

Курсы валют
ЦБ, 05.06.2019

↓ **₽65,16**
доллар

↑ **₽73,42**
евро

Индекс РТС
Московская биржа
04.06.2019

↓ **1307,55**
пункта

Нефть BRENT
Bloomberg,
04.06.2019 20:00 мск

↓ **\$61,53**
за баррель

Международные
резервы
ЦБ, 24.05.2019

↑ **\$492,2**
млрд

№ 79 (3034)
5 июня 2019
среда



RBC.RU
ежедневная
деловая газета

Финансы

ВЭБ планирует занять
в национальных валютах
эквивалент 300 млрд руб.



МИХАИЛ
ПОЛУБОЯРИНОВ,
первый заместитель
председателя —
член правления ВЭБ.РФ
Фото: ВЭБ

→ 12

Экономика На чем зарабатывают
и как тратят деньги футбольные клубы

→ 6 Пищепром Почему в России сократилось
производство эрзац-сыров

→ 9

Бюджетная оппозиция

Доля государственных средств достигла максимума в доходах
КПРФ, ЛДПР и «СПРАВЕДЛИВОЙ РОССИИ».

→ 2

Подписка: +7 495 363 1101



4 630017 020096



Более 4,5 млрд руб. получила из федерального бюджета в 2018 году парламентская оппозиция. На фото: лидеры партий Владимир Жириновский (ЛДПР), Геннадий Зюганов (КПРФ) и Сергей Миронов («Справедливая Россия») — слева направо

Фото: PhotoXpress



HENDERSON
25 ЛЕТ СТИЛЯ

ДУМАЙТЕ О ГЛАВНОМ,
А ВОПРОСЫ СТИЛЯ ДОВЕРЬТЕ HENDERSON

HENDERSON.RU | 8 800 333 57 75



Политика

ДОЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ ДОСТИГЛА МАКСИМУМА В ДОХОДАХ КПРФ, ЛДПР И «СПРАВЕДЛИВОЙ РОССИИ»

Бюджетная оппозиция

ГОСПОДДЕРЖКА парламентской оппозиции — ЛДПР, КПРФ и «Справедливой России» — достигла примерно 90% от их суммарных доходов за 2018 год. При этом САМАЯ БОГАТАЯ ПАРТИЯ, «Единая Россия», сократила зависимость от бюджета.

ЕВГЕНИЯ КУЗНЕЦОВА

В понедельник, 3 июня, ЦИК опубликовала финансовые отчеты российских политических партий за 2018 год. Парламентская оппозиция установила новый исторический рекорд зависимости от федерального бюджета — поступления из него составили 4,56 млрд руб., или около 90% партийных бюджетов.

Сведения о доходах и расходах в ЦИК поступили от 60 из 61 российской партии. В пресс-службе Центризбиркома уточнили, что Партия родителей будущего отчиталась о доходах с опозданием, а «Альянс зеленых» вообще не предоставил отчет. В комментарии РБК председатель «Альянса зеленых» Александр Закондырин объяснил отсутствие отчета технической ошибкой. По его словам, оба счета партии недоступны, поэтому «Альянсу» не удалось в срок получить нужные выписки.

На следующей неделе эта партия может быть ликвидирована Верховным судом по обращению Минюста, рассказал РБК член Центризбиркома Евгений Шевченко. Ликвидация «Альянса зеленых», если она состоится, будет связана не с отсутствием отчета, а с невыполнением обязательств по участию в выборах. Партия не участвовала в них в течение семи лет — с момента регистрации. «Если партия нам вовремя не представляет отчет — мы в силу закона обязаны составить протокол об административном правонарушении, — пояснил Шевченко. — Мы составили протокол и передали его в суд, а там уже — как суд решит».



89% доходов КПРФ в 2018 году составили поступления из бюджета. На фото лидер партии Геннадий Зюганов

Фото: Дмитрий Азаров/Коммерсантъ

ДЕНЬГИ НА ОППОЗИЦИЮ

Поддержку от федерального бюджета получают четыре парламентские партии — «Единая Россия», КПРФ, ЛДПР и «Справедливая Россия». В прошлом году партия власти увеличила доходы на треть по сравнению с 2017 годом. За прошлый год она заработала 7,2 млрд руб., годом ранее — 5,4 млрд. Зависимость от госбюджета партии удалось снизить: она составила 60% по сравнению с 80% в 2017 (тогда господдержка достигла рекордного максимума за 13 лет). Ранее от бюджета «Единая Россия» получала от 1 до 80% дохода.

Снижение доли господдержки партии власти связано с тем, что ее финансируют госкомпании и околосударственные учреждения, считает политолог Александр Пожалов. Также «Единая Россия» регулярно получает средства от своих региональных фондов поддержки.

Господдержка других парламентских партий осталась на таком же высоком уровне, как и год назад. У КПРФ зависимость от бюджета составила 89%. Коммунисты заработали 2,6 млрд руб., из них 2,3 млрд — деньги госбюджета. Для сравнения: в 2011 году зависимость КПРФ от бюджетных поступлений составляла 19%. Господдержка третьей парламентской партии, ЛДПР, также не сократилась: 97% своих доходов она получила из средств бюджета (1,7 млрд руб.), как и годом ранее. В 2011 году ее зависимость от бюджета составляла всего 16%.

По сравнению с прошлым годом увеличилась господдержка справедливороссов. Она составила 80% от общей суммы, заработанной партией за год (всего партия получила

618 млн руб.). Это не рекорд: в 2014 и 2015 годах господдержка «Справедливой России» составляла 84 и 86% соответственно.

ГОСПОДДЕРЖКА — НОРМА ИЛИ ПРОБЛЕМА

У всех парламентских партий, кроме справедливороссов, суммы господдержки с 2017 года выросли. Как отмечают эксперты, доля господдержки партий всегда растет в годы без федеральных выборов и падает в год выборов в Госдуму, когда в партийные кассы поступают средства от спонсоров, некоммерческих фондов и бизнеса на избирательную кампанию.

Пресс-секретарь лидера ЛДПР Владимира Жириновского Александр Дюпин отметил, что деньги от государства партии начали получать, чтобы стать независимыми от «спонсоров, которые могли диктовать партиям условия». «ЛДПР грязных денег никогда не брала и была одной из тех партий, которые добивались того, чтобы политические партии стали независимыми», — добавил он.

В отношении парламентской оппозиции финансовая политика властей благожелательна, отмечает политолог Ростислав Туровский. «Принцип финансирования связан с числом полученных голосов на федеральных выборах, а государство еще и проводит «индексацию» стоимости одного голоса», — отметил он. — Получается, что крупные оппозиционные партии все больше зависят от государства».

Повышение доли госфинансирования партий и ограничение прямого участия бизнеса в выборах — осознанная политика государства после 2012 года, соглашается Александр Пожалов. «Поэтому такая статистика, скорее всего, соответствует ожиданиям власти», — убежден эксперт. Он также отмечает, что на протяжении нескольких лет НКО, связанные с КПРФ, ЛДПР и «Справедливой Россией», ежегодно получают целе-

вые субсидии из федерального бюджета, но эти деньги не отражаются как доходы самих партий.

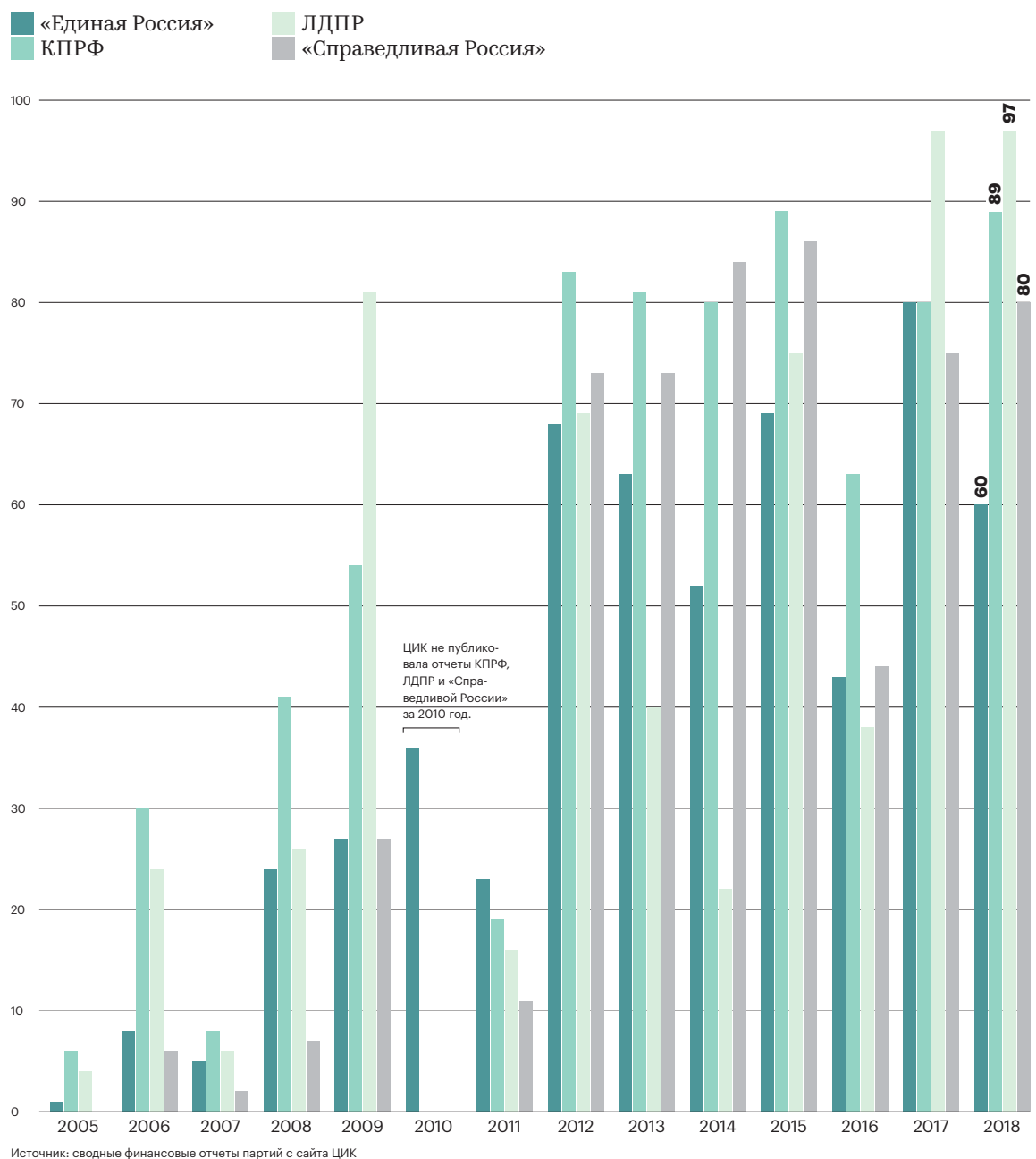
Самой крупной статьей расходов для «Единой России» и КПРФ стало содержание региональных отделений партий. На нее они потратили 2,5 млрд и 575,4 млн руб. соответственно. Самые большие расходы ЛДПР — на пропаганду. По этой статье либерал-демократы потратили 1,3 млрд руб., это больше, чем любая другая партия. Справедливороссы самую большую сумму из своего бюджета — 195,6 млн — заложили на благотворительность (единороссы направили на нее 697,9 млн руб., а ЛДПР — ничего). У самой крупной из непарламентских партий, у «Яблока», крупнейшая статья расхода — отчисления в избирательный фонд. Они составили 166,1 млн руб. Как и ЛДПР, «яблочники» не направляли средства на благотворительные цели.

