

Что известно о Дмитрии Руденко, который откроет Почтовый банк в начале 2016 года **с. 14**

Насколько большую сеть строит новый банк и на какую прибыль рассчитывает **с. 14**

От идеи до открытия: почему создание Почтового банка заняло восемь лет **с. 15**



ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



Александр Петров,
основатель завода
«Медсинтез»

«Я Путину
пообещал»

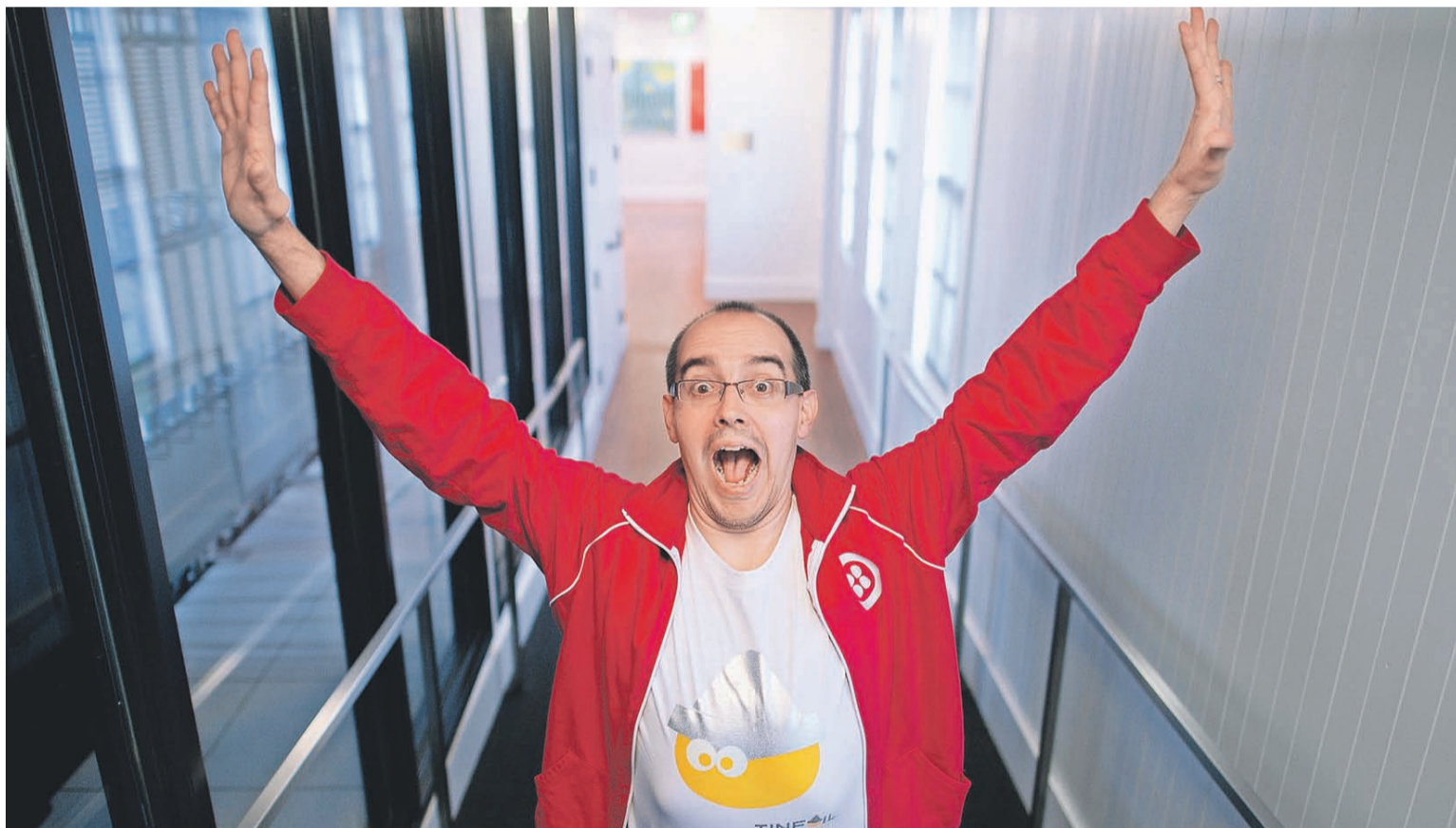
ИНТЕРВЬЮ, с. 6

ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

ПОЛИТИКА	ЭКОНОМИКА	ЛЮДИ	БИЗНЕС	ДЕНЬГИ	8 сентября 2015 Вторник № 162 (2179) WWW.RBC.RU
КУРСЫ ВАЛЮТ (ЦБ, 08.09.2015)	▲ \$1= ₽68,49 ▲ €1= ₽76,37	▼ ЦЕНА НЕФТИ BRENT (BLOOMBERG, 07.09.2015, 19.00 МСК) \$47,88 ЗА БАРЕЛЬ	▼ ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА, 07.09.2015) 776,17 ПУНКТА	▲ МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ РОССИИ (ЦБ, 28.08.2015) \$366,4 МЛРД	

ИНВЕСТИЦИИ Ведущий венчурный фонд вышел на новый рынок

500 стартапов для России



Основатель 500 Startups Дейв МакКлюр утверждает, что речь идет о выходе фонда на российский рынок, хотя офиса здесь пока не будет и конкретный бюджет на страну не обсуждался

ДАРЬЯ ЛУГАНСКАЯ,
АЛЕНА СУХАРЕВСКАЯ

Когда многие иностранцы бегут из России, один из ведущих мировых акселераторов, 500 Startups, приходит в Россию. Суть бизнеса акселераторов — ускорять развитие стартапов в обмен на долю в них.

О начале работы 500 Startups на новых рынках РБК рассказала партнер фонда Диана Молдавская, она займется развитием акселератора в России, Израиле и странах Восточной Европы. Эту информацию подтвердил основатель 500 Startups Дейв МакКлюр.

Они подчеркивают, что речь идет именно о выходе на российский рынок, хотя офиса здесь пока не будет и конкретный бюджет на страну не утвержден. Но теперь российским предпринимателям будет проще попасть в программу фонда 500 Startups, который ведущие западные СМИ называют «одним из самых горячих» бизнес-акселераторов в Сан-Франциско, обещает Молдавская. Она намерена искать проекты для инвестирования, в частности интернет-сервисы и мобильные приложения, разработанные для совместного потребления чего-ли-

бо, обучения и игр. «Мы будем вкладываться и в стартапы, которым не нужна акселерация, которые уже успешны на локальном рынке, но нуждаются в инвестициях», — рассказывает Молдавская.

Программа акселерации 500 Startups рассчитана на четыре месяца и включает в себя обучение интернет-маркетингу, дизайну интерфейса и привлечению пользователей. «Ученики» получают доступ к 120 менторам и рабочее место в штаб-квартире в калифорнийском городе Маунтин Вью. Размер инвестиций от 500 Startups, на которые могут претендовать предприниматели, варьируется от \$25 до \$250 тыс. Согласно актуальному объявлению на сайте 500 Startups, фонд предлагает инвестиции в размере \$125 тыс. в обмен на 5-процентную долю в стартапе и взимает комиссию в размере \$25 тыс. за участие в акселерации.

У 500 Startups уже есть опыт работы с российскими проектами. Недавно программу акселерации завершила команда LinguaTrip — стартапа из Петербурга, который помогает пользователям организовать изучение языка при проживании в домах жителей соответствующей страны. Сейчас программу акселерации проходит также

«Всегда было сложно убедить инвесторов в США смотреть на Россию, а сейчас от рынка отвернулись практически все из-за «страновых рисков»

рязанский стартап Concertwith.me, который позволяет искать билеты на концерты по всему миру. Как рассказывал в интервью изданию Fitma основатель Concertwith.me Виталий Мышляев, в отборе, который длился два месяца, участвовали 6 тыс. стартапов, но отбирали не более 20 проектов.

ПУТЬ СТУДЕНТА

Суть работы акселераторов — ускоренное развитие проектов на ранней стадии. Путь стартапа в акселераторе напоминает обучение студента в вузе — включает конкурсный отбор (поступление), процесс обучения (акселерационная программа продолжительностью несколько месяцев, предоставляющая занятия с экспертами рынка и менторами) и экзаменационный период (так называемый demo day для инвесторов). Классический акселератор не только оказывает финансовую помощь, но и предоставляет своим «ученикам» рабочее помещение и обеспечивает их полезными связями.

За свои услуги акселераторы чаще всего берут небольшую долю в проекте — в среднем 3–7%.

Окончание на с. 13

РАССЛЕДОВАНИЕ

За губернатора обидно

ЕЛИЗАВЕТА СУРНАЧЕВА,
ФАРИДА РУСТАМОВА

Покушение на журналиста Олега Кашина раскрыто. Два исполнителя арестованы, один — в бегах. Возмозному организатору обвинение не предъявлено, на днях он, скорее всего, будет отпущен под домашний арест. Заказчик не назван, но из материалов дела следует, что все началось с оскорбления псковского губернатора Андрея Турчака.

ИСПОЛНИТЕЛИ

Дело о покушении на журналиста Кашина раскрыто, исполнители найдены, сообщил в ночь на понедельник сам журналист в своем блоге. Он назвал три имени: Данила Веселов, Вячеслав Борисов и Михаил Кавтаскин. Всем трем предъявлено обвинение. Веселов и Кавтаскин арестованы, а Борисов в федеральном розыске.

Покушение на Олега Кашина произошло 6 ноября 2010 года около дома на Пятницкой улице, где он снимал квартиру. Неизвестные нанесли ему 56 ударов железным прутом, сломав голень, верхнюю и нижнюю челюсти, кисти рук, нанеся черепно-мозговую травму и другие многочисленные повреждения.

В распоряжении РБК есть постановления о привлечении Веселова и Кавтаскина в качестве обвиняемых по пунктам «ж» и «з» части 2 статьи 105 УК РФ (убийство группой лиц по предварительному сговору из корыстных побуждений или по найму) и части 3 статьи 30 (не доведенное до конца по не зависящим от преступника обстоятельствам особо тяжкое преступление).

Представитель СКР Владимир Маркин заявил в понедельник, что ему о предъявленных обвинениях ничего не известно.

Окончание на с. 2



ПОДПИСКА: (495) 363-11-01

РБК
ежедневная
деловая
газета

16+

Ежедневная деловая газета РБК
Главный редактор:
 Максим Павлович Солюс
Заместители главного редактора:
 Петр Мироненко, Юлия Ярош
Выпуск: Дмитрий Иванов
Руководитель фотослужбы: Алексей Зотов
Фоторедактор: Наталья Славгородская
Верстка: Константин Кузниченко
Корректура: Марина Колчак
Инфографика: Олеся Волкова, Андрей Ситников

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК
Шеф-редактор проектов РБК:
 Елизавета Осетинская
Главный редактор rbc.ru
 и **ИА РосБизнесКонсалтинг:** Роман Баданин
Заместители главного редактора:
 Ирина Малкова, Надежда Иваницкая,
 Владимир Моторин
Главный редактор журнала РБК:
 Валерий Игуменов
Заместители главного редактора:
 Андрей Бабицкий, Анфиса Воронина
Арт-директор: Ирина Борисова
Руководитель фотослужбы: Варвара Gladкая

Руководители направлений –
заместители главного редактора
Банки и финансы: Елена Тофанюк
Индустрия и энергоресурсы: Петр Кирьян
Информация: Игорь Терентьев
Политика и общество: Максим Гликин
Спецпроекты: Елена Мязина

Редакторы отделов
Экономика: вакансия
Международная жизнь: Иван Ткачев
Мнения: и.о. Иосиф Фурман
Потребительский рынок: Ксения Шамакина
Свой бизнес: Владислав Серегин
Медиа и телеком: Полина Русяева

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 «РБК Медиа»
 Газета зарегистрирована в Федеральной службе
 по надзору в сфере связи, информационных
 технологий и массовых коммуникаций.
 Свидетельство о регистрации средства
 массовой информации ПИ № ФС77-59174
 от 3 сентября 2014 года.

Издатель: ООО «БизнесПресс»
 117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1
 E-mail: business_press@rbc.ru
Генеральный директор: Екатерина Сон

Корпоративный коммерческий директор:
 Людмила Гурей
Коммерческий директор
издательского дома «РБК»: Анна Батыгина
Директор по рекламе
товаров группы люкс: Виктория Ермакова
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 № 2219
 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», 2015



ФОТО: Евгений Нурсков/Коммерсантъ

В конце июня Александр Горбунов, возможный организатор нападения на Кашина, был арестован по другому делу — о незаконном хранении оружия

Покушение на Олега Кашина раскрыто

За губернатора обидно

➔ Окончание. Начало на с. 1

«Это он, наверное, от своих адвокатов узнал, я так понимаю. У меня пока никакой информации нет, ни подтверждающей, ни опровергающей», — сообщил Маркин в эфире радиостанции «Говорит Москва». Дать комментарии РБК Маркин отказался.

Веселов признал вину, рассказал РБК Кашин. Адвокат Веселова отказался от комментариев.

Все трое упомянутых журналистом, по данным Кашина, работают в охране предприятия «Механический завод», входящего в холдинг «Ленинец»; Веселова Кашин назвал начальником этой охраны. По номерам, указанным на сайте «Механического завода», в понедельник не ответили. Директор по безопасности УК «Ленинец» Сергей Ветрогонский сказал РБК, что находится в отпуске в Сочи и «этих товарищей» не знает.

ОРГАНИЗАТОР

Из постановлений о привлечении Веселова и Кавтаскина в качестве обвиняемых следует, что «преступный умысел» убить Кашина возник у управляюще-

го холдинга «Ленинец» Александра Горбунова. Произошло это «не позднее 16 августа 2010 года», то есть в тот день, когда, как написано в постановлениях, Кашин «в ходе переписки в интернет-журнале публично назвал его знакомого губернатора Псковской области Турчака А.А. «сраным Турчаком».

Для совершения убийства Горбунов привлек Веселова, а тот, получив указание от Горбунова, задействовал Борисова, Кавтаскина и «иных неустановленных лиц». Горбунов предложил им всем организованной группой убить Кашина за денежное вознаграждение, определил роль каждого в подготовке и совершении преступления, говорится в документах.

Веселов, следует из постановления, организовывал процесс, Горбунов его контролировал. Он же дал Веселову, Борисову и Кавтаскину деньги на покупку трех автомобилей — двух марки «Форд Фокус» и одного «Митсубиси Лансер 9», а также на аренду квартиры в Москве. После совершения преступления Горбунов передал 3,3 млн руб. вознаграждения Веселову, а последний разделил их между своими подельниками.

При этом Горбунову никаких обвинений по делу об избииении Кашина не

У Горбунова есть хорошие шансы выйти на свободу. СКР дважды отказался проверять Горбунова на причастность к избииению Кашина

предъявлено, утверждает сам Кашин, ссылаясь на материалы дела, доступные его адвокатам, и подтверждает близкий к следственной группе источник РБК: Горбунов в деле проходит как свидетель.

В конце июня он был арестован по другому делу — о незаконном хранении оружия (часть 3 статьи 222 УК). Как писала «Фонтанка.ру», год назад Горбунов сам обратился в управление Следственного комитета по Санкт-Петербургу с заявлением, что был похищен неизвестными, которые с помощью угроз заставили его под видеозапись оговорить себя и псковского губернатора Андрея Турчака признаться в том, что он, Горбунов, организовал по заказу Турчака нападение на Кашина в 2010 году.

По делу о похищении Горбунова были арестованы те самые Веселов и Кавтаскин; надеясь на сделку со следствием, они сообщили о складе оружия около дома Горбунова, рассказывает близкий к следствию источник РБК. Эта находка послужила основанием для ареста Горбунова по делу о незаконном хранении оружия. Они же неожиданно заявили о причастности своего шефа к избииению, утверждает Кашин.



зывала, что оба дела Горбунова (о похищении и об оружии) и дело о покушении на Кашина расследовал один и тот же человек — следователь центрального аппарата СКР Алексей Сердюков. В июле этого года дело Кашина у него забрали — им занялся генерал СКР Вадим Соцков. А в августе Сердюков ходатайствовал об изменении меры пресечения Горбунову на домашний арест. Близкий к следствию источник РБК утверждает, что это было сделано без оснований — обвиняемый не шел на сотрудничество со следствием и не давал никаких признательных показаний. В среду, 9 сентября, Калининский суд Санкт-Петербурга будет рассматривать дело об изменении меры пресечения Горбунову. Адвокат Горбунова Владислав Фомин на звонки РБК не ответил.

КТО ЗАКАЗЧИК?

Горбунов не чужой человек семье Турчаков — они связаны по бизнесу. Горбунов — гендиректор ОАО «Управляющая компания «Проминвест», которая управляет АО «Заслон» (раньше оно называлось ОАО «НТЦ «Завод «Ленинец»). АО «Заслон» специализируется на разработке, модернизации и изготовлении радиолокационного, радионавигационного, бортового радиоэлектронного оборудования для нужд Военно-морского флота и Военно-воздушных сил России.

60% акций «Заслона» принадлежит структуре госкорпорации «Ростех», 40% — ООО «Управляющая компания «Ленинец» — это структура холдинга «Ленинец» Анатолия Турчака, отца губернатора Турчака. Согласно списку аффилированных лиц, 99% ООО «Управляющая компания «Ленинец» контролируется невесткой Турчака Киры Турчак.

Горбунова с Турчаком связывали и политические проекты. В 2005 году Андрей Турчак занимался реорганизацией «Молодого отечества» и созданием на его базе молодежного крыла партии «Единой России» — «Молодой гвардии». Горбунов два года возглавлял координационный совет последней.

Пресс-секретарь губернатора Андрея Турчака от комментариев отказался. ■

Обвинения Веселову и Кавтаскину в покушении на убийство Кашина были предъявлены 24 и 25 июня. Горбунов был задержан по делу о хранении оружия 26 июня.

У Горбунова есть хорошие шансы выйти на свободу. СКР дважды отказался проверять Горбунова на причастность к избиению Кашина (этого требовал адвокат журналиста Рамиль Ахметгалиев). «Фонтанка.ру» расска-

Кашин и Турчак

Олег Кашин



ФОТО: АР

В 2010 году, на момент покушения, Кашин был специальным корреспондентом издательского дома «Коммерсантъ». До этого он работал в изданиях «Взгляд.ру», «Известия», «Эксперт», а также был заместителем главного редактора журнала «Русская жизнь». К концу 2000-х годов Кашин стал занимать все более жесткую позицию в отношении власти, посвятив расследования связям администрации президента с группировками футбольных фанатов, разбору обстоятельств химкинского дела. Избиение Кашина в ноябре 2010 года спровоцировало общественную кампанию в его поддержку. Тогдашний президент Дмитрий Медведев в ходе личной встречи с ним пообещал, что государство приложит все усилия для раскрытия покушения. Среди возможных организаторов покушения Кашин называл псковского губернатора Андрея Турчака: как объясняется в материалах уголовного дела, журналист «16 августа 2010 года в ходе переписки в интернет-журнале публично назвал... губернатора Псковской области Турчака А.А. «сра-

ным Турчаком» (губернатор вступил в дискуссию и потребовал извинений в течение 24 часов), — а также тогдашнего главу Росмолодежи Василия Якеменко (Кашин объяснял, что после избиения тот «вел себя не как сочувствующий, а как злорадствующий человек»).

Андрей Турчак



ФОТО: РИА-Новости

Выходец из «Молодой гвардии Единой России» (МГЕР), Андрей Турчак занял пост губернатора Псковской области в 2009 году, в возрасте 33 лет, став одним из самых молодых российских региональных начальников. До этого он в течение двух лет представлял область в Совете Федерации. Турчак происходит из непростой семьи — его отец, Анатолий Турчак, как о нем пишет Forbes, хороший знакомый Владимира Путина по петербургскому совету движения «Наш дом — Россия» и совладелец холдинга «Ленинец», выпускающего оборонную и навигационную аппаратуру (ныне АО «Заслон»). В этой компании с середины 1990-х годов работал на различных должностях и сам будущий губернатор. В 2004 году он был признан лучшим молодым бизнесменом Санкт-Пе-

тербурга, а в следующем году вошел в совет директоров ХК «Ленинец». В том же году он вступил в «Единую Россию», в которой стал курировать молодежную политику, войдя в руководство МГЕР. Избранный в Псковскую облдуму в 2007-м, через несколько месяцев он был назначен сенатором, тогда же о нем заговорили как о вероятном претенденте на губернаторское кресло. Его кандидатура в итоге была одобрена при прямой поддержке на тот момент полпреда президента в СЗФО Ильи Клебанова. Несмотря на то что Турчак назывался одним из подозреваемых по делу об избиении Кашина, следователи беседовали с ним лишь однажды и весьма формально, знакомый с материалами дела.

