. Вероятно, заемщики будут очень дорожить единственной возможностью воспользоваться отсрочкой платежа и будут использовать ее только в совсем крайнем случае, заключает Цыганов.

ЧЕГО ОПАСАЮТСЯ БАНКИРЫ

Опасения банков, что заемщики массово будут обращаться за реструктуризацией, избыточны, говорил ранее РБК руководитель службы по защите прав потребителей финансовых услуг ЦБ Михаил Мамута. «Чтоб все сразу прибежали, должен сработать триггер. Это возможно только в случае массовых негативных событий на рынке, а это не такая частая ситуация», — пояснял он.

Риск массовых заявок на предоставление льготного периода минимален и возможен только в случае реализации стрессовых сценариев, таких как существенное ухудшение макроэкономической ситуации, массовый рост безработицы и снижение доходов населения, соглашается директор по банковским рейтингам «Эксперт РА» Михаил Доронкин. В «ФК Открытие» считают, что работа с заемщиками, попавшими в сложную жизненную ситуацию, должна

«Полгода — это достаточно большой срок, чтобы найти работу, вернуться к оплате ипотеки или принять решение о продаже жилья. При более долгих сроках банки будут вынуждены включать такие риски в цену, что неизбежно вызовет рост ставки на ипотеку»

ПАРТНЕР И УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР BCG СЕРГЕЙ ИШКОВ



Фото: Дмитрий Духанин/Коммерсантъ

КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ ПРЕДЛАГАЕТ УБИРАТЬ ОТХОДЫ ЗА СЧЕТ ТУРИСТОВ

Курортный сбор смоем мусорной волной

ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА

Власти Краснодарского края предложили Минприроды оплачивать вывоз мусора в туристический сезон за счет курортного сбора. В противном случае региону угрожает мусорный коллапс, так как реформа отрасли увеличила стоимость утилизации.

КУРОРТНЫЙ СБОР ДЛЯ МУСОРА

Министр ЖКХ и ТЭК Краснодарского края Святослав Удинцев на форуме «Первый профессиональный диалог отрасли управления отходами» предложил Минприроды и «Российскому экологическому оператору» разработать систему оплаты вывоза сверхнормативного мусора в курортных регионах летом.

Количество отходов в курортных городах и поселках Краснодарского края в летние месяцы на 50% и более превышает объемы других сезонов, пояснил он РБК. Стоимость их вывоза не учтена в тарифе для региональных операторов, что может привести к мусорному коллапсу, предупредил Удинцев. По словам чиновника, «в летний период существует пиковая нагрузка на региональных операторов, когда людей приезжает очень много, но делать отдельный тариф на вывоз мусора в этот период было бы не совсем правильно», иначе вся нагрузка ляжет на местных жителей.

«Можно рассмотреть вопрос оплаты этих расходов за счет части курортного сбора, рассчитав стоимость услуги после оценки количества сверхнормативных отходов в рамках местной территориальной схемы», — добавил Удинцев. Курортный сбор начал взиматься с отдыхающих Краснодарского края с 16 июля 2018 года.

«В первую очередь нужно понять объемы миграции, чтобы определить наиболее эффективные варианты решения проблемы вывоза мусора. Речь не только о притоке туристов на курорты, но и о се-

зонной миграции в других регионах. С учетом полученных показателей мы сможем проработать проблему вывоза дополнительных отходов и их оплаты», — передал РБК гендиректор «Российского экологического оператора» Денис Буцаев.

Минприроды прорабатывает изменения в постановление «О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов», которыми планируется предусмотреть оплату за фактически вывезенные объемы твердых коммунальных отходов, сообщила РБК представитель Минприроды. Это распоряжение в числе прочего решит вопрос по вывозу сверхнормативного мусора из курортных регионов летом, добавила она.

Мусорная реформа в России началась в 2019 году. Она предполагает конкурсный выбор региональных операторов, которые займутся сбором и утилизацией мусора. Это стало отдельной платной коммунальной услугой, в среднем она будет обходиться в 120–130 руб. в месяц на человека, прогнозировал вице-премьер Алексей Гордеев.

С запуском реформы себестоимость вывоза отходов из курортных регионов выросла, поскольку теперь региональный оператор обязан свозить их только на официально разрешенные для хранения полигоны, сказала РБК председатель совета директоров группы компаний «Чистый город» (обслуживает регионы Южного федерального округа, включая Краснодарский край) Полина Вергун. «Это дороже, чем просто скинуть в овраг, как некоторые делали раньше. В перспективе нужно будет построить новую инфраструктуру для хранения отходов, закупать дорогие контейнеры», — предупредила она.

По данным аудиторско-консалтинговой компании Finexpertiza, средний норматив вывоза коммунальных отходов для населения в Краснодарском крае составляет 3,075 куб. м на человека в год, средний тариф — 530,25 руб. за 1 куб. м, а местные региональные операторы могут получать 9,2 млрд руб. в год за вывоз отходов. Часть средств пойдет на обустройство инфраструктуры — легальных полигонов, мусоросортировочных и перерабатывающих заводов.

«Объем средств курортного сбора настолько мизерный, что эта сумма не спасет региональных операторов

ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АССОЦИАЦИИ ТУРОПЕРАТОРОВ РОССИИ МАЙЯ ЛОМИДЗЕ

МИЗЕРНЫЙ ОБЪЕМ

«Проблема вывоза отходов в пик туристического сезона требует комплексного решения с привлечением дополнительных источников финансирования. Но средства курортного сбора в соответствии с федеральным законом о проведении эксперимента могут быть направлены исключительно на финансовое обеспечение работ по проектированию, строительству, реконструкции, содержанию, благоустройству и ремонту объектов курортной инфраструктуры. При этом объекты системы коммунальной инфраструктуры к такому перечню не относятся», — сообщили РБК в Министерстве по делам Северного Кавказа (куратор эксперимента по курортному сбору).

«Объем средств курортного сбора настолько мизерный, что эта сумма не спасет региональных операторов», — добавила исполнительный директор Ассоциации туроператоров России (АТОР) Майя Ломидзе. В декабре 2018 года власти Краснодарского края отчитывались, что курортный сбор принес региону около 108 млн руб. Почти столько же — 107,4 млн руб. — курорты Краснодарского края планируют потратить в этом году на благоустройство туристической инфраструктуры.

Часть курортного сбора в Краснодарском крае и Крыму все-таки можно было бы использовать на реализацию «мусорной» реформы — для обустройства объектов раздельного сбора мусора и хранения твердых коммунальных отходов возле отелей, считает председатель Российского экологического общества Рашида Исмаилова. Они могут стать объектами курортной инфраструктуры, но для этого нужно скорректировать нормативную базу, добавил он.

Вергун считает, что решить проблему оплаты вывоза мусора с курортов можно, если собирать плату за эту услугу с владельцев гостевых домов и гостиниц из расчета оплаты за каждого проживающего человека и фактического объема мусора. «Муниципалитетам и региональным властям придется принудить работающих всерую предпринимателей оплачивать эти расходы. На местных жителей такие расходы возлагать нельзя», — считает она. ■

проводиться индивидуально, говорит начальник управления развития ипотечного бизнеса банка «ФК Открытие» Елена Назаренко, отмечая, что банк предоставляет такую возможность. В то же время массовая практика без учета нюансов в каждом отдельно взятом случае может привести к злоупотреблениям со стороны недобросовестных заемщиков и сокращению маржинальности ипотеки для банка.

Основной риск заключается в злоупотреблении заемщиками данным правом, соглашается Татьяна Ушкова, указывая, что банк поддерживает инициативу об «ипотечных каникулах». Риск злоупотреблений минимизируется, когда четко прописываются условия, при которых клиент может воспользоваться правом на получение «ипотечных каникул», а также введено ограничение на количество таких обращений, отмечает она.

Внедрение «ипотечных каникул» приведет к появлению в банках новых тяжеловесных процессов, которые необходимо будет настраивать «вручную», опасается руководитель отдела развития и сопровождения обеспеченных кредитных продуктов Райффайзенбанка Оксана Матюшенко. Практика отдельных игроков по предоставлению «каникул» для заемщиков становится базовым условием для всех участников ипотечного рынка, и это хорошо, возражает Татьяна Ушкова. «Теперь взаимоотношения заемщика и кредитора в этой ситуации станут стандартом на законодательном уровне», — заключает она. ■

При участии Виктории Тютиной

При участии Елены Сухоруковой

↑ Согласно законопроекту об «ипотечных каникулах», внесенному группой парламентариев во главе с председателем Госдумы Вячеславом Володиным и спикером Совфеда Валентиной Матвиенко, отсрочкой можно будет воспользоваться только один раз за весь период действия кредитования

Международная политика

ПОЧЕМУ ПРОВАЛИЛИСЬ ПЕРЕГОВОРЫ ЛИДЕРОВ США И СЕВЕРНОЙ КОРЕИ

Дональд Трамп не обезоружил Ким Чен Ына

ЕВГЕНИЙ ПУДОВКИН

Встреча лидеров США и КНДР закончилась раньше запланированного и без подписания каких-либо соглашений. Провал переговоров может привести к потере интереса Дональда Трампа к положению на Корейском полуострове, говорят эксперты.

