

РАСХОДЫ

За год резервы России сократились более чем в два раза — на 3,5 трлн руб.

с. 3 →

ПАРТНЕРЫ

Почему Россия отказалась от участия в январской сессии ПАСЕ

с. 2 →

ИНФРАСТРУКТУРА

Как власти Москвы будут благоустраивать уже отремонтированные в 2016 году улицы

с. 3 →



РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ
ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА
11 января 2017
Среда
№ 2 (2499)



Алексей Писарев,
предприниматель

Как войти на рынок США со своим тренажером

СВОЙ БИЗНЕС, с. 10 →

ФОТО: Наталья Суворова/РБК

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИКА ЛЮДИ БИЗНЕС ДЕНЬГИ

www.rbc.ru

Индекс РТС

Московская биржа, 10.01.2017

1175,01 ↑
пункта

Цена нефти BRENT

Bloomberg, 10.01.2017, 20.00 мск

\$54,16 ↓
за баррель

Международные резервы
России ЦБ, 23.12.2016

\$379,1 ↑
млрд

Курсы
валют ЦБ
11.01.2017

\$1= ↑
₽59,95

€1= ↑
₽63,54

СДЕЛКА Группа LVMH полностью выкупила российскую парфюмерно-косметическую сеть

Чисто французская «Иль де Ботэ»

АНАСТАСИЯ ДЕМИДОВА,
ИРИНА ПАРФЕНТЬЕВА

Французская группа Moet Hennessy Louis Vuitton бизнесмена Бернара Арно консолидировала 100% сети магазинов косметики «Иль де Ботэ», полностью выкупив долю основателя российской компании Игоря Денисова в их совместном предприятии.

Французская группа Moet Hennessy Louis Vuitton (LVMH) в ноябре 2016 года консолидировала 100% российской сети магазинов косметики «Иль де Ботэ», следует из данных СПАРК и данных кипрского реестра, однако известно об этом стало только сейчас. С 8 ноября прошлого года 100% кипрской компании Galonta Holdings Limited, владеющей сетью «Иль де Ботэ», принадлежит Sephora SAS (входит в LVMH). О недавнем переходе сети полностью под контроль французской группы также знает источник РБК, знакомый с ситуацией. Информацию о сделке РБК подтвердила и руководитель отдела рекламы и PR «Иль де Ботэ» Светлана Крюкова.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 8 →



Российский рынок косметики и парфюмерии растет, и иностранному инвестору может быть выгодно покупать на нем активы сейчас, когда из-за кризиса они дешевы. На фото: основной владелец LVMH Бернар Арно

КОНТРАКТ

Сырье для своих

ЕВГЕНИЙ КАЛЮКОВ,
ИВАН ТКАЧЁВ,
ОЛЕГ МАКАРОВ

Совместное предприятие трейдера Glencore и катарского инвестфонда QIA, которые приобрели 19,5% «Роснефти», заключило пятилетний контракт на закупку у российской компании до 11 млн т нефти ежегодно. При нынешних ценах стоимость законтракованной нефти составляет более \$20 млрд.


«Роснефть» объявила о заключении пятилетнего договора на поставку нефти с британской QHG Trading LLP, принадлежащей швейцарскому сырьевому трейдеру Glencore и катарскому инвестиционному фонду QIA. Glencore сообщила о завершении сделки по покупке 19,5% «Роснефти» неделю назад, 3 января.

Согласно условиям договора, каждый год QHG Trading сможет получать от 4,5 млн до 11 млн т нефти, а общий объем поставок на протяжении пяти лет составит от 22,5 млн до 55 млн т.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 7 →



ПОДПИСКА: (495) 363 1101



СЕЗОННАЯ РАСПРОДАЖА

-51%

Весна

НОВЫЙ АРБАТ, 19

ПАССАЖ

ПЕТРОВКА, 10

ГМ

КРАСНАЯ ПЛОЩАДЬ, 3

СМОЛЕНСКИЙ ПАССАЖ

СМОЛЕНСКАЯ ПЛОЩАДЬ, 3

WWW.BOSCO.RU

☎ 8 (495) 660 0550

РЕКЛАМА

ежедневная
деловая
газета

16+

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА РБК
И.о. главного редактора:
Игорь Игоревич Тросников
Арт-директор: **Дмитрий Девяшвили**
Выпуск: **вакансия**
Руководитель фотослужбы:
Алексей Зотов
Фоторедактор: **Наталья Славгородская**
Верстка: **Константин Кузниченко**
Корректур: **Марина Колчак**
Информационно-аналитический центр:
Михаил Харламов
Инфографика: **Андрей Ситников**

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК
Соруководители проектов РБК:
Игорь Тросников, Елизавета Голикова
Главный редактор rbc.ru
и ИА РосБизнесКонсалтинг:
вакансия
Главный редактор журнала РБК:
Валерий Игуменов
Руководитель фотослужбы:
вакансия
Первый заместитель главного редактора:
Кирилл Вишнепольский
Заместители главного редактора:
Дмитрий Ловягин, Юрий Львов,
Ирина Парфентьева

РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ
Банки и финансы: **Марина Божко**
Индустрия и энергоресурсы:
Тимофей Дзячко
Политика и общество: **Вячеслав Козлов**
Спецпроекты: **Денис Пузырев**
Медиа и телеком: **Анна Балашова**
Мнения: **Андрей Литвинов**
Потребительский рынок: **Дмитрий Крюков**
Свой бизнес: **Николай Гришин**
Экономика: **Иван Ткачев**

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 Батыгина
Директор по рекламе
товаров группы люкс:
Виктория Ермакова
Директор по рекламе сегмента авто:
Мария Железнова

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

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

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

Этот номер отпечатан
в ОАО «Московская газетная типография»
123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1
Заказ № 0076
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.

ПАРТНЕРЫ Вячеслав Володин объявил о решении России отказаться от участия
в заседаниях ПАСЕ

Спикера не устроил регламент



Вице-спикер Госдумы Петр Толстой (на фото слева) должен был возглавить российскую делегацию в ПАСЕ, однако Россия отказалась принимать участие в январской сессии: по словам спикера нижней палаты Вячеслава Володина, из-за «деструктивного регламента»

ВЕРА ХОЛМОГорова,
ПОЛИНА ХИМШИАШВИЛИ

Российская делегация не будет принимать участие в работе ПАСЕ, пока не будет изменена норма регламента о возможности лишения права голоса в ассамблее меньшинством. Об этом заявил спикер Госдумы Вячеслав Володин.

Бойкот

О том, что делегация Госдумы и Совета Федерации не будет принимать участие в сессии Парламентской ассамблеи Совета Европы (ПАСЕ), которая запланирована на конец января, Вячеслав Володин сообщил на встрече с журналистами во вторник, 10 января, сообщает корреспондент РБК. По его словам, неучастие России может продлиться полгода, а то и год.

Как подчеркнул Володин, Россия примет участие в работе ПАСЕ только после того, как будет изменен регламент организации, на данный момент позволяющий лишать любую страну права голоса, даже если это решение было поддержано меньшинством голосов.

«Поменяйте регламент, и мы будем участвовать», — сказал Володин. Он добавил, что Россия не подавала заявку на участие в январской сессии. «Мы не подаем заявку, но при этом обуславливаем это не тем, что не хотим, а по причине того, что регламент деструктивен. Если бы мы подали заявку, то опять был бы поставлен вопрос о лишении [России] права голоса [в ПАСЕ]», — отметил спикер.

Условия, на которых Россия готова вернуться в ПАСЕ, станут основной темой переговоров между руководителями Госдумы и Совета Федерации с председателем ПАСЕ Педро Аграмунтом, заявил РБК вице-спикер нижней палаты Петр Толстой, который должен был возглавить российскую делегацию в ПАСЕ. Переговоры российских и европейских парламентариев должны состояться во время визита Аграмунта в Москву 11–13 января.

По мнению Володина, дальнейшая судьба российской делегации будет зависеть от того, будет ли Аграмунт переизбран главой ПАСЕ. Спикер отметил, что Аграмунт выступает за участие всех «47 членов ПАСЕ в работе» этого органа.

Деньги заплатили

Как ранее сообщал РБК, Россия еще летом минувшего года полностью оплатила членский взнос в ПАСЕ, несмотря на угрозы сократить финансирование организации. Взнос России экс-спикер Госдумы Сергей Нарышкин оценивал примерно в €32 млн. Представители ПАСЕ точную сумму не называют.

Российские парламентарии стали обсуждать возможный отказ от финансирования ПАСЕ, после того как на российскую делегацию были наложены санкции в ответ на присоединение Крыма: россиян лишили права голоса, а также возможности принимать участие в работе уставных органов ПАСЕ и наблюдать за выборами. На первой сессии в январе 2015 года российская делегация присутствовала, однако покинула Страсбург из-за того, что санкции были продлены. От участия в зимней сессии ПАСЕ в 2016 году Россия отказалась, не получив гарантий восстановления полномочий.

Скорого изменения регламента ПАСЕ ждать не стоит, уверен генеральный директор Российского совета по международным делам

Андрей Кортунюв. По его словам, регламент ПАСЕ, который касается процедуры голосования, когда решение принимается по количеству присутствующих, — спорный: решение зачастую принимается незначительной группой политически ангажированных депутатов, отметил он РБК. Он сомневается, что отношение к российской делегации в ПАСЕ изменится.

Деятельность ПАСЕ привлекает больше внимания, чем деятельность Совета Европы, однако Совет более содержательный орган — там принимаются все существенные решения и принципиально участие именно в работе Совета Европы, указывает руководитель внешнеполитического направления Центра стратегических разработок Сергей Уткин.

Работа в ПАСЕ позволяет понять настроения среди участников, но решения ее, не касающиеся работы самой ассамблеи, не являются обязательными, обращает внимание Уткин. По мнению Кортунюва, ПАСЕ — один из наиболее представительных органов, где представлены все государства Европы и даже Евразии, ее трибуну можно было бы использовать для продвижения своей позиции и повестки. ■

РАСХОДЫ За год резервы России сократились более чем в два раза

Минфин облегчил «кубышки»

АННА МОГИЛЕВСКАЯ

В декабре правительство потратило почти 1 трлн руб. из Резервного фонда. За год объемы суверенных «кубышек» правительства сократились на 3,5 трлн руб., включая потерю 1,4 трлн руб. из-за укрепления рубля.

В декабре Минфин продал Центробанку часть валюты из Резервного фонда (\$6,87 млрд, €6,44 млрд и £1,21 млрд) за 966,9 млрд руб. Вырученные средства Минфин направил на покрытие дефицита федерального бюджета в 2016 году, следует из сообщения министерства, поступившего в РБК. Таким образом, за один последний месяц года правительство потратило из Резервного фонда почти столько же, сколько за все предыдущие месяцы 2016-го.

На 1 января 2017 года объем Резервного фонда составил 972,13 млрд руб. В начале прошлого года объем Резервного фонда составлял 3,64 трлн руб., то есть за год его объем сократился в 3,7 раза. Остатки правительства на счетах в ЦБ составляют \$7,62 млрд, €6,71 млрд и £1,10 млрд.

Ранее, в 2016 году, Минфин трижды реализовывал средства Резервного фонда для покрытия дефицита федерального бюджета: в апреле, мае и августе 2016 года Минфин тратил из фонда по 390 млрд руб. на эти цели. В сумме за восемь месяцев 2016 года на финансирование дефицита бюджета было выделено 1,17 трлн руб.

