

ФИНАНСЫ**Попытка Минфина разместить длинный долг
окончилась неудачей**

с. 9 →

ПОТРЕБЫНОКРоссийские сети АЗС
наращивают
продажи кофе

с. 10 →

АКЦИИЗачем ВТБ попросил
у FESCO гарантию
на 30 млрд руб.

с. 12 →

РБКЕЖЕДНЕВНАЯ
ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА
25 октября 2018
Четверг
№ 186 (2910)**Алексей Рахманов,**
президент Объединенной
судостроительной корпорации«Климат Сирии стал
сюрпризом для наших
кораблей»

ИНТЕРВЬЮ, С. 6 →

ФОТО: Григорий Сысов/РИА Новости

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИКА ЛЮДИ БИЗНЕС ДЕНЬГИ**www.rbc.ru**Индекс РТС
Московская биржа, 24.10.20181125,08 ↑
пунктаЦена нефти BRENT
Bloomberg, 24.10.2018, 20.00 мск\$77,18 ↓
за баррельМеждународные резервы
России ЦБ, 12.10.2018\$460,4 ↑
млрдКурсы
валют ЦБ
25.10.2018\$1= ↑
₽65,63€1= ↑
₽75,08**ТЕЛЕКОМ** Минкомсвязь допустит к тестированию технологии 5G
непрофильные компании**Неразборчивое поколение**

Готовность Минкомсвязи (на фото: глава министерства Константин Носков) нарушить монополию операторов на связь нового поколения стала неожиданностью для участников рынка

АННА БАЛАШОВА,
АЛЕКСАНДРА ПОСЫПКИНА**Минкомсвязь готовится отменить монополию операторов на технологию 5G. К тестированию связи нового поколения могут допустить всех желающих. Операторы опасаются, что потенциальные потребители начнут развивать 5G самостоятельно.**

Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций (Минкомсвязь) может разре-

шить участвовать в тестировании мобильной связи пятого поколения (5G) не только профильным компаниям рынка связи, но и любым заинтересованным юрлицам, потенциальным потребителям. Об этом РБК рассказал представитель одного из крупных участников рынка.

По его словам, инициатива обсуждалась на согласительном совещании в среду, 24 октября, в преддверии заседания Госкомиссии по радиочастотам (ГКРЧ, основной орган, отвечающий за распределение частот в России) и оказалась полной

неожиданностью для участников, вызвав множество вопросов. «Это будет не сеть, а «лоскутное одеяло». Неясно, как будет обеспечиваться связность между лоскутами», — указал собеседник РБК.

В тестировании технологий предыдущих поколений (3G, 4G и др.) непрофильные компании не участвовали. Пилоты делали операторы связи, производители телекоммуникационного оборудования, лаборатории и научно-исследовательские институты. При этом эксперты допускают, что на следующем этапе потенциальные по-

требители смогут не только тестировать, но и полноценно развивать эту технологию самостоятельно без помощи операторов.

Представитель еще одного крупного оператора говорит, что телекоммуникационные компании «видят большую угрозу» в том, что заводы, «предприятия по производству помидоров», госструктуры и любые другие организации, заинтересованные в использовании технологии 5G, например, для развития интернета вещей, смогут получить частоты и оказывать услуги.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 13 →

СЛЕДСТВИЕ**Мэрия Сочи перешла
линию**ЕЛИЗАВЕТА АНТОНОВА,
ДМИТРИЙ СЕРКОВ**В Сочи высадился очередной десант федеральных силовиков, которые задержали ряд местных чиновников во главе с вице-мэром Иваном Бомбергером — всех по делам, связанным с масштабными нарушениями в работе городского стройкомплекса.****Еще один вице-мэр**

Утром в среду, 24 октября, сотрудники ФСБ, Следственного комитета России и Росгвардии задержали исполняющего обязанности мэра Сочи Ивана Бомбергера и ряд чиновников городской администрации — всех в связи с нарушениями в работе городского стройкомплекса. «Обыски и задержания проходили по 23 адресам в Сочи», — сообщил РБК источник, знакомый с ходом расследования.

Вице-мэра, замещавшего находящегося в отпуске главу города Анатолия Пахомова, подозревают в превышении должностных полномочий (ч. 1 ст. 286 УК), сообщил через несколько часов после задержания Бомбергера и нескольких его коллег Следственный комитет России. Бомбергер стал пятым из числа нынешних и бывших заместителей Пахомова, задержанных за последний год.

Кадры обысков в квартире и.о. мэра и ряда его подчиненных показал телеканал «Россия 24». В сюжете госканала вице-мэр в трусах встречается следователей. На вопрос корреспондента, понимает ли он, что происходит, Бомбергер отвечает: «Прекрасно понимаю».

ОКОНЧАНИЕ НА С. 2 →



ПОДПИСКА: (495) 363 1101

РБК

ежедневная
деловая
газета

16+

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА РБК

И.о. главного редактора:

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

Руководитель фотослужбы:

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

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК

Соруководители редакции РБК:

Игорь Тросников, Елизавета Голикова

Главный редактор rbc.ru

и ИА РосБизнесКонсалтинг:

вакансия

Главный редактор журнала РБК:

Валерий Игуменов

Первый заместитель главного редактора:

Петр Канаев

Заместители главного редактора:

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

РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ

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

Индустрия и энергоресурсы:

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

Международная политика:

Полина ХимшиашвилиАдрес 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.ruУчредитель газеты: **ООО «БизнесПресс»**
Газета зарегистрирована в Федеральной
службе по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых
коммуникаций.
Свидетельство о регистрации средства
массовой информации ПИ № ФС77-63851
от 09.12.2015.Издатель: **ООО «БизнесПресс»**
117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78,
стр. 1
E-mail: business_press@rbc.ru
Директор издательского дома «РБК»:
Ирина Митрофанова

Корпоративный коммерческий директор:

Людмила Гурей

Коммерческий директор

издательского дома «РБК»:

Анна Брук

Директор по корпоративным

продажам LifeStyle:

Ольга Ковгунова

Директор по рекламе сегмента авто:

Мария Железнова

Директор по маркетингу:

Андрей Сикорский

Директор по распространению:

Анатолий Новгородов

Директор по производству:

Надежда ФоминаПодписка по каталогам:
«Роспечать», «Пресса России»,
подписной индекс: 19781
«Почта России», подписной индекс: 24698Подписка в редакции:
Телефон: (495) 363-1101
Факс: (495) 363-1159Этот номер отпечатан
в ОАО «Московская газетная типография»
123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1Заказ № 2357
Тираж: 80 000Номер подписан в печать в 22.00
Свободная ценаПерепечатка редакционных материалов
допускается только по согласованию
с редакцией. При цитировании ссылка
на газету РБК обязательна.

© «БизнесПресс», 2018

Материалы на таком фоне опубликованы
на коммерческой основе.**СЛЕДСТВИЕ** Исполняющего обязанности главы приморского города
задержали за строительство дома под ЛЭП

Мэрия Сочи перешла линию

→ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1

По поручению главы СКР Александра Бастрыкина «в целях наиболее полного, всестороннего и объективного расследования» уголовное дело Бомбергера передано в Главное следственное управление по Северо-Кавказскому федеральному округу. Бастрыкин также поручил проверить законность других принятых вице-мэром решений.

Дома вне правил

Следователи уверены, что Бомбергер выдал незаконное разрешение на строительство многоквартирного жилого комплекса. Комплекс был построен «в границах охранной зоны линии электропередач», что создало угрозу возникновения чрезвычайной ситуации техногенного характера, а также могло стать причиной для прекращения подачи электроэнергии.

Среди задержанных — руководитель департамента архитектуры, градостроительства и благоустройства городской администрации Владимир Малов, которого подозревают в халатности. По данным следствия, в сентябре 2016 года он не проверил на соответствие требованиям технических и градостроительных регламентов результаты инженерных изысканий при вводе в эксплуатацию многоквартирного дома и согласовал мировое соглашение с застройщиком. При этом дом не был достроен и оборудован противопожарной системой.

Кроме того, задержан директор сочинского МУП «Водоканал» Сергей Винарский, который заключил договор на подключение воды к многоквартирному дому на безвозмездной основе.

Следователи также возбудили новое дело в отношении первого вице-мэра Мугдина Чермита. Как полагают следствию, он необоснованно выдал разрешение на ввод в эксплуатацию многоквартирного дома, который подлежал сносу. Чиновник был арестован в апреле этого года по подозрению в превышении полномочий.

«Подрыв позиций мэра»

Как сообщил «РБК Краснодар» источник в местных органах власти, главу Сочи Анатолия Пахомова, находящегося в отпуске, 24 октября вызвал к себе губернатор Кубани Вениамин Кондратьев. Мэр города ушел в запланированный отпуск 5 октября и должен был вернуться на работу в понедельник, но пока не приступил к своим обязанностям, рассказал РБК другой источник, близкий к админи-



ФОТО: Нина Зотина/РИА Новости

Хотя уголовные дела заводятся на заместителей, это подрывает и позиции главы Сочи Анатолия Пахомова, считает политолог

страции города. Пахомов не ответил на звонки и сообщения РБК.

Пресс-секретарь главы Краснодарского края Вениамина Кондратьева Галина Жукова сказала РБК, что губернатор «в курсе происходящего». «Губернатор всегда говорил, что, если есть подозрение на преступление, неприкасаемым быть не может ни в одной из ветвей власти», — отметила Жукова.

Это вторая волна антикоррупционной кампании в Сочи, отмечает политолог Ростислав Туровский. «Она началась полгода назад — именно тогда прошли первые аресты и уголовные дела в отношении ведущих чиновников администрации Сочи», — напоминает эксперт. Бывший замглавы Сочи Юрий Паламарчук и главный архитектор Краснодара Игорь Мазурок были задержаны в апреле.

Ключевой политической вопрос заключается в том, как это повлияет на позиции Анатолия Пахомова, поскольку очевидно, что, хотя дела заводятся на заместителей, это подрывает позиции всей городской власти, говорит Туровский. По его мнению, вероятность того, что Пахомову удастся продлить свои полномочия, невелика — все идет к смене руководства города.

«Трудно сказать, угрожает ли что-то лично Пахомову. В отличие от заместителей мэра Сочи — фигура политическая и в неформальной российской иерархии очень важная, учитывая статус города как летней столицы России. Поэтому решение по возможной замене руководства города должно приниматься на федеральном уровне, вероятно, при учете интересов Кондратьева и, возможно, [бывшего губернатора Краснодарского края Александра] Ткачева», — уверен эксперт.

Срок полномочий Пахомова истекает в 2019 году. Пахомов избрался мэром Сочи в 2009 году на прямых выборах, в 2014 году переизбран — за год до отмены прямых выборов мэра города. Туровский напоминает, что Пахомов примыкал к команде Александра Ткачева, который возглавлял регион в 2001–2015 годах и продвигал Пахомова на различные ключевые должности и в конце концов помог ему избраться мэром. «Он представляет старую региональную команду, которая постепенно утрачивает свои позиции при нынешнем губернаторе Кондратьеве», — считает политолог.

Депутат Госдумы Юрий Напсо, комментируя задержания в Сочи, подчеркнул, что знает Пахомова и его заместителей как «профес-

сиональных и исполнительных чиновников»: «люди провели Олимпиаду без сучка без задоринки» и достойно справились с управлением городом. «Я живу в Сочи 25 лет. Такого мэра в Сочи еще не было», — считает парламентарий. При этом он отметил, что окончательную оценку происходящему даст суд.

Волна за волной

Во время первого, апрельского этапа антикоррупционной зачистки в Краснодарском крае прошла спецоперация при участии 500 сотрудников силовых ведомств — ФСБ, Росгвардии, МВД и Следственного комитета, говорилось в сообщении Генеральной прокуратуры. Тогда были задержаны 15 человек и выявлены 116 фактов уголовно наказуемых деяний в строительной сфере Краснодарского края.

В отношении Мугдина Чермита было возбуждено уголовное дело в связи с незаконной выдачей разрешения на возведение жилого комплекса строительной компанией «Остринский». Под стражей оказался бывший заместитель главы района Сочи Юрий Паламарчук, который отвечал за ЖКХ. Его подозревают в том, что он в феврале 2016 года заключил договор на обработку

КАДРЫ Новым куратором московских выборов станет глава департамента торговли

От прилавка к урнам

ЕВГЕНИЯ КУЗНЕЦОВА,
НАТАЛЬЯ ГАЛИМОВА,
ВЯЧЕСЛАВ КОЗЛОВ

Глава столичного департамента торговли Алексей Немерюк станет первым заместителем Натальи Сергуниной, которая недавно возглавила аппарат московского правительства. Он будет курировать выборы в Мосгордуму в 2019 году.

Свои кадры

Глава департамента торговли и услуг Москвы Алексей Немерюк может стать первым заместителем главы аппарата мэра и правительства Москвы, сменив на этом посту Вячеслава Шуленина. Об этом рассказал РБК источник, близкий к столичным властям. «Вероятность [назначения Немерюка] очень высокая», — подтвердил другой источник в мэрии.

Немерюк — человек вице-мэра Натальи Сергуниной, которая после выборов возглавила аппарат Сергея Собянина, заменив Анастасию Ракову, и стала курировать внутриполитический блок. Шуленин считался человеком Раковой, ранее говорили три близких к мэрии источника РБК.



Алексей Немерюк

вать Немерюк, говорит источник, близкий к мэрии.

