

БЕЗОПАСНОСТЬ

Почему США решили выйти из договора с Россией о ракетах средней и меньшей дальности

с. 4 →

СЛЕДСТВИЕ

«Роскосмос» назвал вероятную причину аварии «Союза»

с. 2 →

АКТИВЫ

Чем для «Яндекса» обернулись сообщения о сделке со Сбербанком

с. 10 →

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ
ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА
22 октября 2018
Понедельник
№ 183 (2907)

**Лю Вэй,**

глава AliExpress в России

«В России Alibaba считают ретейлером, а мы — ИТ-компания»

ИНТЕРВЬЮ, С. 6 →
ФОТО: Владислав Шатило/РБК

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИКА ЛЮДИ БИЗНЕС ДЕНЬГИ

www.rbc.ru

Индекс РТС
Московская биржа, 19.10.2018

1126,97 ↓
пункта

Цена нефти BRENT
Bloomberg, 19.10.2018, 20:00 мск

\$80,13 ↑
за баррель

Международные резервы
России ЦБ, 12.10.2018

\$460,4 ↑
млрд

Курсы
валют ЦБ
20.10.2018

\$1 = ↑
₽65,81

€1 = ↓
₽75,32

ПРОЕКТ Volkswagen поможет группе ГАЗ выйти из-под действия ограничений Соединенных Штатов

Смесь немецкого с нижегородским



Зампредседателя правительства Дмитрий Козак (на фото за рулем автомобиля ГАЗ-13 «Чайка») помогает группе ГАЗ найти пути обхода американских санкций

ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО,
ВАЛЕРИЯ КОМАРОВА

США должны дать России ответ — как вывести группу ГАЗ из-под санкций, заявил вице-премьер Дмитрий Козак после встречи с послом США Джоном Хантсманом. Один из возможных вариантов — продажа доли в группе концерну Volkswagen.

Козак вступился за ГАЗ

Вице-премьер Дмитрий Козак и посол США в России Джон Хантс-

ман в пятницу, 19 октября, обсудили варианты вывода из-под санкций группы ГАЗ Олега Дерипаски. Об этом журналистам рассказал сам Козак, передает корреспондент РБК.

«Санкционное законодательство США таково, что все сделки по реструктуризации подсанкционных предприятий должны согласовываться с OFAC (Управление по контролю за иностранными активами Минфина США, отвечающее за санкционную политику. — РБК). Варианты такой реструктуризации и сроки ее реализации по группе ГАЗ были предметом

обсуждения с американским послом в пятницу», — отметил Козак.

На встрече речь шла о получении «обратной связи» от США о том, какой вариант реструктуризации компании может быть согласован. «Мы вынуждены сотрудничать с американскими властями по этим вопросам. В любом случае требуется переходный период после согласования условий реструктуризации для осуществления соответствующих корпоративных процедур», — сказал Дмитрий Козак.

Он пояснил, что российское правительство рассматривает раз-

личные варианты вывода группы ГАЗ из-под действия американских санкций. «Рассматриваем различные варианты, в том числе и с участием государства, и с участием других потенциальных покупателей», — сказал он. Среди вариантов, по его словам, — продажа доли в группе ГАЗ немецкому концерну Volkswagen. «Такой диалог был, но пока решения нет», — сказал он.

Представитель группы ГАЗ отказался от комментариев. РБК направил запрос в пресс-службы Volkswagen, посольства США в России и OFAC.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 8 →

ИССЛЕДОВАНИЕ

Санкции в американском портфеле

ОЛЕГ МАКАРОВ

Крупнейшие пенсионные фонды США сохранили потенциально токсичные российские активы на \$1,5 млрд. В их портфелях — ОФЗ и бумаги госкомпаний под секторальными санкциями.

Крупнейший пенсионный фонд США California Public Employees' Retirement System (CalPERS), обслуживающий почти 2 млн нынешних и будущих пенсионеров, держит потенциально токсичные российские бумаги (акции подсанкционных компаний, госблагации) более чем на \$1,1 млрд, раскрыл фонд в ответе на запрос РБК. Запрос был отправлен после публикации Bloomberg, в которой отмечалось, что ужесточение антироссийской санкционной риторики не мешает CalPERS хранить часть пенсионных накоплений калифорнийских пожарных и полицейских в госбумагах России.

ОФЗ в Калифорнии

По состоянию на 30 июня 2018 года (последняя отчетная дата) CalPERS владел российскими госблагациями рыночной стоимостью \$460,7 млн — по сравнению с \$479 млн годом ранее. Из принадлежащего CalPERS пакета российских госблагаций \$430 млн пришлось на ОФЗ и немногим более \$30 млн — на еврооблагации.

О возможности санкций против российского госдолга заговорили в 2017 году, когда подписанный Дональдом Трампом закон CAATSA потребовал от американского Минфина изучить возможные последствия таких санкций.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 9 →



ПОДПИСКА: (495) 363 1101

ежедневная
деловая
газета

16+

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА РБК

И.о. главного редактора:

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

Руководитель фотослужбы:

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

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК

Соруководители редакции РБК:

Игорь Тросников, Елизавета Голикова

Главный редактор rbc.ru

и ИА РосБизнесКонсалтинг:

вакансия

Главный редактор журнала РБК:

Валерий Игуменов

Первый заместитель главного редактора:

Петр Канаев

Заместители главного редактора:

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

РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ

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

Индустрия и энергоресурсы:

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

Международная политика:

Полина Химшиашвили

Адрес редакции: 117393, г. Москва,

ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1

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

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

Адрес для жалоб: complaint@rbc.ru

Учредитель газеты: **ООО «БизнесПресс»**

Газета зарегистрирована в Федеральной

службе по надзору в сфере связи,

информационных технологий и массовых

коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства

массовой информации ПИ № ФС77-63851

от 09.12.2015.

Издатель: **ООО «БизнесПресс»**

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

стр. 1

E-mail: business_press@rbc.ru

Директор издательского дома «РБК»:

Ирина Митрофанова

Корпоративный коммерческий директор:

Людмила Гурей

Коммерческий директор

издательского дома «РБК»:

Анна Брук

Директор по корпоративным

продажам LifeStyle:

Ольга Ковгунова

Директор по рекламе сегмента авто:

Мария Железнова

Директор по маркетингу:

Андрей Сикорский

Директор по распространению:

Анатолий Новгородов

Директор по производству:

Надежда Фомина

Подписка по каталогам:

«Роспечать», «Пресса России»,

подписной индекс: 19781

«Почта России», подписной индекс: 24698

Подписка в редакции:

Телефон: (495) 363-1101

Факс: (495) 363-1159

Этот номер отпечатан

в ОАО «Московская газетная типография»

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

Заказ № 2072

Тираж: 80 000

Номер подписан в печать в 22.00

Свободная цена

Перепечатка редакционных материалов

допускается только по согласованию

с редакцией. При цитировании ссылка

на газету РБК обязательна.

© «БизнесПресс», 2018

Материалы на таком фоне опубликованы
на коммерческой основе.**КАДРЫ** Глава Мособлизбиркома Эльмира Хаймурзина возглавит Красногорск

Избирательное назначение

ЕВГЕНИЯ КУЗНЕЦОВА,
НАТАЛЬЯ ГАЛИМОВА,
ВЛАДИМИР ДЕРГАЧЕВ**Председатель Мособлизбиркома Эльмира Хаймурзина займет место главы Красногорска, ставшее вакантным после того, как Радий Хабиров возглавил Башкирию.**

Лоббист Красногорска

Глава Мособлизбиркома Эльмира Хаймурзина в понедельник, 22 октября, станет врио главы городского округа Красногорск. Об этом РБК рассказал источник, близкий к местным властям, и подтвердил собеседник в руководстве Подмосковья. Пост главы Красногорска стал вакантным, после того как 11 октября президент Владимир Путин назначил Радия Хабирова врио главы Башкирии.

«Она живет в Красногорске, много взаимодействовала с Радием Хабировым и поддерживала его, будучи зампредела правительства области, — объяснил РБК источник, близкий к городским властям. — Она знает все проекты в городе и эффективно продолжит над ними работать. В городе будет преемственность и снова появятся руководители высокого уровня, как и положено административному центру области». Информацию о назначении Хаймурзиной РБК подтвердил и собеседник в красногорском Совете депутатов.

Хаймурзина не ответила на звонки и сообщения РБК.



В областном правительстве Эльмира Хаймурзина работала в тесном контакте с Радием Хабировым и, по сути, выступала лоббистом красногорских интересов, рассказал эксперт

СЛЕДСТВИЕ «Роскосмос» назвал вероятную причину падения «Союза»

Аварию списали на шток

ИННА СИДОРКОВА

К аварии ракеты «Союз-ФГ» 11 октября привело повреждение 6-миллиметрового штока датчика открытия сопла блока Д первой ступени. Оно произошло при сборке ракеты на космодроме Байконур, выяснил РБК.

6-миллиметровый шток

Наиболее вероятной причиной, приведшей к аварии ракеты «Союз-ФГ», стало непреднамеренное повреждение 6-миллиметрового штока датчика открытия сопла блока Д первой ступени. К такому выводу пришли члены аварийной

комиссии в субботу, 21 октября, по итогам совещания в ракетно-космической корпорации «Энергия», рассказал РБК источник, знакомый с ходом расследования, и подтвердил источник в «Роскосмосе».

Повреждение произошло при сборке ракеты на космодроме Байконур, оно и привело к развитию нештатной ситуации при разделении ступеней, утверждают оба собеседника РБК.

«Окончательный отчет и перечень рекомендаций по ужесточению инструментального контроля будут представлены «Роскосмосу» 30 октября, после чего, как ожидается, дальнейшие пуски ракет семейства «Союз» будут разбло-

Первое ЧП с 1985 года

11 октября с космодрома Байконур стартовала ракета-носитель «Союз-ФГ» с пилотируемым кораблем «Союз МС-10». На борту находились российский космонавт Алексей Овчинин и американский астронавт Ник Хейг, для которого этот полет в космос был первым. На 119-й секунде полета произошла авария носителя. Экипаж эвакуировался на спасательной капсуле и успешно приземлился в Казахстане. Авария стала первым ЧП в российской пилотируемой космонавтике за 35 лет.

Предполагаемой причиной аварии «Роскосмос» называл столкновение элементов первой и второй ступеней ракеты. После аварии СКР завел уголовное дело по подозрению в нарушении правил безопасности строительных работ, повлекшем крупный ущерб.

По словам источников РБК и «РИА Новости», следственные органы и комиссия «Роскосмоса» уже установили виновных в происшествии. Их фамилии и должности пока не называются.

На новый пост ее назначит временно исполняющий обязанности главы города Михаил Киреев. Прежде он сделает ее своим первым заместителем, а потом возложит на нее обязанности врио главы, рассказал источник РБК. После этого ее кандидатуру должны будут поддержать члены красногорского Совета депутатов.

В областном правительстве Хаймурзина работала в тесном контакте с Хабировым и, по сути, выступала лоббистом красногорских интересов, говорит политолог Аббас Галлямов, член Общественной палаты Красногорска. «В этом смысле определенная преемственность курса гарантирована. Что-то ломать она вряд ли будет, — считает эксперт. — У Хаймурзиной репутация человека, который умеет выстраивать диалог с общественностью».

За несколько месяцев до назначения, в конце мая, Хаймурзина возглавила Мособлизбирком, когда из него ушла Ирина Коновалова. До этого Хаймурзина была заместителем губернатора Московской области. Ее назначение в Мособлизбирком собеседники РБК объясняли необходимостью «выстраивать взаимоотношения [избиркома] с публичным пространством» и курировать работу ТИК в новых городских округах (в области продолжается реформа по ликвидации двухуровневой системы управления — слияния городских и сельских поселений в городские округа).

Уход Коноваловой источники РБК связали с конфликтом с ЦИК. В Центризбиркоме не одобрили идею регионального избиркома провести в день президентских выборов, 18 марта, референдум о длительности школьной недели. Тогда Коновалова заявила, что Мособлизбирком уже не раз прибегал «к такой форме деловой игры», чтобы показать несовершеннолетним, как в будущем они смогут использовать избирательное пра-

кированы», — добавил источник РБК, знакомый с ходом расследования.

В пресс-службе «Роскосмоса» в ответ на просьбу РБК прокомментировать эту информацию заявили, что работа комиссии еще не закончена, поэтому результатов пока нет.

«Проводятся дополнительные следственные действия и мероприятия. Вся информация, опубликованная в СМИ «по данным источников», является домыслами и слухами. Официальные результаты будут опубликованы по окончании работы комиссии», — заявили в госкорпорации.

По словам член-корреспондента Российской академии космонавтики Андрея Ионина, схема с креплением боковых блоков с использованием штока придумана еще во времена Сергея Королева.

«Есть четыре боковых блока. У каждого бокового блока наверху есть механизм типа кулака, ко-

во. Но председатель ЦИК Элла Памфилова сочла идею «бездарным, примитивным злоупотреблением выборами».

Ротация глав

246-тысячный Красногорский городской округ примыкает к Москве с северо-запада. Красногорск преобразовали в городской округ из муниципального района в 2017 году. На его территории находится не только сам город, но и земли на параллельном Рублево-Успенскому Ильинском шоссе и по берегу Истры, Музей-усадьба «Архангельское», рабочий поселок Нахабино, деловой центр «Крокус-Сити». Красногорский городской округ считается неформальной столицей Подмосковья. Ранее туда пе-

На новый пост Эльмиру Хаймурзину назначит временно исполняющий обязанности главы города Михаил Киреев. Прежде он сделает ее своим первым заместителем, а потом возложит на нее обязанности врио главы, рассказал источник РБК

реехала часть областных служб и министерств. В 2016 году губернатор Московской области Андрей Воробьев обещал, что в город постепенно переедет все руководство области.

