

РЕГУЛИРОВАНИЕ

ЦБ впервые лишил лицензии санитированный через новый механизм банк

с. 6 →

КАМПАНИЯ

На выборах губернатора Московской области зарегистрируют шесть кандидатов

с. 2 →

СЛЕДСТВИЕ

МВД задержало похищавшую деньги VIP-клиентов группу сотрудников Сбербанка

с. 3 →

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ
ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА
4 июля 2018
Среда
№ 118 (2842)



Юрий Мельников,
старший аналитик
Энергетического центра
бизнес-школы «Сколково»

В чем ошибка нового
плана модернизации
энергетики

МНЕНИЕ, с. 7 →
ФОТО: из личного архива

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИКА ЛЮДИ БИЗНЕС ДЕНЬГИ

www.rbc.ru

Индекс РТС
Московская биржа, 03.07.2018

1147,47
пункта ↓

Цена нефти BRENT
Bloomberg, 03.07.2018, 20.00 мск

\$77,19
за баррель ↓

Международные резервы
России ЦБ, 22.06.2018

\$456,3
млрд ↓

Курсы
валют ЦБ
04.07.2018

\$1= ↑
₽63,22

€1= ↑
₽73,70

КРИЗИС С рынка уходят два старейших туроператора

Канули в лето



После того как США расширили антироссийские санкции и рубль в апреле резко подешевел, у всех туроператоров продажи просели примерно на 40%, утверждает эксперт

ЕЛЕНА СУХОРУКОВА,
СЕРГЕЙ СОБОЛЕВ

Два старейших туроператора — DSBW Tours и «Натали Турс» — признали свои финансовые проблемы. Этим летом туристический бизнес штормит из-за весенних скачков валютных курсов, дорожающего авиакеросина и высоких цен на отели.

«Честно боролась»

Один из старожилос российского туристического рынка — оператор DSBW Tours — во вторник,

3 июля, признал свою финансовую несостоятельность. «В сложившихся реалиях мы больше не можем исполнять свои обязательства перед клиентами и перед банком. Последние несколько лет мы честно боролась за сохранение нашего бизнеса», — написал на своей странице в Facebook основатель и владелец компании Карен Гончаров. Он подтвердил РБК факт приостановки деятельности туроператора, не уточнив количество пострадавших клиентов. По данным Российского союза туристической индустрии, это около 1,2 тыс. человек.

На туристическом рынке DSBW Tours работала с 1991 года. Компа-

ния изначально специализировалась на автобусных турах в Европу, затем стала предлагать и программы с авиаперевозкой. В этом сезоне, как указано на сайте DSBW Tours, туроператор отправлял туристов на рейсах «Уральских авиалиний», «Аэрофлота», Alitalia и Iberia в Римини, Барселону, Рим, Мадрид и Валенсию.

В последние годы некогда известный туроператор резко сократил масштабы работы. Юрилицо туроператора — ООО «Туроператор ДСБВ-Турс» — отправило в 2017 году за границу только 1,1 тыс. клиентов, указано в Едином федеральном реестре туроператоров, который ведет Рос-

туризм. Эти данные заявляет сама компания, у Ростуризма нет возможности проверять эти цифры.

Финансовым гарантом туроператора на 50 млн руб. выступает страховая компания «Орбита». Ее сотрудник уточнил РБК, что никаких официальных уведомлений о приостановке деятельности от туроператора не поступало. В соответствии с законом «Об основах туристской деятельности в РФ» ООО «Туроператор ДСБВ-Турс» перечислило в фонд персональной ответственности почти 675 тыс. руб., эти средства также могут быть использованы для расчета с пострадавшими туристами.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 9 →

ПРОЕКТ

Мультгерои бегут с «Острова мечты»

МАРИЯ ИСТОМИНА,
ИРИНА ПАРФЕНТЬЕВА,
НАДЕЖДА ФЕДОРОВА

«Союзмультфильм» отказался от партнерства с ГК «Регионы», строящей в Москве парк развлечений «Остров мечты». Киностудия расторгла лицензионное соглашение, предполагающее использование мультперсонажей, посчитав его невыгодным.

Персонажи «Союзмультфильма» не будут использоваться в тематическом развлекательном парке «Остров мечты», и сама киностудия перестала быть партнером проекта. Это следует из последней доступной презентации группы «Регионы», которая строит развлекательный парк в Нагатинской пойме на юге Москвы, обратил внимание корреспондент РБК. При этом в предыдущей версии (на момент публикации материала была доступна на сайте девелопера) киностудия еще числилась в проекте.

«Союзмультфильм» действительно расторг лицензионное соглашение с «Регионы-энтертейнмент» (входит в ГК «Регионы»), так как оно было подписано в конце 2016 года «на крайне невыгодных и дискриминационных для киностудии условиях», сообщила РБК директор по юридическим вопросам киностудии Наталья Сигачева.

Соглашение, в частности, не предусматривало ежегодный гарантированный лицензионный платеж киностудии за использование мультперсонажей, утверждает Сигачева, «в то время как в контрактах с зарубежными правообладателями такие выплаты прописаны».

ОКОНЧАНИЕ НА С. 8 →



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 Кузиченко**Корректура: **Марина Колчак**

Информационно-аналитический центр:

Михаил ХарламовПродюсерский 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**

Руководитель фотослужбы:

Игорь Бурмакин

РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ

Медиа и телеком: **Анна Балашова**Банки и финансы: **вакансия**Свой бизнес: **Николай Гришин**

Индустрия и энергоресурсы:

Тимофей ДзячкоПолитика и общество: **Кирилл Сироткин**Мнения: **Андрей Литвинов**Спецпроекты: **Денис Пузырев**Потребительский рынок: **Сергей Соболев**Экономика: **Иван Ткачев**

Международная политика:

Полина Химшиашвили

Адрес редакции: 117393, г. Москва,

ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1

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

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

Адрес для жалоб: complaint@rbc.ru

Учредитель газеты: **ООО «БизнесПресс»**

Газета зарегистрирована в Федеральной

службе по надзору в сфере связи,

информационных технологий и массовых

коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства

массовой информации ПИ № ФС77-63851

от 09.12.2015.

Издатель: **ООО «БизнесПресс»**

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

стр. 1

E-mail: business_press@rbc.ru

Директор издательского дома «РБК»:

Ирина Митрофанова

Корпоративный коммерческий директор:

Людмила Гурей

Коммерческий директор

издательского дома «РБК»:

Анна Брук

Директор по корпоративным

продажам LifeStyle:

Ольга Ковгунова

Директор по рекламе сегмента авто:

Мария Железнова

Директор по маркетингу:

Андрей Сикорский

Директор по распространению:

Анатолий Новгородов

Директор по производству:

Надежда Фомина

Подписка по каталогам:

«Роспечать», «Пресса России»,

подписной индекс: 19781

«Почта России», подписной индекс: 24698

Подписка в редакции:

Телефон: (495) 363-1101

Факс: (495) 363-1159

Этот номер отпечатан

в ОАО «Московская газетная типография»

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

Заказ № 1395

Тираж: 80 000

Номер подписан в печать в 22.00

Свободная цена

Перепечатка редакционных материалов

допускается только по согласованию

с редакцией. При цитировании ссылка

на газету РБК обязательна.

© «БизнесПресс», 2018

Материалы на таком фоне опубликованы
на коммерческой основе.**КАМПАНИЯ** На выборах губернатора Московской области зарегистрируют
шесть кандидатов

Андрею Воробьеву выставят пятерку

СОФИЯ САРДЖВЕЛАДЗЕ,
ВЛАДИМИР ДЕРГАЧЕВ**На выборах губернатора Московской области конкуренцию Андрею Воробьеву составят депутаты Мособлдумы от трех парламентских партий, оппозиционный политик Борис Надеждин и эколог Лилия Белова, утверждают источники РБК.**

Муниципальный фильтр на выборах губернатора Подмосковья пройдут шесть кандидатов. Таким образом, в гонке вместе с действующим главой региона Андреем Воробьевым, который выдвигается от «Единой России» и уже объявил, что собрал необходимое количество подписей, примут еще пять человек.

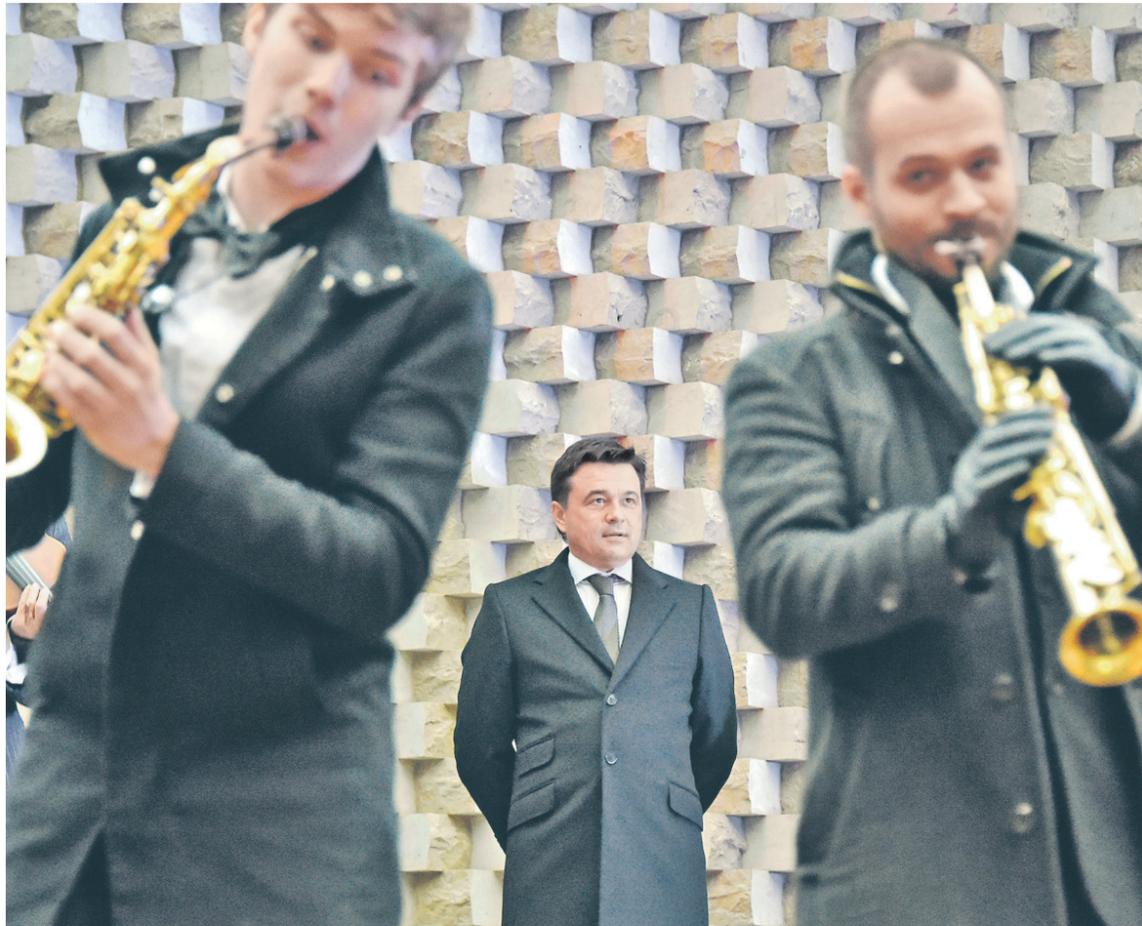
Два близких к администрации Московской области источника сказали РБК, что соперниками Воробьева станут заместители председателя Мособлдумы от парламентских партий — Константин Черемисов (КПРФ), Игорь Чистюхин («Справедливая Россия») и Кирилл Жигарев (ЛДПР). Ни у одной из них в Подмосковье нет достаточного количества муниципальных депутатов для преодоления «муниципального фильтра», поэтому для регистрации их кандидатов на выборах потребуется поддержка депутатов от партии власти.