Сам Немерюк заявил РБК, что покинуть свой пост в департаменте торговли не планирует. «Этот вопрос не обсуждался, — сказал он. — То, что я планировал как-им-то образом содействовать господину Шуленину в выборах — может быть, но не более того».

Внутренняя ротация

Перестановки в московском правительстве начались после прошедших 9 сентября выборов мэра столицы, на которых Сергей Собянин был переизбран на третий срок. Сергунина перешла в аппарат, оставив должность вице-мэра по экономической политике. Вместо нее был назначен Владимир Ефимов, возглавлявший прежде департамент экономической политики и развития столицы. Ракова, которую называют ближайшим к мэру Сергею Собянину человеком в столичном правительстве, стала его заместителем по социальной политике вместо Леонида Печатникова.

При назначении Сергуниной в аппарат столичного правительства близкие к мэрии собеседники РБК говорили, что она будет кури-

ровать внутриполитический блок, за который прежде отвечала Ракова. В личном блоге Собянина сообщалось, что она будет отвечать за культуру, туризм и развитие предпринимательства в Москве, при этом департамент торговли также остается в ее подчинении.

Немерюка действительно можно назвать человеком, близким к Сергуниной, подтвердил РБК политолог. Но тут важно не столько это, сколько его опыт: он поработал и на уровне управы, и на уровне префектуры, и в мэрии, отметил он

После выборов Сергей Собянин также объявил о создании нескольких новых департаментов. Он реорганизовал департамент спорта и туризма, разделив его на комитет по туризму и департамент спорта. Главой комитета по туризму стала экс-глава ВДНХ, дочь бывшего руководителя Пограничной службы ФСБ Екатерина Проничева. Департамент спорта возглавил Николай Гуляев, прежде руководитель разделенного департамента.

Кроме того, были созданы департамент инвестиционной и промышленной политики, департамент предпринимательства и инновационного развития. Их руководителями стали, соответственно, Александр Прохоров, который до этого был первым заместителем главы департамента городского имущества, и Алексей Фурсин, прежде глава департамента науки, промышленной политики и предпринимательства. ■

От международных отношений до торговли

Алексей Немерюк 43 года, он родился во Владикавказе. Окончил Московский государственный институт международных отношений, с 1997 по 2003 год работал в коммерческих структурах, затем был заместителем главы управы района Крюково города Москвы по вопросам экономики и потребительского рынка,

заместителем префекта Зеленоградского административного округа Москвы. В апреле 2012 года был назначен на должность руководителя департамента торговли и услуг города Москвы.

В 2015 году именно Немерюк стал одним из главных спикеров мэрии по теме масштабного сноса торговых ларьков

в городе. В его ведении в числе прочего находится столичный агропромышленный комплекс, развитие сельского хозяйства, пункты общественного питания, производство и оборот алкогольной и спиртосодержащей продукции, бытовое обслуживание населения. Также департамент курирует многочисленные

московские фестивали — «Времена и эпохи», «Цветочный джем», «Мос/еда!», работает с рынком ритуальных услуг (именно Немерюк отстранил от должности директора Хованского кладбища после случившейся там в 2016 году массовой драки).

и вывоз мусора по завышенной стоимости, сообщил РБК.

Среди задержанных оказался и руководитель департамента имущественных отношений Сочи Владимир Пермяков. По версии следствия, он превысил полномочия при согласовании приобретения за счет бюджета квартир для детей-сирот в 2012 году.

В конце апреля прокуратура Краснодарского края проверила прокуратуру Центрального и Адлерского районов Сочи. По итогам проверки были уволены три сотрудника надзорного ведомства, которые оказались причастны к преднамеренному банкротству олимпийских объектов.

Вторая волна задержаний и обысков пришлась на октябрь этого года. 17 октября оперативники ФСБ совместно с бойцами Росгвардии и следователями СКР задержали первого вице-мэра Сочи Сергея Юрина и директора АНО «Росгонки» (организатора российского этапа гонок Formula 1) Анатолия Рыкова, в прошлом также вице-мэра города, — давних членов команды Пахомова, перешедших за ним в администрацию Сочи из мэрии Анапы. На чиновников завели дело по ч. 6. ст. 290 (получение взятки в особо крупном размере) на основании материалов проверки, представленных ФСБ России.

По делу также проходят замначальника департамента экономики и стратегического развития мэрии Сочи Александр Иванов, юристы Алексей Литвинов, Андрей Левентюк и Николай Гребенюк. Следователи проверяют их на причастность к получению взяток в размере 50 млн и 100 млн руб. от учредителя ООО «Мануфактура-Юг» Игоря Строганова за выдачу разрешений на строительство жилых объектов. ■

РБКСТИЛЬ

Начните день со стилем

Реклама 18+

КОНТРОЛЬ ОНФ назвал лидеров по закупкам дорогих автомобилей среди госкомпаний

Выехали из бюджета

ЮЛИЯ СТАРОСТИНА,
ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА,
ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО

Рейтинг расточительности ОНФ, касающийся закупок автомобилей, возглавили «дочки» «Транснефти», «Газпрома» и госкомпания, занимающаяся экспертизой в сфере безопасности АЭС. Большинство госуправленцев предпочитают Mercedes и Lexus.

Общероссийский народный фронт (ОНФ) подготовил рейтинг госкомпаний, компаний с госучастием и бюджетных учреждений, решивших закупить дорогостоящие автомобили в 2018 году (есть у РБК). В «Индексе расточительности», подготовленном активистами проекта «За честные закупки», — 22 заказчика из 15 регионов, которые намеревались потратить на автомобили в общей сложности около 258 млн руб. Самыми популярными марками среди участников рейтинга стали Mercedes-Benz, Lexus LX 570 и Toyota Land Cruiser.

«Индекс расточительности» состоит из двух разделов: первый посвящен прямым покупкам дорогостоящих автомобилей, второй составлен на основании закупок услуг автомобильного лизинга. Все представленные в рейтинге закупки размещены на портале госзакупок.

За комфорт передвижения

В раздел рейтинга ОНФ, посвященный прямым покупкам автомобилей, вошли закупки на 152,4 млн руб. На первом месте оказалось АО «Черноморские магистральные нефтепроводы»



На сегодняшний день закон не предполагает никаких механизмов регулирования максимальной цены закупки, заказчики самостоятельно выбирают уровень суммы, которую они готовы потратить, уверяет эксперт

(«Черномортранснефть»), решившее потратить на легковой автомобиль 13,7 млн руб. Предприятие принадлежит ПАО «Транснефть». В описании закупки не указана модель автомобиля, но

под требования технического задания предположительно подходит Mercedes-AMG G63, уточняют активисты ОНФ. Указанная закупка была размещена компанией на сайте госзакупок 17 сентября.

«Черномортранснефть» попала и на четвертую строчку рейтинга с закупкой автомобиля за 9 млн руб. Предположительно, согласно техзаданию, это Lexus LX 570 Superior, отмечают составители рейтинга. Закупка размещена 19 сентября.

«Если найденная закупка служебного автомобиля — самый большой грех среди всех тендеров компании (ежегодно закупает товаров и услуг на 200 млрд руб.), проверенных Общероссийским народным фронтом, то, наверное, эта армия ополченцев не зря получает свой фронтальной паек», — прокомментировал РБК рейтинг ОНФ и закупки дочерней структуры советник президента «Транснефти» Игорь Демин. Он добавил, что в документации не содержится марок персональных авто. «В первом случае речь идет об автомобиле Mercedes-Benz Sprinter российского производства, представляющего собой лабораторию качества нефтепродуктов. А во втором случае — об автобусе «Альфард», приобретение которого запланировано для перевозки различных делегаций», — отметил Демин.

Второе место в рейтинге ОНФ заняло ООО «Газпром добыча Оренбург». Предприятие является «дочкой» ПАО «Газпром», и, согласно данным ОНФ, компания готова

потратить 10,26 млн руб. на покупку Mercedes-Benz S560 4Matic. Закупка на поставку автотранспортной техники размещена на сайте госзакупок 14 августа. Пресс-служба «Газпрома» перенаправила запрос РБК в «Газпром добыча Оренбург», его представитель не ответил на звонок РБК.

На третьей строчке — АО «ВО «Безопасность», которое решило закупить для приема иностранных делегаций автомобиль за 9,3 млн руб., отмечают активисты ОНФ. Основываясь на техзадании, активисты ОНФ предположили, что это автомобиль марки Mercedes-Benz S560 4Matic L. Предприятие занимается обеспечением ядерной и радиационной безопасности и до июня 2017 года находилось в ведомственном подчинении Ростехнадзора, позднее было преобразовано в акционерное общество. На сайте госзакупок «ВО «Безопасность» разместила закупку 12 сентября.

«Деньги, направленные на закупку автомобиля, абсолютно негосударственные. Это средства, полученные от ведения внешнеэкономической деятельности по контрактам, которые мы выполняем с органом — регулятором строительства атомных электростанций в Индии, Бангладеш, Иране и Егип-

Топ-5 расточительных госкомпаний

Закупка автомобилей в 2018 г.		
Компания	Марка автомобиля	Общая стоимость, млн руб.
АО «Черноморские магистральные нефтепроводы»	Mercedes-AMG G63*	13,67**
ООО «Газпром добыча Оренбург»	Mercedes-Benz S560 4Matic	10,26
АО «ВО «Безопасность»	Mercedes-Benz S560 4Matic L*	9,3
АО «Черноморские магистральные нефтепроводы»	Lexus LX 570 Superior*	9,02**
ОАО «Красноярский завод цветных металлов имени В.Н. Гулидова»	Audi A8L	8,39
Лизинг автомобилей в 2018 г.		
Компания	Марка автомобиля	Общая стоимость, млн руб.
АО «Водоканал»	Mercedes-AMG G63	20,41
АО «Водоканал»	Mercedes-Benz S63 AMG 4Matic	17,9
ООО «Энергопром групп»	Lexus LX 570 III Рестайлинг 2	11,45
ПАО «Магаданский морской торговый порт»	Lexus LX 570 Superior	9,1
ООО «Коммунальная энергетика»	Lexus LX 570 Luxury 21+	8,88

* Предположительная модель автомобиля согласно техзаданию закупки.

** Начальная максимальная цена автомобиля.

Источник: «Индекс расточительности» ОНФ за 2018 г.

МНЕНИЕ

Чем обернется новый закон об агрегаторах

Дамир Гайнутдинов,
юрист международной
правозащитной группы «Агора»



ФОТО: ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

те», — сказал РБК замгендиректора АО «ВО «Безопасность» Вячеслав Горчаков. Условиями контрактов предусмотрено обеспечение транспортом руководителей органов регулирования, когда они приезжают для переговоров в Россию, пояснил он, добавив, что российской стороне за рубежом тоже предоставляются автомобили. «Мы просто обязаны на высоком, близком к государственному уровне принимать высокопоставленных руководителей», — подчеркнул Горчаков.

Кроме того, в «Индекс расточительности» попали закупки автомобилей ОАО «Красноярский завод цветных металлов им. В.Н.Гулидова» на 8,4 млн руб., АО «Федеральный научно-производственный центр «Титан-Баррикады» — 8,3 млн руб., АО «Особое конструкторское бюро МЭИ» — 8,2 млн руб., АО «Центр развития инвестиционных проектов» — 7,7 млн руб., ООО «Газпромтранс» — 7,1 млн руб., АО «Транснефть — Верхняя Волга» — 7,1 млн руб. и др.

Нужны ли ограничения

«Заказчикам, которые продолжают тратить баснословные деньги на комфортное передвижение, давно пора задуматься над собственной эффективностью и пересмотреть приоритеты. Тратя на роскошь деньги государства или средства, поступающие напрямую от населения, руководство компаний показывает себя не с лучшей стороны», — уверен координатор проекта ОНФ «За честные закупки», депутат Госдумы Антон Гетта.

По его словам, некоторые госкомпании нормируют траты и устанавливают ограничения на том же уровне, что и органы государственной власти. «Необходимо брать с них пример, а не оправдывать роскошные автомобили необходимостью перевозить иностранных делегации. Мы обратились в правительство РФ с просьбой ускорить создание механизма нормирования закупок для всех заказчиков, осуществляющих закупки в соответствии с 223-ФЗ, для повышения эффективности расходования средств», — заявил РБК Гетта.

Все заказчики, вошедшие в рейтинг ОНФ, проводили закупки согласно 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». На сегодняшний день этот закон не предполагает никаких механизмов регулирования максимальной цены закупки, заказчики самостоятельно выбирают уровень суммы, которую они готовы потратить, пояснила РБК эксперт по госзакупкам компании «СКБ Контур» Марина Савукова. «Сейчас нет никаких ограничений, которые запрещали бы таким заказчикам покупать дорогие автомобили», — указала Савукова.

Многие госкомпании покупают основную часть товаров, работ и услуг на те деньги, которые зарабатывают сами. Введение для госкомпаний жесткого регулирования максимальной цены для закупки — спорный вопрос, считает эксперт. «Когда мы говорим про заказчиков по 44-ФЗ (о контрактной системе в сфере госзакупок), там да, это полностью бюджетные деньги, значит, они [заказчики] тратят налоги населения, и тут уже возникает вопрос, когда у нас совершаются дорогие покупки. Здесь же бизнес имеет право на иногда, может быть, не совсем оправданные покупки», — не согласна с аргументацией ОНФ эксперт по госзакупкам.

