

КАДРЫ

Глава «Пересвета» Михаил Полунин приглядит за деньгами «Роснефти» в Московском кредитном банке

с. 10 →

КАМПАНИЯ

В Кремле обсуждают перенос обращения президента к Федеральному собранию на февраль

с. 2 →

НЕДВИЖИМОСТЬ

В Москве перестали переоформлять жилье на первых этажах под коммерческие цели

с. 12 →

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ
ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА
14 ноября 2017
Вторник
№ 195 (2692)



**Владислав
Иноземцев,**

директор Центра исследований
постиндустриального общества

Почему России необходимо
новое государство

МНЕНИЕ, с. 5 →

ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИКА ЛЮДИ БИЗНЕС ДЕНЬГИ

www.rbc.ru

Индекс РТС

Московская биржа, 13.11.2017

1148,79

пункта ↓

Цена нефти BRENT

Bloomberg, 13.11.2017, 20.00 мск

\$63,14

за баррель ↓

Международные резервы

России ЦБ, 03.11.2017

\$426,3

млрд ↑

Курсы

валют ЦБ

14.11.2017

\$1=

₽59,18 ↓

€1=

₽68,92 ↓

ТРАНСПОРТ Интернет-холдинг планирует выйти на рынок такси

Mail.Ru повезет

МАРИЯ КОЛОМЫЧЕНКО,
АННА БАЛАШОВА, ИРИНА ЛИ

Mail.Ru Group готова выйти в новый сегмент: интернет-холдинг начал переговоры об инвестициях в группу «Везёт», одного из крупнейших в России такси-сервисов. У «Яндекса», конкурента Mail.Ru, такси — самый растущий источник доходов.

Группа компаний «Везёт», созданная в результате объединения сервисов заказа такси Fasten Russia (работает под брендами «Сатурн» и RedTaxi) и «Везёт» (бренды RuTaxi, «Лидер», «Везёт»), ведет переговоры о привлечении инвестиций, рассказал РБК собеседник, знакомый с деталями переговоров, а также подтвердили источники, близкие к акционерам группы. Партнер UFG Private Equity (владеет долей в «Везёт») Артур Акопян подтвердил РБК, что фонд ведет переговоры о привлечении инвестиций в группу компаний «Везёт» с разными структурами, однако имена потенциальных инвесторов назвать отказался.

Основной претендент на покупку доли в «Везёт» — интернет-холдинг Mail.Ru Group, утверждает один из источников РБК, знакомый с деталями переговоров. Эту информацию также подтвердили инвестбанкир, осведомленный о готовящейся сделке, и топ-менеджер одной из интернет-компаний. По словам последнего, сумма сделки может составить «несколько десятков миллионов долларов за неконтрольную долю в компании». При этом Mail.Ru Group в дальнейшем заинтересована в доведении доли в группе компаний «Везёт» до контрольной, то есть более 50%, утверждает собеседник РБК, знакомый с деталями переговоров.

Гендиректор Mail.Ru Group Борис Добродеев от комментариев отказался, перенаправив вопросы РБК в пресс-службу холдинга. «Нам в целом интересны любые рынки, имеющие потенциал применения новых подходов и идей. В том числе, возможно, таким рынком может стать и рынок такси. Конкретные планы в отношении сделок не комментируем», — сообщили РБК



Бенефициар Mail.Ru Group Алишер Усманов уже инвестировал в рынок такси: летом 2015 года он вместе с партнерами по USM Holdings вложил «несколько десятков миллионов долларов» в акции американского Uber. Теперь Mail.Ru Group приходит на отечественный рынок такси

в пресс-службе Mail.Ru Group. Директор по коммуникациям компании «Везёт» Александр Костиков отказался комментировать тему инвестиций.

При этом Mail.Ru Group, по словам источника РБК из числа инвестбанкиров, не единственный потенциальный инвестор. Так, компания «Везёт» вела переговоры с автопроизводителями (АвтоВАЗ и Renault-Nissan), а

также «ВымпелКомом» — в первую очередь для интеграции сервиса такси в коммуникационную платформу Veon.

«Потенциально мы готовы рассмотреть возможность сотрудничества с компаниями, которые заинтересованы в приобретении автомобилей Renault для своего корпоративного парка», — сообщил представитель Renault, однако факт переговоров с «Везёт» не под-

твердил. Представитель АвтоВАЗа также не подтвердил эту информацию. «В рамках развития Veon мы постоянно расширяем число партнеров, сейчас их уже более 50. Как показывает наш опыт, предложения, связанные со скидками на такси, равно как и на еду, — одни из самых популярных в приложении», — говорит представитель «ВымпелКома» Анна Айбашева.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 10 →

ТОРГИ

Биткоин свалился в кеш

ЛЮДМИЛА ПЕТУХОВА,
ИВАН АНОШИН,
АРТЕМ ФИЛИПЕНКО

Курс биткоина, обновивший в минувшую среду исторический максимум, за выходные упал на 10%. Общее падение самой дорогой криптовалюты менее чем за неделю составило 29%. По одной из версий, против него играли апологеты биткоин-кеша.

Как сообщает агентство Bloomberg, в понедельник утром курс биткоина снизился до \$5605, что на 29% ниже исторического максимума в \$7882, зафиксированного в ходе торгов 8 ноября. К 10 ноября падение уже составляло \$1000 от этой отметки, а за выходные оно усилилось.

Аналитики Bloomberg объясняют происходящее на рынке тем, что инвесторы переключились на альтернативную криптовалюту — биткоин-кеш. Она отделилась от биткоина в августе, подорожала с пятницы на 40%, а в воскресенье достигала уже \$2426. Однако на торгах в Гонконге в понедельник ее курс, как и биткоина, упал и доходил до \$1065.

Как объясняет Bloomberg, на биткоин-кеш инвесторы переключились из-за большего размера блока этой криптовалюты. Технически это позволяет быстрее производить транзакции и понизить размер комиссионных. В то же время сторонники биткоина выступали против увеличения размера блока, поскольку опасались, что это подорвет децентрализованную природу криптовалюты и уничтожит идею, которая лежала в ее основе.

«Происходит накачка биткоин-кеша», — заявил главный исполнительный директор базирующейся в Гонконге биржи криптовалют BitMEX Артур Хейз.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 8 →



ПОДПИСКА: (495) 363 1101

РБК

ежедневная
деловая
газета

16+

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА РБК
И.о. главного редактора:
Игорь Игоревич Тросников
Арт-директор: **Дмитрий Девишвили**
Выпуск: **Игорь Климов**
Руководитель фотослужбы:
Алексей Зотов
Фоторедактор: **Александра Николаева**
Верстка: **Константин Кузниченко**
Корректура: **Марина Колчак**
Информационно-аналитический центр:
Михаил Харламов
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
Первые заместители главного редактора:
Кирилл Вишнепольский, Петр Канаев
Заместители главного редактора:
Светлана Дементьева, Дмитрий Ловягин,
Ирина Парфентьева
Руководитель фотослужбы:
Игорь Бурмакин

РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ
Медиа и телеком: **Анна Балашова**
Банки и финансы: **Марина Божко**
Свой бизнес: **Николай Гришин**
Индустрия и энергоресурсы:
Тимофей Дзядко
Политика и общество: **Вячеслав Козлов**
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 рекламе
товаров группы люкс:
Виктория Ермакова
Директор по рекламе сегмента авто:
Мария Железнова

Директор по маркетингу:
Андрей Сикорский
Директор по распространению:
Анатолий Новгородов
Директор по производству:
Надежда Фомина

Подписка по каталогам:
«Роспечать», «Пресса России»,
подписной индекс: 19781
«Почта России», подписной индекс: 24698

Подписка в редакции:
Телефон: (495) 363-1101
Факс: (495) 363-1159

Этот номер отпечатан
в ОАО «Московская газетная типография»
123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1
Заказ № 2465
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», 2017

Материалы на таком фоне опубликованы
на коммерческой основе.

КАМПАНИЯ В Кремле обсуждают перенос обращения президента
к Федеральному собранию

Февральская эволюция

НАТАЛЬЯ ГАЛИМОВА

В Кремле обсуждается возможность переноса послания президента Федеральному собранию с декабря 2017 года на начало следующего года, рассказали источники РБК.

В Кремле обсуждают возможность переноса ежегодного послания президента Федеральному собранию с декабря 2017 года на 2018 год, рассказал РБК источник, близкий к администрации президента, и подтвердили еще два близких к Кремлю собеседника РБК.

Вероятность того, что будет принято именно такое решение, очень высокая, подчеркнули два источника РБК. Обсуждается, что в случае переноса послания оно пройдет в феврале, сказал еще один близкий к Кремлю собеседник РБК.

Пресс-секретарь президента Дмитрий Песков в ответ на вопрос РБК о возможности переноса послания на следующий год не подтвердил, но и не опроверг эту информацию.

Первый президент России Борис Ельцин выступал с посланиями начиная с 1994 года в феврале либо в марте. Владимир Путин выступил со своим первым президентским посланием 8 июля 2000 года, впоследствии он оглашал послание в апреле или мае. Президент Дмитрий Медведев выступал с посланиями в ноябре, его последнее президентское послание состоялось 22 декабря 2011 года. Избравшись в 2012 году на свой новый срок, Путин продолжил выступать с посланием в декабре.

Если решение о переносе послания с декабря 2017-го на начало 2018-го будет принято, то это будет первый случай, когда президент не зачитает программный документ в течение текущего года.

В сентябре 2017 года уже была сформирована рабочая группа по подготовке послания, рассказывали ранее два источника РБК, близких к администрации президента. В нее вошли начальники нескольких кремлевских управлений и ряд специалистов, не являющихся чиновниками Кремля, например глава Агентства стратегических инициатив Светлана Чупшева, уточняли собеседники РБК.

Традиционно за подготовку текста послания отвечает референтура президента, соответственно, рабочую группу возглавил начальник референтуры Дмитрий Калимулин.

Обращение президента с посланием Федеральному собранию прописано в Конституции России. В главе 4, описывающей полномочия главы государства, говорится, что он «обращается к Федерально-



Выход Владимира Путина с посланием Федеральному собранию в начале следующего года может стать частью его предвыборной кампании

му собранию с ежегодными посланиями о положении дел в стране, об основных направлениях внутренней и внешней политики государства».

Слово «ежегодно» в данном случае необязательно трактовать так, что президент непременно должен зачитывать послание строго раз в год, говорит политолог Николай Миронов. «Если исходить из человеческой логики, то ничего страшного в этом [переносе послания] нет — не выступит Путин в декабре, выступит в феврале. Не такой большой разрыв во времени», — считает эксперт.

Пресс-конференция 14 декабря

Ежегодная большая пресс-конференция президента намечена на 14 декабря, сообщил РБК источник, близкий к администрации президента, и подтвердил другой собеседник, близкий к Кремлю. Эта дата является на сегодняшний день основной, сказал один из источников РБК.

Пресс-секретарь президента Дмитрий Песков на просьбу РБК подтвердить или опровергнуть эту информацию ответил, что «мы своевременно сообщим [дату пресс-конференции]». В этом году большая пресс-конференция Путина может состояться до послания Фе-

деральному собранию, а не после, как это было в течение нынешнего президентского срока Владимира Путина.

Президентские рекорды

Ежегодные пресс-конференции для российских и иностранных журналистов Владимир Путин проводит с 2001 года, со времен своего первого президентского срока. В бытность премьер-министром Путин не проводил пресс-конференций, формат был возобновлен после его избрания на третий срок в 2012 году. Самой короткой по времени была первая пресс-конфе-

Что касается причин переноса послания, то, по мнению Миронова, скорее всего, «выстраивается логика кампании»: «В декабре и так будет много информационных поводов. Например, объявление Путина об участии в выборах, с которым он до сих пор тянет. Это будет обсуждаться политологами, политиками, другими медийными фигурами», — рассуждает эксперт. Еще одно событие — ежегодная пресс-конференция президента, добавляет Миронов. «Январь — мертвый месяц (с медийной точки зрения), при этом февраль — это как раз незадолго до выборов (со-

стоятся 18 марта). Соответственно, в послании Путин сделает ряд программных заявлений», — констатирует эксперт.

С электоральной точки зрения решение о переносе ежегодного послания на начало следующего года может быть связано с необходимостью расставить правильные акценты и сформировать президентскую повестку ближе к дате выборов, считает политконсультант Константин Листратов. «Чем ближе будет послание к выборам, тем сильнее его информационная и политическая эффективность», — полагает эксперт. ■

ция главы государства: она длилась 1 час 35 минут. В 2008 году, перед уходом Путина в правительство, состоялась самая длинная его пресс-конференция — 4 часа 40 минут. Тогда же он ответил на вопросы рекордного количества журналистов — 80 человек.

Пресс-конференция 2016 года длилась 3 часа 50 минут. Путин ответил на вопросы 47 журналистов. С учетом того что некоторые представители СМИ задавали по два или три вопроса, президент ответил более чем на 70 вопросов. Менялось и место проведения пресс-конфе-

ренций: сначала они проходили в 14-м корпусе Кремля, но начиная с 2012 года мероприятия стали проводиться в Центре международной торговли. Общение Путина с журналистами традиционно транслируется в прямом эфире федеральных телеканалов.