Тем не менее имя Турчака продолжило всплывать в связи с этим делом, в частности, в ходе эпизода с допросом Романа Терюшкова, в 2010 году — замначальника центрального штаба МГЕР. Следствию якобы стало известно, что накануне нападения на Кашина партфункционер «пробивал» сведения о месте жительства журналиста. Вскоре Терюшков покинул МГЕР, а в публичное поле возвратился только полтора года спустя, будучи назначенным руководителем муниципалитета Головинского района Москвы. После этого он занимал должность замруководителя администрации подмосковной Балашихи, а в настоящее время трудится министром спорта Московской области.

Jetexpo International BizAv Show

10 Years ANNIVERSARY

10–12 сентября 2015 ■ Москва

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

Организатор: **Vnukovo-3**

www.jetexpo.ru

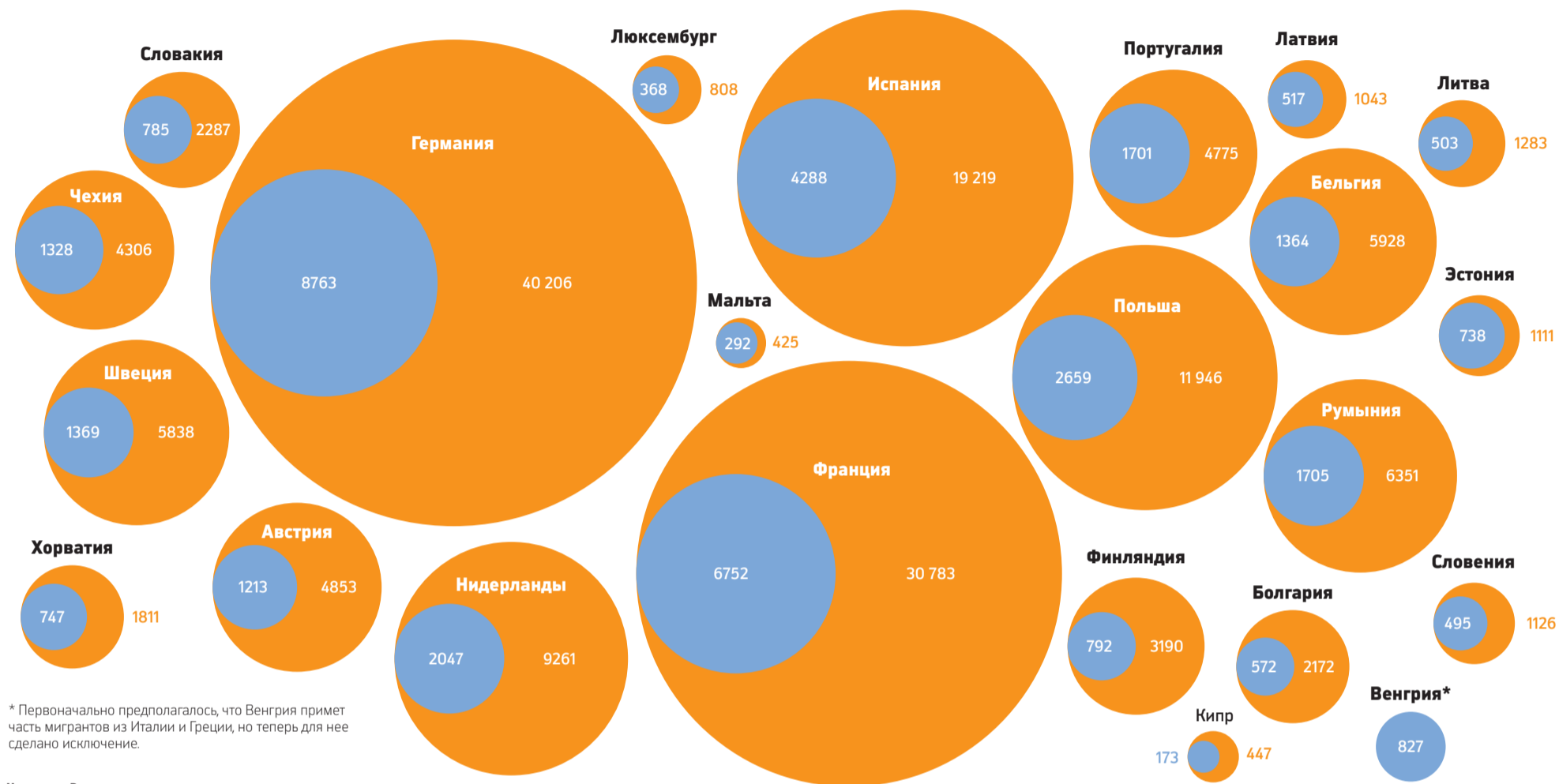
12+ реклама

Сколько мигрантов примут страны Евросоюза

Президент Еврокомиссии Жан-Клод Юнкер в среду предложит странам ЕС принять дополнительно 120 тыс. мигрантов в течение двух лет сверх утвержденного в мае лимита в 40 тыс.

Количество мигрантов, которое страны ЕС должны принять

- по майской квоте, чел.
- всего, включая дополнительную квоту, чел.



* Первоначально предполагалось, что Венгрия примет часть мигрантов из Италии и Греции, но теперь для нее сделано исключение.

Источник: Reuters

МИГРАНТЫ Как ЕС будет расселять мигрантов

Европа в лагерях

ГЕОРГИЙ МАКАРЕНКО

В понедельник стали известны детали предложений Еврокомиссии по распределению беженцев по странам ЕС. Вместе с тем за выходные в ФРГ проникла половина того числа мигрантов, которые Берлин готов принять по этому плану.

В понедельник утром голландское издание Volkskrant раскрыло детали нового плана по распределению беженцев, который глава Еврокомиссии Жан-Клод Юнкер должен представить в среду. Исходя из данных, предоставленных источником в Еврокомиссии, Брюссель предложит распределить между большинством стран ЕС 120 тыс. беженцев, которые сейчас нашли временное пристанище в Венгрии, Греции и Италии.

Юнкер не отказывается и от своего майского плана по распределению еще 40 тыс. мигрантов (на июньском саммите лидеры стран Евросоюза отклонили этот проект). Общее число беженцев, которых Юнкер предлагает наделить спасительным статусом, таким образом, составляет 160 тыс. человек.

ЖИВЫЕ ДУШИ

О том, что Еврокомиссия готовит новый план расселения беженцев, стало известно в конце прошлой недели. Распределение квот по странам зависит от четырех основных параме-

тров — размера населения, состояния экономики, уровня безработицы и числа удовлетворенных за последние пять лет заявок на предоставление убежища, сообщил источник Volkskrant.

О том, что Берлин и Париж готовы открыть двери для беженцев по второму плану Юнкера, сообщила в понедельник французская The Local. Предложения готовились для внеочередного заседания министров юстиции и внутренних дел ЕС, которое пройдет 14 сентября. Если они согласуют детали плана, вопрос о его утверждении может быть вынесен на ближайший саммит Евросовета 15–16 октября.

Всего в плане участвуют 22 из 28 стран ЕС. Наименьшее число беженцев планируется перенаправить на Мальту: 133 человека по новому плану (см. график). Помимо Венгрии, Греции и Италии в плане не участвуют еще три страны — Великобритания, Дания и Ирландия. Правительства этих стран имеют право не участвовать в общеевропейской системе предоставления убежища на основании специальных оговорок в Лиссабонском договоре.

Под давлением как самого Брюсселя, так и общественных настроений власти этих стран заявляют о готовности добровольно включиться в программу расселения мигрантов. Например, если для майского плана Юнкера Ирландия была готова принять 300 беженцев, то сейчас вице-премьер Джо-

ан Бертон говорит уже о размещении минимум 1,8 тыс. переселенцев.

Британский премьер Дэвид Кэмерон, который летом предлагал закрыть границы страны от потока беженцев, за последние несколько дней резко изменил свою позицию. В воскресенье министр финансов Джордж Осборн заявил, что правительство готово выделить более £12 млрд (\$18 млрд) на обустройство беженцев в приграничных с Сирией странах. В понедельник днем сам Кэмерон подтвердил: Великобритания готова принять дополнительно 20 тыс. беженцев до 2020 года.

ПОТЕМКИНСКИЕ ЛАГЕРЯ

В то же время предложенный главой Еврокомиссии план расселения беженцев и отдельные действия Британии и Ирландии не способны полностью интегрировать беспрецедентный по размерам приток мигрантов. Например, по плану Кэмерона Великобритания в среднем за год будет принимать лишь по 4 тыс. сирийцев прямо из лагерей для беженцев в Иордании, Сирии и Турции. Франция же готова выбрать свою квоту за два года, то есть принимать по 12 тыс. мигрантов в год.

В то же время европейское статистическое агентство Eurostat сообщает, что только за первый квартал 2015 года по всему Евросоюзу было подано 184,8 тыс. первичных заявок на получение убежища, из них 29,1 тыс. — от беженцев из Сирии. Только на конец марта 530 тыс. человек ожидали

Предложенный главой Еврокомиссии план расселения беженцев не способен полностью интегрировать беспрецедентный по размерам приток мигрантов

решения по своим заявкам в соответствующих инстанциях стран ЕС. За последующие месяцы это число, очевидно, увеличилось, а разместить по квотам смогут только максимум 160 тыс. человек.

В случае с сирийцами за январь—март органы стран ЕС рассмотрели 28 тыс. прошений, в 94% случаях мигранты получали право на получение убежища. О том, что число сирийцев, бегущих от войны и «Исламского государства» в Европу, неуклонно растет, свидетельствуют данные Frontex, европейского агентства по охране границы. По одному только восточноморскому маршруту (из Турции в Грецию) за январь—июль 2015 года в Шенгенскую зону попали 78,2 тыс. нелегальных мигрантов из Сирии. Остальные проникают в ЕС через морские границы Италии и Испании или даже через российско-норвежскую границу.

В дальнейшем беженцы, переправившиеся в Европу через Грецию, снова попадают в Шенгенскую зону через Венгрию, двигаясь затем на запад. Как передает Financial Times, за выходные, 5–6 сентября, из Австрии в Германию на поездах попали около 22 тыс. мигрантов — половина того числа, которое страна готова принять по плану Юнкера. «Конечно, мы защитим тех, кого нужно защитить, — прокомментировала эту новость канцлер ФРГ Ангела Меркель. — Но те, у кого нет перспектив остаться, должны покинуть нашу страну».

БЮДЖЕТ Правительство решило отменить бюджетное правило в 2016 году

Резервный фонд подождет

ЕЛЕНА МАЛЫШЕВА,
ОЛЬГА ВОЛКОВА

Правительство 9 сентября рассматривает вопрос о заморозке бюджетного правила в 2016 году и временном переходе на однолетний бюджет. Это означает отказ от ограничения госрасходов и от резервирования нефтяных доходов.

ГОД БЕЗ ПРАВИЛА

Комиссия по законопроекту деятельности правительства одобрила законопроект, предусматривающий формирование годового бюджета (вместо трехлетнего) и приостановке на 2016 год применения бюджетного правила, рассказал первый вице-спикер Госдумы Александр Жуков. Причина — в «сложности прогнозирования в сложившихся реалиях», отметил Жуков. Вопрос будет вынесен на заседание правительства 9 сентября. «Считаю целесообразным приостановить бюджетное правило на один год. Оно оказалось слишком мягким», — прокомментировал решение правительственной комиссии у себя в Twitter бывший вице-премьер и идеолог бюджетного правила Алексей Кудрин.

После 2016 года правительство вернется к бюджетному правилу, но в «модифицированном виде», уверен министр финансов Антон Силуанов. Однако министр экономики Алексей Улюкаев заявил, что отмена бюджетного правила может не ограничиться одним годом.

Бюджетное правило формировалось таким образом: правительство высчитывало среднюю цену на нефть за предыдущие годы, и все доходы, которые приходили в бюджет от более высоких цен на нефть, должны были идти в Резервный фонд, напоминает аналитик Экономической экспертной группы Александра Сулина. Другими словами, бюджетное правило запрещает увеличивать общий объем расходов из-за излишка нефтедоходов. В этом году это правило де-факто не работало: нефть установилась гораздо ниже уровня, который за прошлые годы высчитало правительство (\$96 за баррель). Второй посыл бюджетного правила состоял в ограничении госрасходов. Их предельный объем высчитывался исходя из суммы доходов (в рамках расчетной цены на нефть) плюс дефицит бюджета в размере не более 1% ВВП.

ЧТО ДАСТ ОТМЕНА

Последнее время дискуссия шла вокруг необходимости изменить бюджетное правило, которое в условиях падения цен утратило былую эффективность, напоминает Сулина. Минфин настаивал на ужесточении правила, Минэкономразвития и соцблок правительства — на смягчении. Временный отказ от бюджетного правила может быть компромиссом в условиях невозможности прийти к оптимальному решению.

«Бюджетное правило в данный момент совершенно не нужно с точки зрения того, из какого кармана вы берете деньги. Часть этих долларов убирали в резервные фонды и потом использовали для покрытия дефицита бюджета — то же самое, что не иметь этого бюджетного правила и покрывать дефицит бюджета путем использования налоговых поступлений. Но вот долгосрочно надо будет посмотреть, не будет ли так, что расходы будут расти пропорционально доходам», — говорит Олег Шибанов, профессор финансов РЭШ.

Переход к однолетнему бюджету повышает неопределенность для экономики из-за неопределенности по финансированию государственных программ, говорит главный экономист по России и СНГ ING Дмитрий Поле-

После 2016 года правительство вернется к бюджетному правилу, но в «модифицированном виде», уверен министр финансов Антон Силуанов

вой. Это плохо также для правительства, которому лучше иметь среднесрочный план, увязанный с целями общего стратегического развития. Заморозка бюджетного правила также повышает неопределенность для ЦБ в части реализации денежно-кредитной политики, отмечает Полевой. Кроме того, отменяя бюджетное правило временно, правительство создает риск для полной его отмены в будущем. «Аналог — накопительная часть пенсионной системы, которую сначала отменили на время. А у бюджетного правила в правительстве было большое количество противников. И если исходить из того, что переход на однолетний бюджет с отменой бюджетного правила — финальное решение, то возрастают риски того, что это надолго», — рассуждает экономист. ■

Для равновесия

Переход с трехлетнего бюджета на годовой, связанный с неопределенностью цен на нефть, анонсировал 2 сентября помощник президента Андрей Белоусов. Это реше-

ние не связано с кризисом, заявил он. В течение года цены на нефть найдут равновесие, рассчитывает Белоусов, а пока бюджет будет исходить из цены \$50 за баррель.

ГОСЗАКУПКИ Чиновники нашли способ борьбы с воровством

Раскрытие покажет

ПЕТР НЕТРЕБА,
ЯНА МИЛЮКОВА

В борьбе с воровством на госзакупках чиновники делают ставку на гласность. Если информация о субподрядчиках победителя торгов станет публичной, проигравшие обязательно захотят ее проверить, рассчитывает Минэкономразвития.

ЧТО ПРЕДЛАГАЮТ ЧИНОВНИКИ

Минэкономразвития предлагает вдвое понизить цену контракта, при которой требуется раскрыть информацию о соисполнителях и субподрядчиках, — до 500 млн руб. для федеральных закупок и до 50 млн руб. для региональных. Такая информация раскрывается в том случае, если поставщик передает субподрядчикам не менее 10% цены контракта. О намерении изменить правила раскрытия информации Минэкономразвития предупредило через портал regulation.gov.ru в пятницу вечером.

Представитель министерства обратил внимание РБК на то, что это не единственное изменение: предлагается еще обязать заказчика сделать информацию о субподрядчиках публичной через единую информационную систему госзакупок. «Остальное должен сделать общественный контроль. Например, если окажется, что заказчик аффилирован с субподрядчиком, то это повод для обращения общественных контролеров в правоохранительные органы», — объяснил собеседник РБК.

До 2013 года, когда был введен порог в 1 млрд руб., в закупках часто побе-

ждали посредники, которые просто переразмещали до 100% заказа у других поставщиков, рассказывает Анастасия Асташкевич, руководитель международно-правовой практики коллегии адвокатов «Чаадаев, Хейфец и партнеры». «Сейчас есть случаи, когда организации, которые получают больше 70–80% от заказа, не участвуют самостоятельно в закупках. В некоторых категориях закупок, особенно когда речь идет о рынках с развитой конкуренцией, участие организаций, которые полностью переформируют заказ на одного субподрядчика, вызывает вопросы. Это чаще всего касается закупок товаров, необходимых для хозяйственных нужд субъектов», — говорит юрист.

В материалах Минэкономразвития приводятся два типичных вида нарушений. Первый — обход запрета на заключение госконтракта с аффилированными лицами (например, с родственниками): контракт выигрывает «чистая» фирма, а потом передает его на субподряд «кому надо» (на субподрядчика запрет не распространяется). Второй: контракт выигрывает своя фирма-пустышка, забирает часть денег, а контракт передает фирме, которая в состоянии его исполнить.

В 2013 году, до введения антикоррупционной нормы по контрактам-миллиардерам, результаты проверки по этой теме представила Счетная палата. По ее данным, с 1 июля 2011 года по 31 декабря 2012 года госзаказчики заключили 458 особо крупных контрактов на общую сумму 1,5 трлн руб. из федерального бюджета, и большинство из них заключалось и реализовывалось «в серой зоне правоприменительной практики и закупочных технологий».

Сейчас исполнители крупных контрактов тоже предоставляют информацию о субподрядчиках, но она хранится у заказчика и может быть использована только в деятельности контрольных органов

КАК ЭТО РАБОТАЕТ

Сейчас исполнители крупных контрактов тоже предоставляют информацию о субподрядчиках, но она хранится у заказчика и может быть использована только в деятельности контрольных органов, то есть когда нарушение уже совершено и проводится проверка. Самому заказчику разбираться в хитросплетениях субподрядчиков часто ни к чему. Если вскроются нарушения, надо будет расторгать контракт, заново проводить конкурс, рассуждает партнер адвокатского бюро «S&K Вертикаль» Михаил Ильин. К тому времени часть работ может быть уже выполнена, а новый подрядчик никогда не хочет приходить на недострой.

А вот менее удачливым претендентам на госзаказ такая информация может оказаться кстати. «Если информация о соисполнителях и субподрядчиках станет публичной, то интересантом станет не столько общественный контроль, сколько конкуренты, проигравшие те или иные торги. Они смогут выявить недостоверную информацию, представить ее госзаказчику, который будет вынужден добросовестно на нее отреагировать, расторгнуть договор и заново объявить конкурс», — считает Ильин. Согласно закону о контрактной системе, если поставщик предоставил недостоверную информацию, «заказчик обязан принять решение об одностороннем отказе от исполнения контракта», напоминает он. Так что проигравшему для отмены контракта достаточно будет уведомить о нарушениях заказчика контрольные органы — Федеральную антимонопольную службу и др.

КОГО ЭТО КАСАЕТСЯ

В 2014 году объем госзаказа по контрактной системе превысил 5,2 трлн руб. — таковы данные Минэкономразвития. 38% этой суммы пришлось на строительство, где традиционно много субподрядчиков. Крупных контрактов (более чем на 1 млрд руб.) заключено 409, в основном в строительстве.

Понижение порога «крупности» вдвое заставит раскрывать информацию о субподрядчиках не только в строительстве, но и в капитальном ремонте, работах по содержанию автомобильных дорог, услугах ЖКХ, строительстве морских и речных судов, транспортном обслуживании, закупках автомобилей и другой техники. Кроме того, в сниженные ценовые диапазоны попадет строительство большинства типовых объектов — детских садов, школ, районных поликлиник, рассчитывают в Минэкономразвития.

«Порог в 1 млрд руб. считается «классическим» в госзаказе. Например, для закупок на сумму свыше 1 млрд руб. проводятся общественные обсуждения. По стоимости это более четверти всего государственного и муниципального заказа, — оценивает эксперт по госзакупкам «Деловой России» Георгий Сухадольский. — Если порог будет снижен до 500 млн руб., то число контрактов, подпадающих под раскрытие, увеличится примерно втрое, а общая стоимость — примерно на треть». Снижение планки позволит существенно улучшить контроль за госзаказом, согласна Асташкевич. ■

Герой фильма «Президент» Александр Петров о производстве инсулина на Урале

«Я Путину пообещал»

ЕЛЕНА МЯЗИНА

Не известный широкой публике депутат Александр Петров привлек к себе внимание, появившись весной в фильме «Президент» и рассказав о производстве инсулина на Урале. РБК решил познакомиться с бывшим фармацевтом и выяснить, о каком предприятии шла речь в фильме.

