

АНДРЕЙ КОСТИН,
президент — председа-
тель правления ВТБ

Фото: Chris J. Ratcliffe/Bloomberg



Фото: Александр Мирионов/Коммерсантъ

Индия намерена заменить турбины «Силовых машин» для АЭС на японские → 4

“ Направление беспилотных автомобилей «Яндекса» к 2030 году будет оцениваться в \$2,6–6,4 млрд, говорится в отчете банка UBS

Сколько будет стоить «Яндекс», когда захватит российский рынок беспилотного транспорта → 7

4,9 млн т

составила добыча угля на Эльгинском месторождении в 2018 году

Смогут ли основатели Yota заполучить ключевой угольный актив «Мечела» → 14

Политика

Москва **ВСЕРЬЕЗ ОБЕСПОКОЕНА** планами США развернуть ракеты средней и меньшей дальности **ВБЛИЗИ РОССИЙСКИХ ГРАНИЦ**. В ответ она может пойти на разработку новых вооружений и скорректировать цели, полагают эксперты.

ТРИ ВОПРОСА О РЕАКЦИИ МОСКВЫ НА ИСПЫТАНИЯ АМЕРИКАНСКОЙ КРЫЛАТОЙ РАКЕТЫ

Гонка средней и меньшей дальности

ЕВГЕНИЙ ПУДОВКИН



фото: Omer Messinger/TACC

ПОЧЕМУ ПРЕКРАЩЕНО ДЕЙСТВИЕ ДРСМД

2 августа США вышли из ДРСМД, который запрещал производство, использование и хранение баллистических и крылатых ракет наземного базирования средней (от 1000 до 5500 км) и меньшей (от 500 до 1000 км) дальности и распространялся на ракеты с обычным и ядерным зарядом. В качестве причины Вашингтон назвал создание Россией ракеты SSC-8 (в российской

классификации — 9М729), чья дальность полета якобы запрещена ДРСМД. США и их союзники по НАТО считают, что развертывание Россией 9М729 представляет угрозу европейской безопасности. В России утверждают, что ракета соответствует параметрам соглашения.

Претензии насчет 9М729 США предъявляли с 2014 года. Этой весной в Пентагоне сообщили, что с конца

2017 года вели исследования технологий для создания ракет средней и меньшей дальности.

В начале июля президент России Владимир Путин подписал закон о приостановлении договора ДРСМД. В начале августа МИД России подтвердил, что считает действие ДРСМД прекращенным по инициативе американской стороны.

“ У России есть на вооружении крылатые ракеты средней дальности воздушного и морского базирования, например ракеты «Калибр», которые являются в определенной мере аналогом ракет «Томагавк», сказал эксперт

В чем Россия обвиняет США?

Президент Владимир Путин считает, что претензии к США, которые предъявлялись Россией в период действия Договора о ликвидации ракет средней и меньшей дальности (ДРСМД), были обоснованы. Об этом он заявил в пятницу, 23 августа, в ходе совещания с постоянными членами Совета безопасности.

Как указал Путин, в ходе недавних испытаний запрещенных действовавшим до начала августа ДРСМД американских крылатых ракет была задействована универсальная пусковая установка Mk-41. «Мы неоднократно указывали [в период действия договора], что размещение американцами таких пусковых установок на суше, на базе ПРО в Румынии, и их предстоящее размещение в Польше является прямым и существенным, грубым нарушением Договора о ракетах средней и меньшей дальности, — заявил он. — Американцы это упорно отрицали, утверждая, что наземные Mk-41 якобы не способны производить пуски крылатых ракет морского базирования «Томагавк». Теперь факт нарушения налицо». Президент подчеркнул, что у России нет возможности убедиться, будут ли американские крылатые ракеты с дальностью действия от 500 км размещены в Европе.

18 августа США провели испытания крылатой ракеты на острове Сан-Николаас у берегов Калифорнии. Ракета была пущена из установки Mk-41 и поразила цель на расстоянии более 500 км. При этом в Пентагоне уточнили, что использованная в испытаниях установка не аналогична по своим параметрам установкам, развернутым в Румынии.

Путин заметил, что испытания ракеты, которая обладает подпадавшими под действие договора характеристиками, США провели уже через 16 дней после завершения выхода из договора. «Очевидно, что оно не было импровизацией, а стало звеном в цепи давно планировавшихся мероприятий», — резюмировал он.

Почему Россия решила ответить на действия США?

Ранее Путин подчеркивал, что Россия не намерена первой развертывать запрещенные ДРСМД ракеты: «Исходим из того, что Россия не будет размещать <...> ни в Европе, ни в других регионах мира оружие средней и меньшей дальности до тех пор, пока в соответствующих регионах мира не появится подобное оружие американского производства».

Однако в своем выступлении в пятницу российский лидер заявил, что теперь Москва исходит из того, что США хотят разместить ракеты за пределами своих границ. «Все это [ракетные испытания и выход США из ДРСМД] не оставляет сомнений в том, каковы истинные замыслы Соединенных Штатов: избавившись от установленных ограничений, развязать себе руки для развертывания в различных регионах мира ранее запрещенных ракет. Американские политики весьма высокого ранга и уровня заявляют, что размещение новых систем может быть начато с Азиатско-Тихоокеанского региона, но и это затрагивает наши коренные интересы, ведь все это находится вблизи российских границ», — пояснил президент.

В связи с этим Путин поручил Минобороны, МИДу и другим профильным ведомствам проанализировать уровень угрозы, создаваемой России действиями США, и принять меры по подготовке симметричного ответа.

Слова Путина — серьезное предупреждение США, считает председатель президиума Совета по внешней и оборонной политике России Федор Лукьянов. ДРСМД являлся одним из важнейших договоров в сфере контроля над вооружениями, а его исчезновение наносит ущерб и системе

“ ДРСМД являлся одним из важнейших договоров в сфере контроля над вооружениями, а его исчезновение наносит ущерб и системе транспарентности между США и Россией

транспарентности между США и Россией.

О том, что наземные установки Mk-41 невозможно контролировать, Россия говорила с начала 2000-х годов, напомнил в беседе с РБК главный редактор журнала «Экспорт вооружений» Андрей Фролов. Однако за эти годы никаких конкретных мер контроля выработано не было, и Москва приняла для себя как данность, что установки Mk-41 для ПРО [в Румынии] можно в сжатые сроки переделать в установку для пуска ракеты «земля — земля». Хотя в американском оборонном ведомстве указывали, что установки в Румынии «настроены таким образом, что не способны запускать никакие виды наступательного оружия».

В то же время не факт, что, если США будут развертывать ракеты за границей, они будут делать это с помощью Mk-41, отметил Фролов. «Например, американцы уже утверждали, что собираются развертывать [запрещенные ДРСМД] ракеты в Юго-Восточной Азии, но на других установках», — напомнил эксперт. Такие установки могут быть довольно мобильными, и отследить их будет сложно.

Чем Россия может ответить США?

Создание собственных ракет средней и меньшей дальности является самым очевидным ответом на испытание Пентагона, утверждает Фролов. В то же время наши ракеты не будут равноценным ответом американским, учитывая, что из России из американской территории смогут достать разве что Аляску, пояснил он.

У России есть на вооружении крылатые ракеты средней дальности воздушного и морского базирования, например ракеты «Калибр», которые являются в определенной мере аналогом ракет «Томагавк», сказал РБК эксперт ПИР-Центра Андрей Баклицкий. «Переместить крылатую ракету морского базирования на сушу — не очень сложная задача. Это можно сделать в принципе за пару месяцев», — отметил он.

В феврале российский президент одобрил планы по созданию наземного варианта крылатой ракеты «Калибр» и новой гиперзвуковой ракеты средней дальности. В отношении первой уже запланированы не только научные исследования, но и опытно-конструкторские работы.

Ранее замминистра иностранных дел Сергей Рябков допускал размещение российских ракет ближе к США. В пятницу в Госдуме предложили разместить ракетные комплексы в Венесуэле. Однако Андрей Фролов сомневается, что ракеты могут быть развернуты в непосредственной близости к США, например в Латинской Америке. «Реинкарнировать ситуацию, при которой Россия разместила бы ракеты на Кубе или в Венесуэле, нет особого смысла. Ведь тогда у Москвы не было эффективных межконтинентальных ракет. Сейчас есть системы, способные достать

США, так что вкладывать в инфраструктуру для ракет средней и меньшей дальности вряд ли является грамотным решением», — указал аналитик.

Другой вариант ответа США — создание Россией новых систем вроде подводного беспилотника «Посейдон», сказал Фролов. «Москва будет совершенствовать возможности нанести Америке непоправимый вред даже в случае нанесения ею первого удара», — резюмировал Фролов.

Применение симметричных мер не обязательно подразумевает развертывание каких-либо систем вооружения, обращает внимание главный редактор журнала «Арсенал Отечества» Виктор Мураховский. Речь идет о создании симметричной угрозы для самих США и позиционных районов ракет средней дальности, то есть те позиционные районы, откуда ракеты средней дальности США могут угрожать территории России, будут внесены в список приоритетных целей для ударных средств России, объясняет он. ■

При участии Юлии Выродовой

ЧЕМ БЫЛ ВАЖЕН ДРСМД

Подписанный в 1987 году Договор о РСМД — первое соглашение США и СССР, обязывавшее супердержавы сократить свой ядерный арсенал, избавиться от целой категории вооружений и учредить инспекции. Он считался одним из важнейших соглашений, формировавших основу системы контроля над вооружениями,

вместе с Договором об ограничении систем противоракетной обороны (ПРО) и Договором о сокращении стратегических наступательных вооружений (ДСНВ-3). Из договора по ПРО США вышли в 2001 году. ДСНВ-3, ограничивающий число развернутых ядерных боезарядов на стратегических носителях до 1550 единиц,

продолжит действовать до 2021 года.

Развал ДРСМД создает серьезные риски — для США, России и для мировой безопасности. Эксперты, в частности, называют четыре фактора риска: • возобновление масштабной гонки вооружений, что приведет к дополнительным финансовым издержкам для России и США;

- усиление политического напряжения, в том случае если США развернут ракеты в Европе;
- размывание доверия между Россией и США в случае прекращения инспекций в рамках ДРСМД;
- демонтаж всей системы контроля за вооружениями, в частности подрыв ДСНВ-3.