Не обошлось без сенсаций

Одной из самых сенсационных стала пресс-конференция 2013 года. Тогда по окончании мероприятия президент, отвечая на вопрос журналиста Life News, сообщил о решении помиловать Михаила Ходорковского.

ПРОЦЕСС Почему Игорь Сечин не явился на суд над Алексеем Улюкаевым

Не дождались

МАРГАРИТА АЛЕХИНА

Игорь Сечин, который не явился в суд по делу Алексея Улюкаева, не сможет проигнорировать вызов на допрос по делу экс-министра. Суд по закону обязан обеспечить его явку, в том числе применив принудительный привод, указывают эксперты.

Вызов Сечина

Главный исполнительный директор «Роснефти» Игорь Сечин в понедельник, 13 ноября, не явился на заседание по делу экс-министра Алексея Улюкаева о взятке в \$2 млн. Об этом объявила судья Лариса Семенова. Повестку Сечину отправили на рабочий адрес (в офис «Роснефти» на Софийской набережной) несколькими способами, в том числе почтой и на электронный ящик. Сотрудники компании отказались принять повестку у судебного пристава, лично доставившего ее в офис, уточнила судья. В понедельник Семенова постановила повторно направить повестку Сечину.

О вызове Сечина на допрос ранее ходатайствовали обе стороны: и гособвинитель Борис Непорожный, и один из трех адвокатов Улюкаева Тимофей Гриднев. Глава «Роснефти» является главным свидетелем по делу: именно он написал на Улюкаева заявление о вымогательстве взятки за положительное решение по вопросу об участии компании в приватизации «Башнефти» и он же передал Улюкаеву сумку с \$2 млн в офисе компании 14 ноября прошлого года.

Глава «Роснефти» в день заседания находился в Сочи, где принимал участие в российско-турецких переговорах, заявил «Ведомостям» после заседания пресс-секретарь президента Дмитрий Песков.

О том, что Сечин заявлен в качестве свидетеля на процессе, стало известно после предварительных слушаний по делу 8 августа. Леонтьев тогда заявил, что Сечин готов явиться на процесс, однако суду придется считаться с его плотным графиком.

Сечин возражал против публичного оглашения материалов дела Улюкаева, в том числе стенограммы бесед между главой «Роснефти» и экс-министром. «Это профессио-

нальный кретинизм. Есть вещи, которые должны быть закрыты со всех сторон и со всех точек зрения. Даже мысли не должно возникать, что такое можно обнаружить! Там есть сведения, содержащиеся гостайну», — заявил Сечин корреспонденту «Коммерсанта» Андрею Колесникову.

Требования закона

Обычно явку свидетелей в суд обеспечивают стороны процесса — гособвинители и защитники. Они самостоятельно приглашают в суд лица, чьи показания подтверждают их позицию, и затем ходатайствуют перед судом об их допросе. Если вызвать свидетеля в суд прокуроры или адвокаты по той или иной причине не могут, они вправе ходатайствовать, чтобы явку нужного свидетеля обеспечил суд.

Уважительными причинами для неявки в суд могут быть болезнь самого свидетеля или члена его семьи, стихийное бедствие, несвоевременное получение повестки и иные обстоятельства, говорится в одном из постановлений пленума Верховного суда. О нали-

чи таких обстоятельств необходимо заранее уведомить суд.

Проигнорировать повестку суда без уважительной причины свидетель не может, согласно нормам Уголовно-процессуального кодекса. В этом случае суд может подвергнуть его приводу. Подписанное судьей определение о приводе передается в орган Федеральной службы судебных приставов. С этого момента сотрудники ФССП в праве проходить на территорию или в помещение, где предположительно скрывается свидетель. Если приставы убеждаются, что уважительных причин для неявки в суд у свидетеля нет, они принудительно доставляют его на процесс; при этом они вправе применять к нему по необходимости физическую силу и оружие, следует из приказа Минюста.

Лимита на количество неявок для свидетелей не существует; на практике суд может откладывать заседания многократно, уточнил в беседе с РБК руководитель московской коллегии адвокатов «Князев и партнеры» Андрей Князев: «Тем более что в данном случае речь идет об уважительной причине — Сечин в командиров-

ке, а повестка так и не была вручена». Привод обычно оформляется, если речь идет о грубом уклонении от явки, уточнил адвокат.

Ответственность суда

«Обеспечение явки свидетеля Сечина на судебное заседание — ответственность председательствующего, и у него для этого есть все полномочия. Его готовность этими полномочиями воспользоваться — не право, а обязанность. Нет разговора о том, явится свидетель или нет, есть разговор о том, обеспечит суд явку или не обеспечит», — заявил РБК руководитель международной правозащитной группы «Агора» Павел Чиков.

Обойтись в процессе без ключевого свидетеля суд уже не сможет, убежден Князев. «Я думаю, [явка Сечина] это вопрос времени. Такая причина неявки, как командировка, и любому другому гражданину была бы засчитана как уважительная, — полагает Князев. — Суд уже поставил себя в определенные условия, согласившись вызвать Сечина. А как он оценивает процесс — это совсем не относится к делу». ■

РБК КОНФЕРЕНЦИИ

Итоги года с РБК. Рынок недвижимости 2017.

Смена эпох или новый этап развития?

8 декабря 2017,
отель Арарат Парк Хаятт



Михаил Мень
Минстрой РФ



Марат Хуснуллин*
Правительство
Москвы



Александр Плутник
АИЖК



Сергей Рябокобылко
Cushman &
Wakefield*



Алена Дерябина
Дон-Строй
Инвест



Никита Стасишин
Минстрой РФ



Александр Хрусталева
НДВ Групп



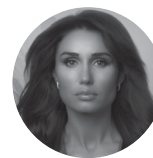
Владимир Жидкин
Правительство
Москвы



Вениамин Голубицкий
ГК «Кортрос»



Валерий Мищенко
KASKAD Family*



Наталья Княжевич
Телеканал РБК



Игнат Бушухин
РБК-Недвижимость

Программа: Дарья Иванникова — d.ivannikova@rbc.ru, +7 903 121-23-11
Участие: Инна Галлер — igaller@rbc.ru, +7 964 772-34-84
Партнерство: Анна Герасимова — agerasimova@rbc.ru, +7 926 014-49-94

КОНКУРС «Ночные волки» вновь останутся без президентского финансирования

Грант не по зубам

ЕВГЕНИЯ КУЗНЕЦОВА

Эксперты Фонда президентских грантов невысоко оценили три заявки, поданные «Ночными волками», — это практически не оставляет байкерам шансов получить финансирование. Всего в финал конкурса вышли 2,4 тыс. проектов на 4,5 млрд руб.

Без «Волков»

Все три заявки, поданные юристами мотоклуба «Ночные волки» на второй этап конкурса Фонда президентских грантов, скорее всего, не пройдут конкурсный отбор. Об этом РБК рассказали два источника, близких к руководству фонда.

Поддача заявок на второй этап конкурса президентских грантов началась 16 августа этого года и закончилась 29 сентября. Итоги первого этапа конкурса Фонда президентских грантов были подведены 31 июля. В ходе его 970 некоммерческих организаций из 79 российских регионов получили гранты на общую сумму 2,25 млрд руб. Тогда три заявки «Ночных волков» — на проведение детской елки, на создание «Карты туристической истории» и на международный фестиваль путешественников «Побратим» — не прошли конкурс. До этого байкеры получали гранты в ходе каждого конкурса фонда с 2012 года.

Все проекты от некоммерческих организаций (НКО), которые претендовали на получение финансирования из Кремля, оценивались по 100-балльной шкале. По предварительной оценке экспертов фонда, заявки «Ночных волков» получили от 30 до 56 баллов, отметили собеседники РБК. Пройдущий балл на первом этапе конкурса заявок составлял 60, 65 и 70 баллов и на втором этапе он будет выше, отметил один из собеседников РБК. «А значит, «Ночные волки» гранты не получат», — добавил он. Заявки подавались по конкретным направлениям, которых всего 12. «Вряд ли в какой-либо группе будет проходной балл ниже 60, даже в самой маленькой по количеству заявок, так что [у «Ночных волков»] практически нет шансов [получить гранты]», — подтвердил РБК второй источник.

Пройдущий балл на втором этапе конкурса повысился по сравнению с предыдущим, рассказал РБК сенатор Валерий Рязанский, член координационного комитета Фонда президентских грантов. «Заявок в этот раз пришло гораздо больше, и они гораздо лучше по качеству», — сказал он. — Поэтому естественно, что [проходной] балл будет заметно выше».

На второй этап конкурса местная общественная организация «Мотоклуб «Ночные волки» Измайлово г. Москвы» подала заявку на создание «Карты туристической истории» (они запросили 2,8 млн руб.), межрегиональная общественная организация «Ночные волки» — на детский новогодний спектакль (6,2 млн руб.), а молодежная автономная НКО «Ночные волки» — на международное байк-шоу (4,9 млн руб.).



Низкие оценки проектов «Ночных волков» не дают мотоклубу возможности выбиться в первые ряды получателей грантов. На фото: лидер байкеров Александр Залдастанов (справа на заднем плане) на старте мотопробега в Севастополе

На этот раз байкеры серьезно доработали документацию по своим проектам, сообщила РБК член координационного комитета Фонда президентских грантов, сенатор Екатерина Лахова. То, что, несмотря на это, заявки байкеров получили низкие оценки, свидетельствует о смене приоритетов в выборе по-

бедителей, добавил один из источников РБК в фонде. «Теперь в фонде [президентских грантов] предпочитают менее политизированные, более нейтральные заявки — здравоохранение, дети-инвалиды, социальные темы», — пояснил он.

Также в этот раз гранты не достанутся и НКО, включенным в реестр иностранных агентов. На первом этапе конкурса гранты выиграли три организации-иноагента — Левада-центр, «Самарская губерния» и Центр развития НКО.

Пресс-секретарь «Ночных волков» Александр Бульдог заявил РБК, что в организации об оцен-

ка их заявок на гранты ничего не знают.

То, что «Ночные волки» во второй раз не получат финансовую поддержку, объясняется стремлением Кремля к максимальной прозрачности работы фонда, заявил РБК политолог Андрей Колядин. «Если раньше можно было позвонить и попросить включить такую-то организацию в список грантополучателей, то теперь, когда есть стремление к прозрачности, такое не получится», — считает он. Политконсультант Дмитрий Фетисов предлагает не спешить с выводом, что

Кремль перестал делать ставку на «Ночных волков». «У «Волков» был ряд совместных акций лично с Путиным, а после такого личных персон просто так не списывают. К тому же «Волки» активно работают в регионах, и их не забывают федеральные СМИ. Скорее всего, они получают финансирование от одного из лояльных администраций президента бизнесменов или зарабатывают сами, а Кремль просто убрал их из [системы выдачи] грантов», — рассуждает эксперт. Накануне президентских выборов вопрос, как использовать организацию в президентской кампании, прогнозирует Фетисов.

Второй этап

Во вторник, 14 ноября, представители фонда расскажут о предварительных итогах второго этапа конкурса. Сейчас прием заявок закрыт, и эксперты уже отобрали 2,4 тыс. проектов из 12 тыс. заявленных на общую сумму около 4,5 млрд руб., рассказали РБК два близких к фонду собеседника. «Но в этом

Фонд для контроля

Фонд президентских грантов был создан в конце февраля 2017 года. Тогда близкие к администрации президента источники РБК рассказали, что цель его создания — контроль над расходом

средств на гранты. До этого президентские гранты распределяли девять НКО: Национальный благотворительный фонд, Российский союз молодежи, «Лига здоровья нации», фонд «Гражданское

достоинство», Союз женщин России, Российский союз ректоров, фонд «Перспектива», благотворительный фонд поддержки семьи, материнства и детства «Покров» и Союз пенсионеров

России. Из них в состав единого грантооператора вошли семь организаций, а «Перспектива» и РСМ были из состава грантооператоров.

объеме есть по несколько проектов от одних и тех же организаций, так что им в период между 14 и 22 ноября необходимо будет выбрать проект, на который они запрашивают грант, — рассказал один из них. — Подавать на конкурс можно несколько проектов — не более одного по каждому из 12 направлений, но грант можно получить только один».

По предварительным оценкам экспертов фонда, среди победителей конкурса окажутся Благотворительный фонд Елены Исинбаевой с проектом «Всероссийский фестиваль уличного спорта» (4,6 млн руб.) и НКО «Центр социально-трудовых прав», который представил проект «Трудовые права для всех»: знать и защищать свои права в кризисных ситуациях». Эта организация ранее была в реестре иностранных агентов, но 29 июня 2017 года Минюст исключил ее из этого списка.