«ОТПРАВЬТЕ ЕГО ДИРЕКТОРОМ ШКОЛЫ»

— Расскажите, пожалуйста, о себе: где родились, где учились, работали, как стали депутатом.

— Знаете, я живу несколько жизней. Первая — когда я был сельским учителем физики и директором школы в Пермском крае. Я из большой семьи учителей, нашей династии более 500 лет. Мой отец был школьным директором почти 40 лет. Я единственный из семьи, кто ушел из школы. Кстати, папа так и не простил меня за это.

— Как вам в 21 год удалось стать директором школы?

— Меня пригласил председатель обкома партии Борис Коноплев. Он хорошо знал нашу семью. Я только окончил институт с отличием. Он спросил меня: «Куда готов пойти работать?» Я сказал, что хочу в школу. Он отругал меня без пояснений, снял телефонную трубку и сказал: «Отправьте его директором школы». В ОБЛОНО мне предложили несколько вариантов. Я попросился поближе к родному району. Так я сначала стал директором Калиновской восьмилетней школы, а через семь лет возглавил Еловскую среднюю школу, которую когда-то окончил сам.

— Это школа знаменитая?

— Да, там много заслуженных учителей, она крупная: 1200 детей было и 50 учителей. Все, кто меня еще учил: бывший мой директор, завучи.

— Как вы попали в Свердловский МЖК? Только благодаря победе во Всесоюзном конкурсе?

— Сложная была история. Представьте, 1987 год, я директор школы, коммунист с 10-летним стажем (я стал коммунистом в 19 лет). И, конечно, когда директору школы говорят, что надо ехать на конкурс, он просто не может отказаться. Все происходило в Свердловске, собрали человек 100 кандидатов и в течение недели проводили деловые игры. А потом оргкомитет МЖК мне предложил остаться и поработать. Я уехал домой, завершил все текущие дела и уволился. В начале ноября я вернулся в Свердловск, который стал моим родным городом.

— Чем вы занимались?

— Я входил в оргкомитет МЖК. Был заместителем по детским программам. Работал с Галиной Кареловой [вице-спикером Совета Федерации — РБК] в одном кабинете.

— Сколько лет вы там проработали?

— Два года, а потом, когда уже все начало разваливаться, еще несколько лет на общественных началах. И прожил 19 лет там же, в панельном доме. Для меня, приехавшего из глухой деревни, было важно сохранить деревенские ощущения. А МЖК — это своего рода деревня. Там все друг друга знают —



ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

меня все знали, я детей всех знал. Мы там хорошо жили. У нас было кабельное телевидение, общественное движение, свои газеты, свои строительные отряды, свои детсады, мы регулярно проводили субботники. Жили фактически коммуной. Недавно вот только оттуда уехал.

— Сейчас о свердловском МЖК многие говорят как об оппозиционном для своего времени объединении.

— С точки зрения сегодняшней оценки, безусловно, это была система воспитания другой ментальности. Не оппозиция, но абсолютно свободные высказывания. У нас было много дискуссионных площадок, мы начинали заседания в 11 ночи и заканчивали часов в 5 утра. И все транслировалось в прямом эфире на кабельном телевидении, которое курировали Евгений Королев и Александр Мих. Для меня это была другая сторона воспитания. Мой отец, старый большевик, воевавший, в детстве частенько воспитывал меня ремнем. И у нас в семье не принято было против старших что-либо говорить. Патриархат. Здесь же была свобода слова.

— Ваша последующая работа тоже была связана с выходцами из МЖК?

— Во многом. Корни сегодняшнего [Уральского биомедицинского] кластера идут из МЖК, из 1992 года. Сам я окончательно принял решение прийти в бизнес в 1996 году. До этого времени я работал преподавателем и подрабатывал бизнес-консультантом.

— То есть основные работники уральских фармпредприятий из МЖК?

— Да. Еще мои бывшие ученики из школы. Я отобрал лучших, перевез в Екатеринбург. Мне всегда говорили, что мы неправильно управляем бизнесом, что у нас нет системы, нет вертикали.

Я считаю, что управление хаосом — это достаточная система управления для творческих команд. Потому что сначала [в 1990-е годы.] она помогла выжить, а после кризиса 1998 года, когда нас растерли, размазали по стенке, и мы снова превратились в ноль, — принимать кардинальные решения.

ЖИЗНЬ С НУЛЯ

— Растерли?

— Все, что было заработано, обесценилось. Все товары, а это были лекарства, протухли, потому что государство что-то не могло оплатить, что-то не могло довести. Вся система была разрушена. И 1998 год обнулил все, что мы зарабатывали с 1992 года. Остались развалины. Надо было решать, куда идти дальше. Мы решили идти в производство и выбрали фармацевтику.

— Выбирали голосованием?

— У нас был временный научно-исследовательский коллектив «Детство». Никогда не забуду это название, у нас даже бланки такие были. Мы понимали, что все больше и больше уходим в здравоохранение. Сначала поставляли импортные товары. Россия в тот момент практически ничего не производила: у нас на Урале и в целом по стране производство субстанций для лекарств упало в сто раз. Критическая отметка — остались самые простейшие препараты. У нас даже бинтов и шприцов в больницах не было. В то время было широко развит бартер в бизнесе, в том числе обмен медикаментами на продукты, трубы и железнодорожные цистерны.

Молодежь не помнит, что было в 1992-м, вообще в начале 1990-х. Чем стал прыжок доллара в 1998-м, особенно для тех, кто работал с государством... На рынке платье стоило 3 руб.,

«На втором бизнес-плане министр здравоохранения Шевченко уникальную надпись нанес: «Благословляю». И этот бизнес-план мы храним. Все — на грани невозможного»

стало стоить 20. Хочешь покупай, хочешь не покупай. Полгода не покупают, но все равно купят, а государству нельзя же поднять цену в пять раз. Тогда я участвовал в принятии решения — отдать больницам все, что есть на складе, по договорам без оплаты.

— Просто подарить?

— Мы не подарили, мы им сказали, что, когда деньги будут, вы нам заплатите. Я никогда не забуду это собрание. Сколько мы дискутировали! Я благодарен до сих пор парням, я им часто говорю на встречах: вспомните 1998-й, вспомните тех людей из Нижнего Тагила, когда мы с мэром [Николаем] Диденко спорили. Он мне сказал, что ему проще 120 гробов купить, чем все это обеспечивать. А я ему ответил: «Давайте позовем этих людей, скажете им, гробы купите — и все закончим». Он передумал: «Давай вези диализаторы, когда деньги у нас будут, тогда я тебе заплачу». Мы пошли к [бывшему губернатору Свердловской области Эдуарду] Росселю поговорить, и он сказал: «Поверьте, государство — самый надежный заказчик из всего, что есть». В результате заплатили практически все, но, правда, через два-три года.

«НАС ПО-ЧЕСТНОМУ ОТПУСТИЛИ»

— Расскажите про бывшего главу Свердловского КГБ Эдуарда Войццкого. В некоторых публикациях вы называли его вашим партнером.

Непрозрачная структура

Сейчас фармацевтическим бизнесом, созданным Петровым, управляет его старший сын Александр Петров-младший. Среди бывших активов депутата множество небольших компаний и проектов, совокупная выручка которых чуть больше 1 млрд руб.

«Медсинтез»
Структура собственности очень непрозрачна. Главное производственное предприятие — завод «Медсинтез», на котором

выпускают инфузионные растворы, инсулин и противовирусные лекарства (выручка в 2014 году — 709 млн руб.), — на 99,97%, по данным СПАРК, принадлежит кипрскому офшору Lorano Trading Limited, еще 0,03% — у младшего сына Петрова — Дениса.

«Юнона»
Совладельцем фонда «Юнона», зарабатывающего на управлении недвижимостью (выручка в 2014 году не

раскрывается, в 2013 году — 477,2 млн руб.), числится еще один кипрский офшор — Nimed Trading Limited, остальные 80% — у Александра Петрова-младшего. Холдинг «Юнона» (в 2013 году — 56,3 млн руб.), которым раньше владел Петров-младший, теперь принадлежит Константину Городницкому (95%) и Василию Болотову (5%), управляющим некоторыми связанными с Петровыми проектами.

— Он никогда не был моим партнером, и я его так не называл. Это вообще история, как я попал в здравоохранение из учителей. 1993 год. Меня с ребятами пригласили в управление ФСБ, где нам рассказали про киднеппинг детей по почкам. ОПС «Уралмаш» уже в то время вела криминальный бизнес в этом вопросе. И мне сказали, что надо помочь. Мы все тогда включились в эту тему.

— **А как же «Юнона»?**

— Фонд «Юнона» был 100-процентным учредителем «Юноны» медицинской, куда я пришел на работу в 1997 году. Юридический адрес был такой же, как у областного управления ФСБ.

— **Войцицкий уже тогда был ветераном?**

— Войцицкий потом уже стал ветераном. Это был просто мудрый человек, который понимал, что вопросы здравоохранения государство должно максимально вывести в легальную сферу. В конце 1997 года фонд «Юнона» прекратил свое существование. И «Юнона» медицинская была вынуждена стать свободной. Она была перерегистрирована. Но кризис 1998-го ее хлопнул.

— **Когда «Юнона» появилась?**

— 1993 год. А потом в 1996 году нас по-честному отпустили. Сказали: «Можете теперь сами спокойно работать, живите сами по себе».

— **Что значит «по-честному отпустили»? Вы просто уволились и ушли?**

— Нет, они нас не увольняли, они отпустили юридическое лицо, сами вышли из 100% акционеров. В 1998-м все бахнулось. А в 2000-м заново была создана уже новая «Юнона».

УРАЛЬСКИЕ РАСТВОРЫ

— **Когда вы начали строить завод — после того, как рассчитались с иностранными партнерами?**

— Можно сказать, параллельно. В 2000-м мы начали все с нуля, и в 2001-м мы уже имели твердую программу стратегического развития. Тогда работали человек 100. Прежде всего необходимо было обеспечить обычными инфузионными растворами Урал, потому что 50 т раствора — это вода, и воду привозили на Урал из Англии (!) и возить воду из-за границы тогда уже было стыдно. Приняли решение построить завод инфузионных растворов.

— **Вы всегда говорите «мы». Кто это «мы»?**

— Это уральские парни. Было «Детство», потом оно стало «Юноной». «Юнона» с 1996 года не просто название, а бренд. Потом она трансформировалась в Уральский фармкластер. Кластер — все-таки лучшая система связи в производственной цепочке, когда друг без друга никто не может. С «маленькими» с нами разговаривал только один человек — и это Владимир Владимирович. С 2001 года. Как объединились, то стали разговаривать и советовать очень многие.

— **Так вы знакомы с Владимиром Путиным с 2001 года?**

— Не совсем так. В 2001 году, когда мы только задумались о заводе, Эдуард Эргартович [Россель] сходил к нему, и Владимир Владимирович сказал: «Делайте». Было первое устное поручение, появилась губернаторская программа. Губернатор предлагал старый завод купить и построить на его месте новый. Первый цех построили за два года. На его открытие приехал министр здравоохранения РФ [Юрий] Шевченко, посмотрел цех и сказал: «Здесь такую водку можно делать, вы такое оборудование поставили». Это хорошо помнят те, кто присутствовал. Я ответил, что пока я жив, здесь водки не будет. И все завертелось: новый бизнес-план, поручение президента, губернаторская программа. На втором бизнес-плане Шевченко уникальную надпись нанес: «Благословляю». И этот бизнес-план мы храним. Все — на грани невозможного.

«Вексельберг спросил меня: «А ты кто?» Я ему сказал, что я сельский учитель, Россель подтвердит эту фразу. Он тогда засмеялся и сказал: «Тогда я дам вам деньги»

— **То есть место выбирал Россель?**

— С подачи губернатора мы приехали на территорию завода, сначала 2 тыс. т мусора оттуда вывезли. Хорошо помню, как мы в феврале с мэром [Новоуральска Николаем] Фельдманом приехали на площадку будущего завода, а там как раз божьи кабелю жгли. Но все равно построили, работы велись круглосуточно. И в 2003 году выпустили первую серию физрастворов. Сегодня, если мне память не изменяет, завод производит 23 млн л в год, а на 2015 год заказ — 35 млн л. Они работают, останавливаясь только на 6 часов в год. В Новый год. Они останавливаются, а оборудование не выключается.

ПУТИН, ШРЕДЕР, ВЕКсельБЕРГ

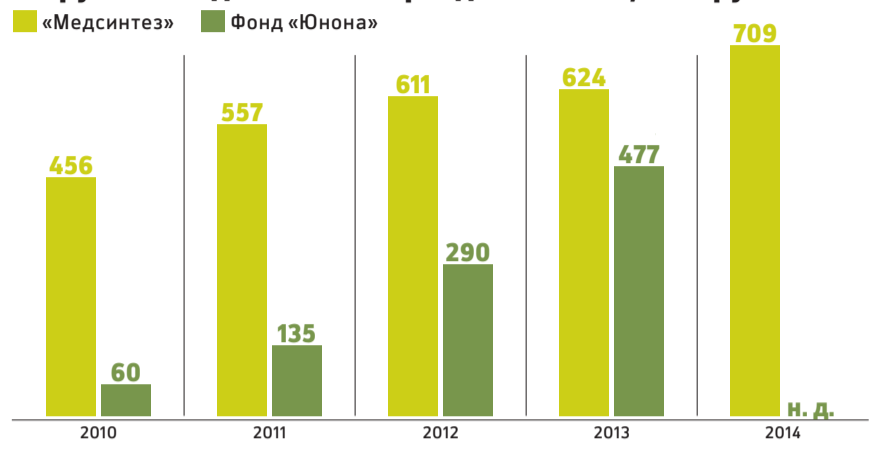
— **Следующим шагом был инсулин?**

— Да. Я хорошо помню, как мы ходили еще по стройке 2003 года, и губернатор меня спросил: «Слушай, а что дальше будешь делать?» И я ему тогда ответил: «Наверное, инсулин». «А сколько времени тебе надо для обдумывания?» Я говорю: «Месяца два-три надо...». А он мне: «У тебя одна ночь, завтра утром ты должен прийти ко мне с письмом о том, что вы приняли решение строить инсулиновый завод».

— **И вы согласились?**

— Да. Все завертелось. Мы, конечно, проанализировали [предыдущие попытки создать российское производство инсулина] и учли все ошибки: и завода в Майкопе, и Лужкова в Москве, и Брындалова в Подмосковье, и Абрамо-

Выручка «Медсинтеза» и фонда «Юнона», млн руб.



Источники: СПАРК

вича в Уфе. И понимали, что у нас нет денег. Губернатор тогда вместе с нами дневал и ночевал.

И тут в Екатеринбург прилетают Шредер и Путин. Россель дружил со Шредером, и их прилет совпал с днем рождения Эдуарда Эргартовича. Губернатор попросил Шредера, и тот привез компанию Bosch. С российской стороны меня поставили. Вот тогда была моя первая встреча с Путиным. Прилетели рано утром, и уже в 8 утра мы подписали соглашение о том, что Bosch поставит нам оборудование. Мы подписываем, но денег у нас нет. Россель мне говорит: «Ты подписывай, деньги будут». А я ему говорю, что это нереально, на дворе 2003 год — в России нет денег, банки кредитуют под страшные ставки, строить невозможно. И Россель, уже после подписания, привез меня... Как сейчас помню, на Арбате у них офис. Для меня это был такой шок, в такой офис, такие люди, о которых только в газетах читал. Вексельберг [Виктор, председатель совета директоров группы компаний «Ренова», а с 2010 года — президент фонда «Сколково»] спросил меня: «А ты кто?» Я ему сказал, что я сельский учитель, Россель подтвердит эту фразу. Он тогда засмеялся и сказал: «Тогда я дам вам деньги».

Они, конечно, поставили ряд условий. Деньги передавались по определенной юридической схеме. У них очень сильные юристы, а мы тогда вообще ничего не понимали. Мы работали на Урале, надеялись на купеческое слово и думали, что это важнее. Контракты заключались тогда примерно так: вот главный врач, вот губернатор, вот судья.

— **Какие были условия?**

— Это был уставный капитал из-за рубежа. Это были его личные деньги. Насколько я понял, он не стал рисковать корпоративными деньгами. Сумма была огромная — €12–15 млн. Я вышел от Вексельберга, иду по Арбату, зашел в подвал в кафе, попросил у мужика стакан водки, выпил, закурил кусочком хлеба и полетел домой. Позвонил и сказал парням, что нам дают деньги. Он через две недели деньги перечислил, а потом юристы оформляли толстые контракты. Схема до сих пор действует.

— **Вексельберг по-прежнему в составе акционеров?**

— Он не контролирует сейчас. Он тогда мягкие условия подписал и выполняет все условия как человек. Он не управляет. Сегодня завод — это кластерная система, и Вексельберг никак не вмешивается.

— **Но он пока не вышел из капитала?**

— Не готов сказать, думаю, они этот вопрос как-то с директором решили.

— **«Медсинтез» почти на 100% принадлежит кипрскому офшору, фонд «Юнона» — на 20% тоже. Понять, кто бенефициары, невозможно.**

— Я могу сказать, что, во-первых, люди менялись, потому что деньги — вещь пугливая. И если бы это были прямые российские капиталы или государственные деньги, то, я думаю, этого завода уже бы не было. А сегодня «Медсинтез» — это большой крупный завод в сердце России, и для меня это счастье.

— **Политическая поддержка — это Россель и Путин?**

— Да. Основные риски фармацевтической промышленности — административные. В зависимости от того, дадут вам лицензию или не дадут, завод выживет или нет. Первый цех инфузионных растворов [на «Медсинтезе»] — лицензии не было 11 месяцев. Цех инсулина — лицензии не было семь месяцев. Завод уже построен, люди приняты на работу, их надо обучить, зарплату заплатить, надо в чистых комнатах включить стерильный воздух, надо чистую воду включить и выключать можно максимум на 4 часа в неделю... Мы дважды поднимали вопрос о выдаче лицензии. Один раз в Тюмени Россель поднял этот вопрос перед президентом. А министр, который должен был подписать, чтобы не подписывать, ушел на больничный. На следующий день пришлось вернуться на рабочее место и подписать. Прилетела к нам команда в туфельках, а у нас метр снега лежит. Выдали лицензию и сказали: «Вы нас запомните».

— **Зло сказали?**

— Зло — это вы мягко говорите.

— **То есть и лицензию без ручного управления Путина не получили бы?**

— Получается, что так. У меня, кстати, упаковка инсулина с его подписью. На встрече Путина с производственниками уже в 2011 году обсуждали поручения по гемодиализу, инсулину, по производству субстанции. Президент тогда остался доволен моим докладом. Ну и подписал упаковку на память.

СВОЯ БАКТЕРИЯ

— **Какова сейчас продуктовая линейка завода для диабетиков?**

— При мне еще разработали все инструменты введения. Понимали, что импортные шприц-ручки дороги. Сделали свои. Сейчас заканчивают инсулиновую помпу для детей. Маленькую, компактную, на животе поставят, и детки вообще не будут знать проблем, что такое укол.

Следующий шаг при мне уже начали. Мы понимали, что собака закопана в бактерии, из которой производят субстанцию. Начали искать, но безуспешно. Собрались и приняли решение сделать свою бактерию. Это самый сложный путь. В 2008-м уже сформировалась команда. Тогда включились немцы, швейцарцы, потом швейцарцы отпали, чехи включились, белорусы, украинцы, украинцы отпали в кризис. Российские ученые меньше всех смогли, к сожалению. В результате — →

→ новая бактерия. Сейчас это оформлено патентом. Моей фамилии вы не найдете. Я считаю, что авторство должно остаться за теми, кто придумал.

— **А кто придумал?**

— Все помаленьку. В основном белорусы, украинцы и чехи. Кто-то придумал плазмиду, кто-то — как бактерии будут делиться, кто-то — техпроцесс. После появилась возможность заказать технологическое оборудование. Это завод, начиненный оборудованием. Фактически завод-робот. Мы вернули микробиологию на Урал. В 19-м городке [Свердловске-19, секретном микробиологическом центре военно-технических проблем бактериологической защиты НИИ микробиологии Минобороны СССР] когда-то в советское время была микробиология. Они тогда сибирской язвой занимались. А кластер смог возродить крупнейшее на Урале микробиологическое производство. Парни уже без меня все закончили.

— **Президент знает?**

— Знает, конечно. Ему губернатор рассказывал предварительно. На этом для меня в теме генно-инженерного инсулина человека можно поставить жирную точку: в России она реализована в промышленном масштабе. Стране нужно 325 кг в сухом пересчете, а мощности у завода на 400. Поэтому Россия себе лекарственную безопасность обеспечила.