Международная политика

В НЬЮ-ДЕЛИ НЕ УДОВЛЕТВОРЕННЫ РАБОТОЙ РОССИЙСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ АЭС

«Силовые машины» получили индийское предупреждение



Индийский госзаказчик АЭС «КУДАНКУЛАМ» столкнулся с ПРОБЛЕМАМИ В РАБОТЕ турбинного оборудования, поставленного «СИЛОВЫМИ МАШИНАМИ» Алексея Мордашова.

СВЕТЛАНА
БУРМИСТРОВА,
АЛИНА ФАДЕЕВА

Корпорация по атомной энергии Индии (NPCIL), заказчик строительства атомной электростанции, возводимого российской стороной, обсуждает возможную замену турбинного оборудования от «Силовых машин» Алексея Мордашова. Нью-Дели предлагает «Росатому» заменить его на продукцию японских производителей. Об этом РБК сообщили два источника, близких к участникам переговоров между странами.

Индийская сторона высказывала недовольство качеством поставленных «Силовыми машинами» турбоустановок и генераторов для турбинного отделения уже построенных блоков АЭС «Куданкулам», говорит один из собеседников. Но речь не идет о замене поставщика турбин для строящихся блоков «Куданкулама» (всего должно быть построено шесть блоков, сейчас готовы два), поскольку все оборудование для них уже законтрактовано. Требование касается новой АЭС с шестью блоками, строительство которой также предусмотрено межправительственным соглаше-

↑ Индийские партнеры, предъявляя претензии, просто пытаются сбить цену на оборудование для новой АЭС, считает эксперт. На фото: председатель совета директоров ПАО «Силовые машины» Алексей Мордашов

Фото: Александр Миридонов / Коммерсантъ

нием и должно завершиться до 2034 года.

Индия пока не выбрала площадку для новой атомной станции, этот вопрос планируется обсудить на Восточном экономическом форуме (ВЭФ), который состоится в сентябре во Владивостоке. Об этом недавно сообщил вице-премьер Юрий Борисов.

На площадке АЭС «Куданкулам» все шесть блоков будут укомплектованы оборудованием производства «Силовых машин». Третий и четвертый блоки АЭС «Куданкулам» «Росатом» планирует сдать в гарантийную эксплуатацию в 2023–2024 годах, а начать строить пятый и шестой — в 2019–2020 годах. Проекты всех шести блоков станции идентичны, на строительство последних двух блоков Россия предоставит Индии кредит на десять лет в размере \$4,2 млрд.

«РОСАТОМ» ГОТОВ РАССМОТРЕТЬ ВАРИАНТЫ

Для «Росатома» удовлетворенность заказчика является приоритетом, сообщили РБК в пресс-службе инженеринговой «дочки» «Росатома» «Атомэнергострой» (АСЭ). «Компетенции «Росатома» в разработке и поставке ключевого для атомных станций оборудования ядерного острова являются лидирующими в мире, а что касается других систем, в частности турбинного оборудования, возможны разные варианты, если наш заказчик выскажет свои пожелания», — пояснил собеседник РБК.

ОТ КИТАЯ
ДО АФРИКИ

«Силовые машины» — крупнейший поставщик оборудования для российских энергообъектов, входит в пятерку мировых лидеров отрасли по объему установленного оборудования, реализует проекты в СНГ, Восточной Европе, Индии, Вьетнаме, Китае, странах Латинской Америки и Африки.

В январе 2018 года компания попала в санкционный список Управления по контролю над иностранными активами (ОФАК) Минфина США за поставку турбин Siemens в Крым. В марте 2019 года аналогичное решение приняло правительство Канады.

В пресс-службе «Росатома» не ответили на вопрос РБК, ведутся ли переговоры с японскими предприятиями о заказе турбин. Однако во время визита в Россию премьер-министра Японии Синдзо Абэ в январе 2019 года на совещании у президента Владимира Путина обсуждалось совместное строительство АЭС в Индии на новой площадке, сообщил РБК источник, знакомый с ходом переговоров.

В «Силовых машинах» РБК сказали, что решение о выборе поставщиков основного оборудования принимает «Росатом». «Силовые машины» готовы предложить для данного проекта как быстроходные турбоустановки, в производстве которых являются мировым лидером, так и тихоходные, головной проект которых в настоящее время реализуется. «Силовые машины» примут участие в тендерных процедурах, когда они будут объявлены», — отметил собеседник РБК.

Представитель NPCIL на момент публикации материала не ответил на запрос РБК.

КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ ВОЗНИКЛИ НА АЭС «КУДАНКУЛАМ»

«Росатом» строит АЭС «Куданкулам» в штате Тамилнад с 2002 года, первые два энергоблока с реакторами ВВЭР-1000 общей мощностью 2000 МВт были сданы в эксплуатацию в 2014–2017 годах. При этом, по данным сайта NPCIL, в 2018–2019 годах эти блоки были загружены лишь на треть своей мощности. Индийская газета Hindu в ноябре 2018 года писала о приостановках работы из-за технических проблем в турбинном отделении, а также о сверхнормативных остановках на перезагрузку топлива. Источник РБК, близкий к одному из участников проекта, уточнил, что у индийцев были претензии к качеству оборудования, поставленного «Силовыми машинами».

Исходя из данных сайта «Силовых машин», предприятия компании принимают участие в реализации проектов в сфере тепловой, атомной и гидроэнергетики Индии с 1960-х годов. Помимо АЭС «Куданкулам» она поставляла оборудование на АЭС «Мадрас», а также на гидроэлектростанции «Тери», «Балимела» и «Локтак» и теплоэлектростанции «Обра» и «Кахалгон».

Для первых двух блоков АЭС «Куданкулам» «Силовые машины» поставили в 2004–2005 годах две быстроходные паровые турбины мощностью по 1000 МВт, два турбогенератора аналогичной мощности, а также вспомогательное оборудование. Сумма контракта не раскрывалась. В 2015 году «Силовые машины» получили контракт на по-

\$523,9 млн

сумма контракта «Силовых машин» на поставку оборудования для АЭС «Куданкулам», сообщили «Ведомости»

ставку оборудования для АЭС «Куданкулам» за \$523,9 млн, сообщили «Ведомости». Тогда же компания Мордашова заключила соглашение о поставке турбин для Курской АЭС-2 и для АЭС «Бушер» в Иране, их общая стоимость составила 122 млрд руб.

КАКИЕ ОТЗЫВЫ У РОССИЙСКИХ ТУРБИН

Представитель «Росэнергоатома» («дочка» «Росатома») сообщил РБК, что при эксплуатации российских АЭС, турбинное оборудование для которых поставляли «Силовые машины», трудностей с ним не возникало. Публичных сообщений, в которых фигурировала бы авария, поломка или какая-то неисправность, в России и за рубежом в последние годы не фиксировалось, говорит директор Фонда энергетического развития Сергей Пикин. Возможно, индийские партнеры, предъявляя претензии, пытаются сбить цену на оборудование для новой АЭС, допускает он.

У эксплуатантов время от времени возникают нарекания по поводу работы российских паровых турбин — и генераторной части, и тепломеханической, рассказал РБК топ-менеджер инженеринговой компании. Проблема в том, что российские предприятия используют слишком мягкий металл для лопаток, возникают проблемы с напылением; еще одним слабым местом является качество уплотнения между роторами и статорами, отмечает он, добавляя, что, тем не менее, отечественные заводы постоянно совершенствуют технологии. ■

Исходя из данных сайта «Силовых машин», предприятия компании принимают участие в реализации проектов в сфере тепловой, атомной и гидроэнергетики Индии с 1960-х годов

РОСКОНГРЕСС
Время действовать

5 **ВОСТОЧНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ**
4–6 СЕНТЯБРЯ 2019

forumvostok.ru | info@forumvostok.ru | +7 (499) 7000 111

РЕКЛАМА 6+

Генеральные партнеры

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР: **РОССЕТИ**

ОФИЦИАЛЬНЫЙ АВТОМОБИЛЬ ФОРУМА: **GENESIS**

ОФИЦИАЛЬНЫЙ АВИАПЕРЕВОЗЧИК ФОРУМА: **АЭРОФЛОТ**

ОФИЦИАЛЬНЫЙ СПОНСОР: **ВТБ**

ОФИЦИАЛЬНЫЕ ПАРТНЕРЫ:

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫСТАВКИ «УЛИЦА ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА»: **Фонд развития Дальнего Востока**

ПАРТНЕРЫ ВЫСТАВКИ «УЛИЦА ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА»:

ПАРТНЕРЫ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ЗОНЫ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ:

РНКБ Банк (ПАО), АО «Россельхозбанк», Банк ГПБ (АО), АО «МСП Банк», ПАО КБ «Восточный», Государственная корпорация развития «ВЭБ.РФ», Банк ВТБ (ПАО)

Международная политика

В АБХАЗИИ ПРОШЛИ ПРЕЗИДЕНТСКИЕ ВЫБОРЫ

Избиратель попал в девятку

РУЗАНА МЕРЕТУКОВА

В воскресенье, 25 августа, в Абхазии прошли президентские выборы, на которых с действующим президентом Раулем Хаджимбой боролись восемь соперников. По данным на 18:00 проголосовало 48,48% избирателей, сообщил представитель ЦИК республики. У Москвы фаворитов на выборах нет, отметили эксперты.

ДЕВЯТЬ ЧЕЛОВЕК НА МЕСТО

Всего ЦИК Абхазии зарегистрировала десять кандидатов, но 20 августа отстранила от участия бывшего директора госкомпании «Абхазчай» Астамура Отырбу, поскольку он не успел вовремя представить своего кандидата в вице-президенты. За пост президента борются девять кандидатов, среди которых и действующий президент Рауль Хаджимба, занимающий пост с 2014 года. Абхазские избиратели впервые столкнулись с таким множеством кандидатов, ранее в выборах обычно

принимали участие три-четыре претендента.

«Я хотел бы отдохнуть, но не буду — считаю себя ответственным за продолжение начатых конституционных реформ, усиление правопорядка, укрепление безопасности страны», — объяснил Хаджимба участие в пятых для него выборах. Основными его конкурентами эксперты называют бывшего заместителя министра иностранных дел Олега Аршбу (его поддержал бывший президент Александр Анкваб), экс-секретаря Совета безопасности Астамура Тарбу, а также председателя партии ветеранов (грузино-абхазской войны) «Амцыхара» Алхаса Квицинию.