При оценке эксперты принимали во внимание не только их общественную полезность, но и соответствие запрошенной суммы реальной стоимости проекта. Завышенные денежные требования — едва

Заявки «Ночных волков» в цифрах

6,2 млн руб.
запросили байкеры у Фонда президентских грантов на детский новогодний спектакль

4,9 млн руб.
— на международное байк-шоу

2,8 млн руб.
— на создания «Карты туристической истории»

ли не самая частая причина, по которой эксперты отклоняли проекты, рассказал РБК Рязанский. По его словам, больше всего проектов по предварительным оценкам получают гранты в социальной сфере и сфере здравоохранения. «Но тут здравоохранение нельзя понимать узко — это и физическая культура, и какие-то спортивные вещи», — отметил эксперт.

В координационный комитет фонда входят 33 эксперта, в основном они главы НКО. Состав комитета определяет его председатель, первый замглавы администрации президента Сергей Кириенко. Поданные заявки на гранты члены комитета оценивали по десяти критериям — от актуальности проекта до информационной открытости организации, которая его подала. По этим параметрам проектам начислялись баллы — от 0,5 до 2 по каждому из параметров. Каждую из заявок оценивали двое экспертов; если они серьезно расходились в оценках, то фонд назначал третью экспертизу. Всего на втором этапе конкурса работали 693 эксперта. ■

МНЕНИЕ

Почему России необходимо новое государство

Переучреждение государственных институтов является для современной России единственной альтернативой новым революционным событиям.

Мало кто обошел вниманием события столетней давности и не высказался о значении Октябрьской революции. Интерес, который и сейчас порождает это событие, далек от академического: рассуждая о делах давно минувших дней, наши современники так или иначе проецируют их на нынешнее время.

Две революции

В начале 1917 года в России свершилась давно требовавшаяся стране буржуазная революция. Была ликвидирована монархия, провозглашены основные свободы, введено всеобщее избирательное право. Возникла крайне сложная форма двоевластия, в рамках которого временный комитет Государственной думы сосуществовал с петроградским советом, а компромиссное временное правительство, как предполагалось, должно было подготовить страну к последующим реформам. Все мы хорошо знаем, что произошло дальше: после июльских событий в Петрограде правительство отгеснило Советы, а августовское Государственное совещание фактически открыло путь к установлению авторитарного режима. Наконец, корниловский мятеж спровоцировал резкий всплеск революционных настроений, а неспособность власти решить самые насущные проблемы облегчила победу большевиков.

Напоминают ли эти события то, что происходит в России в наши дни? Несомненно.

В 1990–1991 годы Советский Союз пережил события, похожие на те, что разворачивались в Российской империи в конце Первой мировой войны. Россия фактически пережила вторую в своей истории буржуазную революцию. Была уничтожена монополия правящей партии на власть, открыты границы, декларированы свободные выборы. Как и много лет назад, оказалось, что в стране существует двоевластие, представленное президентской администрацией и Верховным советом. Оно завершилось в 1993 году при формальном сохранении демократических свобод и либеральных правовых норм, которые, однако, все больше тяготили правящий класс. К 2012-му Россия приблизилась к рубежу, когда совещательная демократия превратилась в пустую формальность, будучи фактически заменена режимом личной власти.

В отличие от революционного 1917 года события, которые последовали за «второй буржуазной революцией» в России, растянулись

на четверть века. И даже сегодня они далеки от своего логического завершения. Как и 100 лет назад, новая Россия вряд ли может считаться состоявшейся страной: она так и не смогла обеспечить ни динамичного экономического роста на базе конкурентного и рыночного капитализма, ни установления стабильного режима народоуправления. Очевидно, что не удалось ни вписаться в современные международные отношения, ни найти полного взаимопонимания с ближайшими соседями. Поэтому размышления о революции могут показаться актуальными. Однако лишь совершенно не понимающий логики истории человек может считать очередное потрясение желательным и полезным.

Продолжая аналогии сегодняшнего положения дел с событиями столетней давности, необходимо вспомнить главную альтернативу, перед которой стояла Россия осенью 1917 года, — выбор между большевистским восстанием и созывом Учредительного собрания. Именно временное правительство подписало и себе и России приговор, перенеся выборы с первоначальной даты — 17 сентября на 12–14 ноября: после того как власть перешла к большевикам, новая структура была обречена на провал. В иных условиях, как и предполагалось весной 1917-го, Учредительное собрание имело шанс стать отправной точкой новой, современной России.

На мой взгляд, если и стоит проводить параллели между Россией 1917 и 2017 годов, то именно в том, что сегодня, как и 100 лет тому назад, страна нуждается в тотальном переустройстве.

Если судить с крайне поверхностной точки зрения, Россия сей-

Владислав Иноземцев,
директор Центра исследований постиндустриального общества



ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

меняются по никому не известным причинам с калейдоскопической быстротой. Доверие к институтам (я не говорю о личностях — им в авторитариях доверяют всегда) практически отсутствует.

Сегодня Россия живет предвкусением президентской избирательной кампании, результат которой, на мой взгляд, вполне предсказуем. В обществе дебатировать уже перспективы 2024-го и даже 2030 года. И я рад был бы ошибиться, но эти размышления могут оказаться настолько же актуальными, как обсуждения осенью 1916 года деталей празднования, например, 25-летия коронации государя императора или 200-летия создания Российской империи. Переходный период пора завершать, и главной задачей, стоящей перед Россией, является не смена президента или переход к парламентской форме правления, а полное переустройство страны.

Переучредительное собрание

Очевидно, что Конституция 1993 года не предотвратила авторитарного поворота, а это означает, что в ней не были закреплены положения, которые гарантировали бы сохранение народовластия. Это можно понять, ведь ее задачей было обеспечение диктатуры «демократов» и недопущение коммунистов во власть, а вовсе не обеспечение баланса властей. Поэтому разработка и принятие новой Конституции, несомненно, должны стоять на повестке дня, причем этот процесс должен быть открытым и гласным, а не вестись келейно, с тем чтобы затем вынести готовый текст Основного закона на формальный референдум.

«Переходный период пора завершать, и главной задачей, стоящей перед Россией, является не смена президента или переход к парламентской форме правления, а полное переустройство страны»

час выглядит относительно успешной и вполне современной страной. Однако даже наиболее нужные обществу институты не действуют. Государственная служба давно превратилась в самый выгодный вид частного бизнеса: в стране ограничивается деятельность оппозиционных политических партий и движений; судебная система утратила свой независимый характер; промышленность, наука, образование, социальная сфера — все эти жизненно важные сегменты стремительно деградируют. Страна является федерацией только на словах: «избранные» губернаторы

не менее ясно, что Россия не является настоящей федерацией, а в условиях гибкого и подвижного мира империи давно стали анахронизмом. «Спасение» России от распада в 1990-е и начале 2000-х годов я рассматриваю не как утверждение современной государственности, а как приговор таковой. Разработка нового федеративного договора и закрепление в нем фундаментальных принципов разделения полномочий между центром и регионами, устройства местного самоуправления, подотчетности Москвы провинциям, а также распределения

бюджетных потоков должны оказаться в центре внимания при проведении реформ.

Разумеется, существует масса более «приземленных» вопросов — амнистии, гражданства, люстрации, механизма сохранения отделенности государства от религиозных конфессий, гарантий экономических прав граждан, выработки доктрины внешней и оборонной политики и много других. Определение четкой позиции по ним я тоже считаю составной частью процесса переустройства страны, кажущегося мне единственной альтернативой масштабным революционным событиям, потенциал которых постепенно накапливается в России.

Проблема нынешней Российской Федерации обусловлена, на мой взгляд, тем, что она не создавалась как продуманный проект, а формировалась по мере развертывания драматических событий 1989–1991 годов. Будучи самым большим осколком империи, она не могла сразу превратиться в федеративное государство. Оставаясь носителем вековых традиций авторитаризма, она не могла немедленно стать демократией. Формирование новых государств — если, конечно, они хотят быть устойчивыми и успешными — это долгий процесс. Между провозглашением независимости британских колоний и вступлением в силу Конституции США прошло без малого 13 лет, а учреждение государственности с нуля представляется куда менее сложным, чем перестройка государственных структур с тысячеклетной историей. Сегодня, когда многие прежние перегибы преодолены, но некоторые тупики в развитии стали лишь более очевидными, перспектива Учредительного собрания кажется мне совершенно естественной — такой, какой она и была 100 лет тому назад для всех, кроме силой захвативших государственную власть большевиков.

В какой форме соберется этот представительный орган, как он будет избран, каким окажется представительство граждан или регионов, кто сможет, а кто не сможет быть среди его членов — это вопросы, несомненно требующие анализа и оценки. Мне в этой короткой статье хотелось лишь сформулировать саму задачу переустройства России, без решения которой наша страна не сможет стать демократической и современной, как не стала таковой 100 лет назад, если нам раз за разом приходится возвращаться к вопросам, разрешение которых в большинстве успешных государств воспринимается как очень давняя история.

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

Приведет ли кризис в Ливане к войне

Премьерный показ силы

АЛЕКСАНДР АТАСУНЦЕВ

В Ливане продолжается кризис, вызванный заявлением об отставке, сделанным премьером Харири из Саудовской Аравии. Наблюдатели не исключают, что он удерживается в Эр-Рияде силой, что чревато проблемами вплоть до гражданской войны.

Исчезновение премьера

В воскресенье, 12 ноября, премьер-министр Ливана Саад Харири впервые выступил на публике после объявления о своей отставке и опроверг информацию о том, что власти Саудовской Аравии держат его под арестом. Он также пообещал вернуться в Ливан «очень скоро». «Речь не о месяцах <...> Я говорю только о днях, и я вернусь в Ливан», — сказал Харири (цитата по Reuters). Президент Ливана Мишель Аун 13 ноября заявил, что согласится принять отставку премьер-министра, только если тот прилетит обратно в Ливан. Аун также заверил, что Харири «оставил двери открытыми» и при желании может сохранить за собой должность, которую занимает с декабря 2016 года.

3 ноября Харири вылетел в Саудовскую Аравию с официальным визитом. На следующий день, находясь в Эр-Рияде, он позвонил Мишелю Ауну и сообщил о намерении уволиться. Свое решение Харири, обладающий двойным гражданством (Ливана и Саудовской Аравии), мотивировал «вмешательством Ирана и его пособников в лице шиитской партии «Хез-



Эксперты допускают, что очередной кризис на Ближнем Востоке, вызванный заявлением об отставке премьер-министра Ливана Саада Харири, может привести к вооруженному конфликту. На фото: десантники ливанской армии на показательных выступлениях в Бейруте

болла» во внутренние дела» Ливана. Он также заявил, что опасается за свою жизнь, так как атмосфера в Ливане напоминает ту, что была в 2005 году, когда был убит его отец Рафик Харири, также занимавший пост премьера.

В заявлении Харири о том, что он волен распоряжаться со-

бой, поверили не все. «Взятие в заложники, если так можно сказать, премьер-министра Ливана совершенно не приветствуется», — заявил 13 ноября министр иностранных дел Люксембурга Жан Ассельборн. Его коллега из ФРГ Зигмар Габриэль указал на странный выбор места, который

сделал Харири для объявления об отставке. «Тот факт, что премьер-министр уходит в отставку и объявляет об этом в другой стране, ведет к дестабилизации обстановки в Ливане, где мы и так наблюдаем много факторов нестабильности», — заявил Габриэль (цитаты по ТАСС).

О том, что власти королевства удерживают Харири насильно, ранее писало агентство Reuters со ссылкой на высокопоставленных ливанских чиновников. Госсекретарь США Рекс Тиллерсон и глава МИД Великобритании Борис Джонсон ранее выступили с практически одинаковыми заявлениями-

ПРЕМИЯ
РБК 2017РЕСПУБЛИКА
КНИГИ МУЗЫКА ПЕРСПЕКТИВА

Public Talk
Бизнес, который смог:
что мотивирует российских
предпринимателей

Читайте, как зарегистрироваться,
на [facebook.com/rbcgroup](https://www.facebook.com/rbcgroup)

Public Talk* — публичная дискуссия | 2017 г.

16.11
19:30

РЕСПУБЛИКА*
на Воздвиженке

Вход свободный

Реклама 16+

ми, в которых призвали страны региона уважать независимость и суверенитет Ливана. Впрочем, министр иностранных дел Саудовской Аравии Адель аль-Джубейр назвал «нонсенсом» обвинения в том, что Эр-Рияд силой удерживает Харири.

Саудовский интерес

7 ноября государственный министр Саудовской Аравии по делам Персидского залива Самер Аль-Сабхан заявил, что Эр-Рияд будет рассматривать Ливан как государство, которое объявило королевству войну, сообщил телеканал Al Arabiya. Он обвинил Ливан в том, что правительство страны закрывает глаза на действия «Хезболлы», которая ведет террористическую пропаганду среди молодежи и стоит за незаконной торговлей наркотиками.

Заявление Аль-Сабхана последовало после того, как 4 ноября повстанцы-хуситы запустили с

территории Йемена баллистическую ракету по международному аэропорту в Эр-Рияде. Ракета была сбита саудовской ПРО. Ливанская группировка «Хезболла» уже несколько лет участвует в конфликте в Йемене на стороне шиитов-хуситов, которых также поддерживает Иран. Саудовская Аравия в конфликте поддерживает суннитские правительственные силы Йемена.