Всего в 2016 году Минфин планировал потратить из Резервного фонда 2,14 трлн руб. — эта сумма была заложена в законе о бюджете на 2016 год. Остаток средств

5,3 трлн руб.

составил совокупный объем Резервного фонда и Фонда национального благосостояния на начало 2017 года

В 3,7 раза

сократился объем Резервного фонда за 2016 год

4 раза
Минфин использовал средства Резервного фонда для покрытия дефицита федерального бюджета в 2016 году

На 840 млрд руб.

сократился объем средств Фонда национального благосостояния за 2016 год

1,4 трлн руб.
потеряли суверенные фонды за 2016 год в результате укрепления рубля

фонда на конец года совпал с прогнозом министра финансов Антона Силуанова. В июне, выступая в Совете Федерации, он заявил, что к концу года остаток Резервного фонда составит около 900 млрд руб.

Средства второго суверенного фонда — Фонда национального благосостояния (ФНБ) — в декабре, как и в предыдущие месяцы, на финансирование бюджетного дефицита не тратились, но сократились из-за курсовой переоценки остатков средств на 270 млрд руб., до 4,36 трлн руб., следует из сообщения Минфина. Всего за 2016 год объем средств ФНБ сократился почти на триллион — с 5,2 трлн до 4,36 трлн руб.

В сумме за весь год суверенные фонды потеряли 1,4 трлн руб. в результате курсовой разницы от переоценки остатков средств на валютных счетах фондов в ЦБ — в долларах, евро и фунтах стерлингов. Резервный фонд потерял от укрепления рубля 531,5 млрд руб., ФНБ — 861,3 млрд руб. Это обратная сторона укрепления рубля — российская валюта подорожала к доллару на 20%.

На начало 2017 года совокупный объем Резервного фонда и ФНБ составляет 5,3 трлн руб., то есть минимум с конца 2013 года.

В 2017 году покрывать дефицит бюджета помимо заимствований более чем на 1 трлн руб. предполагается за счет использования средств Резервного фонда (в размере 1,15 трлн руб.) и ФНБ (в объеме 668,2 млрд руб.). В результате Резервный фонд к концу 2017 года будет полностью исчерпан, а в ФНБ останется 4,19 трлн руб. Сейчас ФНБ не тратится на финансирование бюджетного дефицита, и около трети его объема размещено во Внешэкономбанке и инфраструктурных проектах. ■

ИНФРАСТРУКТУРА

Власти Москвы проведут новое благоустройство уже отремонтированных в 2016 году улиц Велодорожки пройдут по накатанному

СОФИЯ САРДЖВЕЛАДЗЕ

Столичные власти обустроят велополосы на улицах, отремонтированных в 2016 году по программе, которая обошлась бюджету в 45 млрд руб. Эксперты говорят, что новый этап благоустройства может стоить сотни миллионов рублей.

Москва проложит новые велодорожки на улицах, отремонтированных в прошлом году. Велополосы появятся на 23 улицах в центре города, следует из тендерной документации департамента транспорта. В их числе Кремлевская набережная, Моховая улица, Большая Якиманка, Новый Арбат, Садовое кольцо от Арбата до Долгоруковской улицы, Петровка и частично Таганская. Общая протяженность этих улиц — около 20 км.

Для организации велодвижения установят 312 велосипедных светофоров на 41 перекрестке. Например, на Большом Каменном мосту, на пересечении Моховой улицы и Большой Никитской, Тверской и Садовой-Триумфальной. Светофоры могут быть светодиодными. Рядом с велодорожками планируются обустроить 47 нерегулируемых пешеходных переходов.

На проектирование новых велополос потратят почти 10 млн руб. Работы будут завершены до конца февраля, после этого столичные власти проведут тендер на прокладку велодорожек.

Большинство улиц, на которых оборудуют велодорожки, светофоры, переходы и остановки, были благоустроены в 2016 году по программе «Моя улица». Там расширили тротуары, положили новый асфальт или плитку, установили скамейки и урны, убрали

под землю провода, высадили деревья, оборудовали пешеходные переходы и парковки. «Моя улица» стартовала в 2015 году. За два года было благоустроено более ста улиц. Общая стоимость работ составила 45 млрд руб. В 2017 году планируется отремонтировать еще 60 улиц.

Сегодня в Москве проложено 200 км велодорожек, в том числе в парке Горького и Сокольниках, на улицах Большая Ордынка и Большая Никитская. Самая длинная велодорожка протяженностью 16 км была открыта в 2013 году от «Музеона» до парка Победы. Тогда была реконструирована Крымская набережная.

Куратор проекта Probook.net Диана Хакимова в разговоре с РБК отметила, что устройство велодорожек на центральных улицах может обойтись в сотни миллионов рублей, в том числе из-за установки светофоров. «Оборудование одного километра велодорожки стоит несколько миллионов рублей. Один велосипедный светофор — не менее 1 млн руб.», — подчеркнула Хакимова. Если бы велодорожки прокладывали в рамках общего благоустройства улиц, то, возможно, они обошлись бы дешевле, поскольку стоимость материалов и оборудования за год выросла, полагает эксперт.

Председатель Союза пешеходов Владимир Соколов рассказал РБК, что устройство велодорожек на оживленных центральных улицах создает опасность для пешеходов. Велосипедисты ездят со скоростью 15 км/ч, дорожки никак не огорожены. «Встречные велопотоки разделены тонкой линией, велосипедисты уклоняются от столкновения и занимают территорию пешеходов. Лучше развивать велодвижение в парках и на набережных», — заключил Соколов. ■

РБК+

Тематические приложения к газете РБК

Подробная аналитика, актуальные исследования, интервью лидеров отраслей, тренды экономики России и мира

Реклама 18+



СОЮЗНИКИ Что значит для российских компаний обострение кризиса в Венесуэле

Мадуро с риском для бизнеса

ГЕОРГИЙ МАКАРЕНКО,
АЛЕНА РУССКИХ

Верховный суд Венесуэлы отказал парламенту в праве отстранить президента Мадуро, однако оппозиция собирается добиваться его отставки. РБК разбирается, как обострение ситуации скажется на интересах российских компаний.

Вечером в понедельник, 9 января, Национальная ассамблея Венесуэлы провозгласила президента страны Николаса Мадуро «оставившим свой пост в силу неисполнения обязанностей». Контролирующая парламент оппозиция считает президента лично ответственным за острый политический и экономический кризис, поэтому в резолюции призвала президента уйти в отставку. Однако юридически обязывающим документ не являлся.

Уже через несколько часов после голосования в ассамблее Верховный суд Венесуэлы назвал попытки парламента отправить президента в отставку не соответствующими конституционным полномочиям депутатов. Конституцией страны не предусмотрена возможность импичмента президента, однако президента можно отстранить путем проведения референдума. Оппозиция в октябре приняла план действий, который должен привести к уходу Мадуро.

Противодействие суда

На последних парламентских выборах в декабре 2015 года оппозиционная коалиция «Круглый стол демократического единства» (MUD) получила 67% голосов и сразу приступила к подготовке референдума по смещению Мадуро. Собранные в поддержку плебисцита подписи были забракованы Верховным судом, и в октябре депутаты одобрили новые инициативы, например осуждение Мадуро как «узурпатора», и обратились в Международный уголовный суд с требованием провести расследование в отношении судей Верховного суда, которых оппозиция считает сторонниками президента.

После голосования 9 января председатель парламента Хулио Борхес заявил, что без референдума отставки Мадуро добиться не удастся.

Принятая резолюция стала последней попыткой пойти по пути референдума. Дело в том, что 10 января 2017 года стартуют последние два года полномочий Мадуро, а по законам Венесуэлы отставка президента в последние два года его работы ведет за собой не досрочное голосование, а простую передачу власти вице-президенту. Шестилетний президентский срок Мадуро отсчитывается не с даты досрочных выборов в апреле 2013 года, а с даты инаугурации



Оппозиция считает президента Николаса Мадуро ответственным за кризис в стране, но эксперты считают, что его отставка вряд ли кардинально изменит российско-венесуэльские деловые отношения

его предшественника Уго Чавеса (10 января 2013 года). Чавес скончался от рака через два месяца после очередной инаугурации.

Сейчас перспектива референдума об отставке, учитывая сопротивление Верховного суда, довольно туманна, говорит ведущий научный сотрудник Института Латинской Америки РАН Эмиль Дабагян. Однако, по мнению эксперта, назначение Мадуро 4 января

ми — молодой политик ливанского происхождения, бывший глава МВД в кабинете Чавеса. В 2014 и 2015 годах Эль-Ассами был героем расследований The Wall Street Journal, согласно которым он имеет тесные связи с исламскими фундаменталистами (организации «Хезболла» и ХАМАС), властями Ирана и Кубы и наркодилерами. Испанская El Pais отмечает резко отрицательный имидж Эль-Ассами среди

тике Эль-Ассами, если он возглавит государство, уверяет Дабагян. Убежденный последователь и ученик Чавеса, новый вице-президент будет однозначно следовать многолетнему курсу Чавеса — Мадуро, «который себя уже исчерпал, что отчетливо видно на примере жесткого кризиса и нехватки средств», пояснил РБК эксперт.

«Никаких экстренных действий»

По данным российской таможенной статистики, Россия экспортирует в Венесуэлу оружие и боеприпасы, электрогенераторные установки, моторные транспортные средства специального назначения, комплексные минеральные удобрения и нефтепродукты. Основные импортные товары — этиленгликоль, ром, а также какао-бобы и семена. Страны реализуют несколько совместных проектов в области строительства, банковского дела, выращивания цветов и машиностроения.

По данным Федеральной таможенной службы (ФТС) России, российско-венесуэльская торговля в долларовом выражении стремительно падает последние несколько лет. Если за 2013 год торговый оборот составил \$2,45 млрд, то в 2014-м — уже \$1,22 млрд, а в 2015 году — всего \$385 млн. Тенденция продолжилась и в прошлом году: за январь—март 2016 года

По данным Федеральной таможенной службы (ФТС) России, российско-венесуэльская торговля в долларовом выражении стремительно падает последние несколько лет. Если за 2013 год торговый оборот составил \$2,45 млрд, то в 2014-м — уже \$1,22 млрд, а в 2015 году — всего \$385 млн

нового вице-президента говорит о том, что глава государства хочет подстраховаться даже на случай своего отстранения от власти легитимным путем, через референдум.

Вице-президентом Венесуэлы с 4 января является Тарек Эль-Асса-

оппозиции. Перспектива его прихода к власти может удержать их от дальнейших шагов против Мадуро, подчеркивает издание.

Происхождение Эль-Ассами и его международные связи едва ли будут играть ведущую роль в поли-

оборот составил \$98,2 млн (против \$121,4 млн за тот же период 2015 года). Прирост российского экспорта в 2015 году к предыдущему году произошел лишь по гранатам и фотоаппаратуре, торговля по всем остальным товарным группам (от удобрений и нефтепродуктов до стрелкового оружия и двигателей) сократилась.