Выборы должны были пройти 21 июля этого года, но из-за внезапной болезни оппозиционного политика Аслана Бжани и требований его сторонников, проведенных в мае серию митингов, были перенесены, чтобы Бжани смог принять в них участие. По состоянию здоровья он так и не смог этого сде-

лать и призвал поддержать Квицинию.

Представители оппозиционных партий считают, что большое количество претендентов свидетельствует о политическом и экономическом кризисе в Абхазии. «Если бы власть была сильной и умела управлять страной, не многие решились бы с ней конкурировать», — заявил председатель оппозиционной партии «Единая Абхазия» Сергей Шамба.

Рейтинги по опросам общественного мнения в Абхазии традиционно не публикуются. «Очевидного фаворита нет. Ни в экспертном сообществе, ни у самих кандидатов нет абсолютно никаких иллюзий о том, что кто-то сможет одержать победу в первом туре. То, что будет второй тур, было изначально понятно: у нас слишком много кандидатов», — сказал РБК главный редактор абхазской газеты «Чегемская правда» Инал Хашиг. «Вероятность проведения второго тура — процентов 70», — поделился с РБК один из участни-

242 756

человек проживают в Абхазии, по официальным данным

117 тыс.

человек ЦИК внесла в избирательные списки

50

международных наблюдателей следят за выборами

ФИНАНСОВАЯ ПОМОЩЬ ОТ РОССИИ

По данным российского Казначейства, в 2018 году Абхазии была оказана финансовая помощь в размере около 5,5 млрд руб.

За два дня до выборов Москва и Сухум объявили о расширении сотрудничества. Минобороны заявило, что Россия профинансирует модернизацию Вооруженных сил Абхазии (размер финансирования не был назван). Правительство

Абхазии 22 августа одобрило проект протокола к российско-абхазскому соглашению о софинансировании зарплат бюджетников, по которому Россия выделит республике в 2020 году более 1 млрд руб. Протокол продлевает соглашение между Абхазией и Россией о софинансировании зарплат местным бюджетникам до 31 декабря 2022 года и предполагает их повышение.

ков выборов Астамур Тарба. Хашиг отметил беспрецедентную апатию электората: большинство потенциальных избирателей либо не знают, кому отдать свой голос, либо вообще не пойдут голосовать.

Для победы в первом туре нужно набрать более 50% голосов. Если в первом туре ни один из кандидатов не победит, не позднее чем через 14 дней состоится второй тур.

КАНДИДАТЫ ПОЧТИ БЕЗ РАЗЛИЧИЙ

«Больших различий в программах кандидатов при всем желании вы не отыщете», — сказал в своем интервью АГТРК кандидат в вице-президенты Олег Барциц (идет в паре с экс-заместителем министра иностранных дел Аршбой). Все кандидаты обращают внимание на борьбу с коррупцией, выплаты пенсий и пособий ветеранам, проблемы привлечения инвесторов для разработки полезных ископаемых и нормализации работы банков.

Одной из новых тем кампании стал сухумский аэропорт, закрытый еще во времена грузино-абхазского конфликта. В июле президент Хаджимба подписал распоряжение о наделении его статусом аэропорта совместного базирования, ему был присвоен международный буквенный код. Традиционно вызывает дискуссии продажа недвижимости и земли иностранцам (сейчас это запрещено).

У России нет фаворитов на этих выборах, говорил РБК эксперт ИМЭМО РАН Александр Крылов, но кандидатура Хаджимбы может быть наиболее благоприятной для Москвы, так как с ним уже налажены контакты. Любой победитель выборов будет дружить с Россией, учитывая сложившиеся политические и экономические связи.

6 августа Владимир Путин в Сочи встретился с действующим президентом, но не стал открыто его поддерживать, выразив только надежду, что «выборы будут способствовать дальнейшей стабилизации в республике». ■

■РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

И.о. главного редактора: Игорь Игоревич Тросников
Руководитель дизайн-департамента: Евгения Дацко
Ведущий дизайнер газеты: Анатолий Гращенко
Выпуск: Игорь Климов
Руководитель фотослужбы: Алексей Зотов
Фоторедактор: Александра Николаева
Корректор: Марина Колчак
Продюсерский центр: Юлия Сапронова

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК

Соруководители редакции РБК: Игорь Тросников, Елизавета Голикова
Главный редактор rbc.ru и ИА «РосБизнесКонсалтинг»: вакансия
Первый заместитель главного редактора: Петр Канаев
Заместители главного редактора: Вячеслав Козлов, Дмитрий Ловягин, Ирина Парфентьева, Анна Пустякова

РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ

Медиа и телеком: Анна Балашова
Банки и финансы: Антон Фейнберг
Свой бизнес: Илья Носырев
Индустрия и энергоресурсы: Тимофей Дзядко
Политика и общество: Кирилл Сироткин
Мнения: Андрей Литвинов
Потребительский рынок: Сергей Соболев
Экономика: Иван Ткачев
Международная политика: Полина Химшиашвили

Учредитель газет: 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

Корпоративный коммерческий директор: Людмила Гурей
Коммерческий директор издательского дома «РБК»: Анна Брун
Директор по корпоративным продажам LifeStyle: Ольга Ковгунова
Директор по рекламе сегмента авто: Мария Железнова
Директор по маркетингу: Андрей Сикорский
Директор по распространению: Анатолий Новгородов
Директор по производству: Надежда Фомина

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

Подписка по каталогам: «Роспечать», «Пресса России», подписной индекс: 19781; «Каталог Российской Прессы», подписной индекс: 24698; «Почта России», подписной индекс: П6776.
Подписка в редакции: тел.: (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 № 2124
Тираж: 80 000
Номер подписан в печать в 22.00

Перепечатка редакционных материалов допускается только по согласованию с редакцией. При цитировании ссылка на газету РБК обязательна.
© «БизнесПресс», 2019

Свободная цена

● Материалы на таком фоне опубликованы на коммерческой основе.

Дизайн Свят Вишняков, Настя Вишнякова
vishvish.design

16+

Pro:

PRO.RBC.RU

Индустрия
развлечений

→ 10

Логистика

→ 13

БИЗНЕС

Rambler откроет магазины с игрушками на основе образов киногероев

Производитель «Кириешек» решил заняться экспресс-доставкой грузов

ЭКСПЕРТЫ UBS ОЦЕНИЛИ ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА БЕСПИЛОТНЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

«Яндекс» выезжает на монопольный путь

К 2030 году БИЗНЕС «Яндекса» в сфере БЕСПИЛОТНИКОВ может стоить \$6,4 млрд и больше, если компания начнет развивать беспилотные грузоперевозки, считают в UBS. В результате ИТ-КОМПАНИЯ СТАНЕТ МОНОПОЛИСТОМ на российском рынке.

→ 8



С точки зрения технологии запуск полностью беспилотных сервисов такси на отдельных территориях вроде «Иннополиса» или «Сколково» может состояться уже в этом году. В дальнейшем в течение двух-трех лет это станет возможным и в отдельных районах Москвы, уверены в «Яндексе»

Фото: Сергей Мамонтов/РИА Новости

Транспорт

← 7

МАРИЯ КОЛОМЫЧЕНКО,
АЛЕКСАНДРА ПОСЫПКИНА

Направление беспилотных автомобилей «Яндекса» к 2030 году будет оцениваться в \$2,6–6,4 млрд, говорится в отчете банка UBS, посвященном бизнесу «Яндекса» в сфере автономного транспорта (копия есть у РБК, его подлинность подтвердила аналитик UBS Ульяна Ленвальская). По прогнозу банка, «Яндекс» станет монополистом на рынке беспилотного транспорта в России.

Коммерческая эксплуатация беспилотников «Яндекса» начнется в 2022 году в Москве, а в других регионах — годом позже, считают в UBS. По оценке банка, выручка компании от сегмента беспилотников в 2022 году может составить от 170 млн до 1,4 млрд руб. «В случае успеха проект может сделать «Яндекс» значительно более крупной компанией, выручка которой к 2030 году вырастет на 85% в сравнении с годом начала коммерческого запуска автономных автомобилей», — говорится в отчете.

Почему аналитики дают большой разброс в оценке нового бизнеса «Яндекса» и сможет ли кто-то составить ему конкуренцию в России — в материале РБК.

НА ЧЕМ СТРОЯТСЯ ОЦЕНКИ АНАЛИТИКОВ

UBS рассматривает два основных варианта развития бизнеса «Яндекса» в сфере автономного транспорта.

Если компания не станет заниматься беспилотными грузоперевозками, а сосредоточится только на пассажирских перевозках (например, такси и каршеринг), оценка этого бизнеса к 2030 году в среднем будет составлять \$2,6 млрд, однако может варьироваться от \$1,5 млрд до \$3,1 млрд в зависимости от реализации негативного или позитивного сценария. Акции всего «Яндекса» в таком случае подорожают на 5–10% относительно текущей справедливой цены, которая, по мнению UBS, составляет \$54,3 за одну бумагу (23 августа на NASDAQ бумаги стоили около \$36). Аналитики в разборе этого сценария также приводят источники формирования выручки этого направления. Она будет строиться на использовании «Яндексом» беспилотных автомобилей в такси и каршеринге (80% от оборота); монетизации времени пассажира в поездке за счет рекламной модели или подписки на медиаконтент, например «Кинопоиск» (10%); а также продаже лицензий на технологию беспилотного вождения различным автопроизводителям (10%).

Беспилотное направление будет стоить дороже, если «Яндекс» выйдет со своей технологией на рынок коммерческих грузоперевозок. В таком

случае стоимость бизнеса составит \$6,4 млрд. Негативный и позитивный прогнозы UBS варьируются от \$3,8 млрд до \$7,7 млрд. Акции всего «Яндекса» могут вырасти на 13–26% относительно текущей справедливой цены. При реализации этого сценария использование беспилотников в такси и каршеринге будет давать 32% от оборота; беспилотные грузоперевозки — 60%; монетизация времени пассажира в поездке — 4%; продажа лицензий — 4%.