Эр-Рияд не ограничился заявлениями о враждебном характере действий Бейрута и 9 ноября призвал всех своих граждан, находящихся в Ливане, покинуть страну. Вслед за королевством с аналогичным призывом к своим гражданам обратились ОАЭ, Кувейт и Бахрейн.

Ливан — один из центров многолетнего противостояния Саудовской Аравии и Ирана, указывал в обзоре отношений двух стран Брюс Ридль из Бруклинского института. В последнее время Саудовская Аравия, Израиль и США все активнее говорят о недопусти-

История «Хезболлы»

В 1975–1990 годах в Ливане шла гражданская война, в которой также принимали участие другие государства региона — Сирия, Израиль, Иран. Конфликт унес жизни по меньшей мере 144 тыс. человек. **В 1982 году** Израиль оккупировал территории на юге Ливана. В том же году при поддержке Кор-

пуса стражей Исламской революции (элитное подразделение иранской армии) была создана группировка «Хезболла». Целью своей борьбы «Хезболла» в 1985 году назвала выдворение иностранных сил из страны и установление исламского режима. У «Хезболлы» есть и политическое крыло — одноименная

партия, участвующая в парламентских выборах в Ливане с 1992 года. Группировка контролирует территории на юге страны и границу с Израилем, депутаты «Хезболлы» занимают 12-е из 128 мест в парламенте Ливана. **С 2011 года** «Хезболла» участвует в сирийской войне на стороне правительства

Башара Асада, несмотря на официальный нейтралитет Бейрута. Боевики «Хезболлы», как пишет Jerusalem Post, хорошо вооружены, армия группировки насчитывает несколько тысяч человек и располагает тяжелым вооружением.

мости расширения влияния Ирана в регионе, указывая на значительное присутствие проиранских вооруженных группировок в Сирии, Йемене и Ливане. 3 ноября во время выступления в Королевском институте международных отношений в Лондоне премьер-министр Израиля Беньямин Нетаньяху заявил, что не допустит, чтобы Иран закрепился в Сирии, как он сделал это в Ливане.

«Ни у кого не вызывает сомнений, что Иран выстраивает непрерывную линию влияния до Средиземного моря через Сирию и Ливан. И очень мощным военным подразделением Ирана в этом регионе является «Хезболла», — сказал РБК экс-советник Нетаньяху Бенни Брискин. Учитывая общность интересов, сотрудничество между Тель-Авивом и Эр-Риядом в вопросе противостояния «Хезболле» выглядит вполне объяснимо. По словам Брискина, правительство Израиля уже на многих уровнях сотрудничает с королевством, однако саудовские руководители не могут официально признать его «из-за общеарабской солидарности».

Ситуация с ливанским премьер-министром является продолжением экспансионистской, в меру агрессивной внешней политики Саудовской Аравии после

того, как новым наследным принцем стал Мухаммед бен Салман аль-Сауд, говорит эксперт Российского совета по международным делам Юрий Бармин. Стремясь повысить роль страны в мире, он делает ходы, которые не всегда просчитывает, указывает Бармин. Эксперты называют принца вдох-

сирийским конфликтом «Хезболле», война сейчас не нужна. Однако эксперт не исключает военную развязку кризиса: «Как это всегда происходит на Ближнем Востоке, военные действия может спровоцировать маленькая искра».

Учитывая последнее интервью Харири о его готовности вернуться

Как устроена власть в Ливане

По Конституции Ливан является парламентской республикой. При назначениях на высшие государственные посты применяется конфессиональный принцип: пост президента должен занимать католик-маронит, премьер-министра — суннит, председателя парламента — шиит, заместителей премьер-министра и председателя парламента — православные.

Саад Харири — лидер суннитского «Движения за будущее», которое входит в правящую «Коалицию 14 марта». По итогам парламентских выборов 2009 года она занимает 72-е из 128 мест в парламенте. «Хезболла» входит в другую коалицию — «Коалицию 8 марта», но поддерживает действующее правительство, писал Reuters. Лидер «Хезболлы» Хасан Насрулла заявил 12 ноября, что его партия не требовала отставки Харири.

Саад Харири — сын премьер-министра Ливана Рафика Харири, возглавлявшего правительство страны в течение 12 лет (с 1992 по 2004 год с перерывами). Харири-старший был убит в 2005 году в результате теракта. Специальный трибунал по Ливану при ООН установил, что в атаке на Харири участвовали четверо активистов «Хезболлы», а в числе главных организаторов названы два высокопоставленных члена группировки.

7 ноября государственный министр

Саудовской Аравии по делам

Персидского залива Самер Аль-Сабхан заявил,

что Эр-Рияд будет рассматривать Ливан

как государство, которое объявило

королевству войну, сообщил телеканал Al Arabiya

новителем саудовского вмешательства в гражданскую войну в Йемене в 2015 году.

В конфликте с Ливаном до войны, об опасности которой предупреждали европейские министры иностранных дел, может не дойти. По мнению Бармина, сейчас сложно прогнозировать развитие ситуации, многое будет зависеть от того, вернется ли Харири в Ливан. По словам Брискина, никому в регионе, в том числе ослабленной

в Ливан и то, что Израиль, Египет и другие региональные игроки не показали готовности к активным действиям на ливанском фронте, ситуация может разрешиться мирно — Саудовская Аравия, осознав, что ее расчет на поддержку региональных игроков не оправдался, отступится, и Харири сможет вернуться в Ливан, прогнозирует Руслан Мамедов, программный координатор Российского совета по международным делам. ▀

БЛОКЧЕЙН

МАРАФОН

ИНТЕНСИВ В БИЗНЕСЕ

МОСКВА

24-25 НОЯБРЯ

ИНТЕНСИВНЫЙ КУРС ПО БЛОКЧЕЙН ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ И СОБСТВЕННИКОВ
ПОЛУЧИТЕ ОТВЕТЫ НА АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

Нужен ли
блокчейн
вашей
компании?

Какую
стратегию
внедрения
выбрать?

Где найти
профессионалов
и сформировать
проектную
команду?

Как реализовать
проект
и измерить
эффективность?

Подробнее о мероприятии —
www.bctschool.io

Специальные условия для компаний
от 3+ участников

Регистрация: + 7 964 500 25 31,
info@bctschool.io

18+

Реклама

ТОРГИ Курс самой дорогой криптовалюты упал на 30%

Биткоин свалился в кеш

→ Окончание. Начало на с. 1

«Это, очевидно, скоординированные действия определенных лиц, лично заинтересованных в биткоин-кеше», — сказал отметил он.

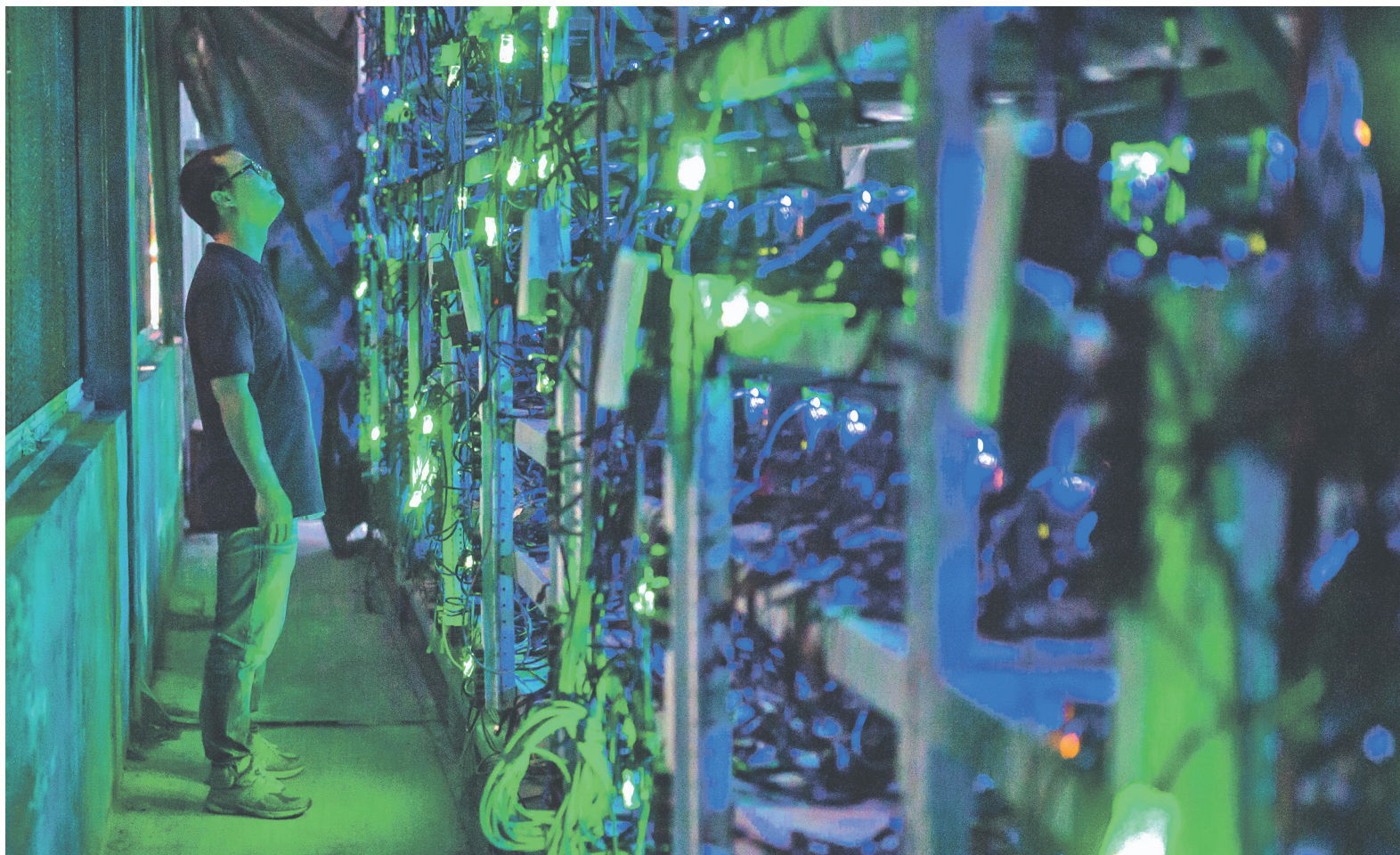
Как заявил Bloomberg Майк Кайамори, глава компании Quoin, активно действующей на рынке криптовалют, происходящее на рынке можно охарактеризовать как панику. По его словам, наилучшим выходом для инвесторов стало бы вложение как в биткоин, так и в биткоин-кеш.

По мнению редактора портала Harry Coin Club Валерия Смалья, падение биткоина было вызвано спланированной атакой на эту криптовалюту. «Была совершена атака на биткоин, целью которой было личное обогащение нескольких господ. Это обычная спекулятивная махинация, сделанная сторонниками биткоин-кеша», — сказал он РБК.

По его словам, известный криптовалютный инвестор Роджер Вер в субботу перевел около 25 тыс. биткоинов на биржу, где их продал. «Огромная масса биткоинов в продаже на свободном рынке снизила цену», — сказал он. Кроме массовой продажи биткоинов на снижение курса этой криптовалюты также повлияла DDoS-атака на сеть: сотни тысяч мелких непроведенных транзакций забили сеть, замедлив обработку транзакций пользователей.

«Это была спланированная атака», — полагает эксперт. Роджер Вер и основатель майнинговой компании Bitmain Джихан Ву являются идеологами биткоин-кеша и направляют усилия на то, чтобы повысить его статус. Именно они играли против биткоина и спекулятивно сыграли на биткоин-кеше, полагает эксперт. Купив биткоин-кеш, пока монеты стоили дешево, а затем взвинтив на них цену, эти инвесторы начали продавать биткоин-кеш, в результате чего сейчас его котировки упали вдвое.

Управляющий директор eToro в России и СНГ Георгий Вербиц-



На снижение курса биткоина повлияла DDoS-атака: сотни тысяч мелких непроведенных транзакций забили сеть, замедлив обработку транзакций пользователей, считает эксперт

кий полагает, что падение классического биткоина и перетекание средств в биткоин-кеш связано в том числе с недавней отменой хардфорка (от англ. fork — разветвление, разделение цепи блокчейна) биткоина SegWit2x. «Последнее время биткоин рос, потому что планировалось разделение сети — хардфорк SegWit2x. При этом появляются две отдельные ветки, и люди покупали биткоин, потому что хотели получить бесплатно вторую монету, которая бы появилась при разделении. Но потом те, кто планировал хардфорк, отменили эту историю из-за того, что побоялись, что это может навредить биткоину. Когда же хардфорк отме-

нили, все стали скидывать биткоины», — поясняет эксперт.

Также, по его мнению, на ситуацию повлияло то, что апгрейд SegWit2x, которого ждали, должен был увеличить производительность сети биткоина (через увеличение размера блока с 1 до 2 Мб). Но так как этого обновления не произошло, биткоин внезапно стал восприниматься хуже, чем биткоин-кеш, у которого уже есть блок размером 8 Мб, это и вызвало рост биткоин-кеша.