Кроме того, помощь со сбором подписей будет оказана лидеру областного отделения партии «Альянс зеленых» Лилии Беловой (как объяснил один из собеседников РБК, это нужно «для соблюдения гендерного равенства»).

Также регистрацию пройдет президент фонда «Институт региональных проектов и законодательства» Борис Надеждин — бывший депутат Госдумы от «Союза правых сил» идет на выборы от Партии роста.

Не позднее 5 июля участвующие в выборах должны собрать подписи 196 муниципальных депутатов и глав районов или городских округов. Подписи нужно получить не менее чем в 51 муниципальном образовании. Выборы губернатора Подмосковья состоятся в единый день голосования 9 сентября.

Как ранее сообщил РБК, Воробьев предложит думским партиям места в тройке кандидатов в сенаторы от Подмосковья (их список он должен представить при регистрации кандидатом в губернаторы). В Совет Федерации от области может пойти спонсор КПРФ, депутат Госдумы Алексей Русских. При этом КПРФ не будет выдвигать на губернаторских выборах директора Совхоза имени Ленина Павла Грудинина, который на президентских выборах набрал в Подмосковье 12,8% голосов.



На прошлых выборах, в 2013 году, Андрей Воробьев набрал более 78,94% голосов избирателей, но тогда не было «мусорного кризиса»

Без «самых активных оппонентов»

«Имеют все шансы зарегистрироваться представители четырех парламентских партий и Борис Надеждин как федеральный политик с хорошей узнаваемостью», — сказал РБК кандидат от «Справедливой России» Чистюхин.

Черемисов и Жигарев сообщили РБК, что собрали необходимое количество подписей. Лилия Белова также получила все подписи и в среду подаст документы в Мособлизбирком, сказал РБК лидер «Альянса зеленых» Александр Закондырин.

«Можно считать, что собрали [подписи]. Шанс есть, все прояснится в ближайшие два-три дня», — заявил РБК Надеждин.

«Кандидаты от «Яблока» и ПАРНАС не проходят», — говорит источник, близкий к руководству Московской области. ПАРНАС выдвинула в губернаторы депутата Нарофоминского городского округа Алексея Дуленкова, «Яблоко» — депутата Чеховского округа Николая Дижуря. Оба кандидата сказали РБК, что не верят в то, что их зарегистрируют. «Меня и Дижуря не пропустят с вероятностью почти 100%. Самых активных оппонентов Воробьев не допустит в бюллетень», — заявил РБК Дуленков.

О намерении участвовать в выборах в Подмосковье заявляли также бывший депутат Госдумы Максим Шингаркин, представляющий партию «Родина», и Владимир Рязанов от «Коммунистов России».

Скандалы в Подмосковье

В ходе выборов губернатора Подмосковья в 2013 году Андрей Воробьев набрал более 78,94% голосов. Второе место получил кандидат от коммунистов Черемисов — 7,72%. На третьем месте оказался бывший депутат Госдумы от «Справедливой России» Геннадий Гудков (4,43%), которого за год до выборов нижняя палата лишила мандата.

В феврале этого года Воробьев заявил, что хочет снова баллотироваться в губернаторы. В марте в Подмосковье разразился «мусорный кризис»: жители Волоколамска начали выходить на массовые акции протеста из-за запаха с полигона «Ядрово». 21 марта более 70 детей попали в больницу с отравлением после выброса свалочно-газа на полигоне. Глава района был отправлен в отставку, действующий участок «Ядрово» через несколько месяцев закрыли на дегазацию. Но акции протеста перекинулись на другие районы Подмосковья, где есть мусорные полигоны. На президентских выборах

18 марта в Волоколамском районе оказалась самая низкая явка — 44%.

Весной глава Серпуховского района Александр Шестун, критиковавший работу Воробьева, заявил, что глава администрации губернатора Михаил Кузнецов требовал, чтобы он не выдвигался на выборах главы района — Кузнецов якобы говорил ему, что Шестун «неоднократно перешел рубеж» и Воробьев не может с ним работать. Кузнецов в ответ на обвинения Шестуна заявлял РБК, что «никому не угрожал». 13 июня Шестун был задержан по обвинению в превышении должностных полномочий.

Нерепрезентативный выбор

После мэрских выборов 2013 года в Москве, когда действующий мэр Сергей Собянин набрал 51%, а занявший второе место Алексей Навальный — 27%, власть стремится не оставлять возможности протестного голосования и отсеивать рискованных кандидатов, считает заместитель директора Центра политической конъюнктуры Олег Игнатов. По его мнению, именно по такому сценарию пройдут выборы и в Москве, и в Московской области.

Игнатов считает рисками для Воробьева мусорный кризис и агрессивную строительную политику. ▀

СЛЕДСТВИЕ МВД разоблало преступную группу в Сбербанке

Мошенничество с очень важным лицом

ДМИТРИЙ СЕРКОВ,
АЛЛА РУБЦОВА

Полиция раскрыла схему хищения денег VIP-клиентов Сбербанка. В преступную группу входили в том числе пять сотрудников банка. Человеческий фактор — самое слабое звено в системе защиты средств клиентов, говорят эксперты.

Полиция раскрыла организованную группу из девяти человек, похищавшую деньги с банковских счетов VIP-клиентов Сбербанка, сообщил источник РБК в МВД России. Информацию о раскрытии ОПГ подтвердил другой источник в ведомстве.

«В ходе оперативных мероприятий в Санкт-Петербурге и Нижнем Новгороде сотрудники полиции задержали девять человек», — отметил источник РБК в полиции. Задержанные, возраст которых составляет от 30 до 64 лет, действовали в группе, отметил собеседник РБК. Пятеро из них были сотрудниками банка, среди них клиентские менеджеры и менеджер по обслуживанию VIP-клиентов, пояснил собеседник РБК.

«В действиях задержанных выявлены признаки организованной преступной группы, в частности четкое распределение ролей», — отметил источник РБК.

РБК направил запрос в пресс-службу МВД с просьбой уточнить обстоятельства этого дела.

В пресс-службе Сбербанка РБК сообщили, что подозреваемые были выявлены в результате вну-

треннего расследования, проведенного службой безопасности банка, после чего и было «инициировано обращение» в правоохранительные органы. «Участники мошеннической схемы были установлены, среди них выявлены как сотрудники банка, так и третьи лица. По результатам расследования сотрудники были незамедлительно уволены, деньги возвращены клиенту в полном объеме», — подчеркнули в банке.

По информации источника РБК в полиции, следствие установило, что организатором криминальной схемы была сотрудница Сбербанка, которая вовлекла в преступную деятельность еще четырех сотрудников. Те, в свою очередь, задействовали еще несколько человек, не работающих в банке.

Персональную информацию по банковскому счету клиента для дальнейшего хищения средств с него группе предоставил за денежное вознаграждение менеджер банка по обслуживанию VIP-клиентов. После этого одна из участниц ОПГ, представившись VIP-клиентом — владелицей вклада, обратилась в отделение Сбербанка для оформления сберегательных сертификатов на 40 млн руб. Операция по выдаче сертификатов прошла успешно — два менеджера банка, проводившие ее, также состояли в сговоре. Через пять дней злоумышленники предъявили для обналичивания сберегательные сертификаты на сумму в 20 млн руб. в двух отделениях банка — деньги им выдала менеджер отделения, также участвовавшая в преступной схеме.

Как сотрудники банков похищают средства клиентов

В конце июня суд в Краснодарском крае приговорил двух бывших сотрудников банка «Первомайский» к восьми и восьми с половиной годам колонии за мошенничество. Экс-руководитель офиса и бывший главный специалист предлагали клиентам открыть в банке вклады под высокие проценты и заключали подложные договоры. При этом клиенту выда-

вался не соответствующий образцу приходный кассовый ордер, а деньги похищались. Ущерб вкладчикам составил 387,7 млн руб.

В июне 2017 года менеджер одного из банков в Красноярске был признан виновным в хищении 26 млн руб. со счетов VIP-клиентов. Сотрудник банка на протяжении года перечислял похищенные средства на счет своего подельника, который их

обналичивал. Оба подсудимых свою вину признали и были приговорены к семи и пяти годам колонии.

В мае 2017 года бывший сотрудник ВТБ24 был осужден на четыре года колонии за хищение более 185 млн руб. Работник банка оформлял без ведома клиентов поручения на продажу ценных бумаг, а деньги оставлял себе. Если же обманутые про-

силы вернуть им средства, осужденный рассчитывался с ними за счет продажи акций других клиентов.

В июле 2015 года экс-сотрудник Сбербанка был приговорен к четырем годам колонии за хищение 5,6 млн руб. Осужденный зачислял средства на собственные счета, а похищенные наличные заменял муляжами и сдавал в кассу.

Полиция возбудила уголовное дело по ст. 159 УК России (мошенничество в особо крупном размере), добавил собеседник РБК. Максимальный срок наказания за мошенничество в особо крупном размере — до 10 лет лишения свободы. «Один участник ОПГ находится под стражей, восемь — под подпиской о невыезде», — сообщил он.