«Мы подчеркиваем, что российский рынок грузоперевозок намного больше рынка такси, что предполагает ощутимый рост доходов для новых игроков. Тем не менее сектор выглядит очень капиталоемким, что может быть проблемой для компаний, разрабатывающих технологии в сфере автономного транспорта», — говорится в отчете UBS. По данным банка, в 2018 году объем рынка грузоперевозок в России составил 815 млрд руб., а весь рынок такси, включая онлайн-сегмент, равнялся 642 млрд руб.

В самом «Яндексе» не исключают выхода компании на рынок грузоперевозок. «Это могут быть как грузоперевозки на дальние расстояния по высокоскоростным шоссе, так и доставка небольших грузов в городских условиях. Это возможность для более отдаленного будущего», — сообщил РБК представитель пресс-службы «Яндекса». По его словам, сейчас компания сфокусирована «на более сложной и глобальной задаче — беспилотное управление автомобилем в городском трафике».

Технологии высокоавтоматизированного транспорта в мире могут внедряться более динамично именно в сфере грузоперевозок, считает представитель рабочей группы Национальной технологической инициативы «Автонет». «Реализовать автономное управление на длинных загородных маршрутах проще, чем в городских условиях. Внедрение роботизированных автономных перевозок позволит сэкономить в будущем сотни миллионов

«Реализовать автономное управление на длинных загородных маршрутах проще, чем в городских условиях. Внедрение роботизированных автономных перевозок позволит сэкономить в будущем сотни миллионов долларов ежегодно»

долларов ежегодно», — говорит он. По словам эксперта, еще одной сферой применения беспилотных технологий может стать ЖКХ, складская и сельскохозяйственная техника.

ЧТО ЖДЕТ РЫНОК БЕСПИЛОТНИКОВ ЧЕРЕЗ ДЕСЯТЬ ЛЕТ

По оценке UBS, бизнес «Яндекса» в сфере беспилотников к 2030 году будет в 12–29 раз меньше (зависит от выхода на рынок грузоперевозок), чем у компании Waymo (принадлежит Alphabet Inc., которая также владеет Google). Выручка Waymo, по оценке UBS, в 2030 году составит \$114 млрд, а беспилотного направления «Яндекса» в России — от \$4 млрд до \$10 млрд.

К 2030 году объем всего рынка беспилотного транспорта в России составит около \$9,5 млрд в случае запуска коммерческих беспилотных грузоперевозок или \$4 млрд при их отсутствии, следует из данных UBS. В банке подчеркивают, что вопросы безопасности использования беспилотных автомобилей, не слишком детальные «дорожные карты», запаздывание законодательного регулирования и другие факторы могут повлиять на развитие рынка и отсрочить внедрение беспилотников в коммерческую экс-

плуатацию. Тем не менее 37% россиян уже готовы начать пользоваться беспилотным такси, свидетельствует опрос UBS. Более высокий уровень готовности принять технологию только в Китае (56%), в США же он составляет 25%.

«С точки зрения технологии запуск полностью беспилотных сервисов такси на отдельных территориях вроде «Иннополиса» или «Сколково» может состояться уже в этом году. В дальнейшем в течение двух-трех лет это станет возможным и в Москве, сначала в отдельных районах. Когда сервис станет коммерческим, зависит от регулирования. Если регулирование для коммерческих перевозок появится до завершения эксперимента в 2022 году, то это может случиться и раньше», — уточняют в «Яндексе».

Текущий уровень развития технологий уже позволяет проводить испытания беспилотников в пределах городов, отмечает Кирилл Жанайда, заместитель руководителя департамента ЖКХ, транспорта и благоустройства фонда «Сколково» по вопросам транспорта. «Ближайшие три года точно позволят доработать и улучшить алгоритмы, а также вывести на рынок новые продукты для оптимизации детектирования и машинного зрения», — отмечает собеседник РБК. По его мнению, вполне вероятно, что «Яндекс» станет на этом рынке монополистом, так как у компании «самый существенный флот беспилотных автомобилей и серьезные амбиции». Однако рынок, по его словам, активно развивается и на него могут выйти новые игроки. «Возможно, уже завтра появится крупный инвестор, который вложит существенные средства в одну из команд, осуществляющих разработки в данной области. Разработчиков более чем достаточно. Только на территории инновационного центра «Сколково» проводились испытания машин НАМИ-КамАЗ, «СтарЛайн», Base Track, EV Tech и «Аврора Роботикс», — говорит Жанайда. ■

\$9,5
млрд

составит в случае запуска коммерческих беспилотных грузоперевозок объем всего рынка беспилотного транспорта в России к 2030 году

КОГДА «ЯНДЕКС» СТАЛ БЕСПИЛОТНЫМ

«Яндекс» с 2016 года работает над технологией беспилотных автомобилей, которая использует наработки в области машинного обучения, компьютерного зрения и навигации. В 2017 году компания представила первые прототипы, оснастил обычные автомобили камерами и сенсорами, которые собирают информацию о транспортном средстве и окружающей обстановке, а также программным обеспечением для анализа данных. Сначала их тестировали на закрытых территориях в «Иннополисе» (Татарстан) и «Сколково» (Москва). В ноя-

бре 2018 года было подписано постановление правительства, разрешающее тестировать беспилотники на дорогах общего пользования в Москве и Татарстане, окончание эксперимента запланировано на 1 марта 2022 года. «Яндекс» также может протестировать свою технологию в США и Израиле. В марте 2019 года компания подписала с Hyundai Mobis соглашение о совместной работе над беспилотниками: российская сторона отвечает за машинное обучение и компьютерное зрение, а Hyundai Mobis — за создание компонентной базы.

Мнение

Когда инвесторы придут в российский PropTech



СЕРГЕЙ НЕГОДЯЕВ

директор по работе с портфельными компаниями ФРИИ

И продавцы, и покупатели недвижимости в России пока не гонятся за новыми технологиями. Но эта ситуация начинает меняться.

В конце июля стартап из Нью-Йорка Compass, помогающий продавать и сдавать в аренду недвижимость, привлек от инвесторов \$370 млн при общей оценке компании в \$6,6 млрд. Compass основали Ори Аллон и Роберт Реффкин в конце 2012 года, а спустя четыре года он попал в «клуб единорогов», получив оценку более \$1 млрд. Для предпринимателя израильского происхождения Аллона это уже третий стартап: свой первый проект он продал Google, а второй — Twitter. После двух сделок он хотел сделать не стартап на продажу, а что-то действительно большое. И с направлением он угадал.

Compass — типичный представитель индустрии PropTech (Property Technology), которая переживает взрывной рост последние пару лет. С 2012 по 2017 год в подобные стартапы по всему миру вложили \$11 млрд, а только в 2018-м объем инвестиций в PropTech превысил \$6 млрд. В России все не совсем так. Аналитики PWC и ФРИИ за 2017–2018 годы насчитали сделок на \$16 млн. Разрыв огромный, хотя рост есть — в 2013-м объем сделок не превышал \$1 млн. Почему PropTech-проекты не так популярны в России и можно ли надеяться на рост?

ДОИСТОРИЧЕСКИЙ СОФТ
Рынок PropTech-стартапов разнообразен. Например, WeWork занимается коворкингами, а Airbnb помогает сдать или снять жилье. Маркетплейсы, CRM-системы, «умные» дома, стартапы, помогающие в строительстве, — всего почти 20 разных сегментов. Большинство из них существуют и в России, но проблема российского рынка — консерватизм и его крайне малый размер по сравнению с рынками США и Европы.

Возьмем для примера управление недвижимостью, будь то торговые центры или коворкинги. Если прийти в российскую управляющую компанию, то, скорее всего, у нее не окажется почти никакого софта. Автоматизации крайне мало, нет погони за эффективностью

всех внутренних процессов. Проекты в этой сфере появляются, но спрос на них мал, его обеспечивают «ранние последователи» (early adopters), которые могут составить максимум 5% рынка. Остальные предпочитают сидеть на доисторическом софте.

Среди компаний, занятых продажей недвижимости, далеко не у всех есть CRM-системы. А если и есть, то не все умеют ими правильно пользоваться. Особенно это касается девелоперов, которые сами продают квартиры или дома. Более продвинуты агентства недвижимости. Они маленькие, не связаны с государством и вынуждены бегать, чтобы заработать. Хороший пример — тюменское агентство «Этажи». Оно использует широкий набор современных технологий — чат-боты, CRM-системы, big data, моделирование, прогнозирование и т.д.

К сожалению, таких примеров крайне мало, большая часть рыночных игроков работают по старинке. Повесили набор объявлений на ЦИАН (самые продвинутые), разместили где-то на видном месте рекламный щит и ждут продаж: продается — хорошо, а нет так нет. Измерений эффективности — нет. Хотя на российском рынке только CRM, таргетированных на PropTech, около десятка, но у них не так много продаж, так как клиент не готов.

ИНВЕТОРЫ НЕ РИСКУЮТ
Ситуация с PropTech-маркетплейсами в России лучше: проекты вроде Циана или Locals отлично себя чувствуют. Но практически никто из них, за исключением Циана, не привлекает инвестиции. Почему? Казалось бы, маркетплейсами пользуется множество «физиков» и небольших компаний. Это очень динамичный рынок, с массой возможностей для дополнительной монетизации — всегда можно предложить новую услугу или улучшить существующие. Или выйти на рынки соседних стран, где до сих пор господствуют классифайды (привычные сайты объявлений вроде Avito). Маркетплейс — более гибкий инструмент, за ним будущее, но российские инвесторы не хотят рисковать и вкладываться в его развитие.

Вроде бы не все так плохо у нас и с проектами «умных» домов. Стартапов много, у некоторых даже производство в России, но почти все проекты маленькие. Стартовый набор для «умного» дома сделать несложно — там использу-

ются типовые датчики. Бизнес может давать огромную маржу: себестоимость такого набора и создания продукта из него, условно, 500–1000 руб., а продавать его на полке магазина или через интернет уже можно за 10 тыс. руб. Остается только упаковать все в красивую коробку и договориться о том, чтобы встать на полку. Но с этим у нас большие проблемы, почти у всех проектов плохо устроен маркетинг и служба продаж, не хватает оборотного капитала, а крупные продавцы требуют отгрузку по постоплате с отсрочкой от 90 до 180 дней.

Если говорить о производстве приборов и систем для контроля потребления тепла и воды на предприятиях, то здесь лидерами являются не стартапы, а крупные производители. Одна из немногих стартап-компаний — компания «Элдис»*, которая контролирует потребление тепла в доме. Но и в этом сегменте есть проблема спроса — предприятия и регионы теряют огромные суммы, но не пользуются системами учета. Платят по тарифу, а не по факту потребления. Тот, кто сумеет поменять эти правила, тот и получит новых клиентов.