Лизинг авто

Заказчики, попавшие в топ-10 второй части рейтинга ОНФ, планируют потратить на услугу «лизинг автомобиля» более 105,7 млн руб. В раздел вошли компании, монополю представляющие населению услуги по водоснабжению, электроэнергии, которые, согласно законодательству, проводят закупки по 223-ФЗ, подчеркнули авторы рейтинга.

Первое и второе места раздела рейтинга «Лизинг автомобилей» заняло АО «Водоканал» Карачаево-Черкесской Республики, которое объявило закупку на услугу лизинга автомобилей стоимостью 20,4 млн и 17,9 млн руб. соответственно на 35 месяцев. Предприятие планирует получить в распоряжение две модели Mercedes-Benz: AMG G63 и S63 AMG 4Matic. Среди требований к одному из автомобилей — панорамная крыша, сиденья повышенной комфортности спереди, интеллектуальная система освещения с кристаллами Swarovski, добавили эксперты ОНФ. Поставщиком стало АО «ВЭБ-лизинг». На сайте госзакупок указанные закупки были размещены 21 сентября и 6 июня. РБК направил запрос в Минэкономразвития Карачаево-Черкесской Республики, которое является учредителем АО «Водоканал».

На третьем месте — ООО «Энергопром групп» (Ульяновская область), объявившее закупку лизинговых услуг стоимостью 11,4 млн руб. Согласно техзаданию, компания планирует взять в лизинг Lexus LX 570 III рестайлинг 2 в комплектации Premium+. Закупка была размещена 27 сентября. РБК направил запрос в «Энергопром групп».

В рейтинг также вошли ПАО «Магаданский морской торговый порт», планирующие взять в лизинг автомобиль за 9,1 млн руб., ООО «Коммунальная энергетика» (8,9 млн руб.), ООО «РТ-Развитие бизнеса» (8,4 млн руб.), ФКП «Завод им. Я.М.Свердлова» (7,7 млн руб.) и др. ■

Новый законопроект, касающийся интернет-сервисов по агрегации новостей, продолжает серию решений, позволяющих блокировать или поставить под госконтроль любой значимый для российской аудитории ресурс.

Можно взять любой российский законопроект последних лет, связанный с ограничениями свободы информации, и убедиться, что авторы его ссылаются на необходимость защиты одного из трех китов, на которых обычно стоит цензура — детей, традиционных ценностей и национальной безопасности.

В случае с внесенными 22 октября в Госдуму поправками в закон о новостных агрегаторах речь идет о безопасности: в пояснительной записке к законопроекту говорится, что новостные сервисы «оказывают информационное воздействие на население России», а значит, должны находиться под особым контролем, под который уже попали классические СМИ и онлайн-кинотеатры.

Один из приводимых авторами закона доводов заслуживает того, чтобы его процитировать дословно: «Существующая сегодня возможность иностранных государств или подконтрольных им лиц управлять процессами распространения информации в России, влияя на развитие демократических институтов угрожает общественному порядку в нашей стране».

Очевидно, что управлять распространением информации в России российские власти хотели бы исключительно сами, а попытку конкуренции на этом поле воспринимают как вызов.

Улучшение алгоритма

В книге «Битва за Рунет» журналисты Андрей Солдатов и Ирина Бороган описывают, как еще осенью 2008 года в московский офис «Яндекса» приезжали заместитель руководителя администрации президента Владислав Сурков и замглавы управления внутренней политики Константин Костин, требовавшие предоставить государству возможность влиять на выбор заголовков и дать доступ к интерфейсу новостного сервиса. Причиной называли то, что в дни российско-грузинской войны на первой странице сайта появлялись новости из грузинских медиа. Чиновники не могли поверить, что выборка новостей, включающая сообщения независимых ресурсов и оппозиционных сайтов, формируется автоматически. «Яндексу» пришлось пойти на сотрудничество, однако этого оказалось недостаточно.

Первый закон о новостных агрегаторах, принятый в 2016 году, заставил компанию пересмотреть

правила сервиса «Яндекс.Новости», исключив из топ-5 новостей и тематических страниц сообщения незарегистрированных СМИ. Информационная картина дня, которую видят на экранах своих компьютеров пользователи одного из самых популярных русскоязычных сервисов, еще сильнее изменилась.

Убежденность российских чиновников, что в интернете существуют некие национальные границы, которые следует защищать, а информация распространяется лишь внутри либо за пределами этих границ, оказалась просто поразительной.

«Методика подсчета количества пользователей, допускающая запрос информации у любых третьих лиц, позволяет при желании произвольно уточнять объем аудитории»

Строго говоря, в этом нет ничего нового. В 2009 году Владимир Путин на саммите Шанхайской организации сотрудничества подписал Соглашение о сотрудничестве в области обеспечения международной информационной безопасности, в котором одной из основных угроз названо распространение информации, искажающей представление о политической системе, общественном строе, внешней и внутренней политике, важных политических и общественных процессах в государстве, духовных, нравственных и культурных ценностях его населения.

Затем, в 2016 году, российский президент утвердил Доктрину информационной безопасности, в которой описана угрожающая тенденция к увеличению в зарубежных средствах массовой информации объема материалов, содержащих предвзятую оценку государственной политики Российской Федерации.

Реестр жертв

В таких обстоятельствах стремление взять под контроль важнейшие источники информации вполне логично. Одной из форм контроля может стать локализация. Схожая норма предлагается в новой версии закона о социальных сетях, требующего от глобальных платформ создать в России представительства, позволяющие среди прочего оказывать давление на зарубежного владельца сервиса, до которого по-иному не добраться.

Что касается закона об агрегаторах, то вопреки уже появившимся комментариям предпо-

ложу, что его жертвами станут не только крупные российские сервисы. Состав их акционеров и так уже в той или иной степени контролируется российскими властями. «Яндекс» — через механизм «золотой акции», принадлежащей государственному Сбербанку, Mail.Ru Group — через положения устава и недавно принятые дополнения к акционерному соглашению, ограничивающие иностранное участие. В топе новостей этих сервисов присутствуют лишь материалы зарегистрированных СМИ, иностранное владение которыми практически сведено к нулю в ре-

зультате принятых ранее поправок в закон «О средствах массовой информации». Более того, любой влиятельный российский ресурс можно поставить под контроль через закон об инвестициях в стратегические предприятия. В 2012 году такие разговоры уже велись, инициативу при необходимости легко реанимировать.

Речь о том, что под угрозой окажутся и новостные сервисы Google, а также такие медиа, как Meduza, которая помимо прочего агрегирует новости. Сейчас они не входят в реестр новостных агрегаторов, который ведет Роскомнадзор, так как их аудитория не достигает 1 млн пользователей в сутки. Однако методика подсчета количества пользователей, допускающая запрос информации у любых третьих лиц, позволяет при желании произвольно уточнять объем аудитории. Кроме того, понятно, что новый закон позволит столкнуть контроль над другими подобными сервисами, которые могут появиться в будущем.

Основной инструмент регулирования, предусмотренный законопроектом, — блокировка сервиса, что дает властям еще одно основание для ограничения при необходимости доступа к тому же Google, причем такая блокировка будет выглядеть менее политически мотивированной, чем, например, отказ удалить очередной разоблачительный фильм Фонда борьбы с коррупцией.

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

Алексей Рахманов — о конкуренции на судостроительном рынке, военно-техническом сотрудничестве «Климат Сирии стал сюрпр

ИННА СИДОРКОВА,
МАКСИМ СОЛОПОВ

Президент Объединенной судостроительной корпорации (ОСК, по выручке занимает 37-е место в рейтинге РБК 500) Алексей Рахманов рассказал в интервью РБК, как изменится работа госкорпорации с приходом экс-губернатора Санкт-Петербурга Георгия Полтавченко, почему вместо 280 млрд руб. на модернизацию ОСК теперь планирует привлечь 91 млрд руб., какие недостатки российских кораблей проявились в Сирии, почему ОСК не спешит помогать Китаю в строительстве первого собственного атомного ледокола и почему строительство ледокола «Лидер» передано верфи «Роснефти».

План Полтавченко и «хвосты порезвившихся хозяев»

— Недавно президент рекомендовал на пост председателя совета директоров ОСК экс-губернатора Петербурга Георгия Полтавченко. Для вас это было неожиданностью?

— Сказать, что я посвящен в планы руководства страны, было бы явным преувеличением. В то же время Георгий Сергеевич с нами давно взаимодействует. Все четыре с лишним года, что я занимаю пост президента ОСК, мы были на прямом контакте и с ним, и с его заместителями. Опять же Петербург остается основной производственной площадкой для корпорации, да и наша налоговая регистрация — в Петербурге. Так что решение выглядит логичным.

Во время своего знакомства с правлением ОСК на прошлой неделе Георгий Сергеевич выразил желание помогать решать наиболее тяжелые вопросы. Сказал, что готов работать для выведения корпорации на один уровень с лидерами нашей экономики — такими как «Газпром» и «Роснефть».

— Полтавченко анонсировал кадровые решения?

— Он сейчас знакомится с положением дел в корпорации. О каких-то кадровых изменениях мы, быть может, сможем говорить через несколько недель.

— На какие показатели хотите выйти по итогам этого года по выручке, по прибыли?

— Во-первых, у нас львиная доля выручки формируется в третьем и четвертом кварталах. Во-вторых, мы выпускаем изделия, у которых срок строительства колеблется от года до семи лет. В некоторых случаях перевод ориентировочных цен в фиксированные происходит во время сдачи контракта, что может повлиять на выручку в сторону увеличения. Предъявление штрафных санкций, наоборот, может привести к уменьшению цены. Поэтому мы только в декабре будем точно понимать, на какие показатели выйдем по итогам года.

— За прошлый год выручка у вас выросла с 301 млрд руб. почти до 326 млрд. За счет чего?

— Прибавку дают дополнительные новые заказы.

— Это больше гражданская продукция или военная?

— Если говорить о дополнительных контрактах, то в значительной степени гражданская. К тому же в прошлом году мы неплохо сработали на рынке военно-технического сотрудничества.



— Какое место Россия занимает на мировом рынке?

— Есть два мерил, которые позволяют определить долю любой судостроительной компании на рынке: тоннаж построенных судов и объем заработанных денег.

Если смотреть на нашу долю в тоннаже гражданского судостроения, то она крайне незначительна. В основе этого несколько факторов, и крайне важный — решение ру-

ководства СССР отдать строительство гражданского флота другим странам соцлагеря. По большому счету, к судостроению страна повернулась лицом только в начале 2000-х годов. До этого же отрасль переживала серьезный кризис, когда не было ни инвестиций, ни длинных заказов. Ритмичное финансирование пошло только с 2012 года. Как следствие, мы в ОСК до сих пор вынуждены заниматься «хвостами» порезвившихся

прежних хозяев наших предприятий. Если же мы обратимся к тематике военного кораблестроения, где объемы построенного измеряются контрактами в деньгах, ОСК занимает четвертое или пятое место в мире.

— Кому уступаете?

— В основном американским компаниям — Bath Iron Works и структурам General Dynamics, а также, возможно, французской DCNS.

с Западом и приоритетах российского ВМФ

ИЗОМ ДЛЯ НАШИХ КОРАБЛЕЙ»

Из жизни
Алексея Рахманова

1964

Родился в Нижнем Новгороде

1986

Окончил Нижегородский политехнический институт (сейчас НГТУ имени Р.Е. Алексеева) по специальности «инженер-механик»

1994

Устроился на работу в Российский центр приватизации

1996–2002

Работал в международной аудиторско-консалтинговой компании Ernst & Young

2002

Занял должность директора по стратегии и развитию бизнеса ОАО «Северсталь-авто»

2003

Окончил Школу бизнеса Университета Чикаго по специальности «мастер делового администрирования»

2008

Занял должность директора департамента автомобильной промышленности и сельскохозяйственного машиностроения Минпромторга

2012

Назначен замминистра промышленности и торговли России

2014

Возглавляет Объединенную судостроительную корпорацию

Новый курс и сдвинутые из-за санкций сроки

— Санкции США ограничивают ОСК в области военно-технического сотрудничества?

— В отношении военной продукции санкции нам особых проблем уже не создают. За исключением электронной компонентной базы, мы сумели или найти альтернативные

источники поставки, или изменить технологию, или добиться полного импортозамещения. Скажем, в Рыбинске завершается создание стенда и производства газотурбинных двигателей, которые до этого мы покупали на Украине.

— Как продвигается сделка по продаже финской верфи Arctech Helsinki Shipyard?

— Вопрос с продажей пакета акций «Артекса» остается открытым. Обсуждается несколько возможных вариантов.

— Какие еще ощутимые проблемы помимо необходимости продать верфь создают для ОСК американские санкции?

— Я бы слукавил, если бы сказал, что санкции не оказали влияния на нашу внешне-торговую деятельность. И дело не только в возможности брать займы под выгодный процент в иностранных банках. Свои проблемы из-за санкций есть и у наших зарубежных проектов. Нам пришлось отодвинуть срок сдачи ряда объектов по причине недопоставок импортного оборудования, в том числе ранее оплаченного.

Но ситуация подтолкнула нас к поиску внутренних поставщиков и самостоятельному производству. Запад остановил развитие тренда на международную кооперацию, сделав шаг назад. Теперь в российском судостроении взят курс на 70% отечественных узлов и комплектующих. Если бы не санкции, мы, к примеру, вряд ли бы стали создавать производство морских газотурбинных агрегатов.