— **Россель есть в числе тех людей, которые вам помогали деньгами?**

— Нет. Я честно говорю: Россель не инвестировал финансовые средства. Он дал больше — веру в победу.

— **Помимо инсулина и растворов был стекольный завод, сейчас Уральский, ранее Уфимковский, который вы восстанавливали.**

— Да. В поселке была разруха и упадок. Десять лет как был разрушен единственный когда-то работающий завод. Обычных уральских мужиков нужно было обучить, потому что каждый станок стоил около €1 млн. Мужики, пусть они меня простят, перестали пить и работать. Правда, пришлось перед заводом церковь поставить. Когда показали старый завод, я был шокирован: 24 га, разрушенное здание. Я не верил в этот проект. В то время я прочитал книгу [Алексея] Иванова «Золото бунта». Там было написано, что наши деды прежде, чем завод построить, ставили церковь. Обсудили с мужиками. Хорошая вышла церковь, я сам туда езжу. И люди перед работой заходят, помолются и идут на завод.

— **А кто ставил церковь?**

— Я ставил. За свои деньги. Это было очень важно. Там не бог весть какие деньги. Ты просто потом себе в душу заглянешь, и мои дети в меня заглянут. Я вот завещал сыну Дениске. Я попросил его: «Следи за церковью, а если что будет плохо, то помогай». Он помогает. Она уже освященная. Будет передана Екатеринбургской епархии.

— **Стекольный завод все-таки вам зачем понадобился?**

— Раньше в кластер стекло из-за границы приходило. Хорошее стекло для инсулиновых препаратов. Но импортное стекло стало очень дорогим. Мы сказали: мы построим. Причем именно для производства стекла первого гидролитического класса. Таких заводов в мире штук пять, может, наберется. И построили.

— **А когда вы его японцам отдали? Сейчас владелец завода швейцарская компания Nipro Glass, которая входит в японскую Nipro Corporation, а в самом начале 100% принадлежало Денису Петрову.**

— Вы про акции, а я про другое. Вопрос не в том, кто акциями владеет, а в том, в стратегическую программу развития это вкладывается в целом или



Александр Петров уверяет, что мощностей завода «Медсинтез» достаточно для того, чтобы обеспечить инсулином всех российских диабетиков

нет. Пусть владелец хоть трижды будет японцем. Но завод в Уфимке останется навсегда: рабочие места останутся, он в технологической цепочке будет работать много лет.

— **Предположим, японцам станет невыгоден бизнес здесь, они просто продадут завод.**

— Теоретически, наверное, это возможно, но им все равно, кроме России, где работать-то?

— **Не знаю, где угодно, где это прибыльно.**

— **Что они могут сделать? Станки снять? Станки не снять.**

— **Продадут они, придет другой человек.**

— Но он куда денется из цепочки-то? Другое выпускать невозможно. Там можно делать только стекло первого класса. Стекло худшего качества никому не нужно.

— **Если предприятие не приносит прибыли, его можно и просто так бросить и уйти.**

— Пусть бросит, мы тогда подберем. Понимаете, если делать стекло первого класса, нельзя делать второго. Если ты начал второй класс, ты на первый обратно эти станки не поставишь никогда. Нельзя снова подняться по цепочке, надо весь станок поменять. Это бешеные деньги.

— **Т.е. вы строили завод, вкладывали свои деньги, а потом просто так отдали его японцам?**

— Почему мы вкладывали свои деньги? Вы думаете, у меня столько денег?

— **А кто вкладывал?**

— Вкладывали японцы.

— **Т.е. вы начали искать площадку, нашли японцев и сказали: вот площадка, давайте восстанавливайте?**

— С японцами мы работали прежде, лет десять. И я все это время им предлагал что-нибудь построить. И когда я уже устал предлагать, была встреча с президентом Nipro, ему 86 лет, и он сказал: «Мы с вами будем работать». И отправил меня к более молодым вице-президентам, которым по 70 с копейками. Они были уже в курсе. И все — начали работать по всем направлениям. Буквально за год все на глазах стало меняться. Но соглашения, к сожалению, мы не с ним подписывали, он умер.

— **Что значит по всем направлениям?**

— И по стеклу, и по диализу. Они технологически помогали Игорю Бучинскому [техническому директору завода «Дизэст»] разрабатывать аппарат «искусственная почка».

— **«Малахит»?**

— Да. Ее не только русские инженеры создавали, но и японские. Они делали «Малахит-2», помогали работать по воде, находили композитные материалы, предоставили все технологии, которые у них были.

— **Неужели у вас не было ни одной неудачи?**

— У нас много неудач было, но эти неудачи делали нас крепче. Теперь я уже просто наблюдаю и не лезу в управление. Я не всегда доволен тем, что ребята делают. Они делают по-своему.

— **Понятно, почему не прислушиваются. Обычно менеджеры принимают во внимание только советы акционера.**

— Вы все время переводите не в ту плоскость разговор.

— **Акционеры платят зарплату менеджерам.**

— Менеджеры ее зарабатывают своим трудом.

БОЛЬШАЯ ИГРА

— **Вам в Думе комфортно работать?**

— В первый год, когда я приехал, чувствовал, что я здесь чужой. Я привык принимать по 100 решений в день, работать, как огнетушитель, годами мог обходиться без выходных. А тут на стрессе похудел на 12 кг. Меня качало.

Здесь жизнь другая, ментальность другая, взаимоотношения другие, купеческое слово здесь другое. Нельзя доверять слову. В одном слове нужно видеть пять смыслов; если ты пятый смысл увидел, то, может быть, ты нашел истину. Если ты подумал только о втором смысле, то ты пацан, который ничего не понимает. Это школа, наверное, самая суровая в моей жизни. Сегодня, безусловно, я многому научился, я знаю кухню, знаю, как провести законопроект.

— **Зачем вам вообще политика?**

— Я пообещал тогда президенту, он, кстати, предложил мне помочь и пойти на выборы в Госдуму на той встрече с производственниками, и я выполняю свою работу. Я могу на любом детекторе подтвердить, что я никогда не брал взятку. Это очень серьезно с точки зрения морали. Потому что депутат априори виноват, и с этим надо свыкнуться. Ты не должен ни огрызаться, ни оскорбляться. Мне на Урале свободнее. Я приезжаю в Москву на пленарное заседание и потом сразу возвращаюсь к себе на родину. 10–12 самолетов в месяц.

«Я могу на любом детекторе подтвердить, что я никогда не брал взятку. Это очень серьезно с точки зрения морали»

— **Квартира в Москве у вас же есть?**

— У меня есть служебное жилье, двухкомнатная квартира. Давно я не жил в таком офицерском кубрике. Белье советского периода, мебель советского периода, хрустальные стаканы советского периода. Я испорчен хорошим питанием, а в Думе такая столовая... Я когда первый раз туда зашел, вспомнил столовую советского времени, запах вот этой капусты студенческой...

— **Вы не часто выступаете в Думе.**

— У нас партидисциплина хорошая, пока мы еще зеленые, нас не допускают. Но на комитете я достаточно часто выступаю.

— **Вы считаете, что не зря туда пошли? Чем вы гордитесь из того, что сделали за время работы в Госдуме?**

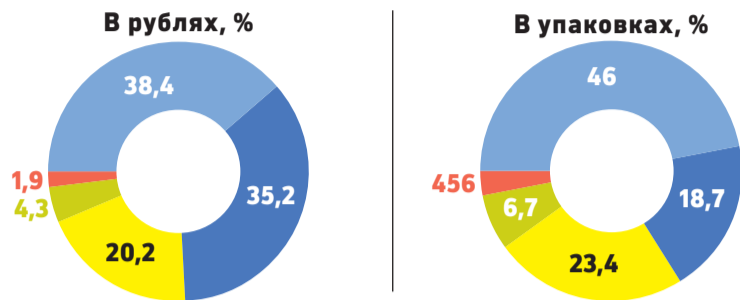
— Мы когда во фракции «Единой России» обсуждали вопрос, что есть работа депутата, я сказал, что я не юрист, я не знаю, как принимать законы. Мне сказали: «У нас есть два направления — законотворческое и представительское. Работай с избирателями!»

— **Возвращаться в бизнес не собираетесь?**

— Нет. Я собираюсь продолжить депутатскую работу, если партия доверит.

Основные производители инсулина, продаваемого на российском рынке в 2014 году

Novo Nordisk Санофи-Авентис Восток Eli Lilly / «Р-Фарм» «Фармстандарт» «Медсинтез»



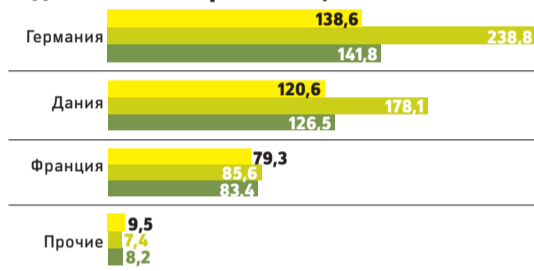
Источники: DSM Group

Импорт инсулина в Россию

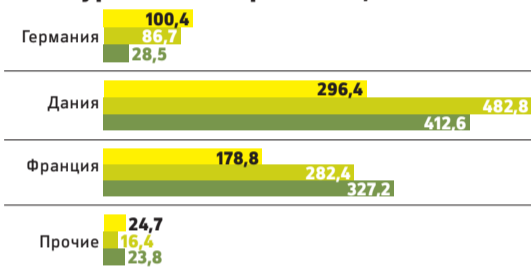
Включены инсулин и его соли, медикаменты и лекарственные средства, содержащие инсулин.

2012 2013 2014

В денежном выражении, \$ млн



В натуральном выражении, тонны



Источники: Росстат

Пойду на выборы по одномандатному округу в Нижнем Тагиле.

— Почему Нижний Тагил?

— Я уверен, что я смогу серьезно помочь этому городу в части здравоохранения. Там повышенный уровень заболеваний, плохая экология, плохая вода. Я там уже с парнями строил диализную клинику, она работает, и люди там бесплатно лечатся. Сейчас я нашел инвесторов на строительство двух бесплатных детских поликлиник. Такую поликлинику мы построили в районе Академический в Екатеринбурге. Это мой комплимент компании «Ренова». На 450 деток в день, очень красивая.

— На чьи деньги построили?

— На деньги кластера. Его выручка в прошлом году была 5 млрд или 6 млрд руб. В этом году будет миллиардов 8.

— Сколько вложил кластер? Какова стоимость этой поликлиники?

— Я не знаю.

— Если вы будете заниматься Нижним Тагилом, то кто же будет бороться с коррупцией с помощью инсулина?

— А там сейчас выросли взрослые ребята, волки. Они уже знают, как биться за рынок.

— Из свердловского МЖК?

— Нет. Это уже новое, второе поколение. Парни после 30-ти, головастики, я их называю, я их находил по одному-два в год. А сейчас третье поколение пришло, совсем заумное. Сидят ребята, занимаются альфа-фетопротеином — это белок, который в крови у беременных женщин позволяет защищать плод от вирусов, чтобы плод не заразился. Приходят, рассказывают, какое они оборудование поставили, как конструировали — ген такой-то к этому гену... А я говорю: «Парни, вы мне рассказываете, а я уже не понимаю». Я правильно сделал, что ушел, как бы печально мне ни было.

— Когда вы с Путиным во второй раз встречались и когда пообещали ему пойти в Госдуму, как вы думаете, он вас идентифицировал?

— Я думаю, да. Он уже знал меня, знал, кто я, чем занимаюсь. Более того, когда я сказал, что у меня там заводы недостроенные, мне надо быть там, он сказал: «Я знаю, у тебя там сын есть».

— У вас же два сына?

— Да. Один в бизнесе, я говорил. И слава богу, что ему понравилась вся эта химия, биология, он уже лопочет на их языке, сидит с ними в научных советах, обсуждает. Сам он экономист, но ему нравится. 37 лет ему, мужик уже, может тянуть. Я вовремя ушел. Я понимал, что еще два-три года, и я передержу... Когда говорят: Петрович, ты бизнес контролируешь — то мне смешно. Тот, кто знает бизнес, понимает, что надо с утра до вечера этим жить. Одна тактическая ошибка приведет к нарушению всей стратегии. Я сыну перед Новым годом говорю: «Давай что-то помогу, я уже приехал», а он говорит: «Папа, иди чай попей». Я понял, куда меня послали, и улетел.

— Вы спокойно реагируете?

— Не спокойно, я переживал, серьезно. Меня первый раз он так послал.

— Зарабатывать на этом вообще можно? На обеспечении лекарственной безопасности?

— Это бизнес, но надо понимать, куда идет прибыль. Можно купить яхту, самолет можно со временем иметь десять домов. У меня деревянный дом, пчелы, собаки.

— В Екатеринбурге?

— Да. Баня там. Я серьезно говорю! Я перестал ездить за границу не потому, что там какие-то санкции, а потому что я охочусь, и лучше нашей уральской природы нет ничего. Я фанатею от Чусовой просто, от всего, о чем Алексей Иванов написал. Мне сразу сказали, что как только ты по Чусовой раз пройдешь, то ты сразу ею заболеешь. Это наркотик. Вот весной была охота на вальдшнепа, удалось полтора дня походить.

— А второй сын?

— Второй — свободный художник. Он занимается психологией, частной практикой. Я считаю, что детей нельзя заставлять чем-то заниматься.

— На нем числятся несколько активов. То есть, согласно СПАРК, он владелец нескольких компаний. Например, ему принадлежит 0,03% завода «Медсинтез».

— Если вы посмотрите историю, то эти 0,03% остались с тех давних времен, потому что юристы тогда сказали, чтобы какая-то зарубежная компания не управляла, поставьте своего человека хоть на одну акцию, чтобы когда-нибудь случайно без его участия кто-то не продал завод за рубежом. Это такая мера защиты. Он юрист по первому образованию, причем по зарубежному праву. Потом по второму образованию психолог. Хочет в школу пойти работать. Его тянут эти гены.

БЕЗ ГОСКОРПОРАЦИЙ

— С «Ростехом» «парни» что-то делают?

— У них нет совместных проектов.

— А с «Росатомом»?

— В Новоуральске «Росатом» является стратегическим партнером.

— Там тоже создается какое-то объединение.

— Нет, это другое, там индустриальный парк. Они делают для себя. А у нас технопарк фармацевтический в Новоуральске, там «Росатом» ничего не вкладывает, ни копейки.

— Чем закончились попытки совместного бизнеса с «Роснано»?

— Мы отказались от сотрудничества перед самым подписанием финального соглашения. Был скандал.

— Чубайс?

— Его люди.

— Может, еще попробовать?

— Зачем? Проект закончен. Десятки миллионов евро вложены. Завод стоит, и самое главное, работает, и оттуда никуда не денется. При годовом госзаказе в \$300 млн, я думаю, скромно так, миллионов 50 мы для государства сэкономим.

«ДАЛЬШЕ УРАЛА НЕ ПОШЛЮТ...»

— Фильм «Президент» — вас пригласили туда?

— Да, это было прошлой осенью. Позвонили журналисты, спросили, могли ли я показать инсулиновый завод, и прилетели прямо на завод. Я им все показал. Потом они попросили рассказать. 8 часов сидели разговаривали. Это был разговор больше не про президента, а про Россию, очень откровенный. И бояться мне нечего. Дальше Урала не пошлют. Старый я уже.

Вообще я не сожалею, что я этот путь прошел, я на комбайне два года в колхозе работал, и мне нравилось. Пчелы, я понимаю, что с ними делать, у нас были пчелы в семье, а руки-то помнят. Кто всю жизнь в деревне прожил, там все умеешь делать. Я печки умею класть. Потому что печник был в школе, Абдрахман, он клал печки, а я кирпичи чистил, раствор замешивал. Я два или три года с ним работал и точно знаю, как печку сложить. И однажды, когда я был директором школы, приехал, а печка разрушенная в этом домике, куда меня сначала поселили. Я взял эту печку переложил.

Это так же, как с английским языком. Я его ни дня не учил... Есть захочешь — заговоришь, называется. Я учил немецкий в школе и институте. По-английски я говорю лучше, чем по-немецки.

— Как же вы английский выучили?

— Я музыкальную школу закончил. Отец за 15 км меня возил по грязи, по тайге в райцентр на лошади или на тракторе. У меня слух хороший. Я слышу хорошо эти слова, блоками их прямо и запоминаю. Так и выучил. А потом блоки надо менять местами. Я букв английских не знаю, к своему стыду, прочитать не могу ни одного слова. Хочу учить. Но зато дети уже все великолепно говорят на английском.

— Внуки есть у вас?

— Двое маленьких.

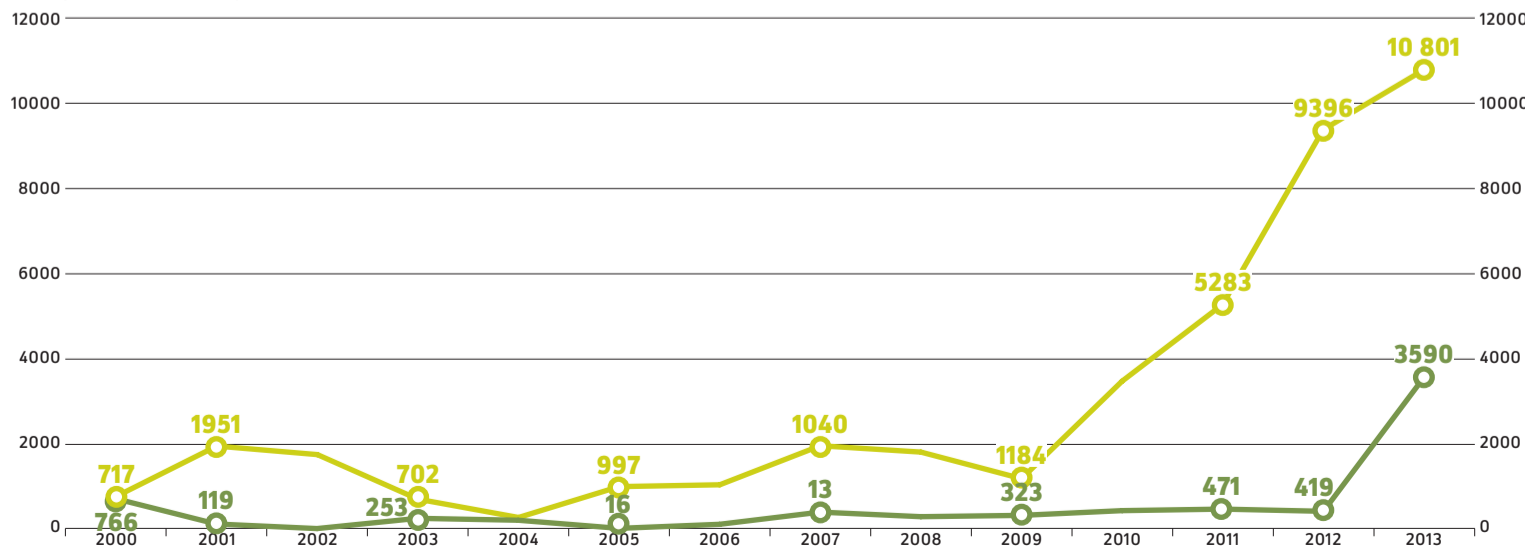
— Сколько у вас вообще детей?

— Четверо. Два сына и две дочки. Младшая родилась совсем недавно. Старшая учится на психолога. И она очень хочет пойти работать в детскую поликлинику. Вот если бы она была старше, пусть не обижается сын, с точки зрения управления она лидер более сильный, чем он. ☑

Полную версию интервью и расследование РБК о бизнесе Александра Петрова читайте на сайте www.rbc.ru

Производство препаратов для лечения сахарного диабета в России, тыс. штук

— флаконы — упаковки



Источники: DSM Group

БИЗНЕС | МЕДИА

Как американская компания «породнилась» с «Первым каналом» и осталась в России

«Discovery есть что терять»

СЕРГЕЙ СОБОЛЕВ

Телеканал Discovery был одним из пионеров российского рынка платного ТВ и стал первым, кто не только перестроился под новое законодательство, но и, как уверяет его менеджмент, даже получил от этого дополнительную выгоду.

Принятые год назад поправки в закон «О СМИ» запрещают иностранцам с 2016 года владеть более 20% в учредителе любого российского СМИ. Поэтому в оставшиеся четыре месяца на медиарынке должна состояться целая череда сделок: многочисленным компаниям с иностранным участием необходимо перестроить свой бизнес в соответствии с российским законодательством.