Российский КамАЗ в 2012 году стал поставщиком шасси на автобусные заводы Caroserias. Комментировать влияние политической обстановки в Венесуэле на проект компания отказалась. ВТБ и Газпромбанк, также отказавшиеся от комментариев, в 2011 году совместно с венесуэльской JSC Fonden основали «Еврофинанс Моснарбанк» для финансирования совместных проектов. Величина активов банка составляет 53 млрд руб., капитал — 12 млрд руб.

«Интер РАО» вместе с PdVSA (государственный нефтяной концерн Венесуэлы) планирует построить электростанции, работающие на нефтяном коксе, газе, угле и с использованием «гидропотенциала». Это позволит заменить существующие дизельные электростанции и направить освободившиеся объемы нефтепродуктов на рынок. «Интер РАО» сомневается, что политическая обстановка сможет негативно повлиять на венесуэльские проекты. «У нас есть действующий

контракт с дочерними организациями PdVSA, который по-прежнему исполняется. Политическая ситуация в Венесуэле в последнее время беспокойная, но нам важнее экономическая стабильность, которая в случае Венесуэлы во многом зависит от цен на нефть. Поэтому мы не думаем, что это окажет какое-то значительное, сильное влияние», — сказал представитель компании Вячеслав Леонов.

«Газпром нефть» ведет разработку нефтяного блока «Хуин-6» вместе с «Роснефтью» и PdVSA. Прокомментировать ситуацию на момент написания статьи в компании не смогли.

«Роснефть» совместно с PdVSA разрабатывает месторождения Хуин-6, Карабобо-2 Север и Карабобо-4 Запад в бассейне реки Ориноко. «Роснефть» ведет долгосрочную работу в Венесуэле и рассматривает эту страну как стратегическое направление деятельности и выдающуюся ресурсную базу по добыче нефти, пояснил РБК пресс-секретарь «Роснефти» Михаил Леонтьев. Он уточнил, что соглашение по работе в этой стране базируется на нормах международного права. «Компания работает в Венесуэле в обычном режиме и не предпринимает никаких экстренных действий в связи с последними политическими событиями в стране», — заявил Леонтьев.

Проблемы для инвестиций

Несмотря на довольно оптимистичные взгляды компаний, сотрудничающих с Венесуэлой, некоторые эксперты описывают ситуацию более сдержанно. «Смогут ли наши компании там работать, вопрос, конечно, очень спорный. Даже если смогут, это создаст немало проблем в плане инвестиционного процесса», — отметил портфельный управляющий GL Asset Management Сергей Вахрамеев.

По его мнению, потенциальная дестабилизация венесуэльского правительства может негативно повлиять на сроки окупаемости российских проектов. «Различные факторы, в том числе негативные, инвесторы уже давно заложили, например, в котировках акций «Роснефти». Многие инвесторы и аналитики уже давно скептически к этому относились. О том, что эти инвестиции неэффективны, рынок уже догадывался, сейчас лишь пришло очередное подтверждение», — добавил Вахрамеев.

В свою очередь, Дабагян уверен, что для дипломатических и деловых интересов России ситуация в корне не изменилась. С одной стороны, смены внешнеполитического курса Каракаса пока не ожидается. С другой — Москве важно сохранить в лице Венесуэлы ключевого партнера в Западном полушарии: эти интересы слабо пересекаются с социальной нестабильностью в стране. «Наконец, даже если гипотетически оппозиция придет к власти, она едва ли будет рушить сложившиеся международные связи. У нее другие приоритеты — решение внутриэкономических проблем», — подчеркивает Дабагян. ■

МНЕНИЕ

Как может ответить Россия на ядерные инициативы Трампа

Молчание Москвы в ответ на радикальные заявления Трампа в новой администрации могут посчитать согласием на выход из действующих режимов контроля над ядерным оружием.

Избранный президент США Дональд Трамп не раз высказывался по теме ядерного оружия. 30 марта 2015 года в телеинтервью он допустил возможность применения ядерного оружия, «иначе зачем мы его производим?». В ответ на реплики ведущего Трамп пояснил, что он «был бы последним, кто бы применил ядерное оружие», но несколько раз повторил, говоря о ядерном арсенале США: «Я бы ни за что бы не отказался ни от одного козыря».

Недавно Трамп вызвал шквал критики, разместив 22 декабря в своем микроблоге следующую фразу: «Соединенные Штаты должны серьезно укреплять и расширять возможности своих ядерных сил до тех пор, пока в мире не поймут, что такое ядерное оружие».

23 декабря журналист Мика Бжезински процитировала Трампа, который якобы сказал ей в телефонном разговоре: «Пусть будет гонка вооружений. Мы будем опережать их на каждом этапе и переживем их всех». Опровержений со стороны Трампа не последовало.

Спокойствие Москвы

Официальная Москва сдержанно отреагировала на высказывания Трампа. На ежегодной пресс-конференции 23 декабря российский президент сказал, что видит в его словах лишь признание необходимости укреплять ядерный потенциал США. Основная критика Путина была направлена на высказывания представителей уходящей администрации Белого дома о том, что вооруженные силы США — «самые мощные в мире».

Заместитель министра иностранных дел Сергей Рябков 24 декабря признал, что в России есть хорошее представление о планах развития ядерных сил США. Дипломат подчеркнул факт приверженности Москвы и Вашингтона договору СНВ-3 2010 года. Он выразил надежду на выполнение этого договора «также и в период после прихода к власти новой администрации США».

Спокойная реакция Москвы, как следует из приведенных слов, объясняется осведомленностью о планах США в области ядерного оружия и ожиданиями, связанными с президентством Трампа. Иными словами, спокойствие — это политическая позиция, которую заняла Москва в ожидании прихода Трампа. Это и послание, которое шлет Кремль новой американ-

ской администрации, — отказаться от конфликтности в российско-американских отношениях в пользу сотрудничества. Такая позиция Москвы выглядела бы безупречно, если бы не несколько «но».

Сотрудничество до Трампа

Странно выглядит в словах представителей российских властей противопоставление уходящей и приходящей администраций Белого дома. Особенно явно нападают на президента Барака Обаму представители МИДа, что видно по постам в социальных сетях различных представительств России.

Но ведь договор СНВ-3, ценность которого не ставится под сомнение в Москве, стал результатом сотрудничества именно с командой президента Обамы. Во время его президентства были серьезные разногласия между Вашингтоном и Москвой в области контроля над ядерным оружием, прежде всего относительно Договора о ракетах средней и меньшей дальности и проблем противоракетной обороны. Но договор СНВ-3 — несомненно, пример успешного российско-американского сотрудничества.

В области нераспространения оружия массового уничтожения две страны чаще находили общий язык, чем расходились во мнениях. Россия и США имели схожие позиции по ядерным проблемам Ирана и Северной Кореи, смогли быстро и эффективно решить проблему химического оружия в Сирии.

Не слишком ли спокойна Москва в ожидании Трампа, который ставит под сомнение успехи российско-американского сотрудничества в областях контроля над ядерным оружием и ядерного нераспространения?

Режим нераспространения

Помимо приписываемой Трампу фразы «пусть будет гонка вооружений» должны настораживать и его неоднократные критические высказывания о ядерной сделке с Ираном, которая Москвой полностью поддерживается. 3 сентября 2015 года Трамп написал в своем микроблоге: «Сделка с Ираном кончит как одна из самых некомпетентных сделок, когда-либо заключенных. На деле США проиграла по всем пунктам».

Пугающе звучали допущения Трампа о возможности получения ядерного оружия союзниками Соединенных Штатов. Так, 29 апреля прошлого года журналист CNN спросил у него: «Значит, у вас нет проблем с Японией и Южной Кореей, обладающими ядерным оружием?» Последовал ответ: «Для нас

было бы лучше, если бы Япония сама защищала себя от этого маньяка в Северной Корее. Было бы лучше, если бы Южная Корея начала бы защищать себя...»

Такие допущения идут вразрез с российской позицией, которая заключается в том, «чтобы вообще на Корейском полуострове ни у кого не было ядерного оружия». То, что озвучивается Трампом, противоположно взглядам, преобладающим в Кремле. К примеру, в октябре 2014 года Путин сказал: «Многие государства не видят других гарантий обеспечения суверенитета, кроме как обзавестись своей собственной бомбой. Это крайне опасно... Мы настаиваем на продолжении переговоров по сокращению ядерных арсеналов. Чем меньше ядерного оружия в мире, тем лучше».

Ядерные испытания

Сама возможность укрепления и расширения возможностей ядерного арсенала США, о чем говорил Трамп, должна вызвать открытую настороженность в Москве, даже если здесь надеются на очередную «перезагрузку» российско-американских отношений. Странно, что утвержденные администрацией Обамы планы потратить в течение 30 лет около \$1 трлн на модернизацию ядерной триады США обеспокоили Москву, а намерение Трампа эти планы расширить было встречено спокойно.

Российским официальным лицам стоило бы обозначить свою позицию в отношении угрозы возобновления ядерных испытаний в США. По словам бывшего высокопоставленного чиновника в министерствах обороны и энергетики Джона Харви, «давление на администрацию Трампа в отношении испытаний будет сильным». В конце концов, это давление может заставить Белый дом согласиться с их возобновлением.

Пока Москва хранит молчание по этому вопросу. Это странно, учитывая, что, во-первых, Россия ратифицировала Договор о всеобъемлющем запрещении ядерных испытаний (ДВЗЯИ) еще в 2000 году. Во-вторых, она рассматривает этот договор «в качестве одного из ключевых элементов режима нераспространения ядерного оружия и эффективного инструмента в области ограничения ядерных вооружений». И, в-третьих, она оказывала давление на предыдущие администрации Белого дома, с тем чтобы США также ратифицировали ДВЗЯИ.

«Красные линии»

В период формирования новой администрацией Белого дома внешней и оборонной политики

Москва могла бы недвусмысленно обозначить «красные линии» в области контроля над ядерным оружием и нераспространения, которые Соединенным Штатам не следовало бы пересекать:

- выход за пределы потолков договора СНВ-3;
 - возобновление ядерных испытаний;
 - пересмотр соглашения с Ираном;
 - согласие на развитие военных ядерных программ в государствах — союзниках США.
- России следовало бы обозначить «красные линии» и в тех вопросах, которые Москва безуспешно пыталась обсуждать с предыдущей администрацией:
- противоракетная оборона;
 - проблемы ракет средней и малой дальности;
 - развитие стратегических систем в неядерном оснащении.

Обозначение этих «линий» не противоречило бы стремлению наладить сотрудничество и дружественные отношения с новым президентом США.

Спокойным молчанием же Москва шлет сигнал, который может быть ошибочно интерпретирован за океаном как молчаливое согласие на фактическое разрушение режимов контроля над ядерным оружием и его нераспространения. Ведь именно к этому могут привести шаги новой администрации, если она попытается воплотить в жизнь упомянутые слова Трампа.

Сценарии

Политическая позиция по ядерным вопросам, занятая Москвой в ожидании прихода к власти администрации Трампа, вряд ли сохранится надолго. Скоро придется делать выбор между тремя основными сценариями:

- 1) открыто обозначить «красные линии» и подтвердить свою приверженность принципам режимов контроля над ядерным оружием и его нераспространения;
- 2) попытаться решить разногласия между Москвой и Вашингтоном за закрытыми дверями, вызвав тем самым недоверие в третьих странах, которые заподозрят две державы в сговоре в области контроля над ядерным оружием и его нераспространения;
- 3) молча согласиться с заявлениями Трампа и пойти на слом этих режимов.