С НУЛЕВЫМ СЧЕТОМ

Из 61 партии 25, по подсчетам РБК, указали нулевые доходы за 2018 год. Среди них — «Союз горожан», Партия прогресса и «Народный альянс», которые связывают с политтехнологом Андреем Богдановым. Ранее сторонники Алексея Навального утверждали, что Партия прогресса и «Народный альянс» были зарегистрированы, чтобы не допустить регистрации одноименных партий основателя Фонда борьбы с коррупцией. Также без финансовой поддержки в 2018 году остались партии «Против всех», «Женский диалог», «Возрождение аграрной России», «Власть народу» и Российская партия садоводов (у последних на счету при этом осталось 80 руб.).

Наличие «нулевых» партий неудивительно: большинство из них — это бумажные политтехнологические проекты и спойлеры, созданные, чтобы «занять» перспективный бренд, как партии «Богдановского» пула, считает Пожалов.

Какую часть дохода партий составляют бюджетные деньги, %



ЦЕНА ГОЛОСА

По закону «О политических партиях» ежегодную поддержку от федерального бюджета получают партии, набравшие более 3% голосов избирателей на предыдущих выборах в Госдуму (для прохождения в палату им необходимо преодолеть барьер 5% голосов). До 2006 года финансирование партий составляло от 1 до 3,6 руб. за голос, с января 2006 года — 5 руб. за голос, и эта сумма стала фиксированной. С 2009 года ставка поднялась до 20 руб. за голос, с 2012-го — до 50 руб. В 2015 году сумма выросла до 110 руб., а в 2016-м — до 152 руб. за голос.

Партии, чей кандидат набрал 3% голосов и более на президентских выбо-

рах, в течение года со дня объявления результатов также получают единоразовую выплату. С выборов 2012 года она составляет 20 руб. за голос.

В 2016 году в одномандатных округах оппозиционные партии в большинстве своем проиграли «Единой России». Если в шестом созыве у единороссов было 238 депутатов из 450, то с появлением одномандатников в седьмом созыве — уже 342. Сокращение фракций привело к оттоку партийных спонсоров. В 2016 году госфинансирование потеряла единственная непарламентская партия, получавшая его, — «Яблоко», которая набрала менее 3% на федеральных выборах.

Для спонсоров малых партий пожертвование в партийную кассу нежелательно, потому что контролировать целевое использование этих средств намного сложнее, чем при пожертвовании в избирательный фонд. «Но если непарламентская партия реально существует в регионах, ведет низовую работу, в том числе между выборами, то у нее, конечно, не могут быть нулевые бюджеты», — убежден политолог. К таким партиям относятся «Яблоко», «Родина», Партия роста, в меньшей степени Партия пенсионеров за справедливость, «Патриоты» и ПАРНАС, перечислил Александр Пожалов.

Малые партии превращаются в вымирающий вид, и власти открыто обсуждают вопрос об их ликвидации — у них нет спонсоров, нет участия в выборах и голосов на выборах, нет и поводов для госфинансирования, считает Туровский.

В конце зимы председатель ЦИК Элла Памфилова допускала, что до конца года будет ликвидирована треть российских партий. В апреле 2012 года в закон «О политических партиях» были внесены поправки, облегчающие регистрацию партий. Вместе с тем, соглас-

но этим поправкам, партия, не принимавшая в течение семи лет подряд участия в выборах, может быть ликвидирована по решению Верховного суда.

Если в январе 2012 года в России в выборах имели право участвовать семь партий, то уже в 2016 году партий было 74, в настоящее время их 61, уточнила Памфилова. «Мы наблюдаем устойчивую тенденцию к снижению их [партий] числа, партии-однодневки постепенно испускают дух», — отметила она. Член Центризбиркома Евгений Шевченко тогда уточнял, что из-за неучастия в выборах речь может идти о ликвидации 23 партий. ▀

При участии Михаила Нестеркина

Пресс-секретарь лидера ЛДПР Владимира Жириновского Александр Дюпин отметил, что деньги от государства партии начали получать, чтобы стать независимыми от «спонсоров, которые могли диктовать партиям условия»

Общество

ДМИТРИЙ ЕРЕМЕЕВ, в прошлом глава «ДОЧКИ» УРАЛВАГОНЗАВОДА, объявлен в международный розыск. Следствие подозревает его в ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИИ ПОЛНОМОЧИЯМИ при заключении с ФГК сделки по сдаче в аренду 27 тыс. грузовых вагонов.

БЫВШИЙ ТОП-МЕНЕДЖЕР «ДОЧКИ» УРАЛВАГОНЗАВОДА ОБЪЯВЛЕН В МЕЖДУНАРОДНЫЙ РОЗЫСК

Полувагонные споры

МАКСИМ СОЛОПОВ,
ДМИТРИЙ СЕРКОВ

В ЧЕМ ОБВИНЯЮТ БЫВШЕГО ТОП-МЕНЕДЖЕРА

Бывший генеральный директор «УВЗ-Логистик», дочерней компании Уралвагонзавода, 51-летний Дмитрий Еремеев объявлен в международный розыск по обвинению в злоупотреблении полномочиями (ч. 1. ст. 201 УК). Об этом РБК рассказал источник в правоохранительных органах и подтвердил собеседник, знакомый с материалами дела. По его словам, речь идет о договорах, которые Еремеев подписывал как глава «УВЗ-Логистик» (после продажи в 2018 году структурам Артема Чайки компания была переименована в ООО «Модум-Транс»), а расследованием дела занимается следственный департамент МВД.

Как писал РБК в январе 2018 года, в конце 2017 года МВД начало проверку сделки Федеральной грузовой компании (ФГК) по аренде 27,2 тыс. полувагонов (стандартных грузовых вагонов с кузовом без крыши) у «УВЗ-Логистик», которая была заключена в марте 2016 года.

После того как в 2016 году УВЗ перешел под контроль «Ростеха», госкорпорация провела аудит компании, рассказал источник, близкий к УВЗ: предварительная оценка показала, что вагоны сдавались в аренду «по заниженной цене», что привело к упущенной выгоде, размеры которой источник не раскрыл. Затем госкорпорация инициировала проверку со стороны правоохранительных органов. Представитель «Ростеха» подтвердил РБК, что «проверка проходит по инициативе госкорпорации при содействии службы безопасности «Ростеха». Представитель ФГК тогда также подтвердила РБК факт проверки и заявила об оказании всестороннего содействия правоохранительным органам.

СДЕЛКА С ВАГОНАМИ

Начиная с 2014 года на рынке перевозок возник профицит вагонов, Уралвагонзавод ис-



пытывал проблемы со сбытом, поэтому «УВЗ-Логистик» пришлось покупать значительную часть вагонов, выпускаемых заводом, привлекая заемные средства у «Сбербанк Лизинга» и «Газпромбанк Лизинга». К 2015 году расходы на ремонт и содержание вагонного парка составляли 750–850 руб. в сутки за один полувагон, утверждал занимавший тогда пост гендиректора «УВЗ-Логистик» Дмитрий Еремеев, что, по данным «INFOline-Аналитики», почти в два раза превышало рыночные арендные ставки.

↑ Расходы на содержание вагонного парка «УВЗ-Логистик» к 2015 году, в момент заключения сделки с ФГК, составляли 750–850 руб. в сутки за один полувагон, утверждал тогда Дмитрий Еремеев. Это почти в два раза превышало рыночные арендные ставки

Фото: Антон Новодережкин/ТАСС

В ноябре 2015 года «УВЗ-Логистик» удалось договориться о передаче более 27 тыс. полувагонов в аренду Центру фирменного транспортного обслуживания (ЦФТО), входящему в РЖД, по агентскому соглашению. Сделка позволила решить проблему низкой доходности этого бизнеса, настаивал Еремеев. Решение о передаче вагонов «УВЗ-Логистик» в управление структуре РЖД было принято после того, как Владимир Путин посетил завод и провел совещание, на котором обсуждалось

тяжелое финансовое положение УВЗ, говорил РБК источник в РЖД. Спустя полгода, в марте 2016 года, парк «УВЗ-Логистик» перешел в аренду к другой структуре РЖД — ФГК. В момент заключения договора ставки аренды вагонного парка «УВЗ-Логистик» соответствовали и даже превышали ставки аренды на рынке, а за период действия договора ФГК трижды повышала ставку, в общем на 70%, заявляли в ФГК.

В 2017 году «Ростех» решил досрочно расторгнуть контракт с ФГК, вернув вагоны «УВЗ-Логистик». Чемезов направил письмо гендиректору РЖД Олегу Белозерову с просьбой об «оперативном решении» по возврату полувагонов в управление «дочки» УВЗ до конца 2017 года.

До момента возврата вагонов он просил увеличить арендную ставку «до рыночного уровня» в размере 1,3 тыс. руб. за вагон в сутки. Изначально за досрочное расторжение договора «УВЗ-Логистик» должен был заплатить ФГК штраф в размере 4 млрд руб., но в итоге стороны договорились отменить штрафные санкции, и 1 ноября ФГК вернула все 27,2 тыс. полувагонов «УВЗ-Логистик».

КАКИЕ ВОПРОСЫ ВОЗНИКЛИ К ГЛАВЕ «УВЗ-ЛОГИСТИК»

Через месяц после заключения контракта с ФГК, в апреле 2016 года, Еремеев стал по совместительству заместителем гендиректора по стратегическому развитию ФГК. В 2017 году он прекратил работать в обеих компаниях.

По данным источника РБК в правоохранительных органах, Еремеев покинул Россию. Его адвокат Евгений Вагин отказался комментировать РБК уголовное дело в отношении своего подзащитного.

Если вина Еремеева будет доказана, с него могут быть взысканы убытки, пояснил РБК партнер юридической фирмы Saveliev, Batanov & Partners Сергей Савельев.

В «Ростехе» от комментариев отказались. ■

ЧТО ТАКОЕ «УВЗ-ЛОГИСТИК»

Уралвагонзавод создал «УВЗ-Логистик» в 2010 году для управления вагонами собственного производства. В декабре 2016 года УВЗ перешел в собственность «Ростеха». Одной из главных задач при этом называлось «финансо-

вое оздоровление» предприятия, заявлял глава госкорпорации Сергей Чемезов. У УВЗ были большие долги: обязательства компании составили 266 млрд руб. по итогам 2016 года. Выручка Уралвагонзавода за 2016 год по МСФО

составила 132 млрд руб., чистый убыток — 4,5 млрд руб. Выручка «УВЗ-Логистик» в 2017 году превышала 10 млрд руб.

В 2018 году «УВЗ-Логистик» была продана структурам, связанным с Артемом Чайкой.

При участии Инны Сидорковой

В РКК «ЭНЕРГИЯ» УКРАЛИ ЭЛЕКТРОННОЕ КОСМИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Платы за потерю бдительности

ИННА СИДОРКОВА

Во время майских праздников неизвестные похитили с территории корпорации «Энергия» оборудование для космической техники, стоимость которого может составлять миллионы рублей. МВД начало следственную проверку.