Если рассматривать только телевизионный сегмент медиарынка, то одной из крупнейших сделок должна стать смена собственников в телевизионном холдинге «СТС Медиа», крупнейшим акционером которого сейчас является шведская Modern Times Group: на 75% операционного бизнеса холдинга претендует ЮТВ Алишера Усманова и Ивана Таврина.

ЮТВ также управляет телеканалом Disney вместе с американской Walt Disney Co: в июле Таврин учредил компанию «Новый медиа холдинг», которая, возможно, будет участвовать в реструктуризации этого бизнеса.

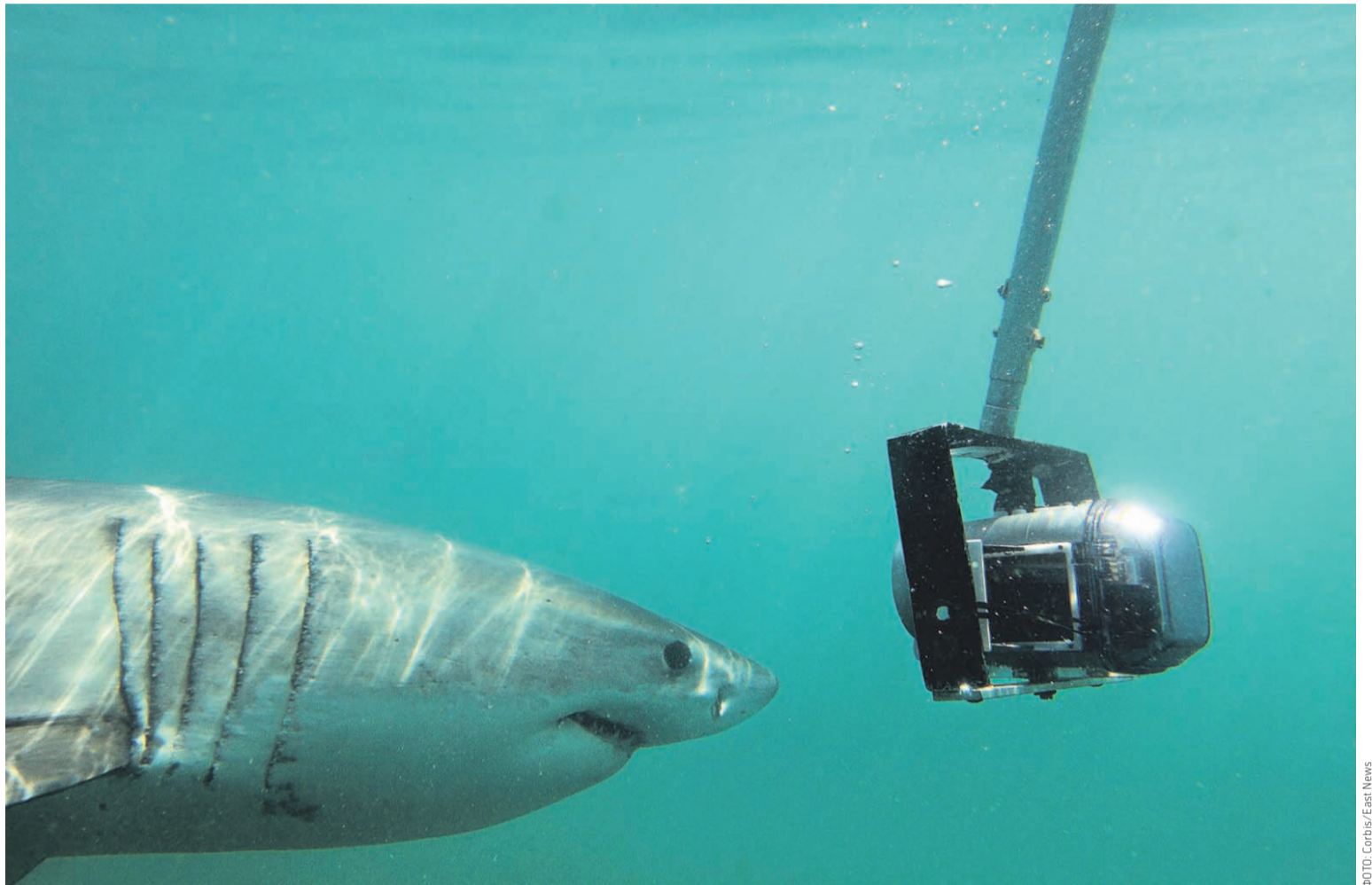
В июле под новые законодательные требования подстроились и телеканалы семейства Fox: National Geographic, Nat Geo Wild, Fox, Babby TV, Fox Live. Теперь учредителем этих каналов выступает уже не структура американской Fox International Channels, а компании, входящие в российскую группу «Телко Медиа», официального дистрибьютора Fox в России.

Зафиксированы и случаи ухода медиакомпаний: от распространения телеканалов в России весной отказалась NBC Universal, а в июле о закрытии офиса объявила AMC Network (телеканалы CBS Drama, JimJam и др.).

Но вот американская Discovery Communications уходит не собираясь: она договорилась о партнерстве с Национальной медиа группой (НМГ), ранее тесно связанной с банком «Россия» Юрия Ковальчука (см. справки). В конце августа стороны объявили о создании совместного предприятия, в котором НМГ получит 80%. Оно будет заниматься всем бизнесом Discovery в России — управлять русскоязычными версиями телеканалов Discovery Channel, Animal Planet, Eurosport и др.

В сегменте тематического ТВ, распространяющегося через кабельные сети и спутник, НМГ до сих пор не была представлена. НМГ со своей стороны внесет в СП эфирную лицензию, которая позволит телеканалам семейства Discovery вновь зарабатывать на рекламе, отмечает гендиректор Discovery Communications в Северо-Восточной Европе Ольга Паскина.

В интервью РБК Паскина рассказала, почему в качестве партнера была выбрана именно НМГ и почему компания нельзя терять российский рынок.



Discovery Communications считает, что нужно сотрудничать с крупными местными игроками (на фото — кадр одной из телепередач канала Discovery)



ФОТО: Олег Яковлев/РБК

«МЫ КОМПЛИМЕНТАРНЫ ДРУГ ДРУГУ»

— Первая мысль, которая приходит в голову после сообщения о вашем альянсе с НМГ: американскую Discovery Communications заставили поделить бизнесом с уважаемой российской компанией. Так ли это? Кто кого нашел?

— На самом деле для нас партнерство с сильным локальным игроком — это логический шаг в нашем дальнейшем стратегическом развитии, в целом всей компании на глобальном уровне. Если посмотреть на весь бизнес Discovery, то на многих рынках мы работаем в партнерстве с местными игроками, например в Японии, Китае, Канаде, США. Везде, где мы понимаем, что такое партнерство открывает доступ на новые рынки и ниши, усиливает бизнес, мы идем по этому пути.

Если говорить про Россию, то даже если бы не было поправок к закону о СМИ, исходя из конъюнктуры рынка, его активной консолидации в послед-

ние годы, Discovery, на мой взгляд, имело бы смысл создавать партнерство с сильным локальным игроком. Мы рассматривали разные варианты для сотрудничества и остановились на НМГ.

Discovery — лидер на рынке тематического, платного ТВ, и только объединение с лидером медийного рынка может усилить бизнес. Помимо НМГ в последние годы медийные активы консолидировались вокруг «Газпром-Медиа» и ВГТРК, но и тот и другой игрок достаточно сильно представлен в области платного ТВ. А с НМГ мы комплиментарны друг другу. Этим-то и интересен наш союз. Мы усиливаем их в том сегменте, в котором они сегодня не присутствуют. Мы же, в свою очередь, получаем доступ к локальной экспертизе, что позволяет нам развиваться дальше.

— В других странах также ставка делается на крупных локальных игроков?

— Практически везде мы объединяемся с лидерами. Только в этом случае открываются возможности для развития в смежных сегментах, в том числе в области контента, эфирного ТВ и digital-направления.

— А почему вы считаете, что НМГ это сильный партнер? Название громкое, звучное, немало активов, но ключевые из них — РЕН ТВ и «Пятый канал». Их вряд ли можно назвать каналами первого эшелона. К тому же РЕН ТВ в этом году продолжает терять зрителей.

— НМГ владеет еще и 25% «Первого канала». А «Первый» — это, несомненно, лидер рынка. Кроме того, НМГ сейчас сфокусирована на производстве кон-

В сегменте тематического ТВ, распространяющегося через кабельные сети и спутник, НМГ до сих пор не была представлена

тента, выстраивает собственный кластер в этой области. [Еще в 2013 году НМГ приобрела 50% продюсерской студии Art Pictures Vision Федора Бондарчука и Дмитрия Рудовского, сейчас на ее базе создается целая производственная группа.] В России это самый молодой, но при этом динамично развивающийся холдинг, входящий в тройку лидеров.

— Как юридически устроена сделка? Сейчас есть ООО «Дискавери Комьюникейшнс», которое выступает учредителем телеканалов и на которое оформлены их вещательные лицензии. Эту компанию контролирует ООО «Дискавери Холдингс», собственники которой уже структуры Discovery Communications. Создается новое юрлицо или НМГ получит долю в какой-то уже существующей компании?

Национальная медиа группа

Управляет эфирными телеканалами РЕН ТВ и «Пятый», газетами «Известия» и Metro в Петербурге, радиостанцией «Русская служба новостей». Кроме того, является собственником 25% «Первого канала» и миноритарием кипрской Telcrest, которая владеет 25,4% холдинга «СТС Медиа». С 2013 года группе

также принадлежит 50% продюсерской студии Art Pictures Vision (снимает, в частности, для СТС сериал «Молодежка»). Последний раз Национальная медиа группа раскрывала свои показатели за 2013 год: выручка — 14,7 млрд руб., операционная прибыль — 2,4 млрд руб., чистая прибыль — 1,5 млрд руб.



ФОТО: Fotolia/PhotoXPRESS.ru

— Партнерство создано на базе уже существующей юридической структуры. НМГ получает долю в ООО «Дискавери Холдингс», которое, в свою очередь, на сто процентов будет владеть ООО «Дискавери Коммьюникейшнс». И это будет обмен, поскольку со своей стороны НМГ тоже внесла актив — компанию «НМГ Дизайн», которая владеет лицензией на эфирное аналоговое телевидение. Она будет распространена на каналы семейства Discovery, что позволит нам вновь зарабатывать на рекламе.

— Это безденежная сделка?

— Мы не раскрываем коммерческие условия сделки.

— По сути, стоимость всего российского бизнеса Discovery равна стоимости этой эфирной лицензии.

— Так рассуждать некорректно. Существует много факторов, влияющих на стоимость партнерского вклада.

— Каково будет организовано управление совместной компанией? У НМГ будет большинство голосов?

— В совет директоров компании войдут два представителя от НМГ и два — от Discovery Communications. Пятым членом совета директоров является гендиректор. Его утверждают оба акционера.

— А вы как гендиректор на чьей стороне?

— Я буду работать в интересах обоих акционеров. Моя главная задача — увлечь бизнес, максимизировать прибыль и сделать счастливыми и НМГ и Discovery.

«ВО-ПЕРВЫХ, DISCOVERY ВНЕ ПОЛИТИКИ»

— Объясните, а почему Discovery Communications так держится за российский рынок? Чем он так привлекателен? В отчетности компания признает: на бизнес в России приходится не больше 2% всей выручки. По итогам 2014 года это около \$125 млн. Страна непредсказуемая: прошлым летом взяли и в одночасье запретили всю рекламу на платном ТВ, чем нанесли серьезный урон вашему бизнесу, осенью ввели ограничения для иностранных собственников. Что случится, если Discovery просто уйдет из России? Неужели эти 2% нельзя в другом месте компенсировать?

— Discovery всегда выстраивает долгосрочные горизонты планирования.

Россия — четвертый в мире рынок платного ТВ по количеству абонентов. Проникновение платного ТВ — 67%, поэтому потенциал для дальнейшего роста есть. И мало того что после Китая, Индии и США мы четвертый рынок, так мы еще и растущий рынок в отличие, например, от США, где рынок платного ТВ падает, или стран Европы, где рынок практически не растет.

В России большой потенциал по росту ARPU [средняя выручка на одного абонента]. В США это около \$93, в Великобритании — \$57, а у нас по текущему курсу где-то \$4. Поэтому для Discovery крайне важно присутствовать на российском рынке. Компания была, по сути, первой, кто пришел с тематическими каналами в Россию, первой, кто сделал локальные версии, первой, кто стал продавать рекламу на платном ТВ. Поэтому для Discovery Россия — это территория с уже 17-летним опытом и большим потенциалом в будущем. Компании есть что терять.

— Можно ли тогда говорить, что эти нынешние 2% выручки свидетельствуют о том, что компания пока неэффективно монетизирует в России свою аудиторию?

— Компания очень активно росла и запускала все новые и новые бренды. И например, на втором, после Discovery Channel, канале TLC мы начали продавать рекламу относительно недавно, в 2011 году. На канале ID Xtra (а это сейчас один из основных наших брендов) мы даже не успели начать продажи рекламы. Так что у нас огромный потенциал по монетизации наших брендов. — Ваш альянс с НМГ свидетельствует, что этот холдинг чист и прозрачен с точки зрения его владельцев. Получается, что НМГ не связана напрямую с банком «Россия» и лично Юрием Ковальчуком, которые уже больше года находятся под санкциями США?

— К вопросу собственников мы подошли с особой щепетильностью. С нами работал не один консультант, чтобы проверить структуру собственников НМГ. На сегодняшний день более 50% НМГ контролируется бенефициарами, которые не находятся в SDN-листах [список Specially Designated Nationals, то есть граждан и компаний, против которых Минфин США ввел санкции]. Более 50% — у структур [председателя совета директоров «Северстали» Алексея] Мордашова и «Сургутнефтегаза». Мы убедились, что

Discovery Communications Inc.

Американская Discovery Communications представлена в России 11 телеканалами, распространяемыми через кабель и спутник. Самый популярный — флагманский Discovery Channel, чья ежедневная аудитория в июле, по данным TNS Russia, превышала 2,1 млн жителей крупных городов старше четырех лет. Аналогичный

показатель Animal Planet — почти 2 млн человек, TLC — 1,4 млн, Eurosport — 907 тыс., Eurosport-2 — 537 тыс. человек. Ежедневная аудитория всех каналов семейства Discovery в июле равнялась 5 млн человек. Это третий результат среди всех владельцев тематических каналов, после ВГТРК (9,5 млн зрителей) и шведской Viasat (5,5 млн).

В 2014 году выручка всей Discovery Communications приблизилась к \$6,3 млрд, операционная прибыль — к \$2 млрд, чистая прибыль — к \$1,1 млрд. Компания в своей отчетности сообщает, что операции в России обеспечивают ей не более 2% всех доходов, то есть максимум \$125 млн (около 4,8 млрд руб. по среднему курсу ЦБ за прошлый год).

с юридической точки зрения препятствий для совершения сделки нет.

— А штаб-квартира не боится, что партнерство все равно может быть воспринято негативно в Америке?

— Во-первых, Discovery вне политики. Во-вторых, решение о партнерстве принималось с учетом тщательного анализа как коммерческих условий, так и юридической экспертизы.

— В этом СП каким будет распределение прибыли — соответственно долям?

«В России большой потенциал по росту ARPU [средняя выручка на одного абонента]. В США это около \$93, в Великобритании — \$57, а у нас по текущему курсу где-то \$4»

— Это коммерческая сделка, выгодная для обеих сторон. Могу сказать только то, что компания будет распределять дивиденды пропорционально долям. Помимо этого Discovery Communications продолжает получать лицензионные платежи за контент на основании соответствующего лицензионного соглашения.

— Все равно нельзя отделаться от ощущения, что на НМГ неожиданно, только благодаря поправкам в закон о СМИ, свалился денежный мешок.

— (Смеется.) Нет, я бы так не сказала. Это партнерство позволяет нам не только соответствовать закону о СМИ, но и закону о рекламе. Партнерство дает возможность вернуть рекламу, которой у нас нет сегодня. Поэтому это абсолютно взаимовыгодная сделка.

ка. Благодаря НМГ мы увеличиваем выручку за счет рекламных поступлений.

— А каким по итогам 2014 года было соотношение в российской выручке Discovery абонентской платы и рекламных доходов?

— Не комментирую.

— Но если НМГ вам предоставляет такую возможность и вы в том числе и ради этого создаете партнерство, то, следовательно, это была существенная часть доходов.

— Мы создаем партнерство ради усиления позиции компании на российском рынке. Рекламная выручка — часть дохода.

— Рекламы на русскоязычных версиях зарубежных телеканалов нет уже восемь месяцев. Общие расходы на телерекламу в первом полугодии снизились на 22%. Что заставит рекламодателей, сокративших свои бюджеты, вновь нести деньги на тематическое ТВ?

— Я думаю, что наше партнерство как раз позволит поддержать рекламный рынок. Почему? Discovery всегда создавала сильные телевизионные бренды с очень таргетированной [то есть очень узкой целевой] аудиторией. Поэтому каналы Discovery Channel, TLC, Animal Planet были высоко востребованы у рекламодателей. Рынок рекламы на тематических каналах в 2015 году практически исчез, упав, по данным АКАР, более чем на 50%. Таким образом, возвращаясь на рынок рекламы, мы усиливаем его за счет того, что даем рекламодателям возможность контакта с востребованной аудиторией в виде дополнительного пакетного предложения. ■

Полную версию интервью см. на www.rbc.ru

Международная специализированная выставка

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

15-17 сентября 2015 года

МВЦ «Крокус Экспо»

Организатор: **Крокус Экспо** Международный выставочный центр

Дирекция выставки:
Тел: +7 (495) 727-25-82
E-mail: fonkac@crocus-off.ru
www.imzam-expo.ru

реклама 12+

РЕТЕЙЛ В России появится первая зарубежная сеть магазинов фиксированных цен

Все по евро

МАРИНА КРУГЛИКОВА

Как выяснил РБК, на российский рынок выходит немецкая сеть магазинов фиксированных цен Euroshop. Она будет работать по эксклюзивному франчайзинговому контракту с саранской компанией «Еврошоп Руссланд».

НЕМЕЦКАЯ СЕТЬ ПРИХОДИТ В РОССИЮ

В Москве до конца года должно открыться 15 магазинов под маркой немецкой сети магазинов фиксированных цен Euroshop, рассказал РБК брокер, работающий на рынке коммерческой недвижимости. По его информации, компания, связанная с немецкой сетью, ищет помещения 200–300 кв. м в проходных местах столицы и склад в Московской области. Представитель Euroshop подтвердил информацию о выходе на российский рынок, отметив, что магазины компании откроются в России «самое позднее в 2016 году».

Euroshop — одна из ведущих европейских сетей магазинов фиксированных цен (все товары стоят там по €1), под управлением которой находятся 225 магазинов в Германии. В ассортимент входят товары для дома, текстиль, игрушки, канцелярские товары, а также некоторые виды продовольствия (печенье, жевательная резинка, конфеты и другие продукты).

В России магазины под маркой Euroshop начнет открывать саранская компания «Еврошоп Руссланд», которая является «эксклюзивным франчайзинговым партнером по созданию магазинов единых цен под маркой Euroshop в России», сообщил представитель немецкой сети в письменном ответе.

ООО «Еврошоп Руссланд» зарегистрировано в Саранске в октябре 2014 года. Представитель компании подтвердил РБК сотрудничество с немецкой сетью, но не уточнил, как будет устроено партнерство. По его словам, они вели подготовительные работы по открытию в России сети магазинов в течение последних полутора лет. Он уточнил также, что первые магазины начнут открываться в Саранске, следующие запуски состоятся в Москве, Пензе, Саратове и других городах.

Представитель «Еврошоп Руссланд» не стал раскрывать текущие планы по количеству открытий, однако подтвердил, что информация на одном



Первые российские магазины сети Euroshop откроются в Саранске, следующие запуски состоятся в Москве, Пензе, Саратове и других городах

До конца 2016 года, по информации на форуме, компания собиралась запустить 200 магазинов, а в долгосрочной перспективе создать сеть до 2 тыс. точек в России

из отраслевых форумов, датированная июнем 2015 года, была размещена сотрудником компании. Там, в частности, говорилось, что компания «Еврошоп Руссланд» планировала начиная с 1 ноября этого года запустить пять магазинов Euroshop в Саранске, а потом открыть еще 20 точек в Москве, Нижнем Новгороде, Ульяновске и Саратове. До конца 2016 года, по информации на форуме, компания собиралась запустить 200 магазинов, а в долгосрочной перспективе создать сеть до 2 тыс. точек в России. Для сравнения: сеть Fix Price сейчас насчитывает около 1930 магазинов.