Вероятно, в Москве постараются сочетать первый и второй варианты, поскольку третий чреват апокалиптическими последствиями.

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



Петр Топычканов,
политолог московского
Центра Карнеги

ФОТО: ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

НЕФТЬ В Махачкалинском порту задерживается разгрузка танкеров

Штрафной простой

ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА

Из-за проблем с погрузкой нефти в порту Махачкалы «Транснефть» приостановила прокачку азербайджанской нефти, сообщил представитель компании. «Транснефти» грозит штраф за срыв сроков прокачки, а порту — за простой танкеров, предупреждает он.

Махачкала не принимает

С 10 января «Транснефть» приостановила прокачку азербайджанской нефти через станцию Ширвановка в связи с проблемами с разгрузкой танкеров в порту Махачкалы, сообщил журналистам советник президента трубопроводной компании Игорь Демин. Он пояснил РБК, что это может грозить для «Транснефти» штрафами со стороны поставщиков нефти. Размер штрафов будет зависеть от сроков приостановки транспортировки нефти. Также штрафы в размере \$10–15 тыс. в сутки, по оценкам Демина, могут грозить порту Махачкалы за простой танкеров.

Средняя рыночная ставка штрафа за простой танкера девятимonth около 10 тыс. т составляет \$6–7 тыс. в сутки, сказал РБК главный редактор издания Portnews Виталий Чернов. Штраф может быть выше в зависимости от индивидуальных условий договора поставки нефти или нефтепродуктов. Таким образом, исходя из оценок эксперта и представителя «Транснефти», штраф только за простой одного танкера в порту Махачкалы может составить от \$12 тыс. до \$45 тыс. за двое-трое суток (минимальный срок простоя).

Слив казахстанской нефти из танкеров в порту Махачкалы остановила компания «Дагнефтепродукт», (именно через ее резервуары осуществляется прием сырья), утверждает представитель «Транснефти». По его словам, как минимум один танкер сейчас ждет разгрузки в этом порту, а в скором времени должен подойти еще один танкер с 8–10 тыс. т нефти. Около 34% «Дагнефтепродукта» принадлежит экс-спикеру народного собрания Дагестана Магомедсултану Магомедову, 12,45% — экс-гендиректору компании Ибрагиму Магомедову, еще 10,48% — депутату одного из муниципальных районов Дагестана Магомеду Алпанаеву, следует из базы данных «СПАРК-Интерфакс».

Государственная нефтяная компания Азербайджана (ГНКАР), которая с 1997 года транспортирует нефть по трубопроводу Баку — Новороссийск, и «Транснефть» подписали договор о транспортиров-



Слив нефти из танкеров в Махачкалинском порту остановила компания «Дагнефтепродукт», которая объясняет задержки погрузки ремонтными работами в цехе темных нефтепродуктов

ке 1,5 млн т сырья по этой трубе в 2017 году, сообщила азербайджанская компания. Из этого объема 325 тыс. т должно быть прокачено в первом квартале. Азербайджанская нефть идет транзитом через Дагестан, но часть объемов используется для т.н. компаундирования (смешение сырья разного качества для достижения нужного для эффективной прокачки по трубопроводам качества исходя из плотности и количества серы)

Исходя из оценок эксперта и представителя «Транснефти», штраф только за простой одного танкера в порту Махачкалы может составить от \$12 тыс. до \$45 тыс. за двое-трое суток (минимальный срок простоя)

казахстанской нефти, сливаемой в порту Махачкалы. Таким образом, если разгрузка казахстанской нефти задерживается, приходится приостанавливать прокачку азербайджанской нефти, которой нужно ее разбавить, пояснил РБК Демин.

«Дагнефтепродукт» в письме в адрес «Черномортранснефти» («дочка» «Транснефти») от 9 января объясняет причину задержки погрузки нефти ремонтными работами в цехе темных нефтепродуктов, утверждает предста-

витель «Транснефти». По его словам, в этом документе говорится, что перекачка нефти откладывается на три дня. Как связан ремонт завода с прокачкой нефти, не объясняется, добавил он.

Ремонтные работы в этом цехе задерживаются на два-три дня из-за праздников и температурных условий, пояснил РБК начальник цеха темных нефтепродуктов «Дагнефтепродукта» Набис Гайдаров. Он уточнил, что речь идет

что штрафовать». Прокачка всего объема нефти из танкеров в резервуары будет осуществлена в срок и к финансовым издержкам не приведет, парирует Гайдаров из «Дагнефтепродукта». Представитель ГНКАР не ответил на звонок РБК.

Дагестан против «Транснефти»

С 2017 года ежемесячно нефтебаза «Дагнефтепродукта» прокачивает только 60 тыс. т нефти вместо 350 тыс. т в месяц, как было, например, в 2000 году, утверждает Гайдаров. При этом для работы предприятия с минимальной рентабельностью необходимо переваливать минимум 100 тыс. т, жалуется он. «Если такие маленькие объемы сохраняются, это может привести к закрытию базы и увольнению около 1 тыс. человек персонала», — сказал он. Он утверждает, что поставщики сократили прокачку нефти из-за действий «Транснефти».

Демин из «Транснефти», в свою очередь, жалуется на работу «Дагнефтепродукта», обвиняя компанию в воровстве нефти и периодических срывах срока ее поставок, что вынуждает переориентировать потоки из порта Махачкалы (Гайдаров опровергает факт воровства нефти). По его словам, техническая возможность прокачки нефти по маршруту Баку — Тихорецк — 5 млн т в

год. Однако в 2016 году через порт Махачкалы было прокачено только 2,2 млн т казахстанской нефти и 440 тыс. т туркменской нефти. А в 2017 году «Транснефть» вынуждена сократить объем прокачки казахстанской нефти через Махачкалу почти на треть, до 1,5 млн т в год, хотя поставщики, наоборот, хотели увеличить поставки до 3 млн т, указывает собеседник РБК. «За последние годы значительно увеличилось количество претензий от грузоотправителей и производителей нефти в отношении низкого качества сервиса в порту Махачкалы, оказываемого действующей нефтебазой «Дагнефтепродукта», что повлекло за собой потерю качества и количества нефти при ее перевалке», — заключил он.

«Нефть из Казахстана необходимо разбавлять более легкой нефтью Азербайджана, Туркменистана или российской Urals. Но прежние объемы такой нефти ушли из Махачкалы из-за недовольства поставщиков. Из-за подозрений в воровстве нефти Туркмения сократила поставки через Махачкалу с 756 тыс. т в 2015 году до нуля в 2017 году, а ЛУКОЙЛ переориентировал потоки своей нефти из Дагестана еще в 2015 году», — добавил Демин. Гайдаров из «Дагнефтепродукта» объясняет, что туркменская нефть слишком обводненная, что приводит к потерям ее объемов из-за оседания воды в танкерах. ■

КОНТРАКТ «Роснефть» поставит новым акционерам до 55 млн т нефти

Сырье для своих

→ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1

Предельный объем сырья, который может поставить «Роснефть», соответствует цифре, указанной 10 декабря в пресс-релизе Glencore, посвященном участию в приватизации «Роснефти». Тогда Glencore заявляла, что одним из условий сделки по вхождению в капитал российской компании является новое соглашение off-take, по которому сбытово-логистический бизнес Glencore получит доступ к 220 тыс. барр. в день (эквивалентно 11 млн т в год). Но из сообщения «Роснефти» теперь следует, что 11 млн т — это верхняя граница контрактных объемов, которая может быть поставлена по желанию «Роснефти» (опцион).

Кроме того, изначально предполагалось, что контракт будет заключен только с Glencore, однако трейдинговая структура QHG Trading, зарегистрированная в Великобритании 5 декабря в форме партнерства с ограниченной ответственностью (LLP), в конце 2016 года получила в партнеры компанию Qatar Holding — подразделение катарского фонда QIA, следует из данных британского официального реестра компаний, с которыми ознакомился РБК. Представитель Glencore пока не ответил на вопрос РБК о том, будут ли участники консорциума, купившие 19,5% акций «Роснефти» (Glencore и QIA), делить поровну прибыль от торговли нефтью «Роснефти». Пресс-служба «Роснефти» также пока не ответила на запрос РБК.

Маржа до 3%

В сообщении «Роснефти» отмечается, что в денежном выражении размер сделки не определен, так как стоимость каждой партии поставляемой в течение пяти лет нефти будет зависеть от существующих на рынке цен. Если исходить из нынешней цены барреля Urals (примерно \$52), то общая стоимость поставок за пять лет может составить от \$8,5 млрд до \$21 млрд. В подобных соглашениях off-take цена, которую платит за объемы трейдер, обычно привязана к рыночным ценам и дифференциалу, за счет которого трейдер может реализовать прибыль, пишет профессор финансов Хьюстонского университета Крэйг Пирронг в классической работе «Экономика сырьевых трейдеров» (.pdf). Маржа прибыли для Glencore в сделке с «Роснефтью» составит около 3% от стоимости нефти, говорил РБК Пирронг в декабре 2016 года. То есть QHG Trading может зарабатывать на этом контракте около \$125 млн в год исходя из текущих цен на нефть.

QHG Trading — одно из трех партнерств с ограниченной ответственностью (LLP), создан-

ных структурами Glencore вместе с Qatar Holding в Англии в ходе приватизации 19,5% «Роснефти». Предложение о заключении с QHG Trading сделок на поставку нефти и нефтепродуктов было одобрено советом директоров «Роснефти» еще 7 декабря 2016 года, в преддверии продажи консорциуму акций российской компании.

Другой обычной характеристикой соглашений off-take является предоплата поставщику со стороны трейдера фактически под залог контрактных объемов нефти, отмечает Пирронг. Но неизвестно, предусмотрено ли контрактом «Роснефти» и QHG Trading предоплата. На условиях предоплаты заключался действующий контракт «Роснефти» с Glencore от 2013 года — «Роснефть» получала миллиарды долларов авансом. Аналогичные сделки «Роснефть» заключала и с другими трейдерами, например, Vitol и Trafigura, хотя западные секторальные санкции с 2014 года существенно ограничили сроки погашения авансов, отмечало агентство Reuters. Представитель Glencore и пресс-служба «Роснефти» пока не ответили на вопросы РБК.

Glencore подбирается к Trafigura

Glencore уже является одним из основных покупателей сырья «Роснефти», сказал РБК вице-президент международного ценового агентства Argus по нефти и нефтепродуктам в России, странах СНГ и Балтии Виктор Парно. В 2013 году компании подписали пятилетний контракт по поставкам Urals в размере до 46,9 млн т (до 9,38 млн т в год), говорилось в пресс-релизе «Роснефти».

В 2016 году, по предварительным оценкам Argus, Glencore приобрела у «Роснефти» 9,6 млн т Urals. В 2015 году объем закупок Glencore у «Роснефти» составил 8 млн т, а в 2014 году — 6,7 млн т, говорит Парно. В декабре 2016 года Financial Times сообщала, что Glencore заинтересована в продлении действующего контракта, истекающего в 2017 году.

По итогам 2016 года «Роснефть» добыла около 190 млн т нефти, то есть на закупки Glencore пришлось около 5%.