За последние три года в Красногорске сменили трех глав.

Борис Рассказов, занимавший пост главы Красногорска 20 лет, покинул его по собственному желанию в 2015 году. Это случилось после того, как местный предприниматель Амиран Георгадзе застрелил первого заместителя главы района Юрия Караулова, главу ОАО «Крас-

торый входит в специальное шарообразное отверстие, сделанное в центральном блоке, — говорит Ионин. — Вот в этом кулаке торчит какой-то небольшой шток. Ниже боковые блоки крепятся к центральному металлическим штангами, внутри которых есть пиропатрон. И когда происходит команда на отделение, пиропатроны эти взрываются и внизу связь между блоками разрывается. После этого боковой блок начинает постепенно отходить от центрального. После достижения определенного угла ухода кулак высвобождается и выходит. В этот момент шток задействован. Похоже, то, что этот шток погнули при установке, не позволило креплению выйти из отверстия и в нужный момент», — пояснил эксперт.

Система спасения

Кроме того, на совещании в РКК «Энергия» в субботу была под-

тверждена целесообразность использования в перспективном многоэтажном транспортно-пилотируемом корабле оправдавшей себя технологии Системы аварийного спасения, установленной на кораблях «Союз-МС», говорят собеседники РБК.

По их словам, планируется начать летные испытания нового корабля на ракете среднего класса «Союз-5» в 2023 году. «Решение по Системе аварийного спасения носит принципиальный характер. На это, конечно, повлияли события 11 октября», — рассказал источник РБК в «Роскосмосе».

Ранее источники РБК сообщали, что глава «Роскосмоса» Дмитрий Рогозин поручил вести на этапе сборки ракет-носителей дополнительный инструментальный контроль и видеофиксацию производимых работ. В пресс-службе госкорпорации эту информацию подтвердили. ■

В Башкирии Хабиров сменил Рустэма Хамитова, который возглавлял регион восемь лет. Отставку Хамитова опрошенные РБК эксперты связывали с электоральными рисками на выборах и внутриэлитными конфликтами в республике. Его отставка стала продолжением ротации губернаторского корпуса, во время которой свои посты покинули главы 11 регионов. Отставки стартовали после нескольких поражений кандидатов власти на выборах губернаторов в единый день голосования, 9 сентября. ■

Ранее источники РБК сообщали, что глава «Роскосмоса» Дмитрий Рогозин поручил вести на этапе сборки ракет-носителей дополнительный инструментальный контроль и видеофиксацию производимых работ. В пресс-службе госкорпорации эту информацию подтвердили. ■

По информации Счетной палаты, в 2017 году было возбуждено 60,2 млн исполнительных производств (на 6 млн больше, чем в 2016 году). Всего на исполнении в 2017 году находилось **84,6 млн** исполнительных производств, что на 5,6 млн превышает показатель 2016 года. Проверкой установлено 130,1 млн случаев нарушения установленно-го пятидневного срока перечисления ФССП денег взыскателям на **381,4 млрд руб.**

КОНТРОЛЬ Счетная палата провела ревизию работы службы судебных приставов

Исполнители не рассчитали силы

ДМИТРИЙ СЕРКОВ,
АНТОН ФЕЙНБЕРГ

Приставы не успевают взыскивать налоги и долги из-за перегрузки, взаимодействие с налоговиками и ГИБДД осложняют бюрократия и отсутствие софта. Только треть документов налоговиков дошли до приставов, часть бумаг потеряна.

Счетная палата пришла к выводу, что взыскание налогов и долгов с физических лиц происходит недостаточно быстро. Аудиторы связывают это с высокой нагрузкой на приставов. Это следует из выводов по результатам проверки Федеральной службы судебных приставов (ФССП) Счетной палатой, с которыми ознакомился РБК.

Проверка проводилась с мая по сентябрь, уточнили в департаменте пресс-службы и информации Счетной палаты. Предметом проверки стало исполнение судебных актов по взысканию налоговых и неналоговых доходов и дебиторской задолженности. Представители Счетной палаты по итогам проверки были направлены в правительство, Минюст, ФНС и ФСПП.

На момент проверки в информационной системе государственных и муниципальных платежей не было данных о начислениях почти по половине (91,8 млн) исполнительных производств в отношении физических лиц и индивидуальных предпринимателей на сумму около 8,2 трлн руб. При этом аудиторы выявили, что на одного россиянина трудоспособного возраста в среднем приходится два исполпроизводства с суммой обременения около 19 тыс. руб.

Также Счетная палата обратила внимание на плохое взаимодействие между налоговой службой и приставами, особенно в части «своевременности и полноты передачи материалов для принудительного взыскания задолженности по платежам физических лиц». По мнению проверяющих,

Исполнительная арифметика

По информации Счетной палаты, в 2017 году было возбуждено 60,2 млн исполнительных производств (на 6 млн больше, чем в 2016 году). Всего на исполнении в 2017 году находилось **84,6 млн** исполнительных производств, что на 5,6 млн превышает показатель 2016 года. Проверкой установлено 130,1 млн случаев нарушения установленно-го пятидневного срока перечисления ФССП денег взыскателям на **381,4 млрд руб.**

это вызвано отсутствием единого программного продукта, позволяющего обмениваться информацией в процессе взыскания задолженности, формальностью сверок количества и суммы переданных и принятых к исполнению документов. Кроме того, среди причин плохого взаимодействия — отсутствие в судебных актах реквизитов, невозможность возбуждения исполнительного производства без судебного акта на бумаге, некорректное заполнение документов, а также их потеря.

Для проверки из отчетности ФНС была сделана выборка 154 исполнительных листов. Все они имели статус отправленных в службу приставов. В реальности отправили и получили 49 документов. Десять документов утрачено специалистами службы судебных приставов, 83 исполнительных документа не направлялось по разным причинам, их местонахождение было установлено налоговой службой только после запроса Счетной палаты, а пять исполнительных документов на момент завершения проверки так и не нашлось.

Также аудиторы раскритиковали взаимодействие приставов с ГИБДД. К примеру, в декабре 2017 года из 1,5 млн исполнительных документов половина была направлена в ФССП с превышением установленного десятидневного срока, отмечают в Счетной палате.

Аудиторы связывают недочеты в работе приставов с большой нагрузкой. «За шесть месяцев 2018 года средняя нагрузка на одного судебного пристава-исполнителя составила 2435 исполнительных производств. Это 406 исполнительных производств в месяц, что в 18,3 раза превышает установленную норму (22,2 исполнительных производств в месяц). При этом надо отметить, что норма не менялась с 2002 года, она не учитывает современного уровня автоматизации процессов деятельности судебных приставов», — отметил на коллегии аудитор Сергей Штогрин.

Первый зампреда комиссии Общественной палаты по общественному контролю Артем Кириянов уверен, что нагрузку на приставов можно снизить с помощью увеличения штата. «Эта структура приносит доход государству, и каждый вложенный рубль даст отдачу», — уверен он. Кириянов предлагает также провести более глубокую цифровизацию ведомства. «Тот уровень программного обеспечения, который существует сегодня, равнозначен ручному управлению базами данных», — отметил Кириянов.

В отделе по взаимодействию со СМИ ФССП не смогли оперативно прокомментировать доклад Счетной палаты. ■

БЕЗОПАСНОСТЬ Почему США хотят выйти из основополагающего договора времен холодной войны

Ракетам дан обратный отсчет

ЕВГЕНИЙ ПУДОВКИН,
МАКСИМ СОЛОПОВ

Президент США Дональд Трамп сообщил о намерении выйти из договора с Россией о ракетах средней и меньшей дальности. В шансах на спасение договора и в последствиях, к которым может привести его разрыв, разобрался РБК.

Дональд Трамп на встрече со своими сторонниками в штате Невада в субботу подтвердил, что намерен вывести США из Договора о ликвидации ракет средней и меньшей дальности (ДРСМД), который был подписан с СССР еще в 1987 году. «Мы никому не позволим нарушать условия этого соглашения», — аргументировал свою позицию глава Белого дома. В нарушениях Вашингтон не первый год обвиняет именно Россию. Москва отвечает встречными обвинениями.

Довести американскую позицию до российского руководства поручено помощнику президента США по безопасности Джону Болтону, который в понедельник будет находиться в Москве. Об этом сообщила The New York Times со ссылкой на источники в американской администрации в пятницу, до подтверждения от Трампа. У Болтона в Москве намечены встречи с министром иностранных дел Сергеем Лавровым, секретарем Совета безопасности Николаем Патрушевым. Готовится и встреча с Владимиром Путиным, подтвердил в воскресенье его пресс-секретарь Дмитрий Песков. Болтон о том, что едет в Россию разрывать договор, не сообщал. В повестке переговоров — Украина, Сирия, возможные переговоры Болтона и Трампа на ближайших международных саммитах, сообщало агентство Reuters.

Почему президент США так решил

Представители американской администрации критиковали Россию за якобы имеющееся невыполнение положений ДРСМД. В 2014 году администрация Барака Обамы обвинила Россию в испытательных запусках баллистической крылатой ракеты наземного базирования, выходящей за рамки договора.

В декабре 2017 года администрация Трампа анонсировала «интегрированную стратегию», направленную на то, чтобы склонить Москву к выполнению ДРСМД. Такое решение принято по итогам анализа исполнения договора, который чиновники проводили в 2017 году, следует из брифинга, подготовленного экспертами по вооружениям в конгрессе. Для реализации стратегии американские власти полагаются на экономические, дипломатические и военные инструменты, говорится в документе. Но в итоге стратегия так и не принесла желаемого результата, констатирует эксперт Brookings Institution в Вашингтоне Стивен Пайфер.



Помощник президента США по безопасности Джон Болтон (на фото справа) является давним сторонником выхода из договора о ракетах средней и меньшей дальности

В течение последних месяцев Вашингтон и руководство НАТО продолжали обвинять Россию в нарушении ДРСМД. Глава Пентагона Джеймс Мэттис и постпред США при НАТО Бэйли Хатчинсон заявляли, что Москва располагает новой ракетой 9М729, которая нарушает условия договора. «После многих лет опровержений Россия недавно признала существование новой ракетной системы под названием 9М729», — отмечал 4 октября генсек НАТО Йенс Столтенберг. «Россия не дала никаких достоверных ответов по этой новой ракете. Все союзники согласны с тем, что наиболее вероятной оценкой было бы то, что Россия нарушает договор», — возмутился он.

Россия утверждает, что разработка 9М729 соответствует положениям ДРСМД, так как она не разрабатывалась и не испытывалась на запрещенную по ДРСМД дальность.

Претензии США являются «надуманными», и Москва будет вынуждена дать военно-технический ответ в случае разрыва соглашения, подчеркнул в воскресенье замминистра иностранных дел России Сергей Рябков. «Но не хотелось бы до этого доводить», — добавил он.

В конце сентября директор департамента по вопросам нераспространения и контроля над вооружениями МИДа Владимир Ермаков также указывал на необоснованность претензий американской стороны. При этом он допустил, что аспекты развертывания США комплексов противоракетной обороны в странах Восточной Европы могут противоречить положениям

ДРСМД. «Мы не можем быть на сто процентов уверены, что в Польше и Румынии на складах в ядерном оснащении не находятся крылатые ракеты «Томагавк», — говорил дипломат.

Может ли Трамп передумать

Если договор РСМД будет разорван, это станет первым случаем, когда администрация Трампа выйдет из международного договора по контролю над вооружениями. Ранее американский лидер жестко критиковал, грозился разорвать и разорвал несколько экономических договоренностей с другими странами, однако неоднократно подчеркивал необходимость переговоров с Россией о ядерном нераспространении и контроле над вооружениями.

За неполных два года своего президентства он перезаключил договор о зоне свободной торговли между США, Канадой и Мекси-

кой, вышел из соглашения ООН по климату и из сделки по иранской ядерной программе.

Касаясь ДРСМД, американский президент отметил, что Вашингтон откажется от ускорения темпов наращивания собственных вооружений, если на это согласятся Китай и Россия, передает его слова Reuters. Ермаков ранее отмечал, что Москва готова «к обсуждению с Вашингтоном судьбы договора в любое время и в любом формате».

Давним сторонником выхода из соглашения является именно Болтон, занявший пост помощника в этом году. Он неоднократно говорил о том, что двусторонний характер договора является его недостатком. О необходимости расширения ДРСМД Болтон, в частности, заявлял в статье в газете The Wall Street Journal, которую в 2011 году написал в соавторстве с бывшим заместителем госсекретаря США Полой де Саттер. Авторы статьи утверждали: ДРСМД ограничивает способности Москвы и Вашингто-

на укреплять свой потенциал, тогда как угроза в связи с наращиванием вооружений все более очевидно исходит от других игроков — в частности от Ирана и Китая.

Бывший руководитель 4 ЦНИИ Минобороны генерал-майор Владимир Дворкин считает, что от выхода из ДРСМД проиграют и Россия, и США, однако пока американская сторона объявила только о возможной подготовке к разрыву соглашения: «Считаю, что это очередной нажим, чтобы мы пошли на решение этого вопроса на специальной контрольной комиссии, которая в рамках ДРСМД должна решать все спорные вопросы».

Экс-начальник главного штаба РВСН генерал-полковник Виктор Есин считает, что главная причина, по которой США инициирует выход из ДРСМД — укрепление китайского ядерного потенциала. «Ситуация такова, что американцы принимают это решение не столько из-за того, что есть какие-то обвинения в адрес России, а потому, что Китай наращивает свои возможности по ракетам средней и меньшей дальности. Соединенные Штаты чувствуют свою ущербность в военном плане. Обвинение России используется как предлог, чтобы сохранить репутацию США как приверженцев международных соглашений», — указывает он.

