

Коммерсантъ



Пятница 30 марта 2018 №54 (6292 с момента возобновления издания)

Газета издательского дома «Коммерсантъ» Издаётся с 1909 года. С 1917 по 1990 год не выходила по независящим от редакции обстоятельствам. С 1990 года выходит в еженедельном режиме. С 1992 года — в ежедневном.

kommersant.ru | КоммерсантъFM 93,6

деловые новости | Во что обойдутся «Газпрому» попытки отказаться от транзита через Украину после 2019 года —7



новости | Шахро Молодому вынесли приговор по обвинению в вымогательстве —3

От Российского фонда помощи —6

Россия воспользовалась правом ответа

МИД РФ высылает дипломатов стран—союзниц Великобритании по «делу Скрипаля»

Москва зеркально ответит всем странам, высылающим в общей сложности более 150 российских дипломатов в связи с «делом Скрипаля». Об этом заявил вчера глава МИД РФ Сергей Лавров, не исключив при этом возможности принятия дополнительных мер. Среди прочего из России будут высланы 60 американских дипломатов и закрыто генконсульство США в Санкт-Петербурге. Вашингтон не исключает, что обмен ударами продолжится. Тем временем МИД РФ предложил обсудить дело об отравлении экс-сотрудника ГРУ Сергея Скрипаля и его дочери Юлии в рамках Организации по запрещению химического оружия (ОЗХО). Сергей Лавров при этом предупредил: «Если западные партнеры уйдут от честного разговора, это будет подтверждением того, что „дело Скрипалей“ — провокация».

«Адекватные меры»

Вчера вечером Сергей Лавров объявил, что Москва решила зеркально ответить всем странам, проявившим солидарность с Лондоном по «делу Скрипаля». «Меры будут зеркальными, но не только», — добавил он. Говоря конкретно о США, министр пояснил: речь идет о высылке 60 дипломатов (они должны покинуть Россию до 5 апреля) и закрытии до 31 марта генконсульства в Санкт-Петербурге. В опубликованном на сайте МИД РФ сообщении также сказано, что от посла Джона Хантсмана «были потребованы разъяснения его публичных высказываний о возможности ареста российских госактивов в США». «Власти США, поощряющим и раздувающим кампанию клеветы против нашей страны, предлужено одуматься и прекратить безрассудные действия по разрушению двусторонних отношений», — заявили в МИД РФ.

В сентябре 2017 года в своем последнем интервью перед отъездом из Москвы тогдашний американский посол Джон Теффт сообщил, «Ъ», что «120 тыс. человек приезжают из США в Санкт-Петербург только на круизных судах». «И у нас в год только в Санкт-Петербурге более тысячи происшествий, включая смерти, ограбления, потери паспортов, карманные кражи, которые происходят с нашими гражданами.



Число западных дипломатов, аккредитованных в России, сократится более чем на 150 человек
ФОТО ЭМИНА ДЖАФАРОВА

И первое, что делают эти люди, — звонят в американское консульство, — говорил американский дипломат. — И мы должны им всем помогать, потому что в этом, собственно, и состоит наша работа».

Новые меры коснутся и многих россиян. Как следует из статистики, опубликованной на сайте Госдепартамента США, в 2017 году в генконсульстве в Санкт-Пе-

тербурге было выдано 31 588 неиммиграционных виз (в Москве — 137 273, в Екатеринбурге — 15 649, во Владивостоке — 8022). «Слово „туризм“, как я понимаю, из употребления посольства США в России теперь исключено», — заверила «Ъ» пресс-секретарь Российского союза туриндустрии Ирина Тюрина. По состоянию на вчерашний вечер срок ожидания собеседования в консульствах США в Санкт-Петербурге и Москве для обычных граждан составлял 250 дней.

Говоря же о въездном туризме из США, госпожа Тюрина отметила: «После прош-

логодней истории с высылками дипломатов турпоток из США в течение года, численность въезжавших с целью туризма в прошлом году выросла на 25%, а общий везд — на 18%. То есть американцы не отказались от поездок в Россию. Наоборот, им стало интересно посмотреть на страну, которая начала мелькать в прессе». Собеседница «Ъ» напомнила: визы в Россию американские туристы и после закрытия российского консульства в Сиглте в связи с «делом Скрипаля» могут получать по почте.