Интересно, что совладельцами «Еврошоп Руссланд» (через «Капиталбизнесрезерв») являются Георгий Казаков и Федор Романов, которые несколько лет назад были совладельцами компании-франчайзи крупнейшей сети фиксированных цен в России Fix Price в Саранске. Георгий Казаков не ответил на звонки и письма РБК. Генеральный директор «Бэст Прайс» (операционная компания Fix Price) Дмитрий Кирсанов говорит, что помнит Казакова как франчайзи Fix Price, но не смог уточнить, чем закончилось их сотрудничество.

Дмитрий Кирсанов также не слышал о планах Euroshop выйти в Россию. Никакой информации о новом

игроке не имеет и совладелец другой российской сети магазинов фиксированных цен — «Заодно» Оскар Хартманн.

КОНЦЕПЦИЯ ПОПУЛЯРНА

Конкурентов у Euroshop в России будет немного: пока большую сеть магазинов фиксированных цен Fix Price создали только предприниматели Сергей Ломакин и Артем Хачатрян. Они основали ее в 2007 году, сразу после продажи своих долей в сети дискаунтеров «Копейка». В прошлом году Fix Price заняла

четвертое место в рейтинге самых быстрорастущих компаний РБК. По данным СПАРК-Интерфакса, в 2014 году выручка Fix Price составила 41,8 млрд руб., чистая прибыль — 1,3 млрд руб. По итогам 2014 года сеть заняла 32-е место в рейтинге крупнейших ретейлеров России «INFOline-Аналитики». В этом году, по прогнозу гендиректора «INFOline-Аналитики» Михаила Бурмистрова, выручка сети превысит 50 млрд руб.

Серьезных конкурентов у Fix Price в этой нише пока нет. В 2014 году Оскар Хартманн с партнерами стал развивать

Euroshop в Германии и в России

Немецкая сеть магазинов фиксированных цен Euroshop является подразделением компании J.E. Schum GmbH & Co. KG, основанной в 1887 году. Сеть Euroshop была создана в 2004 году. По данным Statista, выручка компании в 2012 году составила €71,6 млн, более поздних данных по финансовым

показателям РБК найти не удалось. По данным СПАРК-Интерфакса, сейчас 45% компании «Еврошоп Руссланд» принадлежит ООО «Межрегиональная инвестиционная компания», еще по 15% — у Эдуарда Голова, Михаила Селякина и ООО «Капиталбизнесрезерв», 10% — у ООО «Бик-Инвеста».

Крупнейшие сети магазинов с фиксированными ценами

Название сети	Страны присутствия	Количество магазинов	Цена на товары, \$	Выручка за 2014, \$ млрд
Dollar Tree	США, Канада	5 300	1	8,6
Daiso	Япония и другие страны Азии, США, Канада, Бразилия, Мексика, Австралия, Новая Зеландия	3 000	0,8	3,2
Dollarama	Канада	900	3	2,3
Poundland	Великобритания, Ирландия	500	1,5	1,7
99 Cents Only	США	350	0,99	1,5

Источник: данные компаний, расчеты РБК

ИНВЕСТИЦИИ Ведущий венчурный фонд вышел на новый рынок 500 стартапов для России

➔ Окончание. Начало на с. 1

Ключевая цель акселераторов — помочь стартапам привлечь последующие инвестиции от бизнес-ангелов или полноценных венчурных фондов, чтобы придать проектам новый импульс в развитии и затем выйти из проекта, окупив свои первоначальные затраты.

Самый известный акселератор — американский Y-Combinator, созданный Полом Грэмом. Ежегодно через Y-Combinator проходят сотни стартапов, среди которых были такие гиганты как облачное хранилище Dropbox и онлайн-сервис аренды жилья AirBnB.

В России уже работают отечественные акселераторы, самый крупный — Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ), запущенный весной 2013 года при поддержке президента Владимира Путина. Как сказано на сайте ФРИИ, помимо предоставления помещения и теоретического образования акселератор перечисляет на счет проекта 800 тыс. руб. и еще 600 тыс. руб. на программу акселерации, а в обмен получает 7% компании. Обучение длится три месяца, претендовать на попадание во ФРИИ могут команды, состоящие минимум из двух человек, имеющие го-

товый прототип и потенциальный рынок емкостью не менее \$10 млн в год. С момента запуска через ФРИИ прошло около 180 стартапов.

НОВЫЙ ПОВОРОТ

Опрошенные РБК венчурные инвесторы уверены: приход на рынок одного из лидеров американской акселерации придаст ускорение всему рынку. Сопредседатель РБК в иностранном фонде считает, что сам факт того, что 500 Startups обратили внимание на Россию, можно считать «огромным успехом». «Всегда было сложно убедить инвесторов в США смотреть на Россию, а сейчас от рынка отвернулись практически все из-за «страновых рисков», — не скрывает он.

До сих пор Россия не привлекала внимания столь крупных американских инвесторов, соглашается Николай Давыдов, партнер фонда Gagarin Capital (штаб-квартира находится в Кремниевой долине), миноритарный акционер iTech Capital и портфельной компании фонда Pult Group. «Дейв Макклор и Диана Молдавская смогли убедить инвесторов в том, что вкладываться в российские стартапы сейчас — отличный шанс заработать, идя, по сути, против рынка. Диана хорошо

знает российскую экосистему, Дейв сможет выбрать бизнес-модели, которые могут взлететь на американском рынке и которые в итоге будут интересны инвесторам в Долине», — рассказывает Давыдов.

Он утверждает, что 500 Startups — это, по сути, второй инкубатор в Кремниевой долине после культового Y Combinator: «Они эффективно выполняют свою роль и инвесторы любят их проекты».

По словам партнера фонда iTech Capital Глеба Давидюка, ценные идеи, пусть даже от российских предпринимателей, всегда интересовали западных инкубаторов. «Выход в Россию именитого фонда — это, конечно, хорошо, но вряд ли фундаментальным образом поменяет бизнес-среду. Все те, кто как-то этим интересовался, и раньше могли обратиться в 500 Startups и получить то самое финансирование, о котором мечтают», — считает Давидюк. Он отмечает, что Макклор достаточно часто бывает в России и участвует во многих профильных конференциях, он хорошо знаком как со стартаперской средой, так и с инвестиционным климатом в нашей стране. ■

При участии Ирины Юзбековой, Полины Русяевой

аналогичную по формату сеть «Заодно». В конце прошлого года 38% сети приобрел совладелец «Норильского никеля» Владимир Потанин. «Заодно» сейчас насчитывает около 60 магазинов. В этом году несколько магазинов фиксированных цен под брендом Fan Price открыл основатель «Пятерочки» Андрей Рогачев.

«Заодно» отличается от Fix Price в первую очередь ценами: Fix Price продает все товары по 45 руб., а «Заодно» предлагает покупателям ценовой разброс в 39 руб., 69 руб. и 99 руб. в зависимости от категории товара. Fan Price в отличие от своего основного конкурента продает в торговых точках алкоголь. Как объясняли раньше РБК поставщики Fix Price, сети такого формата «играют маржой»: их наценка на ряд позиций может быть минимальной, всего 5%, но они зарабатывают на других товарах, которые в Китае (оттуда обычно поставляется основная часть ассортимента) стоят у поставщика всего несколько рублей.

Новой сети Euroshop будет тяжело выходить на рынок, считает Михаил Бурмистров, компании будет сложно обеспечить такие же ассортимент и цены, как у Fix Price, так как нет такого масштаба закупок и налаженной логистики. «Валовая маржа в этом сегменте снижается, потому что стоимость импортных товаров выросла сильнее, чем увеличились розничные цены», — отмечает Бурмистров. В конце прошлого года он оценивал валовую маржу на уровне примерно 60%.

По информации «INFOLine-Аналитики», до сих пор зарубежные сети магазинов фиксированных цен в России не были представлены. Наиболее известной в мире компанией, работающей по концепции фиксированных цен, является американская сеть Dollar Tree, которая насчитывает более 5,3 тыс. магазинов в США и Канаде. Все товары в магазинах сети можно приобрести за \$1. Выручка компании по итогам 2014 года составила \$8,6 млрд, чистая прибыль — \$599 млн. Также в мире хорошо известны канадская сеть Dollarama с более чем 900 магазинами по стране, где все можно купить в пределах трех канадских долларов, и английская Poundland, владеющая более чем 500 магазинами по всей Великобритании. Цена на все товары сети составляет £1.

В кризис сегмент магазинов фиксированных цен оказался одним из наиболее устойчивых. По данным международной консалтинговой компании Colliers International, вакантность на торговых улицах Москвы в первом полугодии 2015 года выросла с 8,5 до 11,8%. Однако наибольшее количество запросов на помещения в стрит-ритейле в первом полугодии поступало от розничных сетей низкой ценовой категории, в качестве примеров компания приводила сети магазинов с фиксированными ценами Fix Price и «Заодно». По данным презентации Fix Price, к концу 2015 года сеть должна насчитывать 2300 точек, к концу 2016-го — 2990. В презентации «Заодно» говорится, что к концу года будет открыто сто магазинов, а к 2020 году — 750 точек. ■

При участии Ксении Шамакиной

Дейв Макклор: «Мы выбираем компании, у которых есть живой продукт»



ФОТО: Bloomberg

Дейв Макклор, бывший директор по маркетингу PayPal и директор по инвестициям Facebook, запустил 500 Startups в 2010 году: первый «класс» из 12 стартапов был набран в феврале 2011 года. На сегодняшний день 500 Startups проинвестировал развитие 1200 компаний, под его управлением находятся три фонда общим объемом \$200 млн. Последний раунд на \$85 млн инвестиций в третий фонд 500 Startups закрыл 4 сентября.

— Почему вы приняли решение расширяться в Восточной Европе и России?

— Мы считаем, что на этих рынках — масса талантливых инженеров. Но при этом — довольно ограниченный доступ к капиталу, и наша цель изменить это.

— Как вы выбираете стартапы, которые участвуют в программе акселерации, и в которые инвестирует фонд?

— Мы выбираем компании, у которых, во-первых, есть действующий, «живой» продукт. Во-вторых, он должен быть востребован пользователями. И, наконец, у компании должна быть стратегия или потенциал для роста, особенно, в направлении онлайн-платформ (социальных сетей, поиска, мобильных устройств и т.д.).

— В чем разница между Y Combinator и 500 Startups?

— Во-первых, мы не только акселератор, но и фонд «посевных» инвестиций, который вкладывает деньги в проекты по всему миру. У нас почти в два раза больше людей, чем в Y Combinator. На данный момент мы профинансировали гораздо больше компаний — 1200 против 900 у Y Combinator, при том, что мы открылись позже [Y Combinator появился в 2005 году, а 500 Startups — в 2010-м]. И, наконец, мы делаем ставку на рост и маркетинг: наша команда состоит из 14 преданных своему делу человек, которые помогают компаниям расти и совершенствовать каналы привлечения клиентов, а главное, учат основателей делать это самостоятельно.

Диана Молдавская: «Мы не считаем кризис проблемой»



ФОТО: Bloomberg

До 500 Startups Диана Молдавская работала коммерческим директором в российской компании — разработчике игр для мобильных платформ Zeptolab. До этого запустила в России американскую онлайн-платформу объявлений о продаже поддержанных товаров OLX, в «Яндексе» работала с клиентами по международным рекламным контрактам.

— Каких результатов на сегодняшний день достиг фонд 500 Startups?

— 500 Startups уже проинвестировал в 1200 стартапов. Среди них есть три компании, оценка которых превышает \$1 млрд, и около 30 компаний с оценкой от \$100 млн до \$1 млрд. Оценка примерно 300 компаний находится в диапазоне от \$10 до \$100 млн.

— Как будет устроена работа 500 Startups в новом для вас регионе? Вы будете искать стартапы и перевозить их в акселератор в США?

— Это будет зависеть от стартапов, их стадии развития, команд и их потребностей. Акселе-

ратор — это лишь одна часть того, что предлагает 500 Startups. Одним нужно развитие в акселераторе, другим — инвестиции, третьим — и то и другое.

У нас есть фонд, партнером которого я теперь являюсь, акселератор, программа менторства, команда Distro — все это открывает многие двери и возможности. Если стартапам нужно будет пройти акселерацию, это будет происходить в Кремниевой долине в США. Я считаю, что для стартапов важна среда, в которой можно впитать предпринимательский дух и учиться у людей, которые много лет занимаются бизнесом. В России и Восточной Европе есть талантливые и сильные технические специалисты, но бизнес-навыки у них часто не так хорошо развиты.

— Вас не пугает кризис в России?

— Нет, я считаю, что кризис часто подталкивает людей к предпринимательству. Раньше люди сидели в корпорации и получали хорошие деньги, теперь их зарплата либо остается прежней, а покупательская способность падает, либо они теряют деньги и даже рабочие места. Мы не считаем кризис проблемой, нас кризисные ситуации не пугают и не отталкивают.

«Почта России» + Лето Банк = Почтовый банк

15
тыс.

отделений планирует открыть Почтовый банк в течение ближайших трех лет

42
тыс.

отделений есть сейчас у «Почты России». В перспективе в каждом из них может появиться Почтовый банк

390

клиентских центров

Лето Банка в 207 населенных пунктах страны было открыто на конец 2014 года



Более 2 млн

человек стали клиентами Лето Банка за три года его работы

Около 20 млн



человек могут стать клиентами Почтового банка, по словам главы ВТБ Андрея Костина. Половина из них — «пенсионеры, которые сегодня получают почтовые услуги от «Почты России»

5,25

млрд руб.

— чистый убыток Лето Банка в 2014 году по МСФО



16

млрд руб.

должны составить инвестиции ВТБ в инфраструктуру Почтового банка



КАДРЫ Кто возглавит банк, создаваемый на базе «Почты России» и «дочки» ВТБ

Банкир звонит дважды

ЕКАТЕРИНА МЕТЕЛИЦА

Главой Почтового банка, который создается на базе «дочки» ВТБ24 — Лето Банка, станет Дмитрий Руденко, заявил глава ВТБ Андрей Костин. РБК вспомнил, чем занимался и чем знаменит Руденко.

Имя Дмитрия Руденко связывают с развитием POS-кредитования на российском банковском рынке. Это отрасль розничного кредитования, когда займы выдаются непосредственно в торговых точках. Этим направлением банкир занимался и в «Русском стандарте», и в «дочке» ВТБ24 — Лето Банке.

Руденко работал в «Русском стандарте» с января 1999-го по октябрь 2007 года. Он пришел туда на должность сотрудника рабочей группы по реорганизации банка, затем был назначен старшим вице-президентом — руководителем департамента розничного бизнеса, в декабре 2005 года стал первым заместителем председателя правления «Русского стандарта».

«Русский стандарт» — один из первопроходцев POS-рынка. Как писал журнал «Финанс» в статье «Вы ему должны», автором идеи запуска экспресс-кредитования в торговых точках был именно Руденко. «Собрав команду, состоящую из молодых единомышленников, Дмитрий Руденко пришел к Рустаму Тарико и предложил профинансировать проект», — цитирует «Финанс» бывшего менеджера банка. Запуск программы потребительского кредитования произошел во второй половине 2000 года, а первый кредит был выдан в магазине «М. Видео», указывает «Финанс».

Руденко был одним из ключевых

менеджеров и реальных создателей «Русского стандарта», он один из тех, кому банк обязан своими успехами, говорил ранее член совета директоров «Ингосстраха» Александр Григорьев, возглавлявший «Русский стандарт» в 1999–2001 годах. Руденко был основным «двигателем» для банка, талантливым руководителем, цитировал «Финанс» бывшего коллегу Руденко.

В 2007 году Руденко перешел в ВТБ24, где проработал почти пять лет, — сначала советником президента и председателя правления банка, затем его первым заместителем. «Ведомости» писали, что от Тарико он ушел из-за «разногласий по стратегии дальнейшего развития банка и его управления». Такое объяснение содержалось в письме, которое в момент ухода Руденко получили сотрудники банка. Банк стал консервативнее оценивать риски, что должно было замедлить рост, а Руденко любит динамичное развитие, цитировали «Ведомости» знакомого банкира.

В ВТБ24 Руденко курировал работу департамента розничного бизнеса, департамента обслуживания клиентов малого бизнеса, департамента ипотечного кредитования и др. В 2012 году стало известно, что ВТБ24 намерен выйти на рынок POS-кредитования. Для того чтобы заниматься высокомаржинальным экспресс-кредитованием, ВТБ24 создал «дочку» — Лето Банк. Возглавил проект Руденко, в июне 2012 года он был назначен президентом и председателем правления этого банка.

На сайте Лето Банка указано, что его «цель — сделать кредиты доступными каждому». Банк обслуживает исключительно физлиц: предоставляет потребительские кредиты, кредиты наличными, кредиты на покупки в ма-

газинах-партнерах и принимает вклады граждан.

За первый год работы Лето Банк выдал почти 16 млрд руб. кредитов, из которых кредиты наличными — около 12,7 млрд руб., а POS-кредиты — около 3,3 млрд руб. Банк открыл 226 клиентских центров в 127 городах страны и подписал более 16 тыс. соглашений с магазинами. В момент запуска перед командой была поставлена задача в течение трех лет сформировать сеть продаж не менее чем из тысячи отделений и нескольких тысяч точек присутствия в магазинах. По итогам 2014 года открыто 390 клиентских центров в 207 населенных пунктах страны, заключены соглашения почти с 30 тыс. магазинов.

Сейчас рынок розничного кредитования в кризисе, а его лидеры несут убытки. По данным МСФО за 2014 год, чистый убыток Лето Банка составил 5,25 млрд руб.

БОЛЬШЕ ОТДЕЛЕНИЙ, ЧЕМ У СБЕРБАНКА

Почтовый банк заработает в первом квартале 2016 года, сообщил в понедельник, 7 сентября, журналистам глава ВТБ Андрей Костин. Новый банк будет создан на базе розничной «дочки» ВТБ24 — Лето Банка. ВТБ и «Почта России» планируют до конца этого года подписать акционерное соглашение. По словам Костина, ВТБ получит контрольный пакет (50% плюс одна акция). Однако по условиям акционерного соглашения решения «по базовым вопросам» будут приниматься только совместно с «Почтой России». «Мы равные партнеры здесь», — сказал Костин.

К 2023 году Почтовый банк получит прибыль около 20 млрд руб., обещает Костин. «У нас есть целевые показатели. Мы к 2023 году планируем вый-

Как писал журнал «Финанс», автором идеи запуска экспресс-кредитования в торговых точках был именно Руденко

ти на прибыль порядка 20 млрд руб., рентабельность капитала — 30–35%. Планируется, что банк начнет выплачивать дивиденды с 2020 года», — цитирует Интерфакс Костин. При этом на безубыточный уровень банк выйдет уже в 2016 году. ВТБ входит в проект с минимальными затратами, подчеркнул Костин. По его словам, инвестиции ВТБ в инфраструктуру Почтового банка составят 16 млрд руб.

А «Почта России» до 2023 года планирует получить от Почтового банка около 60 млрд руб., сказал глава Минкомсвязи Николай Никифоров. «В целом в горизонте планирования до 2023 года мы рассчитываем, что данный проект принесет «Почте России» около 60 млрд руб.», — сказал он, добавив, что 47 млрд руб. из них — инфраструктурные платежи от ВТБ, а 13 млрд руб. — дивиденды. На эти деньги «Почта России» планирует реализовать «комплексную программу реформ, одна из которых — поэтапное повышение заработной платы сотрудников», добавил Никифоров.

Кредитный портфель Почтового банка, как ожидается, составит 418 млрд руб. к 2025 году, депозитный — 577 млрд руб. Первые кредиты Почтовый банк начнет выдавать в январе 2016 года, но уже в октябре 2015-го будет запущен пилотный проект.

Почтовый банк планирует в течение ближайших трех лет открыть не менее 15 тыс. отделений. По словам Костина, в перспективе Почтовый банк может появиться в каждом отделении «Почты России», которых на данный момент 42 тыс.

У Сбербанка сейчас 16,6 тыс. отделений (в конце 2014 года было более 17 тыс. отделений). «Мы сможем быстро стартовать: сегодня «Почта России» открывает счета и выдает карточки других эмитентов, соответственно,

АВТОРЬНОК Opel и Chevrolet могут покинуть Россию уже в октябре Машин осталось на месяц

РОМАН АСАНКИН

Opel и Chevrolet могут покинуть Россию не в конце года, как рассчитывал GM, а уже в октябре. Запасы дилеров ниже уровня месячных продаж, а машины на складе у производителя почти закончились.