ЧТО ПРОИЗОШЛО

Американский президент Дональд Трамп и лидер Северной Кореи Ким Чен Ын досрочно завершили свою встречу, которая проходила 27–28 февраля во Вьетнаме. В четверг стороны отменили запланированную церемонию подписания соглашений, а также рабочий ланч. Мероприятия были отменены, так как лидеры не смогли прийти к согласию по вопросу о денуклеаризации КНДР, хотя их контакты и оказались «очень хорошими и конструктивными», заявили в Белом доме.

В преддверии саммита издание Vox опубликовало примерный текст совместного заявления, которое Трамп

и Ким Чен Ын должны были подписать в четверг. В нем говорилось о достижении США и Северной Кореей символического мирного соглашения, ставящего точку в Корейской войне 1950–1953 годов, а также о развитии дипломатических отношений. Кроме того, Вашингтон был готов к частичному снятию санкций с КНДР в обмен на уступки в рамках денуклеаризации, отметили источники Vox.

ПОЧЕМУ НЕ УДАЛОСЬ ДОГОВОРИТЬСЯ

По словам Трампа, Северная Корея настаивала на полном снятии с нее всех санкций, однако США пока не готовы к такому шагу. В обмен на упразднение штрафных мер Ким Чен Ын предложил Вашингтону демонтировать ядерный полигон Йонгбьон, но Америка настаивала на более масштабной программе денуклеаризации, которая включала бы в себя прекращение секретного производства обогащенного урана, рассказал президент США.

«Я мог бы подписать какое-то соглашение, но потом вы бы сказали: посмотрите, какая плохая сделка», — объяснил Трамп свое решение журналистам в ходе пресс-конференции. «Иногда нужно просто уйти», — сказал он, заметив, что счел предложение Ким Чен Ына недостаточным. При этом Трамп под-

« Несмотря на досрочное окончание саммита, Дональд Трамп отметил: сторонам удалось сгладить некоторые противоречия за время, прошедшее с момента первого саммита двух лидеров в Сингапуре

черкнул, что северокорейских лидер пообещал не проводить испытания ракет или ядерного оружия.

КАКОВЫ ШАНСЫ ДОСТИЧЬ СОГЛАШЕНИЯ В БУДУЩЕМ

Несмотря на досрочное окончание саммита, Дональд Трамп отметил: сторонам удалось сгладить некоторые противоречия за время, прошедшее с момента первого саммита двух лидеров в Сингапуре в июне 2018 года. «В конце концов, полагаю, мы добьемся этого [соглашения], но в этот раз мы решили, что нам нужно уйти из-за стола переговоров», — пояснил он. И добавил, что смог наладить «отличные отношения» с Ким Чен Ыном, которого считает «очень крепким парнем».

Ким Чен Ын, в свою очередь, заявил о приверженности денуклеаризации. «Если бы я не хотел этого, я бы сюда не приехал, — сказал северокорейский лидер в ходе пресс-конференции в Ханое. — Я сделаю все, что в моих силах, для достижения конечного позитивного результата [переговоров]».

Трамп допустил проведение новых встреч с Ким Чен Ыном, однако предостерег: прогресс в диалоге будет достигнут лишь тогда, когда Северная Корея сможет показать большие желания идти навстречу в рамках ядерного разоружения. «У меня есть очень сильное желание снять санкции [с КНДР], так как я хочу, чтобы эта страна демонстрировала экономический рост. Однако ей нужно сделать больше уступок», — подчеркнул он.

Отсутствие совместного заявления Трампа и Ким Чен Ына по итогам саммита свидетельствует о неготовности идти на компромиссы с обеих сторон, считает глава консалтинговой фирмы Korea Risk Group Чад О'Кэрролл. «Это очень плохой результат, он может привести к тому, что вопрос КНДР потеряет важность в повестке Трампа, а Пхеньян еще сильнее сблизится с Китаем», — написал он в Twitter.

Другой эксперт полагает, что саммит во Вьетнаме не стоит считать провальным и что сторонам все еще под

силу достичь договоренностей. «При условии, что Ким и Трамп сохраняют политическую волю к переговорам, мы можем ожидать прогресса в будущем», — написал в Twitter эксперт по вооружениям, бывший дипломат в администрации Барака Обамы Дэвид Ким. Он обратил внимание, что в ближайшее время Трамп не планирует проводить никаких военных учений вблизи Северной Кореи, а Ким Чен Ын намерен воздержаться от ядерных испытаний: «Это уже неплохое достижение, которое свидетельствует о разрядке». Корейская проблема является хронической и отсутствие эскалации в отношениях сторон действительно стоит воспринимать как позитивный знак, соглашается старший научный сотрудник Фонда Карнеги Джарретт Бланк.

Пресс-секретарь президента Южной Кореи Мун Чжэ Ина заявил, что в Сеуле огорчены отсутствием соглашения по итогам саммита, но выразили готовность продолжать выступать посредником между США и КНДР.

Вечером в четверг президент Республики Корея Мун Чжэ Ин и Трамп обсудили итоги встречи во Вьетнаме по телефону. Как сообщил пресс-офис Муна, американский лидер рассказал о деталях дискуссий с Кимом. В ответ южнокорейский лидер выразил надежду, что США продолжат демонстрировать усилия по преодолению напряженности на Корейском полуострове, которая сохраняется со времен холодной войны. Трамп и Мун также договорились лично встретиться в ближайшее время для дальнейшего обсуждения этих вопросов. «До сих пор именно дипломатическое мастерство Муна в значительной мере являлось опорой диалога США и Северной Кореи. Полагаю, что в будущем он (Мун. — РБК) продолжит налаживать сотрудничество между двумя Кореями, а также взывать к нарциссизму Трампа в надежде на проведение третьего саммита [лидеров США и КНДР]», — указал Дэвид Ким. ■

■РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

И.о. главного редактора: Игорь Игоревич Тросников
Руководитель дизайн-департамента: Евгения Дацко
Ведущий дизайнер газеты: Анатолий Гращенко
Выпуск: Игорь Климов
Руководитель фотослужбы: Алексей Зотов
Фоторедактор: Александра Николаева
Верстка: Константин Кузниченко
Корректура: Марина Колчак
Продюсерский центр: Юлия Сапронова

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК

Соруководители редакции РБК: Игорь Тросников, Елизавета Голикова
Главный редактор rbc.ru и ИА «РосБизнесКонсалтинг»: вакансия
Главный редактор журнала РБК: вакансия
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 Химшиашвили

Учредитель газет: 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

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

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

Подписка по каталогам: «Роспечать», «Пресса России», подписной индекс: 19781
«Почта России», подписной индекс: 24698
Подписка в редакции: Тел.: (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 № 0398
Тираж: 80 000
Номер подписан в печать в 22.00

Перепечатка редакционных материалов допускается только по согласованию с редакцией. При цитировании ссылка на газету РБК обязательна.
© «БизнесПресс», 2019

Свободная цена

● Материалы на таком фоне опубликованы на коммерческой основе.

Дизайн Свят Вишняков, Настя Вишнякова
vishvish.design

16+

Pro:

PRO.RBC.RU

Ретейл

→ 9

ИТ

→ 13

БИЗНЕС

Британские торговые сети Next и Next kids уходят из России

Почему банки откладывают подключение к системе денежных переводов ЦБ

КАК «ПОЧТА РОССИИ» СОБИРАЕТСЯ УВЕЛИЧИВАТЬ СВОЕ ПРИСУТВИЕ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ

Идеи до востребования

«ПОЧТА РОССИИ» заказала разработку новой **МЕЖДУНАРОДНОЙ СТРАТЕГИИ**. В числе вариантов – создание маркетплейса с зарубежным партнером. В перспективе 3–4 лет доля международного бизнеса в выручке оператора должна сравняться с доходами от внутреннего рынка.



Фото: Станислав Красильников/ТАСС

Согласно проекту общей стратегии «Почты России» до 2023 года, через четыре года выручка предприятия должна составить 274 млрд руб. против 190 млрд в 2018-м. На фото: глава «Почты России» Николай Подгузов

Телеком

Оператор «Почта России» — один из крупнейших в мире. В частности, большая доля приходится на отправления из Прибалтики, Финляндии, Голландии

ПАРТНЕР DATA INSIGHT ФЕДОР ВИРИН

← 7

АЛЕКСАНДРА ПОСЫПКИНА,
ИРИНА ПАРФЕНТЬЕВА,
ЕВГЕНИЯ БАЛЕНКО

Информация о конкурсе на выбор поставщика на оказание «информационно-консультационных услуг по разработке международной стратегии ФГУП «Почта России» размещена на портале госзакупок.