«Кроме того, за биткоин-кеш выступают активно китайские майнеры, обладающие значительными мощностями. Они стали накачивать биткоин-кеш и сбрасывать в сеть комментарии о том, что бит-

коин-кеш лучше и что он — настоящий биткоин, то есть идет такой передел влияния в биткоине», — добавляет Вербицкий.

Сооснователь инвестиционной компании Exante Анатолий Князев считает, что после отмены SegWit2x часть сторонников увеличения блока стали поддерживать биткоин-кеш, сделав его реальным противником биткоина. Это стало одним из главных факторов роста его курса.

В то же время Валерий Смалья не склонен связывать снижение биткоина с отменой хардфорка SegWit2x. Когда на прошлой неделе стало известно об отмене хардфорка, биткоин, напротив, подорожал с \$7,2 тыс. до \$7,8 тыс.

Резко падать, а затем расти криптовалюта будут еще не раз, уверен основатель агентства по оценке цифровых активов Digrate Арсений Поярков. «Рынок криптовалют очень маленький и молодой, и любой игрок, обладающий достаточным объемом ликвидности (от \$5 млн), может в любой момент обеспечить как падение, так и взлет валюты. То, что мы видим, можно привязать к отмене хардфорка или каким-то другим событиям, но фактически мы будем что-то подобное наблюдать еще много раз, до тех пор пока рынок не вырастет и не перестанет быть подвержен влиянию отдельных игроков», — говорит он. ■

Как лихорадило криптовалюты*

Курс биткоин-кеша, \$



Курс биткоина, \$



Курс эфириума, \$



* Среднечасовые значения

Источники: CryptoCompare.com, Bitstamp

МНЕНИЕ

Как власти КНР помогают надуть кредитный пузырь

Стремление к росту ВВП любой ценой загоняет Китай в кредитную ловушку. Замедление роста грозит социальной нестабильностью, но игнорирование рисков, как показал опыт США 2008 года, может обернуться еще большей катастрофой.

В августе 2017 года в полицию Нанкина поступил звонок от прохожих. Неизвестный молодой человек сидел прямо на проезжей части оживленной магистрали. Прибывшие на место стражи порядка выяснили, что студент третьего курса решил покончить с собой, поскольку не смог расплатиться с долгами. Проблемы у парня начались с самого начала учебы. В университетском кампусе он увидел рекламу микрокредитов и на следующий день получил 6 тыс. юаней (\$900) без залога и поручителей на покупку iPhone 6. Легкость получения денег вдохновила молодого человека на новые покупки. За три года обучения в университете незадачливый студент накопил 110 тыс. юаней долга (\$16,5 тыс.). Можно сказать, что для молодого человека все закончилось благополучно. Полиция разыскала его родителей, они согласились погасить долги. Напоследок парень сказал полицейским: «Я просто не могу остановиться...»

Совокупная долговая нагрузка на экономику Китая в 2017 году превысила 256% ВВП. Доля кредитов домохозяйств раньше была незначительной, на конец 2016 года она не превышала 44% ВВП. Для сравнения, аналогичный показатель в США — 80%, в Великобритании — 88%, а в Австралии и вовсе 123%. Однако ситуация быстро меняется — потребительское кредитование в Китае растет как на дрожжах. Только за девять месяцев 2017 года объем непогашенных краткосрочных потребительских кредитов вырос на 1,49 трлн юаней (\$225 млрд). Почему же традиционно экономные китайцы вдруг стали жить в долг?

Смехотворный процент

Китайские банки всегда неохотно кредитовали частный бизнес и тем более физических лиц. Банкам было гораздо легче кредитовать госкомпании и удобные власти, пусть и убыточные, проекты. Работать с госкомпаниями надежнее, ведь за них ручается государство. На начало 2016 года депозиты физических лиц составляли 21 трлн юаней (\$3,1 трлн). Ставка по депозитам — в среднем 2,25%. А

ставка по кредитам — 4,35%. Значит, спред 2% (\$63 млрд) — доход банков. Куда идут все эти деньги? Согласно подсчетам Николаса Ларди из Института мировой экономики Петерсона, лишь пятая часть этих средств пошла на кредиты компаниям, четверть — самим банкам, а все остальное забрал госбюджет.

По сути китайская банковская система забирала средства домохозяйств, выплачивая им смехотворный процент, и перенаправляла их для субсидирования госкомпаний, капиталоемкой промышленности, имиджевых инфраструктурных проектов. В таких условиях единственный выход для частных — искать нетрадиционные источники финансирования. Таким образом, неудовлетворенный спрос на кредитование со стороны частного бизнеса и физических лиц — главная предпосылка для развития альтернативных кредитных структур.

Кредитный бум

Сначала в 2007 году в Китае появились платформы p2p-кредитования, и рынок начал бурно расти, в среднем на 234% в год, и к началу 2017 года достиг \$290 млрд. Регуляторы не вмешивались до тех пор, пока в 2016 году не случился скандал с крупнейшей на тот момент платформой Ezubao, которая оказалась финансовой пирамидой. Компания увела \$7,3 млрд у 900 тыс. инвесторов. Тогда Комиссия по регулированию банковской деятельности выпустила правила, по которым физические лица не могут занимать более 200 тыс. юаней (около \$30 тыс.) на одной p2p-платформе, а общая сумма долга по всем платформам не должна превышать 1 млн юаней. Кроме того, p2p-платформам запретили аккумулировать капитал, каждая p2p-компания теперь должна вести свою деятельность исключительно через депозитарный банк, причем для каждой платформы он только один.

В таких условиях p2p-платформам работать стало невыгодно. Тогда бизнес переключился на потребкредиты. Этот рынок тоже стал расти невероятно быстро. В 2015 году совокупный объем непогашенных потребкредитов оценивался в 19 трлн юаней (\$2,8 трлн), а в сентябре 2017 года — уже в 30,2 трлн юаней (\$4,6 трлн). Получить кредит может практически каждый человек с любой кредитной историей или полным ее отсутствием. Например, в компании Home Credit заняты 80 тыс. менеджеров по прода-

жам, которые работают, в частности, в магазинах бытовой техники, предлагая клиентам оформить кредит за 15 минут прямо на месте. Крупнейшие технологические компании Baidu, Alibaba и Tencent тоже вошли в этот бизнес. Через их сервисы мобильных платежей можно быстро оформить кредит.

Возникает вопрос, откуда компании берут деньги на эти операции, если они не привлекают депозитов? И почему не боятся давать кредиты всем подряд? Ответ прост: они пополняют свои балансы с помощью выпуска ценных бумаг, обеспеченных этими задолженностями (ABS).

Опасные бумаги

ABS в Китае стали развиваться с 2005 года. Сначала они предназначались для снижения долговой нагрузки на банки. Упрощенно схема выглядела

«По сути экономика Китая как росла на кредитах, так и продолжает расти. Просто вместе с сокращением корпоративного долга начал расти долг домохозяйств»

так: однородные задолженности (например, ипотечные кредиты или кредиты на инфраструктурное строительство) продавались банком специальному юрлицу (SPV). SPV формировало пул из этих кредитов, выпускало облигации и продавало эти продукты на межбанковском рынке. Так риски распределялись среди большого числа участников, а банки могли таким образом восполнить разрыв ликвидности.

В 2008 году эту деятельность прекратили, поскольку в США разгорелся финансовый кризис. Но в 2013 году схема заработала снова, уже с некоторыми модификациями. Теперь весь рынок ABS принципиально разделен на две части: кредитные ABS и корпоративные ABS. Кредитные ABS, как и раньше, это ценные бумаги, обеспеченные банковскими займами, которые торгуются на межбанковском рынке и доступны лишь для институциональных инвесторов. А вот корпоративные ABS обеспечиваются небанковскими займами. Например, потребкредитами микрофинансовых организаций.

Леонид Ковачич,
ведущий аналитик
ООО «Корпоративные стратегии»



ФОТО: ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

Поначалу, когда на рынке преобладали кредитные ABS, прямой аналогии с печальными известными американскими CDO не прослеживалось. Считалось, что в отличие от американских китайские ипотечные облигации крайне надежны. Ведь банки, как уже отмечалось, не раздавали кредиты кому попало. Однако со временем ситуация изменилась. В 2017 году доля корпоративных ABS на рынке впервые превысила долю кредитных облигаций. За первую половину года всего было выпущено \$43 млрд корпоративных ABS и \$29 млрд кредитных. Одна лишь финтех-компания Ant Financial, подконтрольная Alibaba, выпустила ABS, обеспеченных потребкредитами, на \$22 млрд.

Рейтинги таких бумаг не всегда отражают реальную степень риска. Например, Строительный банк Китая выпустил ABS, обеспеченные просроченными

часть пришлось искать местным правительствам. Поскольку по закону местные власти не могут напрямую кредитоваться в банках, была придумана следующая схема. Создавались так называемые финансовые платформы местных правительств (LGFV) — аффилированные с местными властями компании. Чиновники передавали им землю и недвижимость, которые можно было заложить в банке. Кредиты направлялись в основном на долгосрочные инфраструктурные и социально ориентированные проекты. Однако эти меры привели к раздуванию корпоративного долга: в 2016 году он составлял 166% ВВП.

Власти страны понимали, что поддерживать экономический рост путем постоянного вливания кредитных средств в производство уже невозможно. Накапливаются дисбалансы, например перепроизводство в сталелитейной и угледобывающей промышленности, вот-вот лопнет пузырь на рынке недвижимости, множится число дублирующих друг друга и неэффективных инфраструктурных проектов. Все это создает фундаментальные риски устойчивости финансовой системы. К тому же правительство давно мечтает о переориентации экономического роста на внутреннее потребление.

И, кажется, мечта сбылась. В 2017 году доля корпоративного долга в ВВП впервые стала снижаться при одновременном росте потребления. Вот только объективных оснований для этого как не было, так и нет: население страны по-прежнему в массе своей бедное.

По сути экономика Китая как росла на кредитах, так и продолжает расти. Просто вместе с сокращением корпоративного долга начал расти долг домохозяйств. Стремление поддерживать рост ВВП любой ценой загоняет Китай в кредитную ловушку. С одной стороны, замедление роста грозит социальной нестабильностью, но с другой — печальный опыт США показывает, что игнорирование рисков может обернуться еще более масштабной катастрофой. Может быть, стоит немного просесть, но зато научиться жить по средствам. С учетом масштабов Китая страшно представить высоту долговой пирамиды, которую можно там построить, и то, как она будет рушиться, когда нижние этажи, собранные из плохих долговых обязательств, дадут трещину.

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

КАДРЫ В правление Московского кредитного банка перейдет глава «Пересвета»

Михаил Полунин пригласит за деньгами «Роснефти»

АННА МИХЕЕВА,
МАРИНА БОЖКО,
ЕЛЕНА ПАШУТИНСКАЯ,
ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО

Михаил Полунин, возглавляющий банк «Пересвет», а до этого работавший в подконтрольном «Роснефти» ВБРР, переходит в Московский кредитный банк. Так «Роснефть» может усиливать свои позиции в нем, отмечают эксперты.

Президент и председатель правления банка «Пересвет» Михаил Полунин перейдет в правление Московского кредитного банка (МКБ). Об этом РБК рассказали три источника, близкие к обоим банкам.

После публикации этой новости в МКБ подтвердили, что достигнуты договоренности о переходе Полунина в банк. Он будет заниматься отношениями со стратегическими клиентами, а также отвечать за взаимодействие между дирекциями банка, работающими с корпоративными клиентами, говорится в поступившем в РБК сообщении МКБ. «Данное решение принято в рамках стратегии расширения и укрепления действующей команды банка», — отметили в банке.



Михаил Полунин до прихода в «Пересвет» работал в подконтрольном «Роснефти» Всероссийском банке развития регионов в должности вице-президента

«Сейчас Михаил Полунин займет позицию советника, а после согласования с ЦБ станет зампредом правления банка, эти назначения уже согласованы со мной как акционером», — пояснил контролирующий акционер МКБ Роман Ав-

деев (владеет долей в банке через концерн «Россиум»). «Михаил Полунин станет одним из моих заместителей», — подтвердил председатель правления МКБ Владимир Чубарь. В «Пересвете» информацию об уходе Полунина не прокомментировали.

Михаил Полунин до прихода в «Пересвет» работал в подконтрольном «Роснефти» Всероссийском банке развития регионов (ВБРР; компании группы «Роснефть» контролируют 98,61% банка, согласно информации на сайте ЦБ от 29 ав-

густа) в должности вице-президента и, в частности, занимался мониторингом контрагентов «Роснефти», а также развитием бизнеса дочерних компаний банка — ЗАО «Гудзон» и ООО «ВестИнвест», говорится на сайте «Пересвета». Полунин перешел в «Пересвет» вскоре после того, как в феврале 2017 года функции временной администрации банка были возложены на Агентство по страхованию вкладов (АСВ). В апреле Банк России принял решение санировать банк «Пересвет» с применением механизма bail-in (конвертации обязательств банка в его капитал), а санатором был выбран ВБРР. Полунин сначала возглавлял временную администрацию банка, функции которой были досрочно прекращены 10 августа, и после этого возглавил банк.

В «Роснефти» не стали комментировать информацию о переходе Полунина в МКБ.