Последствия разрыва договора

Выход Вашингтона из ДРСМД станет «серьезной ошибкой», предупреждает Стивен Пайфер.

Что такое договор РСМД

Договор о ликвидации ракет средней и меньшей дальности был подписан в 1987 году в Вашингтоне генсеком ЦК КПСС Михаилом Горбачевым и президентом США Рональдом Рейганом (был, как и Дональд Трамп, республиканцем). В соответствии с его положениями США и СССР, а потом и его правопреемница Россия отказались от производства, использования и хранения баллистических ракет наземного базирования средней (от 1000 до 5500 км) и меньшей (от 500 до 1000 км) дальности. Договор является бессрочным, каждая из сторон имеет право выхода из него. Уведомление о выходе из соглашения должно быть сделано за шесть месяцев.

Подозрения относительно невыполнения Россией положений договора обоснованны, но разрыв соглашения со стороны Вашингтона повлечет за собой сразу несколько нежелательных последствий, объясняет он. Во-первых, в этом случае США возьмут на себя всю вину за провал договоренностей. Во-вторых, покинув соглашение, США лишатся важного инструмента, с помощью которого можно устанавливать ограничения в отношении России и отслеживать их выполнение, а именно взаимных инспекций, продолжает аналитик. В-третьих, указывает Пайфер, на сегодня Америка не располагает ракетными комплексами, которые может развернуть, покинув РСМД, и которые могут представлять прямую опасность для России. Наконец, добавил аналитик, прекращение действия соглашения повысит риски для союзников США в Европе.

«США выходить из договора однозначно невыгодно, потому что в этом случае ракеты средней дальности будут размещены в Европе, что поставит под удар не только наши объекты в европейской части России, но и все объекты НАТО и мегаполисы в европейских странах. Все это не вызовет никакого восторга у всех европейских стран и способно рассорить европейцев и американцев. Кроме того, конечно, придется еще тратить средства на разработку и развертывание этих систем», — говорил генерал-майор Дворкин.

«Для России это также невыгодно. В конце 1980-х мы пошли на большее сокращение ракет (в два раза) и боезарядов (в три раза), чем американцы, согласно ДРСМД, потому что высокотехнологичные крылатые ракеты США и ракеты типа «Першинг-2» угрожали нашим очень важным объектам — центральным командным пунктам управления ядерных сил всей страны. Американские ракеты были высокоточными и имели заглубляющие ядерные заряды, способные разрушать защищенные бункеры. В случае выхода США из ДРСМД эти ракеты будут для нас еще ближе и еще опаснее с точки зрения современных технологий», — продолжает Дворкин.

Если США действительно выйдут из одного из основополагающих соглашений в сфере стратегической стабильности, последствия окажутся катастрофическими, уверен председатель комитета по международным делам Совета Федерации Константин Косачев. США смогут размещать ракеты наземного базирования дальностью до 5,5 тыс. км (сейчас запрещены договором) в непосредственной близости от российских границ, причем речь пойдет о Польше и странах Балтии, что создаст угрозу для России, объясняет Косачев. К тому же прекращение действия ДРСМД уничтожит любые перспективы продления договора о сокращении стратегических наступательных вооружений (ДСНВ), действие которого истекает в 2021 году. «А там и до разрушения системы договоренностей о нераспространении ядерного оружия рукой подать. Человечеству угрожает полный хаос в сфере ядерного оружия», — категоричен Косачев. ■

ПРОЦЕСС Три вопроса о новой подозреваемой во вмешательстве в американские выборы

Бухгалтер с фабрики

АНДРЕЙ ГАТИНСКИЙ,
ПОЛИНА ХИМШИАШВИЛИ

Елена Хусяйнова является главным бухгалтером проекта по вмешательству не только в президентские выборы в 2016 году, но и в предстоящие выборы в конгресс, считает Вашингтон. Кто такая Хусяйнова и в чем ее обвиняют — разобрался РБК.

1. В чем обвиняют Хусяйнову? Жительница Санкт-Петербурга Елена Хусяйнова (Elena Khusyaunova) обвиняется в сговоре с целью навредить политической системе в США и вмешаться в выборы в 2016 и 2018 годах, заявили в Министерстве юстиции США. Голосование на выборах в этом году состоится 6 ноября.

Хусяйнова, считают в Вашингтоне, была главным бухгалтером «Проекта Лахта», который в Минюсте описывают как «финансируемую олигархом Евгением Пригожиным и двумя подконтрольными ему компаниями, Concord Management and Consulting и Concord Catering», операцию по вмешательству в выборы.

В сообщении Минюста говорится, что с января 2016 года по июнь 2018-го бюджет «Проекта Лахта» составил \$35 млн, но не все средства пошли на операции в США. Из этих средств за первое полугодие 2018 года было потрачено \$10 млн. Цель проекта — посеять в обществе недоверие к кандидатам на выборах и препятствовать законным функциям органов власти, считают в Минюсте.

В рамках этой операции были созданы тысячи учетных записей в социальных сетях и электронных почтовых ящиков, которые велись от имени граждан США. В обвинении не содержится сведений о том, участвовали ли в операции граждане США. Власти получили «исключительное содействие» со стороны частных компаний, включая Facebook и Twitter.

Хусяйнова, считают в Минюсте, отвечала за финансовые документы, в которых были прописаны расходы на деятельность в США, включая выплаты активистам, оплату рекламы в соцсетях и продвижение сообщений, оплату доменных имен, покупку серверов. Деятельность велась как минимум через 11 компаний.

В опубликованных Минюстом США документах уточняется, что Хусяйнова обвиняется по ст. 371 19-й главы первой части 18-го раздела Уголовного кодекса — заговор с целью совершения преступления против США. Она предусматривает штраф и/или лишение свободы на срок до пяти лет. Однако, пока она находится в России, ей ничего не угрожает, так как Конституцией запрещено выдавать в другие страны подозреваемых. Американские Минюст и ФБР будут дожидаться, пока она

покинет Россию, пишет The New York Times.

Concord Management неоднократно заявляла о своей непричастности к вмешательству в выборы в США. Пригожин в ноябре 2017 года говорил, что принадлежащие ему структуры не связаны с «деятельностью, направленной на вмешательство в выборы».

Дональд Трамп, комментируя предъявленные россиянке обвинения, заявил, что к его штабу она отношения не имела, а работа хакеров не повлияла на результат выборов.

2. Как работал проект?

«Проект Лахта» работал по меньшей мере с 2014 года, говорится в обвинительном заключении. С 2016 года «Конкорд» переводил деньги на его работу как минимум через 114 счетов. Рекламу в соцсетях для продвижения своих групп участники предполагаемого заговора начали покупать в 2015 году, а с января по июнь 2018 года заплатили по меньшей мере 3,7 млн руб. за рекламу на Facebook.

Хусяйнова и другие лица, предположительно, выдавали себя за американских политических активистов, скрывая свое российское происхождение. Они вели аккаунты в соцсетях и распространяли материалы на политические и общественные темы, «раскалывая американское общество». Также содержались призывы голодовать за или против определенных кандидатов как в 2016-м, так и в 2018 году, следует из сообщения Минюста.

Среди тем, по которым шла работа, — иммиграция, контроль за оборотом оружия, проблемы ЛГБТ-сообщества. По всем этим темам, занимающим американское общество, участники проекта не продвигали какую-то одну точку зрения, их целью было возбудить дискуссию, говорится в обвинении. Для своих сообщений они выбирали наилучшее время, чтобы охватить как можно больше пользователей социальных сетей, для каждой темы формулировались правила отработки.

Так, в августе 2017 года участники заговора предлагали распространять ссылку на статью «Мак-

кейн считает, что думать о том, что стена остановит незаконную миграцию, — сумасшествие» (с таким заголовком материал был опубликован, в частности, в издании The Daily Caller 4 августа 2017 года). В руководстве, которое цитирует обвинение, сенатора Джона Маккейна предлагалось характеризовать как выжившего из ума старика, цель которого — уничтожить надежды консервативных избирателей на то, что президент Трамп сможет решить проблемы миграции. Были также ссылки на материалы, публикуя которые, участники заговора должны были хвалить президента Дональда Трампа и очернять спецпрокурора Роберта Мюллера, расследующего предполагаемое российское вмешательство в выборы 2016 года.

Дональд Трамп, комментируя предъявленные россиянке обвинения, заявил, что к его штабу она отношения не имела, а работа хакеров не повлияла на результат выборов

Для продвижения своей повестки заговорщики, как утверждают Минюст, создали несколько фальшивых аккаунтов в Facebook и Twitter. Один из них — Helen Christopherson. Как утверждалось на странице в Facebook, эта женщина проживала в Нью-Йорке, а родным городом ее был Чарльстон в Южной Каролине. Аккаунт использовался для того, чтобы контактировать с различными пользователями и группами.

Последние указанные в обвинительном акте примеры деятельности заговорщиков относятся к весне этого года. Например, в марте в одном из аккаунтов Twitter — @KaniJJackson — разместили сообщение о том, что следующая встреча президента Трампа с лидером КНДР Ким Чен Ыном может

не состояться, потому что спецпрокурор Мюллер не остановил свою работу.

3. Что грозит России?

В обвинении указано, что попытки вмешательства в выборы и политической деятельности заговорщиков продолжаются до сих пор, то есть во время кампании по выборам в конгресс. Они пройдут 6 ноября, будут избраны палата представителей и треть состава сената. В Минюсте подчеркнули, что обвинение не содержит предположений о том, что Хусяйнова или другие лица смогли оказать влияние на исход выборов.

Американские конгрессмены уже предупреждали, что в случае получения доказательств вмешательства России в выборы они примут законы, ужесточающие санкции. Сенатор-республиканец Марко Рубио и демократ Крис Ван Холлен в январе 2018 года внесли законопроект «Защита выборов от угроз путем обозначения красных линий» (DETER). Согласно его тексту, если директор по национальной безопасности выявит попытки России повлиять на избирательные процессы в США, то Белый дом в течение десяти дней должен заблокировать средства крупнейших российских банков (Сбербанк, ВТБ, Внешэкономбанк и др.) и энергетических компаний («Газпром», «Роснефть», ЛУКОЙЛ и др.), а также ввести запрет на покупку американцами российского долга. Хотя из-за календаря работы конгресса принять новый законопроект в ближайшие недели конгрессмены вряд ли успеют.

В России также исходят из того, что выдвинутые обвинения необходимы для принятия новых санкций. «В Вашингтоне фабрикует предлог, чтобы в очередной раз применить против нашей страны свои пресловутые санкции <...> Демонстрируя враждебность к России и презрительное отношение ко всему миру, они лишь будут получать все более жесткий отпор», — заявил в субботу замминистра иностранных дел России Сергей Рябков. Обвинения российский дипломат назвал «постыдной клеветнической кампанией». ■

Кого и в чем обвиняет Минюст США

Вмешательство в выборы

В феврале 2018 года Минюст США предъявил первые обвинения по делу о вмешательстве. Обвиняемыми стали Евгений Пригожин и еще 12 граждан России, сотрудники Агентства интернет-исследований, Concord Management и Concord

Catering. Они касались деятельности в период с 2014 по 2016 год. По версии властей США, обвиняемые вмешивались в выборы и оказывали влияние на общественное мнение, чтобы не допустить победы Хиллари Клинтон и способствовать победе Дональда Трампа.

Кто такая Елена Хусяйнова

Издание ФАН, которое фигурировало в расследовании журнала РБК про «Фабрику медиа», называет Хусяйнову своим главным бухгалтером, работающим в агентстве с момента его создания в мае 2014 года. По данным «Новой газеты», сын Хусяйновой,

Тимур, вел на YouTube в 2017 году канал «Работа над ошибками», где публиковал ролики с критикой Алексея Навального. В январе 2018 года канал был заблокирован административной YouTube, после чего «Работа над ошибками» переехала во «ВКонтакте». Елена Хусяйнова не ответила на звонки РБК.

Лю Вэй — о расширении партнерских проектов, инвестициях в российский рынок и синергии с офлайном

«В России Alibaba считают рете

АННА БАЛАШОВА,
АЛЕКСАНДРА ПОСЫПКИНА,
ОЛЬГА ДУБРАВИЦКАЯ

Глава AliExpress в России Лю Вэй рассказал РБК о том, как данные десятков миллионов пользователей «ВКонтакте» помогут развивать бизнес маркетплейса, о групповом шопинге в соцсетях и о любви китайцев к русской еде.

— Фактически Alibaba начала работать в России еще в 2012 году. Но вы никогда не раскрывали данных о том, сколько у вас покупателей из нашей страны на AliExpress и Tmall.

— В России у AliExpress около 20 млн активных покупателей в год — такими мы считаем тех, кто регулярно (один раз и более) делает покупки в течение одного года. Показатели Tmall (заработал в России в октябре 2017-го. — РБК) пока ниже, но его выручка растет стремительно, и за год она уже достигла 10% от оборота российского AliExpress.

— В сентябре стало известно о создании AliExpress Russia — вашего совместного предприятия с Российским фондом прямых инвестиций, Mail.Ru Group и «МегаФоном». Зачем вам понадобились российские партнеры? Судя по темпам роста, у вас и так все неплохо тут было. Или от партнеров нужны какие-то компетенции, которых у вас нет?

— Глобальная стратегия Alibaba Group заключается в расширении партнерских проектов. Все знают Amazon и Alibaba. Но какая разница между нашими компаниями? У Amazon есть множество бизнесов в различных странах, и они многое делают сами: отвечают за склады, логистику, доставку, продажи. Мы же по факту только предоставляем инфраструктуру для электронной коммерции: информационную платформу вроде AliExpress или Tmall, платежную систему, как Alipay, решения для логистики. Это работает как в Китае, так и в России, вообще везде, где бы мы ни работали. То есть по факту весь бизнес нашей компании построен на развитии партнерств — от ИТ-компаний и платежных решений до селлеров и логистов. Мы хотим быть экосистемой. Нам важно иметь как можно больше партнеров, создать систему, к которой может присоединиться как можно больше различных, но равноправных сервисов, компаний и потребителей. В России мы пока в самом начале пути для создания такой экосистемы.