С помощью победителя конкурса, который за свою работу может получить 4,98 млн руб. (максимальная цена контракта), «Почта России» рассчитывает на расширение спектра оказываемых ей услуг на международном рынке, развитие продуктовой линейки и увеличение выручки, следует из конкурсного задания. Согласно проекту общей стратегии ФГУП до 2023 года, которая сейчас обсуждается в правительстве, через четыре года выручка предприятия должна составить 274 млрд руб. против 190 млрд в 2018-м. Еще 40–50 млрд руб. должны принести новые услуги в области трансграничных экспресс-посылок и логистики, следовало из проекта документа. С учетом ожидаемой рентабельности 13% (в 2018-м — 7%), к этому моменту «Почта России» должна войти в пятерку крупнейших почтовых сервисов в мире по маржинальности бизнеса.

Как «Почта России» планирует увеличить свое присутствие на международных рынках, разбирался РБК.

КАКИЕ ЕСТЬ ИДЕИ

Согласно конкурсной документации, «Почта России» просит консультантов оценить три варианта своего возможного международного развития:

- создание маркетплейса со стратегическим зарубежным партнером с интегрированным собственным логистическим продуктом;
- создание линейки логистических (почтовых и непочтовых) продуктов для маркетплейсов (пилотный запуск и обкатка должны проходить в связке со стратегическим зарубежным партнером);
- развитие сервиса экспорта (организация каналов поставки российских товаров за рубеж).

Во всех вариантах предполагается указание не менее трех стратегических партнеров, также консультанты должны предложить еще один — альтернативный — вариант, а в итоге выбрать наиболее приоритетный. В рамках оценки каждого из вариантов заказчик просит проанализировать перспективные для российского рынка зарубежные маркетплейсы, существующие логистические продукты для трансграничной торговли в/из

России, а также востребованность новых продуктов «Почты России» и их перспективность.

Отдельной задачей вынесен сравнительный анализ непочтовых и комбинированных (непочтовых и почтовых) логистических решений для направления Китай — Россия.

Развитие международного партнерства предполагала и действующая до 2018 года стратегия предприятия, однако оно не было выделено в отдельное направление. Международным проектам мешал статус ФГУП. Как отмечал бывший глава «Почты России» Дмитрий Страшнов, чтобы сделать российскую почту «эффективной, прозрачной, самокупаемой, конкурентной, надо двигаться по этому пути (акционирования. — РБК), когда национальный почтовый оператор становится реальным бизнесом». «Почте России», по его словам, нужно было пройти по пути акционирования, модернизации инфраструктуры, создания и реализации банковского проекта, «приобретения стратегических активов (как, например, немецкая почта в свое время приобрела DHL), в том числе зарубежных». «Дальше можно становится уже глобальным игроком на мировом рынке. Сегодня рынок почтового бизнеса давно перестал быть локальным, нужно иметь очень сильные позиции и за рубежом», — отмечал он накануне своей отставки летом 2017 года.

После смены главы почтового оператора — место Страшнова занял Николай Подгузов — процесс акционирования все же начался. Уже через год, в июне 2018-го, был подписан закон о реорганизации предприятия в непубличное акционерное общество, 100% которого принадлежат государству. Процесс акционирования планируется завершить во втором квартале 2019 года, заявлял ранее Подгузов.

О КАКОМ ОБЪЕМЕ РЫНКА ИДЕТ РЕЧЬ

По оценке Национальной ассоциации дистанционной торговли, мировой объем трансграничной онлайн-торговли сейчас составляет \$1 трлн, на Россию из этого объема приходится \$3,2 млрд.

По словам представителя пресс-службы «Почты России», доля международного

бизнеса в выручке оператора сегодня составляет порядка 20%. Согласно отчетности оператора, за девять месяцев 2018 года выручка «Почты России» от операционной деятельности составила 136,5 млрд руб. (по РСБУ), что на 8,3% превышает аналогичный показатель 2017 года. По итогам 2017 года выручка предприятия составила 178,1 млрд руб. При этом международный бизнес является сейчас одним из приоритетных направлений деятельности «Почты России» и недавно был выделен в отдельный блок, пояснил представитель оператора. По ожиданиям «Почты», в перспективе трех-четырех лет доля международного бизнеса в выручке может сравняться с долей внутреннего рынка.

В сентябре 2018 года Подгузов сообщил, что компания инвестировала 24 млрд руб. в строительство логистических центров в 34 городах России. До этого в «Почте России» заявляли о запуске нового маршрута, который позволит сократить время доставки посылок из Китая до 14 дней. До этого максимальный срок достигал 40 дней.

КАКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ У ИДЕИ

«Развитие международного направления для «Почты России» очень перспективно, и речь идет не только о трансграничных отправлениях между Россией и Китаем. «Почта России» — один из крупнейших операторов в мире. В частности, большая доля приходится на отправления из Прибалтики, Финляндии, Голландии», — сказал партнер Data Insight Федор Вирин.

Наиболее реалистичным сценарием для «Почты России» участники рынка называют идею создания отдельных логистических продуктов. Логистические решения «Почты» будут интересны в первую очередь компаниям малого и среднего бизнеса, уверен источник на рынке трансграничной торговли. «С годами объемы импортных трансграничных потоков будут прирастать более низкими темпами, в то время как спрос на экспортные операции будет расти, особенно с учетом прогнозов валютного курса. И для небольших компаний почтовые отправления в зарубежные страны могли бы стать существенным инструментом сокращения логистических издержек», — отмечает он.

Собеседник РБК напоминает, что «Почта России» уже проводит эксперимент с подтверждением нулевой ставки НДС для малого и среднего бизнеса, реализующего свою продукцию через площадку eBay. «В случае успеха подобная практика может распространиться на сотрудничество с Alibaba, Farfetch, Rakuten и, что маловероятно, с Amazon», — заключил он. ■

20%

— доля международного бизнеса в выручке «Почты России» на данный момент

Выручка «Почты России», млрд руб.



* Прогноз.

Источник: «Почта России»

\$1 трлн

составляет на данный момент мировой объем трансграничной онлайн-торговли, согласно оценке Национальной ассоциации дистанционной торговли. На Россию из этого объема приходится \$3,2 млрд

Наиболее реалистичным сценарием для «Почты России» участники рынка называют идею создания отдельных логистических продуктов

Ретейл

БРИТАНСКАЯ ТОРГОВАЯ СЕТЬ СООБЩИЛА
О НАМЕРЕНИИ ПОКИНУТЬ РОССИЙСКИЙ РЫНОК

Next собирает вещи

ОЛЬГА ДУБРАВИЦКАЯ

Магазины британских торговых сетей Next и Next kids будут закрыты в России. Из-за девальвации рубля владельцу бренда с 2015 года не удается держать достаточный уровень доходности на рынках России и Украины.

Оператор британских сетей Next и Next kids в России планирует закрыть магазины, сообщили РБК два источника на рынке коммерческой недвижимости. По информации одного из собеседников РБК, это может произойти к июлю текущего года.

СЛОЖНОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

О планирующемся закрытии сети знает и директор департамента недвижимости Grosus Group Ольга Антонова. По ее словам, компания получила официальное уведомление о планах закрытия магазинов сети Next в связи с прекращением деятельности этого бренда в России. Закрытие планируется в течение 2019 года,

точные даты пока не определены. У Grosus Group ретейлер арендует площади в торговых центрах VEGAS в Мякинино и на Каширском шоссе. Сейчас, по словам Антоновой, компания ведет переговоры с другими потенциальными арендаторами.

В «Монэкс Трейдинг» (развивает Next в России) и в головной Alshaya Group не ответили на запрос РБК. В офисе Next ситуацию также не прокомментировали.

Исполнительный директор департамента торговой недвижимости Colliers International Дина Постоленко считает, что закрытие торговой сети связано с оптимизацией управляющей компанией портфе-



Фото: Stephen Hird/Reuters

↑ На закрытие Next повлияли рост курса фунта стерлингов к рублю и, соответственно, снижение маржинальности бизнеса,

ля брендов за счет отказа от наименее доходных марок. На развитие Next повлияли рост курса фунта стерлингов к рублю и, соответственно, снижение маржинальности бизнеса, говорит она. Согласно данным ЦБ, с 31 января 2014 года рубль подешевел по отношению к фунту на 48%.

О сложностях ведения бизнеса на российском, а также на украинском рынках компания сообщила в отчетности за 2015 финансовый год. Тогда темпы роста международных продаж в онлайне были значительно ниже предыдущего года, что компания связала, в частности, с девальвацией местных валют в России и на Украине.

«Мы были вынуждены поднять цены в местных валютах, чтобы поддерживать прибыльность бизнеса на этих территориях, и в результате продажи, которые мы измеряем в фунтах стерлингов, больше

не растут», — пояснил ретейлер. Тогда в компании отмечали, что верят в возвращение рынков к росту, когда валюты стабилизируются. Из отчетности Next за 2016 финансовый год следует, что ее маржинальность сократилась на 2% в связи с решением за счет нее сгладить эффект от девальвации в России и на Украине.

КАК БРИТАНСКИЕ МОДНЫЕ БРЕНДЫ УХОДИЛИ ИЗ РОССИИ

Среди других британских марок, покинувших Россию в 2014–2015 годах на фоне кризиса, были River Island, New Look и Laura Ashley. Самое резкое снижение российского рынка одежды, обуви и аксессуаров было зафиксировано в 2015 году, когда, по данным Fashion Consulting Group, он сократился на 9%.