Это не первый случай, когда банковская служба безопасности вскрывает криминальные схемы. В годовом отчете Сбербанка за 2017 год говорится, что «было выявлено и предотвращено 529 случаев использования похищенных (утраченных) или поддельных паспортов, выявлено 22 попытки мошенничества с применением поддельных платежных документов и предотвращено хищение денежных средств со вкладов клиентов Сбер-

банка по 71 поддельной доверенности на общую сумму 600 млн руб. Подразделениями экономической безопасности Сбербанка в 2017 году было направлено 1055 заявлений в правоохранительные органы по факту попыток причинения ущерба банку или его клиентам, по итогам которых было возбуждено 526 уголовных дел.

В большинстве случаев такие хищения оказываются успешны из-за участия в них сотрудников банка, и не важно, насколько у банка сильная система защиты клиентских средств, говорят опрошенные РБК юристы.

Как показывает практика, от посягательств на свои средства не застрахован никто из клиентов, особенно в случае, если это происходит изнутри, говорит руководитель практики финансовых расследова-

ний и противодействия коррупции компании ФБК Александр Сотов. «В данном случае, какую бы систему защиты ни выстроил банк, человеческий фактор играет определяющую роль», — отмечает Сотов.

Инсайдерские сведения сотрудников — одна из основных угроз безопасности банков, соглашается партнер юридической компании «Рустам Курмаев и партнеры» Дмитрий Горбунов. «Такая схема действий преступников встречается часто, поскольку через сотрудников можно получить более полную информацию о держателях счетов и вкладах, что создает условия для совершения преступления», — отмечает юрист. ■

При участии Анны Пустяковой, Екатерины Литовой, Алексея Гаврилко-Алексеева

КОНТРОЛЬ СК проверяет сделку по продаже «Ростеху» завода в Подмосковье

Оптика попала в фокус следствия

ИННА СИДОРКОВА

СКР проверяет на предмет уклонения от налогов сделку по продаже «Ростеху» 24% акций производителя оптики для Минобороны и «Роскосмоса». Продавец — структура бизнесмена Эдуарда Тарана — настаивает на ее законности.

Управление по расследованию особо важных дел в сфере экономики московского главка Следственного комитета проверяет компанию «Сибтопэнерго» по подозрению в уклонении от уплаты налогов в особо крупном размере при продаже «Ростеху» 24% акций Лыткаринского завода оптического стекла (ЛЗОС) за 862,6 млн руб. Об этом РБК рассказал источник, знакомый с ходом следственной проверки, и подтвердили в пресс-службе «РАТМ Холдинга» — владельца «Сибтопэнерго».

«Сибтопэнерго», считают следователи, могла не заплатить налог на прибыль в 56,3 млн руб., продав

акции производителя продукции двойного назначения через офшор, следует из направленного в мае обращения СКР в управление Федеральной налоговой службы по Новосибирской области (письмо есть у РБК).

22 октября 2013 года кипрская компания Labrosan Holdings Limited купила 24% акций ЛЗОС у двух компаний: 10% — у «Сибтопэнерго», по цене 82 млн руб., и еще 14% — у компании «Инвест Плюс» за 97 млн руб. Спустя два месяца — 24 декабря 2013 года — Labrosan Holdings Limited продала эти 24% ЛЗОС госкорпорации «Ростех» в пять раз дороже — за 862,6 млн руб. Факт сделки РБК подтвердили в «Ростехе».

«Установлено, что ООО «Сибтопэнерго», ООО «Инвест Плюс», Labrosan Holdings Limited фактически были аффилированы с Эдуардом Тараном и подконтрольны указанному лицу. «Основная цель использования офшорной компании Labrosan Holdings Limited в сделке по отчуждению 24% паке-

та ЛЗОС в пользу «Ростеха» являлось уклонение подконтрольных Тарану юридических лиц — «Сибтопэнерго» и «Инвест Плюс» — от уплаты налога на прибыль с организации», — говорится в письме СКР в ФНС.

Следователи просят налоговиков информировать СКР о наличии у ФНС сведений о нарушениях ООО «Сибтопэнерго» налогового законодательства. РБК направил запросы в СКР по Москве и УФНС по Новосибирской области с просьбой прокомментировать ход проверки. Следователь, проводящий проверку, отвечать на вопросы РБК отказался.

В материалах СК уточняется, что на момент сделки «Сибтопэнерго» и «Инвест Плюс» полностью контролировал «РАТМ Холдинг», основными акционерами которого были новосибирский предприниматель Эдуард Таран и подконтрольный ему офшор Seawave Global Management (компания зарегистрирована на Виргинских островах). Таран был и конечным

бенефициаром Labrosan Holdings Limited, следует из данных СКР.

В «Ростехе» в ответ на запрос РБК сделку по приобретению ЛЗОС назвали «соответствующей стратегии развития корпорации, которая ставила цель консолидировать российские оборонные предприятия в руках государства». Исходя из этого, было все равно, кто выступает продавцом пакета, — мы прагматично решали государственную задачу и забрали из частного владения стратегически важный актив. С точки зрения закона данная сделка является безупречной, «Ростех» действовал в полном соответствии с правовыми нормами», — сообщили РБК в пресс-службе госкорпорации. Там уточнили, что не инициировали проверок в отношении контрагентов, но готовы оказать содействие следствию в необходимом объеме. В пресс-службе «РАТМ Холдинга» сообщили РБК, что стоимость сделки по продаже «Ростеху» 24% акций ЛЗОС определена на основании отчета об оценке, а

одобрило сделку правление госкорпорации.

«Законность данной сделки проверялась как уполномоченным налоговым органом, так и правоохранительными органами России, в том числе Главным следственным управлением СК РФ по Москве. По результатам проверки состава преступления не установлено, о чем принято соответствующее процессуальное решение», — сообщили РБК в пресс-службе «РАТМ Холдинга». Законность продажи акций ЛЗОС проверялась и во время выездных налоговых проверок, по результатам которых налоговым органом были доначислены налоговые платежи, а налогоплательщики их исполнили, подчеркнул представитель холдинга. «Обстоятельства с 2016 года по настоящее время неоднократно проверялись уполномоченными государственными органами», — резюмировали в компании. ■

При участии Максима Солопова

БЛИЖНИЙ ВОСТОК Приведут ли антиправительственные выступления в Иране к отставке президента

Тегеран подвела засуха

АНЖЕЛИКА БАСИСИНИ

Иран охвачен беспорядками — из-за экономических проблем люди массово выходят на улицы, продолжаются столкновения с полицией. Президенту, чтобы удержаться у власти, придется сменить свою экономическую команду, говорят эксперты.

Последняя волна беспорядков, охвативших Иран, началась в субботу, 30 июня, в городах Абадан и Хорремшехр (оба в провинции Хузестан на юго-западе страны). Их причиной стала нехватка питьевой воды на фоне охватившей регион засухи. К вечеру 30 июня мирные протесты переросли в столкновения с сотрудниками правоохранительных органов. Полиция применила слезоточивый газ, после того как митингующие начали забрасывать ее камнями, сообщил телеканал CNBC. В результате пострадали более десяти человек, преимущественно полицейские, согласно данным официальных иранских СМИ.

По мнению демонстрантов, которое приводит телеканал Al-Arabiya, проблемы с водоснабжением связаны с неудачной экономической политикой иранского правительства. Тегеран, в свою очередь, списал засуху на внешнее вмешательство и ведомую против Ирана климатическую войну. Глава управления гражданской обороны Ирана Голамреза Джалали уверен: Израиль и некое соседнее недружественное Ирану государство воздействуют на дождевые облака, лишая их влаги. «Мы сталкиваемся с неоднократными случаями воровства снега и облаков», — приводит иранское агентство Tasnim цитату из выступления иранского чиновника на конференции по вопросам гражданской обороны в аграрных районах.

В начале прошлой недели из-за протестов были закрыты главный рынок Тегерана — Большой базар — и два других крупных торговых центра. Владельцы торговых точек протестовали перед парламентом из-за ослабления национальной валюты и роста инфляции.

В целом многотысячные протесты в разных городах Ирана не стихают с декабря прошлого года.

Ухудшающаяся ситуация в экономике

Экономический и финансовый кризис в стране усугубили выход США из ядерной сделки с Тегераном и перспектива возобновления американских санкций против Ирана. Опасения иранцев в связи с возможностью американских санкций привели к процветанию черных валютных рынков — по данным Bloomberg, в середине июня на некоторых рынках \$1 про-



Над президентом Ирана Хасаном Роухани нависла угроза импичмента, считает политолог

давался почти за 80 тыс. риалов по сравнению с 60 тыс. в апреле, инфляция в мае достигла 9,7%.

Тегеран пытается всячески поддержать риал и ограничить незаконную торговлю иностранной валютой, но победить черные рынки полностью не удастся. С этой целью власти запретили ввоз 1400 предметов роскоши и товаров не первой необходимости, чтобы уменьшить объем вывозимой из страны иностранной валюты. Кроме того, Центральный банк страны намерен в ближайшее время создать вторичный валютный рынок, чтобы избежать дефицита валюты по мере возобновления американских санкций и препятствовать росту доходов нелегальных брокеров, сообщил иранский телеканал Press TV.

О своем выходе из ядерного соглашения в одностороннем порядке США объявили в мае этого года. Ядерное соглашение, известное как Совместный всеобъемлющий план действий (СВПД), было заключено в 2015 году Тегераном и «Группой шести» (Германия, Франция, Россия, Китай, США и Великобритания). В его рамках Иран

обязался ограничить свою ядерную программу в обмен на снятие международных санкций, введенных против него Советом Безопасности ООН, США и Евросоюзом.

Свести нефть на нет

Недовольный иранской политикой Вашингтон обещает оказать на Тегеран беспрецедентное экономическое давление. При этом США намерены не только возобновить снятые после заключения СВПД антииранские санкции, но максимально ужесточить их.

Ограничительные меры будут восстановлены в два этапа — 4 августа санкции возобновятся в отношении автомобильного сектора и торговли золотом и другими металлами, а 6 ноября будут повторно введены санкции против энергетического сектора Ирана и Центробанка страны. Об этом в понедельник, 2 июля, сообщил директор по политическому планированию Госдепартамента США Брайан Хук. Цель Вашингтона — свести на нет нефтяные доходы Тегерана, подчеркнул он.

Компенсировать потенциальный дефицит иранской нефти на международном рынке США намерены за счет нефти из Саудовской Аравии. Президент США Дональд Трамп уже попросил Эр-Рияд увеличить добычу нефти до 2 млн барр. По словам Трампа, в ходе телефонного разговора 30 июня он получил согласие на это саудовского короля Сальмана Аль Сауда. Саудовская сторона эту информацию не подтверждала. Президент Ирана Хасан Роухани, в свою очередь, назвал стремление США свести экспорт Ирана к нулю «просто болтовней, которая никогда не будет реализована».