«ЗАФИКСИРОВАНО КАМЕРАМИ НАБЛЮДЕНИЯ»

В период с 1 по 5 мая группа неизвестных проникла на территорию ракетно-космической корпорации «Энергия» в подмосковном Королеве и похитила оборудование, рассказал РБК источник в «Роскосмосе», в ведении которого находится предприятие. «Проникновение было зафиксировано камерами наблюдения», — уточнил он.

Пресс-секретарь госкорпорации Владимир Устименко подтвердил эту информацию. «Факт незаконного проникновения посторонних лиц в ПАО «РКК «Энергия» им. С.П. Королева» нам известен. Все материалы по факту незаконного проникновения переданы в органы МВД России для принятия процессуального решения», — рассказал он.

Другие подробности произошедшего и размер ущерба Устименко раскрывать отказался, объяснив это тем,

что полиция еще ведет следственную проверку. «Со стороны госкорпорации следствию оказывается вся необходимая поддержка и содействие», — подчеркнул представитель «Роскосмоса».

РБК направил запрос в ГУ МВД по Московской области с просьбой прокомментировать ход проверки.

«ТРИ МЕШКА ПЛАТ»

По словам источника РБК, речь идет о краже электронных плат для космической техники, в том числе научно-энергетического модуля, который предназначен для обеспечения российского сегмента МКС (электроэнергией) и швейцарских приборов.

«Унесли три мешка плат. После этого инцидента вышло распоряжение генерального директора о сохранности материальных ценностей, с которыми ознакомили всех сотрудников. После произошедшего на месте происшествия установили сигнализацию», — добавил он.

Стоимость похищенного оценить достаточно сложно, так как отечественная плата срассе-класса может стоить от сотни тысяч до миллионов рублей, отметил директор конструкторской компании «Космокурс» Павел Пушкин. «При этом реализовать их за эти деньги не получится, они ценны специальной стойкостью, которая только в космосе нужна», — добавил он.

Создатель сообщества «Открытый космос» Виталий Егоров полагает, что, учитывая высокую стоимость электроники космического назначения, ущерб может достигать десятков миллионов рублей.

«Стоимость похищенного оценить достаточно сложно, так как отечественная плата срассе-класса может стоить от сотни тысяч до миллиона рублей. При этом реализовать их за эти деньги не получится, они ценны специальной стойкостью, которая только в космосе нужна»

ДИРЕКТОР КОНСТРУКТОРСКОЙ КОМПАНИИ «КОСМОКУРС» ПАВЕЛ ПУШКИН

В январе этого года в интервью РБК глава «Роскосмоса» Дмитрий Рогозин говорил, что совокупная долговая нагрузка по предприятиям «Роскосмоса» составляет около 200 млрд руб. Из них 30 млрд — долг РКК «Энергия». В том же месяце гендиректор

РКК «Энергия» Сергей Романов покинул свою должность. В марте РКК возглавил Николай Севастьянов, проработавший в корпорации на разных позициях более 30 лет. Севастьянов стал третьим руководителем предприятия за последние пять лет. Его предшественник проработал на этой должности меньше года.

В интервью газете «Коммерсантъ» в ноябре 2018 года Романов говорил, что ситуация на предприятии «очень и очень сложная». «Сроки выполнения основных проектов, по сути, сорваны. Это и многофункциональный лабораторный модуль, и научно-энергетический модуль, и перспективный корабль «Федерация». Скажу вам честно, я думал, что представляю масштабы бедствия, но когда во все это окунулся, то понял, что они гораздо глубже и сложнее», — признавался он. ■

ХИЩЕНИЯ В «РОСКОСМОСЕ»

В ноябре 2018 года в Генпрокуратуре заявили, что из-за нарушений в работе госкорпорации «Роскосмос» возбуждено 16 уголовных дел. Еще 44 материала следственные органы проверяют и могут открыть новые уголовные дела, рассказывали в ведомстве. Тогда же глава Счетной палаты Алексей Кудрин назвал «Роскосмос» рекордсменом по масштабу утраченных средств. «Омертвело» очень много средств, поступивших на баланс «Роскосмоса», отмечал глава Счетной палаты. «На счетах они

не использованы месяцами. Ну а кроме того, несколько миллиардов утрачено, то есть, по сути, своровано», — говорил Кудрин.

Генпрокурор Юрий Чайка 9 апреля направил в Совет Федерации доклад, согласно которому на подведомственных «Роскосмосу» и «Ростеху» предприятия были похищены более 1,6 млрд руб., выделенных на модернизацию производственной базы и разработку новейших вооружений.

О миллиардных хищениях в «Роскосмосе» в мае 2019 года

говорил и председатель Следственного комитета Александр Бастрыкин: «Там миллиарды воруются, миллиарды. Причем технология очень простая — сначала деньги переправляются (за границу), семья, а потом сам фигурант». Он подчеркнул, что работа следователей идет уже «лет пять и конца и края не видно».

В пресс-службе «Роскосмоса» заявили, что госкорпорация помогает СК в расследовании хищений в отрасли. В том числе сама инициирует проверки и передает документы следственным органам.



SPIEF'19 ПМЭФ'19
FORUMSPB.COM

**ПЕТЕРБУРГСКИЙ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ФОРУМ**

6-8 июня

РОСКОНГРЕСС

Генеральный спонсор



Генеральный партнер



Генеральный партнер



Генеральный партнер



Генеральный партнер



Генеральный партнер



Генеральный партнер



Официальный автомобиль Форума



Стратегический партнер



Официальный авиаперевозчик Форума



Партнеры









Партнер биржи деловых контактов



Партнер









Интеллектуальный партнер



Партнер









Партнер



Банк ВТБ (ПАО); ПАО Сбербанк; АО «Тинькофф Банк»; «Газпромбанк» (Акционерное общество); Государственная корпорация развития «ВЭБ.РФ»; АО «Россельхозбанк»; ПАО Банк «ФК Открытие»

Реклама 6+

Экономика



Фото: Владимир Песня/РИА Новости

← ФК «Краснодар» в 2018 году потратил на развитие молодежного футбола больше всех среди клубов РПЛ — 758,6 млн руб., на оплату услуг агентов значительно меньше — 66 млн руб. (на фото полузащитник команды швед Матс Кристофер Олссон)

ВПЕРВЫЕ ОБНАРОДОВАНЫ РАСХОДЫ И ДОХОДЫ РОССИЙСКИХ ФУТБОЛЬНЫХ КЛУБОВ

РФС открыл счет

ИВАН ТКАЧЁВ,
КСЕНИЯ НАЗАРОВА

РФС раскрыл, на чем зарабатывают и как тратят деньги российские футбольные клубы. В частности, больше всех на развитие молодежного футбола тратит «Краснодар», а самым щедрым на агентские выплаты оказался «Спартак».

Футбольный клуб «Краснодар» больше всех тратит на развитие молодежного спорта, «Спартак» выплачивает футбольным агентам почти столько же, сколько все остальные клубы, а ЦСКА больше всех заработал на продаже игро-

ков. Об этом свидетельствует финансовая информация за 2018 год, опубликованная 31 мая Российским футбольным союзом (РФС).

В отчете приведены данные об основных статьях доходов и расходов клубов Российской премьер-лиги (высшего дивизиона российского футбола) и Футбольной национальной лиги (второго по значимости дивизиона), но лишь в процентном отношении к общему. И только информация о тратах на развитие молодежного спорта и выплату агентских гонораров — в рублях.

«Краснодар» потратил в прошлом году на поддержку молодежного футбола 758,6 млн руб. Клуб Сергея Галицкого традиционно уделяет этому большое внимание, академия ФК «Краснодар» — одна из лучших в стране. На втором месте по тратам на молодежный футбол ФК «Зенит» (493,6 млн руб.), на третьем — ЦСКА (273,9 млн руб.).

Московский «Спартак» в 2018 году стал лидером по выплате вознаграждений

агентам — сумма гонораров составила 688,7 млн руб. Если верить оценке бюджета «Спартака» на сезон 2018/19, опубликованной изданием Soccer.ru (около 8,5 млрд руб.), на агентские выплаты приходится около 8% бюджета клуба. На втором месте по выплатам агентам «Зенит» (215 млн руб.), на третьем — «Ростов» (127,9 млн руб.). Выплаты агентам со стороны «Спартака» почти равны сумме таких выплат остальных десяти клубов, отчитавшихся об этом в РФС.

Самую большую долю доходов от продажи игроков зафиксировал ЦСКА — 30,1% от всех доходов. В прошлом

году ЦСКА выгодно продал в клуб «Монако» полузащитника Александра Головина за €30 млн (трансфер стал рекордным для российского футбола), а также нападающего Витиньо бразильскому клубу «Фламенго» за €12 млн.

СЛАБОЕ РАСКРЫТИЕ

Финансовое раскрытие РФС не позволяет сказать многого о состоянии российских клубов. Данные представлены только в относительных значениях, к тому же разбивка не совпадает с «классическим представлением». Оно, как правило, такое: доходы в дни матчей, доходы от реализации медиаправ, спонсорские поступления, призовые от организаторов соревнований, доходы от трансферов футболистов и прочие доходы, рассказал руководитель группы по оказанию услуг спортивным организациям PwC Александр Кардаш.

В документе РФС отражены доходы в дни матчей, призовые, доходы от трансферов, но доходы от медиаправ

₽688,7 млн

составила сумма вознаграждений агентам, которую выплатил в 2018 году московский «Спартак»

и спонсорских поступлений отдельно не представлены. «Мы предполагаем, что доходы от реализации медиаправ и спонсорские поступления включены в документе в коммерческие доходы», — сказал Кардаш.

В пресс-службе РФС заявили РБК, что «на данном этапе развития лицензирования футбольных клубов в России представленный формат раскрытия информации отвечает требованиям УЕФА и является достаточным». В дальнейшем планируется «проработать вопрос о возможном поэтапном расширении объема публично раскрываемой финансовой информации, так как вопрос требует всесторонней проработки, достижения приемлемого и консолидированного решения», указали в РФС.

ДОТАЦИИ ОТ РЕГИОНАЛЬНЫХ ВЛАСТЕЙ

Региональным клубам больше всего доходов принесла статья «прочие операционные доходы»: у ФК «Уфа» она составила 63,9% всех доходов, у «Анжи» — 76,7%, у «Ахмата» — 80,2%, у «Крылья Советов» — 86,5%, а у «Енисея» — 90,4%. Эти клубы получают дотации или спонсорскую помощь от региональных правительств или — в случае с «Ахматом» — от регионального общественного фонда имени Ахмата Кадыева.

ФК «Енисей», вылетевший в этом году из премьер-лиги, получил более 90% всех доходов по этой статье. Как сообщают красноярские СМИ, бюджет клуба составляет около 900 млн руб., основными спонсорами выступают краевой бюджет (800 млн руб.) и Ангарский обогатительный комбинат (20 млн руб.). Собственные доходы клуба в про-

шлом году директор «Енисея» Денис Рубцов оценил в 100 млн руб.

На втором месте по «прочим операционным доходам» самарские «Крылья Советов» — 86,5% всех доходов. Общий бюджет клуб не раскрывает, однако известно, что большую его часть составляют поступления из самарского регионального бюджета, других крупных спонсоров у клуба нет. Soccer.ru оценил общий бюджет клуба в 1,37 млрд руб.