Если исходить из нынешней цены барреля Urals (примерно \$52), то общая стоимость поставок за пять лет может составить от \$8,5 млрд до \$21 млрд

Если предположить, что на Glencore будет приходиться половина реализуемой через QHG Trading нефти (доли Glencore и QIA в консорциуме — 50 на 50), и прибавить объемы по действующему контракту, получится, что Glencore, начиная с 1 января 2017 года, будет экспортировать 11,6–14,9 млн т сырья «Роснефти» в год. «Это меньше, чем объемы экспорта другого трейдера, сотрудничающего с «Роснефтью», — Trafigura, но больше, чем поставки трейдеру Vitol», — рассуждает Парно.

По итогам 2016 года, как ожидается, именно Trafigura выйдет на первое место по объему закупок российской нефти: суммарно около 23,5 млн т, включая почти 20 млн т от «Роснефти», отмечает эксперт. «При этом «Роснефть» воспринимает Trafigura как стратегического партнера и, по данным наших источников, российская компания намерена эти отноше-

ния сохранить. Скорее всего, в результате сделки у «Роснефти» появится второй крупный трейдер — Glencore, но не в ущерб отношениям с Trafigura», — заключает Парно. Также в марте 2013 года «Роснефть» заключила с Vitol пятилетний контракт на поставку 20,1 млн т нефти (4,02 млн т в год).

«Роснефть» объявила о продаже Glencore и QIA 19,5% акций компании, принадлежавших «Роснефтегазу», 7 декабря 2016 года. Сумма сделки составила €10,2 млрд (692 млрд руб. по курсу ЦБ на 6 де-

кабря). 16 декабря главный исполнительный директор «Роснефти» Игорь Сечин доложил президенту Владимиру Путину, что все средства от продажи этих акций перечислены в федеральный бюджет. 3 января 2017 года Glencore объявила о закрытии сделки. 4 января «Роснефтегаз», у которого остается чуть более 50% акций «Роснефти», сообщил о «завершении всех корпоративных и технических процедур закрытия и расчетов», указав, что эти процедуры потребовали подготовки более 50 документов и соглашений, заключенных более чем в пяти юрисдикциях.

Роль Катара

Возможно, QHG Trading будет продавать объемы нефти, выбранные у «Роснефти», Glencore, которая уже будет ее перепродавать конечным потребителям, считает аналитик Raiffeisenbank Андрей

Полищук. В этом случае в рамках СП Катар, входящий в ОПЕК (хотя и не находящийся там на первых ролях), сможет зарабатывать на торговле российской нефтью, если QHG Trading будет получать комиссию от операций с сырьем «Роснефти» и выплачивать дивиденды своим учредителям, добавляет он.

Подобные случаи, когда член ОПЕК зарабатывает на торговле нефтью страны, не входящей в картель, единичны, обычно речь идет о спотовых операциях: одна компания или страна поставяет нефть другой в одном регионе и взамен получает сырье в другом регионе. Так, сама же «Роснефть» минувшим летом договорилась о встречных поставках нефти и нефтепродуктов с PDVSA из Венесуэлы (входит в ОПЕК), она также хочет использовать венесуэльскую нефть на своем индийском НПЗ.

Для Катара подобные контракты (по перепродаже нефти из России) — это незначительный дополнительный заработок, для Glencore — основной бизнес. «Роснефть» же, получившая право торговать нефтью из Венесуэлы, таким образом расширяет рынки присутствия и диверсифицируется.

Катар сыграл центральную роль в том, что Россия согласилась поддержать коллективное сокращение нефтедобычи в соответствии с договоренностями ОПЕК 30 ноября, отмечали в декабре аналитики Reuters Breakingviews. При этом у двух стран, которые соперничают за влияние на Ближнем Востоке, часто возникают политические разногласия, обе также конкурируют на глобальном газовом рынке. ■

При участии Людмилы Подобедовой

Распоряжение из Сингапура

Зарегистрированная в Сингапуре компания QHG Shares Pte Ltd получила право распоряжаться 19,5% акций «Роснефти», следует из материалов российской компании, опубликованных 10 января. Это значит, что именно она стала конечным собственником приватизированного в декабре пакета «Роснефти». QHG Shares представляет интересы консорциума Glencore и катарского суверенного фонда QIA, следует из документов сингапурского и британского реестров, изученных РБК. QHG Shares Pte Ltd получила право распоряжаться

2 066 727 473 акциями «Роснефти». В материалах «Роснефти» указывается, что основание, в силу которого компания приобрела право распоряжаться долей, наступило 15 декабря 2016 года. Именно эта дата проходила в директивах правительства как крайний срок для закрытия сделки по продаже 19,5% «Роснефти», сообщало Росимущество. В тот же день «Роснефтегаз» перечислил средства от сделки в федеральный бюджет. Однако Glencore подтвердил завершение расчетов только 3 января 2017 года, а «Роснефтегаз» — 4 января.

Официальный представитель «Роснефти» от комментариев отказался. Представитель Glencore пока не ответил на запрос РБК, пресс-служба QIA тоже не ответила. Владелец сингапурской QHG Shares является QHG Investment LLP. Это одна из трех компаний, учреденных Glencore и QIA в Англии в начале декабря 2016 года. В QHG Investment партнерами (участниками) значатся катарская Qatar Holding («дочка» суверенного фонда QIA) и британская QHG Holding. А в последней партнеров — Qatar Holding,

структура Glencore, а также зарегистрированный в декабре на Каймановых островах офшор QHG Sauman. Это следует из данных британского корпоративного реестра, с которыми ознакомился РБК. Роль кайманского офшора в структуре собственников неясна, его бенефициары неизвестны. В феврале 2016 года президент Владимир Путин на совещании, посвященном вопросам приватизации, отмечал, что при проведении приватизационных сделок «необходимо обеспечить максимальную прозрач-

ность <...> как для их участников, так и для общестности». «Сперва инвесторы (Glencore и QIA) рассматривали разные юрисдикции, включая остров Джерси, для покупки 19,5% «Роснефти». Но инвестконсультанту Intesa не понравились эти варианты, и они согласились использовать Сингапур», — рассказал РБК источник, близкий к покупателем. Для выбора Сингапура есть много оснований, в том числе английское право, очень сильная репутация арбитража, говорит собеседник РБК.

Российский рынок парфюмерии и косметики в цифрах

509,5
млрд руб.

составил объем рынка в 2016 году

12 121

сетевой магазин
по продаже косметики
и парфюмерии
работает в России,
по данным на август
2016 года4,75
млрд
штукпарфюмерно-космети-
ческих средств было
произведено в России
в 2015 году, 61,4% этого
объема — мыло

48,6%

от объема зарубежных продаж российской
продукции пришлось на основных импортеров —
Белоруссию, Казахстан и Украину

56,6%

импорта парфюмерии в 2015 году в денежном
выражении пришлось на поставки из Франции

\$2,041 млрд

составил объем импорта парфюмерии
и косметики в Россию в 2015 году, что на 27,9%
ниже уровня 2014 года

Источник: маркетинговое агентство «РБК. Исследования рынков»

СДЕЛКА Группа LVMH полностью выкупила российскую парфюмерно-косметическую сеть

Чисто французская «Иль де Ботэ»

→ ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1

По ее словам, «начинается новая глава в истории компании» и вместе с LVMH сеть «продолжит свое развитие на российском рынке, создавая тренды и инновации в мире красоты». Схему и детали сделки она не комментирует. Основатель сети Игорь Денисов от комментариев отказался. В пресс-службе штаб-квартиры LVMH на запрос РБК на момент публикации не ответили.

Французы
в «Единой Европе»

Консолидация акций «Иль де Ботэ» — «логическое завершение

процесса покупки, стартовавшего в 2008 году», говорит Светлана Крюкова.

Партнерство LVMH и российской парфюмерно-косметической сети началось еще в 2008 году. Тогда основатели холдинга «Единая Европа» (на тот момент владела магазинами) Игорь Денисов и Алексей Грибков создали с французским концерном совместное предприятие для развития розничной сети, где LVMH получила 45% и опцион на дальнейшее увеличение своей доли.

Сделка на тот момент могла пройти исходя из оценки всей сети, состоявшей из 103 магазинов (сейчас — 140. — РБК), в \$167–250 млн.

Интерес к российской компании в LVMH объясняли высоким потенциалом рынка парфюмерии и косметики в России. Кроме того, это соответствовало международной стратегии его парфюмерно-косметической «дочки» Sephora SAS по расширению на растущих рынках. В 2011 году Sephora SAS реализовала опцион и увеличила свою долю до 65% за счет доли Грибкова. До 8 ноября 2016 года оставшиеся 35% в Galonta Holdings Limited владел уже только Денисов, следует из данных кипрского реестра.

Дополнительной частью сделки в 2008 году между партнерами стала передача компании Денисова и Грибкова франшизы на развитие магазинов Sephora. До этого с 2003 года этот проект в России развивал основной конкурент «Иль де Ботэ» — холдинг «Алькор и Ко», оператор крупнейшей специализированной парфюмерно-косметической розницы «Л'Этуаль». Как рассказывали источники газеты «Коммерсантъ», в LVMH были недовольны политикой своего партнера по отношению к бренду — «Алькор и Ко» открывал Sephora по принципу «магазин в магазине», а не отдельными точками. При этом в 33 странах работает около 2,3 тыс. отдельных магазинов Sephora в формате полноценного мультибрендового

супермаркета. Но разгоревшийся в 2008–2009 годах кризис изменил планы Денисова и его партнеров, и LVMH продолжила сотрудничество с «Алькор и Ко» вплоть до конца 2010 года. В 2011 году права на развитие все-таки перешли к основателям «Единой Европы», но Денисову и Грибкову так и не удалось создать отдельную сеть под вывеской Sephora. В итоге косметика Sephora, как это было и у «Л'Этуаль», продается в самом магазине «Иль де Ботэ».

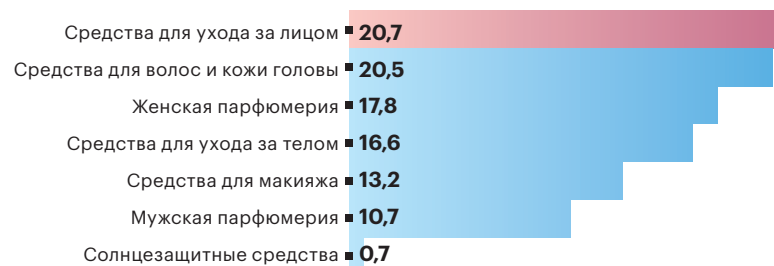
Рынок прихорашивается

«Иль де Ботэ» является третьим крупнейшим специализированным ретейлером косметики и парфюмерии по выручке после «Л'Этуаль» и «Рив Гош» в России, следует из исследования маркетингового агентства РБК «Розничные сети по продаже косметики и парфюмерии 2016». Выручка «Иль де Ботэ» в 2015 году составила 17,9 млрд руб., чистая прибыль — 413 млн руб., следует из данных СПАРК. Оборот «Л'Этуаль» в 2015 году составил 72,5 млрд руб., «Рив Гош» — 32 млрд руб., оценило агентство.