«Социальные сети будут очень влиятельными в России»

— В рамках создания совместного предприятия Alibaba должна получить доступ к информации о пользователях Mail.Ru Group. О каких данных идет речь? Насколько новыми они будут для вас?

— Если бы речь шла только об информации о пользователях, нам не нужно было бы создавать совместное предприятие — мы могли бы получить ее от компаний, размещающих рекламу. Нам же нужна глубокая интеграция. Имея доступ к социальным сетям, мы можем предлагать какие-то товары прямо там, что будет удобнее для пользователя, он сможет делать покупки совместно с друзьями. В Китае social commerce — это не просто тренд, это настоящий бум. Например, на AliExpress с недавнего времени есть канал Cheaper with friends («С друзьями дешевле»). Суть простая — покупатель выбирает товар, приглашает знакомых через соцсети или мессенджеры купить его вместе и получает очень существенную скидку за групповой шопинг.



— Но это же чистый маркетинг. Неужели нельзя запустить подобные проекты без создания совместного предприятия?

— Это просто один из наиболее понятных примеров возможного взаимодействия, потенциальных форматов гораздо больше. Если мы останемся просто партнерами, мы не сможем по-настоящему интегрировать социальные сети и платформы электронной коммерции.

В России социальные сети будут очень влиятельными, мы верим, что, если объединимся с ними, сможем быстрее построить сильную экосистему.

— Но у Mail.Ru Group есть собственная платежная система для пользователей «ВКонтакте» — VKpay, а у вас своя — Alipay. Как они будут сосуществовать друг с другом?

— Это один из тех вопросов, который нам еще предстоит решить.

— Какой будет структура управления в совместном предприятии? Сложно ли решать эти вопросы с партнерами?

— Это тоже пока не решено. Но у Mail.Ru Group и Alibaba похожая культура, схожие цели, нам легко договариваться. В Alibaba работают увлеченные люди, мы верим, что можем что-то изменить, создать ценность для страны, экономики, многочисленных продавцов. Все мои коллеги знают, как они меняют мир и в чем состоит их вклад в это. То же я

почувствовал в Mail.Ru Group. Я говорил со многими сотрудниками компании, они все много думают о пользователях, как улучшить их пользовательский опыт, они работают со страстью.

В России все считают Alibaba ретейлером, но в Китае нас воспринимают в первую очередь как ИТ-компанию. У нас есть AliCloud (облачное подразделение), Alipay. Ретейл — это небольшая часть нашего бизнеса. Mail.Ru Group также в первую очередь ИТ-компания, социальные сети — это только ее часть. Поэтому нам легко говорить друг с другом, найти общий язык.

«Продавцу не нужны технические ресурсы, даже склад»

— В связи с созданием совместного предприятия вложения Alibaba Group в российский рынок увеличатся?

— Размер инвестиций пока не могу назвать. За последние пять-шесть лет Alibaba инвестировала достаточно много в российский рынок. Вложения в логистику уже составили около 500 млн руб. Плюс были инвестиции в ИТ, и они составили около 2 млрд руб. (\$30 млн), плюс наши затраты на развитие партнерской

Чем занимается Alibaba Group

Alibaba Group была основана в 1999 году в Китае бывшим учителем английского языка Джеком Ма и его партнерами. Владеет несколькими маркетплейсами: Taobao (площадка с элементами социальной сети — покупатели могут получить дополнительную информацию о товаре, об-

щаться с другими покупателями и продавцами), Tmall (брендовые товары для местных покупателей), AliExpress (товары от китайских поставщиков покупателям по всему миру), Alibaba.com (товары для других ретейлеров, торговых агентов и т.д.). В группу также входят компании,

развивающие облачные технологии, цифровые медиа и развлекательные порталы, логистический оператор и др. Выручка в 2018 финансовом году (закончился 31 марта) — \$39,898 млрд, чистая прибыль — \$9,791 млрд. Капитализация на Нью-Йоркской фондовой бирже — \$365,3 млрд.

«Йлером, а мы — ИТ-компания»

Из жизни Лю Вэя

1982

Родился в Китае, в провинции Хэнань

2004

Начал работать в различных проектах в области социальных сетей и электронной коммерции

2006

Пришел в Alibaba Group на должность менеджера, последние шесть лет отвечал за развитие AliExpress в России

2006

Окончил Sichuan Industrial University по специальности «управление бизнесом»

2018

Возглавил AliExpress в России

инфраструктуры. После создания совместного предприятия инвестиции вырастут по сравнению с тем, что мы планировали ранее, поскольку мы будем понимать, что сможем сделать больше на этом рынке.

Мы понимаем, как делать бизнес, как развивать электронную торговлю — мы проходили это последние 19 лет в Китае. Самое важное — определить логистические стандарты, каким образом и как быстро покупатель будет получать товар, какой будет стоимость доставки, наладить коммуникацию с пользователями. За все это отвечает технологическая система, экосистема, которую предоставляет Alibaba.

Кроме логистики мы также думаем о социальных сетях. В них сосредоточено множество пользователей, трафик. Кроме того, я понимаю, что пользователи соцсетей сами по себе могут стать продавцами. Мы рассчитываем, что продавцы товаров будут иметь официальные страницы в соцсетях и смогут знать о своих покупателях больше: будут следить за информацией, размещаемой пользователями (их возраст, откуда они, какие товары приобретают, остаются ли довольными и т.д.), и использовать ее, чтобы улучшить свое предложение.

Сейчас многие продавцы продают свои товары через дистрибьюторов, сторонние каналы, офлайн. Они напрямую не связаны

со своими покупателями, у них почти нет обратной связи с клиентом. Наша экосистема позволит наладить подобное взаимодействие и использовать big data, чтобы усовершенствовать свои каналы поставки. Они будут знать, что товар необходимо поменять, потому что услышат об этом от покупателя. В Китае такая система отлажена. Продавцу не нужны технические ресурсы, даже склад. Он может использовать экосистему Alibaba.

— **Из ваших слов следует, что основной платформой для продажи товаров в России будет именно социальная сеть?**

— Главные платформы AliExpress и Tmall — они станут основой экосистемы. Социальная сеть — это канал трафика.

В Китае у Alibaba есть собственная социальная сеть Weibo. Также у нас есть Youku, который работает по тому же принципу, что YouTube, но основными каналами продаж там остаются Taobao и Tmall, хотя они и тесно взаимосвязаны с социальными сетями. Мы думаем над дальнейшей интеграцией этих ресурсов. Знаете, кто является основным конкурентом Alibaba в Китае? В России большинство назовут JD, но это Tencent, компания, которая начинала с развития социальной сети, а сейчас имеет много других направлений бизнеса, которые пересекаются с направлениями Alibaba (платежная система, сервис такси и др.). В Китае мы конку-

рируем в различных областях, но мы понимаем, что невероятные вещи могут происходить, если объединить социальные сети с электронной коммерцией. Именно поэтому Mail.Ru Group — очень важный партнер для нас. Бизнес этой компании очень похож на то, что делает Tencent в Китае, — мы сразу увидели возможную синергию.

— **То, что явно волнует покупателей: изменится ли теперь время доставки товаров в Россию?**

— Если речь идет о доставке товаров из Китая в Россию, то AliExpress за последние два-три года очень активно сотрудничал с «Почтой России», наладил сотрудничество с российской таможней. Недавно запустили доставку товаров заказчикам с Дальнего Востока через Владивосток, что сократило время в пути в два раза. Сейчас срок доставки составляет около десяти дней.

Мы работаем над сокращением сроков доставки — это один из ключевых приоритетов. В то же время мы думаем над тем, как сделать популярными продажи через b2b2c-канал. Например, его использует [производитель смартфонов] Xiaomi. Раньше потребитель покупал товар на AliExpress и ждал, пока его доставят в Россию. Сейчас он может получить его с Tmall в день покупки, благодаря тому что Xiaomi поместила определенное количество своих товаров на нашем складе в России. Сейчас мы сотрудничаем по такой схеме примерно с 20 брендами, в основном это производители электроники.

— **Многие российские продукты безопаснее, чем китайские»**

— **В рамках создания совместного предприятия объявили, что намерены содействовать экспорту российских товаров в Китай. Для чего вам это?**

— В России наша стратегия состоит из трех шагов. Уже шесть лет мы продаем товары из Китая в Россию. Это помогло многим начать покупать онлайн, мы можем гордиться тем, что изменили способ покупок и охватили регионы, которые недоступны другим игрокам.

Второй пункт стратегии касался локализации и запуска Tmall с товарами международных брендов, которые будут продаваться с локального склада. Запуск Tmall в России был первым за пределами Китая для этого бренда. Мы понимаем, что многие вещи проще купить не в китайском интернет-магазине, а в местном. Например, смартфоны, потому что тогда у вас будет местная гарантия. Пока существенную долю выручки Tmall приносит продажа электроники (средний чек на площадке — 6 тыс. руб. — РБК), но мы много работаем над изменением бизнес-модели и над полным переходом к формату маркетплейса, когда продавцы смогут сами продавать товары на платформе, используя нашу инфраструктуру, — это, например, приведет к нам многие одежные бренды. Сейчас по такой модели мы работаем с FMCG-компаниями, развивая, например, онлайн-ритейл P&G.

Третий пункт стратегии — чтобы российские продавцы узнали, как использовать экосистему Alibaba для продажи товаров онлайн, благодаря чему они смогут продавать не только внутри страны, но и за рубеж. Для этого необходимо решить вопрос с логистикой.

Мы считаем, что российским продавцам нужно больше экспортировать, это поможет российской экономике. Пока это небольшой проект. Мы будем продавать российские товары в Китае, где у нас 550 млн пользовате-

лей, и речь идет о нескольких десятках довольно популярных производителей. У нас уже есть позитивный опыт партнерства такого рода, на базе которого мы выстраиваем взаимодействие с будущими экспортерами. Например, Московский экспортный центр в этом году приобрел для московских компаний 100 «золотых» аккаунтов на Alibaba.com — это один из лучших вариантов, чтобы сделать продукцию заметной для заказчиков и конечных потребителей.

— **Какие категории российских товаров могут быть интересны китайским покупателям?**

— Я живу в России около двух лет, каждый день ем российскую еду и могу сказать, что для китайцев она очень конкурентоспособна. В России многие продукты безопаснее, более натуральные, поскольку экологическая обстановка благоприятнее, чем в Китае.

Сейчас, когда Alipay работает в России, мы понимаем, что во время путешествий китайские пользователи уделяют особое внимание покупке продуктов. Например, по нашим данным, один из наиболее популярных магазинов — расположенный рядом с аэропортом Шереметьево магазин «Ашан». В нем перед вылетом покупают свежие молочные продукты, шоколад, вино. Сейчас российское вино становится очень популярным в Китае. Потребители считают его экологически безопасным, у него хороший вкус. Очень популярно мороженое «Чистая линия».

— **Ранее вы заявляли, что намерены продавать в России еду через интернет. Когда сможете запустить эту категорию?**

— Нам нужно время, чтобы внедрить ее, и сильный партнер. Из товаров, которые связаны с едой, пока мы продаем на Tmall только детское питание. В основном это связано с нерешенными проблемами логистики. Нам важно продавать по всей стране, не только в Москве и Санкт-Петербурге, мы не можем дискриминировать потребителей в других регионах. Но не все партнеры готовы доставлять продукты по всей территории страны. Детское питание, которое мы продаем, консервированное. Если найдем партнера, который сможет доставлять свежую еду по всей стране, обязательно запустим ее продажи.

— **Насколько себя оправдывает идея офлайна для вас? У вас есть в России собственные бренд-павильоны, также вы договаривались с «ВымпелКомом» о развитии корнеров в их салонах сотовой связи.**

— Несмотря на то что наш основной бизнес сосредоточен в интернете, мы видим для себя синергию с офлайном. Прежде всего для того, чтобы покупатели видели ассортимент, понимали удобство покупки и имели возможность ощутить то, что AliExpress всегда находится рядом с ними. Форматов этого развития может быть множество — пока мы не остановились на каком-то конкретном и пробуем самые разные варианты.

Основная цель наших текущих офлайн-проектов — это продвижение AliExpress и Tmall. Это место, где покупатели могут пощупать товар перед заказом, — раньше у покупателей могли быть предубеждения перед более дорогим ассортиментом на AliExpress. Это важно для тех, кто прежде не покупал через интернет. Но даже в магазине покупка в любом случае осуществляется через сайт или приложение AliExpress. Возможно, в будущем мы откроем больше таких магазинов, возможно, это будут небольшие корнеры в магазинах наших партнеров. ■

Полный текст интервью читайте на сайте rbc.ru

Группа ГАЗ в цифрах

164,6

млрд руб. составила выручка ПАО «ГАЗ» в 2017 году,
по сравнению с 2016-м она увеличилась

на 9,6%

13

предприятий объединяет
группа ГАЗ, на которых
работают 40 тыс. человекВ 3,3
разаувеличилась
чистая прибыль
ПАО «ГАЗ»
в 2017 году
по сравнению
с 2016-м и составила

74-е

место заняла
группа ГАЗ
в рейтинге РБК 500
(крупнейшие по выручке
компании России)
в 2018 году

3,5

млрд руб.