Появился в России и сегмент сервисов для ТСЖ и управляющих компаний, которые автоматизируют и упрощают коммуникации с жителями или контроль за дворниками. Но пока главам ТСЖ в большинстве случаев достаточно электронной почты и WhatsApp. Снова все упирается в проблему спроса.

В сфере строительства домов стартапам достаточно сложно. Здесь очень жесткое нормативное регулирование, все по ГОСТу, а на продвижение нового решения может уйти столько сил и времени (иногда десятки лет), что проще с этим рынком не связываться.

Но место для стартапов здесь все же есть. Например, строительным компаниям

и подрядчикам иногда нужно быстро нанять большое количество работников. Например, завтра дом сдается комиссии, а вокруг кучи мусора. Где взять 100 проверенных «синих воротничков» и как сделать так, чтобы утром они были на площадке? Здесь помогут такие стартапы, как «Рабочие руки»*. Там сделали платформу, позволяющую собрать большое количество работников за несколько часов. Удивительно, но это первое подобное решение на рынке, хотя проблема существует очень давно. Или проект «Синтека»*, позволяющий автоматически проводить микротендеры во время стройки. Если закончился песок, то не нужно звонить условному Иванычу на карьер, а можно быстро провести тендер и согласовать оптимальное предложение. В итоге застройщик экономит деньги.

Однако не всегда умение решить проблему поможет завоевать рынок и стать большими. Вот два примера — «Дубль-Дом» и «Сделано». Первый производит готовые загородные дома, которые можно поставить на участке всего за неделю и начинать в них жить. Второй занимается ремонтом квартир «под ключ»: клиент за полтора месяца получает ремонт как на картинке за фиксированную стоимость. Фишка обоих стартапов в том, что заказчик почти ничего не может изменить, можно выбрать только один из типовых домов или ремонтов. Казалось бы, огромный спрос есть в обеих сферах, но стартапы не показывают огромный рост. Дело в консерватизме российских клиентов: у нас скорее будут искать строительную бригаду по знакомым, чем возьмут типовое решение.

ИЗМЕНЕНИЕ НОРМЫ

Когда в российский PropTech пойдут настоящие деньги? Ответ простой — когда топ-менеджеры девелоперов в общей массе поймут выгоду от сотрудничества со стартапами, увидят, как можно экономить или зарабатывать больше. Я думаю, что для этого нужно еще от трех до семи лет. Изменения идут, просто медленно. Например, еще пять лет назад у строящихся ЖК не было отдельных сайтов, а теперь это норма на рынке. В мире интерес к PropTech ведь тоже проснулся не сразу. С 2008 по 2012 год ежегодные инвестиции не превышали \$1 млрд, а потом рынок взорвался.

* Портфельная компания ФРИИ.

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

“Изменения идут, просто медленно. Например, еще пять лет назад у строящихся ЖК не было отдельных сайтов, а теперь это норма на рынке

Индустрия развлечений



фото: Michael Nagle/Bloomberg

В КИНОТЕАТРАХ RAMBLER GROUP откроются магазины с игрушками на основе образов героев кино и мультфильмов. Сеть для медиахолдинга построит **INVENTIVE RETAIL GROUP**. В будущем партнеры рассчитывают выйти за пределы кинотеатров.

RAMBLER GROUP ОТКРЫВАЕТ СЕТЬ МАГАЗИНОВ ЛИЦЕНЗИОННЫХ ИГРУШЕК

Персонажное предложение

АННА ЛЕВИНСКАЯ,
НАДЕЖДА ФЕДОРОВА

Первый магазин сети «Киногерои», который откроется в ТЦ «Мега Химки», — совместный проект Inventive Retail Group с Rambler Group, следует из объявлений о наборе персонала в новый проект.

«Мы хотим монетизировать интерес [посетителей кинотеатра]

к лицензионным героям. Основа ассортимента — это игрушки и аксессуары с логотипами. То, что хочется унести с собой как часть полученных эмоций после просмотра фильма. Часть ассортимента будут составлять «вечнозеленые» франшизы, интерес к которым актуален всегда. А часть ассортимента отражает текущий всплеск интереса к героям (кинопремьеры на экранах)», — говорится в описании проекта.

“Продукция, связанная с героями кино, особенно с известными кинофраншизами, рассчитана на импульсивные покупки посетителей кинотеатра

ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПО КИНОТЕАТРАЛЬНОМУ НАПРАВЛЕНИЮ RAMBLER GROUP АЛЕКСЕЙ ВАСЯСИН

↑ На продажи киносувениров сильно влияет информационное поле — продажи всегда увеличиваются после резонансных премьер

Проект	Сеть магазинов в кинотеатрах
УЧАСТНИКИ ПРОЕКТА	Rambler Group и Inventive Retail Group
СУТЬ ПРОЕКТА	Магазины будут представлять собой открытые пространства в холле кинотеатров. Ассортимент — игрушки и аксессуары с логотипами киногероев и другая продукция, связанная с кино
ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ И РЫНОК	Проект рассчитан в первую очередь на детей и подростков. По данным Ассоциации индустрии детских товаров, объем российского рынка детских товаров в 2018 году составил 780 млрд руб.
ИНВЕСТИЦИИ В ПРОЕКТ	Не раскрываются
ПЛАНЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	До конца 2019 года Inventive Retail Group планирует открыть пять тестовых точек в кинотеатрах Rambler Group в Москве и Санкт-Петербурге. Если проект окажется удачным, сеть планируется расширить на все кинотеатры, а затем вывести за их пределы

Исполнительный директор по кинотеатральному направлению Rambler Group Алексей Васясин подтвердил РБК запуск нового бизнеса. «Продукция, связанная с героями кино, особенно с известными кинофраншизами, рассчитана на импульсивные покупки посетителей кинотеатра», — отмечает собеседник РБК.

Как Rambler Group и Inventive Retail Group собираются развивать проект и какие у него перспективы, разбирался РБК.

УЧАСТНИКИ ПРОЕКТА

Объединенная сеть кинотеатров «Кино ОККО» (под этот бренд должны перейти кинотеатры «Синема парк» и «Формула кино») — это крупнейший российский кинооператор: сеть насчитывает 76 кинотеатров в 30 российских городах (12,1% рынка по числу кинозалов на 1 января 2019 года). Кинонаправление принадлежит структурам миллиардера Александра Мамута. Кинозалы не вошли в недавнюю сделку бизнесмена со Сбербанком, в рамках которой госбанк получил 46,5% в онлайн-бизнесе Rambler Group.

Inventive Retail Group (входит в группу «Ланит») управляет сетями специализированных магазинов с продукцией ведущих производителей цифровой электроники, детских и спортивных товаров. Основные сети компании — сети Re: Store (один из крупнейших продавцов техники Apple), Samsung, Sony, LEGO и Nike. По данным на 1 января 2019 года, общее количество магазинов достигло 351 в 34 городах. Выручка Inventive Retail за 2018 год — 66,64 млрд руб. с НДС.

СУТЬ ПРОЕКТА

Как пояснила РБК директор дивизиона «Детские товары» Inventive Retail Group Татьяна Клименко, в совместном проекте с Rambler речь не идет об отдельных магазинах или корнерах: «Киногероев» развернут в холле кинотеатра — это будут открытые пространства площадью около 50 кв. м. Треть ассортимента составят

игрушки и аксессуары с логотипами лицензионных героев, также в продаже появятся книги и другая продукция, связанная с кино. Около 70% ассортимента будет связано с самыми популярными кинофраншизами. Основная целевая аудитория проекта — дети и тинейджеры.

До конца 2019 года Inventive Retail Group планирует открыть пять тестовых точек в кинотеатрах партнера в Москве и Санкт-Петербурге. Если проект окажется удачным (на тестирование отводится три–шесть месяцев), то сеть планируется расширить на все кинотеатры, а затем вывести за их пределы.

Стороны не раскрывают объем инвестиций в проект и схему распределения прибыли с продаж. Партнеры рассказали, что Inventive Retail Group будет арендовать площади кинотеатров, а Rambler Group «будет активно помогать в отношениях с лицензиарами». Торговый знак «Киногерои» в июне 2019 года зарегистрирован на юрлицо Rambler Group — АО «Синема парк» по двум классам МКТУ (28-й класс: мягкие игрушки, игры, фигурки и прочее; 35-й класс: аренда площадей, демонстрация товаров, предоставление места для онлайн-продаж и т.д.).

По оценке руководителя отдела аренды торговых помещений компании ILM Елены Темновой, ставки аренды для этого магазина могут составить от 40–60 тыс. руб. за 1 кв. м в год. Директор департамента консалтинга и аналитики Knight Frank Ольга Широкова приводит более высокую оценку — от 120 тыс. руб. за 1 кв. м в год. «Но поскольку это совместный проект с владельцем кинотеатров, то коммерческие условия будут индивидуальными, а с учетом стоимости лицензионных отчислений за продукцию есть вероятность, что ставки будут ниже рыночных», — уточняет Широкова.

ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОЕКТА

Традиционные и онлайн-ритейлеры давно и активно торгуют

лицензионными товарами. Например, на Ozon десятки тысяч товарных наименований по мотивам кинофраншиз и литературных произведений — в основном в категориях «Игрушки», «Канцтовары», «Одежда и обувь», «Товары для дома» от крупных поставщиков лицензионных товаров: Hasbro, LEGO и других. Около 20% продаж крупнейшего детского ритейлера «Детский мир» приходится на лицензионные товары.

Но, несмотря на то что такие товары легко привлекают аудиторию, особенно детей и их родителей, на спрос очень сильно влияет информационное поле. Резонансная премьера всегда раскручивает продажи сувениров: например, в первые дни премьеры последнего сезона «Игры престолов» продажи товаров с символикой сериала выросли в 2,5 раза; а в первые дни премьеры «Мстители: Финал» — в три раза, сообщил РБК представитель Ozon. У этой особенности рынка есть и обратный эффект. «Каждая новая популярная франшиза отъедает долю продаж у предыдущей», — объясняет руководитель управления по ассортименту игрушек «Детского мира» Константин Фришберг. В целом продажи лицензионного ассортимента он называет стабильными, особенно популярно сейчас направление, связанное с видеоиграми. По данным Ozon, в 2019-м наибольшим спросом пользуются франшизы от DC Comics («Отряд самоубийц», «Бэтмен против Супермена»), «Мстители» и «Холодное сердце» — с начала школьного сезона (начинается с середины июля) их продажи растут на 20% в месяц, и чаще всего школьные товары покупают именно с этой символикой.