НОВОСТИ — С2

Живые и выжженные

В Кемерово спасают тех, кого еще можно спасти, то есть прошедших через это

В Кемерово 29 марта кого-то выписывали из больницы, а кого-то отпевали, но останки детей до сих пор оставались неопознанными. Следователь по особо важным делам встречался с родственниками погибших и пропавших без вести и рассказывал, что эти останки отправили в Москву. Специальный корреспондент «Ъ» Андрей Колесников разговаривал с вице-губернатором Сергеем Цивилевым и выяснял у него, зачем он встал на колени, а главное — почему считал, что человек, у которого в «Зимней вишне» погибли трое детей, «пиарится на трагедии».

Утром 29 марта площадь перед зданием городской администрации была оцеплена. Грузовики, перегораживающие все подходы, ОМОН везде... Война тут кого-то с кем-то шла или вот-вот должна была начаться. А на самом деле продолжалась.

Если ты прошел через все кольца оцепления, то попадал наконец в здание админис-

трации, где в это утро собирались на внеочередную сессию депутаты областного совета. И председатель совета Алексей Сеницын объяснял журналистам у входа в зал заседаний, зачем он тут:

— В настоящее время количество жертв пожара в торгово-развлекательном центре «Зимняя вишня» установлено и не меняется. И так уже несколько дней! Так что как только пришли деньги от собственника «Зимней вишни», так мы сразу и собираемся, чтобы внести изменения в бюджет... По три миллиона на каждого погибшего дал. Плюс миллион из федерального бюджета и миллион из областного. Пять миллионов.

— А он правда в Австралии живет? — спрашивали его.

— Я только могу сказать, — констатировал Алексей Сеницын, — что не могу назвать лицо, перечислившее средства. Но главное — деньги пришли!

трагедия в Кемерово — С4

Зерну не везет

Аграрии ждут острого дефицита вагонов

Аграрии, которые еле вывезли рекордный урожай прошлого года, могут уже через год столкнуться с дефицитом зерновозов: в 2019–2020 годах будет списана четверть парка вагонов. Заместить выбытие можно новым парком, но в отрасли уверены, что заводы не успеют покрыть выбытие, и просят правительство смягчить запрет на использование старых вагонов. Вагоностроители уверяют, что вагонов всем хватит. Но даже если дефицит удастся покрыть, появление огромного парка новых зерновозов резко повысит ставки на предоставление вагонов.

В 2019–2020 годах будет списана четверть парка вагонов-зерновозов. Как следует из протокола совещания у замглавы Росжелдора Дмитрия Шпади от 15 марта (есть у «Ъ»), в 2018 году списать надо 722 зерновоза из 40,8 тыс. единиц, а в 2019–2020 годах — уже 10,6 тыс. вагонов. Из статистики, представленной 26 февраля на совещании у главы ОАО РЖД Олега Белозерова, следует, что в 2019 году спишут 4,1 тыс. зерновозов (на

конец года парк составит 36,3 тыс. штук), в 2020-м — 6,6 тыс. По оценке ОАО РЖД, если к этому февралю дефицит зерновозов был 300 штук, то в 2019 году он составит 1,2 тыс. вагонов (34,1 тыс. против 35,3 тыс.), а в 2020-м — 6,2 тыс. штук (29,6 тыс. против 35,8 тыс.).

Способы покрытия дефицита видят поразному. Один из источников «Ъ» говорит, что мощности вагоностроения — 3 тыс. зерновозов в год, заместить списание невозможно. По его словам, зерновики просили правительство поправить приказ Минтранса, синхронизировав вывод парка с закупкой. Глава Российского зернового союза Аркадий Злочевский подтвердил, что союз не раз обращался с просьбой. «Мы не успеваем выпускать вагоны», — говорит он, уточняя, что производство отстает от списания «почти вдвое». Но, по его словам, ответ так и не был получен.

В Объединении вагоностроителей сообщили «Ъ», что мощности всех заводов превышают 14 тыс. единиц.