6,93

млрд руб. — капитализация группы ГАЗ на Московской
бирже, по данным на 19 октября 2018 года

€300 млн

было инвестировано в оборудование и инфраструктуру
в рамках сотрудничества группы ГАЗ и Volkswagen
(возможного покупателя акций группы)

Источник: ПАО «ГАЗ», Мосбиржа, Volkswagen, РБК

ПРОЕКТ Volkswagen поможет группе ГАЗ выйти из-под действия ограничений Соединенных Штатов

Смесь немецкого
с нижегородским

→ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1

Сразу после встречи Козака с Хантсманом стало известно, что Минфин США продлил для американских инвесторов срок завершения контрактов и операций с акциями и долговыми инструментами группы ГАЗ, который истек 23 октября, до 12 декабря.

Группа ГАЗ — крупнейший российский производитель коммерческих автомобилей, объединяет 13 предприятий. Выпускает легкие и среднетоннажные коммерческие автомобили (LCV), грузовики, автобусы, силовые агрегаты и автокомпоненты, собирает легковые машины. Чистая прибыль группы в 2017 году по МСФО выросла в 3,3 раза, до 3,5 млрд руб., выручка — на 9,6%, до 164,6 млрд руб.

Претенденты на завод

Американские санкции в отношении группы ГАЗ, подконтрольной «Русским машинам» Олега Дерипаски (владеет 65,56%), были введены в апреле 2018 года. Тогда под ограничения попали и другие активы бизнесмена — UC Rusal

и En+ — и он сам. «Речь идет о сохранении десятков тысяч рабочих мест. Правительство России, как и правительство любой другой страны, не может бездействовать по вопросу обеспечения занятости граждан», — объяснил Козак. По его данным, у группы ГАЗ около 600 поставщиков иностранных компонентов, которые должны были бы с 23 октября прекратить поставки, иначе их могли обвинить в нарушении санкционного режима. По его словам, «запас прочности» у ком-

пании есть, но только на несколько недель. Варианта сохранения всех рабочих мест в случае ввода санкций просто не существовало, подчеркнул он. В группе ГАЗ работают более 40 тыс. человек (с учетом других предприятий «Русских машин», которые также попали под санкции, — около 50 тыс. человек).

Продажа Volkswagen доли в группе ГАЗ позволит российской компании выйти из-под санкций, если сделку одобрит Минфин США, а немецкий концерн сможет

расширить сотрудничество с ней в сфере коммерческого транспорта (автобусы, грузовики) в России, отмечает аналитик «ВТБ Капитала» Владимир Беспалов. ГАЗ и Volkswagen сотрудничают по контрактной сборке с 2011 года, в рамках этого партнерства на ГАЗ построены сборочный и кузовной цех, модернизирован окрасочный цех, организовано производство компонентов. Совместные инвестиции составили €300 млн. В июне 2017 года Volkswagen и ГАЗ подпи-

сали соглашение о продлении контрактного производства легковых автомобилей на мощностях нижегородского завода до 2025 года.

«Для ГАЗ сейчас любой вариант, который позволит снять ограничения, будет являться приемлемым, поэтому нельзя исключать и передачу некоторой доли в руки государства», — добавляет Беспалов.

В пятницу, 19 октября, 100% группы ГАЗ на Московской бирже стоили 6,93 млрд руб.

В начале июня агентство Bloomberg сообщило со ссылкой на источники, что Дерипаска планирует продать часть своей доли в ГАЗ, чтобы добиться снятия американских санкций. По данным агентства, миллиардер вел переговоры с миноритарными акционерами, в том числе с председателем совета директоров группы ГАЗ Зигфридом Вольфом. Официально в компании это не комментировали.

При участии Полины Химшиашвили, Светланы Бурмистровой, Олега Макарова

Отсрочка для UC Rusal

12 октября Минфин США продлил срок вступления в силу санкций в отношении еще двух компаний — UC Rusal и En+ — также до 12 декабря (прежний срок — 12 ноября). К этому времени американские инвесторы должны избавиться от акций

и долговых инструментов этих компаний, а контрагенты — завершить с ними контракты. Дерипаска продолжает переговоры с Минфином США о снятии ограничений. Ранее представители Минфина США заявили, что санкции могут быть сняты, если Дерипаска

откажется от контроля над двумя компаниями. Бизнесмен согласился снизить свою долю в En+ (вместе с семьей владеет около 77% En+, которая контролирует UC Rusal и энергетические активы) ниже 50%. Но пока стороны не согласовали, как это будет оформлено.

По данным источников Bloomberg, сейчас обсуждается вариант передачи акций Дерипаски в En+ в слепой траст под управлением американского банка. При этом бизнесмен уже покинул совет директоров компаний и вывел из него своих менеджеров.

ИССЛЕДОВАНИЕ Пенсионные фонды США набрали \$1,5 млрд рискованных российских активов

Санкции в американском портфеле

→ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1

Хотя Минфин США высказался фактически против ограничений в отношении российского госдолга, конгрессмены продолжают рассматривать несколько законопроектов, содержащих такие санкции. Один из них — «Акт о защите американской безопасности от агрес-

банка на \$238 млн и GDR банка ВТБ на \$12,5 млн. Секторальные санкции не запрещают американским инвесторам торговать ранее выпущенными акциями Сбербанка и ВТБ. Но в законопроекте DASKAA содержится предложение заморозить активы российских госбанков (Сбербанка, ВТБ, Газпромбанка,

Из пяти крупнейших пенсионных фондов США лишь один является частным, остальные представляют собой структуры администраций штатов и городов.

Вклад учителей

РБК не удалось обнаружить среди других крупнейших пенсионных фондов США (кроме CalPERS) владельцев госбумаг России. Акции подсанкционных компаний есть также в портфелях, например, второго по величине пенсионного фонда Америки California State Teachers' Retirement System (CalSTRS), представляющего интересы учителей, и пенсионного фонда Флориды (Florida Retirement System). Так, в российском портфеле CalSTRS крупнейший актив — это ЛУКОЙЛ (акции на \$161 млн и облигации на \$2,5 млн). Впрочем, эти данные приведены в публичной отчетности фонда на конец 2017 года — на запрос РБК фонд не ответил.

Флоридский фонд, четвертый по величине в стране, держит российские бумаги на \$354 млн по состоянию на 30 июня 2018 года, следует из данных, предоставленных РБК фондом. В том числе — акции

подсанкционных компаний (НОВАТЭК, «Роснефть», Сбербанк, ВТБ, «Газпром нефть», «Газпром», ЛУКОЙЛ, «Сургутнефтегаз», «Транснефть») на \$173,3 млн.

Пенсионный фонд штата Нью-Йорк (NYSCRF), третий по величине в стране, владеет российскими акциями на \$82,7 млн, следует из отчета фонда. На бумаги подсанкционных компаний приходится \$59,3 млн от этой суммы. Calpers управляет активами на \$340,3 млрд, CalSTRS — \$230,2 млрд, нью-йоркский фонд NYCRRF — \$218,5 млрд, Флоридский фонд — 164,7 млрд, нью-йоркский фонд NYCER — \$64,8 млрд.

Крупнейшие инвесторы

В целом из десяти крупнейших иностранных держателей российских ОФЗ — институциональных инвесторов половина приходится на американские фонды, по данным Bloomberg. Крупнейшим является BlackRock — инвесткомпания владеет российскими облигациями на \$2,53 млрд. Также среди них Stone Harbor, банк Goldman Sachs, компания по управлению активами Legg Mason. Точная доля вло-

жений американцев в российский госдолг неизвестна.

Российские власти разработали меры для защиты от возможных санкций против российского госдолга, говорил первый вице-премьер правительства Антон Силуанов. «Будем ориентироваться на внутренних инвесторов, будем задействовать рублевые заимствования, будем дальше развивать финансовый рынок, будем использовать те остатки ликвидности казначейства, которые сегодня есть и которые в принципе позволят нам финансировать наш дефицит в следующий и последующие годы», — объяснял Силуанов. «Сложно предположения делать, будут санкции или не будут», это зависит в том числе от исхода предстоящих выборов в конгресс США, сказал Силуанов 18 октября журналистам. «Нам главное свою политику проводить, чтобы минимизировать риски», — подчеркнул он. «Новые санкции будут вводиться каждые месяц-два, примерно как сейчас это и происходит», — в тот же день пообещал спецпредставитель США на Украине Курт Волкер, выступая на конференции, организованной Атлантическим советом. ■

Бывший координатор санкционной политики в Госдепе США Дэниел Фрид в сентябре заявил, что пенсионные средства американцев не должны никак быть связаны с российскими компаниями из санкционных списков

сии Кремля» (DASKAA) — в августе 2018 года привел к обвалу рубля и выходу иностранцев из ОФЗ до минимума с конца 2016 года (26,6% рынка, по данным Банка России на 1 сентября).

Неизвестно, продавал ли CalPERS российские бумаги после 30 июня. Фонд не предоставил более свежих данных.

Американские пенсии и санкции

Помимо российского госдолга CalPERS держит акции российских компаний, находящихся под американскими санкциями. По состоянию на 30 июня фонд владел российскими акциями (преимущественно в виде депозитарных расписок) на \$872 млн, из которых \$658 млн — акции компаний из списка секторальных санкций (финансовых и энергетических), подсчитал РБК. CalPERS владеет ценными бумагами подсанкционных российских компаний «Газпром», ЛУКОЙЛ, НОВАТЭК, «Роснефть», Сбербанк, ВТБ и «Сургутнефтегаз». В частности, в портфеле CalPERS есть акции и ADR Сбер-

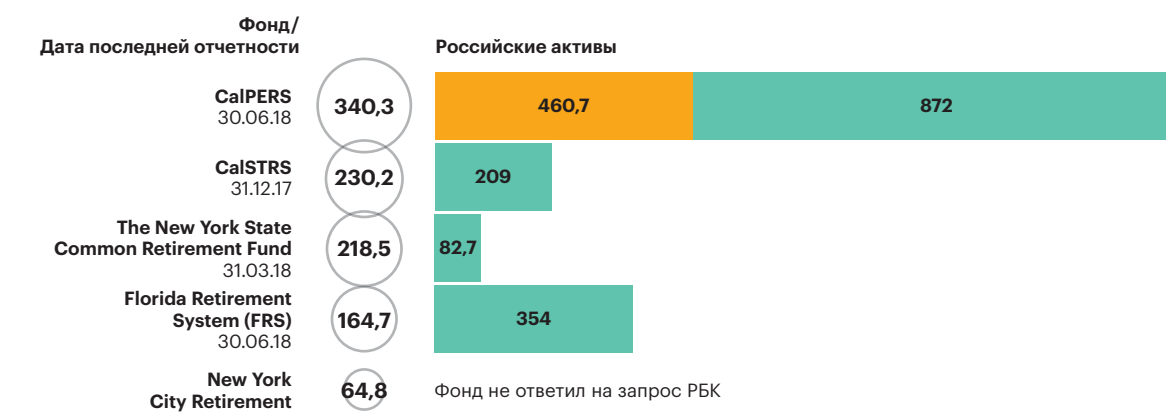
Россельхозбанка, госкорпорации ВЭБ и Промсвязьбанка) в юрисдикции США, изолировать их от долларовых расчетов.

Объем российских вложений CalPERS почти не меняется год от года: в 2012 году он составлял около \$1,4 млрд против \$1,3 млрд сейчас (с учетом токсичных акций на \$1,1 млрд).

12 сентября на слушании в сенате бывший чиновник Минфина США Далип Сингх заявил, что считает неуместными инвестиции американских пенсионных фондов в российский госдолг. «Мне не приходит в голову ни один достойный аргумент, почему государственные пенсионные фонды США или сберегательные организации должны косвенно финансировать российское правительство, в то время как последнее продолжает поддерживать нарушения американского суверенитета», — заявил тогда Сингх. А бывший координатор санкционной политики в Госдепе США Дэниел Фрид в сентябре заявил, что пенсионные средства американцев не должны никак быть связаны с российскими компаниями из санкционных списков.

Российские вложения пяти крупнейших пенсионных фондов США

○ Общий объем активов фонда, млрд \$ ■ Облигации, млн \$ ■ Equities (акции, ADR, GDR), млн \$



Источники: публичная отчетность и предоставленные РБК данные пенсионных фондов

РБКСТИЛЬ

Начните день со стилем

Реклама 18+

АКТИВЫ Четыре вопроса об интересе Сбербанка к «Яндексу»

Слух на \$3 миллиарда

АЛЕКСАНДРА ПОСЫПКИНА,
АННА БАЛАШОВА,
ЕВГЕНИЯ БАЛЕНКО

Слухи о возможном приобретении Сбербанком контрольной доли в «Яндексе» обвалили акции ИТ-компаний. Иностранные инвесторы опасаются превращения поисковика в госкомпанию и кардинальной смены стратегии интернет-гиганта.

Четверг и пятница, 18 и 19 октября, для «Яндекса» и его инвесторов прошли крайне напряженно. Акции Yandex N.V., головной компании группы «Яндекс», зарегистрированной в Нидерландах, потеряли на американской бирже NASDAQ в четверг сразу 17,81%. В пятницу, 19 октября, обрушились котировки и на Московской фондовой бирже — бумаги Yandex подешевели за торговый день почти на 20%, до 1790 руб. за акцию. Открытие торгового дня на NASDAQ в пятницу положительных изменений не принесло — на 21:00 мск бумаги подешевели более чем на 11%, до \$26,14. По итогам торгов стоимость бумаги равнялась \$27,4, что на 7% ниже, чем в предыдущий день. В результате за два дня на бирже в Нью-Йорке «Яндекс» подешевел на \$2,77 млрд по сравнению с 17 октября — по итогам торгов в пятницу капитализация группы составила \$9,005 млрд.