По подсчетам Colliers International, тогда Россию покинуло максимальное количество зарубежных брендов. Начиная с 2016 года fashion-рынок начал медленно расти. Но по результатам 2018 года рост в рублевом эквиваленте был нулевым: объем рынка составил 2,36 трлн руб., что соответствует уровню 2017 года, следует из данных Fashion Consulting Group. Как сообщал РБК, аналитики департаментов торговой недвижимости ведущих консалтинговых компаний ожидали, что количество новых зарубежных брендов, вышедших на российский рынок, окажется по итогам 2018 года минимальным по меньшей мере с 2013 года. ■

ЧТО ТАКОЕ NEXT

Торговая сеть Next была основана в 1982 году. Согласно информации компании, под этим брендом сейчас работает более 500 магазинов в Великобритании и Ирландии, еще более 200 — за рубежом в 40 странах мира. В 2018 финансовом году (завершился 27 января 2018-го) выручка компании осталась на уровне предыдущего года и составила £4,1 млрд, чистая прибыль сократилась на 7%, до £592 млн. В России ретейлер работает с 2006 года. Его локальный партнер — осно-

ванная в 1999 году компания «Монэкс Трейдинг», которая входит в ближневосточную Alshaya Group (развивает по франшизе такие бренды, как Mothercare, MAC, The Body Shop, Victoria's Secret и др.). По последним доступным в СПАРК данным, в 2017 году выручка ООО «Монэкс Трейдинг» осталась на уровне прошлого года и составила 16 млрд руб. Согласно официальной русскоязычной версии сайта, у Next и Next kids сейчас работают 24 магазина в России.

Доля иностранных магазинов одежды в структуре российского ретейла*

ГОД	ДОЛЯ ИНОСТРАННЫХ СЕТЕЙ, %	ПРИРОСТ, ШТ. МАГАЗИНОВ	ДОЛЯ РОССИЙСКИХ СЕТЕЙ, %	ПРИРОСТ, ШТ. МАГАЗИНОВ
2015	40	-796	60	+511
2016	37	-961	63	-380
2017	34	-638	66	+349
2018	31		69	

* Данные за февраль 2015 г. – февраль 2018 г., % от общего количества сетевых магазинов по продаже одежды.

Источник: «РБК Исследования рынков», дата актуализации — март 2018 года

ТЭК

ЗАЧЕМ СОВЛАДЕЛЕЦ «НЕФТЕГАЗХОЛДИНГА» РЕФИНАНСИРОВАЛ КРЕДИТ В \$4 МЛРД

Эдуард Худайнатов забрал долг из ВТБ

Экс-глава «Роснефти» Эдуард Худайнатов **ВЕРНУЛ ВТБ \$4 МЛРД**, рефинансировав кредит. *Дополнительных источников для погашения долга у бизнесмена пока нет, но он рассчитывает на ГОСПОДДЕРЖКУ и вхождение ВР в свой ПРОЕКТ В АРКТИКЕ.*

АЛИНА ФАДЕЕВА

НОВЫЕ КРЕДИТОРЫ

Экс-глава «Роснефти», совладелец «Нефтегазхолдинга» Эдуард Худайнатов в конце прошлого года рефинансировал кредит, взятый у ВТБ в 2014 году, средства бизнесмену предоставил синдикат банков. Об этом РБК рассказали два знакомых Худайнатову и собеседник, знающий это от менеджера ВТБ.

Сумма кредита — около \$4 млрд, писали «Ведомости» со ссылкой на источники и подтвердил источник РБК, близкий к Худайнатову. Условия по новым кредитам более комфортны для бизнесмена, рассказал один из его знакомых.

Кредит был выдан иностранному офшору, пояснил источник РБК, близкий к «Нефтегазхолдингу». Из ежемесячных отчетов ВТБ (по форме 101), которые он отправляет в ЦБ, с 1 ноября 2018 года по 1 февраля 2019 года (они отражают данные за октябрь—январь) серьезного изменения кредитного портфеля не видно, отметил аналитик S&P Роман Рыбалкин. Но в декабре сумма кредитов нерезидентам в иностранной валюте на срок свыше трех лет (строка 45 606) снизилась на \$930 млн, до \$14,55 млрд. Из отчетов следует, что в октябре 2018 года заемщики-нерезиденты погасили долгосрочные кредиты на \$4,4 млрд, в ноябре — на \$2 млрд, в декабре — примерно на \$670 млн, а в январе 2019 года — еще на \$1 млрд. Но в то же время банк выдавал кредиты на похожие суммы.

Какие банки рефинансировали кредит, собеседники РБК не говорят. С высокой долей вероятности этот кредит мог быть распределен среди крупнейших банков из топ-15, предложил аналитик рейтингового агентства АКРА Ирина Носова. В отчетности этих банков за последние четыре месяца, которую изучил РБК, нет существенных изменений. Сумма долгосрочных кредитов нерезидентам в декабре 2018 года увеличилась только у Газпромбанка — на \$600 млн, до \$3,2 млрд, и у «ФК Открытие» — с \$1 млн до \$286 млн.

Представители ВТБ, Сбербанка, Альфа-банка, Газпромбанка и Худайнатов отказались от комментариев. Raiffeisenbank (его российская «дочка» входит в топ-15) не участвовал в рефинансировании, сказал РБК его представитель. Представители Россельхозбанка, МКБ, «ФК Открытие», Росбанка, ВБРР, Промсвязьбанка, Совкомбанка, «Пересвета» и АБ «Россия», а также Unicredit пока не ответили на запросы РБК.

ВАЛЮТНЫЙ ДОЛГ И ДЕВАЛЬВАЦИЯ

В 2012 году Худайнатов покинул пост президента «Роснефти», около года поработал в компании при новом руководителе — Игоре Сечине, а в августе 2013 года уволился, чтобы создать частную Независимую нефтегазовую компанию (ННК). Ее бизнес, вероятно, строился на кредиты, говорил «Коммерсанту» знакомый бизнесмена.

В 2014 году Худайнатов купил у семьи Мусы Бажаева свой самый дорогой актив — нефтяную Alliance Oil. В апреле 2014 года компании объ-

единили активы в совместное предприятие, а через полгода Худайнатов выкупил долю партнера. На эту покупку давал деньги ВТБ. Какая структура получила заем, неизвестно. Это акционерный долг, заемщик — один из офшоров бизнесмена, рассказал собеседник РБК, близкий к «Нефтегазхолдингу» (так стала называться ННК летом 2017 года). Согласно отчетности ВТБ, в апреле 2014 года банк выдал кредиты юрлицам-нерезидентам почти на \$4 млрд.

Через три месяца после покупки Alliance Oil стоимость нефти упала почти вдвое, до \$57 за баррель, а рубль подешевел в полтора раза, до 54,5 руб. за доллар. Больше 60% долга Alliance Oil было номинировано в долларах, стоимость обслуживания увеличилась на четверть, а компания получала лишь 37% выручки в валюте. В такой ситуации Alliance Oil с чистым долгом \$1,9 млрд и долговой нагрузкой 2,8 EBITDA (по данным компании) с трудом обслуживала займы. Кроме денежного потока, других существенных финансовых источников для обслуживания кредита ВТБ у Худайнатов не было, говорил источник, близкий к «Нефтегазхолдингу».

В последние годы Худайнатов продавал активы и просил господдержку для проектов ННК. В 2015 году он запрашивал 78 млрд руб. из ФНБ на крупный Пайяхский проект на Таймыре. В 2017 году ННК продала четыре актива НОВАТЭКу и «Роснефти». В конце 2017 года ВТБ, по информации «Ведомостей», разрешил Худайнатову два года не платить проценты и основную часть кредита на сумму \$4 млрд,

но банк это опровергал. Глава ВТБ Андрей Костин неоднократно говорил, что ННК обслуживает кредит.

В 2017 году Худайнатов учредил новые компании: угольную «Коулстар», газовую «Саратовгаздобыча», а также «Югорскую нефть», но данных о финансовом положении первых двух в СПАРК нет, а последняя в 2017 году показала убыток. Чистая долговая нагрузка Alliance Oil по итогам девяти месяцев 2018 года, по данным компании, возросла до 4,2 EBITDA, а по оценкам аналитика ING Егора Федорова — больше: она увеличилась с 2,9 EBITDA по итогам 2014 года до 5,5 EBITDA. В январе 2019-го Худайнатов снова попросил государство поддержать Пайяху и пригласил в проект инвестора — британскую ВР.

НОВЫЙ СТАРЫЙ КРЕДИТ

\$4 млрд — большой кредит даже для ВТБ, отметил бывший менеджер крупного банка. Если по нему была предоставлена отсрочка по выплате основной части долга и недавно она подошла к концу, ВТБ пришлось бы реструктурировать кредит и в этом случае доначислить резервы. «Реструктуризация кредита в пользу заемщика, как правило, ведет к ухудшению категории качества», — напомнил Рыбалкин из S&P.

В случае рефинансирования кредиторы могут снова предоставить отсрочку на выплату основной части долга и другие льготные условия, ведь формально для них это новый кредит, сказал бывший банкир.