Статья «прочие операционные доходы» стала самой крупной у клубов ФНЛ, а у ФК «Химки» это вообще единственный источник дохода. Известно, что традиционно весь бюджет клуба — городские дотации, частных инвесторов у команды нет.

СОБСТВЕННЫЕ ЗАРАБОТКИ

Собственные доходы клубов можно консервативно оценить, просуммировав статьи «Доходы в день матчей», «Доходы

ПО УКАЗАНИЮ УЕФА

Российские футбольные клубы традиционно относятся чувствительно к публикуемой информации о финансах, информация такого рода раскрывается редко. Но в прошлом году европейская футбольная ассоциация УЕФА наконец обязала клубы публиковать свою финансовую информацию, включая выплаты агентам. На сайте РФС такая информация публикуется впервые, подтвердили РБК в пресс-службе РФС, и это именно следствие принятого УЕФА решения.

от организаторов соревнований», «Финансовые доходы» и «Прибыль от выбытия основных средств и нематериальных активов» (то есть от продажи игроков).

Еще одна крупная статья — «Коммерческие доходы» — включает в себя не только доходы от реализации телеправ, но и целевые спонсорские поступления, которые зачастую исходят от крупных госструктур, аффилированных с владельцами клубов. В коммерческие доходы в данном формате клубы, как правило, включают поступления от спонсоров, а также, скорее всего, доходы от медиаправ и от мерчандайзинга, отметил Александр Кардаш из РвС.

Самую высокую долю коммерческих доходов показал ФК «Оренбург» — 91,5%, но его бюджет по большей части складывается из дотаций предприятия «Газпром добыча Оренбург».

У «Локомотива» 64% бюджета формируется за счет коммерческих доходов, но крупнейшим спонсором клуба являются РЖД. В предыдущем сезоне (2017/18), как писал РБК, спонсорство РЖД обеспечило 77% доходов «Локомотива», или около 5,5 млрд руб.

Похоже обстоят дела у ФК «Динамо», бюджет которого примерно на 60% обеспечивает банк ВТБ (по данным РФС, 66% доходов клуба приходятся на статью «Коммерческие доходы»).

Бывший гендиректор «Локомотива» Илья Геркус говорил в интервью РБК в 2018 году, что из российских клубов лучше всего привлекают партнеров и спонсоров, не связанных с собственниками клубов, «Спартак», «Зенит» и ЦСКА.

На основе чистых коммерческих доходов самыми

успешными клубами являются ЦСКА, «Спартак», «Локомотив» и «Краснодар». В частности, у «Спартака» крупнейшая среди всех клубов доля доходов от матчевых мероприятий — 19,75%. А у ЦСКА и «Локомотива» — призовые от организаторов соревнований (соответственно, 36,6 и 30,1%). Это неудивительно, поскольку в 2018 году эти клубы участвовали в Лиге чемпионов УЕФА и заработали там по меньшей мере €21,55 млн и €17,95 млн соответственно.

Неясно, куда РФС отнесла доходы от телеправ (скорее всего, в статью «Коммерческие доходы»), но, по данным РвС, в 2017 году в общей структуре выручки клубов Российской премьер-лиги медиаправа принесли лишь 4,6%.

УБЫТКИ КЛУБОВ

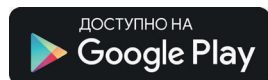
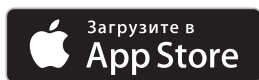
Из данных РФС невозможно сделать выводы о прибыльности или убыточности клубов, однако исследование РвС в прошлом году показывало, что за последние шесть лет клубам премьер-лиги удалось выйти на общую прибыль лишь в 2016 году. В 2017 году совокупные убытки клубов составили 1,7 млрд руб.

По данным Deloitte, в Российской премьер-лиге лишь 6,4% выручки приходится на доходы в дни матчей, а спонсорские/коммерческие поступления клубов (зачастую идущие от собственников, то есть не чисто рыночные) достигают 61%. В то же время в Европе, по данным УЕФА, на доходы в дни матчей приходится 14,4% всей футбольной выручки, а спонсорство приносит лишь 31%. Основную же долю доходов европейским клубам приносит продажа телеправ — 37%. ■

На основе чистых коммерческих доходов самыми успешными клубами являются ЦСКА, «Спартак», «Локомотив» и «Краснодар»

Новый номер уже в продаже

Также в цифровых киосках



Контакты отдела распространения podpiska@rbc.ru
+7 495 363 1101

Реклама 16+

ООО «Бизнес Пресс» 117393 город Москва улица Профсоюзная дом 78 строение 1 этаж 2 пом IX ком 2

ОГРН 1067746826070



Мнение

Как проложить путь «регуляторной гильотине»



АЛЕКСАНДР
РУБЦОВ,

руководитель
Центра
философских
исследований
идеологических
процессов
Института
философии РАН

Для предпринимателя важнее не общее число требований контрольно-надзорных органов, а исчерпывающий перечень норм, которые должен соблюдать именно он.

Проект «регуляторной гильотины» продолжает создавать инновационные поводы. В апреле президент Владимир Путин одобрил доклад вице-премьера Константина Чуйченко об «общих контурах и реперных точках» реформы. В мае тема обсуждалась в Петербурге на заседании Международного юридического форума. А к Петербургскому экономическому форуму (6–8 июня 2019 года) обещают представить и соответствующие законопроект, прежде всего о контрольно-надзорной деятельности.

СУБЪЕКТ-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД

С самого начала «гильотину» воспринимали скорее как инструмент отсекающего, но не как способ кардинальной реорганизации массива требований. С точки зрения регуляторов кратное сокращение количества норм и правил уже явилось бы оздоровляющей деловой климат революцией. Предприниматели (и не только они) должны выполнять исчерпывающий, закрытый перечень требований, иначе суть реформы выхолщивается. Можно сколько угодно заниматься вивисекцией общей нормативной базы, но какая разница, в чем тебя утопят — в море или ведре?

Пока проблема обозначена лишь в общем виде и проектных решений нет. Еще в начале года глава Минэкономразви-

тия Максим Орешкин обещал систематизировать требования «по новому принципу: не по контролирующим ведомствам, а по видам бизнеса». Однако в этом заявлении настораживают два момента.

Во-первых, это вопрос не декларации, а огромной работы. Новая структура может оказаться важнее сокращения массива, но пока здесь сплошные вопросы даже на уровне языка и базовых понятий, не говоря уже о технических решениях. На апрельской конференции в ВШЭ кроме автора этих строк о проблеме «исчерпывающего перечня требований» вспомнил (и то мимоходом) только бизнес-омбудсмен Борис Титов.

Во-вторых, смущает объявление этого принципа новым. Точно такая же субъект-ориентированная схема заложена в принятом в 2002 году законе «О техническом регулировании», и именно такими исчерпывающими отраслевыми перечнями требований являются технические регламенты, в том числе уже принятые федеральными законами и постановлениями правительства. Скорее наоборот, проблема теперь в том, что делать с техническими регламентами а) как с уже принятыми и действующими нормативными правовыми актами и б) как с уже устоявшимся и работающим юридическим понятием, причем не только в России, но и в мире, в полном объеме — в ЕС.

АРХИТЕКТУРА РЕШЕНИЙ

Если организующим модулем в «новом» подходе выступает не регулятор или надзор, а субъект деятельности, исполняющий требования, то буквально следующим шагом должно быть представление списка таких субъектов, собственно и задающего новую структуру нормативного поля. В этом изделии важно не толь-

«Главное, что тут обещает проблему, — принцип классификации: если к отраслям (субъектам деятельности) еще можно отнести транспорт и ветеринарию, то экология, промбезопасность и санэпиднадзор — типичные куски ведомственной, надзорной «нарезки»

ко заложить грамотную архитектуру, но и выдержать принципы под давлением ведомств с их инерцией и собственными интересами. Примерно понятны разделы: инфраструктура, строительство, транспорт, машиностроение, сельское хозяйство и пищевые продукты, энергетика, лекарственные средства и медоборудование, электрооборудование и бытовая техника, металлургия, авиация и авиастроение, атомная энергетика, и т. д., включая зрелища и услуги, от родовспомогательных до ритуальных. Перечень, конечно, неполный. При этом идея «гильотины» не позволяет ничем пренебречь: либо что-то из реформы сознательно выводится, либо после падения регуляторного «лезвия» остается вовсе без регулирования, что тут же становится поводом для скандала.

Политическая декларация президента, сделанная с подачи правительства, предусматривает жесткий срок, после которого аннулируются все требования, не прошедшие «гильотину». При этом из слов премьер-министра Дмитрия Медведева, сказанных еще на последнем Гайдаровском форуме, следует, что «гильотина» в первую очередь затронет «наиболее зарегулированные сектора», а именно транспорт, экологию, промышленную безопасность, ветеринарию и санитарно-эпидемиологический надзор. Главное, что тут обещает проблему, — принцип классификации: если к отраслям (субъектам деятельности) еще можно отнести транспорт и ветеринарию, то экология, промбезопасность и санэпиднадзор — типичные куски ведомственной, надзорной «нарезки». В одном странном ряду оказываются рогатые олени, млекопитающие и парнокопытные. Например, если

оптимизировать требования санэпиднадзора, то сюда попадут практически все отрасли и виды деятельности, а идея приоритетов отпадет сама собой.

Далее окажется, что субъект-ориентированный подход без специальных решений ведет к неизбежным повторам общих, инвариантных требований, которые будут бесконечно множиться в каждом из отраслевых «исчерпывающих перечней». В концепции реформы техрегламентирования проблема решалась введением категорий «общих» (инвариантных) и «специальных» (отраслевых) техрегламентов. Был также предусмотрен подуровень «межотраслевых» и «макроотраслевых» перечней. Такая архитектура позволяла рационально скомпоновать массив норм, однако в итоге принцип задушили. Опорные ведомства восприняли общие регламенты как повод разгуляться на «своей» территории и стали наполнять их не инвариантными требованиями, а всем подряд, включая самые специфические. После того как подготовка изменений в законе оказалась в ведении Росстандарта, позиции были сданы, архитектура сломана и лишена иерархии мешанина восстановлена.

Возможно, главная проблема в том, что «гильотина» пока обрубают не столько требования, сколько всю свою историю. В свежем материале читаем: «Пересмотр обязательных норм для бизнеса начался еще в 2017 году». И чуть ниже: «В целом работа по совершенствованию контроля и надзора в правительстве ведется с 2012 года». Ошибка лет на 10–15. Там же говорится о 9 тыс. нормативно-правовых актов, регулирующих требования к бизнесу, хотя число одних только ГОСТов переваливало за сотню тысяч.