Столь бурную реакцию рынков вызвало появление вечером в четверг информации о переговорах по продаже не менее чем 30-процентной доли в капитале интернет-компания Сбербанку. При этом глава Сбербанка Герман Греф и его первый заместитель Лев Хасис (а именно он, по информации



«Яндексу» не требуется дополнительное финансирование, и подобная сделка выгодна скорее Сбербанку, чем компании Аркадия Воложа, считают эксперты

источника РБК, близкого к переговорам между группой и госбанком, выступил инициатором переговоров) сразу опровергли сам факт обсуждения сделки, которая дала бы банку возможность влиять на «Яндекс». В интернет-компаниях от комментариев, подтверждающих или опровергающих эту информацию, воздерживаются.

РБК разобрался, к чему может привести интерес Сбербанка к одному из крупнейших отечественных интернет-холдингов.

1. Зачем Сбербанку покупать «Яндекс»?

Сбербанк является акционером поисковика с 2009 года, когда банк приобрел «золотую акцию» компании за символическую сумму €1. Она позволяет держателю накладывать вето на продажу более 25% акций интернет-компания; наличие такой акции у госбанка должно нивелировать риск перехода стратегического актива под контроль иностранцев.

В настоящее время Сбербанк и «Яндекс» развивают совместно несколько проектов. Банку принадлежат 75% акций платежной системы «Яндекс.Деньги». В апреле этого года Сбербанк и «Яндекс»

объявили о создании совместного предприятия в сфере электронной коммерции на базе «Яндекс.Маркет». Интернет-холдинг получил 30 млрд руб. инвестиций, у обеих сторон — неконтрольные доли (10% акций передано на формирование опционного фонда для команды «Яндекс.Маркет»). Герман Греф обещал, что партнеры построят «российскую Amazon».

Желание банка расширить влияние на бизнес интернет-компаний, как объясняет один из участников российского ИТ-рынка, — это «продолжение желания государства» передать «Яндекс» под контроль «правильного» человека. «Несколько лет назад таким человеком мог стать бизнесмен Алишер Усманов, чего опасался [крупнейший акционер группы Аркадий] Волож. Из ситуации вышли, продав «золотую акцию» Сбербанку, но желание государства взять под контроль крупного интернет-игрока не пропало», — говорит собеседник РБК. При этом он указал, что по сравнению с ситуацией 2009 года финансовая устойчивость «Яндекса» снизилась. «Ради нормальных отношений с регулятором «Яндексу» пришлось снизить качество своего новостного сервиса, поисковой выдачи, что отразилось на рыночных позициях компании и отношении

к ней рекламодателей», — рассуждает собеседник РБК. По данным LiveInternet, в январе 2009 года доля «Яндекса» на рынке интернет-поиска в России составляла 56,4%, а год спустя достигла 60%. В октябре 2018 года этот показатель составляет 50,8%.

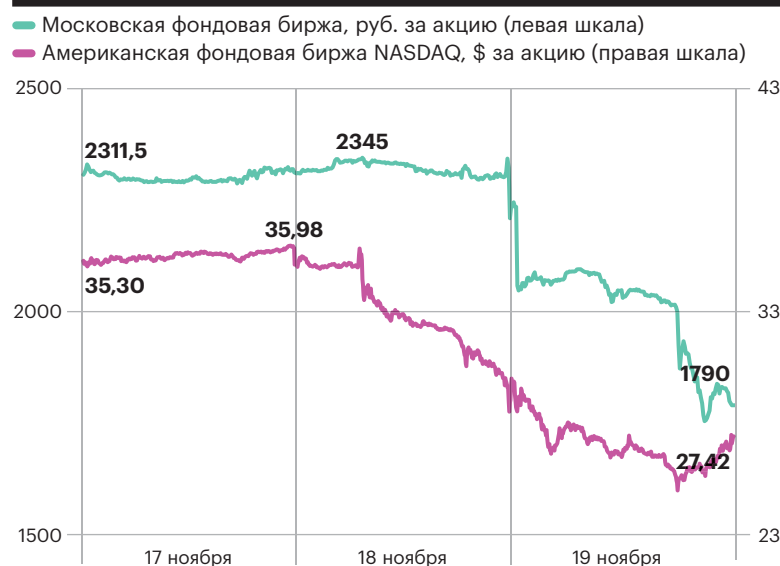
У Сбербанка может быть вполне прагматичное желание — получить информацию о пользователях Рунета, которая есть у «Яндекса», допускают эксперты. «Не думаю, что дело только в данных пользователей, но это было бы большим плюсом для Сбербанка, так как данных никогда не бывает слишком много. У банка есть информация о его клиентах, но ее можно обогатить, например, с помощью поисковых запросов в Сети: если человек ищет в интернете, как взять кредит, то банку было бы очень удобно знать о таком запросе, а если этот человек еще и клиент Сбербанка, то они могут просто сразу ему позвонить», — пояснил РБК сооснователь маркетинговой платформы CallToVisit Дмитрий Егоров. По его словам, есть и другие способы применения данных, которые имеются у «Яндекса», — можно выявлять новых пользователей, делать более точный кредитный скоринг (оценку кредитоспособности заемщика) и выявлять недобросовестных клиентов. «Государство и компания с государственным участием тоже нуждаются в том, чтобы расширить свое присутствие в ИТ- и интернет-секторе, а «Яндекс» на данный момент — одна из лучших и крупнейших интернет-компаний в России», — заключил Егоров.

При этом собеседник РБК на телеком-рынке не исключает того, что власти и спецслужбы не устраивало значительное иностранное влияние на «Яндекс», чья головная компания торгуется на американской бирже. «Через Сбербанк поисковик можно будет контролировать государству», — отмечает он.

2. Что получит «Яндекс» от сделки?

Сбербанк мотивировал желание стать заметным акционером «Яндекса» стремлением защитить

Взлеты и падения акций Yandex N. V. на российской и американской биржах



Источники: Bloomberg, moex.com

Кому сейчас принадлежит «Яндекс»

На 15 февраля этого года (последние доступные данные) крупнейшим акционером Yandex N.V. был Аркадий Волож. Ему принадлежало 10,35% акций компании (соответствовало 49,23% голосов). Еще 5,12% (2,46%) принадлежало американскому фонду WCM Investments Management, 3,83% (6,23%) — бывшему сотруднику «Яндекса» Владимиру Иванову. В числе крупнейших акционеров компания также указывала семь членов совета директоров и топ-менеджеров компании, в том числе Германа Грефа, бывшего главу администрации президента России Александра Воложина, а также операционного и финансового директора «Яндекса» Грега Абовского, которым в сумме принадлежало 0,22% акций (0,11% голосов).

Как госкомпании получили долю в другом крупном интернет-холдинге

В мае этого года у другого крупного российского интернет-холдинга — **Mail.Ru Group** — поменялся акционер. Вместо «МегаФона», который владел 15,23% обыкновенных акций (соответствовали 63,8-процентной голосующей доле), основным акционером Mail.Ru Group стало совместное предприятие «МФ Технологии» (МФТ). Оно получило 5,23% компании (58,8% голосов). «МФ Технологии» было создано «МегаФоном» (владеет 45%), Газпромбанком (35%), госкор-

порацией «Ростех» (11%) и холдингом USM (9%, основной акционер «МегаФона»). При этом 100% акций МФТ были оценены в \$450 млн. Как объяснял представитель «МегаФона», новая структура должна объединить компетенции своих акционеров. При этом тот факт, что «Ростех» и Газпромбанк находятся под санкциями, не должен создавать новые риски для Mail.Ru Group и других акционеров интернет-холдинга: конструкция СП получила положи-

тельное заключение от международной юридической фирмы Debevoise & Plimpton, говорил представитель сотового оператора. С момента объявления об этой сделке Mail.Ru Group подешевел на Лондонской фондовой бирже на **15%**, с \$30,4 до \$25,78 за бумагу. По итогам торгов в пятницу капитализация компании равнялась \$5,67 млрд. Причем на 10 сентября бумаги стоили \$22, но на следующий день «МегаФон» объявил,

что договорился о создании совместного предприятия в сфере электронной коммерции AliExpress Russia с Alibaba Group, Mail.Ru Group и Российским фондом прямых инвестиций. В рамках сделки, закрытие которой должно состояться в первом квартале 2019 года, «МегаФон» передаст Alibaba оставшиеся у него 10% Mail.Ru Group. Сделка спровоцировала рост котировок Mail.Ru Group.

компанию от возможных проблем со стороны конкурентов, писал The Bell со ссылкой на свои источники. Источники «Ведомостей» утверждали, что Сбербанк не только заинтересован в выгодном инвестировании свободных средств, но и «считает себя «белым рыцарем», возможным спасителем «Яндекса» от прямого госконтроля». По словам собеседника издания, идею госконтроля над компанией высказывали как силовики (им была непонятна структура владения «Яндексом»), так и чиновники администрации президента (которые хотели бы получить контроль над сервисами «Яндекс.Новости» и «Яндекс.Дзен»).

У Сбербанка есть своя стратегия цифрового развития. «Если банк станет одним из основных акционеров «Яндекса», он, скорее всего, впишет компанию в эту стратегию, — рассуждает один из собеседников РБК на ИТ-рынке. — «Яндекс» станет более «пробанковской» компанией и еще более диверсифицированной, чем сейчас».

Впрочем, сразу несколько участников рынка и аналитиков отметили, что «Яндексу» не требуется дополнительное финансирование и компания вполне может самостоятельно развивать свои проекты, то есть подобная сделка гораздо более выгодна для Сбербанка, чем для «Яндекса».

3. Почему инвесторам не нравится эта сделка?

По мнению аналитика «Открытие Брокер» Тимура Нигматулина, акционеры опасаются возможного превращения «Яндекса» в госкомпанию. «Учитывая структуру стейкхолдеров, для контроля в теории достаточно пакета акций в размере 30–50%. Совет директоров, скорее всего, будет принимать решения в интересах подобного акционера», — пояснил он. По его мнению, в случае сделки появятся риски попадания «Яндекса» под секторальные санкции США и различные ограничения на западных рынках, изменения стратегии компании в пользу интересов государства, а не бизнеса

(например, если «Яндекс» начнет инвестировать в капиталоемкие проекты цифровой экономики) и потенциальной смены топ-менеджмента.

Падение акций группы на Мосбирже, по словам аналитика «Уралсиба» Константина Белова, связано с тем, что уровень котировок на ней также поддерживается зарубежными инвесторами. «Кроме того, у компании много мелких инвесторов, которые в подобной

Еще один собеседник РБК на телекоммуникационном рынке предположил, что в преддверии оформления сделки «Яндекс» может принять решение о делистинге с американской биржи. «Такой сценарий нельзя исключать. Но как только об этом будет объявлено официально, это усилит негативные настроения инвесторов. Если компания откажется от листинга на NASDAQ, стоимость акций на Мосбирже может

Желание банка расширить влияние

на бизнес интернет-компаний,

как объясняет один из участников

российского ИТ-рынка, —

это «продолжение желания

государства» передать «Яндекс»

под контроль «правильного» человека

ситуации начинают спекулировать акциями или просто скидывают их в преддверии выходов, что также влияет на динамику котировок», — говорит он.

При этом акции Сбербанка на Мосбирже также упали — на 3,77%. «Это может быть связано с тем, что соответствующие инвесторы усомнились в будущих дивидендах: если банк направляет освободившиеся от продажи турецких активов (из-за санкций банк продает свою турецкую «дочку» Denizbank дубайскому Emirates NBD. — РБК) средства на приобретение доли «Яндекса», то появляется мотив не наращивать выплаты», — считает Тимур Нигматулин.

4. Как ситуация может развиваться дальше?

По словам одного из собеседников РБК, у «Яндекса» вряд ли есть «опция отказаться от сделки». «В процессе переговоров обычно стараются сбить цену, падение котировок компании очень кстати», — отметил он.

зафиксироваться на очень низком уровне», — рассуждает Константин Белов.

По мнению аналитика Райффайзенбанка Сергея Либина, пока не станет известна схема возможной сделки (будет ли это выкуп акций у существующих акционеров или допэмиссия), невозможно оценить ее последствия. Он считает, что оптимальным был бы вариант, при котором Сбербанк не вмешивался бы в операционную деятельность «Яндекса». Если государство в лице банка не будет вмешиваться в управление, рынки со временем успокоятся, говорит Либин. Он уверен, что делистинг — это крайний вариант.

По мнению аналитика Mobile Research Group Эльдара Муртазина, подобная сделка может стать негативным сигналом рынку. «Ожидания того, что при Сбербанке «Яндекс» будет эффективно управляться, ничтожно малы», — сказал он. ■

При участии
Олега Макарова,
Тимофея Дзядко

конфликт Американские банки

отказывают в обслуживании

Crocus Group Араза Агаларова

Приняли обвинения на свой счет

ВАЛЕРИЯ КОМАРОВА

После публикации BuzzFeed об интересе спецпрокурора США к Crocus Group Араза Агаларова счета компании в США были закрыты, рассказал ее топ-менеджер. Crocus находится под «реальной угрозой» прекращения деятельности в США.

В течение десяти дней после выхода статьи издания BuzzFeed о вопросах спецпрокурора США Роберта Мюллера к Crocus Group Араза Агаларова компания получила письмо из Union Bank о закрытии всех корпоративных банковских счетов представительства. Об этом РБК рассказал директор управления по региональному развитию Crocus, представитель компании в США Иракий Кавеладзе (его слова переданы пресс-службе компании).

21 сентября BuzzFeed выпустил материал о том, что Мюллер заинтересовался денежными переводами между Агаларовым и Кавеладзе. По данным BuzzFeed, Мюллера заинтересовала попытка владельца Crocus Group перевести на счета представительства компании \$3,3 млн 3 июня 2016 года, незадолго до 9 июня, когда адвокат Наталья Весельницкая встречалась с сыном будущего президента США Дональдом Трампом-младшим в Trump Tower (на этой встрече Весельницкая, по данным американских СМИ, передала компромат на соперницу Трампа Хиллари Клинтон). Транзакции были сделаны через три банка — Citibank, JPMorgan Chase и Morgan Stanley.