Средне-Невский завод, создающий инновационные корабли и суда из композитов, в своей работе полностью перешел на использование отечественных материалов.

Президентский ряд и военная тайна

— На госпрограмму вооружений до 2027 года предполагается выделить 19 трлн руб. плюс 1 трлн на инфраструктуру. Какие контракты в рамках госпрограммы вооружений для вас можно назвать приоритетными?

— Прежде всего «президентский ряд» — стратегические ядерные силы, создание многоцелевых атомных и неатомных подлодок четвертого поколения, а также боевых надводных кораблей различных классов и назначения.

— Вице-премьер Юрий Борисов в качестве приоритетов называл строительство кораблей ближней морской зоны с высокоточными крылатыми ракетами. Сколько кораблей и где будут строиться?

— Военные тайны я открывать не буду. Но общая тенденция в кораблестроении такова: происходит уменьшение размеров боевой техники, при том что боевым потенциалом она ни в какой мере не уступает кораблям прошлых поколений.

Но корабли ближней морской зоны никогда не смогут выполнять функции своих «старших братьев», способных выполнять задачи на океанских просторах. Наше видение состоит в том, что корабли дальних морских и океанских районов — это безусловный приоритет. Фрегат «Адмирал Горшков», вставший в этом году под Андреевский флаг, демонстрирует их возможности.

— Возвращаясь к военным тайнам, можете рассказать о системе «Посейдон»? СМИ писали со ссылкой на источники, что подводный аппарат будет развивать скорость 60–70 узлов на глубине более километра.

— Я не могу комментировать эту тему.

— Сейчас идет модернизация нашего единственного авианосца «Адмирал Кузнецов». Есть новые предложения от военных? Многие говорят, что он выйдет морально устаревшим, потому что силовая установка — это ретро.

— Паротурбинные установки широко применяются в современном кораблестроении. Они практически незаменимы там, где требуются большие мощности энергетической установки, и там, где используется ядерная энергия.

К тому же авианосец — это прежде всего носитель оружия. И поскольку он обладает современным авиакрылом, он способен достичь цели и «плюнуть» так, что мало никому не покажется. Так что я не разделяю позиции, будто он будет бледно выглядеть на фоне наших основных конкурентов.

— Сейчас много говорят о строительстве в России своих авианосцев. Но тот же «Адмирал Кузнецов» был построен на Украине. Есть ли у нас сейчас мощности, чтобы строить такие корабли?

— «Севмаш» доказал, что есть и мощности, и специалисты. Он просто взял изготовленное на Украине железное корыто, на полкорпуса залитое маслом, и сделал из него авианосец «Викрамадитья» для индийского флота.

ОСК прорабатывает возможности строительства авианосцев нового поколения с водоизмещением большим, чем у «Кузнецова», которые показывают, что потенциал в этом направлении есть.

— В текущей госпрограмме нет ни авианосцев, ни эсминца «Лидер». Есть перспективы у таких кораблей?

— Хорошо уже то, что мы договорились с ВМФ о необходимости создания кораблей дальней морской зоны. Осталось сделать корректировку по видам вооружений либо найти другой механизм, который бы нам позволил приступить к проектированию и строительству.

«Если смотреть на нашу долю в тоннаже гражданского судостроения, то она крайне незначительна. В основе этого несколько факторов, и крайне важный — решение руководства СССР отдать строительство гражданского флота другим странам соцлагеря»

Что касается кораблей-гигантов, то у нас есть как минимум две площадки, на которых может разворачиваться их строительство. Одну площадку я уже назвал — это «Севмаш», вторую пока озвучивать не буду.

— Китайские СМИ пишут, что в ближайшие 30 лет мы не построим ни одного авианосца.

— Как писал Марк Твен, «слухи о моей смерти оказались сильно преувеличены». Такого вопроса нет в повестке. Однозначно можем, весь вопрос, насколько это нужно заказчику.

— Да, но в сирийской кампании понадобился «Кузнецов» и его авиатруппа... — Он понадобился для защиты наших интересов на дальних подступах к стране. Такая необходимость действительно может определять наличие в составе флота экспедиционных судов. А именно этот тер-

Что такое ОСК

ОСК — крупнейшая в России судостроительная компания, которая занимается строительством военных кораблей и гражданских судов. Создана в 2007 году, принадлежит государству (100% у Росимущества). В холдинг входит около 40 предприятий и организаций. Выручка ОСК по МСФО за 2017 год составила 326 млрд руб., чистая прибыль — 6 млрд руб., следует из годового отчета.

В феврале 2018 года «Коммерсантъ» со ссылкой на источники сообщил об обсуждении включения ОСК в «Ростех», но позже «Ростех» опровергал такие переговоры.

мин объединяет понятия авианосца, вертолетоносца и универсального десантного корабля.

Если ситуация будет требовать — за нами, что называется, не заржавеет. Проектные бюро ОСК никогда не бросали работу на перспективу, нам ничто не мешает прямо сегодня приступить к предметному проектированию и строительству соответствующих кораблей.

Нет смысла бороться за «Спарту»

— Снабжение российской группировки в Сирии обеспечивают сухогрузы «Спарта». Они не российского производства. Нам нужно уметь строить такие суда?

— Морские балкеры — это тот тип судов, на котором поднималась Япония, после нее — Корея, а затем и Китай. Именно эти страны доминируют сегодня на рынке сухогрузов.

Наверное, нет смысла пытаться вступить с ними в конкурентную борьбу: наша специализация — высокотехнологичный флот. Однако если родина скажет построить ос-

бое грузовое судно со специальной начинкой, мы его, безусловно, построим.

— Пока заказов не было?

— Есть и реализуются. Пока мы искренне считаем, что Россия — морская держава, нужно иметь возможность поставлять провизию, вооружение, топливо и все остальное в ту точку, где оно необходимо. И мы смогли убедить Минобороны построить серию различных сервисных судов на единой платформе. Таким образом, флот получит суда, которые будут иметь много общего между собой, но будут нести разный функционал. Речь [идет] о транспортных, госпитальных и многих других типах судов.

— Какие сделаны выводы из сирийской кампании? Были ли специализированные заказы именно под Сирию?

→ ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С. 8

— Главный вывод для нас: корабли, построенные ОСК, доказали свою эффективность. И это не только наша оценка. Всему миру известна, к примеру, история, как британская подводная лодка не смогла нанести удар крылатыми ракетами по сирийской территории, поскольку наши лодки заставляли ее маневрировать, а затем и вовсе уйти.

Что же до специфических решений, то оказалось, что тропический климат — сурприз для наших судов. Охлаждение забортной водой со средней температурой 25 градусов не дает того эффекта, который дает охлаждение забортной водой со средней температурой 14 градусов. Так стало ясно, что нам необходимо новое поколение холодильных машин.

— Когда пройдут испытания собственных воздухонезависимых энергетических установок для неатомных подлодок?

— Мы выполнили работу по макетированию воздухонезависимой установки на береговых сооружениях. Следующий этап — это создание опытного корабельного образца для отработки на воде в условиях, приближенных к реальной эксплуатации. Это перспектива ближайшего будущего.

— А когда лодки с этими установками могут быть предложены на рынке?

— Зависит от спроса. Мы много слышали от потенциальных заказчиков из Юго-Восточной Азии о желании иметь подобные лодки, но пока это только слова. В то же время тенденции на глобальном рынке нарастают. Воздухонезависимые установки остаются исключительно экспортным товаром. Германия, например, не строит для себя технику с их использованием, так же поступает Япония. Каждый идет каким-то своим, более хитрым путем. Есть над чем задуматься.

Отсутствие литеры и срыв гособоронзаказа

— Вице-премьер Виктор Борисов не так давно говорил, что ВМФ может столкнуться со срывом гособоронзаказа. ОСК это принимает на свой счет?

— У нас есть несколько официально закрепленных правительством переносов сдаточной программы с этого на будущий год. У каждого из таких переносов существуют объективные причины. Например, отсутствие литеры на большинство систем вооружения следующего за «Горшковым» фрегата «Адмирал Касатонов» приводит к тому, что раньше марта 2019 года мы сдать корабль не сможем.

Если мы не имеем от военной приемки нашего поставщика подтверждение, что получены соответствующие литеры, мы не можем ставить эту технику на корабль. Раз не можем смонтировать, значит, не можем и отпустить его на испытания. Вот, собственно, в чем состоит единственная причина не сдачи двух кораблей — «Адмирала Касатова» и одного из новых фрегатов 20385 «Гремлящий» на «Северной верфи».

— Как вы оцениваете морские двигатели, которые компания ОДК сделала на замену украинским?

— На мой взгляд, они не только не уступают украинским, но и превосходят их по ряду важных параметров. Были вылечены несколько застарелых болезней. Но главное — удалось поднять КПД на 1,5–2%, а это существенная прибавка.

Так что нам бы хотелось, чтобы новые двигатели появились на следующем фрегате, который мы строим.

Издержки «Лидера» и «золотая» логистика

— Почему строительство ледокола «Лидер» передано верфи «Роснефти»?

— Очевидно, что решение о строительстве «Лидера» на заводе «Звезда» — политиче-

ское. Руководство страны озабочено развитием Дальнего Востока, без развития о российском присутствии в регионе можно забыть.

В то же время у такого решения есть издержки, о которых мы заранее предупреждали. Стоимость изготовления ледокола на верфях Дальнего Востока неизбежно будет заметно выше, чем та же работа на верфях Северо-Запада.

Есть и вот какое соображение. В 2019 году выйдет на испытание первый ЛК-60 (новый тип российских атомных ледоколов мощностью 60 МВт. — РБК), и мы

«Задача финансового директора на военном

предприятии — обосновать все издержки.

Задача финансового директора на частных

верфях — показать прибыль, что значит сокращать

издержки. Прямое противоречие»

увидим, на что он способен во льдах. Нельзя исключить, что какие-то конструктивные решения ледокола окажутся либо недостаточными, либо излишними. Мы ведь пока имеем только теоретические представления о его возможностях.

Эти испытания, как и научная мысль, которая не стоит на месте, способны поставить вопрос о необходимости «Лидера» как такового.

— Строительство обойдется в 99 млрд руб., как ранее писал «Коммерсантъ»?

— Цифра, близкая к реальности. Но к экономике проекта пока много вопросов. Во-первых, ледокол будет строиться заводом «Звезда» впервые. А мы говорим сразу о самом большом ледоколе в мире. Нужны знания, цеха, технологии. Во-вторых, все оборудование, которое производится для атомного ледокола, делается на территории европейской части России. Логистика неизбежно станет «золотой». В-третьих, «Звезда» вынуждена будет привлекать рабочую силу с существующих, зачастую успешных верфей. Это значит, что ей нужно будет платить какую-то премию и неизбежно закладывать ее в цену.

— «Звезда» обращалась за помощью к вам или к иностранным партнерам?

— Насчет иностранных партнеров — я думаю, что мы все достаточно мудры, чтобы не допускать утечек наших ключевых технологий.

— Китай в июне объявил о строительстве своего собственного первого атомного ледокола. Вы готовы участвовать как подрядчик в этом проекте?

— Честно говоря, мы 30 раз подумаем, прежде чем передать Китаю наши наработки. Мы не знаем до конца, чего хочет КНР, но стремление страны закрепиться в Арктике и Антарктике видно вооруженным глазом.

Годы, которые мы потратили для развития материалов, подходов и технологий ледоколостроения, за три дня точно не пройти. Хотим ли мы помочь Китаю ускориться? Выиграть в конкурентной борьбе государств?

— Но это же ваша выручка потенциальная.

— Если мы увидим, что обмен технологиями приносит какую-то существенную выгоду, мы, конечно, над этим подумаем. Но в отличие от коллег из Крыловского центра, которые с трибуны предлагают продать все ледокольные технологии Китаю и успеть на это хорошо пожить, мы относимся к ситуации осторожнее.

Отдавая в аренду удочку, ты рискуешь остаться и без удочки, и в перспективе без рыбы.

— Помимо Китая на Дальнем Востоке есть другой потенциальный наш партнер, который может, наоборот, нам давать технологии, — это Корея. Как вы оцениваете перспективы сотрудничества?

— Мне кажется, партнерства, как и браки, заключаются на небесах и подвергаются очень прагматичной и жесткой оценке. И я вижу фундаментальный конфликт в попытках построить партнерство между двумя верфями. Неизбежно каждая из них будет заинтересована в том, чтобы перетягивать одеяло на себя — ради загрузки добиваться размеще-

— У нас есть как минимум три или четыре предприятия, которые либо уже имели опыт строительства подобных судов, либо сейчас к подобной работе готовятся.

— Год назад вы говорили, что ОСК намерена получить в течение семи лет 280 млрд руб. на модернизацию. Есть подвижки?

— 280 млрд — это все же был объединенный запрос наших предприятий, на сегодняшний день мы переосмыслили эту историю. Есть понимание, что общий объем финансирования на следующие десять лет — это 91–92 млрд руб.

— Как вы будете привлекать деньги: с поддержкой государства, привлечением частных инвесторов?

— Мы считаем, что это должны быть кредитные деньги по льготной ставке или инвестиции в уставный капитал ОСК. Пока мы не рассматриваем ни выпуск облигаций, ни другие подобные механизмы.

— «Ростех» имеет опыт с «Калашниковым» — большая часть компании у частных инвесторов. У вас нет таких предприятий, которые можно было бы доверить бизнесу?