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

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

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

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК

Соруководители редакции РБК:
Игорь Тросников, Елизавета Голикова
Главный редактор rbc.ru и ИА «РосБизнесКонсалтинг»:
вакансия
Главный редактор журнала РБК:
вакансия
Первый заместитель главного редактора: Петр Канаев
Заместители главного редактора:
Вячеслав Козлов, Дмитрий Ловягин, Ирина Парфентьева, Анна Пустякова

РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ

Медиа и телеком: Анна Балашова
Банки и финансы: вакансия
Свой бизнес: Илья Носырев
Индустрия и энергоресурсы:
Тимофей Дзядко
Политика и общество:
Кирилл Сироткин
Мнения: Андрей Литвинов
Потребительский рынок:
Сергей Соболев
Экономика: Иван Ткачев
Международная политика:
Полина Химшиашвили

Учредитель 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

Корпоративный коммерческий директор: Людмила Гурей

Коммерческий директор издательского дома «РБК»: Анна Брук
Директор по корпоративным продажам LifeStyle: Ольга Ковгунова
Директор по рекламе сегмента авто: Мария Железнова
Директор по маркетингу: Андрей Сикорский
Директор по распространению: Анатолий Новгородов
Директор по производству: Надежда Фомина

Адрес редакции: 117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1
Телефон редакции: (495) 363-1111, доб. 1177
Факс: (495) 363-1127.
E-mail: daily@rbc.ru
Адрес для жалоб: complaint@rbc.ru

Подписка по каталогам: «Роспечать», «Пресса России», подписной индекс: 19781; «Каталог Российской Прессы», подписной индекс: 24698; «Почта России», подписной индекс: П6776.
Подписка в редакции: тел.: (495) 363-1101, факс: (495) 363-1159

Этот номер отпечатан в ОАО «Московская газетная типография» 123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1
Заказ № 1216
Тираж: 80 000
Номер подписан в печать в 22.00

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

Свободная цена

Материалы на таком фоне опубликованы на коммерческой основе.

Дизайн Свят Вишняков, Настя Вишнякова
vishvish.design

Pro:

PRO.RBC.RU

Финансы

→ 11

Свое дело

→ 14

БИЗНЕС

Visa обсуждает с банками переводы по номеру телефона за рубеж

Как московский предприниматель создал сервис для тест-драйвов автомобилей



Согласно данным Росстата, в январе—апреле этого года российские производители выпустили 57,9 тыс. т сыров (на 10% больше, чем за аналогичный период 2018-го)

Фото: Валерий Матыцин/ТАСС

В РОССИИ СОКРАТИЛОСЬ ПРОИЗВОДСТВО ЭРЗАЦ-СЫРОВ

Молочные взяли верх над растительными

Впервые за пять лет в России **СНИЗИЛОСЬ** производство сырных продуктов с заменителем **МОЛОЧНОГО ЖИРА**. Выпуск настоящего сыра продолжает расти. В том числе это стало следствием борьбы с фальсификатами, признают игроки рынка.

→ 10

Пищепром

1 МЛН Т

составил российский рынок потребления сыров в 2018 году, согласно данным Союзмолока. Доля сырных продуктов из общего объема потребления составила 25–27%

← 9

ЕЛЕНА СУХОРИКОВА

В январе — апреле 2019 года российские производители выпустили 57,9 тыс. т сыров, что на 10% больше, чем за аналогичный период прошлого года, следует из опубликованных Минсельхозом данных Росстата.

Параллельно упало производство так называемых сырных продуктов — они содержат молоко и произведены по технологии сыра, но часть молочного жира в них заменена другими компонентами, прежде всего растительными жирами. Таких продуктов в первые четыре месяца 2019 года было выпущено 57,3 тыс. т, что на 7,6% меньше, чем годом ранее.

Производство сырных продуктов снизилось впервые за пять лет, указывает Артем Белов, исполнительный директор Национального союза производителей молока (Союзмолоко). Например, в 2018 году, по данным Минсельхоза, выпуск сырных продуктов увеличился на 5,4%, до 190 тыс. т, в 2017-м — на 8,2%, до 182 тыс. т.

До 2014 года доля сырных продуктов в рационе россиян, по словам Белова, была небольшой, но с введением продовольственного эмбарго в ответ на санкции ЕС и США, а также из-за экономического кризиса тренд изменился. В категории сырных продуктов, которые стоят, как правило, дешевле изделий из цельного молока, начался активный рост. Потребление традиционных сыров при этом стагнировало.

В 2018 году потребление сырных продуктов в России достигло своего пика, считает Белов. По его словам, сейчас доля сырных продуктов в общем объеме потребления сыров — около 25–27%, а весь российский рынок эк-

порт оценивает чуть меньше чем в 1 млн т.

ЧТО ГОВОРЯТ ЧИНОВНИКИ

В этом году растет производство не только различных видов сыров, но и творога и йогуртов, этому способствует постепенное изменение предпочтений потребителей, говорится в материалах Минсельхоза. В министерстве не ответили на запрос РБК.

Россельхознадзор предлагает свою трактовку событий. Снизившееся производство сырных продуктов, по мнению представителя ведомства Юлии Мелано, обусловлено тремя причинами:

- неминуемым вхождением молочной продукции в систему электронной ветеринарной сертификации «Меркурий»;
- активной работой с потребителем через СМИ;
- интенсивной практикой Россельхознадзора, который отзывал у недобросовестных производителей декларации о соответствии качества на молочную продукцию, в том числе на сыры.

Растущее потребление продуктов с заменителями молочного жира привлекло внимание государства: из-за недобросовестной конкуренции начали страдать российские производители молока. Борьба с молочным фальсификатом «до последнего патрона» призывал еще предыдущий глава Минсельхоза Александр Ткачев. Он предлагал запретить использовать при производстве сыра сухое молоко, а при производстве всей молочной продукции — растительные жиры. Чтобы сделать продукты с заменителями молочного жира менее привлекательными, Минсельхоз даже предложил повысить на них НДС с льготных 10 до 20%. Производители, впрочем, с этим не согласились, предупредив, что сниже-

Производство сыров и их заменителей, тыс. т



Источник: Росстат

“ В этом году растет производство не только различных видов сыров, но и творога и йогуртов, этому способствует постепенное изменение предпочтений потребителей, говорится в материалах Минсельхоза

ние производства молокосодержащих продуктов снизит объем потребления сырого молока и приведет к падению цен для производителей.

ЧТО ГОВОРЯТ ПРОИЗВОДИТЕЛИ

С января 2019 года понятие «молокосодержащие продукты с заменителем молочного жира», произведенные по технологии сыра, в которых доля молочного жира должна быть не меньше 50%, закреплено в техническом регламенте Таможенного союза «О безопасности молока и молочной продукции». Принципиальное изменение наименования позволяет очень четко отделить классический сыр от его заменителей, отмечает Белов из Союзмолока. По его мнению, в ближайшем будущем доля сырных продуктов в потреблении вряд ли будет расти.

«Определенную» роль в снижении производства сырных продуктов могло сыграть и ожидаемое полноценное внедрение системы «Меркурий», признает Белов. Система призвана прослеживать движение продукции от «поля до прилавка», с 1 июля этого года в ней будет учитываться готовая молочная продукция, что позволит изменить ситуацию с некорректной маркировкой.

ТРИУМФ ДОМАШНЕЙ МОЦАРЕЛЛЫ

С марта 2018-го по апрель 2019 года в крупнейших розничных сетях были проданы 310,5 тыс. т сыров почти на 147,5 млрд руб., оценивает исследовательская компания Nielsen (в целом во всей рознице продажи, по мнению Союзмолока, должны быть в разы больше). По сравнению с предыдущим аналогичным периодом был зафиксиро-

ван рост на 4% в натуральном выражении и на 11% — в денежном. Быстрее всего росла категория мягких сыров (+18% в натуральном выражении и +19% в денежном), а также моцарелла (+17 и 19% соответственно). С 2014 года поставки моцареллы из Европы (классическая моцарелла производится в итальянской Кампани) запрещены.

Сейчас «Меркурий» контролирует только поступление сырого молока переработчикам, но не выход готовой продукции, указывает Дмитрий Матвеев, президент группы «Кабош» (входит в пятерку крупнейших в России производителей молока и выпускает более 20 традиционных сортов сыра). Поэтому, по его мнению, система сможет повлиять на динамику сырного производства только после июля.

На рост производства классического сыра, по мнению Белова, повлияло и ограничение импорта так называемых сыроподобных продуктов. В последние годы Россельхознадзор активно включился в борьбу с ввозившимися из-за рубежа «небезопасными и некачественными» сыроподобными продуктами, которые выдавались за сыр, но могли вообще не содержать молочного жира. В 2018 году Мелано оценивала, что ежегодно в Россию ввозится около 150–300 тыс. т таких продуктов, — они поступали через Белоруссию как продукция из Македонии и Ирана, но на самом деле производились на Украине.

С этого года сырные продукты, которые содержат менее 50% молока, по решению Евразийской экономической комиссии попали под ветеринарный контроль Россельхознадзора. Это привело к тому, что серьезно — по оценке Союзмолока, на 60–70%, — сократились реэкспортные поставки сыроподобных продуктов, отмечает Белов.

Исполнительный директор Союзмолока также обращает внимание на то, что с 1 июля вступает в силу постановление правительства, которое обязывает магазины ставить молокосодержащую продукцию на отдельные полки, чтобы их было легко визуально отличить от других продуктов. Опрошенные РБК ретейлеры не ответили на запросы РБК. ■

Финансы

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА РАЗРАБАТЫВАЕТ СЕРВИС МЕЖСТРАНОВЫХ ПЕРЕВОДОВ ПО НОМЕРУ ТЕЛЕФОНА

Visa рассчитывает на зарубежный реванш

Visa обсуждает с российскими банками запуск сервиса карточных переводов по номеру телефона ЗА РУБЕЖ. Компания запустила его внутри страны в конце 2018 года, но он не смог конкурировать со схожими системами ЦБ и Сбербанка.

ЕВГЕНИЯ ЧЕРНЫШОВА

Международная платежная система Visa обсуждает с российскими банками сервис денежных переводов за границу, которые будут осуществляться с карты на карту по номеру телефона. Об этом РБК рассказали пять источников на платежном рынке.

Аналогичный сервис внутри России платежная система запустила в конце 2018 года. Его участниками стали четыре банка: ВТБ, «Русский стандарт», Тинькофф Банк и «Хоум Кредит». Сервис позволяет совершать денежные переводы с карты на карту вне зависимости от платежной системы, но только внутри банков — участников сервиса. По словам одного из источников РБК, внутри страны этот сервис не смог конкурировать с запущенной в начале 2019 года Системой быстрых платежей, которая работает по похожей технологии, но с большим числом банков. Поэтому Visa задумалась

над развитием своего сервиса на международном рынке.

«Visa обсуждает с российскими банками их присоединение к этому сервису», — пояснил один из источников. Платежная система предлагает международные с2с-переводы, которые будут работать так же, как и российский аналог, добавляет другой собеседник. По словам еще одного источника, деньги можно будет переводить только между картами Visa, выпущенными банками — участниками сервиса. Переводы можно будет делать в 17 стран, позже этот список планируется довести до 50. Тарифы, которые будут предложены пользователям, пока обсуждаются, знает четвертый источник.

ВТБ подтвердил информацию о переговорах с платежной системой об участии в этом проекте. «Мы всегда с интересом следим за появлением новых предложений, касающихся денежных переводов по номеру телефона, в том числе трансграничных. Но в настоящий момент комментировать что-либо пре-

\$9,5
млрд

перевели через платежные системы (Western Union, «Золотая корона» и т.п.) физические лица в 2018 году, согласно данным ЦБ. Это на \$0,4 млрд больше, чем в 2017 году

ждевременно, так как вопрос требует детальной проработки», — сказал вице-президент, руководитель департамента эквайринга ВТБ Алексей Киричек.