Но с момента первой сделки LVMH российский парфюмерно-косметический рынок сильно изменился. Если еще в 2011 году,

как подсчитывал Euromonitor International, три крупнейшие сети — «Иль де Ботэ», «Рив Гош» и «Л'Этуаль» — совокупно контролировали более 63% рынка, то активное развитие магазинов форматов дрогери (в ассортименте не только косметика, но и, например, бытовая химия) изменило структуру потребления. Крупнейшая сеть такого формата — «Магнит Косметик» (один из форматов АО «Магнит»). Согласно данным компании, на конец 2016 года сеть объединяла 3,107 тыс. магазинов, а число покупателей за прошлый год выросло на 49,04%, до 207,93 млн человек. При общем росте выручки всех форматов магазинов, которые развивает «Магнит» (помимо дрогери это «магазины у дома», гипермаркеты, «Магнит Семейный»), на 12,81% оборот косметической розницы рос в разы быстрее — на 60,63%, до 64,449 млрд руб.

Российский косметический рынок (2,2% от глобального) занимает четвертое место в мире после Германии, Франции и Великобритании, говорит член правления Российской парфюмерно-косметической ассоциации Анна Дычева-Смирнова. Привлекательность местного рынка объясняется демографической ситуацией: треть населения страны — женщины в воз-

Структура продаж косметики и парфюмерии
в 2015 г. По основным продуктовым категориям, %

Источник: Росстат, РБК. Исследования рынков

расте 20–60 лет, самые активные потребители косметики, рассказывает Дычева-Смирнова. Их среднегодовые траты на косметику составляют около \$192, на средства личной гигиены и красоту тратятся до 30% от зарплаты.

Рынок косметики и парфюмерии в России перспективен и один из самых быстрорастущих среди всех розничных сегментов, подтверждает партнер Deloitte Егор Метелкин. Иностранному инвестору выгодно заключать сделки на этом рынке особенно сейчас, когда из-за кризиса актив стоит гораздо дешевле.

Что осталось у основателя

«Единая Европа» — многопрофильный холдинг. С начала 1990-х годов, еще задолго до появления в 2001-м первого магазина «Иль де Ботэ», Денисов и его партнеры — Алексей Грибков и Валерий Володин — активно развивали дистрибуцию парфюмерии и косметики. Сейчас, по собственным данным группы, ОАО «Единая Европа-Холдинг» оказывает дистрибуторские, логистические и консалтинговые услуги на рынке парфюмерии и косметики. С 1999 года холдинг также развивает собственную марку косметики и магазинов Divage. ООО «Гамма Косметик», основанное в 2000 году, владеет заводом в Подольске, занимающимся контрактным производством косметики.

По данным СПАРК, 90% «Единой Европы» сейчас принадлежит Денисову, еще по 2,5% у миноритариев — Евгения Грибова, Олега Дороднова, Марины Кривенко и Игоря Можайского, которые вошли в состав акционеров в январе 2016 года. ■

Чем известен главный продавец предметов роскоши

LVMH — крупнейший продавец товаров класса люкс в мире. В холдинг входит 70 брендов, основные направления бизнеса компании — производство алкоголя, одежды, аксессуаров, косметики, парфюмерии, часов и ювелирных изделий. Среди брендов LVMH — Moët, Hennessy, Christian Dior, Givenchy, Marc Jacobs, Guerlain, Tag Heuer, Bulgari. Прибыль LVMH в сегменте ретейла сократилась больше всего в первом полугодии 2016 года — на 5%, до €410 млн, следует из отчета компании. Выручка розничного подразделения при этом выросла на 4%, до €5,4 млрд. Всего продажи компании выросли на 4%, до €26,3 млрд, по итогам девяти месяцев 2016 года, говорится в отчете компании. Основным владельцем компании является ее президент Бернар Арно и его семья. Журнал Forbes в 2016 году поставил Арно на 14-е место в списке богатейших людей планеты (\$34 млрд).

МНЕНИЕ

Чем плох новый закон о дорожном движении

Опыт европейского дорожного хозяйства в России малоприменим — из-за высокой стоимости строительства дорог и низкого уровня автомобилизации.

Новый закон «Об организации дорожного движения в Российской Федерации», принятый Госдумой 15 декабря, много говорит о соблюдении интересов граждан, содействии экономическому развитию территорий, развитию общественного транспорта. Однако на самом деле принятый документ вовсе не об этом, а прежде всего о том, как переложить российские дорожные проблемы на плечи граждан.

«Магистральное» направление развития российского дорожного хозяйства в последнее время определяется тремя процессами. Во-первых, идет превращение бесплатных дорог в платные. Во-вторых, вводятся системы платы для большегрузных автомобилей за проезд по федеральным трассам вне зависимости от их платности для остальных участников движения. В-третьих, заявлена возможность платного въезда в крупные российские города. Все эти инициативы вызвали и вызывают резкое (и понятное) неприятие автомобилистов. Однако я хочу обратить внимание на иной аспект: подобные шаги не помогут достигнуть декларируемых новым законом целей.

Платные дороги

В большинстве применяющих данную схему стран на них приходится 10–28% общей протяженности автодорог, они обеспечивают скоростной трафик между крупнейшими населенными пунктами. В ЮАР, Бразилии, Франции, Малайзии, Венгрии, Испании и Италии все эти дороги принадлежат частным инвесторам. Стандартный тариф составляет в западноевропейских странах 6–10 евроцентов за километр пути (6–7 евроцентов в Испании, 10–11 — в Италии). Особые ценовые условия устанавливаются на технически сложных участках: тоннелях в Альпах (проезд через тоннель Монблана стоит для легковушки €44, через тоннель Фрежюс — €43) или мостах (заехать на французский остров Иль-де-Ре стоит от €9 до €16,5 в зависимости от сезона, а проехать по Эресуннскому мосту между Данией и Швецией — €54). Эти сборы позволяют дорогам окупаться — но при двух обстоятельствах, каждое из которых в России отсутствует.

Во-первых, речь идет об объеме трафика. Средняя нагрузка по дороге Рим — Милан в районе Флоренции составляет 45–48 тыс. автомобилей в день, по дороге Мадрид — Барселона — до 35 тыс. в день. Через тоннель Монблана

проходит в среднем 22 тыс. автомобилей в день; Иль-де-Ре в сезон посещают 15–16 тыс. автомобилей ежедневно, а между Данией и Швецией перемещаются 19–20 тыс. машин. В то же время под Вышним Волочком на трассе М11, после введения платы за проезд, трафик упал почти до нуля. Поэтому даже самые высокие в Европе цены, устанавливаемые в России, не обеспечат аналогичной доходности.

Во-вторых, нужно учитывать стоимость строительства. Средняя цена четырехполосной автострады во Франции составляет около €13–16 млн/км. Мост на Иль-де-Ре построили только тогда, когда ранее существовавшая паромная переправа стала перевозить более 11 тыс. машин в день, что позволило окупить его за пять лет. Эресуннский мост длиной в 8 км вместе с тоннелем в 4 км обошелся в 2000 году в €2,65 млрд и окупился к концу 2010-го.

В России ныне платные участки автодорог на трассах М11 и М1 стоили 1,6–1,7 млрд руб./км (€32–40 млн на момент строительства) и могут окупиться к 2030 году только с учетом непропорционально высокого трафика в окрестностях Москвы. Мост в Крым сметной стоимостью в 227 млрд руб., или €3,7–3,9 млрд, должен прийти на смену Керченской переправе, которая летом обслуживает менее 5 тыс. машин в день, взимая плату в 1700 руб. за автомобиль. Если предположить, что при введении моста и трафика, и цены вырастут вдвое, срок его окупаемости окажется не менее 35–40 лет.

Все сказанное означает, что в России невозможно повторить опыт европейского дорожного хозяйства — прежде всего из-за крайне высоких цен на строительство дорог, но также из-за их меньшего использования, что связано с невысоким уровнем автомобилизации: 293 машины на тысячу человек населения против 593–679 в Греции, Германии, Италии и Испании. Окупаемость дорог европейского класса в европейской части страны от Москвы к Санкт-Петербургу, Нижнему Новгороду, Самаре, Ростову и Смоленску составит 20–30 лет, а за Уралом о ней не приходится и говорить.

Сборы с грузовиков

Сейчас правительственные эксперты пытаются представить дело так, будто автомобилисты не вносят вклад в создание общественного богатства. Согласно данным Аналитического центра при правительстве, добавленная стоимость в транспортно-логистическом секторе страны составляет 5,6% ВВП, или около 4,5 трлн руб. На автомобильный транспорт приходится чуть более 10% общего тонно-ки-

лометража перевезенных грузов (данные Росстата). Следовательно, добавленная стоимость в секторе составляет 450–500 млрд руб. При этом, по расчетам ассоциации РАДОР, грузовики наносят дорогам нашей Родины ущерб в 2,6 трлн руб., то есть в пять раз больший.

Эти выдуманные цифры становятся аргументом для повышения тарифов за проезд — от того же «Платона», например. Но ужесточение подхода не приведет к изменению ситуации. Масштабная (и вызвавшая активные протесты) система принесла за первые десять месяцев работы только 13,8 млрд руб., или чуть менее 2% общих поступлений в дорожные фонды. Как известно, все эти средства в 2016 году пошли на срочный ремонт существующих дорог, а не на строительство новых. То есть перелома в ситуации мы не увидим, даже если тарифы будут подниматься. Для того чтобы хоть немного изменить сложившуюся ситуацию, сборы должны повыситься в 10–15 раз, что нереально.

Плата за въезд в города

Подобная норма применяется в Лондоне и Риме, но в обоих случаях она, с одной стороны, относится только к части (10–15%) городской территории, а с другой — не меняет существенным образом городские доходы (сборы congestion charge в Лондоне составили в 2013/14 финансовом году £148 млн, или менее 1,5% городских бюджетных поступлений).

Если плата за въезд будет введена в Москве или Санкт-Петербурге, она может превратиться в дискриминационную меру, которая потребует огромных расходов из бюджета (как это было с московскими платными парковками). При этом нет никакой уверенности, что получаемые средства пойдут на финансирование дорожного строительства — прежде всего потому, что при введении платы за въезд в город финансировать следовало бы дороги, находящиеся в области, так как именно на них вырастет нагрузка, а организация такого межбюджетного трансферта вообще находится на грани фантастики.

Платный въезд в город должен быть прежде всего обусловлен особенностями городской организации. В этом отношении идеальной выглядит ситуация в Нью-Йорке: проезд по тоннелям и мостам на Манхэттен стоит от \$14 до \$17, но имеет обоснование в виде поддержания находящихся в частной собственности тоннелей и мостов (там же и парковка, доходящая до \$50 в день на частных паркингах, обеспечивается на рыночных условиях, но обогащает город через налог в 18,75%). В московских и питерских условиях ситуация

обернется лишь очередным разочарованием.

Что делать

На мой взгляд, выход сколь угодно очевиден, столь и нереализуем. В 2016 году в Федеральный дорожный фонд должно было поступить около 635 млрд руб. Этого достаточно для строительства не более 1 тыс. км современных дорог, но тратятся деньги почти полностью на ремонт существующих. А без постройки 4 тыс. км дорог в год Россия через 10–15 лет перестанет быть единой страной. Поэтому сумму инвестиций надо увеличить как минимум до 3 трлн руб. в год.

На мой взгляд, не менее 1 трлн руб. государство должно выделить за счет сокращения расходов на бюрократию, оборону и силовиков. Еще около 900 млрд руб. (1% ВВП ежегодно) правительство могло бы привлекать на внешних рынках в течение 10–15 лет, не создавая критической нагрузки для бюджета. Эти деньги вместе с уже собираемыми должны быть потрачены на строительство автодорог, которые не могут быть окуплены на условиях концессий.