— Есть, конечно. Но вопрос в том, что принесет частный инвестор.

— Инвестиции.

— При нашей вырубке поднять нужное количество инвестиций — надо сильно постараться. Это, во-первых, история, где возврат средств не очевиден, и, во-вторых, где деньги должны быть очень длинными. По большому счету, реальную прибыль в нашем бизнесе можно получить только после завершения строительства. А создается тот же самый ледокол шесть лет. Инвестор готов ждать столько времени? Вопрос...

— Сергей Чемезов неоднократно подчеркивал, что частный инвестор всегда будет стараться сделать так, чтобы предприятие приносило прибыль. На госпредприятиях такой заинтересованности нет?

— Задача финансового директора на военном предприятии — обосновать все издержки. Задача финансового директора на частных верфях — показать прибыль, что значит сокращать издержки. Прямое противоречие.

Чтобы добиться прибыли, нужно работать в рынке. То есть мы не можем продать, скажем, солнцезащитные очки, которые стоят \$8, на заправке в Австрии за \$25. Не выдержим конкуренции.

С военной техникой по-другому. Когда военные говорят, что им нужны солнцезащитные очки, мы отвечаем, вот же они, стоят \$8. Нам отвечают, это хорошо, но нужно, чтобы их скрепляла титановая проволока. Можно? Можно, говорим мы. Но тогда очки будут стоить \$100. Или даже \$120, если цены на титан внезапно поднимутся.

Так мы оказываемся за пределом понятных рыночных цен.

— Вы назвали сумму инвестиций, но я так понимаю, что пока не нашли механизм их получения?

— Мы рассчитываем зарабатывать. EBITDA должна находиться при нормальном раскладе в диапазоне 45–50 млрд руб. Это означает, что чистая прибыль, которую мы можем получать, в районе 20 млрд руб.

Это не фантастика. Если бы финансовые показатели наших успешных предприятий стали общими для корпорации, такие цифры мы бы увидели.

К сожалению, у нас еще остается нагрузка, которую создают убыточные предприятия (в том числе доставшиеся нам с долгами или отягощенные кредитами ради спасения).

И вот когда мы начинаем складывать убыточные предприятия и предприятия прибыльные, у нас получается смешная история: в прошлом году ОСК заработала 5 млрд руб. чистой прибыли, а налогов заплатила 7 млрд. ■

Попытка Минфина продать 15-летние госзаймы оказалась неудачной

Вдолгую не сыграли

ГЕОРГИЙ ПЕРЕМИТИН

Минфину удалось разместить меньше половины от запланированного объема 15-летних облигаций федерального займа. Инвесторы не хотят покупать длинные бумаги из-за угрозы новых санкций. Против играет и рост доходности облигаций в США.

Короткие берут, длинные — нет

Минфину удалось разместить облигации федерального займа (ОФЗ) с погашением в мае 2034 года только на 4,1 млрд руб. из запланированных 10 млрд руб.

Регулятор не смог разместить все бумаги пятнадцатилетнего выпуска даже с премией 3–4 б.п. к средневзвешенной цене, что подтверждает негативные настроения участников относительно долгосрочных бумаг, в первую очередь на фоне роста проинфляционных рисков и потенциальных санкций на новый госдолг, отмечает эксперт

При объеме спроса на уровне 9,5 млрд руб. были удовлетворены заявки, предусматривающие доходность по цене отсечения не выше 8,69%.

Более короткие бумаги — с погашением в феврале 2024 года — Минфин разместил в полном объеме. Инвесторы приобрели 10 млрд руб. при спросе 25,6 млрд руб., средневзвешенная доходность размещения составила 8,47%. На прошлой неделе Минфин также удачно разместил весь запланированный объем этого выпуска, то есть 10 млрд руб.

Если локальному интересу к краткосрочным и среднесрочным гособлигациям может способствовать начавшийся налоговый период (25 октября в бюджет будут перечислены выплаты по НДС), то есть компании продают валютную выручку для рублевых перечислений, то покупка длинных ОФЗ сейчас не представляет интереса для рынка, пишет в своем обзоре Райффайзенбанк. Факторами сдерживания для инвесторов выступает отсутствие аппетита к риску на фоне геополити-



Размещение бумаги с погашением в 2034 году изначально выглядело спорным, поскольку ее доходность лишь незначительно превосходит доходность 9-летних ОФЗ, считает эксперт. На фото: глава Минфина Антон Силуанов

ческих проблем, связанных с американо-китайскими отношениями и Саудовской Аравией, а также сохраняющиеся риски санкций со стороны США в отношении российского госдолга.

В случае введения Вашингтонского ограничений на покупку российских долговых бумаг спред между доходностями гособлигаций и ставкой RUONIA (ставка межбанковского кредитного рынка) расширится с текущих 140–150 базисных пунктов на 50–100 б.п., считают аналитики Райффайзенбанка. Даже если в санкционных мерах не будут фигурировать ОФЗ, то ралли составит 30–50 б.п., полагают они. Ставка RUONIA сейчас составляет 7,10%, доходность 15-летних ОФЗ — 8,66%, средняя доходность российских гособлигаций по индексу RGBI — 8,46%.

Спорное размещение

Регулятор не смог разместить все бумаги пятнадцатилетнего выпуска даже с премией 3–4 б.п. к средневзвешенной цене, что подтверждает негативные настроения

участников относительно долгосрочных бумаг, в первую очередь на фоне роста проинфляционных рисков и потенциальных санкций на новый госдолг, отмечает аналитик ИК «Фридом Финанс» Валерий Безуглов.

Минфин, выйдя с длинными бумагами к инвесторам, решил протестировать рынок после двух подряд недель удачных аукционов, говорит старший аналитик БКС Сергей Суверов. Основными покупателями ОФЗ в последнее время выступают госбанки, у которых относительно короткие пассивы и которым достаточно рискованно уходить в длинные бумаги, рассуждает аналитик.

По словам Безуглова, размещение бумаги с погашением в 2034 году изначально выглядело спорным, поскольку ее доходность лишь незначительно превосходит доходность 9-летних ОФЗ. Аналитик напоминает, что последний раз бумаги этого выпуска с погашением в марте 2034 года были размещены 1 августа (то есть до начала волатильности на российском финансовом

рынке, последовавшей за публикацией законопроекта о новых американских санкциях, предусматривающих возможный запрет на покупку нового российского госдолга). Тогда Минфину удалось разместить весь выпуск (15 млрд руб.) при средневзвешенной доходности 7,92%.

На фоне того что по 10-летним облигациям американского казначейства можно получить 3% годовых в долларах, и эта доходность растет (в связи с ужесточением денежно-кредитной политики ФРС США), инвесторы не хотят вкладываться в долговые инструменты развивающихся рынков, говорит аналитик «Алор Брокер» Евгений Корюхин. Между 8,7% доходности в рублях и 3% доходности в долларах они выбирают второе.

Неудачное размещение вряд ли окажет влияние на уровень доходностей — для их роста нужно два-три таких размещения подряд, считает Корюхин. Аналитики Райффайзенбанка не согласны: размещение лишь небольшого объема бумаг может вызвать коррекцию на вторичном рын-

ке, и в этом смысле тест спроса на длинные бумаги, который проводит Минфин, не является бесплатным. Неудачное размещение может привести к росту доходности по длинным бумагам — по нынешнему аукциону видно, что рыночного спроса на них нет, согласен и Сергей Суверов из БКС.

Всего в четвертом квартале Минфин планирует занять на рынке 310 млрд руб., в том числе 125 млрд руб. через размещение ОФЗ на срок до пяти лет включительно, 110 млрд руб. с погашением через пять-десять лет и 75 млрд руб. со сроком от десяти лет.

В третьем квартале на фоне волатильности на долговом и валютном рынках Минфину удалось занять только 201 млрд руб. из запланированных 450 млрд руб. Впрочем, главы Минфина и Минэкономразвития Антон Силуанов и Максим Орешкин говорили, что у России сейчас нет необходимости занимать на рынке при любой доходности ОФЗ, а запас ликвидности позволяет вообще не выходить на рынок с размещениями ОФЗ длительное время. ■

Кофе на сетевых заправках

4 млрд

руб. планирует выручить «Роснефть» от продажи кофе на АЗС в текущем году, это около 1% ее выручки от розничной продажи топлива в 2017-м.

Более
3 млрд

руб. от продажи кофе в 2018 году намерена получить «Газпром нефть»

2,6

млрд руб. выручил от продажи кофе на АЗС в 2017 году ЛУКОЙЛ,

2,7

млрд руб. — «Газпром нефть»

33

млн чашек кофе было продано на заправках «Роснефти» в 2017 году (это на 10% больше показателя 2016 года), 45 млн чашек компания планирует продать в 2018 году. 27 млн чашек на своих заправках продала «Газпром нефть» в 2017-м, 29 млн составят продажи в 2018-м по оценке компании

2,9

тыс. АЗС насчитывает российская сеть «Роснефти»,

2,5

тыс. — ЛУКОЙЛа, 1,2 тыс. — «Газпром нефти»

Более 70%

расходов на персонал покрыли доходы «Газпром нефти» от нетопливного бизнеса на АЗС в 2017 году, на 33% реализация нетопливных товаров в России покрывает операционные расходы АЗС ЛУКОЙЛа

От 8 до 40

руб. составляет себестоимость чашки кофе на заправке, по оценке представителей отрасли, 100-150 руб. — ее цена для покупателя

Источники: данные компаний, РБК

ПОТРЕБРЫНОК Сколько сети АЗС зарабатывают на продаже кофе

Прибыль стала гуще

ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА

«Роснефть» по итогам 2018 года рассчитывает заработать 4 млрд руб. на продаже кофе на АЗС — почти 1% от выручки розничной реализации топлива. План «Газпром нефти», у которой сеть в 2,5 раза меньше, — выручить 3 млрд руб.

Миллиарды на кофе

«Роснефть» рассчитывает получить около 4 млрд руб. выручки от продажи кофе на своих АЗС по итогам 2018 года. Это почти на 40% больше, чем в 2017 году. Об этом РБК рассказала вице-президент компании по развитию розничного бизнеса и внутреннего рынка Аврел Конрой. По ее словам, для этого компания планирует продать в год 45 млн чашек кофе.

4 млрд руб. — это почти 1% выручки «Роснефти» от розничной реализации нефтепродуктов на внутреннем рынке в 2017 году (475 млрд руб., данные за 2018 год компания не раскрывает). Общая выручка компании по итогам прошлого года составила 6 трлн руб.

По словам Конрой, «Роснефть» активно развивает кафе при АЗС, причем как стандартного, так

и небольшого формата: и для потребителей, которые находятся в 5 км от дома, и для дальнотойщиков, которые проезжают по 500 км. «Мы планируем сейчас переоборудовать кафе практически во всей нашей розничной сети. Это непростая задача, ведь «Роснефть» владеет крупнейшей сетью АЗС в стране — около 3 тыс. заправок», — добавила она.

Вторая по размеру нефтяная госкомпания «Газпром нефть» по итогам 2018 года планирует продать 29 млн чашек кофе на своей сети АЗС (в начале года насчитывала 1193 заправки) и получить более 3 млрд руб., сообщил РБК представитель сети АЗС «Газпром нефти». По итогам 2017 года компания получила от продажи кофе 2,7 млрд руб., приготовив более 27 млн чашек кофе.

Представитель крупнейшей частной нефтяной компании ЛУКОЙЛ (его сеть насчитывает 2544 АЗС) не предоставил РБК прогнозы по продаже кофе в 2018 году. По итогам 2016 года на АЗС компании было реализовано более 20 млн чашек (еще более 10 млн чашек было предложено участникам программы поощрения клиентов), выручка превысила 2 млрд руб., сказал он. В 2017 году компания увеличила этот показатель на 30%,

добавил собеседник РБК, то есть до 2,6 млрд руб.

Мечта «Роснефти»

Представители нефтяных компаний, опрошенных РБК, отмечают, что пока в России продажа топлива на АЗС приносит больше выручки, чем кофе и другие сопутствующие товары. «В развитых странах соотношение 50 на 50. На первом этапе мы нацелены сделать 25% продаж сопутствующих товаров

Представители нефтяных компаний, опрошенных РБК, отмечают, что пока в России продажа топлива на АЗС приносит больше выручки, чем кофе и другие сопутствующие товары

на 75% топлива и уже приближаемся к этому», — сказала Конрой. По ее словам, «мечта Роснефти» — сделать так, чтобы бизнес по продаже сопутствующих товаров полностью покрывал операционные затраты АЗС.

Выручка от реализации нетопливных товаров в России покрывает операционные расходы АЗС ЛУКОЙЛа на 33%, оценивал первый вице-президент ЛУКОЙЛа Вадим Воробьев на дне инвестора в марте 2018 года. «Для России это высокий показатель, но за рубежом он достигает 100%», — добавлял он. По словам топ-менеджера, ЛУКОЙЛ намерен к 2020 году довести этот показатель до 50%. Тогда же Воробьев назвал кофе «высокомаржинальным баррелем».

сти от качества зерна и вида напитка, при этом ее стоимость для автомобилистов составляет в среднем 100–150 руб. «Из-за налогового маневра сегодня торговать кофе на АЗС выгоднее, чем нефтепродуктами: прибыль от продажи одной чашки кофе сопоставима с прибылью от продажи 10 л бензина. А на отдельных логистически выгодно расположенных АЗС продажа кофе приносит до 30% выручки всей заправки», — сказал он РБК. По оценке Невзорова, прибыль от реализации 45 млн чашек кофе на АЗС «Роснефти» могла бы составить минимум 2,25 млрд руб. в год.