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ — С8

07 Ломбарды подчистили ЦБ и участники рынка разошлись в оценках результата

07 ФАС последней надежды НКО пытаются монополизировать третейский рынок

08 Туманный клиринг Лондон рассматривает возможность ограничения операций с российскими еврооблигациями

08 К «Сафмару» приходит «Доверие» Семья Гучериевых консолидирует пенсионный бизнес

09 Майнеров собирают в пул Основатель мессенджера Dialog инвестирует в добычу криптовалют

Буквы вслух

Рынок аудиокниг растет с низкой базы

Продажи аудиокниг в России в 2017 году выросли на 25–30%, до 500 млн руб. Почти весь рынок делят три компании: принадлежащий «Эксмо» и Ozon.ru «ЛитРес», сервис «Патефон» и вышедший в Россию в июне шведский Storytel, доля которого уже достигла 15%. Потребление аудиоконтента в России пока отстает от других стран, но по итогам 2018 года темпы роста рынка должны увеличиться до 40%, рассчитывают его участники.

Рынок аудиокниг в России в 2017 году вырос на 25–30% и достиг 500 млн руб., сообщили «Ъ» в онлайн-сервисе Storytel. В 2018 году компания прогнозирует рост еще на 40%, при этом в дальнейшем темпы продолжат увеличиваться, считают в Storytel. Крупнейшим участником рынка остается «ЛитРес», среди акционеров которого «Эксмо» и Ozon.ru: он занимает около 50%. Еще 15% рынка приходится на сервис «Патефон», свою долю в Storytel оценивают также в 15%. Еще 20% занимают остальные участники рынка.

Как сообщил ранее «Ъ», шведский Storytel открыл представительство в России в июне 2017 года. В компании говорят, что «активное развитие» она начала только в декабре. Компания продает аудиокниги по подписке за 449 руб. в месяц. В библиотеке Storytel около 60 тыс. книг, 50 тыс. из которых на английском языке. Число платящих пользователей в сервисе не раскрывают, сроки выхода на самоокупаемость Storytel в России также не называются. Потребление аудиоконтента в России составляет всего 0,6%, тогда как на других развитых рынках — 5–10%, говорил ранее «Ъ» гендиректор Storytel в России Борис Макаренко.

В «ЛитРесе» также называют рынок перспективным: в 2017 году группа нарастила продажи аудиокниг на 72% и прогнозирует «высокий рост» и по итогам 2018 года. Доля аудиокниг в общем объеме продаж группы по итогам 2017 года составила 17%, с начала 2018 года к концу марта этот показатель увеличился до 19%.

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ — С9

Подписной индекс 50060 П1125

ИД «Коммерсантъ» выпускает тематическое приложение к газете «Коммерсантъ»	«Стиль. Мужчины»	26.04.2018
	«Лизинг»	30.04.2018
	«Аудит и консалтинг»	21.05.2018
по вопросам размещения рекламы: (495) 797 6996, (495) 926 5262		

КОЛЛЕКЦИЯ
Villeret

Москва: ЦУМ; Третьяковский проезд, 7
г-ца «Рэдиссон Славянская»; Барвиха Luxury Village
тел. 8 800 700 0 800

Mercury
www.mercury.ru

BLANCPAIN
MANUFACTURE DE HAUTE HORLOGERIE

IB 1735

* Высокое часовое искусство «Виллерет» Реклама

НОВОСТИ

Шакро Молодого подготовили к лидерству в преступном сообществе

Вор в законе получил приговор по делу, которое для него может оказаться не последним



К девяти годам десяти месяцам колонии строгого режима Никулинский суд Москвы приговорил вчера одного из самых влиятельных на постсоветском пространстве воров в законе Захария Калашова (Шакро Молодой). Он обвинялся в двух эпизодах вымогательства, один из которых завершился стрельбой на Рочдельской улице столицы и привел к громкому коррупционному скандалу в СКР, для основного фигуранта которого, экс-начальника главка комитета Михаила Максименко, прокуратура уже запросила 15 лет заключения. Сам же Калашов рискует повторить судьбу известного авторитетного бизнесмена Владимира Барсукова (Кумарин), который сначала получил несколько сроков за отдельные преступления, а напоследок ему было предъявлено обвинение в создании ОПС и руководстве им.