Основатель ГК «Сказочный лес» (создатель детских парков развлечений и лицензиар «Винни Пуха») Федор Гавриченко отмечает проблему наличия большой доли неофициальной продукции с популярными кино- и мульти-

пликационными героями, что негативно влияет на продажи легальных игроков. «Игрушки «за углом» купить дешевле, и все к этому привыкли, в этой войне трудно победить, но чем больше будет игроков и чем больше попыток строить такую розницу, тем скорее рынок станет цивилизованным», — считает Гавриченко.

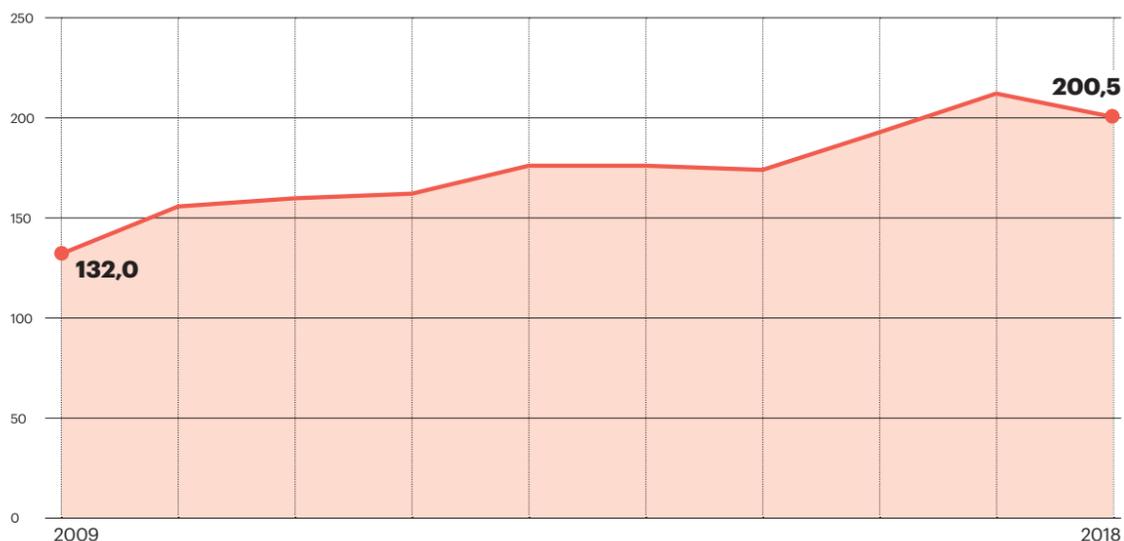
«У лицензионной продукции всегда есть спрос достаточно высокого уровня, и, что немаловажно, это прогнозируемый спрос — с учетом многолетних франшиз кассовых фильмов и мультфильмов («Кунг-Фу Панда», «История игрушек», «Аватар», «Звездные войны») вполне возможно создать стабильную модель нишевого ритейлера», — уверена Ольга Широкова. «Сейчас огромное количество людей проводят свободное время в торговых центрах, пользуются спросом детские развлекательные центры, кинотеатры и всевозможные аттракционы. Соответственно, размещение подобных магазинов именно рядом с кинотеатром позволит стать более узнаваемым брендом», — считает Елена Темнова.

По данным Ассоциации индустрии детских товаров, объем российского рынка детских товаров в 2018 году составил 780 млрд руб., доля игрушек в общей структуре продаж — 24%. Как отмечают исследователи из компании NPD, в России растет спрос как на все игрушки российского производства, так и на игрушки, созданные на основе лицензий с героями отечественной мульт- и киноиндустрии. По итогам 2018 года продажи отечественных товаров выросли на 22%, достигнув доли 20% рынка (фактических значений NPD не раскрывает). При этом за тот же период продажи зарубежных игрушек выросли лишь на 4%. Такая же динамика характерна и для лицензий по российским персонажам: рост продаж в 40% позволил увеличить долю рынка до 8% по итогам 2018 года. ■

30%

аудитории российских кинотеатров составляют родители с детьми, по данным Фонда кино

Посещаемость кинотеатров в России, млн человек



Источник: «Невафильм Research»

Сельское хозяйство

ВТБ намерен создать на базе уже имеющихся у него активов ОБЪЕДИНЕННЫЙ ЗЕРНОВОЙ ХОЛДИНГ и потеснить иностранных трейдеров. Но, предупреждает банк, без поддержки государства НЕ ОБОЙТИСЬ. Минсельхоз настроен скептически.

ВТБ ВЫСТУПИЛ С ИНИЦИАТИВОЙ СОЗДАНИЯ НОВОГО НАЦИОНАЛЬНОГО АГРОХОЛДИНГА

Зерновой лидер проращивается в госбанке

КОНСТАНТИН ТКАЧЕНКО,
ЕЛЕНА СУХОРУКОВА,
КОНСТАНТИН НАГАЕВ

Президент ВТБ Андрей Костин обратился к президенту Владимиру Путину с просьбой помочь банку создать нового национального лидера зернового рынка, который снизит роль иностранных трейдеров и даст государству больший контроль над экспортом. О письме, датированном 26 июня 2019 года, первым сообщило агентство Reuters, РБК ознакомился с его содержанием.

Новый игрок — Объединенный зерновой холдинг — может консолидировать связанные с экспортом и хранением зерна активы и «взять на себя функции ведущего трейдера российской пшеницы», говорится в письме. Сейчас, написал Костин, определяющую роль в стратегическом для России экспорте зерна играют международные компании — они, по экспертным оценкам, контролируют 25% мощностей по перевалке зерна в портах и 50% продаж российской пшеницы на мировых рынках «не всегда на оптимальных для России условиях».

О ЧЕМ ПРОСИТ КОСТИН

Чтобы на рынке зерна через два-три года полноценно заработал новый холдинг, необходимы дополнительные шаги. В письме Костина президенту четыре просьбы.

Поручить правительству рассмотреть вопрос об объединении зерновых портовых кластеров в Новороссийске и Тамани. Сейчас 50% зернового терминала «Тамань» принадлежит находящемуся под российскими санкциями украинскому агрохолдингу Kernel. ВТБ вел переговоры о его вы-

купе — банк предварительно согласовал условия выкупа пакета Kernel, но для завершения сделки нужно разрешение правительства.

Помочь в строительстве железнодорожной и автомобильной инфраструктуры в портах Тамани и Новороссийска для «расшивки» узких мест, а именно — содействовать в утверждении соответствующих инвестиционных планов РЖД и «Автодора».

Продлить срок эксплуатации вагонов-зерновозов в 2020–2023 годах, проведя их капитальный ремонт и модернизацию. Это позволит не допустить дефицита на рынке перевозок зерна и сгладить ценовые колебания на внутреннем рынке. Осенью 2017 года с нехваткой вагонов для перевозки зерна столкнулись целые регионы.

Поручить правительству подготовить решения о приватизации Объединенной зерновой компании (сейчас 50% плюс одна акция у Росимущества, остальное у ВТБ) и продать инвесторам 25% компании. Вопрос о приватизации ОЗК обсуждался много лет, но все время откладывался из-за того, что на ее балансе находится интервенционный фонд: ОЗК является агентом по проведению государственных зерновых интервенций. В письме Путину Костин также просит передать функции госагента по проведению зерновых интервенций от ОЗК к Минсельхозу.

РЕАКЦИЯ НА ПИСЬМО

Владимир Путин поручил премьеру Дмитрию Медведеву рассмотреть предложение, свидетельствует имеющаяся у РБК копия письма Костина с резолюцией президента. В пресс-службе правительства подтвердили, что «работа

в этом направлении идет», отказавшись от других комментариев.

В Минсельхозе заявили, что вопрос о создании Объединенного зернового холдинга касается коммерческой деятельности ВТБ и что они взаимодействуют со всеми участниками зернового рынка. Вопрос приватизации Объединенной зерновой компании Минсельхоз, как заявил его представитель, считает преждевременным.

Федеральная антимонопольная служба рассматривает ходатайства группы ВТБ «с учетом недискриминационного доступа грузоотправителей к перевалочным мощностям», заявили в пресс-службе ведомства. Кроме того, ФАС пообещала пристально следить за вопросами тарифной политики морских портов ВТБ в отношении услуг, которые регулируются государством.

В ВТБ от комментариев отказались. В ОЗК и Росимуществе на запросы РБК не ответили. Так же поступили крупнейшие экспортеры зерна — российский «Риф», международные Glencore и Cargill.

КАКИЕ АКТИВЫ УЖЕ ЕСТЬ У ВТБ

Часть работы для создания Объединенного зернового холдинга ВТБ уже провел, докладывает в письме президенту Костин.

О том, что у группы «выривается» зерновой кластер, Костин говорил РБК еще в феврале этого года. Основой для этого кластера стали бывшие активы группы «Сумма». Ее владелец Зиявудин Магомедов и его брат Магомед Магомедов были арестованы в марте 2018 года по делу об организации преступного сообщества (им вменяют де-



вать эпизодов мошенничества с ущербом на 11 млрд руб.) В августе 2018 года ВТБ приобрел долю в одном из крупнейших зерновых терминалов России — Новороссийском комбинате хлебопродуктов, которую Зиявудин Магомедов заложил банку. Сейчас ВТБ — собственник 35,4% этого терминала, контролирующим акционером которого является ОЗК.

Вскоре ВТБ зашел и в саму ОЗК: в феврале 2019 года к группе перешел пакет (50% минус одна акция), который ранее принадлежал «Сумме». ВТБ мог получить долю Магомедова в ОЗК за счет погашения обязательств «Суммы» перед банком по строительным объектам, говорил представитель банка Юрий Соловьев. ВТБ консолидировал пакет ОЗК в рамках поручения президента. У ОЗК 17 элеваторов и хлебоприемных предприятий, в которых может храниться 2,1 млн т зерна, восемь перерабатывающих предприятий мощностью 1,2 млн т зерна в год и два портовых элеватора по перевалке зерна — в Калининграде и Новороссийске.