Параллельно следует разрешить частным компаниям строить автодороги на условиях собственности (включая сложные инженерные сооружения типа мостов и тоннелей). Это могло бы привлечь инвестиции в «лакомые кусочки» (трассы Москва — Петербург, Москва — Ростов, Москва — Казань и т.д.), а также в обходы крупных городов и небольшие хорды типа одицовойской.

Для удешевления работ должны привлекаться турецкие или китайские фирмы. Строительство следует вести по новым маршрутам, оставляя нынешние «федеральные» трассы в статусе региональных дорог, движение по которым было бы бесплатным, а ремонт финансировался бы местными властями. Новые трассы при этом будут платными, но тариф оставался бы разумным — за счет того, что государственные инвестиции не требовали окупаемости, а частники не были скованы сроками своих концессий.

Не стоит надеяться, что всю транспортную инфраструктуру страны можно перевести на коммерческие рельсы. Государство должно сосредоточиться на том, чтобы создавать максимально комфортные условия для транспортных компаний и автолюбителей, повышая роль автодорожного транспорта и уровень автомобилизации, чтобы через 10–20 лет платные дороги обрели настоящих потребителей.

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

Владислав Иноземцев,
директор Центра исследований
постиндустриального общества



ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

Как российский программист продает тренажеры в США

Ставка на стимулятор

НАТАЛЬЯ СУВОРОВА

Алексей Писарев и его отец разработали девайс для электростимуляции мышц. Он помогает спортсменам восстанавливаться после тренировок. Устройство продается более чем в 20 странах, ключевой рынок — США.

Основатель компании Smartmissimo Technologies Алексей Писарев встречает корреспондента РБК в прохладном офисе, оформленном в колониальном стиле: темная деревянная мебель, белые плетеные кресла, панамки в духе британских колонизаторов и статуэтка носорога. Офис находится на первом этаже двухэтажного дома, возле которого растет небольшой сад. Располагается он в районе Гейланг в Сингапуре, где Писарев живет уже почти восемь лет и откуда его компания продает тренажер PowerDot по всему миру.

Программист Алекс Писарев переехал в Сингапур как сотрудник банка Credit Suisse. К созданию собственного бизнеса его подтолкнул отец — инженер Владимир Писарев. Более 30 лет Писарев-старший занимался электроникой и медицинскими технологиями, в том числе разрабатывал миостимуляторы — устройства, которые прикрепляются к телу и через электроды с помощью электрических импульсов сокращают мышцы. В 2013 году, несколько лет спустя после выхода на пенсию, он попросил сына разузнать, можно ли продвинуть один из разработанных им приборов на международном рынке. «Я начал спрашивать по друзьям и знакомым, и выяснилось, что можно сделать довольно много», — вспоминает Алекс.

Отец и сын Писаревы придумали упаковать тренажер в коробочку размером чуть больше спичечного коробка и позиционировать на узкую аудиторию — как устройство для спортсменов, которое улучшает кровообращение в мышцах после тренировок. «Железо» и электронику разработал Писарев-старший, тогда как Алекс написал прошивку и разработал первую версию мобильного приложения. Дизайн нового гаджета помогли создать сингапурский предприниматель Филипп Алмаков и дизайнер Егор Трухин. В конце 2013 года Писарев и Алмаков зарегистрировали в Сингапуре компанию Smartmissimo Technologies Pte Ltd и начали искать контрактного производителя.

Стимулятор в массы

Стартовые инвестиции в проект составили около \$500 тыс. \$100 тыс. из этой суммы партнеры получили от властей Сингапура в виде гранта на развитие стартапов по федеральной программе iJam. Еще около \$30 тыс. они привлекли в виде инвестиций от венчурных фондов Ruvento и NaXAsia.



В этом году свое устройство для стимуляции мышц Алексей Писарев планирует поставлять и в Россию. Однако не факт, что в нашей стране девайс за \$250 будет пользоваться значительным спросом

«Мы познакомились с ребятами в Сингапуре на одном из ивентов для местных русскоговорящих IT-профессионалов. Мы обычно не инвестируем на стадии «до прототипа», но вопреки правилам решили вложиться. Мы увидели потенциал в идее принести технологии электростимуляции в удобный для повседневного использования формат», — рассказал РБК основатель фонда Ruvento Вячеслав Солоницын.

За последние полгода продажи превысили \$1 млн, а на будущий год компания рассчитывает выйти на выручку \$5–10 млн. Прибыль Писарев не разглашает, однако, по его словам, средняя валовая прибыль на продукте составляет порядка 70%

Параллельно весной 2014 года Писарев и Алмаков запустили также краудфандинг на платформе IndieGoGo. Объем пожертвований на тренажер в два с половиной раза превысил ожидания — вместо желаемых \$50 тыс. партнеры собрали \$122 тыс. более чем от тысячи человек.

Оставшиеся деньги партнеры вложили из собственных сбережений, но существенную часть суммы при этом спустили при поиске и заказе прототипов. «Мы заказали прототип у китайцев, посмотрели

на то, что получилось, и говорим: все не то, надо переделывать», — вспоминает Писарев. Они делают по три-четыре итерации, но результата нет, а деньги уже заплачены. Мы очень много потратили, пытаюсь найти производителя, который мог сделать продукт достойного качества», — вспоминает Алекс.

Такого производителя нашли на Тайване почти случайно: в январе 2014-го Писарев и Алмаков пое-

для проверки на соответствие международным медицинским стандартам, нам были нужны люди, которые умеют говорить по-английски и могут поддерживать международный стандарт качества ISO13485. В России такую контуру открыть было бы крайне сложно», — говорит он.

Регистрировать компанию в России предприниматель тоже не стал: хотелось получить «глобальный охват» и международных инвесторов и клиентов, а из Сингапура, который подчиняется принципам британского права, это сделать было значительно легче. Зато в России Писарев нанял разработчиков — сейчас в Москве и других российских городах над проектами Smartmissimo Technologies работают шесть человек. «По деньгам не самый плохой вариант, плюс родной язык, да и с точки зрения тайм-зоны удобно: Москва просыпается в два часа дня по Сингапuru, и во второй половине дня можно хорошо поработать», — говорит предприниматель.

Тайпей, у нас проблемы

Пилотная версия миостимулятора под брендом PowerDot вышла весной 2015 года. Это была коробочка размером 6x4 см весом 25 г с электродами, которые прикрепляются к телу. Гаджет помещается в ладони и напоминает скорее брелок для ключей, нежели спортивный тренажер. На нем нет экрана — управляется он через мобильное приложение на экране смартфона.

Пользователь прикрепляет тренажер на тело и запускает нужную программу, которая длится от 10–15 минут до часа. Под воздействием электрического тока мышцы сокращаются — от быстрых «подрагиваний» до мощных одиночных сокращений в зависимости от режима. По словам Алекса Писарева, процедура безболезненная и при использовании в режиме восстановления пользователь чувствует разницу уже через пару часов.

В первую очередь продукт стали распространять среди тех, кто оставил предзаказы на IndieGoGo. Потом появились первые дистрибьюторы, и стало понятно, что что-то идет не так. «Новых денежных вливаний мы не могли получить, продукт бекерам (жертвователям на IndieGoGo. — РБК) мы уже отослали, а с небольшими дистрибьюторами каши не сварить, потому что они брали товар небольшими партиями и не вкладывали денег в маркетинг», — рассказывает Алекс. Продажи стояли на месте, и даже организовать электронную торговлю партнеры не могли из-за нехватки денег. «Компания постоянно находилась на break-even point (точка безубыточности. — РБК), при этом мы всегда были кому-то должны», — вспоминает Писарев.

Кроме того, появились проблемы с софтом — не успели партнеры написать приложение под Android, как Google внес изменения в новую версию ПО, которые не давали пользователям возможности использо-

вать приложение. «Устройство нельзя обновлять «по воздуху» — можно было только отозвать партию и перепрограммировать», — вспоминает Писарев. Из первых трех тысяч выпущенных устройств пришлось несколько сотен заменить за свой счет и оплатить их доставку.

Выход из положения нашелся благодаря производителю: компании удалось договориться с ZMI Electronics о кредите \$250 тыс. на оплату расходов, связанных с производством и сертификации.

Релакс для кроссфитеров

Благодаря мобильному приложению создатели PowerDot могли довольно точно определять состав аудитории и то, какие программы стимулятора пользуются наибольшей популярностью. Вскоре они поняли, что тренажер популярен среди тех, кто занимается кроссфитом, — это американская система интенсивных тренировок на силу и выносливость, которая включает тяжелую атлетику, гимнастику и аэробику. Тогда Smartmissimo Technologies через американских дистрибьюторов начала привлекать для рекламы звездных кроссфитеров — в их числе американцы Джош Бриджес и Джеки Перес, канадская спортсменка Камилль ЛеБланк Базине. «Все кроссфитеры сидят в Instagram и подписаны на своих любимых кроссфитеров, поэтому реклама сработала», — рассказывает Писарев. Сегодня в каждом регионе компания находит местных спортсменов и использует их как рекламных агентов в обмен на процент с продаж устройства.

Кроме того, партнеры начали продвигать девайс среди профессиональных спортсменов, которые занимаются по пять-шесть раз в неделю. «У них серьезные нагрузки, и они требуют восстановления. Это люди, которые тратят более \$1 тыс. на спорт ежемесячно», — говорит Писарев. Тренажер в рознице стоит \$249. Как правило, спортсмены по-

купают парный комплект PowerDot Duo — на правую и левую стороны, который обойдется в \$449.

Основная часть продаж PowerDot приходится на США, также продукт продается в Канаде, Европе, Сингапуре, Малайзии, Индонезии, Филиппинах, Гонконге, Австралии и ЮАР. В 2017 году Писарев рассчитывает начать продажи и в России, если цена не станет для этого препятствием, все-таки PowerDot — «дорогая игрушка», говорит предприниматель.

Чтобы продавать в США, в сентябре 2015 года Писарев получил для своих устройств одобрение от FDA — управления по санитарному надзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов. Гаджет признали медицинским прибором 2-го класса. Весь процесс регистрации занял порядка десяти месяцев и потребовал около \$30 тыс., которые Писарев потратил на дополнительное лабораторное тестирование прибора и подготовку документов.

В результате Smartmissimo Technologies заметил крупный конкурент — международная компания DJO Global, которая, помимо прочего, выпускает целую линейку мышечных стимуляторов под брендом Comrex для разных категорий клиентов.

«У нас был серьезный разговор с DJO — они хотели нас не то купить, не то подкупить», — вспоминает Писарев. В конце концов сделка сорвалась, потому что DJO решила разработать свой собственный умный миостимулятор.

Все вновь решил случай: из DJO Global уволился вице-президент Эрик Глейдер, основал собственную компанию и с мая 2016 года стал работать с PowerDot в качестве дистрибьютора по США и Европе. Сегодня Писарев и Глейдер собираются объединить две компании в одну. По плану Smartmissimo Technologies займется развитием продуктовой линейки, разработкой и инновациями, а американцы — продажами и маркетингом.