Номер телефона — это лишь упрощенный идентификатор для пользователей. Он привязан к карте, поэтому банк и платежная система все равно будут видеть карточный счет и Ф. И. О. получателя средств, пояснил один из собеседников РБК.

«Мы работаем над различными направлениями сервиса переводов и поделимся информацией, когда время придет», — сообщила пресс-служба Visa.

По данным ЦБ, за 2018 год физические лица перевели через платежные системы (Western Union, «Золотая корона» и т.п.) около \$9,5 млрд, на \$0,4 млрд больше, чем в 2017 году.

БУДЕТ ЛИ СПРОС НА ПЕРЕВОДЫ

Российский сервис Visa, который был запущен в конце прошлого года, не смог конкурировать с системой переводов Сбербанка и СБП, поэтому платежной системе пришлось переключиться на трансграничный рынок, считает глава ассоциации «Финансовые инновации» Роман Прохоров. Сервис может быть востребован, так как в России в принципе наблюдается большой объем трансграничных переводов, добавляет председатель правления НП «Национальный платежный совет» Алма Обаева. Им смогут пользоваться трудовые мигранты, иностранные студенты, а также просто держатели карт Visa для ситуационных переводов, например для отправки денежного подарка на день рождения и т.п., добавляет эксперт.

«Visa задумалась о запуске переводов по упрощенному идентификатору, потому что раньше никто активно не использовал привязку номера к карте, а с появлением и распространением мобильных кошельков (Apple Pay, Samsung Pay и т.д. — РБК) это стало встречаться повсеместно», — говорит Прохоров. По словам Обаевой, за границей привязка номера телефона к банковской карте распространена не так широко, как в России.

Подобный сервис будет очень удобен физическим лицам, но его выгода будет зависеть от комиссий, которые будут взиматься с клиентов за переводы, предупреждает старший менеджер

департамента управления рисками компании «Делойт», СНГ Сергей Гришунин.

КАКИЕ РИСКИ У НОВОГО СЕРВИСА

Карточные переводы могут использоваться для оплаты серого импорта из Китая и Средней Азии, а также для вывода средств за рубеж и финансирования терроризма, говорит Гришунин, это препятствует внедрению сервиса банками, так как они боятся санкций ЦБ, которые могут быть введены за нарушение законов о борьбе с отмыванием денег или нарушением валютного контроля, говорит Гришунин, это препятствует внедрению сервиса банками, так как они боятся санкций ЦБ, которые могут быть введены за нарушение законов о борьбе с отмыванием денег или нарушением валютного контроля. Банки также не хотят дополнительно инвестировать в механизмы по реагированию на риски, считает эксперт. По его мнению, платежная система сможет избежать проблем, если установит лимиты и комиссии на переводы, а также создаст систему мониторинга для выявления «серийных» операций и установит «запретительный» тариф для клиентов с высоким уровнем риска. По словам Обаевой, у банков есть возможность дополнительно усиливать такие требования и вводить лимиты на переводы в зависимости от страны-получателя и частоты переводов.

«Карточные переводы за рубеж — это не новая история. Карта идентифицирована и у отправителя, и у получателя, поэтому всегда известно, кто делает перевод, и использовать такие транзакции для отмывания средств очень сложно», — указывает Прохоров. Можно открывать карты на подставных людей, но это практикуется редко, потому что переводы с карты на карту отслеживаются банками и платежными системами, через них нельзя перегибать большие суммы из-за установленных лимитов, пояснил эксперт. Кроме того, если такие переводы осуществляются регулярно и вызывают подозрения, их могут отслеживать госорганы. ■

Карточные переводы могут использоваться для оплаты серого импорта из Китая и Средней Азии, а также для вывода средств за рубеж и финансирования терроризма. Это препятствует внедрению сервиса банками, так как они боятся санкций ЦБ

СТАРШИЙ МЕНЕДЖЕР ДЕПАРТАМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ КОМПАНИИ «ДЕЛОЙТ», СНГ СЕРГЕЙ ГРИШУНИН

ПЕРЕВОДЫ В ДРУГИЕ СТРАНЫ

Переводы с карты на карту у Visa уже запущены в большинстве стран мира, включая страны СНГ (Белоруссию, Казахстан, Украину), а также Европы и Азии. Деньги можно переводить через интернет-банк или мобильное приложение, но для перевода необходимо вводить номер карты получателя, а также его имя и фамилию. Размер комиссии и возможные ограничения по переводу денежных средств за рубеж устанавливаются банком, сообщается на сайте Visa.

Весной этого года два подобных сервиса запустил Сбербанк. Через приложение «Сбербанк Онлайн» можно отправлять переводы в страны СНГ и ближнего зарубежья по Ф.И.О. и номеру телефона получателя, однако деньги приходят в отделение Western Union в стране назначения. Еще один сервис мгновенных денежных переводов позволяет через приложение отправлять деньги на банковские счета в 14 европейских странах, зная номер счета получателя, его Ф.И.О., а также наименование банка.

КАКИЕ ОГРАНИЧЕНИЯ УЖЕ СУЩЕСТВУЮТ

Трансграничные переводы между физическими лицами возможны по основаниям, не связанным с предпринимательской деятельностью. Кроме того, ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» устанавливает лимит для переводов в сумме, не превышающей в эквиваленте \$5 тыс.

Финансы

КОРПОРАЦИЯ РАЗВИТИЯ ПЛАНИРУЕТ ЗАНЯТЬ В НАЦИОНАЛЬНЫХ ВАЛЮТАХ ЭКВИВАЛЕНТ 300 МЛРД РУБ.

ВЭБ допустит к инвестпроектам юани и иены

ВЭБ выходит на новые соглашения с инвесторами и планирует занять около 300 млрд руб., в том числе в Азии, рассказал РБК топ-менеджер госкорпорации. Санкции мешают ВЭБу привлекать деньги в долларах, но не в НАЦИОНАЛЬНЫХ ВАЛЮТАХ.

ПАВЕЛ КАЗАРНОВСКИЙ

ВЭБ.РФ планирует занять у инвесторов, в том числе азиатских, сумму, эквивалентную 300 млрд руб., рассказал РБК первый заместитель председателя — член правления ВЭБ.РФ Михаил Полубояринов. Деньги нужны для финансирования проектов в рамках майского указа.

НА ЧТО РАССЧИТЫВАЕТ ВЭБ

Гарантии со стороны государства позволяют ВЭБу выходить на «новые соглашения с инвесторами, в том числе с азиатскими», на получение «очень существенных объемов заимствований», заявил Полубояринов. «Речь о привлечении около 300 млрд руб. в эквиваленте. Эти средства мы вкладываем в реализацию важнейших для экономики страны проектов прямо сейчас. Это проекты, которые утверждаются набсоветом (его возглавляет премьер-министр Дмитрий Медведев. — РБК), в том числе в рамках «фабрики проектного финансирования». «Фабрика» финансирует из бюджета, ВЭБ выступает ее оператором и отбирает инвестпроекты, которые следует поддержать.

«Санкции ограничивают наше привлечение в долларах, но не в национальных валютах, например в иенах, юанях, рублях», — отметил зампред ВЭБа. Пресс-служба госкорпорации уточнила, что речь идет о планах привлечения в среднесрочной перспективе, и отказалась раскрыть сроки и другие детали заимствований.

Для выполнения майского указа ВЭБу нужно прокредитовать российскую экономику на 3 трлн руб., но без фондирования извне и с российского рынка это невозможно, объясняет Полубояринов.

ЗАЙМАМ ПРЕПЯТСТВУЮТ САНКЦИИ

Государство ежегодно снабжает госкорпорацию субсидиями, чтобы ВЭБ мог обслуживать свой иностранный долг, частично ВЭБ платил сам. «И к концу каждого года, когда у нас утверждался бюджет, кредиторы испытывали крайнюю нервозность [по поводу того], не допустит ли ВЭБ невыполнения обязательств по своим еврооблигациям? И эта нервозность сказывалась на том, что мы не могли бы занять новых средств у этих же самых кредиторов. Если не показать им, [что] все наши долги обеспечены, трудно выходить за новым привлечением».

ИСТОРИЯ С САНКЦИЯМИ

США и Европа ввели секторальные санкции против ВЭБа и его дочерних структур в 2014–2015 годах. Санкции больше не позволяют госкорпорации привлекать капитал за рубежом, например через выпуск еврооблигаций. ВЭБ постепенно гасит ранее выпущенные бумаги, объем еврооблигаций корпорации сократился в 2018 году до 372 млрд с 423 млрд руб. в 2017 году, следует из отчетности по МСФО за прошлый год.

₹3 трлн

должно составить кредитование российской экономики ВЭБом для выполнения майского указа президента

ем», — говорит Полубояринов. В 2018 году после перехода в ВЭБ первого вице-преьера Игоря Шувалова госкорпорация получила гарантии вливания 300 млрд руб. от государства в виде утвержденного или подписного капитала.

10 НА 90

«Если государство нам дает 300 млрд руб., это 10% [необходимых средств], а 90% нам надо занять», — говорит Полубояринов.

В последние годы возможности ВЭБа для финансирования крупномасштабных проектов были ограничены отсутствием капитала, а приоритетом руководства была работа с про-

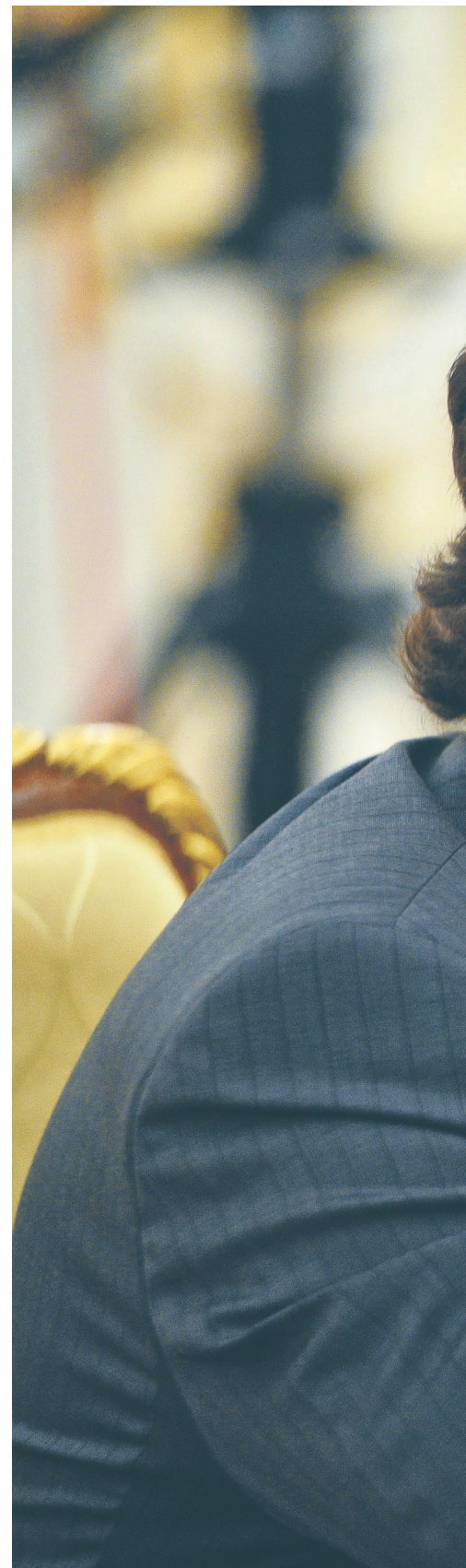


Фото: Александр Мирионов/Коммерсантъ

«Если государство нам дает 300 млрд руб., это 10% [необходимых средств], а 90% нам надо занять»

ЧЛЕН ПРАВЛЕНИЯ ВЭБ.РФ
МИХАИЛ ПОЛУБОЯРИНОВ



В этом году ВЭБ получил гарантию субсидии на 600 млрд руб. для выплат иностранным инвесторам, отметил первый заместитель председателя — член правления ВЭБ.РФ Михаил Полубояринов

ВЭБ И КИТАЙ

Сейчас у ВЭБа действует рамочное соглашение с Государственным банком развития Китая на привлечение до 65 млрд юаней (около 600 млрд руб.). Шувалов говорил, что Китай и Россия могут совместно финансировать порядка 70 проектов в рамках проектов «Один пояс — один путь» и «Евразийская интеграция».