Потом ВТБ приобрел 100% Новороссийского зернового терминала, грузооборот которого в 2018 году составил 6,33 млн т. Новороссийский кластер по перевозке, перевалке и экспорту зерна уже сформирован, пишет Костин: на его долю уже приходится

↑ По словам президента банка ВТБ Андрея Костина, холдинг сможет решить сразу две задачи: консолидирует активы в экспорте и хранении зерна и станет ведущим трейдером российской пшеницы

« Чем больше конкуренция на зерновом рынке, тем лучше российским аграриям, монополии же на зерновом рынке, наоборот, не эффективны и рано или поздно прекращают свое существование

ПРЕЗИДЕНТ
РОССИЙСКОГО
ЗЕРНОВОГО
СОЮЗА АРКАДИЙ
ЗЛОЧЕВСКИЙ

Логистика



Фото: Анатолий Жданов/Коммерсантъ

около четверти всех мощностей по перевалке зерна в России. В августе стало известно, что банк купил контрольный пакет (50% плюс одна акция) железнодорожного холдинга «Рустранском».

Участники рынка рассказывали также о планах ВТБ создать трейдинговую компанию, которая будет экспортировать до 15 млн т зерна и займет как минимум 30% рынка. В августе группа закрыла сделку по покупке 70% крупного экспортера зерна «Мирогрупп ресурсы». Сделка, в частности, позволит добиться прозрачных цен на зерно на внутреннем рынке, комментировал ее Соловьев. Но участники рынка заявили, что действия этой компании, которая активно скупала зерно у аграриев по цене выше рыночных, привели к росту цен на пшеницу.

Чем больше конкуренция на зерновом рынке, тем лучше российским аграриям, монополии же на зерновом рынке, наоборот, не эффективны и рано или поздно прекращают свое существование, отметил президент Российского зернового союза Аркадий Злочевский. Новый игрок усилит рынок, но если он ставит перед собой задачу потеснить с помощью государства остальных, то это «ударит по нему бумерангом», поскольку он рано или поздно станет неэффективным, предупредил эксперт. ■

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ПОПУЛЯРНЫХ СНЕКОВ ЗАПУСКАЕТ БИЗНЕС ПО ЭКСПРЕСС-ДОСТАВКЕ

Экспедитор на закуску

ЕЛЕНА СУХОРУКОВА,
АННА ЛЕВИНСКАЯ

Производитель «Бабкиных семечек» и сухариков «Кириешки» планирует создать конкурента DHL — бизнес экспресс-доставки грузов по России. Доставка сторонних грузов позволит компании сэкономить на логистике собственных товаров.

Производитель снеков и кондитерских изделий «КДВ Групп» ищет руководителя для проекта экспедиционно-курьерского бизнеса, следует из размещенной на сайте HeadHunter вакансии компании. В описании позиции сказано, что речь идет о запуске с нуля клиентского сервиса доставки отправок (посылок и малогабаритных грузов) за 24 часа. От кандидата требуется опыт организации бизнеса с годовым оборотом от 10 млрд руб. в транспортно-экспедиционном секторе, курьерской доставке и службах почтовых отправок.

Руководителя ищут с международным опытом — вакансия была опубликована 2 августа в США, следует из информации на HeadHunter. Потенциальному соискателю в HR-службе «КДВ Групп» пояснили, что компания предлагает работу в России, но ищет сотрудника с опытом работы в европейских и американских компаниях, например Amazon. Руководитель нового бизнеса будет напрямую отчитываться Денису Штенгелову — основному владельцу «КДВ Групп».

В «КДВ Групп» РБК подтвердили, что рассматривают возможность запуска бизнеса экспресс-доставки грузов, но отметили, что проект на ранней стадии, и раскрывать его детали не стали. Штенгелов на вопросы РБК не ответил.

ЧЕМ СЕЙЧАС ЗАНИМАЕТСЯ «КДВ ГРУПП»

Основанный в 1994 году томский холдинг «КДВ Групп» («Кондитерский дом Восток») входит в число крупнейших частных компаний России: в 2018 году он занимал 80-ю строчку рейтинга Forbes с вы-

ручкой 108,5 млрд руб. Компания известна как производитель популярных снеков (сухарики «Кириешки», «3 Корочки», «Бабкины семечки») и кондитерских изделий («Яшкино») — всего в ее портфеле больше 40 торговых марок. Входит в число крупнейших игроков на рынке снеков: по имеющимся у РБК данным Nielsen, ее доля на этом рынке составляет 16,5% в натуральных объемах и 11,8% в рублях.

В холдинг входит больше десятка кондитерских комбинатов в России, основные активы — Яшкинский пищевой комбинат, мукомольное предприятие и тепличный комплекс в Кемеровской области, кондитерская фабрика «Красная звезда» в Томске, кондитерский комбинат «Озерский сувенир» и кондитерская фабрика «Грань» в Московской области. Кроме того, «КДВ Групп» — крупный владелец сельскохозяйственной земли: в рейтинге BEFL за 2019 год она занимает 30-ю строчку с земельным банком 150 тыс. га.

Основным владельцем «КДВ Групп» считается ее основатель Денис Штенгелов. Большую часть прибыли холдингу, по его словам, приносят продажи кондитерских изделий (около 70%), а остальное — продажи снеков.

ЗАЧЕМ «КДВ ГРУПП» РЕШИЛА ЗАНЯТЬСЯ ДОСТАВКОЙ

Компания рассматривает создание почтово-курьерской службы — аналога DHL и TNT — на базе существующей инфраструктуры «КДВ Групп»: складов, распределительных центров и автопарка, пояснил потенциальному кандидату сотрудник HR-службы. По его словам, этому способствует широкая география деятельности «КДВ Групп»: у компании 137 подразделений в российских городах и странах СНГ, восемь распределительных центров (в Москве, Верхней Пышме, Новосибирске, Ростове-на-Дону, Минеральных Водах, Воронеже, Яшкино и Ульяновске). Кроме того, у производителя «Кириешек» есть собственная система логистики в России, а также страна ближнего и дальнего зарубежья — более 1 тыс. единиц автотранспорта, в том числе 500 крупнотоннажных грузовиков. Своя логистика и дистрибуция означают, что компании не нужно делиться маржой, объяснял такую стратегию РБК Штенгелов: «Мы экономим деньги, выжигая поляну».

У «КДВ Групп» хорошо налажена инфраструктура достав-

ки, и если она будет предлагать рынку ее воспользоваться, то есть дозагружать машины чужим товаром и доставлять по налаженным маршрутам до распределительных центров, это позволит удешевить доставку собственных продуктов, говорит Алексей Прыгин, вице-президент по коммерции курьерской компании «Максипост» (специализируется на доставке в e-commerce). В сегменте перевозок пищевых продуктов такой проект, по его словам, может быть востребован средними и мелкими игроками, если компания предложит разумный ценник, который позволит ей выйти на рынок (средняя цена за логистику на рынке — 5 руб. за 1 кг объемного веса). Но организовать логистику «последней мили», то есть доставку до конечного потребителя, «КДВ Групп» будет сложно, считает Прыгин. По его словам, из описанных параметров проекта следует, что речь может идти о создании крупного игрока на рынке доставки продовольственных грузов, но в сравнении с федеральными курьерскими службами вроде DPD это будет небольшой бизнес.

ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ
ПО КОММЕРЦИИ
КУРЬЕРСКОЙ
КОМПАНИИ
«МАКСИПОСТ»
АЛЕКСЕЙ ПРЫГИН

Старший аналитик «БКС Премьер» Сергей Суверов считает, что для «КДВ Групп» новый транспортно-логистический проект может быть выгоден не только дополнительным заработком, но и снижением издержек для основного бизнеса группы. Однако он обращает внимание, что пока никто из крупных ретейлеров — владельцев больших автопарков не выходил на этот рынок, создание серьезного игрока потребовало бы инвестиций в десятки миллионов долларов. ■

₽108,5

млрд
выручка «КДВ
Групп» в 2018 году

ЧЕМ ИЗВЕСТЕН ДЕНИС ШТЕНГЕЛОВ

В интервью РБК в 2017 году Денис Штенгелов говорил, что владеет «КДВ Групп», а также пакетом, близким к контрольному, в розничной сети «Ярче!» и Кузбасском пищекомбинате. В 2018 году он впервые вошел в список 200 самых богатых бизнесменов России по версии журнала Forbes — он занял 175-ю строчку рейтинга, Forbes оценил его состояние в \$600 млн. В 2019 году капитал Штенгелова вырос: в рейтинге Forbes он занимает уже 163-ю строчку рейтинга с \$650 млн.

Известность за пределами бизнес-кругов Денис Штенгелов получил в марте 2018-

го из-за пожара в принадлежащем ему торговом центре «Зимняя вишня» в Кемерово. Тогда погибли 60 человек, большинство из них — дети. Штенгелов, который тогда находился в Австралии, сотрудничал со следствием и заявил, что выплатит семьям погибших по 3 млн руб. за каждого человека. Всего предприниматель перечислил в администрацию Кемеровской области 192 млн руб. Губернатор Кемеровской области Сергей Цивилев называл Штенгелова крупнейшим инвестором Кузбасса, который «очень много инвестирует в социальную сферу».

ТЭК

КОМПАНИЯ АЛЬБЕРТА АВДОЛЯНА ПОДАЛА ЗАЯВКУ НА ДОЛЮ
В ЭЛЬГИНСКОМ МЕСТОРОЖДЕНИИ

Основатели Yota подбросили в кластер угля

Компания сооснователя телекоммуникационного оператора Yota Альберта Авдоляна оказалась претендентом на один из **КЛЮЧЕВЫХ АКТИВОВ** «Мечела» — Эльгинское месторождение в Якутии. Авдолян с партнером формируют в республике **КЛАСТЕР**.

ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО,
СВЕТЛАНА БУРМИСТРОВА

ПРЕТЕНДЕНТ НА КЛЮЧЕВОЙ АКТИВ «МЕЧЕЛА»

Компания «А-Проперти» Альберта Авдоляна, одного из основателей телекоммуникационного оператора Yota, подала в Федеральную антимонопольную службу (ФАС) ходатайство о покупке 49% в Эльгинском угольном проекте (запасы — 2,2 млрд т коксующегося угля) у Газпромбанка, заявил РБК представитель ФАС.