Кавеладзе сказал РБК, что счета представительства Crocus Group в США были только в Union Bank. РБК направил запрос представителю этого банка.

По словам топ-менеджера Crocus, на сегодняшний день уже три банка отказали компании в открытии новых счетов. Он не раскрыл их названия. «Наша компания находится под реальной угрозой прекращения своей деятельности в США. И это только небольшая часть тех негативных последствий, которые явились результатом преступных действий представителя Минфина США», — добавил Кавеладзе.

Представительство Crocus Group в США занимается закупкой стройматериалов и оборудования для торговой сети «Твой дом».

Накануне стало известно, что в США задержали сотрудницу Министрства финансов, которую подозревают в незаконной передаче данных журналисту BuzzFeed о финансовой активности посольства России в Вашингтоне, деятельности подозреваемой в шпионаже Марии Бутиной и экс-главы предвыборного штаба Трампа Пола Манафорта. Эти сведения могли быть использованы для статьи о

том, что спецпрокурор заинтересовался транзакциями Агаларова.

В четверг, 18 октября, адвокат Скотт Балбер, представляющий интересы Араза и Эмина Агаларовых, а также Кавеладзе, сказал РБК, что это «возмутительное нарушение доверия» со стороны высокопоставленного сотрудника федерального правительства США. «Похоже, что незаконное поведение [властей] мотивировано циничной политической повесткой дня. Мы изучаем возможность судебного разбирательства в связи с ущербом, нанесенным моим клиентам», — заявил он РБК.

Кавеладзе в пятницу, 19 октября, отметил, что лично для него «трагичность ситуации» заключается не только в преступных действиях американской чиновницы, передавшей «чувствительную информацию в руки неэтичного журналиста». «Проблема заключается еще и в том, что в процессе прохождения всей этой цепочки и, видимо, ввиду урывочного характера переданных данных, до читателя дошла серьезно искаженная, де-факто фальшивая информация, нанесшая колоссальный ущерб репутации моей компании и лично мне», — заключил он. Глава Crocus Group Араз Агаларов передал РБК через своего представителя, что «присоединяется к словам Кавеладзе и Балбера».

В апреле Национальный комитет Демократической партии США подал иск о вмешательстве в президентские выборы в 2016 году. Ответчиками были указаны Россия, Главное управление Генерального штаба, Агаларов-старший, основатель WikiLeaks Джулиан Ассанж, Дональд Трамп и его сын Дональд Трамп-младший, зять Трампа Джаред Кушнер, а также Манафорт.

Тогда Балбер говорил РБК, что считает этот иск безосновательным. Агаларовы, по его словам, не имеют ничего общего с предполагаемыми хакерскими атаками и возможными попытками оказать влияние на американские выборы.

18 октября спецпредставитель США на Украине Курт Волкер заявил, что новые санкции США (в том числе из-за вмешательства в американские выборы, а также присоединения Крыма и конфликта на востоке Украины) будут вводиться против России каждые один-два месяца. По его словам, администрация Трампа считает эффективным давление на Россию, с тем чтобы заставить Москву пойти на уступки в поиске приемлемых решений украинского кризиса. Эта политика, по его словам, будет продолжена, а уже введенные против России американские санкции будут сохранены, заметил американский дипломат. ■

При участии
Александра Атасунцева

Как аномально теплая осень изменила предпочтения потребителей

Ждут у молла погоды

ОЛЬГА ДУБРАВИЦКАЯ,
ЕЛЕНА СУХОРИКОВА,
НАДЕЖДА ФЕДОРОВА,
АЛЕКСАНДРА ПОСЫПКИНА,
МАРИЯ ИСТОМИНА

Аномально теплая осень изменила традиционную для этого времени года картину потребления: россияне предпочли парки и ресторанные веранды шопингу. В результате октябрьские продажи не оправдывают ожиданий ретейлеров.

Аномально теплая осень в центре европейской части России оказала сильное влияние на потребительское поведение. По данным исследования Shopping Index компании Watcom Group (учитывает количество посетителей на 1 тыс. кв. м торговой площади), по итогам выходных 13–14 октября посещаемость торговых центров в Москве была на 15,2% ниже, чем за тот же период прошлого года, в Петербурге — на 7%. Как отмечает старший аналитик отдела исследований рынка CBRE Константин Будагян, снижение трафика на 1% приводит к снижению товарооборота всего торгового центра на 1,1–1,8%.

РБК выяснил, как теплый октябрь повлиял на торговлю, сферу услуг и развлечений.

Парк вместо магазина

Погода оказывает существенное влияние на то, что, как и когда покупают потребители, говорит эксперт по ретейлу и рынку товаров класса люкс Bain & Company Ирина Куликова. Снижение температуры на несколько градусов летом негативно сказывается на потреблении мороженого, пива, безалкогольных напитков, тогда как теплая осень может положительно сказаться на продажах стрит-фуда и прохладительных напитков, но ухудшить продажи зимних вещей. Погодные перепады существенно влияют на производителей потребительских товаров, ретейлеров, ресторанный и туристический бизнес.

Взаимосвязь между посещаемостью торговых пространств и погодой особенно заметна в вы-



Рынок верхней одежды недополучает в этом аномально теплом октябре 10–15% выручки, считает эксперт

ходные дни, уточняет руководитель проекта Shopping Index консалтинговой компании Watcom Group Михаил Васильев. «Это связано с тем, что трафик посетителей ТЦ в эти дни носит более целевой характер», — поясняет Васильев. По словам эксперта, при неблагоприятных погодных условиях посещаемость торговых центров растет, а при благоприятных — снижается, что связано с желанием людей проводить время на открытом воздухе.

Выбор в пользу парков подтверждают и данные сотового операто-

ра «ВымпелКом» (бренд «Билайн»), полученные на основании анализа обезличенных данных пользователей мобильного интернета. Из-за теплого октября москвичи и петербуржцы проводили значительно больше времени на открытом воздухе, рассказала РБК пресс-секретарь «ВымпелКома» Анна Айбашева. Во всех крупных парках вырос трафик в сетях LTE (4G): в Измайловском парке — почти в два раза по отношению к тому же периоду в 2017 году, в Коломенском и Сокольниках — более чем на 80%. Общий трафик московских

абонентов «ВымпелКома» в соцсетях вырос в 3,5 раза, петербуржцев — в девять раз, что в компании связывают с тем, что пользователи чаще делились впечатлениями о хорошей погоде.

Руководитель пресс-службы «Делимобиля» Алена Балакирева сообщила РБК о неожиданно высоком спросе на аренду самокатов этой осенью. «Мы не ожидали такой высокий спрос в сентябре–октябре. В теплую погоду в пиковые часы, как правило, в выходные дни наш сервис работал на полную мощность, и мы выставляли максимальное количество самокатов», — рассказала она.

Шубы — позже

Снижение спроса на фоне хорошей погоды отмечают сети, традиционно предоставляющие теплый зимний ассортимент. Продажи меховых изделий с начала октября упали на 30%, пальто — на 20%, сообщил РБК владелец сети магазинов «Каляев» Андрей Каляев. Хотя причиной падения он назвал не только теплую погоду, но и состояние экономики. «Эта ситуация очень тяжелая для нас», — заключил он.

Неожиданно теплая погода не могла не сказаться на продажах зимней одежды, соглашается ком-

мерческий директор сети магазинов «Снежная королева» Елена Кадькова, и, поскольку остается мало времени для реализации перед сезонной распродажей (они могут начинаться на отдельные категории товаров уже в ноябре. — РБК), в компании с нетерпением ждут похолодания. Благодаря тому что помимо верхней одежды в «Снежной королеве» широко представлена повседневная одежда, это позволяет сгладить риски из-за перераспределения оборота между категориями, говорит Кадькова. А если при первых холодах «качественно обработать трафик», то вполне можно будет нагнать потерянный в результате аномально теплой погоды оборот, заключает она.

Рынок верхней одежды недополучает 10–15% выручки в этом октябре, приводит свою оценку президент ВАОН Илья Ярошенко. Он отмечает, что продажи компании в категории пуховиков пока не показывают хороших результатов в регионах, где температура держится на отметке выше десяти градусов тепла, поэтому сейчас они почти на 25% ниже прошлогодних. По словам Ярошенко, в то же время спрос перераспределится на куртки: продажи в этой категории в сентябре–октябре были на 50% больше, чем в прошлом году, возможна даже нехватка товара. Хорошо продаются

Репертуар, а не погода

Посещение кинотеатров в первую очередь зависит от репертуара, а не от погоды, заявили РБК представители киносетей. В сентябре этого года было небольшое снижение посещаемости по сравнению с прошлым годом, отметил исполнительный директор Rambler Group (владеет кинотеатрами «Синема Парк» и «Формула Кино») по кинотеатральному

направлению Алексей Васясин. Октябрь, напротив, по состоянию на **18 октября 2018 года** показал рост к аналогичному периоду прошлого года на треть, но, по словам Васясина, это связано в первую очередь с репертуаром — один только «Веном» собрал зрителей больше, чем «Бегущий по лезвию 2049», «Салют-7» и «Крым». Ано-

мально теплую погоду можно назвать одним из факторов, отрицательно сказавшихся на сборах сентября, но он далеко не основной, соглашается президент сети «Каро» Ольга Зинякова. Если в прокате есть кино, рассчитанное на массовую аудиторию, оно всегда привлечет зрителя, как это было **в 2017 году**, когда на экраны выходили уди-

вившие высокими сборами хорроры «Гоголь. Начало» (**445 млн руб.**) и «Оно» (**1 млрд руб.**), а также сиквел франшизы с Колином Фертом «Kingsman: Золотое кольцо» (примерно **676 млн руб.**). «В этом году в сентябре не было громких премьер, и именно их отсутствие можно назвать причиной текущих результатов месяца», — заключает она.

джерси, куртки, жилеты, говорит он, а на теплую верхнюю одежду ретейлерам приходится предоставлять скидки, чтобы стимулировать покупки, что, конечно, сказывается на маржинальности.

сентябрь—октябрь по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на мороженое на 18%, на пиво и напитки — почти на 12%. «Теплая погода оказывает положительное влияние на продажи

пани AV Inbev Efes Ораз Дурдыев, отметив, что едва ли погоду можно назвать определяющим фактором роста рынка пива.

На дополнительную выручку из-за длительной теплой осени надеются владельцы кафе и ресторанов, которые фиксируют рост числа посетителей, говорит президент Федерации отельеров и рестораторов Игорь Бухаров (конкретными цифрами он не располагает). В теплые дни потребление услуг общепита возрастает: хорошая погода способствует вечерним прогулкам, и кафе и рестораны входят в обязательную программу, отмечает директор консалтинговой компании Restcon Андрей Петраков. В жаркие дни потребление услуг общепита может переместиться в парки и зоны общественного отдыха, добавляет аналитик.

Теплая погода принесла дополнительную выручку ресторанам «Росинтера» (управляет ресторанами TGI Fridays, «IL Патио», «Шикари»), расположенным на улицах, но отрицательно повлияла на выручку ресторанов в торговых центрах, отмечает финансовый директор «Росинтер Ресторантс» Алексей Шорохов.

Как сообщил РБК основатель и управляющий сети ресторанов «Теремок» Михаил Гончаров, в компании отмечают увеличение выручки в сентябре—октябре по сравнению с этими же месяца-

прохладительных напитков — параллельно со множеством дополнительных факторов», — подтверждает и представитель X5 Retail Group (сети «Пятерочка», «Перекресток», «Карусель»).

«В теплые месяцы на пивоваренном рынке традиционно отмечается увеличение спроса на пиво — как алкогольное, так и безалкогольное, — поэтому в связи с установившейся теплой погодой мы можем ожидать определенный рост продаж», — сказал РБК директор по правовым вопросам и корпоративным отношениям ком-

Аналитики розничной сети «Магнит» отмечают увеличение покупательского спроса за сентябрь—октябрь по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на мороженое на 18%, на пиво и напитки — почти на 12%

Длинный сезон веранд и еды

Теплая погода способствовала продлению сезона продаж мороженого и пива, сообщил РБК представитель торговой сети «Ашан». В сентябре этого года в магазинах «Ашан» было продано на 4% больше банок пива и на 6% больше упаковок мороженого, чем за аналогичный месяц предыдущего года, уточнила представитель компании. Аналитики розничной сети «Магнит» отмечают увеличение покупательского спроса за сен-

Погода в прогнозах

Одежда не впрок

Потребитель сейчас не покупает ничего заранее, впрок, он идет за теплой верхней одеждой, только когда начинаются заморозки, отмечает Илья Ярошенко. Это означает, что потом ретейлерам придется продавать больше товара со скидками, указывает Ирина Куликова. По ее словам, при таких обстоятельствах в более выгодных условиях оказываются fast fashion бренды, такие как Zara, поскольку коллекции в их магазинах меняются достаточно быстро, производственный цикл от дизайнера до прилавка занимает несколько недель и у таких марок больше возможностей подстраиваться под спрос в соответствии с погодой.

Продвинутые методики

Тем не менее большинство крупных зарубежных и российских ретейлеров закладывают изменения погодных условий в свои прогнозы спроса в магазинах и планирование поставок, отмечает Куликова. Такие ретейлеры, как Tesco, строят свои прогнозы с учетом погодных факторов уже на протяжении многих лет и используют продвинутые методики анализа для лучшего прогнозирования спроса на ежедневной основе, говорит она.

Что едим

Прогноз погоды для рекламы продуктов использует McDonald's в США и Канаде, говорит эксперт. «Умные» меню в ресторанах сети фактически мониторят погоду и самостоятельно меняют набор продуктов в зависимости от температуры, дождя, времени суток. Например, в более холодную погоду они показывают горячие напитки и еду, а в теплое время — холодные напитки и более легкие блюда.