На оглашение приговора Шакро Молодому и его 11 подельникам у председательствующего Константина Дубкова ушло два дня. Когда обвиняемых вводили в зал, Захарий Калашов скрывал лицо от объективов фото- и видеокamer под капюшоном толстовки, а в клетке вставал в углу за спинами своих соратников, которые во время оглашения приговора вели себя весьма раскованно и даже посмеивались.

С самого начала судья сообщил, что подсудимые признаны виновными в инкриминируемых им преступлениях — двух эпизодах вымогательства, совершенного «в составе организованной группы с применением насилия с целью получения имущества в особо крупном размере» (п. «а» и п. «б» ч. 3 ст. 163 УК РФ). При этом Захарий Калашов активно использовал силовые воз-

можности подконтрольных ему ЧОП «Заслон» и ЧОП «Защитник», на которых было оформлено не менее 30 травматических ИЖ-71 и несколько пистолетов иностранного производства.

Именно сотрудники «Заслона» во главе с ближайшим соратником Шакро Андреем Кочуйковым (Итальянец) 14 декабря 2015 года попытались получить 8 млн руб. у владелицы ресторана Elements на Рочдельской улице столицы Жанны Ким, которая якобы не заплатила знакомой Шакро дизайнеру Фатиме Мисиковой и рабочим за ремонт в заведении. Конфликт завершился стрельбой, в ходе которой адвокат Рочдельской улице столицы Жанны Ким, которая якобы не заплатила знакомой Шакро дизайнеру Фатиме Мисиковой и рабочим за ремонт в заведении. Конфликт завершился стрельбой, в ходе которой адвокат Эдуард Буданцев, приехавший поддержать госпожу Ким, из наградного пистолета застрелил двух охранников Итальянца, еще два человека получили ранения.

Второй эпизод дела Шакро и его подручных касался вымогательства 10 млн руб. сотрудниками ЧОП «Защитник» у бизнесмена Льва Гарамова. Охранники, как было сказано в приговоре, пытались давить на коммерсанта, даже когда Шакро уже находился под арестом. Впрочем, эта история особого резонанса не вызвала, тогда как уголовное дело о вымогательстве на Рочдельской, в рамках которого был арестован Итальянец, привело к громкому коррупционному скандалу в СКР. Бывшие первый замначальника ГСУ СКР по Москве Денис Никандров, начальник главного управления межведомственного взаимодействия и собственной безопасности СКР Михаил Максименко и руководитель управления собственной безопасности комитета Александр Ламонов оказались под арестом по обвинению в получении 8500 тыс. от Шакро за освобождение Кочуйкова. Главному фи-

Захарий Калашов получил срок за вымогательство, но его имя фигурирует и в других уголовных делах фото ирины бужор

гуранту этого расследования Михаилу Максименко, дело которого уже рассматривается в Мосгорсуде, вчера прокурор запросил 15 лет заключения. Сам подсудимый причастность к взятничеству отвергает и настаивает на оправдательном приговоре.

В итоге вчера Захарий Калашов получил девять лет десять месяцев колонии, Андрей Кочуйков — восемь лет десять месяцев, остальные фигуранты — от семи лет четырех месяцев до девяти лет четырех месяцев. Однако для Шакро этим приговором дело может не ограничиться: он уже проходит подозреваемым по делам о даче взятки сотрудникам СКР и организации преступного сообщества. Примечательно, что уже во вчерашнем приговоре было отмечено, что Калашов «выступал лидером сообщества», заняв это место «после убийства Аслана Усояна по прозвищу Дед Хасан». Кроме того, констатировал судья, Шакро «и другие участники преступной группы представляли собой сплоченное сообщество, основанное на жесткой иерархии, криминальных предвзятых о жизни и традициях преступного мира». Так что законник вполне может повторить судьбу петербургского авторитетного бизнесмена Владимира Барсукова (Кумарин), который сначала получил в общей сложности 23 года за отдельные преступления, а напоследок был обвинен в организации преступного сообщества и руководстве им.