Чтобы синдицировать кредит такого размера, банкам нужно уложиться в норматив

«\$4 млрд — большой кредит даже для ВТБ, отметил бывший менеджер крупного банка. Если по нему была предоставлена отсрочка по выплате основной части долга и недавно она подошла к концу, ВТБ пришлось реструктурировать кредит и в этом случае доначислить резервы»



Фото: Валерий Шарифуллин/ТАСС



“ Худайнатов сможет обслуживать новый кредит на \$4 млрд, но выплата долга будет отложена на несколько лет, вероятнее всего, до запуска промышленной добычи на Пайяхских нефтяных месторождениях с запасами свыше 160 млн т нефти на Таймыре (резервы — около 500 млн т нефти), прогнозирует аналитик АКРА Василий Танурков

← В конце прошлого года Эдуард Худайнатов (на фото слева) рефинансировал кредит, взятый у ВТБ (на фото справа: глава банка Андрей Костин), средства бизнесмену предоставил синдикат банков, сообщили источники РБК

Н6 — выдать одному заемщику не больше 25% собственного капитала, напомнил аналитик Raiffeisenbank Денис Порывай. Но есть практика, когда некоторые банки обходят требование Н6, выдавая кредит управляющей инвесткомпании в качестве сделки РЕПО, а она дает деньги заемщику, сказал он.

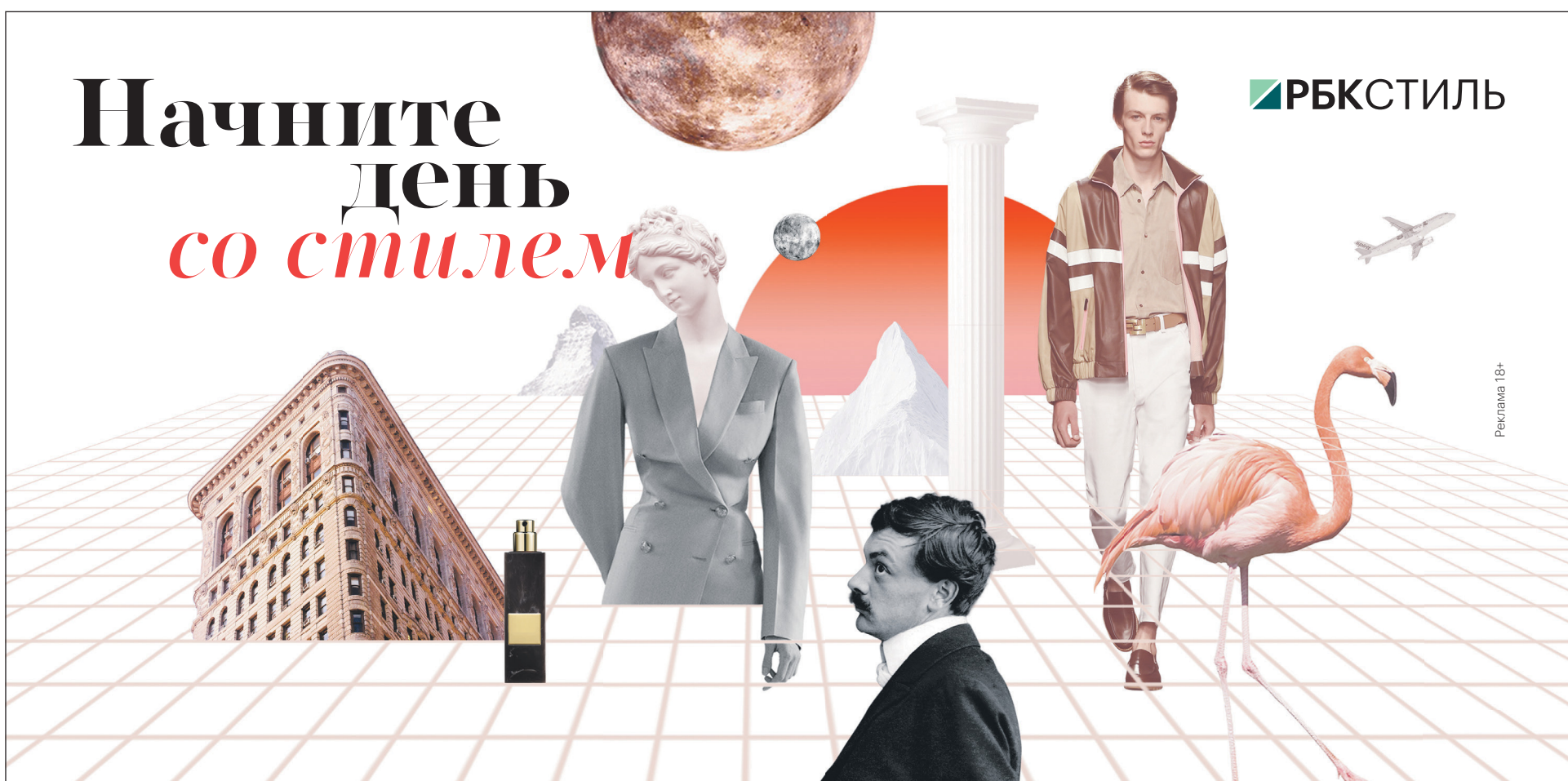
Долговая нагрузка в 4,2 EBITDA считается высокой, но некоторые компании живут с нагрузкой и в 7–8 EBITDA, отметил аналитик АКРА Василий Танурков. По оценке Федорова, за год EBITDA Alliance Oil снизилась на 23%, до \$311 млн. «Короткий долг (\$611 млн по итогам третьего квартала 2018 года) лишь на 25% покрывается денежными средствами на счетах (\$163 млн). Обычно такой долг должен покрываться денежными средствами минимум на 100%», — объяснил аналитик. Но у компании не дол-

жно было возникнуть проблем с рефинансированием долга — положительный свободный денежный поток на 30 сентября 2018 года составил \$200 млн.

Худайнатов сможет обслуживать новый кредит на \$4 млрд, но выплата долга будет отложена на несколько лет, вероятнее всего, до запуска промышленной добычи на Пайяхских нефтяных месторождениях с запасами свыше 160 млн т нефти на Таймыре (резервы — около 500 млн т нефти), прогнозирует Танурков. Пайяха — сложный по геологии проект, и для его разработки компании, безусловно, понадобится господдержка, отметил собеседник в компании — партнере «Нефтегазхолдинга». Государство может помочь «Нефтегазхолдингу» построить инфраструктуру и предоставить льготы на первом этапе разработки месторождений — это нормальная практика, считает Танурков. ▀

Начните
день
со стилем

РБКСТИЛЬ



Реклама 18+

Металлургия

ГРЕГОРИ БАРКЕР, председатель EN+, отвечая на вопросы депутатов британского парламента, рассказал о своем отношении к **ОЛЕГУ ДЕРИПАСКЕ**, процессе по выводу En+ из санкционного списка и лоббистской кампании в США.

ЛОРД БАРКЕР РАССКАЗАЛ О ЛОББИРОВАНИИ ИНТЕРЕСОВ RUSAL В США

Санкционный выход стоимостью £700 тыс.

ИВАН ТКАЧЁВ

Лорд Грегори Баркер, председатель совета директоров En+ Group, 27 февраля два часа отвечал на вопросы британских парламентариев в комитете палаты общин по иностранным делам. Законодателей интересовали его «работа на Дерипаску», условия сделки En+ с подразделением Минфина США по санкциям OFAC и детали контракта En+ с лоббистской фирмой Mercury Public Affairs, которая также оказалась связана с бывшим главой предвыборного штаба Дональда Трампа Полом Манафортом, проходящим по делу о возможных связях Трампа с Россией.

ОБ ОЛЕГЕ ДЕРИПАСКЕ

«У меня были ограниченные взаимодействия с ним, исключительно в контексте бизнеса. Я считал его очень серьезным, очень сфокусированным, очень профессиональным. Он действительно был искренен по поводу стратегии Rusal по сокращению парниковых выбросов. Он, как я полагаю, ученый по образованию. И он, очевидно, понимал многие вещи гораздо лучше, чем я», — рассказал Баркер, возглавляющий совет директоров En+ с 2017 года и сохранивший свой пост после обновления совета.

Тем не менее Баркер подчеркнул, что больше не работает на Дерипаску и представляет интересы миноритарных акционеров En+. Он отказался отвечать на вопрос, нужно или не нужно было вводить против Дерипаски персональные санкции.

О САНКЦИЯХ ПРОТИВ RUSAL

Санкции против En+ и Rusal в апреле 2018 года были «большим шоком для всех», в En+ была «паника», вспоминает Баркер. По его словам, Дерипаска тогда не рассматривался в числе главных претендентов на то, чтобы попасть под санкции.

В первые дни санкций Баркер не разговаривал с Дерипаской, потому что ему было нужно



Фото: Kumal Patil/Getty Images

проконсультироваться с юристами по поводу правомочности такого общения. Затем между ними происходили «короткие разговоры», но Баркер как независимый председатель компании был прежде всего сфокусирован на том, как преодолеть «катастрофические последствия» для En+ и ее миноритарных акционеров.