В МОСКВЕ УЖЕ ДЕФИЦИТ

Общие складские запасы автомобилей Opel и Chevrolet в России составляют порядка 6 тыс. машин, рассказали РБК три дилера этих марок. По их оценке, на начало сентября на складах дилеров находилось около 5 тыс. машин. Еще чуть больше 1 тыс. осталось у производителей: из них 875 автомобилей Opel и 260–300 Chevrolet Tracker (аналог Opel Mokka), рассказал представитель одного из дилеров GM. По информации другого дилера, на складе GM около 1000 Opel и 300–400 Tracker и других моделей нет.

Уровень 6 тыс. автомобилей Opel и Chevrolet — это примерно месяц продаж, отмечает президент ГК «Фаворит Моторс» (дилер этих марок) Владимир Попов. По данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), в июле в России было продано 2,3 тыс. машин Opel и 3,6 тыс. Chevrolet (статистику за август АЕБ опубликует на этой неделе). При этом в сентябре продажи автомобилей традиционно выше, чем летом.

Сейчас основная часть запасов автомобилей Opel и Chevrolet находится у региональных дилеров, говорят источники РБК. В Москве и Санкт-Петербурге, по их словам, продавцы машин испытывают дефицит практически по всем ходовым моделям, например Chevrolet Cruze и Aveo, а также Opel Mokka и Astra, — счет машин в наличии идет на единицы. Эту информацию РБК подтвердили менеджеры по продажам еще в четырех дилерских центрах GM. Там же добавили, что заказы на будущие поставки Chevrolet больше не принимаются.

Представитель Chevrolet утверждает, что у производителя остались небольшие запасы машин на складе,

но точную цифру РБК называть не стал. По словам собеседника, сейчас ожидается поставка компактного кроссовера Tracker белорусской сборки. До сих пор эта модель в России представлена не была. Объемы и сроки поставок нового внедорожника представитель Chevrolet также не назвал. Однако купить Tracker будет не так просто: первая партия внедорожников уже вся зарезервирована по предзаказам клиентов, уточняют дилеры. Представитель Opel на звонки не ответил.

КУРС НА ДРУГИЕ МАРКИ

18 марта GM объявил о прекращении официальных продаж Opel и массовых Chevrolet до конца года и о консервации производственных мощностей. С весны на все модели объявлена распродажа со скидкой от 25%. «С ценами GM немного перестарался. Осенью и зимой, когда спрос на машины выше, их можно было продать подороже», — недоумевает один из продавцов брендов.

Продавцы машин ожидали, что продажи Opel и Chevrolet прекратятся до конца года, говорит коммерческий директор ГК «Автомир» Виталий Грошеников: «Часть дилеров уже договорилась с другими марками, чтобы заполнить освободившиеся площади, другие стараются перепрофилировать центры, например под супермаркеты, кто-то просто закрывается».

«Фаворит моторс» оба своих центра в Москве уже перепрофилировал: один с 1 октября начинает продавать Skoda, второй — только премиальные Chevrolet (Corvette, Camaro и Tahoe). Часть дилеров GM переориентировалась на работу с российскими брендами. По данным журнала «АвтоБизнесРевю», сотрудничество с УАЗом начали «Лаура» в Санкт-Петербурге и Архангельске, «Лео-Смарт» в Ижевске, «Барс Авто» в Казани, «Сибтрансавто» в Новосибирске, «Вояж» в Орске. Салон Lada в Екатеринбурге открыла компания «Глазурит», прежде представлявшая только марки американского концерна, в Туле аналогичный шаг сделало СП «Лаура-Автокласс». ■

Как уходила General Motors

В марте концерн General Motors объявил о пересмотре планов по присутствию на российском рынке. Компания полностью прекратила производство и продажи марки Opel и массовых моделей Chevrolet.

Закрытие производства

«Это решение позволяет избежать серьезных инвестиций в рынок с неясной долгосрочной перспективой», — заявил в марте президент GM Дэн Амманн, отметив, что изменение бизнес-модели в России является частью глобальной стратегии по обеспечению долгосрочного успеха на других рынках.

Opel продавал в России десять моделей, шесть из которых собирались на калининградском «Автоторе» и «Дженерал Моторс Авто» в Санкт-Петербурге. В Калининграде производство прекращено в феврале. Представитель «Автотора» уточнил, что контракт с GM на сборку автомобилей действовал до конца первого квартала. В Питере завод проработал до июня, сейчас он законсервирован. Теперь GM сфокусируется в России на премиальном сегменте российского рынка. Компания сохранит продажи Cadillac и трех моделей Chevrolet — Corvette, Camaro и Tahoe.

Прощание с дилерами

Уход Opel и частично Chevrolet приведет к закрытию дилерских центров, говорил в марте глава ассоциации российских автодилеров (РОАД) Владимир Моженов. Это признавал и представитель GM. По данным РОАД, на начало 2015 года в России работали 138 дилерских центров Opel и 156 Chevrolet. По данным «Автостата» — 150 и 160 центров соответственно. То есть закрыться могут порядка 150–160 сервисных центров.

Дилеры опасаются за сохранение своих инвестиций в развитие продаж Opel и Chevrolet. По словам представителей трех дилеров, строительство одного центра обходится в \$6–7 млн, срок окупаемости — семь–восемь лет. Некоторые центры были открыты позже этого срока. GM при этом прекращает продажи моделей в конце года, когда заканчиваются дилерские контракты, поэтому у дилеров будет немного аргументов потребовать от автоконцерна возмещения убытков, беспокоятся дилеры. В августе дилеры получили предложения от GM о компенсации. Три компании подали иски. В августе к американской компании уже предъявлено три иска от пензенской «Автолоцман» на 936,4 млн руб., рязанской «Рязоблавтотехобслуживание» на 2,2 млн руб. и красноярской «Атлантик Моторс» на 1,1 млн руб. По ходатайству владельца «Автолоцмана» Эдуарда Артемьева, суд арестовал 380 млн руб. на счетах российских «дочек» GM.

Почтовый банк и Сбербанк



Источники: данные компаний, banki.ru, МСФО Сбербанка, «Интерфакс»

Цифры по Сбербанку даны по МСФО за 2014 год, кредитный и депозитный портфель указаны без учета юрлиц, так как Почтовый банк собирается работать только с физлицами. Цифры по Почтовому банку — плановые показатели, названные главой ВТБ Андреем Костиним.

мы сможем быстро перестроиться и начать работать над созданием базы нового Почтового банка», — говорит Никифоров.

ПОЧТОВЫЙ БАНК С ИСТОРИЕЙ

Идея создать Почтовый банк появилась еще до кризиса. В 2007 году с таким предложением выступил Андрей Казьмин, который на тот момент возглавлял почту. Тогда почта хотела создать банк на базе Связь-банка. Однако во время кризиса Связь-банк был направлен на санацию ВЭБу, и в 2009 году наблюдательный совет госкорпорации одобрил создание Почтового банка с привлечением частного инвестора. По одобренному плану активы Почтового банка в период 2011–2021 годов должны были составить 2,2–3,3 трлн руб. В 2010–2011 годах почта хотела привлечь частные банки к созданию Почтового банка. «Почта России» вела переговоры с «Русским стандартом», ХКФ-банком, «ЮниКредитом», ТКС-банком и др., но им проект без финансирования со стороны государства оказался неинтересен. Экс-гендиректор «Почты России» Александр Киселев заявлял тогда, что создатели Почтового банка рассчитывали на инвестиции из федерального бюджета в размере 30 млрд руб. Эти средства покрыли бы лишь первый этап создания Почтового банка.

В августе 2014 года «Коммерсант» писал, что «Почта России» ведет переговоры о покупке «Экспо Капитал» Игоря Кима. Заместитель главы Минкомсвязи Михаил Евраев подтверждал тогда изданию, что почта рассматривает вопрос покупки этого банка. По его словам, в шорт-листе еще четыре банка, которые также интересны «Почте России».

В начале сентября 2014 года премьер Дмитрий Медведев отложил вопрос о создании Почтового банка до принятия новых законов «О почтовой связи» и «Об акционировании «Почты России». В июле замминистра связи и массовых коммуникаций Михаил Евраев сказал, что законопроект «О почтовой связи» может быть принят депутатами Госдумы в ходе осенней сессии. ■

Белорусская сборка

Закрыв производство в России в марте, уже в мае General Motors запустила производство модели Opel Mokka на мощностях белорусского ЗАО «Юнисон». Собираемая в Белоруссии модель начала продаваться в России под брендом Chevrolet — модель Tracker. Машины будут продаваться в России до конца 2015 года, заявлял РБК в мае представитель российского офиса GM.

7 тысяч Corsa в год
О совместной работе с GM белорусская компания договорилась два года назад. Изначально в Белоруссии GM планировал

организовать сборку Opel Corsa в объеме до 7 тыс. штук в год. В сентябре 2014 года власти Белоруссии и американский автоконцерн согласовали график локализации: к 1 января 2017 года — не ниже 30%, к 1 июля 2018 года — 50% и более.

Льготы Таможенного союза

Собранные на территории Белоруссии автомобили могут ввозиться в Россию без уплаты таможенной пошлины в рамках Таможенного союза. По словам источников РБК среди российских автопроизводителей, на Таможенный союз

распространяются и условия российского соглашения GM о промсборке, которое сейчас приостановлено, но не разорвано. То есть, поясняют собеседники, американцы смогут пользоваться льготным таможенным режимом при ввозе на территорию Белоруссии машинокомплектов. Аналогичные льготы компания может получить и отдельно по соглашению с Белоруссией. Себестоимость производства там может быть ниже, чем в России, в силу более дешевой рабочей силы и особых налоговых преференций для иностранных компаний.



Для кредиторов «Аэрофлот» теперь выглядит менее привлекательным

АВИАЦИЯ Fitch пересмотрело рейтинг «Аэрофлота» после сделки с «Трансаэро»

260 млрд на борту

ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО

Fitch понизило долгосрочный рейтинг «Аэрофлота» с ВВ- до В+ с негативным прогнозом. В понедельник компания получила операционный контроль над своим конкурентом «Трансаэро», долг которого составляет около 260 млрд руб.

ДОЛГИ И ДЕВАЛЬВАЦИЯ

В четверг, 3 сентября, совет директоров «Аэрофлота» принял к рассмотрению оферту на приобретение 75% плюс одна акция «Трансаэро» за 1 руб. В понедельник компания получила операционный контроль над своим конкурентом.

Это приобретение — негативный фактор в краткосрочной перспективе, говорится в сообщении Fitch, так как «Трансаэро» «испытывает финансовые трудности» и имеет более низкую доходность, чем «Аэрофлот». Консолидация долга «Трансаэро», который составлял 107 млрд руб. в конце 2014 года (без учета задолженности по лизингу), увеличит соотношение общей задолженности к сумме денежных средств от операционной деятельности (FFO) на 0,75–1, считают аналитики рейтингового агентства. По итогам 2014 года соотношение долга к FFO «Аэрофлота» увеличилось с 5 до 7,5.

Понижение рейтинга «Аэрофлота» также отражает ожидаемое агентством ослабление показате-

лей кредитоспособности компании в 2015–2017 годах, прежде всего из-за девальвации рубля и снижения доходов перевозчика.

На публичные долговые инструменты «Аэрофлота» факт снижения кредитного рейтинга не окажет влияния, говорит аналитик «Уралсиб Капитал» Алексей Демкин. У компании в обращении находится всего лишь один короткий выпуск рублевых облигаций на 5 млрд руб. с погашением в марте 2016 года, ковенант, связанных с уровнем рейтинга, в нем нет, добавляет эксперт.

Общий долг «Трансаэро» оценивается примерно в 260 млрд руб., рассказывал РБК один из кредиторов. Основные кредиторы компании — ВЭБ и ВТБ. В понедельник президент ВТБ Андрей Костин сообщил, что банк готов пойти на списание части долга авиакомпании «на определенных условиях». «Мы готовы идти на списание части долга, но хотели бы, чтобы все кредиты, в том числе лизинговые, тоже учитывались», — сказал Костин. — В принципе «Аэрофлот» понимает это, поэтому будем вести переговоры. Часть [обязательств] должен взять на себя «Аэрофлот», часть — банки, а часть — правительство». Фетисов отказался комментировать переговоры с кредиторами.

Долг «Трансаэро» перед ВТБ — 12,7 млрд руб. (без учета лизинговых платежей), говорится в отчетности авиакомпании. У банка в залоге находится 25,1% «Трансаэро», сказал РБК

представитель банка. Но он отказался уточнить, при каких условиях этот залог будет снят.

Отказ Fitch от «негативного» прогноза по долгосрочным рейтингам «Аэрофлота» будет зависеть от действий компании по долгу «Трансаэро» (например, будет ли долг в рамках приобретения реструктурирован или полностью консолидирован «Аэрофлотом»), а также от планов операционной реорганизации «Трансаэро». Это может включать отмену совпадающих или убыточных маршрутов, продолжают эксперты Fitch. Приобретение «Трансаэро» увеличит рыночную долю «Аэрофлота» до 43% на основе данных за 2014 год по пассажиропотоку, однако дополнительные преимущества и эффект синергии являются неясными.

Минэкономразвития сообщало, что «Аэрофлот» обеспечит выполнение обязательств по перевозке пассажиров «Трансаэро», оплате услуг аэропортов и ТЗК, выплате заработной платы персоналу. А обслуживание кредитных

Понижение рейтинга «Аэрофлота» также отражает ожидаемое агентством ослабление показателей кредитоспособности компании в 2015–2017 годах

обязательств «Трансаэро» «Аэрофлот» возьмет на себя только после согласования программы реструктуризации кредитного долга с банками.

ЧТО КОНТРОЛИРУЕТ «АЭРОФЛОТ»

В понедельник «Трансаэро» перешла под операционное управление своего основного конкурента — «Аэрофлота». Руководить ею поставлен заместитель гендиректора «Аэрофлота» Дмитрий Сапрыкин. Об этом РБК рассказал пресс-секретарь «Аэрофлота» Максим Фетисов. Он не сказал, когда компания полностью перейдет под контроль перевозчика.

Все рейсы «Трансаэро» будут выполняться, как и раньше, самолеты останутся в центре управления «Трансаэро», но принятие решений по операционным вопросам будет за новым гендиректором Сапрыкиным и другими менеджерами из «Аэрофлота», пояснил Фетисов. «Аэрофлот» не будет проводить массовых увольнений в «Трансаэро», добавил на встрече с журналистами замминистра экономического развития Евгений Елин. Он также считает, что нет смысла сохранять бренд «Трансаэро» в будущем. В отчете авиаперевозчика стоимость бренда и нематериальных активов оценивается в 63 млрд руб.

Сапрыкин — профессиональный юрист, он окончил Московскую государственную юридическую академию и Cornell Law School. Начиная карьеру в МТС директором департамента по сли-

Долги, суды и демпинг: какие проблемы «Аэрофлот» получил с «Трансаэро»



Слишком много самолетов

По словам замминистра экономического развития Евгения Елина, парк авиакомпании «Трансаэро» может быть сокращен примерно на 70%, до 30 самолетов. Авиапарк компании, который насчитывает 106 самолетов, почти полностью (за исключением двух Airbus A321, трех Ту-214 и двух Ту-204) состоит из машин Boeing в том числе 20 дальнемагистральных Boeing 747. Средний возраст самолетов «Трансаэро» — 16,4 года (у «Аэрофлота» — 4,2 года). Самому старому самолету «Трансаэро» 28 лет. При нынешней экономической ситуации «Аэрофлоту» не нужно как минимум 2/3 парка «Трансаэро», считает заместитель гендиректора ИК «Регион» Анатолий Ходоровский.



Ценовая конкуренция

Генеральный директор «Аэрофлота» Виталий Савельев еще в июне обвинил «Трансаэро» в демпинге за счет кредита на 9 млрд

руб., полученного в ВТБ под госгарантии в декабре 2014 года. В начале августа «Трансаэро» разместила на своем сайте новые «выгодные ценовые предложения» на рейсы по 58 направлениям (больше трети расписания компании). Цены на большинство из них были на 10% ниже, чем у конкурентов.



260 млрд рублей долга

Общий долг «Трансаэро», по словам источника РБК в одном из банков-кредиторов, примерно 260 млрд руб., из них 85 млрд руб. приходится на банковские кредиты, 20 млрд руб. — на задолженность перед поставщиками топлива, по зарплате и услугам, остальное (около 150 млрд руб.) — на лизинг. Глава Сбербанка Герман Греф назвал на Владивостокском экономическом форуме цифру 250 млрд руб.



Дорогой лизинг

Возможное списание части долга авиакомпании «Трансаэро» перед

кредиторами и лизинговыми компаниями, включая «ВЭБ Лизинг», представляет угрозу нарушения долговых ковенантов группы ВЭБ. По данным руководителя ВЭБа Владимира Дмитриева, задолженность «Трансаэро» перед «ВЭБ Лизингом» по лизинговым платежам составляет 55 млрд руб.



Долги поставщикам топлива

В начале августа у «Трансаэро» возникли проблемы с поставщиками топлива. 11 августа международный аэропорт Владивостока уведомил Дальневосточное территориальное управление Росавиации о возможности возникновения проблем с заправкой самолетов «Трансаэро». Через неделю банк «Финансовая корпорация «Открытие» подал иск к «Трансаэро», требуя взыскания просроченной задолженности в размере 1,29 млрд руб.

аниям, поглощениям и рынкам капитала, а затем был назначен заместителем руководителя комплекса по правовым вопросам и директором департамента сопровождения сделок в АФК «Система» (контролирует МТС). В «Аэрофлот» Сапрыкин пришел в 2009 году вслед за Виталием Савельевым, возглавившим авиакомпанию. До последнего времени Сапрыкин был заместителем генераль-

ного директора «Аэрофлота» по продажам и имущественным вопросам. Он курировал работу «дочек» «Аэрофлота», возглавляя советы директоров «Донавиа», «Авроры» и «Оренбургских авиалиний». Он также входит в совет директоров лоукостера «Победа» (его совет возглавляет сам Савельев) и до конца июля возглавлял совет директоров авиакомпании «Россия». ■

ТОПЛИВНЫЙ РЫНОК «Газпром» протестировал механизм спотовых аукционов

Газ с надбавкой

ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА

«Газпром» провел первый аукцион по продаже газа для Европы. Торги стартовали 7 сентября и продлятся до 10 сентября. Пока покупатели не активны — их не устраивает высокая цена торгов.

Торги стартовали в офисе «Газпром экспорт» в Санкт-Петербурге, их открывали глава компании Елена Бурмистрова и заместитель председателя правления «Газпрома» Александр Медведев.

За четыре дня — с 7 по 10 сентября — «Газпром экспорт» планирует продать 127 лотов общим объемом 3,2 млрд куб. м газа с поставкой по трубопроводу «Северный поток» через четыре пункта в Северо-Западной Европе: Greifswald NEL, Greifswald OPAL, Gaspool VP и Olbernhau II. Газ планируют поставить в зимний период в течение полугодия. По словам Елены Бурмистровой, на первый электронный аукцион поступило 43 заявки, отбор прошли 39 компаний. Победителем аукциона назначается участник, предложивший наибольшую цену, а при наличии равных заявок покупателем становится первый предложивший эту цену.

По словам источников Интерфакса, первая торговая сессия аукциона завершилась без единой сделки из-за слишком высокой цены лотов, которая не привлекла покупателей. В пресс-службе «Газпром экспорт» результаты первого торгового дня не комментируют.

«Процесс может быть описан только после результата, никто не собирается раскрывать ноу-хау, как проходит аукцион», — сказал РБК заместитель председателя правления «Газпрома» Александр Медведев. По его словам, в списке участников аукциона есть такие компании, как E.ON, Engie, Eni, Total, RWE, BP, НОВАТЭК (через дочернюю структуру NOVATEK Gas & Power), Goldman Sachs, а также трейдеры Gunvor, Glencore и Vitol.

Минимальную цену, по которой газ выставлен на торги, он комментировать не стал, но обозначил, что она выше цены долгосрочных контрактов для поставки газа в Европу. «Газпром» просил с покупателями во втором квартале в среднем \$251 за 1 тыс. куб. м. В понедельник форвардные контракты на европейских торговых площадках на зиму 2015–2016 годов заключаются по цене на уровне \$230 за 1 тыс. куб. м.

Топ-менеджер «Газпрома» дал понять, что задача торгов — протестировать механизм спотовых аукционов, а не реализовать газ на любых условиях. «Я уверен, что результаты аукциона будут выше средневзвешенной стоимости нашего портфеля», — заявил Медведев перед началом торгов.

Источник РБК в компании RWE сообщил, что она не приобрела газ на сегодняшней торговой сессии, так как ее не устроила цена. Возможность снизить цену, по словам собеседника, не предусмотрена правилами торгов. Такие заявки отклоняются.