Остальные участники ядерной сделки остаются привержены СВПД и продолжают с Ираном консультации по ее сохранению без участия США. Министерская встреча делегаций из Ирана и оставшейся в соглашении «пятерки» пройдет в Вене уже в конце этой недели, 6 июля. Как сообщил во вторник, 3 июля, заместитель министра иностранных дел России Сергей Рябков, встреча позволит «послать такой сигнал в Вашинг-

тон, чтобы там тоже видели, насколько позиция участников СВПД без США отличается от той линии, которую проводит администрация Трампа». Вашингтон, в свою очередь, убеждает своих западноевропейских союзников подумать над заключением нового соглашения с Ираном, на что категорически не согласен Тегеран.

Иран пока готов остаться в сделке, но только если остальные участники соглашения компенсируют отсутствие США. Тегеран хочет получать экономические дивиденды от взятых на себя обязательств по СВПД. «Нам неважно, как европейцы будут защищать свои компании, но нам важно, чтобы их компании работали с нами. Нужно, чтобы иранская нефть продавалась и чтобы деньги возвращались, то есть должны осуществляться банковские транзакции. Как они обеспечат такие условия — это дело европейцев», — заявил в интервью телеканалу Euronews заместитель министра иностранных дел Ирана по политическим вопросам Аббас Арагчи 22 июня. Он подчеркнул, что его страна может выйти из СВПД в течение нескольких недель, если не удастся договориться с другими участниками сделки.

Тем не менее, по словам Хука, более 50 европейских компаний уже заявили о своем намерении уйти с иранского рынка, в том числе из энергетического и финансового секторов. В частности, о намерении свернуть работу заявили французские Total и Peugeot.

Угроза импичмента

Антиправительственные протесты, вызванные изначально ухудшением экономической ситуации, могут перерасти в политические, допускает научный сотрудник НИУ «Высшая школа экономики» Юлия Свешникова. По ее словам, Тегерану все сложнее использовать антиамериканскую риторику, чтобы объяснить тяжелую ситуацию в стране.

К ухудшению ситуации в Иране привела неспособность правительства поддерживать торговые и внешнеэкономические связи в условиях новой волны экономического давления со стороны США, отмечает эксперт из Университета имени Шахида Бехешти (Тегеран) Хамидреза Азизи. Усугубило ситуацию неэффективное экономическое управление, считает он. Тем не менее Азизи утверждает, что пока протесты носят преимущественно экономический характер, а не политический.

Свешникова полагает, что над президентом Ирана Роухани нависла угроза импичмента, идея которого продвигается консервативным крылом политического истеблишмента. Консерваторы изначально выступали против политики «умеренных» в лице Роухани и министра иностранных дел

Джавада Зарифа, которые пошли на сближение с Западом и подписали СВПД. По мнению Свешниковой, консерваторы пытаются объяснить кризис в стране следствием американских санкций, которым Зариф и Роухани в итоге не смогли противостоять.

За отставку Роухани вместе с правительством и проведение досрочных выборов «ради сохранения страны» высказался бывший главный переговорщик от Ирана по ядерной сделке Хосейн Мусавьян, ныне профессор Принстонского университета. В ответ на это глава президентской администрации Махмуд Ваези заявил, что власти Ирана не рассматривают возможность отставки президента или проведения досрочных парламентских выборов. «Люди, живущие в Иране и знающие ситуацию, не выступают с такими заявлениями, и уж точно их высказывания не касаются правительства. За президента проголосовали 24 млн человек, и он привержен народу», — сказал Ваези (цитата по ТАСС).

Роухани не грозит импичмент, считает Азизи. По его словам, идея некоторых противников действующего президента не имеет широкой поддержки. Более того, по словам эксперта, многие политические деятели, известные своей оппозицией нынешнему президенту, в том числе некоторые командиры Корпуса стражей исламской революции, поменяли риторiku. «Они говорят о том, что Иран находится сейчас в разгаре экономической войны, поэтому неразумно менять администрацию в такой критической ситуации», — отмечает эксперт. Вместе с тем, по словам Азизи, Роухани пообещал сменить экономическую команду в своей администрации. Азизи считает, что если консервативное крыло и попытается извлечь выгоду от сложившегося кризиса, то в основном сосредоточив свои усилия на укреплении своих позиций к следующим выборам. ■

РАССЛЕДОВАНИЕ ФСБ три года следила за подозреваемой в шпионаже

Кариной Цуркан

Долгие провода

АЛИНА ФАДЕЕВА

ФСБ вела разработку подозреваемой в шпионаже Карины Цуркан три года, сообщили источники РБК. Адвокат Иван Павлов, специализирующийся на делах о госизмене и шпионаже, присоединился к защите бывшего члена правления «Интер РАО».

ФСБ вела оперативную разработку обвиняемой в шпионаже Карины Цуркан минимум три года, рассказали РБК источник, близкий к правительству, и собеседник в крупной энергетической компании. По словам одного из них, ФСБ три года прослушивала телефонные разговоры Цуркан, тогда члена правления российской энергокомпании «Интер

Риев, пресс-служба ФСБ пока не ответила на запрос РБК.

Слежка в течение нескольких лет — обычное дело, если речь идет о шпионаже, говорит собеседник РБК в ФСБ. Если в итоге решено было арестовать Цуркан, значит, в дальнейшем наблюдении не было смысла, заключает он.

Новый адвокат

Топ-менеджера «Интер РАО» Цуркан арестовали 15 июня по подозрению в шпионаже в пользу Румынии, 28 июня Мосгорсуд по результатам рассмотрения апелляционной жалобы защиты оставил ее под стражей до 13 августа. У обвиняемой два паспорта — российский и румынский. Делом Цуркан занимается следователь следственного управления ФСБ Дмитрий Креков, рассказали

США. Это была политическая информация о том, кто с нами работает на Украине, в ДНР, в Крыму и других регионах, куда мы поставляем электроэнергию: кто сотрудничает, кто отказывается, с кем мы вообще разговариваем, какие есть проблемы, какие схемы», — рассказывал один из собеседников РБК.

Россия присоединила Крым в апреле 2014 года, и тогда же «Интер РАО» учредила «дочку» — «Центр организации расчетов» (ЦОР), который занялся расчетами за украинскую электроэнергию для полуострова, тогда на 90% зависевшего от поставок энергии с Украины.

Мужской характер

Карина Цуркан работала в контролируемой государством компании «Интер РАО» с 2005 года и курировала направление энерготрейдинга. Цуркан руководила сначала географическим дивизионом «Молдова, Украина, Румыния», потом географическим дивизионом «Европа», а в 2012 году возглавила весь блок трейдинга и стала первой женщиной в правлении «Интер РАО» за всю историю компании.

Собеседник РБК из окружения Цуркан описывает ее как «жесткую и расчетливую женщину, которая быстро продвигалась по карьерной лестнице». «Карина — прагматик, у нее мужской характер, — подтверждает другой ее знакомый. — С женщинами-руководителями обычно сложно общаться: они эмоциональны, могут встать не с той ноги, с Кариной такого не было никогда, все вопросы решались четко и по делу». Она жесткая, но работать с ней было легко, говорит еще один общавшийся с Цуркан источник.

Цуркан ценили в «Интер РАО»: с момента вхождения ее в правление совет директоров согласовывал Цуркан четыре специальные премии. В 2013 году она получила две премии за организацию поставок электроэнергии с Молдавской ГРЭС и за выполнение «особо важного задания» (такая формулировка часто встречается в названиях премий членов правления «Интер РАО»), в 2015 году — за «значительный вклад» в развитие компании.

Цуркан по понедельникам участвовала в оперативных совещаниях в Минэнерго, которые вел заместитель министра энергетики Вячеслав Кравченко, рассказывают два ее знакомых. Один уточняет, что она делила эти обязанности с другим членом правления — Ильнаром Мирсияповым, реже на них ходили другие члены правления. Цуркан всегда была немногословной и вела себя очень сдержанно, рассказывает о бывшем топ-менеджере один из участников совещаний в министерстве.

В 2015 году, когда глава совета директоров «Интер РАО» Игорь Сечин и гендиректор компании Борис Ковальчук предложили президенту Владимиру Путину передать контроль в проблемной «дочке» «Россетей» «Ленэнерго» «Роснефтегазу», в руководство сетевой компании также была направлена Цуркан. Ей доверял глава «Интер РАО» Борис Ковальчук, рассказывает ее знакомый. Но другой знакомый Цуркан говорит, что Ковальчук со всеми членами правления общается одинаково ровно и доброжелательно «до первой ошибки, и особенного расположения к Цуркан у него никогда не было». ■

При участии Максима Солопова

Слежка в течение нескольких лет — обычное дело, если речь идет о шпионаже, говорит собеседник РБК в ФСБ

РАО». Второй источник сообщил, что еще три-четыре года назад у ФСБ «была информация о том, что у Цуркан — очень тяжелая статья». Один из собеседников РБК отмечает, что основные доказательства ФСБ получила именно в ходе прослушки.

Ранее источники РБК утверждали, что ФСБ разрабатывала Цуркан больше года, а «активная стадия» операции пришлась на апрель — май 2018 года. Представитель «Интер РАО» отказался от коммента-

РБК два источника, знакомые с ходом расследования. Накануне еще одним защитником Цуркан, которая не признает свою вину, стал специализирующийся на делах о госизмене адвокат Иван Павлов.

Источники РБК указывают, что Цуркан в том числе передавала информацию о поставках электроэнергии в Крым и непризнанные республики Донбасса. «Из СВР пришла информация, что кто-то сливает информацию члену НАТО Румынии, за которой могут стоять

РБКБИЗТОРГ

biztorg.ru

+7 495 363-11-11
biztorg@rbc.ru

Открой свой бизнес
под известным брендом

ЗАО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ», 117393, г. Москва,
ул. Профсоюзная, д. 78, стр.1, ОГРН 1027700316159
Реклама 16+

РЕГУЛИРОВАНИЕ ЦБ лишил лицензии saniруемый через ФКБС банк

Избавление от «Советского» наследия

ГЕОРГИЙ ПЕРМИТИН

Банк «Советский» прекратит существование после трех попыток спасения за три года. Он стал первым банком без лицензии из числа saniруемых ЦБ. Для экономии средств АСВ депозиты физлиц из «Советского» будут переданы другому банку.

Банк России утром 3 июля сообщил об отзыве лицензии у петербургского банка «Советский», который проходил санацию за счет средств подконтрольного ЦБ Фонда консолидации банковского сектора. Регулятор объяснил, что такое решение принято «в связи со значением всех нормативов достаточности средств (капитала) кредитной организации <...> ниже 2%».