Алексей Соковнин

К ЧИТАТЕЛЯМ ГАЗЕТЫ «КОММЕРСАНТЪ»



Главный редактор России Адольф Шавиц

Песах

15-го числа месяца Нисан, что в этом году выпадает на 30 марта, еврейский народ отмечает Песах (Пасха). Этот особый праздник посвящен самому значительному событию в еврейской истории — Исходу из Египта, ставшему началом многолетней борьбы за создание собственной нации.

Само слово «песах» (или «пейсах») дословно переводится как «обошел» или «миновал». В книге Исход написано, что Моисей неоднократно просил фараона отпустить

его народ из Египта, но тот не соглашался, и тогда Всевышний наслал десять страшных казней, десять бедствий на египетскую землю. В канун исполнения последней казни — смерти первенцев — Всевышний повелел Моисею: «... возьмите себе агнцев... и заколите пасху; возьмите пучок иссопа (растения), и обмочите в кровь... и помажьте перекладину и оба косяка кровью... И пойдут Господь поражать Египет, и увидит кровь... и пройдет Господь мимо дверей, и не попустит губителю войти в дома ваши...» Старейшины послушались, и на следующий день ангел смерти миновал (пейсах) их жилища, истребил всех первенцев Египта, но не тронул сынов Израилевых.

Нелегкий путь освобождения еврейского народа из египетского рабства был полон лишений и трудностей. Только пройдя через суровые испытания, наш народ смог сплотиться и не только удостоиться освобожде-

ния, но и стать народом, получившим Тору и свою землю.

Каждый год, собираясь за пасхальным столом, мы вспоминаем далекие события, пережитые нашими предками, вкушаем мацу в память о том, как ее употребляли в пищу наши праотцы, блуждая по Синайской пустыне. Обязательной частью праздника являются пасхальные трапезы — седеры. Они всегда проходят в одном и том же установленном порядке. Это семейный праздник, и все члены семьи принимают участие и в застолье, и в песнопениях, и в чтении Пасхальной агады.

Искренне рад поздравить читателей газеты «Коммерсантъ» с праздником Песах и кроме традиционного пожелания провести его весело и кошерно желаю также всем здорovia и процветания. Пусть в каждом доме царят любовь и согласие и благословение Всевышнего сопутствует добрым помыслам! Радостного и кошерного Песаха!

Целевое обучение переводят на госзаказ

Отношения работодателей и выпускников вузов будут детально регламентированы

Госдума поддержала намерение государства обязать студентов, которые получили образование в рамках целевого приема, работать не менее трех лет после выпуска на предприятии — заказчике обучения. Соответствующий законопроект был принят в первом чтении в четверг. Документ меняет систему штрафов за нарушение условий договора о целевом обучении как для студентов, так и для предприятий. В Российском студенческом союзе полагают, что новая система штрафов «ущемляет права студентов». В среде работодателей считают, что целевой прием работает некачественно, а «косметические правки законодательства ситуацию не изменят».

Минобрнауки 29 марта представило в Госдуме законопроект, определяющий новые правила целевого приема в вузы. Речь идет о форме обучения, когда студент учится за счет бюджетных средств по заказу предприятия, а после выпуска обязан отработать на нем предусмотренное договором количество лет. Сейчас вузы, компании и абитуриенты самостоятельно договариваются о конкретных условиях обучения и последующей отработки. Ежегодно в России по целевому приему проходит обучение около 250 тыс. человек.

Представленные Минобрнауки поправки призваны регламентировать процесс целевого обучения более детально. В частности, ведомство предлагает установить обязательный срок работы на предприятии — заказчике обучения «не менее трех лет». Законопроект также меняет порядок установления квоты приема на целевое обучение. Теперь перечень специальностей и направлений подготовки будут определять правительство РФ, региональные или муниципальные власти (в зависимости от того, из какого бюджета финансируется обучение студента), исходя из «потребности экономики и состояния рынка труда».

«Эти изменения направлены на проведение приема подготовленных специалистов и на направления подготовки, по которым дефицит кадров не может быть восполнен рынком труда самостоятельно», — пояснил депутатам на заседании статс-секретарь, заместитель министра образования и науки Павел Зенькович. Сейчас направления подготовки для целевого обучения определяют вузы и их учредители.

Кроме того, документ увеличивает число заказчиков целевого прие-

ма. Теперь участвовать в такой форме обучения сотрудников могут организации, входящие в систему госкорпораций, госкомпаний и их дочерних хозяйственных обществ.