В октябре стало известно, что «Роснефть» в июле перевела из банка «ФК Открытие» в МКБ 200 млрд руб. Также в октябре структуры «Роснефти» — «РН-Няганьнефтегаз» и «Самотлорнефтегаз» — разместили 22 млрд руб. в этом банке на 49 лет. Как писал РБК, эта сумма значительно больше привлеченных банком в ходе SPO 14,4 млрд руб.

ТРАНСПОРТ Интернет-холдинг планирует выйти на рынок такси

Mail.ru повезет

—ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1

Однако переговоры с «Везёт» она комментировать отказалась. «Предложения поступали многим потенциальным инвесторам, но переговоры с Mail.Ru Group на данный момент продвинулись дальше всего», — объясняет собеседник РБК, близкий к акционерам «Везёт».

Приехали на рынок

Для Mail.ru Group эта сделка может стать первой инвестицией в сервисы такси, хотя бенефициары компании уже есть в числе акционеров подобных проектов. Летом 2015 года бенефициар Mail.Ru Group миллиардер Алишер Усманов вместе с партнерами по USM Holdings инвестировали в акции американского Uber «несколько десятков миллионов долларов».

По итогам 2017 года объем всего российского рынка такси составил 731 млрд руб., из которых 65% придется на традиционный рынок офлайн-заказа, еще 20% — на онлайн-заказы, а 15% — на «серый» рынок, прогнозировали аналитики UBS. К 2022 году, по их подсчетам, объем всего рынка вырастет до 1,231 трлн

руб., доля онлайн-заказов должна возрасти до 85%, а серого рынка — сократиться до 4%.

Компании «Везёт» и Fasten объединились в начале мая и привлекли финансирование от UFG Private Equity в размере «менее \$100 млн». В то время как компании «Яндекс.Такси», Uber и Gett в первую очередь ориентированы на заказ поездки через приложение, сервисы такси из группы компаний «Везёт» позволяют заказывать поездку как через мобильное приложение, так и по телефону. Компания работает в 40 российских городах и Казахстане.

Как ранее писал РБК со ссылкой на одного из участников рынка, через RuTaxi в 2016 году осуществля-

лось около 1 млн поездок в день, через Fasten — 200–300 тыс. В «Яндекс.Такси» в конце прошлого года в среднем совершалось 500 тыс. поездок в сутки, в Uber 150–170 тыс., в Gett — 150 тыс., оценивал собеседник РБК. Представитель группы компаний «Везёт» Александр Костиков подтвердил, что на данный момент компания ежедневно осуществляет более 1 млн поездок. Следовательно, по числу поездок группа компаний «Везёт» является крупнейшим игроком на рынке.

Согласно ранее представленному отчету Credit Suisse, доля «Везёт» к концу 2017 года составит 12% всего рынка такси и 7–10% в сегменте онлайн-такси. Основным конку-

рентом «Везёт» являются компании «Яндекс.Такси» и Uber, которые в июле 2017 года заявили о слиянии своих бизнесов в России и СНГ. На данный момент сделка еще не закрыта, стороны ждут решения Федеральной антимонопольной службы, которое должно быть вынесено до 19 ноября. Объединенные «Яндекс.Такси» и Uber, по прогнозу Credit Suisse, займут 9% всего рынка такси, однако будут лидером в сегменте онлайн-заказа с долей рынка в 69%.

Для «Яндекса» доля такси-сервиса в структуре ее выручки хоть и не сопоставима с основным источником дохода (на продажу контекстной и медийной рекламы приходится 93% выручки холдин-

га), но в последние годы стабильно растет. Так, по итогам третьего квартала 2017 года оборот «Яндекс.Такси» впервые превысил выручку направления электронной коммерции (в него входит агрегатор «Яндекс.Маркет») — 1,15 млрд руб. против 1,06 млрд руб. При этом такси-агрегатор был запущено только в 2011 году, на 11 лет позже «Яндекс.Маркет». В третьем квартале оборот такси-сервиса увеличился на 96% по сравнению с аналогичным периодом 2016 года. У направления электронной коммерции за третий квартал выручка снизилась на 12%.

Долгая дорога

Исходя из количества поездок и ранее привлеченного объема инвестиций от UFG, а также доли в офшоре, стоимость группы компаний «Везёт» в последнем инвестраунде составляла около \$0,5 млрд и в новом раунде может приблизиться к \$0,8 млрд, говорит аналитик Райффайзенбанка Сергей Либин. Таким образом, если Mail.Ru Group инвестирует в компанию «несколько десятков миллионов долларов», как утверждает источник, близкий к переговорам,

Кому «Везёт»

У ГК «Везет» зарегистрировано множество юрлиц, но денежные потоки заведены на два ключевых — ООО «Фастен Рус» и ООО «Столица ДС», основной акционер которых — кипрский

офшор Deanfirm Limited. Он зарегистрирован на Fasten Cy Limited (84,3%) и Fabmec Limited (15,7%). В итоге основными бенефициарами Fasten Cy Limited являются структуры UFG —

им суммарно принадлежит 40%. Крупными акционерами являются зарегистрированные на Британских Виргинских островах компании Rocket One Inc. (35,9%) и Potr Investments

Inc. (20%), миноритарные доли находятся у структуры фонда Almaz Capital (3,16%), американской компании Mayhew Lane и резидента США — Georgy Grigoriyants.

Банк с упоминанием

МКБ наряду с Бинбанком, «ФК Открытие» и Промсвязьбанком фигурировал в письме аналитика «Альфа-Капитала» Сергея Гаврилова клиентам; он называл их наиболее рисковыми. Впоследствии «Альфа-Капитал» отозвал письмо Гаврилова. Однако инвесторы успели отреагировать на него — в конце сентября они стали распродавать бонды МКБ. Чтобы поддержать бумаги, концерн «Россиум» объявил о начале их выкупа с рынка. На момент объявления о выкупе цена вечного бонда МКБ была на уровне 81,44%, доходность к погашению — 11,042%. После этого цена бумаг росла, но до 100% номинала так и не дошла. К 25 октября цена достигла 94,87%, а доходность опустилась до уровня 9,59%. Однако после этого цены бумаг снова стали снижаться, по состоянию на 13 ноября цена вечных бондов составляла 88,65%, а доходность 10,29%.

По состоянию на 1 октября нормативы Н1.1 (базовый), Н1.2 (основной) и Н1.0 (общий) у МКБ составляли, согласно информации на сайте ЦБ, 6,9%, 10,2% и 17,5% соответственно. МКБ включен в состав системно-значимых банков, и с 1 января 2018 года его коэффициенты базового, основного и общего капитала МКБ должны быть не менее чем 7,025% и 8,525% и 10,525% соответственно. «SPO дает около 1,2% ко всем трем коэффициентам капитала, а субординированные депозиты около 1,8% к нормативу общего капитала. Как видно, наиболее остро вопрос стоял с базовым нормативом, но с учетом SPO банк сможет соблюсти его с запасом даже с учетом роста надбавок со следующего года», — говорит старший директор Fitch Ratings Александр Данилов.

«Роснефть» усиливает свои позиции в банке после того, как разместила там свои средства, считают опрошенные РБК эксперты.

Вполне вероятно, что решение о переходе топ-менеджера из «Пе-

ресвета» в МКБ было принято владельцем одного из банков и крупнейшим кредитором другого — компанией «Роснефть», допускает заместитель гендиректора «Интерфакс-ЦЭА» Алексей Буздалин. Вместе с тем источник в «Роснефти» подчеркнул, что назначение Полунина — «это нормальное карьерное движение, когда менеджер востребован банком, имевшим серьезный опыт работы с ним».

Сейчас МКБ является вторым частным банком по величине активов после Альфа-банка (по этому показателю он занимает девятое место в российской банковской системе, по версии «Интерфакс-ЦЭА»). Контролирующим акционером банка (55,65%) является миллиардер Роман Авдеев.

Банк «Пересвет» занимает 39-е место в российской банковской системе, по версии «Интерфакс-ЦЭА». Подконтрольный «Роснефти» ВБРР получил 99,9% акций этого банка по итогам дополнительной эмиссии в июне 2017 года. ■

то доля холдинга в группе компаний «Везет» будет даже меньше блокпакета, констатирует он.

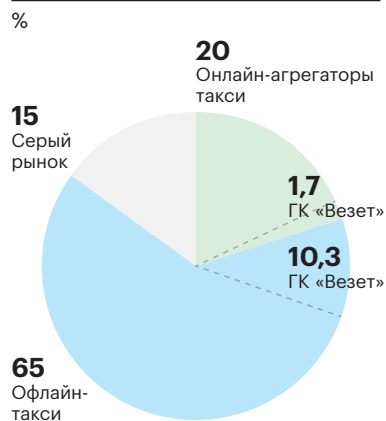
«Рынок такси — большой и перспективный, доля онлайн-заказов на нем пока составляет лишь 15–20% и в ближайшие годы будет активно расти. Поэтому выход одного из крупнейших игроков на интернет-рынке в этот сегмент выглядит довольно логичным. Для пользователей сервисов такси эта сделка пройдет довольно незаметно. Единственное возможное последствие — благодаря полученным инвестициям и для расширения доли на рынке компания, возможно, начнет демпинговать», — говорит Либин.

Председатель комитета Московской торгово-промышленной палаты по вопросам развития таксомоторных перевозок Богдан Коношенко отметил, что интерес Mail.Ru Group к «Везет» объясняется тем, что это крупнейший агрегатор такси со средним чеком по стране в 200 руб. «Для Mail.Ru Group — это большой стратегический ход, возможность диверсифицировать свой бизнес и получить новых пользователей», — добавил эксперт. Он отмечает, что рынок консолидируется, обостря-

ется конкуренция, при этом сфера пассажирских перевозок становится все более технологичной. ■

При участии Валерии Комаровой, Галины Казакуловой

Доля ГК «Везет»* на российском рынке такси



* объединила RuTaxi и Fasten

Источник: оценка Credit Suisse, расчеты РБК

IV Международный Агропромышленный молочный форум: инвестиции для молочной промышленности Подмосковья 8 ноября 2017 ИТОГИ

В Доме Правительства Московской области в четвертый раз прошел Международный агропромышленный молочный форум, собравший около 2000 участников из разных стран и регионов России. Главная тема Форума — современные вызовы и пути развития молочной отрасли.

Форум является крупнейшим событием в отрасли не только благодаря возможности поиска новых партнеров и контакта производителей с дистрибьюторами, каждый год на Форуме подписываются инвестиционные соглашения, позволяющие реализовывать стратегию развития молочной промышленности в Московской области.

«Наша задача — дать ответы на вопросы и проблемы, которые существуют в отрасли. После таких встреч мы подписываем соглашения и видим реальные инвестиции в наш регион», — подчеркнул Губернатор Московской области **Андрей Воробьев**.

В этом году в рамках Форума Министерство сельского хозяйства и продовольствия Московской области подписало 11 инвестиционных соглашений на общую сумму более 14 млрд рублей, основными сферами для инвестиций стали животноводство, производство и переработка молока, строительство и реконструкция ферм и заводов.

Министр сельского хозяйства Российской Федерации **Александр Ткачев** отметил, что в настоящее время молочный бизнес является стратегически выгодным направ-

лением, государственная поддержка отрасли позволяет сократить срок окупаемости молочной фермы до 6–8 лет, что делает это направление интересным для инвесторов.

Всего на Форуме состоялись 6 круглых столов, темами обсуждения стали экспортный потенциал, роль малого бизнеса в структуре молочной отрасли, эффективность господдержки и строительство сырного кластера в Московской области. Экспонентами и участниками Форума были продемонстрированы результаты работы инвестиционных проектов, а также традиционно прошла выставка отечественных и зарубежных компаний отрасли, которые представили свои продукты и оборудование для молочной промышленности.

«Мы сейчас концентрируемся на проекте, связанном с производством сыра и экспорта, а также переработанного молока: йогурты, кефир, сметана, творог — эти продукты обладают достаточно хорошим потенциалом. В частности, мы проверяли в конце прошлого года экспортный потенциал этих продуктов на китайском рынке, интерес со стороны зарубежных коллег крайне высок», — рассказал **Денис Буцаев**.

Московская область является лидером по объему инвестиций в молочную отрасль, и долгосрочной целью остается поиск эффективных решений для развития этого сегмента агропромышленного комплекса не только в масштабах региона, но и всей страны.

Перевод жилой недвижимости в коммерческую в Москве

489

помещений было переведено из жилых в нежилые в Москве в 2013 году,

261

— в 2014-м,

37

— в 2015-м,

24

— в 2016-м,

7 — за период с 1 января по 27 октября 2017 года

10,54

млрд руб. составили доходы бюджета Москвы от сдачи в аренду нежилых помещений в 2016 году, падение к 2015-му —

24%

На 20–30%

ниже стоимость аренды в помещениях, переведенных из жилого фонда, по сравнению с торговыми центрами

25,9

млрд руб. принесла бюджету Москвы продажа помещений для малого и среднего бизнеса в 2016 году, снижение к предыдущему году — 20%

10

млрд руб. оценивается общая стоимость квартир, приобретенных для перевода в коммерческое использование, но оставшихся в жилом фонде

Источники: департамент городского имущества Москвы, департамент финансов Москвы, Ассоциация собственников недвижимости, данные РБК

НЕДВИЖИМОСТЬ В Москве перестали переоформлять жилье на первых этажах под коммерческие цели

Предпринимателям перекрыли вход

АЛЕКСЕЙ ПАСТУШИН

Как стало известно РБК, в Москве из-за изменений законодательства почти прекратился перевод жилых квартир на первых этажах домов в статус магазинов. У инвесторов таких помещений «зависло» более 500 объектов на 10 млрд руб.