Отзыв с обязательствами

С вкладами клиентов банка (37 млрд руб. средств населения) ЦБ решил поступить по схеме, которая применяется регулятором нечасто, — передать их другому банку на конкурсной основе. Конкурс должно провести Агентство по страхованию вкладов (АСВ), а банк, который получит обязательства «Советского», должен определиться не позднее 17 июля. Урегулирование обязательств предполагает их полное погашение перед кредиторами первой (вкладчиками-физлицами) и второй (выходные пособия, зарплаты и т.д.) очередей. Обязательства третьей очереди (вклады юридических лиц) оцениваются в 100 млн руб., остатки на счетах юрлиц — в 10 млн руб. Они не будут переданы в другую кредитную организацию. Регулятор отметил, что с клиентами банка — юрлицами «проводилась работа» по выяснению причин, почему они обслуживались в «Советском», по-



Объем вкладов физлиц в банке «Советский», которые будут переданы другому банку на конкурсной основе, составляет 37 млрд руб.

сле чего ЦБ пришел к выводу, что «возможность закрытия счетов у данных клиентов отсутствует».

Как пояснил зампред ЦБ Василий Поздышев через пресс-службу ЦБ, сейчас у банка осталось только три категории клиентов — физлица, индивидуальные предприниматели и очень небольшое число юрлиц. Вклады физлиц будут переданы новому банку (он определится не позднее 17 июля) автоматически — заключать новые договоры им не потребуется, обслуживание продолжится на прежних условиях. Что касается индивидуальных предпринимателей, то среди них нет ни одного, чьи

средства превышали бы застрахованную сумму 1,4 млн руб., и все они получают свои средства через АСВ. Из юрлиц на обслуживании банка остались только те компании, у которых нет возможности закрыть счет, — в основном из-за отсутствия у них органов управления, которые могли бы такое решение принять, объясняет зампред ЦБ. Расчет с ними будет проведен по итогам конкурсного производства.

Согласно данным отчетности банка на 1 июня, отрицательный капитал у «Советского» составляет 39 млрд руб., а объем работающих активов — всего 9 млрд руб.

Механизм с передачей обязательств банка другому банку одновременно с отзывом лицензии осуществляется ЦБ с 2015 года. По такой схеме, например, были переданы обязательства Промсвязьбанка (Бинбанку) и Нота-банка («Российскому капиталу»). Как объяснял тогда занимавший пост зампреда ЦБ Михаил Сухов, механизм выгоден как вкладчикам, которые держали на счетах в банке суммы более значительные, чем попадающие под страховку 1,4 млн руб., так и для всей системы страхования вкладов, так как не требуется привлекать средства из Фонда страхования вкладов.

Процедуру урегулирования обязательств следует рассматривать как альтернативу осуществлению мер по предупреждению банкротства банка (санации), которая позволяет максимально, исходя из сложившейся ситуации, защитить интересы кредиторов и вкладчиков банка, пояснили РБК в пресс-службе ЦБ. «Сложившаяся ситуация свидетельствует, что конкурс должен пройти успешно», — добавили в Банке России.

ФКБС минус один

ФКБС принял на санацию банк «Советский» (111-е место по объему активов среди российских банков) в феврале этого года. По сравнению с остальными банками, которые saniруются за счет ФКБС («ФК Открытие», Бинбанк, Промсвязьбанк), размеры банка были достаточно скромными. ЦБ решил взять санацию в свои руки лишь после двух попыток оздоровления силами рыночных игроков.

Впервые «Советский» попал под санацию три года назад. Изначально банк специализировался на кредитовании промышленных и строительных предприятий, потом переключился на розничный бизнес — для привлечения клиентов-физлиц банк в 2012 году начал масштабную рекламную кампанию, лицом которой стал французский актер Жерар Депардьё.

Менее через год после резкой девальвации рубля и повышения ключевой ставки ЦБ до 17%, в октябре 2015 года, регулятор обнаружил в «Советском» признаки неустойчивого финансового положения и принял решение ввести в банк временную администрацию. Тогда его оздоровлением занялся банк «Российский капитал» (на тот момент контролировался АСВ). В марте 2016-го санатор сменился — им стал Татфондбанк,

РБКСТИЛЬ

style.rbc.ru

Мы знаем,
о чем стоит мечтать

Реклама 18+

который через год сам потерял лицензию. При этом после краха Татфондбанка дыра в капитале «Советского» выросла с 7,5 млрд до 35 млрд руб.: как писали «Ведомости», это было связано с тем, что около 28 млрд руб. активов «Советского» приходилось на кредиты Татфондбанку и вложения в его облигации. После потери Татфондбанком лицензии эти деньги стали невозвратными.

Когда в феврале ЦБ принял решение передать функции временной администрации «Советского» управляющей компании ФКБС, регулятор отмечал, что одной из главных задач временной администрации будет «определение перспектив дальнейшей реализации мер по предупреждению банкротства банка».

«Советский» был единственным банком под управлением ФКБС, чья судьба до последнего не была определена. «ФК Открытие» ЦБ планирует объединить с Бинбанком и через три года продать. Промсвязьбанк станет опорным банком для работы с гособоронзаказом и начнет специализироваться на кредитовании компаний ОПК. На базе банка «Траст», Рост Банка и Автовазбанка будет создан фонд проблемных и непрофильных активов, в которые будут переданы плохие долги «ФК Открытие», Бинбанка и Промсвязьбанка.

Согласно данным отчетности банка на 1 июня, отрицательный капитал у «Советского» составляет 39 млрд руб., а объем работающих активов — всего 9 млрд руб.

В случае с «Советским», который несколько раз менял инвесторов, ЦБ каждый раз приходилось заново оценивать состояние банка, говорит старший директор Fitch Александр Данилов. Старый механизм санации был ущербным в том смысле, что он позволял инвесторам сгружать свои токсичные активы на баланс санируемых банков, так как последним разрешалось не соблюдать нормативы. Практика показывала, что многие этим пользовались: например, это происходило с Рост Банком, который санировался Бинбанком, и с Автовазбанком, где санатором был Промсвязьбанк. Возможно, так же произошло и с банком «Советский», санатором которого выступал Татфондбанк, рассуждает аналитик. ЦБ, приняв банк на санацию в феврале, в итоге пришел к выводу, что перспектив спасения банка нет. Можно говорить о том, что банк «Советский» на момент первой санации и на момент последней — это разные банки, так как баланс там наверняка сильно поменялся, заключает Данилов. ■

МНЕНИЕ

В чем ошибка нового плана модернизации энергетики

Требования к модернизации российских тепловых электростанций, выдвинутые профильным российским министерством, не предполагают их реального технологического обновления, хотя выбор у чиновников был.

Министерство энергетики опубликовало долгожданный проект постановления правительства, который может определить контуры российской электроэнергетики на десятилетия вперед. Попробуем заглянуть в будущее.

Вечные котлы

Проект определяет новые правила отбора проектов модернизации тепловых электростанций. Хотя в названии документа есть слово «модернизация», фактически там речь идет о другом — о замене оборудования старых станций возрастом более 40 лет на такое же, только новое. Требования к оборудованию описаны достаточно детально и особого выбора собственникам не оставляют. Цена вопроса при этом составит, по оценкам Минэнерго, около 2,1 трлн руб., которые лягут на плечи всех потребителей электроэнергии. Очевидно, что такая «модернизация» затронет десятки паровых турбин и котлов, созданных в СССР в послевоенные десятилетия. Тут важно вспомнить, что паровые турбины — это, по сути, технология XIX века, которая не претерпела принципиальных улучшений после середины XX века. Мировой рынок паровых турбин стагнирует, совокупный среднегодовой рост (показатель CAGR) прогнозируется там на уровне -0,25% до 2025 года, падение спроса на паротурбинные технологии ожидается даже в Китае — безусловном мировом лидере в этом сегменте. Даже самые современные крупные газовые турбины (которые в России не производят) теряют рынок: Siemens в конце 2017 года объявил о намерении сократить до 7 тыс. рабочих мест в производстве крупных турбин, с аналогичными заявлениями выступала GE.

Спроецировав логику правительства программы на авиацию, мы получим планы инвестиций двух триллионов в перезапуск производства Ил-62 и Ту-154, на автомобилестроение — в возрождение конвейера с ВАЗ-2101, на связь — в развитие национальной телефонной проводной сети с «телефонными барышнями» на коммутаторах. Действительно, телефон с дисковым номеронабирателем, витым проводом и шуршанием в трубке проще,

дешевле и надежнее мобильника (ведь у него нет дорогой батарейки и служит он десятилетиями), и выпускается он отечественным заводом, создает много рабочих мест и повышает ВВП — но даст ли за него хоть одну копейку клиент из очереди за новым iPhone?

При всей привлекательности стратегии «дешево и сердито» важно другое — то, что практически никаких других вариантов «модернизации» генерации в рамках этого программного документа не получится.

Парадокс ситуации ощущается тем сильнее, что на всевозможных конференциях в рамках Национальной технологической инициативы и других модернизационных проектов правительства ответственные за энергорынок чиновники декларируют стремление перейти на принципиально новый технологический уклад, развить распределенную энергетику, заняв серьезную долю на мировых высокотехнологических рынках к 2040 году.

Энергетика малых форм

Тенденции современной энергетики состоят в Energy Transition — энергетическом переходе от больших централизованных систем с крупными станциями и мощными сетями в сторону децентрализации, распределенной энергетики, появления множества малых станций и накопителей, стирания границы между генератором и потребителем, увеличения свободы потребительского выбора. Во многих странах этот переход неразрывно связан с масштабным развитием возобновляемой энергетики. Новые технологии (возобновляемая и распределенная энергетика, накопители, цифровые устройства) подешевели за последние семь лет на 50–90%, рынок солнечной и ветровой энергетики, как ожидается, до 2025 года будет расти в среднем на 9–10% ежегодно, темпы роста рынка накопителей энергии вообще определяются двузначными числами. Если говорить о технологиях, близких российским условиям, то стоит вспомнить о рынке газовых турбин малой мощности, который, по прогнозу Frost & Sullivan, будет до 2025 года прибавлять 7,5% ежегодно. Стремительно растут рынки цифровых технологий — Smart Grid. Ни одного из этих рынков просто не существовало в те самые шестидесятые, когда запускали большинство российских электростанций, которые сейчас предлагается «модернизировать».