О СДЕЛКЕ С OFAC ПО ВЫВЕДЕНИЮ EN+ И RUSAL ИЗ-ПОД САНКЦИЙ

«Я потратил последние девять месяцев на то, чтобы убрать господина Дерипаску из бизнеса Rusal», — заявил Баркер.

Результатом переговоров с OFAC стало то, что Дерипаска отодвинут на позицию миноритария (его доля владения En+ снизилась с 70 до 45%, голосующая доля — максимум 35%), восемь из 12 директоров En+ — независимые, указал Баркер. «Многие эксперты считают, что это теперь хрестоматийный образец, как должна реализовываться санкционная политика», — добавил он.

«Работу Mercury не стоит называть лоббированием, считает Баркер, фирма всего лишь организовывала встречи с представителями конгресса США

О ЛОББИСТАХ В США

En+ в апреле 2018 года наняла американскую коммуникационную фирму Mercury Public Affairs для взаимодействия с властями США. По словам Баркера, En+ заплатила ей «£600–700 тыс.» (то есть около \$900 тыс.) из расчета около \$100 тыс. в месяц.

Возможно, Mercury получила еще и вознаграждение за успех (success fee) за удачный результат работы, сказал Баркер, но в любом случае это не такие большие деньги, «юристы получают больше».

Работу Mercury не стоит называть лоббированием, считает Баркер, фирма всего лишь организовывала встречи с представителями конгресса США. Лоббисты ни разу не встречались с кем-либо из OFAC или Минфина США и не оказывали никакого влияния на юридический процесс по исключению En+/Rusal из санкционного списка, подчеркнул он.

В сентябре 2018 года Пол Манафорт признался на суде,

что поручал Mercury лоббировать интересы правительства Украины при Викторе Януковиче в США, не регистрируясь как официальный лоббист. Баркер утверждает, что не знал об этом, а Mercury выбрал только потому, что это была единственная лоббистская фирма в Вашингтоне, которая ему была известна за счет знакомства с одним из ее партнеров. «Если бы я об этом знал [о связях фирмы с Манафортом], я бы подыскал кого-то другого», — сказал он.

О ГОСБАНКЕ ВТБ

В рамках сделки En+ с Минфином США банк ВТБ приобрел 22% акций En+. ВТБ находится под секторальными санкциями США и в совокупности с Дерипаской по-прежнему владеет более 50% компании En+.

ВТБ находится под более мягкими ограничениями: западным контрагентам не запрещены любые сделки с банком, отметил Баркер. Кроме

↑ Лорд Грегори Баркер подчеркнул, что больше не работает на Олега Дерипаску и представляет интересы миноритарных акционеров En+

22%
акций En+ приобрел ВТБ

ИТ

того, банк по условиям соглашения с OFAC не сможет голосовать своей долей в En+.

Наконец, не нужно думать, что ВТБ и Дерипаска могут иметь общие интересы. «Это коммерческие отношения», — сказал Баркер, напомнив, что в октябре ВТБ подал в суд в Лондоне иск против компании Basic Element, принадлежащей Дерипаске.

ОБ ОБВИНЕНИЯХ RUSAL В СОТРУДНИЧЕСТВЕ С РОССИЙСКИМ ОПК

Депутаты спросили Баркера о прошлогодних сообщениях британских СМИ, согласно которым на сайте Rusal якобы содержались упоминания о поставках российскому оборонному сектору алюминиевой пудры, исчезнувшие после запросов журналистов. «Я тоже забеспокоился, когда прочел об этом в газете. Rusal не продает алюминий российскому оборонному сектору. Исторически до 2014 года такие продажи могли иметь место, после 2014-го — нет», — заверил Баркер.

“ Я потратил последние девять месяцев на то, чтобы убрать господина Дерипаску из бизнеса Rusal

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ EN+ GROUP ГРЕГОРИ БАРКЕР

Он добавил, что консультировался с ИТ-специалистами и они не обнаружили никаких следов того, что на сайте Rusal упоминались сделки с российским ОПК.

О ПРЕДПОЛАГАЕМЫХ СВЯЗЯХ EN+ С ОФИЦЕРОМ ГРУ

В декабре 2018 года Минфин США внес в санкционный список Виктора Бояркина, которого ведомство назвало бывшим офицером ГРУ, представляющим бизнес-интересы Дерипаски. «Дерипаска и Бояркин были причастны к предоставлению российской финансовой поддержки политической партии в Черногории перед выборами в стране в 2016 году», — заявил американский Минфин.

По словам Баркера, Бояркин покинул группу En+ в 2016 году, «он не является сотрудником компании». Баркер подчеркнул, что в январе 2019 года директор ЦРУ Джина Хаспел сообщила на слушаниях в сенате, что у ЦРУ нет вопросов к сделке OFAC и En+. ■

ПОЧЕМУ БАНКИ ОТКЛАДЫВАЮТ ПОДКЛЮЧЕНИЕ К СИСТЕМЕ ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ ЦБ

Быстрых платежей долго ждать

ЕВГЕНИЯ ЧЕРНЫШОВА

Только четыре банка из 12 участников системы быстрых платежей ЦБ смогли полноценно запустить переводы по номеру телефона для клиентов. Остальным банкам, особенно крупным, не удалось решить технические проблемы, считают эксперты.

Намеченный на 28 февраля полноценный запуск системы быстрых платежей (СБП) не прошел гладко для большинства участвующих в ней банков. О начале предоставления сервиса всем своим клиентам заявили только четыре ее участника — Тинькофф Банк, Промсвязьбанк, Росбанк и СКБ-банк.

Крупнейший банк системы ВТБ не смог к ней подключиться и продолжил тестирование на ограниченном круге клиентов. Альфа-банк, Райффайзенбанк, Совкомбанк, Киви Банк, Газпромбанк и «Ак Барс» сообщили, что подключение к системе будет проходить поэтапно. Часть банков подключат к системе не всех клиентов, а часть запустила сервис только на прием переводов, а их управление обещала наладить позднее. РНКО «Платежный центр» (обслуживает карты «Кукуруза», «Билайн» и другие) не ответила на вопросы РБК о режиме ее работы.

Система должна позволить банковским клиентам переводить деньги в режиме реального времени по номеру мобильного телефона независимо от того, в каких банках открыты счета отправителя и получателя перевода. Переводы можно делать не только с привязанных к картам счетов, но и с текущих счетов клиентов.

Для фокус-групп банки запустили СБП месяц назад. Ранее ЦБ заявлял, что система запущена полноценно именно 28 февраля. Однако вечером 27 февраля регулятор сообщил, что ряд банков будет добавлять своих клиентов к системе поэтапно, «подключая одну категорию клиентов за другой».

ПЕРЕНЕСЛИ НА МАРТ

Два не полностью подключившихся к системе банка обещают обеспечить ее запуск уже в марте. Альфа-банк с 28 февраля начал поэтапно подключение клиентов, которое планирует завершить в середине марта. Клиенты Райффайзенбанка с четверга в рамках СБП смогут только получать денежные средства от других отправителей, исходящие переводы для них станут доступны в течение марта.

В ВТБ пообещали открыть доступ к сервису для всех клиентов банка «в ближайшее время». Совкомбанк будет поэтапно запускать систему: платежи с 28 февраля доступны всем клиентам, у которых установлена система ДБО «ЧатБанк», а пользователей карты рассрочки «Халва» банк подключит к системе также «в ближайшее время». Киви Банк, 28 февраля подключивший к сервису только услугу пополнения карты «Совесть», в дальнейшем планирует масштабировать его на «QIWI Кошелек» и Рокетбанк, где будут доступны переводы и получение средств на/со счетов других банков. «Ак Барс» не сообщил, когда он планирует запустить услуги в рамках СБП полностью.

Банки обещают сделать переводы в системе на первое время бесплатными. Продержать нулевой тариф для клиентов минимум до лета обещают шесть банков (Альфа-банк, Промсвязьбанк, Росбанк, банк «Ак Барс», Совкомбанк, СКБ-банк) из десяти, а также платежные операторы — Киви Банк и РНКО «Платежный центр». ВТБ и Тинькофф Банк пока не определили срок действия льготного периода. Пополнение карты «Совесть» для клиентов Киви Банка будет бесплатным без ограничения срока действия. Денежные переводы для держателей карт «Кукуруза», «Билайн» и других карт, операторами которых является РНКО «Платежный центр», будут бесплатными примерно в течение полугодия, но пока финального решения не принято. В Газпромбанке на вопрос РБК не ответили.

Действующие сейчас комиссии за переводы между счетами разных банков достигают 1–1,6% от суммы перевода, но при небольших суммах процент может быть гораздо выше.

ЧТО ПОМЕШАЛО ЗАПУСКУ

Некоторые банки отложили полноценный запуск системы, потому что не успели техниче-

“ Некоторые банки отложили полноценный запуск системы, потому что не успели технически выполнить необходимый объем работ

ски выполнить необходимый объем работ, но, скорее всего, справятся с ним в ближайшее время, считает директор Института прикладного анализа данных Deloitte Алексей Минин. Внедрение СБП сложно технически и все банки изначально находились на разном этапе технологического развития, добавляет менеджер Deloitte Digital в СНГ Максим Шапировский. По его словам, банкам придется обновить внутреннее программное обеспечение и всю инфраструктуру, включая мобильные приложения.