Гендиректор компании «РусХОЛТС» (поставщик товаров и услуг для АЗС и ретейла) Александр Кузьмин оценивает себестоимость приготовления чашки кофе на заправке в среднем в 30–35 руб. При средней цене чашки для клиента в 100–130 руб. прибыль составляет 65–100 руб. с чашки. То есть прибыль «Роснефти» от продажи 45 млн чашек кофе на АЗС может достигнуть 2,9 млрд руб. Кофе активнее продается на АЗС с благоприятной локацией и в больших городах Центральной России, а в Сибири, где трафик топливных клиентов на заправках ниже, кофе покупают хуже, добавляет он. ■

МНЕНИЕ

Как замедлить рост цен на бензин в 2019 году

Дмитрий Кипа,
директор инвестиционно-банковского департамента QBF



ФОТО: из личного архива

Никита Селиванов,
директор по управлению активами QBF



ФОТО: из личного архива

Отказ от повышения акцизов наряду с ростом продаж бензина через биржу и поддержкой рентабельности АЗС позволит правительству и в следующем году контролировать ситуацию на топливном рынке.

По данным Росстата, в сентябре цены производителей бензина выросли на 10%. За всплеском цен в опте начался их постепенный рост в рознице: согласно данным Thomson Reuters Kortes, за последнюю неделю сентября средняя по России цена литра АИ-92 увеличилась на 1 коп., а за первые две недели октября — еще на 8 коп. (до 41,57 руб.).

На этом фоне все чаще стали звучать предупреждения об угрозе нового ценового скачка, который может оказаться столь же масштабным, что и минувшей весной. В начале сентября с таким прогнозом выступил исполнительный директор Российского топливного союза Григорий Сергиенко, а в октябре — Счетная палата, которая в заключении на недавно опубликованный проект бюджета на 2019–2021 годы подчеркнула, что без принятия компенсационных мер грядущее увеличение акциза (более чем на 4 тыс. руб.) приведет к росту стоимости топлива. С тем, что повышение акциза окажет давление на розничные цены, согласился и начальник управления ФАС Дмитрий Махонин.

Акцизы в обмен на НПЗ

Решение о повышении акцизов было закреплено в пакете законопроектов о налоговом маневре в нефтяной отрасли, подписанном президентом в августе. С января 2019 года акциз на бензин вырастет в полтора раза — с нынешних 8215 руб. до 12 314 руб. за тонну. Компенсировать компаниям столь сильный прирост правительство собирается за счет покрытия разницы между экспортной стоимостью топлива за вычетом пошлин и расходов на транспортировку и его основной внутренней ценной, которая в сентябре была снижена на 10%, до 50 400 руб. за тонну. Демпфирующая надбавка будет применяться к обратному акцизу на нефть — вычету из стоимости сырья, который получают НПЗ, поставляющие нефтепродукты на внутренний рынок.

Сейчас правительство и компании ведут дискуссию о том, какими должны быть критерии предоставления обратного акциза, — должны ли его получать только

те НПЗ, у которых к 2026 году на долю бензина будет приходиться 10% выпуска нефтепродуктов, или же таким правом смогут обладать также компании, которые вложат в модернизацию НПЗ свыше 60 млрд руб.; стоит ли покрывать фискальные субсидии переработке повышением НДС, повысить который на 110 млрд руб. недавно предложил Минфин; нужно

Биржевая доля

Однако один лишь отказ от повышения акцизов не позволит смягчить проблему низкой конкуренции в сфере производства и сбыта нефтепродуктов, из-за которой розничные цены нередко зависят от покупательской способности автовладельцев в том или ином регионе.

«По данным Росстата, в сентябре цены производителей бензина выросли на 10%. За всплеском цен в опте начался их постепенный рост в рознице: согласно данным Thomson Reuters Kortes, за последнюю неделю сентября средняя по России цена литра АИ-92 увеличилась на 1 коп., а за первые две недели октября — еще на 8 коп. (до 41,57 руб.)»

ли предоставлять логистический коэффициент, на который будет умножаться обратный акциз, не только в регионах, удаленных от экспортных границ (Хакасия, Красноярский край), но и в субъектах, близких к ним (Хабаровский край).

Разрешить эту дискуссию можно было бы за счет отказа от запланированного повышения акцизов в обмен на полный отказ от поддержки НПЗ. Это стало бы компромиссом, когда на уступки пришлось бы пойти и правительству, и компаниям. Минфину в таком случае придется согласиться с потерями бюджета, однако они окажутся ниже расходов на компенсацию разницы экспортных и внутренних топливных цен, которую замминистра финансов Илья Трунин оценил в 630 млрд руб. Согласно его же подсчетам, из-за снижения акцизов на бензин и дизель (на 3 тыс. и 2 тыс. руб. соответственно) в период с июня по декабрь 2018 года бюджет недополучит 103 млрд руб., в годовом выражении сумма потерь не превысила бы 180 млрд руб.

Сохранение акцизов на текущем уровне избавило бы правительство от необходимости постоянной «донастройки» налогового маневра и при этом сохранило бы за ним легитимное право требовать от компаний придерживать топливные цены и после Нового года.

Согласно данным ЦДУ ТЭК, в 2017 году на долю шести крупнейших производителей автомобильного бензина — «Роснефти» (вместе с «Башнефтью»), ЛУК-Ойл, «Газпром нефти» (вместе со «Славнефтью»), «Сургутнефтегаза», «Татнефти» и НКК — приходилось 89% его общероссийского выпуска (35,2 млн из 39,2 млн т). При этом, как следует из результатов мониторинга ФАС, проведенного в 2016 году в 43 регионах страны, эти компании контролировали сбыт свыше 70% бензина АИ-92 в 31 регионе страны и более 45% еще в десяти регионах (более поздних данных нет). Возможно, именно поэтому в сентябре 2018 года, несмотря на близость цен отгрузки 1 т бензина АИ-92 с Московского НПЗ «Газпром нефти» (47 850 руб.), Рязанского НПЗ «Роснефти» (47 772 руб.) и Ярославского НПЗ «Славнефти» (47 751 руб.), верхняя граница его розничной стоимости в Москве (43,89 руб. за литр) была на 3 руб. выше, чем в Рязанской и Ярославской областях (40,69 и 40,91 руб. соответственно, по данным ЦДУ ТЭК).

Частично решить эту проблему можно за счет повышения норматива поставок бензина на биржу — площадку, где у компаний меньше возможностей влиять на цены, чем в случае прямой отгрузки с собственных НПЗ на автозаправочные станции (АЗС).

В октябре ФАС в очередной раз предложила увеличить норматив продаж бензина на бирже с 10 до 15% от поставок на внутренний рынок, в мае компании на это не согласились, сославшись на риски дефицита топлива на собственных АЗС. Однако в случае отказа от повышения акциза продавить эту меру регулятору будет проще, тем более что она выглядит весьма умеренной на фоне недавнего предложения Российского топливного союза увеличить норматив биржевой торговли до 50% от объема производства бензина.

Поддержка АЗС и заводов

Считается, что у правительства есть еще один инструмент оперативного вмешательства в ситуацию на рынке. После скачка цен и экстренного снижения акцизов президент подписал закон, наделивший правительство правом до конца 2018 года повышать экспортные пошлины на бензин с нынешних 30 до 90%, чтобы сдержать вывоз топлива и увеличить его предложение внутри страны. Пока что таким правом правительство не воспользовалось, из-за чего нет фактических данных, которые бы позволили оценить его реальный эффект. Однако, на наш взгляд, повы-

который лишь недавно удалось адаптироваться российским компаниям, мощности которых немалого превышают потребности внутреннего спроса. В прошлом году они отгрузили на внутренний рынок 35,2 млн т бензина при производстве 39,2 млн т. Еще одна причина — невысокое качество российского топлива, из-за чего, к примеру, калужский завод Volkswagen в течение десяти лет был вынужден импортировать бензин для первой заливки (об этом его директор Оливер Грюнберг рассказывал на конференции «Автоэволюция-2017»).

В этой связи более серьезный эффект на цены могли бы оказать меры, которые бы позволили поддержать рентабельность производства и сбыта нефтепродуктов. Одну из таких мер — разрешение АЗС продавать алкоголь — правительство предварительно уже одобрило. Другой мерой могла бы стать отмена косвенного субсидирования перевозок угля и зерна за счет высоких железнодорожных тарифов для нефтяных компаний: в 2017 году средняя доходная ставка РЖД при перевозке угля и зерна была в несколько раз ниже, чем при перевозке нефти и нефтепродуктов, — 499,8 и 617,8 руб. за тонну соответственно против 1475,4 руб. за тонну, согласно подсчетам агентства «INFOLine-Аналитика».

«Сохранение акцизов на текущем уровне избавило бы правительство от необходимости постоянной «донастройки» налогового маневра и при этом сохранило бы за ним легитимное право требовать от компаний придерживать топливные цены и после Нового года»

шение пошлин вряд ли окажет на цены серьезное давление, и виной тому — низкая доля экспорта в производстве бензина: за январь–август на долю зарубежных поставок пришлось лишь 10% отгруженного с НПЗ топлива — 2,7 млн из 26,3 млн т (здесь и далее — данные ЦДУ ТЭК, если это не оговорено специально).

Среди причин такой низкой доли экспорта — введенный в 2016 году запрет на оборот топлива классом ниже Евро-5, под

На наш взгляд, план действий, предусматривающий отказ от повышения акцизов вкупе с повышением лимита продаж бензина на биржу и поддержкой рентабельности АЗС, — это то, что позволит правительству и в следующем году сдерживать топливные цены.

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

АКЦИИ FESCO обязалась вернуть средства ВТБ в случае срыва сделки

В «Трансконтейнер» вложили гарантий на 30 миллиардов



По сделке о покупке акций «Трансконтейнера» банк ВТБ получил гарантии от трех компаний FESCO, включая «Дальневосточное морское пароходство» — головную структуру группы

ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО

FESCO предоставила ВТБ гарантию на 30 млрд руб. в рамках продажи 25% «Трансконтейнера» — вдвое выше стоимости этого пакета. Это сделано на случай оспаривания сделки из-за уголовного дела против Зиявудина Магомедова.

Гарантии для ВТБ

Для снижения долговой нагрузки группа FESCO (32,5% принадлежит бизнесмену Зиявудину Магомедову) продала один из своих крупнейших активов — 25,07% контейнерного оператора «Трансконтейнер». В рамках этой сделки продавцам пришлось предоставить основному кредитору и новому транзитному владельцу пакета — банку ВТБ — гарантии на сумму до 30 млрд руб. Это следует из сообщений «Дальневосточного морского пароходства» (ДВМП, головная структура FESCO).

ДВМП и еще две структуры FESCO («Феско Интегрированный Транспорт» и «Трансгарант») предоставили ВТБ гарантии на суммы от 21,3 млрд до 30 млрд руб.

«по просьбе» компании Halimeda International Limited (через нее FESCO владела долей в «Трансконтейнере») «в связи с заключением договора купли-продажи акций «Трансконтейнера», говорится в этих сообщениях.

FESCO не раскрыла сумму сделки по продаже доли в контейнерном операторе, но ранее председатель ее совета директоров, управляющая активами Магомедова Лейла Маммедзаде говорила в интервью РБК, что компании поступило «несколько предложений, все они строго в рынке и не предполагают никакого дисконта». Во вторник, 23 октября, когда было объявлено о продаже 25,07% «Трансконтейнера», этот пакет стоил на Московской бирже 15 млрд руб. (около \$230 млн).

Представитель FESCO отказался уточнить РБК, почему ВТБ потребовал гарантии и почему максимальная из них (30 млрд руб.) вдвое больше суммы сделки. Представитель ВТБ это также не комментирует.

Гарантии предоставлены по «титулу сделки» на случай, если она будет аннулирована, сказал РБК источник, близкий к одному из акционеров FESCO. Это под-

твердил второй собеседник РБК, близкий к другому совладельцу компании. По их словам, ВТБ таким образом страхует риски в связи с уголовным делом в отношении Магомедова, которого аре-

Во вторник, 23 октября, когда было объявлено о продаже 25,07% «Трансконтейнера», этот пакет стоил на Московской бирже 15 млрд руб. (около \$230 млн)

стали в конце марта по обвинению в организации преступного сообщества (ст. 210 Уголовного кодекса). Максимальное наказание по этой статье — до 25 лет колонии или даже пожизненное заключение, а также конфискация имущества.

ВТБ получил гарантии от трех компаний FESCO, но складывать

их некорректно, поясняет один из собеседников РБК. Если банк предъявит гарантию к погашению к одной из компаний, то претензии к двум другим могут возникнуть только в том случае, если первая компания не заплатит, добавил он.

В случае признания сделки по продаже «Трансконтейнера» недействительной или применения института конфискации (например, в рамках уголовного дела в отношении Магомедова) прямой возврат денег покупателю может стать проблемой, сказал РБК адвокат Алексей Мельников. ВТБ при любом развитии событий хочет быть уверен, что, даже лишившись актива, сможет получить назад средства, уплаченные по сделке, поэтому и могли потребоваться такие гарантии, предполагает он. Возможно, что гарантии распространяются не только на сами деньги, уплаченные по сделке, но и покрывают значительные штрафные санкции (неустойку), которые стороны могли предусмотреть по договору, заключает эксперт.