Семь сделок за год

В середине 2015 года в силу вступили поправки в постановление столичного правительства № 276-ПП: мэрия запретила пристраивать к жилым домам «наружный тамбур и крыльцо». Чем было мотивировано такое решение, в департаменте городского имущества Москвы не поясняли.

С момента изменения законодательства количество переводов стационарных помещений (в том числе подвалов, встроенно-при-

строенных объектов), востребованных в первую очередь малым бизнесом, из жилого в нежилой фонд сократилось в разы. Если в 2013 году было изменено функциональное назначение 489 квартир, то в 2015 году — 37 таких помещений, в 2016 году — 24, а за неполные десять месяцев 2017-го — лишь семи, следует из предоставленных РБК данных департамента городского имущества Москвы. Без архитектурных элементов, которые исключило постановление 2015 года, помещения на первых этажах просто непригодны для ретейла, который и предъявлял основной спрос на такие площади, объясняет Алексей Петропольский, гендиректор компании Urvista (занималась юридическим сопровождением процедуры перевода квартир в нежилой фонд). Теперь, уточняет юрист, перевести помещение в нежилой формат и использовать его для бизнеса можно только в исключитель-

ных случаях, например, когда окно квартиры находится практически на одном уровне с землей.

«Снижение количества переведенных в нежилое помещений в первую очередь связано с нежеланием жильцов дома соседствовать с торговыми точками или другими организациями, — говорится в ответе руководителя столичного департамента городского имущества Максима Гамана на запрос РБК. — При этом дефицита помещений, доступных малому и среднему бизнесу, нет, город постоянно предлагает на торгах большой выбор площадок разных форматов по доступной цене».

«То, что предлагает мэрия, — это чаще всего низколиквидные помещения, например подвалы во дворах», — не соглашается гендиректор DNA Realty Антон Белых. По его словам, все более-менее ликвидные стационарные объекты Москвы давно сданы в аренду или выкуплены на торгах или по программе преимущественного выкупа — такое право добросовестным арендаторам дает закон «Об особенностях отчуждения недвижимого имущества в госсобственности...» и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства».

Предприниматели, не имея доступа к новым помещениям стрит-ретейла, вынуждены конкурировать друг с другом, что приводит к росту ставок аренды, констатирует Антон Белых. Если в 2016 году его компания сдавала помещения в Кузьминках по 4 тыс. руб. за 1 кв. м в месяц, то сейчас — на 30% доро-

же, по 5,2 тыс. руб. за 1 кв. м. Месячная аренда аналогичного помещения в Перово в 2016 году составляла 4,5 тыс. руб. за 1 кв. м. в месяц, сейчас — уже 5,5 тыс. руб. До минимума сократился и срок экспонирования помещений, если два года назад он составлял два-три месяца, то сейчас — две-четыре недели, а некоторые помещения сдаются еще до их освобождения, рассказывает Белых.

чи в аренду такие квартиры можно было перепродать уже как полноценный арендный бизнес — за 30–40 млн руб., добавляет эксперт.

Сейчас у специализированных на этом предпринимателей, по данным Капустина, осталось около 500 таких лотов. Примерную стоимость всех «зависших» квартир Капустин оценивает в 10 млрд руб. «Пока в основном все ждут, что может вновь изме-

Предприниматели, не имея доступа к новым помещениям стрит-ретейла, вынуждены конкурировать друг с другом, что приводит к росту ставок аренды, констатирует эксперт

Бизнес на 10 млрд руб.

На скупке и переводе квартир в коммерческое использование можно было зарабатывать, рассказывает президент московской Ассоциации владельцев недвижимости Владимира Капустина. Если квартира на первом этаже жилого дома подходила по своим параметрам для открытия магазина, ее цена была примерно на 100% выше рыночной. По его словам, если обычная однокомнатная квартира на первом этаже в пятиэтажке у метро на окраине Москвы стоит около 5 млн руб., то подходящую для открытия торговой точки перекупщики покупали за 8–10 млн руб. А после изменения статуса помещения, его реконструкции и сда-

ниться что-то в законодательстве, и не торопятся продавать эти помещения, — рассказывает он. — Однако из-за того, что бизнес не работает, они несут прямые потери, а государство не получает налогов».

Нельзя сказать, что квартиры на первых этажах, переведенные под магазины, представляли собой качественный ретейл, указывает директор направления стрит-ретейл компании Knight Frank Виктория Камлюк. В первую очередь такими помещениями пользовались от безысходности, но пострадали в итоге не ретейлеры, а сами жители, которые лишились возможности купить что-то по пути с работы домой, заключает Камлюк. ■

Сколько Москва зарабатывает на продаже и аренде помещений

С 2010 по 2016 год в Москве, по данным департамента городского имущества, малым и средним бизнесом были выкуплены 5,2 тыс. стационарных помещений общей площадью свыше 1 млн кв. м на 116,2 млрд руб. При этом с каждым годом продажи сокращаются: в 2014 году город выручил 36,5 млрд руб., в 2015-м — 32,5 млрд руб., в 2016-м — 25,9 млрд руб. На этом фоне сокращаются также и ежегодные поступления от сдачи в аренду принадлежащих Москве нежилых помещений: в 2014 году это было 15,2 млрд руб., в 2015-м — 13,8 млрд руб., в 2016-м — 10,5 млрд руб., свидетельствуют данные бюджета города Москвы.

ПРОЕКТ РЖД и Москва готовы инвестировать в две детские железные дороги 5 млрд руб.

Игры на рельсах

ВАСИЛИЙ МАРИНИН

«Российские железные дороги» и правительство Москвы планируют построить две детские железные дороги в Измайловском парке и Новой Москве. Этим проектам стоимостью 5 млрд руб. предстоит конкурировать с тематическими детскими парками.

РЖД планируют построить две детские железные дороги общей стоимостью 5 млрд руб., следует из долгосрочной программы развития компании, имеющейся в распоряжении РБК. Сейчас идет подготовка проектных решений, говорится в документе. Согласно программе, проекты разрабатываются совместно с правительством Москвы.

Представитель РЖД подтвердил РБК эту информацию. В московской мэрии на запрос РБК пока не ответили.

РЖД и правительство Москвы прорабатывают возможность создания в столице детских железных дорог, говорит представитель госкомпании. Сроки реализации

проекта он не назвал. По его словам, сейчас на территории столицы нет ни одной детской железной дороги, а ближайшая находится в 20 км — в Кратово.

Железные дороги планируется построить на территории парка «Измайлово», в Восточном административном округе, и между поселением Московский и деревней Саларьево (территория Новой Москвы).

Заместитель гендиректора строящегося в Нагатинской пойме тематического парка «Остров мечты» Александр Сафонов позитивно оценивает перспективы таких проектов, но отмечает ряд сложностей. Так, например, парк «Измайлово» «имеет хорошую доступность и существующий поток посетителей», а вот район Саларьево — новая локация «без сложившегося прогнозируемого потока».

Сафонов отмечает, что целевая аудитория детских железных дорог — 8–13 лет, это «достаточно активный» школьный возраст, но все-таки «это узкий сегмент рынка».

В целом, отмечает эксперт, концепция edutainment, то есть education and entertainment («об-

учение в ходе игры»), является достаточно популярной, однако «в этом сегменте в Москве уже присутствует большое количество конкурирующих проектов, таких как «Кидзания», «Кидбург», не говоря уже про небольшие локальные игровые зоны».

Большую роль играет также сезонность, отмечает Сафонов. «Предварительно мы предполагаем возможность эксплуатации подобного аттракциона в течение восьми месяцев в году (за исключением зимы), что безусловно отражается на окупаемости», — говорит эксперт.

«Размер инвестиций в размере 2,5 млрд руб. на каждую дорогу в целом выглядит вполне приемлемым, сюда в первую очередь войдут траты на приобретение подвижного состава — скорее всего, речь будет идти о трех–шести составах на каждую дорогу, а также на обустройство инфраструктуры — путей, зданий, линий электропередачи, а также расходы на старт и развитие проекта», — говорит аналитик «Алор Брокер» Кирилл Яковенко.

Эксперт говорит, что билет на аттракцион в Кратово стоит

120 руб. и вряд ли на новых объектах цена будет выше. «Окупаться дорога будет явно за счет рекламодателей и арендаторов, но очевидно, что 100% окупаемости это

Железные дороги планируются построить на территории парка «Измайлово» и между поселением Московский и деревней Саларьево (территория Новой Москвы)

не принесет», — отмечает он, добавляя, что, «скорее всего, проекты будут дополнительно субсидироваться из бюджета правительства Москвы и иметь поддержку РЖД».

Кроме детских железных дорог РЖД совместно со столичным правительством планируют инвестировать и в развитие мо-

сковской железнодорожной сети. Согласно долгосрочной программе развития, президент РЖД Олег Белозеров и мэр Сергей Собянин на совещании 25 сентября решили сформировать программу «Глазами пассажира». Она предусматривает инвестиции в размере 41,5 млрд руб. на реконструкцию и модернизацию пассажирских зон, а также тоннелей и прилегающих к железным дорогам Москвы территорий. Средства на эту программу будут инвестированы на паритетных началах.

Представитель департамента транспорта Москвы пока не ответил на запрос РБК.

Самым крупным совместным проектом РЖД и Москвы стало строительство Московского центрального кольца (МЦК) — круговой железнодорожной линии. Строительство МЦК длилось с 2014 по 2016 год. Инвестиции составили более 100 млрд руб., из которых 74 млрд руб. потратили РЖД. Транспортное обслуживание пассажиров осуществляет Дирекция скоростного сообщения (филиал РЖД), по МЦК курсируют электропоезда «Ласточка». ■

 **ПРЕМИЯ
РБК 2017**

 **ЛИДЕР ИНВЕСТ**

Официальный партнер

номинация
«Предприниматель»

Аркадий Волож, генеральный директор «Яндекса»

За крупные сделки с Uber* и Сбербанком** и рост показателей, в том числе выручки, на 24%.

В июле 2017 года компания достигла соглашения об объединении по онлайн-заказу поездок с сервисом Uber, а стоимость акций «Яндекса» после сделки показала исторический максимум. Кроме того, «Яндекс» и Сбербанк подписали соглашение о намерениях создать совместное предприятие на базе «Яндекс.Маркета»***. Выручка компании за первое полугодие 2017 года выросла по отношению к первому полугодю 2016 на 24%, чистая прибыль — на 38%.

Реклама 16+

подробней на rbc.ru

*0+, Убер
**ПАО Сбербанк
***18+

Как построить растущий бизнес на падающем туристическом рынке

Взлет во время шторма



ФОТО: Alhit Perawongmethai/Reuters

«Слетать.ру» в цифрах

Более
90 тыс.
уникальных посетителей
ежедневно бывает
на сайте Sletat.ru

445
офисов работало в сети
на конец октября 2017 года

100–350
тыс. руб. — сумма
инвестиции для открытия
одной франчайзинговой
точки по итогам 2016 года

196,7%
— среднегодовой темп
роста сети

Большинство покупателей туров до сих пор выбирают их в интернете, а оформлять предпочитают в реальном офисе

НИКОЛАЙ ГРИШИН,
КСЕНИЯ МЕЛЬНИКОВА

Андрей Вершинин начал создавать сеть турагентств, когда туристический рынок переживал падение. И за три года сеть «Слетать.ру» разрослась до 445 офисов, а прибыль группы компаний в прошлом году превысила 57 млн руб.

Рынок туристических услуг в последние несколько лет переживает не лучшие времена — скачок курса валют, запрет для силовиков на выезд за рубеж и общее падение покупательной способности населения привели к банкротству крупных туроператоров и стагнации отрасли. Программист Андрей Вершинин посчитал, что кризис на рынке — отличное время, чтобы его завоевать. И сумел превратить нишевое b2b-решение в востребованный на массовом рынке бренд.

«Просто хотелось заработать»

Во время учебы в Санкт-Петербургском архитектурно-строительном университете Андрей Вершинин успел попробовать себя в роли менеджера по продажам недвижимости, автомеханика и даже сварщика. В середине 1990-х он переквалифицировался в программиста: сначала был тестировщиком программного обеспечения, а по-

том стал заниматься разработкой систем документооборота в компании «Кодекс». Проработав там с перерывами около десяти лет, Вершинин решил попытаться счастья в своем бизнесе. «Мне просто хотелось заработать денег, и все, — вспоминает основатель «Слетать.ру». — Так как у меня был большой опыт в ИТ, логично было запускать компанию в этой сфере».