У российских банков отсутствуют единые стандарты открытых API (технические программы), которые сейчас активно внедряются в европейских банках, из-за чего под каждую такую интеграционную задачу надо разрабатывать отдельное решение, поясняет председатель правления ассоциации «Финансовые инновации» Роман Прохоров. По мнению Шапировского, банки также стремятся сначала протестировать систему на ограниченной аудитории, чтобы снизить риски проблем в сфере ИТ: не исключено, что платформы банков с большим числом клиентов могут оказаться перегружены.

При этом внедрение СБП для банков выгодно, потому что они станут более конкурентоспособными: сейчас в денежных переводах самая большая доля у Сбербанка, у него есть собственная система переводов по номеру телефона, говорит Шапировский. «Вряд ли банки специально медлят с раскатыванием системы из-за отсутствия комиссии», — сомневается он.

В то же время большинство российских банков не готовы к будущей конкуренции, полагает Алексей Минин. «Уже сейчас можно наблюдать, кто из игроков настроен серьезно, а кто сомневается в своем успехе в условиях конкуренции, близкой к идеальной», — резюмировал он. ■

4

банка из 12 участников системы быстрых платежей ЦБ смогли полноценно запустить переводы по номеру телефона для клиентов вовремя

ПЕРСПЕКТИВА СИСТЕМЫ

В будущем к СБП выразили готовность присоединиться еще 40 банков. Сам ЦБ в первый год работы системы установил для банков нулевые комиссии, а с начала 2020 года они составят от 1 до 6 руб. в зависимости от суммы перевода. 600 тыс. руб. — максимальная сумма одной операции.

Система ЦБ должна стать конкурентом Сбербанку, который является сейчас крупнейшим игроком на рынке переводов между физлицами (р2р-переводы). По данным самого банка, клиенты его сервиса (около 40 млн человек) за первое полугодие совершили 1,4 млрд переводов на 7,9 трлн руб.

Пищепром

КАК ВЫВЕСТИ НА РЫНОК ЭКОПРОДУКТ

Здоровая конкуренция

Рынок ЗОЖ-ПИТАНИЯ потенциально велик и относительно свободен, но запустить на нем удачный продукт очень сложно. Спрос на экоеду зависит от **МОДЫ**, а бренды, не готовые тратить на продвижение, быстро забывают.

МАРИЯ ШАКИРОВА

За последние три года, по подсчетам международной консалтинговой компании Knight Frank, количество магазинов сетей здорового питания в Москве выросло в три с половиной раза, с 209 до 714. «В мире продажи таких продуктов растут на 30% в год. Новая норма: люди стали задумываться о том, что они едят. Это огромный «синий океан» (так называется недавно возникший и почти не заполненный рынок. — РБК). Но успеха конкретному продукту он не гарантирует — все зависит от самих производителей», — считает Дарья Лисиченко, основательница сети городских супермаркетов здоровых продуктов «Город-Сад».

Хотя интерес к ЗОЖ-питанию проявляют даже производители обычной еды, владельцы сетей экомаркетов сходятся во мнении, что у продуктов, чьи производители просто пытаются нажиться на модной теме, шансов на успех почти нет. «Продукт получается заранее ущербный, потому что неискренность, ощущение, что производитель не в теме, всегда считывается в составе, упаковке, подаче и маркетинге», — говорит Лисиченко. — В основе

должно быть желание сделать классный продукт, который хотел бы купить сам производитель». Именно поэтому у стартапов больше шансов найти своего покупателя, чем у крупных производителей, решивших освоить новую нишу.

ВОЛНОВАЯ КУЛИНАРИЯ

Предприниматели, которые занимаются экопродуктами, говорят о парадоксе: несмотря на очевидную перспективность рынка, тема ЗОЖ уже успела набить оскомину. Проблема прежде всего в том, что размылось само определение полезных для здоровья продуктов. «Эти три буквы уже непонятно что обозначают», — говорит Александра Шафорост, основательница брендов «Marc 100% натурально» и «Marc&Фиса», представленных в сетях «Лента», «Перекресток» и «ВкусВилл». — Возьмем, например, батончики из фиников: здоровый ли это продукт? Они невероятно калорийны. К тому же финики быстро портятся, поэтому туда добавляют консерванты, которые по законодательству пока необязательно раскрывать. Или те же орехи, которые тяжело усваиваются...»

К размыванию концепции экопродуктов ведет деятельность предпринимателей, пытающихся сыграть на их

“ Новые продукты часто показывают хорошие продажи, но через два-три месяца они снижаются, и требуется напомнить о себе — добавить новый сезонный вкус или сделать небольшие изменения в упаковке

популярности. По мнению Лисиченко, единственный пример, когда крупной компании удалось сделать хороший продукт на новом для себя рынке, — овсяный напиток Nemoloko от «Садов Придонья». «Продажи пакетированных соков во всем мире сильно сокращаются. Люди начинают понимать, что никакой пользы в голом сахаре с концентратом нет. Компания сделала массовый продукт для новой аудитории, и теперь мы его видим во всех сетях», — поясняет предпринимательница.

Крупным компаниям тем труднее запустить хороший продукт, что они хуже чувствуют смену моды. «На этом рынке все идет волнообразно, и волны, как правило, связаны с какой-то узкой темой. Сначала была мода на все натуральное, потом оказалось, что критерии натуральности неочевидны. Любой продукт — макарон, хлеб, мясо — может быть натуральным, но это не гарантирует полезности. Затем началась борьба с глютенем. Потом возникла мода на все органическое. Сейчас вот популярна кетодиета (низкоуглеводная диета с высоким содержанием жиров. — РБК), а в прошлом году была «Дюкан-диета», — говорит Шафорост.

Однако она предостерегает стартапы от следования моде. «Она поменяется быстрее, чем вы сможете изменить производственные процессы и использовать всю упаковку, которая печатается сразу большими тиражами», — говорит она. По мнению Шафорост, российский экомаркет начинает понемногу насыщаться и на нем включается

работа над качеством: найти, а лучше создать свою нишу выгоднее, чем пытаться работать для массовой аудитории.

ОТ ИДЕИ ДО ПОЛКИ

Дарья Лисиченко выделяет несколько этапов в работе над продуктом: предконцепция и исследования, проработка и создание базового продукта, разработка упаковки, продвижение и поддержка продукта.

Стадия предконцепции и разработки самая сложная. «Константин Самойлов, создатель бренда функциональных напитков FitoGuru (Лисиченко владеет долей в проекте. — РБК), в поисках нужных ингредиентов объехал полмира: был в Японии, общался с фитотерапевтами в Латинской Америке. На это ушло около двух лет», — рассказывает Лисиченко.

Поскольку на этой стадии стартапы обладают крайне ограниченным бюджетом, залогом успеха часто является хорошая идея, которую иногда можно подсмотреть за рубежом. Хороший пример — созданный около года назад бренд Polyanka, который можно приобрести в сетях «Город-Сад», «Азбука вкуса» и в интернет-магазине «Экотопия». «Когда я была в отпуске в Лондоне, я заметила, что многие британцы покупают попкорн в кафе и барах как легкий перекус или как закуску под пиво», — рассказывает сооснователь бренда Евгения Колесова. — Попкорн в Англии был совсем не такой, каким я привыкла его видеть в России: не жутко соленый из автомата или приторный карамельный, а по-настоящему вкусный. С интересными сочетаниями, например с помидорами и травами провансаль».

Колесова и ее партнер Дмитрий Денисов выяснили, что моду на такой попкорн несколько лет назад создали небольшие независимые производители, которые хотели уйти от классического американского варианта. Придумав упаковку, играющую на ностальгии по советскому

ЭКОНЕВИДАЛЬ

Модные эпитеты, которыми производители пытаются убедить потребителя в полезности своих продуктов, часто являются всего лишь маркетинговыми уловками. «Например, слово «органический» на упаковке, скажем, батончиков — это обман, потому что в России такой сертификации на составные продукты нет, есть только на монопродукты», — говорит Александра Шафорост. Точно так же ни к чему не обязывают производителей и слова «био» и «эко».

Однако уже со следующего года компаниям придется быть аккуратнее — с 1 января 2020 года вступает в силу закон «О производстве органической продукции». Согласно его определениям, органической может называться только продукция, произведенная без использования агрохимикатов, пестицидов, антибиотиков, стимуляторов роста, гормональных препаратов, синтетических удобрений, ГМО, а также ионизирующего излучения.