В FESCO говорят, что все средства от сделки направят на погашение долгов. «Все возможные деньги, которые мы получим

в результате этой сделки (по продаже доли в «Трансконтейнере». — РБК), пойдут на погашение долгов FESCO», — говорила в интервью РБК Маммедзаде. В феврале 2018 года FESCO допустила технический дефолт по рублевому облигациям, не выполнив обязательства по бумагам на 6,375 млрд руб. До завершения реструктуризации задолженности она даже отложила публикацию финансовой отчетности по МСФО за 2017 год. Общий долг компания не раскрывает.

Транзитный покупатель

ВТБ — крупнейший кредитор группы FESCO, а доля в «Трансконтейнере» была заложена в этот банк по сделке РЕПО с декабря 2014 года (в конце 2015 года кредит, обеспеченный акциями оператора, составлял €61,6 млн). В конце 2017 года ВТБ открыл группе кредитную линию на \$680 млн, большая часть этих средств пошла на выплату держателям еврооблигаций компании (\$551,7 млн).

Этот банк также выступил в качестве временного покупателя основной части пакета группы в «Трансконтейнере»

(24,84 из 25,07%). «Одновременно со сделкой по покупке акций ВТБ заключил поставочный форвард по продаже данных акций стороннему инвестору», — сообщила во вторник пресс-служба банка. А глава банка ВТБ Андрей Костин заявил журналистам, что банк приобрел эту долю «точно не для себя»: «Мы там, наверное, посредник, потому что мы же там кредитором были».

Стороннего инвестора, который перекупит долю в контейнерном операторе, ни Костин, ни пресс-служба ВТБ не раскрыли. Но ранее источники РБК сообщили, что банк намерен перепродать ее стратегическому инвестору — структурам Романа Абрамовича или Владимира Лисина. А по данным «Коммерсанта», «Енисей Капитал» Романа Абрамовича и Александра Абрамова, которому уже принадлежало 24,5% «Трансконтейнера», приобрел оставшиеся бумаги у FESCO (0,23%).

Представитель Invest AG Александра Абрамова и Александра Фролова (занимается операционным управлением «Енисей Капитала») не ответил на запрос РБК.

«Трансконтейнер» — второй крупный актив, который Магомедов продал после ареста. В начале октября стало известно, что «Транснефть» выкупила у Зиявудина Магомедова и его брата Магомеда (также арестован по обвинению в организации преступного сообщества) 50% кипрской Novoport Holding, которая контролирует Новороссийский морской торговый порт. Сумма сделки составила \$750 млн. «Мое понимание — что деньги [от этой сделки] будут лежать на счетах в государственном банке и в Российской Федерации. В дальнейшем, когда ситуация разрешится, — а я верю, что она разрешится благополучно, — он (Зиявудин Магомедов. — РБК) потратит эти деньги так, как сочтет нужным», — говорила РБК Маммедзаде. ■

ТЕЛЕКОМ Минкомсвязь допустит к тестированию технологии 5G непрофильные компании

Неразборчивое поколение

→ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1

«Это противоречит идеологии развития сетей 5G в целом. Технология создана из соображений того, что мобильные операторы разворачивают инфокоммуникационные платформы, на которых предоставляются сервисы для всех категорий клиентов, включая юридические лица из других индустрий. Чтобы обеспечить работу сетей 5G, таким игрокам придется создавать собственную громоздкую инфраструктуру — опорные и транспортные сети (волоконно-оптические линии связи, антенно-мачтовые сооружения для размещения базовых станций и сами станции. — РБК), центры хранения и обработки данных», — рассуждает собеседник РБК. Он также указал, что такой подход «поставит под угрозу построение взаимосвязанной надежной сети с сервисами, необходимыми для цифровизации экономики». При этом рядом с сетями, организованными непрофильными компаниями, традиционные операторы связи не смогут строить свои базовые станции, поскольку будут возникать радиопомехи, предупредил он.

Ближайшее заседание ГКРЧ запланировано на 31 октября, следует из имеющихся у РБК материалов комиссии. На этом заседании комиссия должна рассмотреть итоги тестирования 5G, которое проводили «МегаФон» и «Ростелеком». ГКРЧ планирует выделить ФГУП «Научно-исследовательский институт радио» дополнительный диапазон частот для тестирования вместе с другими заинтересованными операторами

связи. Также комиссия готовится внести протокольную записку, в которой рекомендует «заинтересованным юридическим лицам» подготовить и направить комиссии заявки на выделение полос частот в диапазонах 4800–4990 МГц и 27,1–27,5 ГГц для создания пилотных зон 5G «с целью реализации проектов в отдельных отраслях экономики», следует из проекта решения.

На следующем этапе потенциальные потребители смогут не только тестировать, но и полноценно развивать технологию самостоятельно без помощи операторов

Как пояснил РБК замминистра цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Олег Иванов, за счет подобной протокольной записки ведомство рассчитывает найти потенциальных потребителей 5G. «Идея в том, чтобы вести строительство сетей 5G не ради строительства, а ради оказания услуг. Заинтересованные в развитии 5G юрлица смогут подать в ГКРЧ заявку на проверку совместимости частот. Если после проверки окажется, что пилот не создаст помех существующим сетям связи,

будут объявлены торги на выделение частот для оказания услуг на этом конкретном предприятии», — рассказал Иванов. Он напомнил, что сейчас не предполагается, что в России будет создаваться сплошное покрытие 5G, такие сети будут развиваться в определенных зонах, например на территории крупной промышленной компании.

В то же время Олег Иванов подчеркнул, что для создания сетей 5G необходима опорная сеть. Ее наличие будет условием торгов, то есть их победителями смогут стать операторы связи. «Важно, что оператор связи будет видеть заинтересованность юрлица в строительстве сети», — добавил замглавы Минкомсвязи. Однако, по словам гендиректора аналитической компании «ТМТ Консалтинг» Константина Анкилова, не только у операторов связи, но и у крупных компаний из других отраслей есть опорные сети, наличие которых может стать условием в торгах на частоты 5G, либо они могут их создать. Масштабной телеком-инфраструктурой, по его словам, обладают, в частности, РЖД, компании из сектора энергетики или из нефтегазовой отрасли. «Они могли бы предоставлять подобную инфраструктуру близлежащим предприятиям, если речь идет об удаленных регионах, например о Крайнем Севере», — считает Константин Анкилов.

Представители «Ростелекома», МТС, «МегаФона» и «ВымпелКома» (бренд «Билайн») отказались официально прокомментировать предложение привлечь к тестам непрофильные компании. ■

Как будет развиваться 5G

Стандарт мобильной связи 5G должен прийти на смену технологии LTE (4G). Ожидается, что максимальная скорость передачи данных в таких сетях будет достигать 20 Гбит/с, задержка сигнала составит 1 мс.

Одновременно к сети сможет подключаться 1 млн устройств на 1 кв. км. Такие характеристики позволят развиваться интернету вещей (Internet of Things, IoT), а также новым разработкам наподобие беспилотных автомобилей и сервисов дополненной и виртуальной реальности.

Согласно материалам национальной программы «Цифровая экономика», паспорт которой в середине сентября утвердил Дмитрий Медведев, концепция создания и развития сетей 5G в России должна быть утверждена в мае 2019 года.

К концу ноября должны быть определены диапазоны радиочастот для 5G. Пилотные проекты в пяти отраслях и на территории одного города-миллионника планируется реализовать до конца 2020 года, а к декабрю 2021 года закончится подготовка к масштабному внедрению нового поколения связи в стране.

RU center

Крупнейший российский регистратор доменов для бизнеса*

Выбирайте и регистрируйте на **nic.ru**

Как открыть элитный ресторан на 84-м этаже

Высокая кухня

ВАЛЕРИЯ ЖИТКОВА

Группа известных московских рестораторов хотела продать фуа-гра и черную икру по себестоимости, но посетители подход не оценили. Тогда владельцы подняли цены в три раза и привлекли вдвое больше гостей.

Исполнительный директор группы компаний «354» Глеб Марач начинал ресторанный карьеру со столовой в Чертаново и фастфуда «Лапшара» в Теплом Стане. Сегодня он является одним из руководителей ресторана в башне «Око», куда ходят обеспеченные москвичи и иностранцы. Ресторан Insight принадлежит группе инвесторов — основателям холдинга RESTart Vasilchuk Brothers Алексею и Дмитрию Васильчукам, брату Глеба — Илиодору Марачу и его партнеру Александру Кану (True Cost Grill&Bar, «Квартира» и др.), Дмитрию Сергееву из Ginza Project и владельцу QIWI Сергею Солониному. Партнеры планировали работать по модели true cost, где блюда продаются почти по себестоимости, а посетители платят фиксированную сумму за вход.

Запуск Insight обошелся в огромную по меркам ресторанного рынка сумму — 500 млн руб., но концепция не оправдала ожиданий: гости не были готовы отдавать по несколько тысяч рублей просто за возможность попасть в зал. Тогда предприниматели упразднили входной билет, но подняли наценку до стандартных 200–400%. Оказалось, что, несмотря на кризис, в Москве достаточно людей, готовых заплатить 7 тыс. руб. за порцию говядины, прилетевшей на самолете из Японии. За полгода работы выручка Insight, по расчетам РБК, составила 300 млн руб., операционная прибыль — 60 млн руб.

Из Чертаново в «Око»

29-летний Глеб Марач получил диплом программиста в МГТУ им. Косыгина, но уже на втором курсе начал подрабатывать в ресторанном бизнесе. «Мои старшие братья Илиодор и Иван уже были довольно успешными людьми в этой сфере и взяли меня под крыло», — рассказывает Глеб. В свои 19 лет он сразу попал на позицию заместителя гендиректора в караоке-баре «Истерика», на крыше ТЦ «Европейский». «Все 70 моих подчиненных обращались ко мне на «вы», но было понятно, что статус — условный и все благодаря братьям». Марач решил доказать, что может добиться успеха и без родственных связей, и устроился помощником официанта в ресторан Shatush на Гоголевском бульваре: убирал грязную посуду, выполнял мелкие поручения. «У



ФОТО: Евгений Дудин для РБК

По мнению ресторатора и соинвестора проекта Илиодора Марача (на фото справа, слева — исполнительный директор группы компаний «354» Глеб Марач), Insight — это по-настоящему дорогой концептуальный ресторан, но в нем гости могут попробовать премиум-продукт по «вменяемым ценам»

меня были амбиции, не дай боже. Не хотелось быть «а, ну понятно, это брат его», — объясняет Марач.

Он быстро прошел все ступени классической карьеры ресторанным управленца: через полгода стал официантом, еще через год — менеджером, затем управляющим. Запускал лапшичную «Лапшара» в Теплом Стане, занимался антикризисным управлением в ресторане Greenberg, развивал столовые на Нагатинской и в Северном Чертаново. В 2013 году он попал в проект Алексея и Дмитрия Васильчуков «The Столовка» — кафе самообслуживания, которое вечером превраща-

ется в ресторан с официантами и диджеями. Молодого менеджера заметили и взяли на должность управляющего в совместном с Дмитрием Сергеевым заведении OBED BUFET с точками в ТЦ «Метрополис» и на Новом Арбате.

OBED BUFET выстрелил: в модную столовую с грилем, суши и фрэшами стояли очереди. В 2016 году Алексей Васильчук поделился с партнерами идеей нового проекта — ресторанного кластера на верхних этажах башни «Око» в комплексе «Москва-Сити». «Я приехал на площадку, посмотрел на город сверху вниз и обалдел. Понял, что хочу уча-

ствовать в этом проекте в любой роли», — вспоминает Глеб Марач.

В проект инвестировали братья Васильчуки, Илиодор Марач, Александр Кан, Дмитрий Сергеев и Сергей Солонин. Предприниматели арендовали три этажа башни общей площадью 4 тыс. кв. м. Решили, что здесь откроется несколько ресторанов люкс с разной концепцией, объединенных под общим брендом «354 Exclusive Height» (верхний из трех этажей находится на высоте 354 м). Группа компаний «354» вошла в холдинг братьев Алексея и Дмитрия Васильчуков RestART Vasilchuk Brothers. Глеб Марач стал испол-

нительным директором и занялся подготовкой к запуску вместе с гендиректором группы «354» Алесей Романовой.

Первым в сентябре 2016 года запустился ресторан «На свежем воздухе» — сезонный проект на открытой веранде, который разработал Алексей Васильчук. Через три месяца по его же проекту открылся ресторан русской кухни Ruski, рассчитанный в основном на туристов. На кухне установили каменную печь, в которой готовили топленое молоко, кулебяки и расстегаи. Гости могут заглянуть в Ice Bar — ледяную комнату, в которой все время

Insight в цифрах

500

млн руб. — стартовые вложения

5,5

млн руб. — цена аренды 1 тыс. кв. м на 84-м этаже башни «Око»

3

тыс. руб. стоил вход в Insight при модели true cost

10–20%

— наценка на блюда при модели true cost

200–400%

— наценка на блюда в Insight сегодня

60

млн руб. — операционная прибыль за полгода (с марта по август 2018 года)

300

млн руб. — выручка за полгода

Источник: данные компании, расчеты РБК

поддерживается минусовая температура. Посетителям при входе выдают шубу и стопку водки, которую они могут выпить, присев на ледяной трон. Сейчас в ресторанной группе «354 Exclusive Height» в «Москва-Сити» работает пять проектов: упомянутые «На свежем воздухе» и Ruski, ресторан Insight, банкетный зал Crystal Ballroom и смотровая площадка High Port 354.