Развивают ли эти рынки только для того, чтобы бездумно гнаться за инновациями? Нет — конкурент-

Юрий Мельников,
старший аналитик
по электроэнергетике
Энергетического центра
бизнес-школы «Сколково»



ФОТО: ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

ная среда с тысячами агентов, каждый из которых становится частью решения задачи энергоснабжения (днем ты потребитель, ночью — генератор), позволит повысить системную эффективность, превратив энергетику в мощный центр устойчивого развития, а не просто основанную на монополиях «инфраструктурную отрасль». Среди прочего в такой среде трудно себе представить сооружение избыточных мощностей, столь характерное при ошибках строго централизованного планирования.

Трудности перехода

Российская энергетика пока в целом остается в стороне от «энергетического перехода». Тому есть и объективные причины: единая энергосистема с крупными станциями десятилетиями надежно обеспечивала потребителей дешевой электроэнергией и теплом. «Запас прочности», заложенный во времена СССР, позволил пережить череду экономических кризисов конца XX века и продолжает держать на плаву отрасль по сей день. Позиция консервативно настроенных экспертов понятна — вряд ли разумно совсем отказываться от того, что хорошо и надежно работает, отказываться от достоинства наших отцов и дедов в пользу новомодных импортных технологий.

Но даже если оставить за скобками распределенную энергетику, которую разрозненные инвесторы (от нефтегазовых гигантов до отелей и магазинов) вот уже 20 лет с трудом развивают без каких-либо существенных мер поддержки со стороны государства, может быть, эта программа позволит хотя бы повысить эффективность, КПД старых станций, перейти на наилучшие доступные технологии (о которых так много говорилось в последние годы) или снизить выбросы парниковых газов?

Ответ достаточно прост — нет, шансов на это немного. Современные крупные станции на природном газе (такие есть и в России) в 1,5–2 раза эффективнее и экологичнее старых станций; современные угольные (таких в России практически нет) в 1,5 раза эффективнее старых угольных, выбросы на них в разы меньше за счет технологий «чистого угля». К сожалению, без масштабной реконструкции достичь этих эффектов не получится. Понятно, что энергоэффективность, инновации и чистый воздух стоят недешево, но непонятно, почему фактический отказ от них мы готовы воспринимать спокойно.

Альтернатива

Что можно было сделать вместо? Нет сомнений, разработчики программы знают это лучше многих — нужно побольше конкурентных процедур, открытости, гибкого подхода к будущему и поменьше ограничений. Например, можно было бы поменьше употреблять выражения вроде «высвобождающиеся средства потребителей нужно потратить на...» и вообще проявить чуть меньше безразличия к интересам потребителей энергии — если уж они остаются единственным источником финансирования программы. Во-вторых, проявить чуть больше открытости — ведь и долгосрочные прогнозы потребности в мощностях, и прогнозы спроса, и величины резервов и дефицитов, и ресурсы, и стоимости разных решений вызывают бурные дискуссии. Согласия среди стейкхолдеров нет. Обсуждение с использованием сценарного подхода к планированию будущего энергосистемы могло бы сблизить позиции сторон. В-третьих, можно было посмотреть на опыт стран, решавших проблему «что делать с десятками старых ТЭС», — аналогичные примеры можно найти по всему миру. В-четвертых, можно было сделать два-три сценария, основанных на применении разных пакетов технологий (среди них могла быть и замена оборудования, и глубокая модернизация ТЭС, и ВИЭ с накопителями, и распределенная энергетика, и атомная, и гидроэнергетика) до 2050 года, и проанализировать долгосрочные последствия для потребителей, после чего открыто обсудить результаты. В-пятых, можно было чуть больше полагаться на конкурентные рыночные механизмы, а не на директивное ручное управление, в рамках которого заявленный «конкурс» выхолащивается в очередную административную процедуру.

Но похоже, что регуляторам проще оставить новые технологии за бортом программы модернизации, чем разрабатывать и внедрять сложную модель справедливой и открытой конкуренции. Ручное регулирование и утверждение проектов на правительственной комиссии проще и понятнее. Осталось узнать, действительно ли этот метод будет дешевым для всех потребителей или же наиболее крупные из них просто пойдут строить собственные станции и сети — вместо того чтобы платить за замену оборудования на чужих старых. В этом случае нам всем придется несладко.

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

«Остров мечты» в цифрах

37

млрд руб. сроком на семь лет — кредитная линия холдинговой компании «Остров мечты», открытая банком ВТБ в этом году

€12

млн — стоимость американских горок, которые появятся в парке. Их высота составит 27 м, на участке будут две мертвые петли

65

млрд руб. — размер инвестиций в парк «Остров мечты». 30 млрд руб. — затраты на транспортную инфраструктуру в районе будущего парка (средства выделены из городского бюджета)

Более
50

млн гостей будет принимать парк ежегодно. Для сравнения: парижский Диснейленд посещают

13

млн человек в год

100 га

площадь участка под тематический парк,

31,9 га

из них займет ландшафтный парк

8

тематических зон запланировано в парке, в нем будет 29 аттракционов

Источники: dreamisland.ru, группа компаний «Регионы», stroi.mos.ru

ПРОЕКТ «Союзмультфильм» расторг соглашение с «российским Диснейлендом»

Мультгерои бегут с «Острова мечты»

→ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1

«По лицензионному соглашению ГК «Регионы» должна была отчислять «Союзмультфильму» 3% от продаж игрушек по мотивам персонажей киностудии на территории тематического парка «Остров мечты», — пояснила представитель киностудии. — При этом контракт закрывал «Союзмультфильму» все лицензионные категории, связанные с тематическими парками, а также уличными мероприятиями с использованием ростовых кукол». Как рассказывала РБК председатель правления «Союзмультфильма» Юлиана Слащева, основную часть выручки, 80%, формируют лицензионные сборы, оставшиеся 20% — реализация медийных прав на «золотую коллекцию». Выручка киностудии по итогам 2016 года (последние доступные данные) — 84,7 млн руб., чистый убыток — 13,5 млн руб.

После расторжения лицензионного соглашения ГК «Регионы» продолжила использовать бренд «Союзмультфильма» для продвижения парка «Остров мечты», однако с предложением о переподписании лицензионного соглашения никто из представителей девелопера не выходил, заявила РБК Юлиана Слащева. «Парк «Остров мечты» — хороший проект. В случае если ГК «Регионы» предложит «Союзмультфильму» выгодные коммерческие условия участия, мы будем готовы поучаствовать в нем», — добавила Слащева.

«В октябре прошлого года совместно с «Союзмультфильмом» было принято решение не продолжать сотрудничество в рамках проекта, — заявила РБК руководитель пресс-службы холдинговой компании «Остров мечты» Дарья Ларина. — Изначально обсуждалось только ограниченное присутствие героев «Союзмультфильма» в проекте, но окончательно договоренность не была достигнута». По ее словам, «на сегодня концепция парка не претерпела существенных изменений в сравнении с изначальной задумкой». «Будет представлено восемь тематических зон. Часть из них будет посвящена самым популярным в России сказкам и персонажам — «Снежная королева», «Буратино», «Маугли», — отметила она.

В 2013 году ГК «Регионы» обещала построить сеть тематических парков с героями мультфильмов DreamWorks в Москве, Петербурге и Екатеринбурге. В 2014 году проект в Нагатинской пойме одобрили власти Москвы, и со студией DreamWorks Animation было подписано лицензионное соглашение. Уже тогда планировалось, что «Союзмультфильм» станет еще одним партнером проекта — у студии появится тематический павильон.

Но через год концепция поменялась — соглашение с DreamWorks было расторгнуто: американская компания поставила условие — сделать парк монобрендовым,

что исключало возможность использования российских мультипликационных героев. В 2015 году была презентована новая концепция «Острова мечты» — парк развлечений «с уникальным национальным колоритом», где будут представлены герои из знаменитых отечественных и зарубежных мультфильмов. Такой формат тогда очень понравился министру культуры Владимиру Мединскому. «Больше всего нам нравится, Сергей Семенович [Собянин], то, что здесь правильные мультипликационные герои, — комментировал во время презентации проекта Мединский сопровождавшему его мэру Москвы Сергею Собянину. — Вот нам тут Бэтмены не нужны. Чебурашка, крокодил Гена, Волк и Заяц — и тогда дети будут этот парк любить». Знаменитые российские персонажи должны были разместиться во входной группе парка, рассказывал в 2017 году руководитель проекта Константин Голубев. «При входе посетители сразу же попадут в «Сказочную деревню» —

«это тематическая зона с героями «Союзмультфильма», — анонсировал он. — «Гостей «Острова мечты» будут встречать и развлекать любимые персонажи из отечественных мультиков в виде скульптур и ростовых фигур: Чебурашка и крокодил Гена, Заяц и Волк из «Ну, погоди!», кот Матроскин и Шарик, Карлсон».

Кроме «Союзмультфильма», партнерами в «Острове мечты» остаются Sony Pictures Consumer Products и Viacom International Media Networks (канал Nickelodeon). На момент публикации получить комментарии компаний не удалось.

Комплекс построят в Нагатинской пойме на территории площадью 100 га, 32 га из которых займет зеленая зона. Общая площадь крытого комплекса составит 292 тыс. кв. м. Кроме тематического парка под крышей будет и другая традиционная коммерческая недвижимость: магазины, кинотеатр с 17 залами и многофункциональный концертный зал на 3,5 тыс. мест. На торговую зону в проекте придется

70 тыс. кв. м, говорит источник РБК на рынке коммерческой недвижимости, знакомый с проектом. Кроме того, в комплексе запланирована гостиница на 410 номеров.

Сроки открытия парка несколько раз отодвигались: девелоперы планировали завершить проект сначала в 2017 году, затем к 2018 году, чтобы успеть к чемпионату мира по футболу. Сейчас открытие запланировано на сентябрь 2019 года.

В целом проект представляет собой торговый центр с расширенной развлекательной зоной, что соответствует тенденциям на рынке коммерческой недвижимости. «Роль развлечений как якорных арендаторов ТРЦ растет: девелоперы значительно расширяют развлекательные зоны и стремятся максимально разнообразить их наполнение, охватив наиболее широкую аудиторию», — говорит руководитель направления аналитики торговой и складской недвижимости компании JLL Оксана Копылова. По ее словам, если в 2010 году на развлечения приходилось только 4% от арендуемой площади торговых комплексов Москвы, то сейчас этот показатель в среднем по рынку составляет 12%. По данным JLL, максимальная доля развлечений — в ТРЦ «Вегас Крокус Сити» (29%) и ТРЦ «Ривьера» (22%). В абсолютном выражении наибольший объем площадей выделен под развлечения в ТЦ «Авиапарк» и «Мега Белая Дача». ■

Что еще строит ГК «Регионы»

ГК «Регионы» принадлежит Амирану и Алихану Муцоевым, Амирану Мори и Александру Карпову. В портфеле проектов — сеть ТЦ «Сибирский городок», ТЦ «Июнь», крытые тематические парки развлечений. По оценке Forbes, доход группы от аренды в 2017 году — \$310 млн.