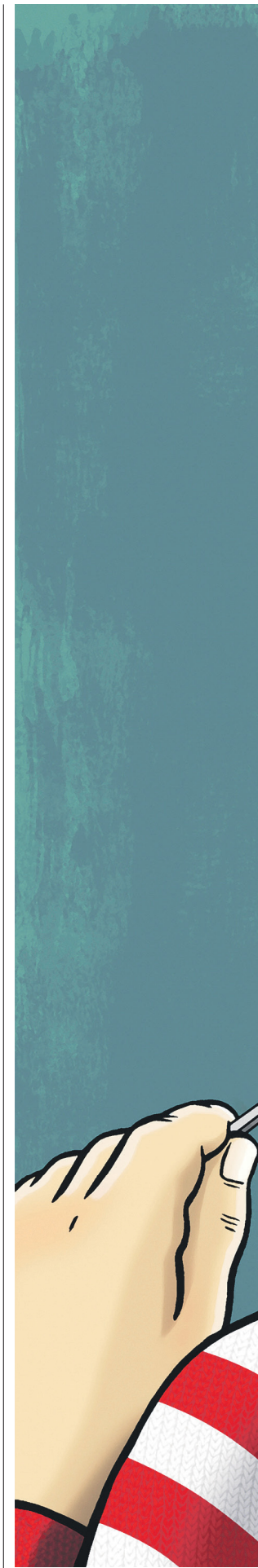


Иллюстрация: Dan Mitchell/Getty Images



времени — с матросом и крестьянкой в косынке, — запустили свой бренд в России. «В роли этих персонажей снялись мы сами. И сделали это не ради тщеславия, а потому что бюджета не хватало», — замечает Колесова.

СТАДИЯ ПРОРАБОТКИ И СОЗДАНИЕ БАЗОВОГО ПРОДУКТА

Самое главное — продукт должен быть действительно без компромиссов, натуральным: недостатки качества нельзя восполнить ни упаковкой, ни маркетингом, считает Лисиченко. «Сегодня есть множество технологий, ко-

торые позволяют почти полностью отказаться от каких-то связующих и консервирующих ингредиентов. По опыту нашей сети могу сказать, что есть продукты, за которыми люди гонятся, потому что подсаживаются на их вкус, например шоколад Mojo sasaо», — говорит предпринимательница.

У Polyanka на разработку рецептов ушло около полугода. «Мы знали, что хотим один соленый вкус, один сладкий и один острый, но было непросто найти натуральные ингредиенты и на выходе получить вкусный продукт», — говорит Евгения Колесова.

“ На этом рынке все идет волнообразно, и волны, как правило, связаны с какой-то узкой темой. Сначала была мода на все натуральное, потом оказалось, что критерии натуральности неочевидны. Любой продукт — макароны, хлеб, мясо — может быть натуральным, но это не гарантирует полезности

ОСНОВАТЕЛЬНИЦА БРЕНДОВ «MARC 100% НАТУРАЛЬНО» И «MARC&ФИСА» АЛЕКСАНДРА ШАФОРОСТ

СОЗДАНИЕ УПАКОВКИ

Упаковка влияет не только на спрос, но и на конечную цену продукта на полке. «Очень важно «поженить» технологию, упаковку и эстетику», — говорит Лисиченко. Чтобы не тратить время на распаковку товара, многие производители делают так называемую SPR-упаковку, в которой его можно сразу выставлять на полку. Это особенно актуально при работе с крупными сетями.

Производители экопродуктов часто имеют дело с новыми компонентами. «Например, амарантовая мука. Что с ней делать, не всегда знает даже клиент специализированных магазинов, не говоря уже о крупных ретейлерах. Поэтому задача — сразу в трех ключевых словах на упаковке донести, как употребляется продукт, рассказать о его пользе. В этом помогают слоганы, рецепты либо прямые указания: «добавляйте в выпечку», «используйте как обычную муку», — поясняет основательница «Города-Сада».

ЧТОБЫ ПОМНИЛИ

Продвижение и поддержка продукта — этап, на котором большинство стартапов начинают буксовать. «Неприятным открытием для меня стало то, что очень многие начинающие производители, поставив продукт на полку, считают, что их цель достигнута и все остальное — это уже дело ретейлера», — говорит предпринимательница Лисиченко рассказывает о неудачном опыте работы с брендом иван-чая «Шахматово»: за тестовый период (более двух месяцев) не удалось сделать ни одной продажи. Предпринимательница считает причиной неуспеха не только высокую цену (около 2 тыс. руб. за упаковку), но и нежелание производителя «снизойти до покупателя и как-то рассказать о себе». Чтобы продвигать молодые бренды, у которых немного денег, в сети «Город-Сад» разработали маркетинговый цикл, через который должен пройти каждый новый продукт. Например, запуск новинки сопровождается дегустацией во всех торговых точках сети. Предпринимательница подчеркивает, что продвижение — командная работа: «Стартапер должен быть маркетологом и шоуменом, он должен жить своим продуктом. Например, на презентации сыродавлен-

ного масла «Трава» к нам сам основатель, очень колоритный мужчина, привозит огромный маслопресс и рассказывает про свой продукт. Это всегда производит фурор!»

Борис Акимов, создатель фермерского кооператива LavkaLavka, соглашается с тем, что производителю экопродуктов нельзя переключать продвижение на плечи ретейлера: «Как показывает практика, если сам производитель приезжает в магазин и общается с покупателями, продажи в этот день иногда растут на порядок. Например, одна марка сыра у нас продавалась в среднем на 2 тыс. руб. в день, а когда производитель лично устраивал дегустацию, мы продали этого сыра на 25 тыс. руб.»

Если ретейлер не готов поддерживать новые бренды, они часто отказываются от проведения дегустаций. «Это ведь не очень гигиенично, да и дорого», — говорит Александра Шафорост. — Ее сложно организовать: ты платишь сети, потом должен набрать нормальных промоутеров, которые детально знают твой продукт и мотивированы на продажу. Поэтому остаются другие инструменты — акции, кросс-продвижение, подарки, которые включаются в упаковку».

Хороший эффект дают совместные мероприятия ретейлера и экобрендов, которые он продает, например летний бар, который «Город-Сад» устраивал при запуске тоника Rockets, или завтрак для лидеров мнений при старте новой линейки растительного молока Bite. Плюс таких мероприятий — в том, что они позволяют обойтись небольшими бюджетами.

Новые продукты часто показывают хорошие продажи, но через два-три месяца они снижаются, и требуется напомнить о себе — добавить новый сезонный вкус или сделать небольшие изменения в упаковке, используя любые инфоповоды. «Когда новый игрок выходит на рынок, у него, как правило, есть сразу несколько продуктов, и благодаря разным вариантам вкусов товары не надоедают. По факту на экорынке есть только один пример бренда, который инвестирует в маркетинг десятки миллионов рублей, — Bite. Не всем доступно, к сожалению, так часто напоминать о себе», — говорит Шафорост. ■

“ Хотя интерес к ЗОЖ-питанию проявляется даже производители обычной еды, владельцы сетей экомагазинов сходятся во мнении, что у продуктов, чьи производители просто пытаются нажиться на модной теме, шансов на успех почти нет

Логистика 2019: инвестиции в эффективность

Мнение экспертов



Андрей Постников
ГК «Ориентир»

Двигателем развития логистики является торговля. Именно торговые компании задают тренды, по которым развивается рынок. Это правило работает во всем

мире, а в России ретейл и логистика помогают наладить эффективное взаимодействие между самыми отдаленными регионами.

Рынок розничного экспорта растет, объем внутренних грузоперевозок увеличивается, e-commerce и традиционный ретейл увеличивают размер товарооборота, и всё это нуждается в эффективном и прозрачном порядке работы всей логистической системы. Это невозможно

без современных автоматизированных складов и распределительных центров.

Компания «ОРИЕНТИР» проектирует и строит высокоэффективные современные склады, предназначенные как для стандартного «сухого» хранения, так и адаптированные для мультитемпературного хранения продуктов питания или для организации фулфилмент-операций интернет-компаний. Сейчас их доля в портфеле компании составляет прак-

тически 100%. В 2018 году мы заключили крупнейшую сделку на рынке складской недвижимости с одним из самых значимых ретейлеров России — компанией OZON. «ОРИЕНТИР» обладает обширным портфелем клиентов мирового и всероссийского уровня, среди которых OZON, X5, OBI, ZARA, Miratorg, «Утконос», «Р-Фарм» и многие другие.

*ОЗОН, Икс5, ОБИ, ЗАРА, Мираторг, и-коммерс

2019 год. Реклама. 18+



Цифровизация автопарка 2.0

28 марта, Марриотт
Новый Арбат

О чем:

Эффективное управление автопарком во многом зависит от успешной цифровой трансформации компании. Внедрение новых технологий, автоматизация бизнес-процессов позволяют оптимизировать ресурсы компании, обеспечить мобильность и безопасность транспорта, оперативно реагировать на форс-мажорные ситуации, а также обеспечить комплексный подход к управлению. Использование искусственного интеллекта в управлении транспортом все больше становится привычным и необходимым технологическим трендом. Как увеличить производительность автопарка? Какие digital-инструменты используют флит-менеджеры? Как снизить затраты на обслуживание и сохранить качество?

В рамках конференции ведущие эксперты отрасли обсудят главные вопросы рынка, поделятся опытом и успешными практиками в сфере цифровизации автопарка.

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

*диджитал
2019 год. Реклама. 18+