Космический размах

Идея ресторана Insight, который открылся на нижнем из трех, 84-м этаже, выкристаллизовывалась дольше всего. Илиодор Марач предложил опробовать формат true cost — продавать блюда по себестоимости или с минимальной наценкой, но брать с посетителей плату за вход. По задумке партнеров, модель идеально подошла для премиум-сегмента: чем дороже блюдо, тем сильнее гость экономит.

Проект готовился к запуску почти полтора года и обошелся основателям в 500 млн руб. Больше всего времени и денег отнял ремонт: основатели арендовали голый бетон без какой-либо отделки, зато с панорамными окнами вместо фасадных стен. По словам Илиодора Марача, верхние этажи в «Око» планировалось использовать под апартаменты, поэтому все коммуникации пришлось переделывать. Например, водопроводные и канализационные трубы были проложены в центре этажа, а основатели хотели расположить туалетные комнаты по периметру, чтобы даже из них открывался вид на Москву.

Декор тоже потребовал серьезных вложений: например, колонны в зале сделали из специального светопрозрачного бетона, в который интегрировали светодиодные ленты, — это позволяло создать эффект светящегося изнутри камня. Чтобы сделать 3D-стену, пришлось заказать больше десяти тысяч деревянных брусков разного размера и формы. На это рельефное полотно проецируются потоки света, как бы заставляя стену двигаться. «Мы обошли с десятком мастеров, никто за это не брался. На нас смотрели как на идиотов», — смеется Глеб Марач.

Среди подрядчиков были даже парфюмеры: они разработали набор ароматов, которые использовались для создания программы «Времена года». «Гости садятся за

стол, заказывают еду, ведут беседу. И тут пространство начинает оживать: свет имитирует снегопад, слышится звук шагов по хрустящей корке снега, в воздухе разливается запах мандаринов и елки — зима. Через какое-то время появляется звук весенней капли, поют птицы, возникает запах сирени, который постепенно сменяется летним запахом скошенной травы», — описывает Глеб Марач. По словам Илиодора, такая обстановка способствует лучшему восприятию блюд: когда у человека задействованы органы чувств, которые обычно «спят» во время приема пищи (зрение, слух), вкусовые рецепторы действуют намного активнее. Чтобы все эти чудеса работали, пришлось заказать разработку сложного ПО, которое интегрирует свет, звук и запахи в единую систему. «Мы запустили около 90 ресторанных проектов, и Insight — один из самых сложных и масштабных из всех», — признает Алексей Васильчук.

Назад, к истокам

В меню ресторана — морские ежи, соленое фуа-гра, трюфели, треска с черной икрой, омлет с мраморной кониной. «Мы хотели, чтобы гости могли попробовать супердорогие блюда, которые с учетом стандартной ресторанной наценки позволить могли себе единицы, — говорит Глеб Марач. — Например, себестоимость 300 г говядины вагю из японских коров, которым, по легенде, делают массаж и включают классическую музыку, составляет порядка 7 тыс. руб. Если мы умножим эту цифру на три (а это еще не самая большая наценка для ресторана), получим 21 тыс. руб. за порцию. Дорого? Да, очень».

За возможность прикоснуться к высокой кухне нужно было заплатить на входе 3 тыс. руб. по вечерам и 1,5 тыс. руб. днем. Наценка на блюда все же была, но составляла символические 10–20%. В меню цены указывались дробно, с копейками — так создавалось впечатление, что гость платит ровно ту сумму, которая потрачена на приготовление одной порции.

С такой бизнес-моделью ресторан запустился в ноябре 2017 года. Благодаря активной рекламе на старте — таргетинговой и в соцсетях, публикациям в ресторанных СМИ — трафик был хорошим. Но уже к третьему ме-

Взгляд со стороны

«Такие рестораны редко имеют постоянных посетителей»

Елена Иванова,
директор по маркетингу
компании Domino's Pizza

«Основную роль в позиционировании Insight играет расположение — «Москва-Сити» подразумевает определенный вид ужина, который не предполагает плату за вход. Представьте ситуацию: вы входите в ресторан с бизнес-партнерами, и тут вас просят скинуться по 3 тыс. Это по меньшей мере странно и не очень красиво по отношению к партнерам. Типичных посетителей Insight я бы поделила на

три категории: первая те, кто пришел на встречу по бизнесу с намерением покорить партнера; вторая сибариты со стремлением к гурманству; третья экспериментаторы, желающие попробовать все новое и необычное. Впрочем, такие рестораны редко имеют постоянных посетителей и скорее относятся к формату «эксперимент». Из-за этой особенности они вынуждены менять концепцию или по крайней мере обновлять ее каждые три–пять лет. Востребованным можно сделать любой, даже очень дорогой продукт. Но практика показывает, что в современных ре-

лиях срок окупаемости VIP-проектов составляет в среднем семь лет».

«Ресторану нужно рабочее, а не креативное решение»

Александр Брайловский,
сооснователь сети
ресторанов здорового
питания «Рецептор»

«Модель true cost — это маркетинговый ход, призванный привлечь в заведение новых посетителей, желающих сэкономить на ужине. В люксовом сегменте эта идея не взлетела по понятным причинам: гости не стремятся экономить, так что завлечь их блю-

дами по себестоимости не получится. После перехода на стандартную модель работы главным предложением Insight осталось классное местоположение и громкие имена основателей. Для привлечения аудитории премиум-сегмента этого достаточно, ведь, чтобы достичь цели, ресторану нужно рабочее, а не креативное решение — изобретать велосипед не нужно. Да, автомат Калашникова, может быть, и не самое оригинальное оружие, но он отлично справляется со своей функцией».

сяцу работы стало ясно, что модель не оправдывает себя. «Ресторан работал в плюс, но мы не вписывались в тот график возврата инвестиций, который составили», — говорит Глеб Марач. По его словам, проблема была в том, что в Москве оказалось недостаточно людей, способных оценить размер скидки и просчитать свою выгоду. «Подождите, ребята, я еще ничего не съел, даже еще не сел за стол, а вы с меня уже взяли три тысячи. Вы в себе вообще?» — такой была реакция большинства гостей, — признает Глеб Марач. — Человек, который знаком с ценообразованием премиальных ресторанов, сразу смекнет, что за бутылку вина он отдал не привычные 40 тыс., а 15 и уже несколько раз отбил свой входной билет. Но таких оказалось немного».

Алексей Васильчук связывает неуспех true cost в люксовом сегменте с тем, что к моменту открытия Insight Илиодор Марач и Александр Кан уже реализовали эту модель в бюджетном формате, открыв несколько ресторанов True Cost, вход в которые стоил 500 руб. «Чтобы модель стала успешной в премиум-сегменте, она должна была остаться уникальной», — считает Васильчук.

Партнеры посоветовались и решили переходить на стандартную для ресторанного рынка биз-

нес-модель: упразднили плату за вход и подняли наценку до 200–400% в зависимости от позиции. Но цены на некоторые особенно дорогие блюда остались прежними: например, говядина вагю стоит все те же 7 тыс. руб. за порцию. «Мы выполняем своеобразную просветительскую функцию — хотим, чтобы люди пробовали новые блюда, стоимость которых при стандартной наценке становилась слишком высокой для подавляющей части гостей», — поясняет Глеб Марач.

В итоге количество посетителей выросло почти вдвое. Если раньше средний чек составлял 2–2,5 тыс. руб. плюс 3 тыс. руб. за вход, то после смены правил гости начали тратить на еду до 6,5 тыс. руб. «У нас серьезно выросла оборачиваемость. Раньше, если человек пришел и отдал деньги за вход, он сидел в ресторане очень долго. Зал битком, а по факту посетителей немного, — объясняет Илиодор Марач. — Теперь человек мог просто зайти, выпить кофе и освободить столик для других гостей».

Экономика лакшери

Привычная бизнес-модель позволила основателям войти в намеченный график по возврату инвестиций. За шесть месяцев полноценной работы ресторана его вы-

ручка, по расчетам РБК, составила 300 млн руб., прибыль — порядка 60 млн руб. Почти половину доходов приносит кухня, 25% — продажа вина, еще 20% — бар (коктейли, крепкие напитки), оставшиеся 6–7% — паровые коктейли (кальян без табака). Большая часть расходов приходится на закупку продуктов (половину из них доставляют самолетом в распределительные центры, откуда они поступают в ресторан, эту процедуру оплачивает поставщик), аренду 1000 кв. м и зарплаты 150 сотрудников. Есть и специфические расходы: например, мойка окон обходится Insight намного дороже, чем в любом другом ресторане, — приходится нанимать промышленных альпинистов, которые спускаются к фасадной стороне окон с вершины башни.

С воскресенья по среду Insight работает с шести вечера до полуночи, с четверга по субботу — до двух часов ночи. На выходных ресторан превращается в клуб, «но не в рейверский молодежный, а во взрослый клуб с собственной шоу-программой», уточняет Илиодор Марач. Здесь выступает коллектив из 14 музыкантов, которые играют «электронную» музыку на классических инструментах. Это сопровождается лайт-шоу: свет по периметру помещения играет в такт музыке.

Основатели довольны нынешними показателями и дальше менять подход к работе не планируют. «Несмотря на то что мы пришли к стандартной ресторанной модели, Insight — место выдающееся, — считает Илиодор Марач. — Это, несомненно, лакшери, но не в том смысле, к которому все привыкли. Это не понты, а по-настоящему дорогой концептуальный ресторан, где гости могут попробовать премиум-продукт по вменяемым ценам». По его словам, главные преимущества ресторана — это высотность и вид, кухня, основанная на деликатесах, которые можно попробовать за «адекватные деньги», и мультимедийная составляющая, которая продумана так, чтобы дополнять интерьер и не раздражать чувств. ▀

Не до изысков

Рынок общепита

Рынок российского общепита в последние три года переживает не лучшие времена, выяснили в «РБК. Исследования рынков». За последний год 7% россиян вовсе отказались от посещения не только ресторанов, но и фастфуда. Существенно ухудшилась ситуация в сегменте дорогих ресторанов. В интервью РБК Аркадий Но-

виков, владелец Novikov Group, констатировал, что «в годы кризиса развивается эстетика»: рестораторы отдают предпочтение более демократичным концепциям. Например, Novikov Group совместно с «Мираторгом» с мая 2015 года развивает сеть бургерных #FARШ, а холдинг братьев Васильчуков — REStart, такие проекты, как Steak It Easy, «Чайхона Easy», OBED BUFET.

Минимальная наценка

«Многие бизнесмены, занимавшиеся средней и высокой кухней, ушли в сферу быстрого питания, которая занимает 40% рынка и является сейчас основным локомотивом отрасли», — подтверждает Агнеса Осипова, президент АО «БРПИ» (бренд Baskin Robbins). Чтобы привлечь трафик и поднять средний чек, рестораторы разрабатывают специаль-

ные предложения. Яркий пример — сеть True Cost Александра Кана и Илиодора Марача, где гости платят за вход, но получают возможность заказать любые блюда с минимальной наценкой. Набирает обороты и израильская сеть кофеен Cofix, где любое блюдо стоит всего 50 руб.

Премиум-сегмент

Тем не менее у ресторанов высокой кухни всегда

будет пусть и небольшая, но верная аудитория, считает Александр Брайловский, сооснователь сети ресторанов «Рецептор»: «Объем рынка общепита в Москве оценивается примерно в 700 млрд руб. в год, и ощутимый кусок этого пирога приходится на люкс. Всегда останутся люди, которые хотят тратить. И не просто из желания вкусно поесть: это маркер статуса».



Генеральный партнер



Стратегический партнер



Партнер

VI ежегодный круглый стол по складской недвижимости

Индустриальный Bollywood

22 ноября,
Four Seasons Hotel



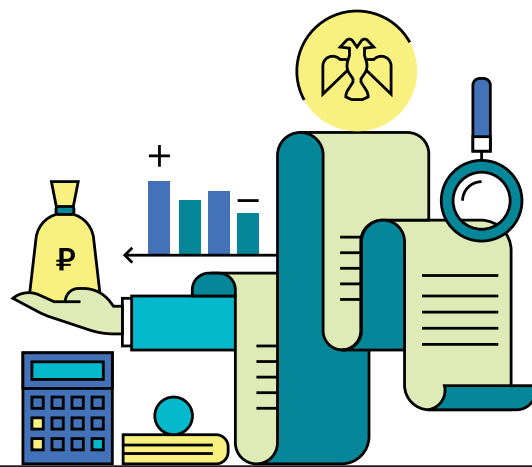
Программа: Дарья Иванникова — d.ivannikova@rbc.ru, +7 903 121 23 11
Регистрация: Артем Шикун — ru.sklad@colliers.com, +7 903 753 1257

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

2018 год. Реклама. 18+

Налоговое законодательство 2018: итоги и перспективы

9 ноября,
Loft-Министерство



Программа: Лариса Каграманян — lkagramanyan@rbc.ru, +7 916 723 90 85
Участие: Инна Галлер — igaller@rbc.ru, +7 964 772 34 84
Партнерство: Анна Герасимова — agerasimova@rbc.ru, +7 926 014 49 94

*Лофт

2018 год. Реклама. 18+