ми прошлого года по ресторанам на улицах города на 25–35%, на фуд-кортах — на 15–25%. Некоторые кафе продлили летний сезон: у

группы «Шоколадница» продолжает работать около 35 летних веранд, график демонтажа сдвинут на десять дней от плана. ▣

ПРЕМИЯ
РБК 2018

Отражение российского бизнеса

подробней на rbc.ru/awards

CBRE
ЭКСПЕРТ В КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ

ПАРТНЕР ПРЕМИИ

Реклама 16+

Какие коммерческие идеи с Запада трудно приживаются в России

Ошибки слепого копирования

СВЕТЛАНА РОМАНОВА,
КСЕНИЯ МЕЛЬНИКОВА

Инвесторы с большим стажем назвали бизнес-модели, которые отказываются работать в нашей стране. В группе риска — сервисы подписок, телемедицинские стартапы и ИТ-платформы услуг для крупных компаний.

Подсмотреть за рубежом, а затем применить в России хорошо зарекомендовавшую себя бизнес-идею — путь, который кажется привлекательным многим предпринимателям. Несложно вспомнить российские проекты, которые вдохновлялись примерами западных: например, Ozon делался с оглядкой на Amazon, RuTube возник на волне популярности YouTube, а «ВКонтакте» стал российским эпигоном Facebook. Копирование работающей идеи позволяет сократить долгий период проб и ошибок и выйти на прибыль гораздо быстрее. Однако далеко не каждая модель, на которой озолотились десятки стартапов за рубежом, так же хорошо работает в России. Какие идеи отечественным предпринимателям не стоит пытаться скопировать, рассказали куратор и члены экспертного совета номинации «Инвестор года» Премии РБК 2018.

Подписка вязнет в логистике



Александр Фролов,
основатель и управляющий партнер
венчурной компании Target Global

«Мне кажется, что для талантливого предпринимателя преград не существует: он может хоть кашу из топора сварить. Однако расскажу о двух видах сервисов, которые в России приживаются плохо. Во-первых, это ИТ-сервисы, которые за рубежом относятся к типу enterprise software: они поставляют решения для компаний и госорганизаций с числом сотрудников от 1000 человек. В силу того что в России таких клиентов мало, сервисы для них малоперспективны. Я бы не делал на них большую ставку: просто количество их клиентов ограничено.

Например, у нас есть в портфеле компания Lemoncat, которая поддерживает маркетплейс для кейтеринга. Это достаточно успешная европейская компания.



Иллюстрация: Тим Яркоубек для РБК

В США у нее существует еще более крупный и успешный конкурент — Easy catering. В России есть проекты, занятые в той же области, и некоторые из них неплохо растут и развиваются. Однако

вопрос все-таки именно в потенциальной аудитории клиентов: если их в стране мало, то и услуги ваши окажутся не нужны.

Еще одна столь же малоперспективная история — сервисы,

зачесных товаров, сталкиваются с большими сложностями: ведь они завязаны на логистику, а стоимость последней в России высока. Можно вспомнить множество провалившихся проектов, например подписочные сервисы, предлагавшие детские товары. В США их много, они прибыльны, а в России нет.

Конечно, история с подпиской у нас — это скорее премиальный продукт. Не так давно британский стартап Tails.com, который доставляет по подписке корм для домашних животных, приобрела Nestlé Purina. Хорошая у этого стартапа идея или нет? Конечно, хорошая, но только для стран первого мира, где большое число потребителей готовы платить деньги за то, чтобы не задумываться о ежедневных потребностях. Просто брать и копировать эту идею у нас — неумно, ведь доход на душу населения в России в два-три раза ниже, чем в западных странах. А если брать спрос на премиальные товары, то он может отличаться даже в десять раз. Да, когда говорят про сервисы подписки, то чаще всего имеют в виду доставку не премиальных товаров, а скорее базовых, которые по идее должны стоить дешевле. Но факт остается

фактом: россияне воспринимают их как премиальные, поскольку дорогая логистика сильно повышает их стоимость. Следовательно, на подписочные модели я бы ставку не делал».

До самых до окраин



Михаил Цыферов,
управляющий директор фонда
Winter Capital

«Большинство идей и бизнес-моделей, которые работают на Западе, можно привить на московской почве. Столица — огромный, густонаселенный, богатый и хорошо развитый город. Москвичи открыты ко всему новому и готовы платить. Скорость проникно-

«Большинство идей и бизнес-моделей, которые работают на Западе, можно привить на московской почве.

Москвичи открыты ко всему новому

и ГОТОВЫ ПЛАТИТЬ»

фактически у них другая бизнес-модель и совершенно иной фокус: они занимаются организацией мероприятий для индивидуальных заказчиков — устраивают свадьбы, дни рождения, всякого рода праздники, а b2b-услуги для них не самое главное направление. Да и к крупным компаниям пробиться в принципе непросто: снаружи не ясно, как в них принимаются решения, как они выбирают поставщиков. Это, кстати, не только в России так, это везде.

которые доставляют товары по подписке. В целом подписочные сервисы здорово развиваются по всему миру. Например, Netflix стал образцом для десятков других проектов: он приучил людей подписываться на видео. Благодаря ему позже возник Amazon Prime, а потом и у нас в России «Яндекс» запустил видеосервис, работающий по той же модели. Это реально супертренд. Но подписочные сервисы, которые предлагают не услуги, а доставку фи-

вения сервисов, уровень реализации идей тут часто превосходят европейские столицы.

Яркий свежий пример — темпы, которыми растет популярность каршеринга. Я охотно верю официальным заявлениям, что Москва сейчас — крупнейший рынок каршеринга в Европе. То же самое мы видим и в ряде других сфер. Многие сформировавшиеся стереотипы, например о неготовности наших людей платить за контент, совершенно ошибочны: посмотрите, с какой скоростью растет Ivi.ru и ему подобные сервисы.

С другой стороны, и конкуренция в Москве, конечно, намного выше, чем в регионах. Это хорошо видно на примере тех сервисов и компаний, которые работают в сфере досуга и развлечений, а также в области образования. Стоимость привлечения клиента — и взрослого, и ребенка — за последние несколько лет в Москве по многим направлениям выросла многократно. В регионах публика не такая избалованная. И хотя она обычно не готова платить такие же суммы, как московская, общая экономика таких проектов может порой выглядеть даже более привлекательно.

«В России основой бизнеса не могут стать идеи, которые не соответствуют регулированию в конкретной области. Например, по российскому законодательству заболевший человек должен совершать первый визит к врачу лично, а не онлайн, и это накладывает ограничения на развитие телемедицины»

Но если брать не только Москву, а всю Россию, мы увидим совершенно иную картину. Вещи, которые прекрасно работают в Москве, часто совершенно не работают в регионах. Причем речь идет не о глубинке как таковой, но даже о городах-миллионниках, таких как Санкт-Петербург или Казань. Показателен пример мобильной клиники «Док+», которая в столице нашла стабильную клиентскую базу для вызова терапевта на дом, но в Северной столице столкнулась с тем, что клиент оказался не готов платить за эту услугу.

Если говорить об особенностях российского рынка в целом, то я бы отметил главный ограничивающий фактор для большинства проектов — более короткий инвестиционный горизонт. Капитала в целом меньше, риски выше, цели не такие масштабные. Результат надо показывать сейчас, максимум — завтра. В результате в зрелых сегментах капиталоемким проектам, например инфраструктурным, приходится намного тяжелее. В венчурном бизнесе монетизации от проектов инвесторы тоже ждут

намного раньше, чем на развитых рынках.

И все-таки я не стал бы утверждать, что знаю какую-то достоверно успешную на развитых рынках и неоднократно привлекавшую капитал идею, которая не могла бы быть реализована в России по системным причинам».

В связи с утратой доверия



ФОТО: Сергей Фадеев/ТАСС

Леонид Богуславский,
основатель инвестиционной
компании Ru-Net

«В России основой бизнеса не могут стать идеи, которые не соответствуют регулированию в конкретной области. Например, по российскому законодательству, заболевший человек должен совершать первый визит к врачу лично, а не онлайн, и это накладывает ограничения на развитие телемедицины. Согласно общемировой статистике, до 70% транзакций компаний, которые занимаются телемедициной, связаны с первым обращением к врачу, вызванным ухудшением самочувствия. Получается, эти 70% транзакций — то, что российские телемедицинские стартапы недополучат.

Если же говорить о разнице в менталитете, то никакие предпочтения российских пользователей не являются фатальной причиной неприменимости в нашей стране каких-либо бизнес-моделей. Менталитет, скорее, влияет на то, что наши пользователи дольше при-

выкают к определенным платным сервисам. Например, это может быть связано с тем, что россияне чаще, чем зарубежные потребители, опасаются, что их обманут. В силу этой причины многие потребительские сервисы по подписке на старте очень сильно буксовали, но потом приходило доверие и число их клиентов начинало расти.

Есть и другие области, где наблюдается то же самое. Например, сфера p2p-кредитования, в которой за рубежом заняты такие известные компании, как Lending Club. В силу особенностей менталитета наши граждане, узнав о подобных проектах в России, тут же задаются вопросом: а не разводка ли это? Другая особенность менталитета сказывается на крайне медленном развитии проектов, которые разрабатывают тиражируемые программные решения: дело в том, что у многих российских компаний есть установка — писать софт надо своими силами».

Солнце на ветровом стекле



ФОТО: Дмитрий Серебряков/ТАСС

Сергей Вахтеров,
управляющий директор по инвестиционной деятельности УК «Роснано»

«Западные решения бывают невостребованными на нашем рынке не потому, что наши предприниматели могут их хуже воплотить, а за счет разницы в менталитете или в предпочтениях потребителей. Это касается, скажем, некоторых

технологических историй. Например, в России не так быстро, как в США, развивается направление беспилотных автомобилей».

Недостаточно развит и отечественный рынок электромобилей. Но тут мы не одиноки. Например, внедрение электромобилей происходит более медленными темпами и в Германии. Власти страны рассчитывали, что к 2018 году удастся пересадить на электромобили 1 млн водителей, но жители страны пока купили всего 160 тыс. машин. Конечно, сложности с выводом электромобилей на российский рынок частично объясняются недостаточным количеством заправок для них. Но и эта история будет развиваться у нас, просто с некоторой задержкой.

Что касается российских инвесторов, то даже удивительно, насколько необычные идеи им интересны. Если бы меня еще некоторое время тому назад спросили, во что никогда не вложится российский инвестор, я бы назвал проект скоростного поезда Hyperloop, которым занимается Илон Маск. Но совсем недавно я узнал, что и у этого проекта есть русский акционер (основной акционер группы ПИК Сергей Гордеев в 2015 году вложил в Hyperloop \$10 млн. — РБК).

Кстати, разница в предпочтениях работает и в обратную сторону. Например, с помощью пленки с проекцией дополненной реальности, которую можно клеить как на лобовое стекло автомобилей, так и на окна в офисах и жилых домах (подобную пленку производит российский стартап WayRay, в который осенью 2018 года «Роснано» инвестировала через фонд Rusnano Sistema Sicar. — РБК), в России вы сможете видеть солнце 365 дней в году — это то, чего нашим людям не хватает. Но на рынке Калифорнии, где и так большую часть дней в году светит солнце, это решение будет выглядеть сомнительным. Местные жители скорее захотят время от времени увидеть снег».

RU center

Крупнейший российский регистратор
доменов для бизнеса*

Выбирайте и регистрируйте на **nic.ru**



Генеральный партнер



Стратегический партнер



Партнер

VI ежегодный круглый стол по складской недвижимости

Индустриальный Bollywood

22 ноября,
Four Seasons Hotel



Программа: Дарья Иванникова — d.ivannikova@rbc.ru, +7 903 121 23 11

Регистрация: Артем Шикинов — ru.skklad@colliers.com, +7 903 753 1257

*Болливуд, Коллиерз Интернешнл, Фор Сизонс Хотел, ПНК групп, Комитас

2018 год. Реклама. 18+

Деловой завтрак РБК

Проектное финансирование: как работать в новых условиях?

Итоги



Владимир Кузнецов
Компания СТН

На Деловом завтраке РБК эксперты говорили о том, что проектное финансирование строительства, которое приходит на смену долевого строительству, требует от бизнеса работы над дополнительными преимуществами своих проектов —

они смогут помочь увеличить шансы на получение одобрения кредитов от банков. Среди таких преимуществ — сотрудничество с поставщиками современных решений, которые позволят не нести слишком высокие дополнительные издержки. Мы, безусловно, согласны с этим. Стоит также отметить, что другие тренды, которые в последнее время влияют на российскую экономику и бизнес, — энергосбережение и импортозамещение. Повышение энергоэффективности в нашей стране стало настоящим национальным трендом, а в условиях санкций государство поддерживает развитие отечественной промышленности. От энергоэффек-

тивности и импортозамещения зависит энергетическая безопасность России.

Деятельность компании СТН подходит под все три тренда — мы российский производитель энергоэффективных систем электрического обогрева для объектов строительства. В том числе, это нагревательные панели и теплый пол. Мы используем только отечественные комплектующие, которые закупаем за рубли, и свою продукцию продаем тоже в национальной валюте.

Свою продукцию мы выпускаем на основе инновационной технологии: производим

ленту из аморфного металла, что позволяет получить практически идеальный преобразователь электрической энергии в тепловую. Это значительно снижает затраты на электроэнергию. Кроме того, этот метод подходит как для производства греющего кабеля, так и для инфракрасно-конвективных электрообогревателей бытового и промышленного применения. Такие теплые полы просты в монтаже и универсальны в использовании под любое напольное покрытие.

2018 год. Реклама. 18+