В сентябре стороны подписали еще одно кредитное соглашение, которое подразумевает выдачу ВЭБу до 12 млрд юаней (114 млрд руб.). Деньги

предназначены для финансирования проектов в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и инициативы «Один пояс — один путь».

ВЭБ не впервые предпринимает попытку займов на азиатских рынках. Например, госкорпорация в прошлом году изучала размещение в Шанхае панда-бондов — облигаций на внутреннем китайском рынке. Однако от планов отказались, так как выпуск обойдется дорого, объяснял зампред ВЭБа Николай Цехомский.

“Если занимать в юанях, либо должны быть проекты, которые финансируются в юанях, либо юань надо переворачивать в другие валюты, которые ВЭБ будет использовать в рамках своей деятельности, например фабрики проектного финансирования

АНАЛИТИК FITCH АНТОН ЛОПАТИН

блемными и непрофильными активами, объясняет младший вице-президент, аналитик Moody's Лев Дорф: «Средства господдержки направлялись на покрытие убытков и погашение евробондов». ВЭБ стабилизировался к концу 2018-го — началу 2019 года, отмечает Полубояринов.

Правительство не оставит госкорпорацию без помощи, даже если она сможет занимать на внешних рынках. В этом году ВЭБ получил гарантию субсидии на 600 млрд руб. для выплат иностранным инвесторам. «Система построена таким образом, что эти средства будут ВЭБ.РФ гарантированно выделены. Возможно, они не будут востребованы в полном объеме, если рыночная конъюнктура будет благоприятной и у нас появится достаточное своих средств для реализации проектов», — рассказывает Полубояринов.

ВЫГОДНО ЛИ ЗАНИМАТЬ В АЗИИ

Нельзя с уверенностью сказать, что привлечение в юанях для конкретных проектов в России окажется выгодным, говорит аналитик Fitch Антон Лопатин. «Если занимать в юанях, либо должны быть проекты, которые финансируются в юанях, либо юань надо переворачивать в другие валюты, которые ВЭБ будет использовать в рамках своей деятельности, например фабрики проектного финансирования», — говорит эксперт.

В ситуации, когда секторальные санкции ограничивают доступ к западным долговым рынкам, логично искать и привлекать альтернативные источники финансирования, указывает Дорф: «ВЭБ может привлекать деньги у азиатских инвесторов, в том числе и под совместные проекты, тем более что у ВЭБа есть опыт сотрудничества с крупными азиатскими банками». Впрочем, «обычно, если банк находится на локальном рынке и если он хочет финансировать проекты в рублях, более логично занимать рубли», отмечает Лопатин. ■

СОВЕТ КАЗНАЧЕЕВ

Госкорпорация ВЭБ.РФ создала совет казначеев для координации собственной финансовой политики вместе с институтами развития — Российским экспортным центром (РЭЦ), институтом развития жилищной сферы ДОМ.РФ и Корпорацией МСП, поддерживающей малый бизнес, рассказал РБК первый зампред ВЭБа Михаил Полубояринов.

После прихода бывшего первого вице-премьера Игоря Шувалова на пост главы ВЭБа госкорпорация стала координатором других институтов развития. ВЭБ может выступать маркетмейкером при размещении ценных бумаг институтов развития (держателем для последующей продажи), проводить с ними сделки РЕПО или брать на себя часть функций по риск-менеджменту, говорит Полубояринов.

У ВЭБа уже есть единое казначейство для дочерних компаний — в какой-то момент «дочки» ВЭБа стали конкурировать с головной структурой, объясняет он: «Мы столкнулись на выпуске одинаковых облигаций с ВЭБ-лизингом, стали конкурировать друг с другом за одного и того же инвестора по цене». После создания единого казначейства головная компания стала самостоятельно занимать на рынке, а премия к рынку в целом для группы снизилась на 0,5-1%, уточнили в пресс-службе ВЭБа.

В координационный совет вошли финансовые директора, казначеи и риск-менеджеры ВЭБа и других институтов, возглавил его Полубояринов.

В рамках совета ВЭБ установил единый риск-менеджмент по клиентам. Если головная структура устанавливает лимит по риску на некую компанию, она делится своей экспертизой с другими институтами, говорит Полубояринов: «Все-таки мы повыше, нам видно лучше». Он приводит пример санацию бан-

ков «московского банковского кольца» — ФК «Открытие», Промсвязьбанка и Бинбанка в 2017 году: «По сообщениям прессы, многие госкорпорации и компании потеряли деньги в крупных банках так называемого московского кольца. ВЭБ ни в одной из систем ничего не потерял».

ВЭБ выступает в роли маркетмейкера для институтов развития. В начале года МСП Банк провел секьюритизацию кредитов малому и среднему бизнесу и выпустил под них облигации на 7 млрд руб. ВЭБ купил 13,5% выпуска за 950 млн руб., чтобы создать «бенчмарк» для этих бумаг, говорит зампред госкорпорации.

ВЭБ проводит РЕПО под залог облигаций МСП Банка и других институтов развития, он также кредитует под залог секьюритизированных ипотекой облигаций «Дом.РФ». «На рынке этому продукту нужна «раскачка», — рассказывает Полубояринов, отмечая, что премия ликвидной бумаги к неликвидной — около 1% на текущем рынке. Это потенциал, благодаря которому можно снизить стоимость фондирования институтов развития, говорит он.

Госкорпорация дает своим «дочкам» указания открывать счета в банках координируемых институтов развития — МСП Банке и «Дом.РФ», чтобы размещать свои средства не только внутри группы.

Для «дочернего» РЭЦ координация с ВЭБом позволяет получать лучшие условия на финансовых рынках, снижать операционные риски, нивелировать вопросы конкуренции, сообщил РБК через пресс-службу глава РЭЦ Андрей Слепнев. В пресс-службе «Дом.РФ» сказали, что сотрудничество связано с обменом информацией и ВЭБ «регулярно получает информацию о составе ликвидных активов участников проекта».

Свое дело

КАК МОСКОВСКИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ СОЗДАЛ НЕОБЫЧНЫЙ АВТОМОБИЛЬНЫЙ СЕРВИС

Всеобщий тест-драйв с консультантом в прицепе

Создатель сервиса, позволяющего опробовать выбранную марку без помощи ДИЛЕРСКОГО ЦЕНТРА, два года безуспешно предлагал свои услуги АВТОБРЕНДАМ. Сегодня среди клиентов СЕРВИСА — Volkswagen, Bentley, Mitsubishi, Peugeot и многие другие компании.

ОЛЬГА КРАСИЛЬНИКОВА

«До сих пор не могу понять, почему автомобильная сфера такая консервативная. Сегодня с помощью мобильного приложения можно заказать на дом доставку продуктов из магазина или вызвать врача, но для того, чтобы посмотреть понравившийся автомобиль, нужно звонить в салон и затем ехать туда к назначенному часу. И даже если покупаешь автомобиль за \$100 тыс., тебе придется сделать то же самое», — разводит руками 32-летний москвич Виталий Малыхин, основатель сервиса Carl.

В 2016 году Малыхин, до того проработавший больше пяти лет в топовых рекламных агентствах вроде Tribal DDB и Red Keds, запустил сервис, который предлагал новый подход к организации тест-драйвов. Пользователь заказывает в приложении вызов сотрудника компании на автомобиле выбранной марки, после чего может опробовать машину на любых дорогах Москвы. Представители автобрендов идею оценили, но консервативность индустрии сыграла с Малыхиным злую шутку: на переговоры с каждым у него уходило от полугода до двух лет. Период до осени 2018 года предприниматель вспоминает, как долгий кошмар, в течение которого стартапу приходилось выживать. Зато за следующие девять месяцев он получил 13 млн руб. выручки и вышел на безубыточность.

ПО ДОРОГЕ НА РАБОТУ

Будущий сервис Малыхин придумал летом 2016-го. К тому времени у него уже был предпринимательский опыт — в 2014 году, накануне кризиса, он вместе с двумя товарищами создал компанию MiniMe3D, которая предлагала клиентам распечатать на 3D-принтере свою игрушечную копию. Вскоре после старта рубль стал стремительно обесцениваться и расходные материалы подорожали вдвое. Партнеры были вынуждены поднять цены на услуги, и спрос постепенно сошел на нет.

Новое дело Малыхин хотел открыть в автомобильной сфере. Там намечались серьезные изменения: появлялись такие стартапы, как Uber, привлекавшие многомиллионные инвестиции. Предпринимателю на глаза попалось исследование Volkswagen Group, в котором говорилось, что более трети европейских клиентов бренда не хотят разговаривать с сотрудниками дилерских центров по телефону, а предпочтут получить услугу через мобильное приложение. Предприниматель решил развить идею: «Как было бы здорово, если бы можно было на выбранном авто не кружить в окрестностях дилерского центра, а проехать от дома до работы и проверить машину на знакомой дороге». Эта идея и легла в основу сервиса для организации тест-драйвов — клиент сам выбирает маршрут для тестирования машины.

Спустя несколько месяцев у Малыхина была готова концепция сервиса Carl. Традиционно услугу тест-драйвов оказывали автосалоны. Предприниматель хотел предложить альтернативу — сервис, который показывал бы клиентам автомобили, полученные напрямую у автобрендов. Подключившиеся к проекту дилерские центры могли бы высылать коммерческие предложения пользователям, намеренным приобрести машину после тест-драйва. Зарабатывать Малыхин намеревался на продаже подписки: за каждую модель, подключенную к сервису, автобренд платил бы около 800 тыс. руб. в месяц.

Осенью 2016 года Малыхин зарегистрировал юридическое лицо и приступил к созданию Carl. За два месяца фрилансеры — два программиста и дизайнер — разработали простенькую CRM-систему для подключения одного автобренда и нескольких дилерских центров и мобильное приложение на iOS. За эту работу Малыхин заплатил 2,5 млн руб. из своих сбережений.

ПЕРВАЯ ЛАСТОЧКА

Продавать продукт оказалось очень сложно. Малыхин был



Фото: Владислав Шатилов/РБК

в слабой позиции: он являлся владельцем никому неизвестной компании и имел на руках «непристрелянный» продукт. Он просил бывших коллег — рекламщиков, имевших связи в автомобильных компаниях, рассказать о сервисе нужным людям.