Стартовал Вершинин в 2008 году, став питерским представителем фирмы «САМО-Софт» — разработчика программного обеспечения для туристической отрасли. «Работая с «САМО-Софтом», я понял важную вещь: в ИТ надо делать бизнес в очень узкой отрасли, — уверяет Вершинин. — 90% моих презентаций заканчивались продажами».

Проблемы отрасли

По данным пограничной службы, последние четыре года турпоток за рубеж снижается — если в 2013 году россияне совершили 18,3 млн поездок, то в 2016-м только 9,9 млн. В 2014 году в России произошло сразу несколько банкротств крупных туркомпаний. О неспособности исполнить взятые на себя

обязательства перед туристами заявили туроператоры «Нева», «Лабиринт», «Роза ветров Мир», «Экспо-тур», «Идеал тур», «Инт-Аэр», «Нордик стар». Проблемы операторов затронули и посредников, многие из которых стали закрываться. По данным компании 2ГИС, с июля 2014-го по июль 2015-го

количество турагентств в городах-миллионниках сократилось на 13,9% — с 14,41 тыс. до 12,39 тыс. Но представители отрасли не теряют оптимизма. «Сейчас рынок стабилизировался, и вот-вот начнется рост, — уверен Дмитрий Малютин, гендиректор сервиса онлайн-бронирования туров Level.Travel. —

Он нанял двух фрилансеров, которые стали писать ядро системы поиска. К январю 2011 года Вершинин выпустил первую версию поискового модуля, который можно было установить на сайт турагентства. Инвестиции в проект составили около 300 тыс. руб. из его личных накоплений.

Продавать софт он стал своим старым клиентам — его разработка дополняла CRM-систему «САМО-Софта». Агентства использовали поисковик как в своих офлайн-офисах, так и встраивали виджет на собственные сайты. За право доступа к системе поиска каждое турагентство платило Вершинину по 17 тыс. руб. в год. Прибыль он вкладывал в совершенствование разработки и наращивание продаж. Для этого поми-

мо программистов он нанял специалистов кол-центра, которые обзванивали турагентства.

В 2012 году, когда благодаря звонкам ежедневно стало приходить по 150 заявок на установку программного обеспечения, Вершинин перестал успевать их обрабатывать. Он остановил сотрудничество с «САМО-Софтом» и создал отдел продаж из 20 человек. По данным «СПАРК-Интерфакса», выручка ООО «Слетать.ру» в 2013 году составила 15,8 млн руб., прибыль — 1,5 млн руб.

Взлетели на франшизе

Чтобы наладить продажи b2b-софта, Вершинин сделал промосайт Sletat.ru, на котором представители агентств могли посмотреть, как работает его продукт. Вскоре предприниматель заметил странное явление: к лету 2014 года посещаемость промосайта подскочила до 25 тыс. человек в день — это больше, чем у многих его клиентов, несмотря на то что продвижением сайта никто не занимался. Предприниматель объясняет это тем, что на Sletat.ru отображались названия туроператоров, а на сайтах турагентств, установивших его виджет, как правило, нет. «Агентства не хотели, чтобы туристы уходили с их сайтов на сайты операторов, поэтому специально не показывали названия, — объясняет Вершинин. — Но все хотят путешество-



Андрей Вершинин

вать с тем брендом, которому доверяют».

Масштабный кризис туристического рынка в 2014 году затронул и компанию Вершинина — агентства стали менее охотно покупать софт. Предпринимателю пришлось сократить штат сотрудников со 120 до 100 человек.

Тогда Вершинин, вместо того чтобы продавать агентствам софт, решил создать собственную сеть турагентств. Для запуска онлайн-продаж у него уже был популярный сайт, на котором нужно было только организовать возможность бронирования туров.

Проблема в том, что большинство покупателей туров до сих пор выбирают их в интернете, а оформлять предпочитают в реальном офисе. Чтобы быстро создать федеральную сеть офисов, Вершинин решил использовать франчайзинг. Предприниматель нанял трех новых сотрудников, которые разработали пакет документов. Осенью 2014-го он запустил продажи франшизы.

Сделал он это вовремя. «Кризис и падающие продажи заставляют владельцев бизнеса что-то менять, и франшиза «Слетать.ру» стала тогда новым веянием в туристическом мире, заметно отличавшимся от существующих и уже набивших оскомину продуктов», — говорит сооснователь Onlinetours.ru Алексей Жебелев. — Основное отличие было в предложенных тех-

нологиях и их красивой упаковке: «Слетать.ру» помогла агентствам в создании собственного сайта, предлагала прием онлайн-оплаты от клиента, уже известный и хорошо работающий поисковик, а позднее — центр бронирования. Тогда это было в новинку».

По словам Алексея Зарецкого, гендиректора сервиса по сравнению цен на туры Travelata.ru, в кризис туроператоры решили экономить на рекламе: «Некоторые операторы вообще позакрывали свои франшизы, и в конце 2014 года много турагентств оказались перед выбором, куда податься».

Компания не жадничает при работе с партнерами — здесь нет паушального взноса (только обеспечительный, который покрывает роялти за первый и последний месяц), франчайзи платят фиксированную сумму 10–30 тыс. руб. в зависимости от региона. А самое главное — владелец бренда обеспечивает франчайзи заказчиками, которые оформляют тур на сайте «Слетать.ру», а подписывать документы приезжают в офлайн-офис. Например, в октябре 2017 года в точке «Слетать.ру» у метро «Нагатинская» 21 клиент пришел через сайт управляющей компании, а 35 франчайзи привлек сам.

За неполный 2014 год под брендом «Слетать.ру» было открыто около 40 офисов. Бурный рост сети начался в 2015-м и продолжился в 2016 году, когда запустилось еще около 300 франчайзинговых агентств.

«Когда мы запускались, было единственное требование к франчайзи — чтобы висела наша вывеска. Затем мы стали повышать требования: вывеска должна быть определенного размера, офис оформлен по нашим стандартам и располагаться на «первой линии» или в торговом центре. Некоторые франчайзи не выдерживали и закрывались», — рассказывает Вершинин.

Тем не менее у Вершинина получился масштабный бизнес.

Взгляд со стороны

«Только около 5% туров в России продается онлайн»

Алексей Жебелев,
сооснователь и операционный директор Onlinetours.ru

«Успех франшизы «Слетать.ру» связан, во-первых, с разумной стратегией: с помощью поиска туров бренд сначала среди широко известен среди турагентств и в профессиональном сообществе,

а затем компания выпустила розничный продукт. Многие агентства захотели «встать» под хорошо известный им бренд.

А во-вторых, и с тактикой все было хорошо. Яркая упаковка франшизы и ее активное продвижение сделали свое дело. Ну и наложился кризис: падающие продажи заставляли агентства искать что-то новое, нетрадиционное. В развитии офлайн-розницы нет ничего удиви-

тельного. По-прежнему только около 5% туров в России продается онлайн, а 95% — в реальном мире».

«Компании пошли разными путями»

Вениамин Бондарев,
генеральный директор системы поиска и бронирования туров RUSPO.ru

«RUSPO была первой поисковой системой на российском рынке туров.

Потом появилась система «Слетать.ру», и несколько лет мы действительно конкурировали. Затем наши компании пошли разными путями. В «Слетать.ру» сосредоточились на привлечении b2c-пользователей, мы же углубились в доработку механизмов интеграции поиска с базами туроператоров и актуализации поисковой выдачи».

По данным «СПАРК-Интерфакса», выручка ООО «Слетать.ру» в 2016 году составила около 80 млн руб., прибыль — 51 млн руб. ООО «Портал Слетать.ру» выручило 20,9 млн руб., прибыль — 4,6 млн руб. И еще ООО «УК Слетать.ру» принесло 20 млн руб. выручки и 1,6 млн руб. прибыли. Таким образом, совокупная выручка превысила 120 млн руб., прибыль — 57 млн руб.

Опыт франчайзи

Одним из московских партнеров «Слетать.ру» в 2016 году стал предприниматель Кирилл Катаев. Он пришел из сферы продаж. «В какой-то момент я просто устал от того, что завишу от настроения и решений руководства, и уволился, — признается Катаев. — Я понял, что хочу делать свой бизнес».

Три недели он потратил на изучение разных ниш. В конечном счете выбор пал на турагентство. Первым делом Кирилл продал свой Cadillac, выручив за него 800 тыс. руб., которые пошел на стартовые инвестиции. Выбирал Катаев между компаниями «Магазин горящих путевок» (МГП), «Слетать.ру», Coral travel и «Ната-

ли Турс». Оперативнее всех ответили из «Слетать.ру». Но последнее слово было за супругой предпринимателя — она шесть лет работала у туроператоров Versa и «Мир без границ». Последние три года использовала поисковую систему «Слетать.ру» и очень рекомендовала ее мужу. К тому же конкуренты просили паушальный взнос 100–500 тыс. руб., а обеспечительный платеж в «Слетать.ру» был 50 тыс. руб.

В августе 2016 года предприниматель приобрел франшизу, через месяц открыл офис у метро «Нагатинская». Инвестиции к моменту запуска составили около 400 тыс. руб.: 70 тыс. руб. пошло на изготовление вывески, 60 тыс. руб. — на аренду за первый и последний месяцы, остальные деньги Катаев потратил на ремонт и покупку мебели и техники.

Первое время предприниматель продавал туры самостоятельно, сотрудников нашел через HeadHunter лишь к ноябрю 2016 года. Зато в первый же месяц вышел в плюс — продал десять туров, с которых выручил 1,2 млн руб., 10% из них составила прибыль. Половину роялти он оплатил бонусными бал-

лами, которые управляющая компания начисляет за продажу туров. В итоге «Слетать.ру» в октябре 2016-го он заплатил всего 12,5 тыс. руб.

После Нового года Катаев в партнерстве со своим приятелем открыл еще один офис под вывеской «Слетать.ру» у метро «Профсоюзная». «Я понимал, что это низкомаржинальный бизнес, поэтому концепция развития сети сложилась сама собой, — говорит он. — Среднестатистический офис приносит 100–300 тыс. руб. прибыли в месяц. У меня зарплата до этого была выше».

За следующие полгода Катаев запустил еще семь офисов. Ежемесячный оборот каждого сейчас составляет около 3,5 млн руб., прибыль — около 250 тыс. руб. «Слетать.ру» — молодая компания. Например, мы ведем наших туристов в CRM-системе U-on, потому что CRM-системе «Слетать.ру» необходимы доработки. Они ее дорабатывают, а мы развиваемся вместе с ними», — уверяет Катаев. К 2020 году предприниматель планирует открыть еще 50 офисов турагентств и вывести каждый на 1 млн руб. ежемесячной прибыли. ■



Домен — это не только .ru

уже сделали выбор:

artlebedev.moscow

metropolis.moscow

nlo.marketing

taxovichkoff.taxi

www.ваше_имя

.club

.center

.online

.moscow

.москва

.digital

.expert

.market

.tech

.рус

.group

.shop

.vip

.онлайн

.top

и еще более 300 доменов
на nic.ru/new

Реклама 18+



Sprinter Classic. Прослужит долго. И по прямому назначению.

«Мерседес-Бенц» Sprinter Classic в исполнении фургона для перевозки грузов не подвержен влиянию времени. Его долговечность и неприхотливость являются эталонами в транспортном бизнесе. Он легко и непринужденно справится со всеми задачами, которые стоят перед ним, оставаясь при этом комфортным и безопасным. Мощный, выносливый двигатель Евро-5 обеспечит исключительную надежность и экономичность, а продуманные системы безопасности подстрахуют в любой ситуации. Sprinter Classic — образец малотоннажного автомобиля. Подробности у официальных дилеров «Мерседес-Бенц» и по телефону 8 800 200 0206.

от 1 197 000 Р^{*}

* Цена указана для фургона Sprinter Classic 2017 года выпуска с рекомендованной розничной ценой 1 605 000 руб. с учетом скидки 150 000 руб. при приобретении автомобиля по программе «Трейд-ин / утилизация» (при передаче в Трейд-ин автомобиля Mercedes-Benz Sprinter Classic 2013–2014 г.в.), скидки 25 000 руб. при приобретении одновременно с автомобилем сервисного сертификата (за исключением сервисных сертификатов Базовый и Стандартный), дополнительной скидки при приобретении автомобиля 100 000 руб., а также субсидии 133 000 руб. при приобретении автомобиля по программе лизинга с государственной поддержкой (реализуемой в том числе ООО «Мерседес-Бенц Файненшл Сервисес Рус»¹). Количество автомобилей ограничено. Цены и размер скидок указаны с НДС.

¹ Стандартная программа лизинга ООО «Мерседес-Бенц Файненшл Сервисес Рус». Срок лизинга — от 13 до 60 мес., первоначальный взнос — от 0 до 49% от стоимости автомобиля. Страхование КАСКО на полную стоимость автомобиля на срок лизинга в страховой компании, согласованной с ООО «Мерседес-Бенц Файненшл Сервисес Рус», обязательно. Решение о финансировании принимается после юридического и финансового анализа лизингополучателя. Vans. Born to run. — Малотоннажные автомобили. Всегда в движении.

Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