КРИЗИС С рынка уходят два старейших туроператора

Канули в лето

→ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1

Если возникнет потребность в эвакуации домой уже находящихся за границей клиентов туроператора, то для этого будут использованы средства резервного фонда, в который делает отчисления каждый оператор выездного туризма. У DSBW Tours эта сумма составила 100 тыс. руб.

Проблемы «из-за финансовых разногласий»

DSBW Tours объявила о своей неспособности на фоне ставших публичными финансовых проблем другого старейшего туроператора — работавшей на рынке с 1992 года «Натали Турс». На прошлой неделе ее руководство объявило о прекращении всех чартерных программ, которые, по оценке президента «Натали Турс» Владимира Воробьева, составляют не более 30% всей перевозки. Сначала Воробьев объяснял отказ от чартеров их низкими финансовыми показателями, затем на своей странице в Facebook признал, что это была вынужденная мера, после того как в пятницу, 29 июня, из-за «финансовых разно-

гласий» принимающая компания в Испании — World2Meet — прекратила сотрудничество с «Натали Турс». В World2Meet и ее головной структуре Iberostar Group не ответили на запрос РБК.

У «Натали Турс» есть долги перед зарубежными партнерами, подтвердили РБК управляющие директора турецкой Peninsula Tours Фархет Чечек и дубайской Alpha Tours Аднан Ариди. Размер задолженности они не уточнили. Ариди лишь добавил, что Alpha Tours не намерена прекращать сотрудничество с «Натали Турс»: «Мы работаем на протяжении долгого времени, и я не могу распрощаться с ними из-за ситуации, которая произошла».

Из-за «невнимательности к рискам» пострадали более тысячи клиентов «Натали Турс», признал Александр Осауленко, исполнительный директор ассоциации «Турпомощь», созданной специально для помощи клиентам разорившихся туроператоров и объединяющей все фирмы, отправляющие туристов за границу. При этом в «Турпомощи» напоминают, что «Натали Турс» продолжает свою деятельность, и поэтому за компенсациями ее клиенты должны обра-

щаться в саму компанию. В среду, 4 июля, туроператор должен провести встречу со своими агентами, чтобы обсудить механизм компенсации, сообщил РБК Воробьев.

Как и DSBW Tours, в последние годы «Натали Турс» утратила звание крупного туроператора. Если по итогам 2013 года компания заявляла о 950 тыс. клиентов, то по итогам 2017-го три юрлица «Натали Турс», как следует из реестра Ростуризма, отправили за границу не более 22,6 тыс. туристов.

Сложный сезон

Этим летом о финансовых проблемах заявляют небольшие, хотя и некогда известные компании. В этом заключается принципиальное отличие нынешней ситуации от летнего сезона 2014 года, когда разорились сразу несколько крупных туроператоров («Нева», «Лабиринт», «Южный крест» и др.), в результате чего пострадали, по оценкам чиновников, около 75 тыс. человек.

Но этот сезон оказался сложным не только для DSBW Tours и «Натали Турс», признаются опрошенные РБК туроператоры. После того как США расширили санкции против

российских граждан и компаний и рубль в апреле резко подешевел, у всех туроператоров продажи просели примерно на 40%, утверждает владелец одной из турфирм. В апреле 2018 года средний курс евро вырос на 6% по сравнению с мартом и на 23% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года, до 74,6 руб. Максимальная цена за евро в апреле составляла 79,28 руб.

Негативно влияет на продажи и дорожающее вслед за нефтью авиационное топливо, признает президент Российского союза туриндустрии Сергей Шпилько. В соответствии с договорами авиакомпании вправе требовать доплаты с заказчиков чартерных программ из-за подорожавшего топлива, объясняет заместитель гендиректора НТК «Интурист» Сергей Толчин. Авиационный керосин в аэропортах Москвы в июне поднялся в цене по сравнению с маем в среднем почти на 3%, свидетельствуют данные Росавиации. В Домодедово рост составил 4%, во Внуково — 4,7–4,8%, в Шереметьево — 0–4,6%. Это серьезно осложнило жизнь туроператорам, уже продавшим турпакеты, в которые были заложены билеты по старой цене, резюмирует Шпилько.

Еще одним негативным фактором для туроператоров в этом сезоне стали высокие по сравнению с прошлым летом расценки отелей. Если на самом популярном у россиян турецком направлении местным владельцам гостиниц год назад важно было восстановить турпоток (с декабря 2015-го по июль 2016-го в России действовал запрет на продажу туров в Турцию) и они не скупались на спецпредложения, то в этом сезоне таких распродаж уже нет, приводит пример руководитель туроператора.

Сезон сложный, подтверждает исполнительный директор Ассоциации туроператоров России Майя Ломидзе. По ее словам, после прекрасно прошедших в январе–марте акций раннего бронирования с апреля глубина продаж практически у всех туроператоров небольшая: продаются прежде всего бюджетные туры и, как правило, в самый последний момент. В преддверии сезона туроператоры явно рассчитывали на лучшие продажи, констатирует Ломидзе. ▀

При участии
Валерии Комаровой,
Юлии Лымарь

Это в твоих силах

РЕКЛАМА 0+



Вообще, спорт — это прекрасно, но я замечаю, что 80%, а может быть даже 85% успеха — это все-таки правильное питание. Потому что сколько бы ты спортом ни занимался, если ты питаешься неправильно, то привести фигуру в порядок тяжело.

Елена Шифрина

Основательница BioFoodLab*, старается заниматься спортом 3 часа в неделю

*БиоФудЛаб

pulse.rbc.ru

РБК

Как молодые родители создают новые мебельные бренды

Декрет в шкафу



ФОТО: Владислав Шатилов/РБК

Создатель детской мебели Little Street Ксения Белинская сама контролирует все этапы процесса — разработку моделей, производство и продвижение

ТАТЬЯНА ОДИНЦОВА,
НИКОЛАЙ ГРИШИН,
ИЛЬМИРА ГАЙСИНА

Молодые родители, отчаявшись найти привлекательную мебель для детской комнаты, создают собственные бренды. Контрактные производители и Instagram позволяют запустить этот бизнес с минимальными инвестициями, но и доходы невелики.

Little Street: из любви к Европе

«Когда я ждала первого ребенка, то мы с супругом задумались об интерьере детской, но ничего интересного, кроме IKEA, не нашли», — вспоминает 32-летняя Ксения Белинская.

В 2014 году она ушла в декрет с должности ведущего архитектора бюро Glekel Partners. И решила сделать детские шкафы, фасады которых напоминают силуэты европейских зданий. Если поставить такие шкафы вдоль всей сте-

ны, то комната становится похожа на уютную улицу в центре, например, Амстердама. Так и появилось название проекта — Little Street. Логотип Белинская придумала и нарисовала сама.

Главным помощником стал супруг Дмитрий Горбунов. В 2014 году он с партнерами занимался поставкой торгового оборудования для сети магазинов «ВкусВилл», у него была производственная база и склад, которые можно было задействовать для нужд проекта супруги. «Он знал хорошего подрядчика, обладал информацией о технических этапах производства мебели. Муж очень много мне подсказывал, где купить фурнитуру, что делать с логистикой и по другим важным моментам», — вспоминает предпринимательница.

В итоге корпуса для шкафов решили делать на том же производстве, что и мебель для «ВкусВилла». А для изготовления фасадов-дверей Ксения сама сделала все необходимые чертежи и начала искать подрядчиков. «Для самых

первых шкафов дверцы нам вырезали в какой-то столярной мастерской, а покрасили знакомые ребята из официального автосервиса Porsche», — вспоминает Белинская. Весной 2015 года супруги сделали шесть шкафов, четыре из которых до сих пор стоят в их детской. Первая крупная продажа случилась летом 2016 года, когда пара с четырьмя детьми из Санкт-Петербурга заказала шесть шкафов-домиков на 180 тыс. руб., чистая прибыль составила около

40 тыс. руб. Белинские сами отвезли им шкафы, боясь недобросовестных перевозчиков и повреждения фасадов.

На отладку производства ушел год. В первых моделях была видна фурнитура, ее решили скрыть, но не заглушками (их ребенок может вытащить и проглотить), а переделав саму конструкцию. Все двери сделали с доводчиками, к шкафам прикрутили петли, чтобы их можно было прикрепить к стене, и добавили возможность стянуть шка-

фы вместе. Белинская утверждает, что на первую партию мебели потратила всего около 40 тыс. руб.: «У меня не было никакого внушительного стартового капитала, этим и объясняется моя смелость. Я должна была заплатить за покраску эмалью и за фурнитуру. Корпусы для шкафов мне отдал муж со своего производства». Сейчас корпуса и фасады выпускаются на контрактном производстве, а финальная сборка происходит на складе Дмитрия Горбунова в Балашихе. Он расстался с партнерами и создал новую компанию Craft Wall.

По словам предпринимательницы, самое дорогое в производстве мебели — это покраска: «Мы никогда не красили вручную: даже если разницу не заметит покупатель, то мы ее сами видим. Многие красят мебель в гараже, это дешевле, но там совсем другое качество». Конечно, от услуг автосервиса в итоге отказались — сейчас стоимость покраски составляет около 4 тыс. руб. за 1 кв. м.

«Я сразу завела страничку в Instagram, мы отвезли шкафы в фо-

Мебель Little Street в цифрах

140

шкафов на сумму 3,5 млн руб. было продано в первом полугодии 2018 года

22–26

тыс. руб. — цена самых популярных шкафов в ассортименте марки

10–20

дней — срок изготовления одного шкафа

45,3

тыс. подписчиков насчитывает Instagram проекта — ключевой канал продаж

Спрос на мебель падает

Российский рынок мебели переживает сложные времена. По данным «РБК Исследования рынков», последний всплеск спроса на мебель в России наблюдался в конце 2014-го — начале 2015 года, когда народ скупал товары длительного пользования. С тех пор спрос падает: в 2015 году объем продаж сократился на 9,9% по сравнению с 2014-м, составив 419,8 млрд руб. В 2016 году объем розничных продаж продолжил снижение, упав на 5,3%, до 397,6 млрд руб. Единственная точка роста — это продажи мебели в интернете. По итогам первого полугодия 2016-го объем интернет-продаж увеличился на 46,9%, до 974 млн руб.