Контрольным пакетом Эльгинского месторождения владеет «Мечел» Игоря Зюзина. Это один из ключевых угольных проектов «Мечела», но у компании очень большой долг — 411 млрд руб., долговая нагрузка превышает шесть показателей EBITDA, в связи с чем она и вынуждена была продать 49% в проекте Газпромбанку в 2016 году.

«Банк рассматривал и рассматривает Эльгу как инвестиционный актив. В течение ряда месяцев инвесторы интересовались покупкой долей в Эльге. В настоящий момент получен оффер от одного из них», — заявил РБК представитель Газпромбанка. Он отказался сообщить условия предполагаемой сделки, но назвал их выгодными для банка.

Первой о ходатайстве «А-Проперти» в ФАС сообщила газета «Ведомости». Представитель «А-Проперти» Анастасия Харитоновна сказала РБК, что Авдолян со своим давним партнером Сергеем Адоньевым (они вместе создали Yota) планомерно формируют промышленный кластер в Якутии, который включает Якутскую топливно-энергетическую компанию, угольный проект Огоджа и порт Вера. А приобретение доли в Эльге является логичным шагом этой стратегии, добавила собеседница РБК.

Харитоновна не стала уточнять, как именно Авдолян и Адоньев намерены включить в этот промышленный кластер активы, принадлежащие другим собственникам. Якутская топливно-энергетическая компания (ЯТЭК) находится сейчас в стадии банкротства. Огоджинский проект, владеющий лицензией на разработку Огоджинского угольного месторождения в Амурской области, на 50% принадлежит «Сибантрациту» Дмитрия Босова (12,5% у «Ростеха» и 37,5% у Екатерины Лапшиной, которая ранее управляла активами Адоньева и Авдоляна). Портом Вера в Приморье на паритетных началах владеют «Восток-уголь» Босова и «Ростех».

Эльгинское угольное месторождение не первый промышленный актив, на который претендует Авдолян. В янва-

2,2 млрд т

коксующегося
угля составляют
запасы Эльгинского
месторождения

ре 2019 года стало известно, что «А-Проперти» выкупила долг ЯТЭК перед Сбербанком в размере 3 млрд руб., а также обязательства компании перед другими крупными кредиторами — ВТБ и Россельхозбанком, рассказывали источники РБК. ЯТЭК подконтрольна Зиявудину Магомедову, арестованному в марте 2018 года по обвинению в создании преступного сообщества. Авдолян также вел переговоры с представителями Магомедова о продаже ЯТЭК, но пока им не удалось договориться. Бизнесмен может получить контроль над этой якутской компанией и в рамках процедуры банкротства как крупнейший кредитор, но на это уйдет не менее полугода или даже года, говорил один из собеседников РБК в январе. В пятницу, 23 августа, представитель ЯТЭК отказался от комментариев.



РБК также направил запросы акционерам других проектов, которые могут войти в кластер Авдоляна и Адоньева, — представителям Босова и «Ростеха», а также Лапшиной.

Авдолян вместе с Адоньевым в 2007 году основал Yota, а их партнером стала госкорпорация «Ростех», с которой они реализовали еще несколько проектов. Согласно рейтингу журнала Forbes, опубликованному в марте 2019 года, состояние каждого из них оценивалось в \$700 млн.

БУДУЩЕЕ ЭЛЬГИНСКОГО ПРОЕКТА

У «Мечела» по закону есть право выкупить долю Газпромбанка в Эльге в течение месяца, если он найдет финансирование, сказал РБК источник, близкий к банку. При этом «Мечел» пытается не допустить продажи доли Газпромбанка в Эльге (49%) и ведет

↑ «Мечел» Игоря Зюзина может сам выкупить долю Газпромбанка в Эльгинском месторождении, но пока компания не договорилась с кредиторами, рассказали источники РБК



“ Из-за своей долговой нагрузки «Мечел», скорее всего, не сможет финансировать развитие предприятия на сопоставимом с новым владельцем уровне, поэтому нельзя исключить дальнейшую смену собственников Эльги, считает эксперт

переговоры о рефинансировании задолженности перед Газпромбанком с другими банками, сказал РБК источник в одной угольной компании. Но крупнейшие российские госбанки Сбербанк и ВТБ не стремятся рефинансировать эти обязательства, учитывая предыдущий опыт взаимодействия с компанией Зюзина, сказал он.

«Мечел» мог выкупить долю Газпромбанка в Эльге по опциону в 2021–2023 годах за 35,3 млрд руб., что на 1 млрд руб. больше цены, по которой он продал эту долю банку летом 2016 года, писал «Коммерсантъ». Поскольку с тех пор добыча на месторождении выросла на 20%, то банк может продать этот пакет стороннему инвестору, например «А-Проперти», вдвое дороже с учетом долга, полагает директор группы корпоративных рейтингов АКРА Максим Худалов. По итогам 2018 года добыча на Эльгинском месторождении составила лишь 4,9 млн т (всего за 2018 год «Мечел» добыл 18,8 млн т).

«Мечел» вряд ли заинтересован в потере контроля над активом, поэтому маловероятно, что смена акционера Эльгинского проекта — позитивный сигнал для угольной компании, сказал РБК аналитик «Атона» Андрей Лобазов.

«Обладая необходимыми управленческими компетен-

циями и значительным опытом привлечения финансирования для реализации проектов подобного уровня, «А-Проперти» намерена активно включиться в дальнейшее развитие Эльгинского месторождения, утверждает Харитонов. Но «А-Проперти» получает неконтрольный пакет в крупном и непростом активе, где второй акционер из-за своей долговой нагрузки («Мечел»), скорее всего, не сможет финансировать развитие предприятия на сопоставимом с новым владельцем уровне, поэтому нельзя исключить дальнейшую смену собственников Эльги, особенно учитывая стремление правительства развивать Дальний Восток, считает Лобазов.

Ранее источники РБК сообщили о планах Авдоляна и Адоньева выкупить долю Газпромбанка в Эльгинском месторождении, чтобы впоследствии перепродать ее профильному инвестору. Среди заинтересованных сторон назывались «Востокуголь» Дмитрия Босова и «Коулстар» Эдуарда Худайнатова. Однако в июне источники, близкие к этим компаниям, отметили, что интереса к активу у них больше нет. Харитонов это не комментирует, РБК направил запросы представителю Босова и «Коулстара». ■

При участии Галины Казакуловой

4,9

млн т
угля было добыто на Эльгинском месторождении в 2018 году

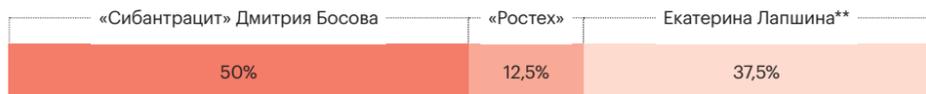
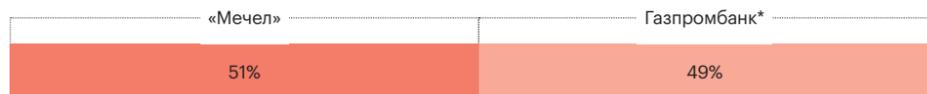
Промышленный кластер основателей Yota Альберта Авдоляна и Сергея Адоньева

Эльгинское месторождение в Якутии

Запасы — 2,2 млрд т коксующегося угля, добыча в 2018 году — 4,9 млн т

Огоджинский проект в Амурской области

Ресурсы составляют 1,5 млрд т угля, добыча должна начаться в 2019 году, проектная мощность — 20 млн т в год

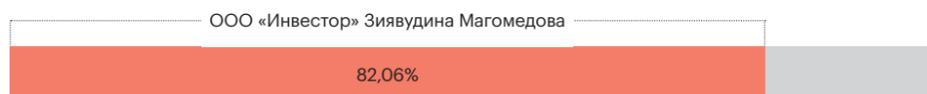


Якутская топливно-энергетическая компания (ЯТЭК)

Запасы крупнейшего актива — около 140 млрд куб. м газа и 7,4 млн т конденсата, в 2018 году ЯТЭК добыла 1,55 млрд куб. м газа и 106 тыс. т конденсата

Порт Вера в Приморье

Через порт Вера будет вывозиться до 2,2 млн т угля с Огоджинского месторождения в 2020 году



* «А-Проперти» подала ходатайство на покупку доли Газпромбанка в Эльге.

** Екатерина Лапшина ранее управляла активами Сергея Адоньева и Альберта Авдоляна.

Источники: «Мечел», ЯТЭК, «Сибантрацит», «Востокуголь», РБК, PortNews

Элитная недвижимость: инсайты и продвижение лучших проектов столицы

30 августа,
Ресторан
Butler



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

* Батлер
2019 год. Реклама. 18+

КСО Форум РБК 2019: курс на устойчивое развитие

11 сентября,
Марриотт
Новый Арбат

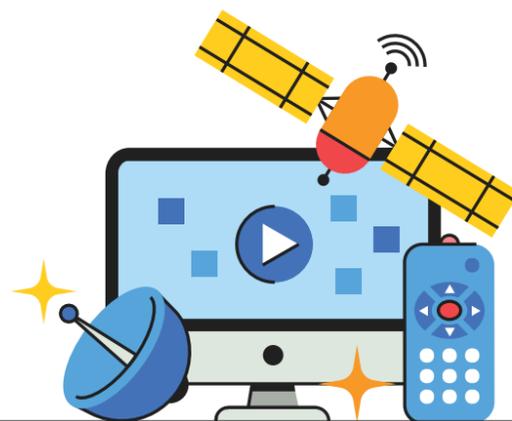


Программа: Дарья Иванникова — d.ivannikova@rbc.ru, +7 903 121 23 11
Участие: Инна Галлер — igaller@rbc.ru, +7 964 772 34 84
Партнерство: Анна Герасимова — agerasimova@rbc.ru, +7 926 014 49 94

2019 год. Реклама. 18+

Телеком Форум РБК 2019

27 сентября



Программа: Ангелина Худадян — akhudadyan@rbc.ru, +7 925 534 51 24
Участие: Инна Галлер — igaller@rbc.ru, +7 964 772 34 84
Партнерство: Анна Герасимова — agerasimova@rbc.ru, +7 926 014 49 94

2019 год. Реклама. 18+