Заместитель гендиректора Фонда национальной энергетической безопасности Алексей Гривач считает, что «Газпрому» будет невыгодно продавать газ на споте ниже цены долгосрочных контрактных обязательств для европейских покупателей. «Нет гарантий, что это приведет к дополнительному отбору российского газа, поэтому смысла давать дисконт тоже нет», — говорит эксперт. Он прогнозирует, что премия к контрактам будет не очень высокой — даже \$5 за 1 тыс. куб. м дополнительно к стандартной контрактной цене будет уже успехом. По его оценкам, газ может уйти по \$235–245 за 1 тыс. куб. м. Учитывая полугодичный интервал поставки, покупать такой газ рискованно: никто не знает, как будет вести себя цена на нефть, она может упасть. К тому же нужно учитывать дополнительную плату за хранение купленного газа в подземных хранилищах. ■

CLASSIFIED | ДЕЛОВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

РБК СТИЛЬ
Жизнь в удовольствии
style.rbc.ru

РБК БИЗТОРГ
ПРОДАЖА БИЗНЕСА
ГОТОВЫЕ ИДЕИ ДЛЯ БИЗНЕСА
www.biztorg.ru
ПРОДАВАЙТЕ БИЗНЕС С НАМИ!
+7 (495) 363-11-11 biztorg@rbc.ru
ЗАО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ», 117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1. ОГРН — 1027700316159, 16+

Производство
ОАО «Варгалинский завод протекторного оборудования и специального оборудования» (Курганская обл., р.п. Варгалиш)
100%
ПРИВАТИЗАЦИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО ИМУЩЕСТВА
продажа пакетов акций
100%
Научные исследования
АО «Научно-исследовательский институт горноспасательного дела», 100% (г. Кемерово)
АО «Всероссийский центр уровня жизни», 100% (г. Москва)
АО НИИ «ПАТЕСТ», 100% (г. Москва)
ОАО ИИ «Аватор», 100% (г. Москва)
ОАО «Газоразвитие» (г. Москва)
Недвижимое имущество
100%
8 (800) 777-57-57
auction-house.ru

По вопросам размещения в рубрике CLASSIFIEDS обращайтесь в Рекламное Агентство «СБП» по тел.: (495) 380-11-67, 917-97-70

РЕКЛАМА

ИДЕЯ Казанский бизнесмен пытается заработать на онлайн-фитнесе

Виртуальная качалка

НАТАЛЬЯ СУВОРОВА

Максим Онегин придумал виртуальный спортклуб Classfit: его абонемент позволяет посещать фитнес-центры, танцевальные и йога-студии. Уже есть 120 партнеров в Екатеринбурге, Казани и Петербурге. Не хватает только прибыли.

В 2013 году Онегин создал мобильное приложение RunDuck, которое транслировало новости фитнес-клубов и позволяло составить расписание спортивных занятий. Проект провалился, однако предприниматель нашел, как использовать наработанные контакты. Онегин решил создать виртуальный фитнес-клуб Classfit, покупка месячного абонемента в котором давала бы возможность посещать различные реальные клубы. Например, в будни клиент может позаниматься спортом возле работы, в выходные — пойти в клуб возле дома, а также выбирать подходящие для себя программы и тренировки.

Онегин презентовал проект в ноябре 2014 года на Kazan Startup Week, где познакомился с частным инвестором Тихоном Косых, который стал вторым основателем и инвестором компании. Партнеры решили сделать кальку с американского проекта ClassPass, который стартовал в Нью-Йорке в июне 2013 года и к текущему моменту привлек уже \$54 млн венчурных инвестиций. «Посмотрев на наших американских конкурентов, мы решили сделать копияст с локальными особенностями», — вспоминает Онегин. В декабре 2014 года интерес к проекту проявил фонд Kama Flow, пообещав вложить в проект \$100 тыс. К настоящему времени на развитие проекта потрачено 1,1 млн руб.

В отличие от американского проекта Classfit не снижает цены на посещение клубов. Абонемент Classfit стоит столько же или лишь немного дешевле, чем обошелся бы месяц занятий в клубе: 899–1799 руб. в месяц в зависимости от программы, но при этом клиент получает больше предложений. «Бла-



Максим Онегин предложил любителям фитнеса способ ходить не в один спортклуб, а в несколько разных

Абонемент Classfit стоит столько же или лишь немного дешевле, чем обошелся бы месяц занятий в клубе, но при этом клиент получает больше предложений

годаря нашему абонементу можно ходить в разные клубы, разные места и совмещать разные направления, — говорит Онегин. — Многие бросают заниматься фитнесом из-за рутины: им надоело ходить в одно и то же место и делать одно и то же. С помощью Classfit человек может попробовать нечто новое в другом клубе».

Клубам такое сотрудничество также выгодно, считает Онегин. Во-первых, клуб не тратит деньги на привлечение пользователя, при этом получает за него деньги от Classfit — 50% от цены одноразового посещения. Во-вторых, продает незанятые места, которые

в противном случае остались бы пустыми: «Допустим, на некое занятие остаются незанятыми пять мест, на которые все равно никто не приходит. Клубу лучше продать их по минимальной стоимости и потом поработать с новыми клиентами, чем просто иметь пустые места».

Сейчас Classfit сотрудничает уже со 120 клубами в Казани, Санкт-Петербурге и Екатеринбурге. Об оплате с каждым из клубов компания договаривается отдельно: стоимость варьируется в зависимости от класса и расположения клуба, а также от типа занятий. По словам Онегина, гораз-

до сложнее привлекать клиентов: сейчас у компании около 500 зарегистрированных пользователей, но тех, кто платит, всего «несколько десятков». Первые продажи были «вялыми», признается Онегин: многие поначалу просто не верили, что Classfit действительно предоставляет возможность посещать различные клубы в течение месяца. Кроме того, из-за малого потока клиентов в клубах забывали про Classfit и не очень приветливо встречали новичков. «Все эти организационные моменты в совокупности тормозили процесс продвижения», — говорит предприниматель.

БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИИ

Москва,
Студия Culinaryon*

18 сентября 2015 г.

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА: Ксения Абрамова – k.abramova@rbc.ru

РЕГИСТРАЦИЯ: Екатерина Абрамова – e.abramova@rbc.ru

РЕКЛАМА И СПОНСОРСТВО: Ольга Макарова – omakarova@rbc.ru

Рестораны, которые нас вдохновляют

Среди спикеров:

Инга
Микаелян
РБК.ИсследованияЮрий
Михайличенко
Российская
ассоциация
франчайзинга
(РАФ)Галина
Дувинг
Остерия
Бьянка/
Итальянец/
У Джузеппе/
Баба МартаАнна
Цфасман
сеть кофеен
Даблби

Спортивные цифры

3,5 тыс.

фитнес-центров работает в России

\$1,5 млрд

составляет объем рынка фитнес-услуг по итогам 2014 года

В 3 городах

работает Classfit

120

фитнес-клубов сотрудничают с Classfit

500

зарегистрированных пользователей есть у Classfit

899–1799 руб.

стоит абонемент Classfit на месяц

Источник: данные компании

В августе 2015 года Classfit в тестовом режиме запустил семь новых целевых программ для пользователей. «Например, если у человека есть цель сесть на шпагат или похудеть, то он может выбрать программу, оплатить ее и ходить на подходящие занятия в разные места, где ему удобно», — объясняет Онегин. Среди новых программ — безлимитный абонемент на групповые занятия, два направления по цене одного (например, возможность ходить по одному абонементу на йогу и в «качалку»), а также возможность формировать небольшие группы из не более чем четырех человек для отдельных занятий с тренером. ▣

Взгляд со стороны

Инвесторы

Евгений Борисов,
партнер фонда
Kama Flow, инвестора
Classfit:

«Нам понравилась идея Максима Онегина, поскольку мы увидели, что есть зрелая модель в США. То есть мы берем работающую модель, инвестируем в ее адаптацию под российский рынок и таким образом убиваем двух зайцев: с одной стороны, занимаемся бизнесом, который уже подтвердил свою состоятельность, с другой — создаем барьер для других подобных стартапов, потому что адаптация занимает время, требует ресурсов, денег и контактов с клубами. Мы поверили основателю: для Онегина это не просто возможность получить доход или капитализацию, но и образ жизни и идеология. С таким человеком всегда очень комфортно работать».

Игорь Рябенский,
бизнес-ангел,
управляющий партнер
фонда AltalR Capital:

«В России много людей занимаются спортом. Но я бы не стал в него инвестировать не глядя: нужно смотреть финансовый план и команду, чтобы понять, что они сделают».

Конкурент

Елена Смирнова,
основатель приложения
для фитнес-клубов Justbefit:

«То, что на рынке появилось несколько проектов, направленных на персонализированную продажу фитнес-услуг, прекрасно. Это доказывает, что такая модель востребована. Однако данное бизнес-решение достаточно нишевое. Студиям будет сложно объяснить плюсы от этого сотрудничества, ведь они должны сделать значительную скидку. Хотя при этом своих постоянных клиентов, кто покупает годовую карту или абонемент, они не теряют, а новых клиентов, которые могут заниматься максимум три раза в месяц, приобретают. Также я вижу сложность в работе с крупными сетями и клубами премиум-класса, но, возможно, Classfit и не ставит перед собой таких задач».

Клиенты

Ольга Киселева,
руководитель сети фитнес-клубов World Gym Russia:

«Главная выгода для клубов от работы по такой модели — это бесплатный рекламный канал, который обеспечивает дополнительный поток клиентов. Клуб не прилагает никаких усилий, а получает дополнительное информирование и охват аудитории».

Но минусов я вижу больше. Во-первых, в клуб приходит менее платежеспособный клиент. Во-вторых, за счет этих клиентов увеличивается посещаемость клуба, в том числе и в часы пик, что снижает уровень комфорта постоянных клиентов. В-третьих, снижается маржинальность проекта: клиенты Classfit обходятся клубу в ту же сумму, что и стандартные клиенты, а дохода приносят меньше. Наконец, новые клиенты посещают клуб нерегулярно, что не дает им возможности получить результат от тренировок, а клубу — завоевать доверие клиента и его лояльность. На мой взгляд, стартап хорош для небольших фитнес-клубов или студийных проектов (например, тренажерный зал, студия йоги или танцевальная студия), поскольку они не будут переманивать друг друга клиентов. Сетевые клубы не заинтересуются участием в таком проекте, поскольку они и так обеспечивают клиенту многофункциональность и очень часто могут предложить членство в нескольких клубах города по тому же принципу (дом — работа)».

Татьяна Морозова,
управляющий партнер
компании Fitness Capital

«Это спасение для фитнес-клубов маленького формата,

у которых нет больших бюджетов на маркетинг. Соответственно, у них нет возможности создавать большой поток клиентов в студию. С помощью такого продукта, как Classfit, можно наладить поток клиентов, и маленькие студии смогут расширить свою постоянную аудиторию. Большим студиям вряд ли будет интересен этот проект, разве что если большие фитнес-клубы будут подключаться на дневное время, когда они недостаточно загружены».

Эксперт

Олеся Трегуэт,
независимый
фитнес-консультант:

«Для потребителя сервис Classfit — чудесная возможность за разумные деньги попробовать несколько разных фитнес-клубов и с некоторым дисконтом подобрать клуб на тестовый период. Но мне кажется, что большинство потребителей воспользуется этой услугой один или два раза, а потом закрепятся в каком-то из клубов, который подойдет им больше всего по цене, качеству или территориальной близости. Поэтому повторных покупок у сервиса, скорее всего, будет немного».



Максим Ливси
Ferma at home/
Ferma&
Williamsburg /
Ferma Burger*



Дмитрий Левицкий
Hurma
Management
Group*



Алексей Гисак
сеть лапшичных
«Воккер»



Павел Костеренко
компания
Friends Forever*



Юлия Казимирова
Московский
икорный бар



Станислав Лисиченко
ресторан
Китайские
Новости



Владимир Гридин
Buro 24/7*

Как роботы помогают управлять частным капиталом

Uber для финансов

Американские и британские онлайн-консультанты по инвестициям

Сервис	Дата основания	Куда вкладывают	Подробности
Американские			
Charles Schwab Intelligent Portfolios	Февраль 2015	54 ETF (Exchange Traded Fund — фонд, паи которого обращаются на бирже), из них 14 фондов семейства Charles Schwab	Минимальная инвестиция — \$5 тыс. Предлагает риск-ориентированные инвестиционные стратегии с автоматической ребалансировкой и налоговой оптимизацией (при балансе от \$50 тыс.)
FutureAdvisor	2010	ETF с низкой комиссией	\$600 млн под управлением. Предлагает диверсифицированные инвестиции в паевые фонды на основе «теории эффективного портфеля Генри Марковица», предоставляет автоматическую налоговую оптимизацию. Улучшает алгоритм анализа динамической стоимости, чтобы найти ETF с наиболее низкой комиссией
Hedgeable	2009	Комбинация из акций, ETF и альтернативных инструментов (частный капитал, биткоины, недвижимость, сырье)	Автоматическое низкорискованное управление инвестициями, без минимального порога средств на счету
Personal Capital	Сентябрь 2011	Комбинация из акций и ценных бумаг с фиксированным доходом либо ETF	800 тыс. зарегистрированных пользователей, \$1 млрд под управлением. Предлагает бесплатные финансовые онлайн-инструменты, поддерживающие финансовые консультации в формате телефонных и видеоконференций. Минимальная сумма на счету — \$100 тыс.
SigFig	2011	По пять-шесть ETF, доступных на каждой из его партнерских платформ (TD Ameritrade, Fidelity и Schwab)	Предлагает оптимальные портфели, основанные на данных анкеты, оценивающей степень необходимого риска. Распределяет инвестиции по активам шести основных классов. Автоматическая ребалансировка. Минимальная сумма на счету — \$2 тыс.
Vanguard Personal Advisor Services	Апрель 2015	Ведущие ETF семейства Vanguard	Всего под управлением сервиса находится более \$21 млрд. Собирает и оптимизирует портфель из дешевых фондов, помогает снизить налоги.
Wealthfront	Декабрь 2011	ETF, ориентирующиеся на активы 11 основных классов	Предложения Wealthfront и Betterment похожи. Оба фонда называют себя «крупнейшими автоматическими инвестиционными сервисами» и предлагают диверсифицированные, постоянно ребалансируемые портфели из бумаг ETF, автоматическую налоговую оптимизацию, а также индивидуальные пенсионные и обычные счета. Минимальная сумма на счету Wealthfront — \$5 тыс., у Betterment нижнего порога нет. Wealthfront держит под управлением \$2,4 млрд, Betterment — более \$2 млрд, причем число его клиентов превышает 90 тыс.
Betterment	2008	Нет данных	
Британские			
HL Portfolio+	2015	Фонды семейства HL Multi-manager	Минимальная сумма инвестирования — £1 тыс. Предлагает шесть риск-ориентированных портфелей, управляемых финансовой компанией Hargreaves Lansdown, которая инвестирует в акции, облигации и другие активы
Money on Toast	2012	25 фондов (коллективные инвестиции; активные и пассивные фонды)	Минимальная сумма инвестирования — £1 тыс. Предлагает шесть риск-ориентированных портфелей. Инвестициями управляет материнская компания Money on Toast — CPN Investment Management
Nutmeg	2011	53 ETF, ориентирующиеся на активы девяти классов	Минимальная сумма инвестирования — £1 тыс. Предлагает десять риск-ориентированных инвестиционных портфелей с облигациями, обыкновенными акциями, а также с другими активами, доступными через ETF
Wealth Horizon	2014	Различные фонды: Legal & General, Threadneedle, Vanguard, Ignis и так далее	Минимальная сумма инвестирования — £1 тыс. Риски оцениваются на основе специального опросника. Предлагает риск-ориентированные портфели, представляющие собой комбинацию из обыкновенных акций, облигаций, недвижимости и наличности

Источник: Citi Research

АНАСТАСИЯ СТОГНЕЙ

Около \$5 трлн средств частных инвесторов к 2025 году будет вложено по автоматическим рекомендациям различных приложений и программ, считает Citi Research. К этим разработкам стоит присмотреться заранее.

UBER ДЛЯ ФИНАНСОВ

Приложение Uber перевернуло рынок частных коммерческих перевозок, сервис Airbnb — рынок аренды жилья, а интернет-магазин Amazon — рынок розничной торговли. На очереди — финансовый мир, пишут аналитики Citi Research Хейли Тэм, Вильям Кац, Николо Роландо в отчете Rise of the Machines: Retail Revolution, опубликованном 3 сентября.

Поколение Миллениума, к которому можно отнести людей, родившихся после 1980 года, в течение ближайших десяти лет полностью изменит подход к управлению финансами. По мнению Citi Research, революцию на рынке частных инвестиций совершат программы и приложения, дающие в режиме онлайн автоматизированные советы по управлению деньгами.

Citi называет их «робо-советниками», которые должны будут потеснить как финансовых консультантов, так и портфельных управляющих. Сегодняшние тридцатилетние «отдадут» под управление роботов-совет-

ников в течение 10 лет от \$1 трлн до \$5 трлн, прогнозируют аналитики Citi Research. Большая часть нового рынка будет сконцентрирована в США, вторым крупным рынком станет Великобритания.

Первые роботы-советники стали появляться в конце 2000-х годов. К концу 2014 года с помощью этих программ и приложений, по оценке Citi, инвесторы управляли лишь \$19 млн.

КАК ЭТО РАБОТАЕТ

Простейшие сервисы автоматических советов построены так. Приложение или сайт предлагает ответить на серию вопросов о горизонте и целях инвестирования, целях и склонности к риску.

На основании этих данных программа предложит варианты вложения средств. Некоторые приложения дают инвесторам конкретные варианты инвестиций с возможностью корректировать портфель. Например, американский стартап Motif Investing предлагает своим клиентам огромный каталог инвестиционных идей, основанных на определенном тренде. Под каждую идею вроде инвестиций в онлайн-казино или борьбу с раком Motif Investing сформировал корзину акций различных компаний. У такой корзины фиксированная цена — \$9,95.

У большинства роботов-советников бизнес-модель та же, что и у обычных финансовых консультантов или управляющих: они берут деньги за советы

Citi Research перечисляет риски нового направления: отсутствие проверенных результатов инвестирования на длительном горизонте и на падении, угрозы компьютерной безопасности и так далее

по инвестированию. Стоимость такой виртуальной консультации может достигать до 1% суммы вложений. Одним из ключевых игроков зарождающегося рынка является созданная в США в 2009 году компания Hedgeable. Ее девиз — «Private-банк для каждого». Компания в автоматическом режиме выбирает структуру портфеля и предлагает инвестировать деньги как в биржевые индексные фонды, так и в акции различных компаний или даже в биткоины. При этом комиссия платформы составляет 0,75% для сумм инвестиций до \$50 тыс.

Свои версии киберконсультантов есть и у традиционных финансовых компаний, например у крупнейшей инвестиционной компании мира BlackRock (около \$5 трлн активов под управлением). У финансовой корпорации Charles Schwab есть сервис Charles Schwab Intelligent Portfolios. «Порог входа» составляет всего \$5 тыс., комиссию платформа не берет. Деньги клиентом компания вкладывает в биржевые индексные фонды (ETF). Правда, пока проект совсем молодой — запущен в феврале 2015 года.

Первое поколение автоматизированных финансовых советников не спешит рисковать. Например, у компании Betterment краткосрочные гособлигации составляют до 42% инвестиционного портфеля. Следующее поколение киберконсультантов расширит ассортимент инструментов, предполагает Citi Research.

СТАВКА НА РОБОТОВ

Частные инвесторы могут попробовать заработать на стремлении поколения Миллениума к простым и быстрым финансовым советам. Citi Research советует покупать акции крупных финансовых фирм, активно развивающих это направление. Например, можно обратить внимание на Charles Schwab (по данным Bloomberg, стоимость одной акции на 4 сентября — \$29,43, рост за пять лет — 54%) и на BlackRock Inc (стоимость одной акции — \$295, рост за пять лет — 49%).

Будут ли результаты инвестиций по советам роботов лучше, чем вложения по рекомендациям классических финансовых консультантов или управляющих? Скорее всего, нет. Результаты как при росте рынков, так и при падении будут скорее всего сопоставимы. А если это так, имеет смысл выбирать более простой и дешевый путь.

Citi Research перечисляет риски нового направления: отсутствие проверенных результатов инвестирования на длительном горизонте и на падении, угрозы компьютерной безопасности и так далее. Помешать развитию роботов-советников могут и обвалы фондового рынка вроде «черного понедельника» 24 августа 2015 года, когда американский фондовый рынок упал на 4%. «Если выяснится, что инвесторы сильно пострадали из-за советов роботов, это очень сильно подорвет доверие к ним», — говорится в отчете Citi. ▣