тостудию, где сделали профессиональную фотосессию со своим ребенком и детьми друзей. Мой аккаунт стал выделяться на фоне других благодаря хорошим снимкам, в те годы так делали только самые продвинутые пользователи», — вспоминает Ксения. Instagram и сейчас ключевой канал продаж — там у проекта 45,3 тыс. подписчиков. «Я много времени проводила в Instagram, для меня это была связь с реальностью и внешним миром», — рассказывает Белинская.

Страницу Little Street Белинская ведет сама, пробовала взять для этого постоянного сотрудника, но его зарплата съела заметную часть маржи. Предпринимательница сама общается с клиентами, вникает во все тонкости, иногда делает дизайн-макет детской и показывает, как будет смотреться мебель в конкретном интерьере.

Цена самых популярных в линейке шкафов составляет 22–26 тыс. руб. Срок изготовления — 10–20 дней. Белинская объясняет, что обычно у нее уже готовы корпуса, но цвет и тип фасада выбирает заказчик. Работать без предварительного заказа она не рискует. «Мы пока плохо знаем рынок. Я считала, что спросом будут пользоваться шкафы с полочками, мы их изготовили и хранили на складе, но по факту вышло наоборот: клиенты чаще предпочитают шкаф со штангой, да и детям больше нравится аккуратно вешать одежду на плечики», — рассказывает Ксения.

Нестандартные шкафы заметили не только клиенты, но и другие производители мебели. По словам Белинской, первые клоны появились осенью 2017 года: «Некоторые даже выкладывают в своем Instagram наши фотографии, а на просьбы удалить отвечают, что эти снимки прислали им клиенты».

По расчетам предпринимательницы, за 2017 год ей удалось продать 80 шкафов на 1,9 млн руб. В первом полугодии 2018 года спрос вырос — удалось продать около 140 шкафов на 3,5 млн руб. Рентабельность продаж — около 30%. Ксения Белинская до сих пор работает в одиночку — разрабатывает модели, контролирует производство и занимается продвижением. За доставку и сборку отвечает сотрудник Горбунова, его услуги оплачивают покупатели — 2,5 тыс. руб. за шкаф.



Соавтор проекта PLAYPLY Мария Анисимова-Карасик

PLAYPLY: все дело в стуле

36-летняя Мария Анисимова-Карасик и ее муж, 41-летний Андрей Анисимов, долго искали удобный

и добротный стул для ребенка. В итоге решили создать его сами. «Наш бизнес начался с того, что в 2013 году мы придумали сборный стул для своей дочери, — рассказывает Мария Анисимова-Карасик. — В тот момент у меня не было понимания, что такое бизнес, просто так получилось, что стул понравился друзьям, все начали просить сделать для них такой же».

Анисимова-Карасик родилась в Москве, окончила МАРХИ и после учебы работала в различных дизайнерских и архитектурных бюро, в том числе у известного архитектора Сергея Скуратова. Выпускник электротехнического факультета Криворожского национального университета Андрей Анисимов приехал в столицу в начале 2000-х годов с Украины и работал дизайнером в Artcom Media Group.

На разработку стула для дочери у него ушел почти год. «Я изучил разные модели, представленные на рынке, ГОСТы для различных ростовых категорий. На восьмой попытке все сошлось, стул стал предметом дизайна интерьера», — вспоминает Андрей Анисимов. Его детский стул собирается из пяти деталей, не используются шурупы или другой крепеж, но конструкция выдерживает взрослого мужчину. В комплекте он разработал и детский стол. Мебель называли CLIC.

Детский стул CLIC собирается из пяти деталей, не используются шурупы или другой крепеж, но конструкция выдерживает взрослого мужчину

Artcom Media Group в то время как раз готовила очередную Moscow Design Week, и коллеги предложили Анисимову принять участие в выставке. «После той выставки о нашей мебели написали все крупные дизайнерские издания, появилась некоторая известность. Хотя у нас ничего не было, кроме стула и стола», — вспоминает дизайнер. После выставки семья запустила сайт, завела страницы в социальных сетях (в Instagram у них 22,6 тыс. подписчиков), зарегистрировала ИП. На запуск проекта, который назвали PLAYPLY, ушло около 250 тыс. руб.

Проблемы возникли на этапе поиска контрактного производства — за год компания сменила десять подрядчиков. «Мы продали какое-то количество наборов мебели, но это было ужасно. Приходили новые клиенты и ждали мебель иногда месяцами», — вспоминает Мария. Подрядчики все время срывали сроки и поднимали цены. Более того, самые расторопные производители сразу же начали подделывать PLAYPLY. Например, в 2016 году одна из челябинских фабрик, выпускающая межкомнатные двери, сначала предложила сотрудничать, а затем выпустила похожий стул,

внеся незначительные изменения в конструкцию.

Однако супруги не сдавались — в 2016 году они разработали серию модульной мебели MODE — кровать, шкаф и комод, а затем серию мебели MOVE, по которой можно лазить. Для ее разработки Анисимовы привлекли Романа Рауха — психолога, тренера и методиста «Школы диалога с препятствиями», работающего в Хорошевской гимназии.

Анисимова-Карасик рассказывает, что в случае с их мебелью хорошо работает отложенный спрос: многие наблюдают, спрашивают и покупают через несколько месяцев. За 2016 год им удалось продать лишь десять комплектов MOVE, хотя столы и стулья стабильно заказывали. «Оборот был примерно 200 тыс. руб. в месяц, мне хватало на няню, и все, — вспоминает предпринимательница. — Я сидела дома, ко мне приезжали бесконечные курьеры, что-то забирали, привозили. Но я могу пойти в офис и зарабатывать больше, зачем мне эти муки?» Андрей Анисимов в это время работал по найму и не мог уделять проекту время. Ситуация казалась Марии тупиковой, а бесконечные задержки и срывы в производстве сводили на нет все желание развиваться.

В начале 2018 года отчаявшаяся и уставшая предпринимательница решила пожаловаться друзьям в Facebook на свои проблемы, под-

1,75 млн руб. выручки в прошлом году, а габаритная мебель — еще более 700 тыс. руб. Прибыль на стульях и столах — около 40%, в случае с сериями MODE и MOVE — 30–40%. Анисимова-Карасик ведет социальные сети, обновляет сайт и занимается рабочими процессами сама, иногда привлекая на помощь сотрудников по контракту. По ее словам, в 2018 году больше половины выручки приносят уже не продажи под собственными брендами, а проектирование и разработка мебели на заказ, например для ресторанов.



Соавтор проекта MOONK Мария Бурцева

MOONK: для будущих художников

Создают мебель не только профессиональные дизайнеры и архитекторы. 30-летняя Мария Бурцева окончила факультет государственного управления МГУ и работала на административной должности в образовательном проекте. В декретном отпуске в 2016 году она объединилась с бывшей одногруппницей (партнер Бурцева попросила РБК об анонимности) и решила создать что-то одновременно удобное, безопасное и стильное для детской комнаты.

Предпринимательницы привлекли своего друга-архитектора, а также технолога одного из столярных производств, которые помогли им разработать необычный стол-мольберт. В сложном состоянии его можно использовать как обычный стол, а в разложенном — рисовать. Стол сделали безопасным: со скругленными углами и конструкцией, не позволяющей ребенку прищемить пальцы, из прочного материала и с моющейся столешницей. К столу добавили стул и табурет, а также накладную грифельную доску. «Вся мебель прошла испытания на на-

ших собственных детях», — говорит Бурцева.

Несколько месяцев занял поиск контрактных производств — искали через знакомых, по объявлениям в интернете и вывескам на улице. В итоге нашли несколько подрядчиков, с которыми сотрудничают до сих пор. Проблемы возникли с покраской. Подрядчик уже сделал несколько столов-мольбертов на заказ, однако выяснилось, что закупленная в большом объеме эмаль плохо ложится на фанеру. «Больше недели мы проводили тесты, вызвали технологов из фирмы-поставщика, ездили в лабораторию, звонили в Италию производителю, но решить проблему так и не смогли, всю партию краски пришлось сдавать обратно», — вспоминает Бурцева. Еще один сложный момент на старте — поиск фурнитуры: не найдя в России ничего подходящего, партнеры стали производить ее по своим чертежам в Китае. В общей сложности на старте они потратили около 650 тыс. руб.

Провести масштабные испытания удалось через неделю после старта продаж — подруг пригласили к участию в мебельной выставке Wood Works. «Мы подготовились к ней всего за пять дней, но после первого дня выставки нас переполняли эмоции — мы получили огромное количество положительных отзывов, дети рисовали за нашими столами-мольбертами весь день», — вспоминает Мария Бурцева.

Ключевой канал продаж — Instagram (сейчас у MOONK 11,3 тыс. подписчиков), кроме того, удалось договориться о сотрудничестве с несколькими дизайнерами и интернет-магазинами мебели в Москве, Санкт-Петербурге и Екатеринбурге (их комиссия — от 25%). Средний чек — 22 тыс. руб. «Многим кажется, что цены у нас очень завышены, но это не так, — рассказывает Мария Бурцева. — Всебестоимость входят затраты на материалы, производство, фурнитуру, упаковку. Цена выводится с учетом логистики и операционных расходов».

Выручка MOONK в 2017 году составила около 5 млн руб., прибыль — 26%. В ближайших планах — выход на зарубежный рынок, разработка новых предметов мебели для детской. «Мы считаем, что вкус формируется и прививается с самого рождения, поэтому все, что окружает наших детей, должно соответствовать представлению о прекрасном», — говорит Мария Бурцева. ▀

Взгляд со стороны

«Ключевой риск — это сильная зависимость от подрядчиков и поставщиков» Тимур Губаев,

основатель мастерской дизайнерской мебели Guticher

«Такие Instagram-предприниматели обычно размещают заказы у мелких производителей, назовем их «гаражни-

ками». Крупным производителям невыгодно выполнять их штучные заказы. Поэтому ключевой риск — это сильная зависимость от подрядчиков и поставщиков. А значит, отсутствие стабильности: сегодня «гаражник» есть, завтра его нет — уехал или заболел, а предпринимателю и клиентам приходится ждать. Тогда сроки зака-

зовкратно вырастают, бизнес встает. Также нужно постоянно контролировать качество. Я думаю, в один момент эти женщины устанут жить в цехах: бегать от одного подрядчика к другому. Накопят денег и в итоге все равно придут к своему производству. Я знаю массу примеров, когда дизайнеры размещали поначалу заказы

на сторонних фабриках, но в итоге открыли свое. Работа с аутсорсинговым производством — это прекрасный шанс начать бизнес, пока предприниматель только набирается опыта».



Крупнейший
российский регистратор
доменов для бизнеса*

Выбирайте и регистрируйте
на **nic.ru**