Первыми заинтересовались представители Infiniti: предложили встретиться и обсудить возможное сотрудничество. Стороны договорились, что Carl с ноября по середину декабря 2016 года будет проводить тест-драйвы пяти моделей бренда. За это время в Carl за машинами обратились более 300 раз. Infiniti остался доволен: количество смотрин оказалось на уровне крупного дилерского центра. За услуги Малыхин получил 3 млн руб.

Большую часть денег он потратил на операционные расходы. Infiniti дополнительно вложил в маркетинг сервиса еще 3 млн руб., что стало для предпринимателя огромным подспорьем в продвижении стартапа.

ТРУДНЫЙ ГОД

Совместный проект с Infiniti показал, что придуманная Малыхиным бизнес-модель работает. После новогодних праздников он нанял несколько программистов для работы над второй версией. Новый Carl должен был стать уже мультибрендовым. На оплату услуг айтишников Малыхин направил прибыль от проекта с Infiniti — около 500 тыс. руб. Сам предприниматель засел за телефон

↑ В основу сервиса Carl легла идея дать возможность клиенту самому выбрать маршрут для тест-драйва. На фото: создатель сервиса Виталий Малыхин и его бизнес-партнеры Василий Илюшин и Яков Симонов (справа налево)

КАК РАБОТАЕТ ПРИЛОЖЕНИЕ CARL

Пользователь скачивает мобильное приложение Carl, регистрируется в нем, выбирает интересующий его автомобиль и бронирует удобный часовой слот для тест-драйва. В назначенное время к нему приезжает консультант. Клиент сервиса в течение часа может ездить по любому маршруту в пределах МКАД.

После тест-драйва клиент в приложении увидит список автомобилей, которые есть в наличии в дилерских центрах, с VIN-кодами и реко-

мендованной розничной ценой. По аналогии с возможностью рассчитать скидку и получить предложение на бумаге за столом у автодилера, пользователь Carl может запросить коммерческое предложение со скидками в приложении. После этого он может заказать звонок от дилера или даже внести предоплату за автомобиль из приложения. Компания Carl не передает контактные данные клиента ни дилеру, ни представителю.



и стал обзванивать представительства других автокомпаний.

На сей раз директора наперобой звали Малыхина обсудить возможности сотрудничества. Идея казалась корпорациям радикальной: отдавать тест-драйвовые машины за плату стороннему цифровому сервису. Тем не менее бренды чувствовали, что проект перспективный. Малыхин надеялся уже в ближайшие месяцы подписать первые контракты, но корпорации тянули. «Им нравилась идея, но они заняли выжидательную позицию — думали: пусть еще одна-две компании начнут работать с Carl, тогда и мы подтянемся», — вспоминает Виталий Малыхин.

Тем временем разработка второй версии съела все деньги, оставшиеся от проекта с Infiniti. Бизнесмен занял у знакомого более 4 млн руб. На дворе стояло лето 2017 года, а на руках по-прежнему не было ни одного подписанного контракта. Для Малыхина началось тяжелое время: он начал сомневаться в собственном проекте и тяготиться выросшим долгом.

В момент отчаяния Малыхин решил вернуться на постоянную работу. В то время в компании Doc+ открылась вакансия директора по маркетингу. Компания, занятая в сфере телемедицины, имела в чем-то схожую с Carl бизнес-модель — сервис

Взгляд со стороны

ШТЕФАН ТОЙХЕРТ,
президент «BMW Group Россия»

«Покупка автомобиля значительно отличается от покупки любого другого товара. Этот продукт достаточно дорогой — в России лишь каждый третий может позволить себе автомобиль, и только 10% из них готовы приобрести премиальную марку. Процесс выбора в связи с этим обстоятельный: по текущим данным, в России он занимает шесть-восемь месяцев. Клиент решил сам протестировать новый

автомобиль. Где ему выгоднее это сделать? Если он уже выбрал несколько автомобилей, то сколько времени займет их тест-драйв через такой сервис, как Carl? Даже если клиенту не придется самому договариваться с тремя-четырьмя консультантами об удобном времени встречи, то время, которое потребует на подобные тесты, достаточно большое. У дилера, особенно мультибрендового, можно протестировать разные автомобили в одном месте быстрее. Или в монобренде посмотреть на более широкий модельный ряд.

“ Сейчас сервисом для тест-драйва Carl пользуются более 10 тыс. человек. Каждую марку, которая доступна в приложении, пользователи смотрят по 100–150 раз в месяц. Воронка продаж, по словам создателя сервиса Виталия Малыхина, такая: 100 «смотрин» превращаются в пять продаж у дилера

позволял клиентам недорого вызвать на дом врача. Во время собеседования Руслан Зайдуллин, сооснователь Doc+, узнал о сервисе Carl — и стал уговаривать Малыхина не бросать проект. Он даже поделился с предпринимателем своими знаниями, как привлекать инвестиции, а также контактами бизнес-ангелов.

Неожиданная поддержка коллеги-«суберизатора» приободрила Малыхина. Предприниматель решил не сдаваться — он попробует решить финансовые проблемы проекта с помощью денег инвестора.

НОВЫЙ ЭТАП

Малыхин серьезно подошел к вопросу: изучил сайты действующих в России бизнес-ангелов и фондов, прочитал десятки отзывов. В итоге выбор пал на фонд «Авенир» Бориса Жилина и Ольги Масютиной. Жилин согласился вложить в проект \$500 тыс. в виде конвертируемого займа. Эта популярная на Западе схема инвестирования дала фонду приоритетное право выкупить акции компании через два года или при первом раунде инвестиций с 20-процентным дисконтом или по максимальной для него оценке в \$3,5 млн в случае, если оценка стартапа будет значительно выше.

«Он выдал нам полный карт-бланш и лишь вовремя «подкидывал дровишек в огонь», — описывает работу с инвестором Малыхин. Первый транш в \$100 тыс. он получил в конце 2017 года и тут же погасил свой долг. Предприниматель положил скромный оклад всей команде и вместе с друзьями снял небольшой офис в «Москва-Сити». Чтобы работа над улучшенной версией сервиса пошла быстрее, он нанял больше разработчиков. Через несколько месяцев Carl был полностью готов.

Чтобы ускорить подписание контрактов с автобрендами и дилерскими центрами, Виталий Малыхин нанял двух «звездных» сотрудников — бывшего руководителя отдела по работе с ключевыми клиентами группы компаний Rambler & Co Василия Илюши-

на и экс-руководителя отдела партнеров кэшбек-сервиса Lety Shops Якова Симонова. Чтобы заинтересовать «звезд» работой в стартапе, Малыхин предложил им опционы.

В ПОЛНУЮ СИЛУ

К лету 2018-го Малыхин уже полтора года вел переговоры с автобрендами. Чтобы сдвинуть дело с мертвой точки, предприниматель разработал особый тарифный план — ввел скидку до 70% на первый месяц пользования сервисом. Это позволило подписать договор с Mitsubishi Motors. Наличие известного бренда среди клиентов сразу изменило ситуацию: к сервису стали подключаться и другие автомобильные компании — Peugeot, Tesla, Subaru и Bentley. Компании Lexus Малыхин сделал еще более щедрое предложение — месяц бесплатных тест-драйвов для всего модельного ряда. На подобную щедрость Малыхину пришлось потратить 1,5 млн руб.

Но вложения окупились: благодаря увеличению числа клиентов с сентября по ноябрь прошлого года стартап выручил 2,5 млн руб. Это позволило впервые выйти на безубыточность. «Про прибыль пока сложно говорить, поскольку из-за долговых постоплат мы можем получить деньги даже через три месяца после оказания услуг», — делится предприниматель. Практически все автобренды, работавшие с сервисом на льготных условиях, в начале 2019-го подписали контракты на годовое обслуживание, но уже по полной цене — 800 тыс. руб. за каждую модель.

Начиная с осени 2018 года Carl продал услуг на 13 млн руб. Это позволило ему расширить географию: в июле сервис будет запущен в Санкт-Петербурге. Первым брендом, готовым сотрудничать с компанией, стала Volvo. Сейчас стартап обсуждает раунд А инвестиций с несколькими венчурными фондами. «Мне уже поступали неофициальные предложения о покупке технологий от автомобильных брендов, но я не хочу продавать компанию: верю в ее перспективность», — делится Малыхин. ■

базе клиентов новый сервис, а также привлечь новые контакты. Возможно, Carl предлагает сервис для ранних этапов выбора продукта, и оттого конверсия незначительная».

БОРИС ГОЛИКОВ,
генеральный директор
каршеринг-сервиса YouDrive

«Идея кажется интересной: сервис объединяет желающих взять машину на тест-драйв и автопроизводителей, которые готовы предоставлять для

этого автомобили. Рынок розничных продаж автомобилей и правда отстает по уровню цифровизации, в то время как современные люди привыкли решать большинство своих проблем в один клик. Основной плюс сервиса в том, что пользователям предлагается действительно уникальная на рынке услуга — тест-драйв с кастомизированным маршрутом, который дает более четкое представление об автомобиле. Главный минус и вызов такого бизнеса — в том, чтобы научиться фильтровать тех, кто хочет бесплатно прокатиться, от реальных покупателей».

Природоохранные технологии для майнинга

5 июня, Крокус Экспо,
Павильон 3, Зал 14



О чем:

Одной из ключевых целей устойчивого развития ООН является обеспечение перехода к рациональным моделям потребления и производства. Решение вопросов, связанных с экологической безопасностью на предприятиях горнодобывающей отрасли в России, является одним из ключевых приоритетов государства сегодня, так как ежегодно объем отходов недропользования увеличивается на 1,5-2 млрд т. Создание высокотехнологичных производств, развитие инфраструктуры обращения с отходами, совершенствование государственного регулирования, создание системы экономического стимулирования и использование лучших международных практик позволят решить ключевые вопросы отрасли, сделать ее более эффективной и безопасной, а также обеспечить ее устойчивое развитие. Какие меры государственной поддержки помогут стимулировать развитие экологичного производства? Какие международные практики окажутся успешными в России? Ответы на эти и другие вопросы дадут ведущие эксперты рынка, а также представители власти и бизнеса в рамках дня горнодобывающей отрасли на выставке bauma CTT Russia.

Программа: Дарья Иванникова — d.ivannikova@rbc.ru, +7 903 121 23 11
Участие: Инна Галлер — igaller@rbc.ru, +7 964 772 34 84

*баума CTT Раша, АйФАТ
2019 год. Реклама. 18+



Креативная экономика: стратегии продвижения высокотехнологичного экспорта

7 июня,
КВЦ «ЭКСПОФОРУМ»



10:00 – 11:15

Россия была и остается центром креативных идей. Толстой, Достоевский, Фаберже, Дягилев навсегда изменили представление о российском культурном продукте и проложили дорогу на глобальные рынки для новых поколений творцов. Сегодня продукция креативных индустрий является одним из наиболее перспективных направлений развития экспорта. Российские компании уже успешно конкурируют в сфере IT, кино, мультипликации, инжиниринга, дизайна, VR. Следующий шаг — создание на территории России «креативных хабов» и «Виртуальной особой экономической зоны».

Какие успешные инструменты развития и меры поддержки производителей креативного продукта известны в международной практике? Как эффективно совместить корпоративные стратегии продвижения и государственные меры поддержки? Как создать среду для успешного развития и экспорта креативных индустрий, а российскую юрисдикцию — привлекательной для компаний-производителей?

*ВиАр, АйТи

2019 год. Реклама. 18+