Мобильное устройство для стимуляции мышц PowerDot

За полтора года Smartmissimo Technologies удалось продать около 15 тыс. устройств, однако к концу января они изготовят еще 10 тыс. — предзаказы на всю партию уже сделаны, говорит Писарев. За последние полгода продажи превысили \$1 млн, а на будущий год компания рассчитывает выйти на выручку \$5–10 млн. Прибыль Писарев не разглашает, однако, по его словам,

средняя валовая прибыль на продукте составляет порядка 70%.

Рынок в России

С начала 2010-х технология миостимуляции, или EMS (electronic muscle stimulation) стала использоваться в России не только в медицинских целях. Сегодня в Москве уже работают несколько десятков фитнес-клубов, которые предлагают исключительно EMS-тренировки. Адепты этой технологии обещают более быстрый эффект по сравнению с обычными тренировками. «Такая технология дает возможность стимулировать мышцы без сильного повышения весовой нагрузки — только за счет увеличения электрического напряжения. Это сокращает мышечные волокна и дает мышцам нагрузку во время тренировки или же помогает восстановить мышцы после занятия», — рассказал РБК фитнес-директор сети клубов Raketa. Fit Алекс Сурос. Вслед за ростом популярности EMS-тренажеров

в Россию рано или поздно придет мода и на мобильные устройства для стимуляции мышц, считает создатель PowerDot. С этого года он рассчитывает наращивать продажи PowerDot в России и уже начал искать возможности работы с компаниями, которые завозят в Россию камеры GoPro и сноуборды, работают с оборудованием для кроссфитеров и других спортсменов.

Однако далеко не факт, что в России подобные девайсы будут пользоваться спросом, считает Алекс Сурос. У профессиональных спортсменов есть доступ к врачам и профессиональному оборудованию для быстрого восстановления мышц, тогда как спортсменам-любителям такой гаджет просто не по карману. «В США спорт — это стиль жизни, и доходы у людей совершенно другие, нежели в России. Здесь никто не готов платить \$250 за девайс, который будет даже не наращивать мышцы, а всего лишь помогать их восстановлению», — говорит он. ■

Стимуляция или симуляция?

Технология миостимуляции, или EMS (electronic muscle stimulation), широко применяется в медицине для нормализации работы мышц. «Эти приборы используются, чтобы стимулировать мышцы извне и тем самым восстанавливать или сохранять их функцию — например, у людей после инсульта или больных, прикованных к постели», — объясняет Алекс Писарев. Профессиональный комплекс для миостимуляции — это массив-

ный электронный блок и провода с электродами, которые подсоединяются к телу пациента и на которые подается низкочастотный импульс тока. Он влияет на нервные окончания, позволяя улучшить кровообращение, восстановить лимфодренаж, повысить тонус мышц, а также ускорить процесс сжигания жира. Последнее привело к тому, что миостимуляцию в последнее время стали использовать не только в медицине, но и спорте.

Конечно, это не панацея. «Я впервые узнал о технологии электро-стимуляции из «магазина на диване» — это были такие китайские приспособления на живот, которые продавали с посылом — «вы сидите, ничего не делаете, а у вас мышцы прокачиваются и жир уходит». Понятно, что это все вранье и так эта штука не работает», — говорит основатель сети фитнес-клубов EMS-тренировок JustFit Дмитрий Ковалев. Однако в сочетании с ин-

тенсивными тренировками миостимуляция позволяет «сэкономить время и хорошо проработать тело». Правда, в клубах люди занимаются со специальными EMS-тренажерами и в костюмах под наблюдением врачей и тренеров, в эффективности мобильных тренажеров он сильно сомневается. «Тут важна комплексная проработка всего организма, а локальное воздействие лишено особого эффекта», — считает Ковалев.

РБК КОНФЕРЕНЦИИ

Налоговые маневры 2017: новое в законодательстве и практике

9 февраля,
The St. Regis Moscow Nikolskaya*

Программа: Дарья Иванникова — d.ivannikova@rbc.ru
Участие: Инна Галлер — igaller@rbc.ru
Спонсорство: Валентина Гвоздева — vgvozdeva@rbc.ru
+7 (495) 363-03-14, bc@rbc.ru, bc.rbc.ru



Как правильно читать американские корпоративные отчеты

Горячий сезон для инвестора

ДАНИЛ СЕДЛОВ,
АЛЕКСАНДРА КИРАКАСЯНЦ,
ЕКАТЕРИНА АЛИКИНА

В США начинается сезон корпоративных отчетностей. Что нужно знать, чтобы на основе обнародованных данных составить успешный план инвестиций на предстоящий год?

На этой неделе в США стартует очередной сезон корпоративных отчетностей, в ходе которого крупнейшие публичные компании обнародуют финансовые результаты за четвертый квартал 2016 года или даже за весь год. Первыми свои квартальные показатели в пятницу, 13 января, опубликуют банковские конгломераты JP Morgan Chase, Bank of America и Wells Fargo, затем в течение нескольких недель это сделают и другие эмитенты из ключевых отраслей американской экономики. Этот период обычно позволяет инвесторам оценить перспективы отдельных компаний и выбрать акции для долгосрочных вложений, напоминает ведущий инвестиционный консультант УК «Солид» Сергей Звенигородский. «Если брать основную массу инвесторов, то нынешняя отчетность будет использована для формирования их портфелей на этот год. У многих план действий уже есть, но он может корректироваться с учетом новых данных», — говорит эксперт.

Согласно консенсус-прогнозу аналитиков, опрошенных исследовательской компанией FactSet, американские корпорации должны сейчас порадовать рынок. По итогам четвертого квартала 2016 года эксперты ожидают рост совокупной прибыли компаний из индекса S&P500 на 3,2%, их выручки — на 4,8% в годовом выражении. Ранее, в третьем квартале консолидированная прибыль эмитентов из S&P500 выросла на 3,1% в годовом выражении, завершив цикл падения, длившийся пять кварталов подряд. В дальнейшем эксперты, опрошенные FactSet, ожидают только положительной динамики. По их оценкам, совокупная прибыль S&P500 увеличится на 11% в первом полугодии 2017 года и на 23,1% — во втором. Все это создает предпосылки для ралли на



увеличивается на 25–30% каждый год, добавляет он.

Как читать отчетность

Ключевыми показателями, на которые нужно обращать внимание при чтении отчетности, является выручка компании, ее прибыль и показатель EBITDA (прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации), говорит Курамшин из ИК «Фридом Финанс». Кроме того, он советует не забывать, что важен не столько сам факт увеличения показателя, сколько его соответствие ожиданиям рынка. «Бывает, что компания сообщает о росте на 10%, при этом инвесторы ждали более существенного роста. В результате цена акций падает — сказывается несоответствие ожиданиям», — поясняет аналитик. Также необходимо учитывать специфику отдельных компаний. В пример Курамшин приводит Amazon. По его словам, те, кто инвестирует в акции этой компании, смотрят на темпы роста ее «облачного» подразделения Amazon Web Services, поскольку оно более перспективно, чем онлайн-торговля. «Инвестор, который покупает акции и ждет выхода отчетности, должен хорошо понимать суть бизнеса и уметь анализировать отчетность, понимая, как те или иные показатели отразятся на будущем компании», — подчеркивает Курамшин.

ФОТО: Getty Images

Руководитель аналитического центра Санкт-Петербургской биржи Павел Пахомов советует смотреть не только на аналитические прогнозы, но и на то, как будет вести себя рынок. «По моим наблюдениям, если аналитики дают положительные прогнозы по отчетности, и акции компании за два-три дня до ее публикации растут, то можно рассчитывать на хорошие финансовые результаты. А вот если аналитики предсказывают рост, а рынок падает, то может произойти все, что угодно», — подчеркивает он. В прошлом году, например, эксперты прогнозировали убытки для корпорации Tesla, однако по итогам третьего квартала она внезапно показала прибыль. Тем не менее стоимость бумаг корпораций не изменилась, рассказывает Пахомов.

Сергей Звенигородский из УК «Солид» отмечает, что инвесторам, анализирующим отчетность, стоит обращать внимание на историческую динамику компании перед публикацией отчетности. «Если показатели плавно росли, не было долгой стагнации или долгого падения — значит, все хорошо. Если компания показывала взрывной рост, то надо читать, на основании чего это произошло, единичное ли это явление (например, поглотили другую компанию) или планомерное (придумали ноу-хау). Всегда нужно смотреть, что происходит в компании, за счет чего она растет», — подытоживает он. ■

американском рынке и дальнейшего роста фондовых индексов в 2017 году, отмечает старший рыночный стратег Voya Investment Кэрин Кавано.

На какие акции смотреть

В этом году инвестору стоит особенно внимательно следить за отчетами финансовых компаний и банков, считает Звенигородский из УК «Солид». В 2016 году субиндекс акций финансового сектора в составе S&P500 вырос на 20%. Согласно данным FactSet, за три квартала минувшего года компании этой отрасли увеличили прибыль в годовом выражении на 8%. При этом показатели прибыли на

акцию (EPS) у крупнейших банков США — JP Morgan Chase, Citigroup, Wells Fargo, Bank of America, Goldman Sachs Group и Morgan Stanley — превзошли прогнозы аналитиков. По итогам четвертого квартала FactSet ожидает от Bank of America роста прибыли на 36%, до \$0,38 на акцию, а от JPMorgan Chase — на 8%, до \$1,43 на акцию.

Помимо банков, хорошей должна быть отчетность у крупных промышленных компаний, подчеркивает руководитель аналитического центра Санкт-Петербургской биржи Павел Пахомов. Акции этих корпораций уже сильно выросли, и выход финансовых результатов за четвертый квартал позволит понять, насколько обоснованно было это движение, рассказывает эксперт. Также могут подорожать бумаги некоторых технологических компаний. Например, после выхода отчетности видеосервиса Netflix стоимость его акций способна показать рост на 10–15%. «Инвесторы ждут хороших показателей — рост числа новых пользователей Netflix на 5 млн человек. И надо учитывать, что у всех вместе взятых конкурентов — 10 млн пользователей, а у Netflix будет 92 млн человек», — объясняет он.

Инвестиционный аналитик ИК «Фридом Финанс» Шамиль Курамшин, в свою очередь, видит хорошие перспективы у ак-

ций социальной сети Facebook, производителя софта NVIDIA и онлайн-гипермаркета Amazon. «Facebook, несмотря на высо-

Ключевыми показателями, на которые нужно обращать внимание при чтении отчетности, является выручка компании, ее прибыль и показатель EBITDA (прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации), отмечает эксперт

кие ожидания, все равно каждый квартал превышает прогнозы, и в этот раз ожидается рост прибыли в два раза. Также в два раза по сравнению с четвертым кварталом прошлого года должны вырасти выручка и прибыль NVIDIA», — говорит аналитик. Компания Amazon за последние два года научилась оптимизировать расходы и при этом сохраняла темпы роста выручки, которая

Ключевые параметры отчетности

- | | | |
|---|--|--|
| 1. EPS — прибыль на одну акцию | 4. Собственный прогноз компании по EPS и продажам на ближайший квартал, год | 6. Стратегические планы, включая инвестиционную программу |
| 2. Adjusted EPS — скорректированная прибыль на акцию | 5. Маржа (рентабельность продаж) — соотношение дохода и выручки | 7. Анонсированные и уже реализованные программы buy-back — выкупа собственных акций |
| 3. Revenue (sales) — выручка (продажи) | | |