«Это позволит включить в число заказчиков организации „Росатом“, „Роскосмос“ и других государственных корпораций и компаний», — сказал Павел Зенькович.

Изменения касаются также системы штрафов для нарушителей условий договора. Если правил нарушил студент, то он будет обязан в полном объеме возместить заказчику целевого обучения расходы, связанные с предоставлением ему мер социальной поддержки (например, стипендия или оплата жилья). Действующие нормы федерального закона «Об образовании» обязывают таких студентов возмещать расходы в двойном размере. Такое смягчение должно «повысить привлекательность механизма целевого обучения со стороны граждан, которые в пояснительной записке к законопроекту, для компаний штрафные санкции также изменены. Если раньше предприятие отказывало студенту-целевику в приеме на работу, то оно должно было выплатить ему компенсацию также в двойном размере от затрат на меры социальной поддержки, предоставленные в течение обучения. Теперь же компания-нарушитель будет обязана выплатить студенту трехкратную величину среднемесячной региональной заработной платы. Дополнительно предусматривается штраф в размере бюджетных расходов на обучение студента, которые должны быть компенсированы нарушителем. «Самое главное, если договор не исполнен, независимо от того, по вине ли предприятия или по вине гражданина, тот, кто виноват, должен будет возместить государству стоимость обучения и подготовку специалиста за пять лет», — подчеркнул господин Зенькович.

Изменение механизма штрафов «относительно ущемляет права студентов», считает сопредседатель Российского студенческого союза Василий Михайлов. «Получается несоответствие: если студент нарушил условия договора, он обязан выплатить компенсацию, значительно превышающую сумму, которую обязана возместить организация-нарушитель», — говорит он. Вместе с тем господин Михайлов поддерживает включение госкорпораций в перечень возможных заказчиков целевого обучения, «многие студенты хотели бы там работать». Однако нерешенной остается проблема «несоот-

ветствия уровня обещанных работодателем зарплат на момент заключения договоров реальным суммам, которые получает выпускник при трудоустройстве», считает эксперт.

Принятые в первом чтении поправки (необходимы и делают процедуру целевого обучения более прозрачной для всех участников процесса), — заявил „Ъ“ проректор по учебной работе Уральского федерального университета Сергей Князев. Отвечая на вопрос о возможном злоупотреблении целевым приемом абитуриентами со слабыми результатами, господин Князев сказал, что «как и все абитуриенты вузов, студенты, претендующие на целевое обучение, могут иметь баллы ЕГЭ разного уровня, но единой для всех является необходимость участия в конкурсных процедурах при поступлении. По его словам, вузы самостоятельно регулируют минимальные баллы, необходимые для поступления, «тем самым отбирают лучших претендентов».

«В целом целевой набор сейчас работает не очень качественно», — считает председатель комитета по профессиональному образованию и подготовке кадров общественной организации «Деловая Россия» Александр Рудик. — Например, мне как руководителю предприятия абитуриент Иванов оказался неплохим парнем, мы заключили договор на целевое обучение, а на выходе я получил не то, что ожидал. У этого две причины: либо студент плохо учился, либо вуз плохо учил». Часто целевым обучением пользуются студенты, которые понимают, что на бюджетное место самостоятельно поступить не могут, настаивает господин Рудик. «В любом случае издержки несет работодатель, который либо должен выплатить компенсацию, либо доучить студента за свой счет, либо взять его „на передержку“, — говорит он. Эксперт уверен, что изменить ситуацию могло бы «кардинальное изменение подходов»: от целевого обучения к адресным стипендиальным программам, например с бюджетными средствами не связанными. «Этот подход развивается на Западе и позволяет уменьшить количество случаев, когда студент передумал учиться или плохо справляется. Сейчас основная проблема в том, что работодатели часто не доверяют вузам, а косметические поправки законодательства вряд ли помогут эту проблему решить», — говорит он.

Поправки к законопроекту ко второму чтению должны быть представлены до 27 апреля 2018 года.

Анна Макеева

Реклама. Флагманский салон. Москва, Тверская УЛ., д.6, стр.1

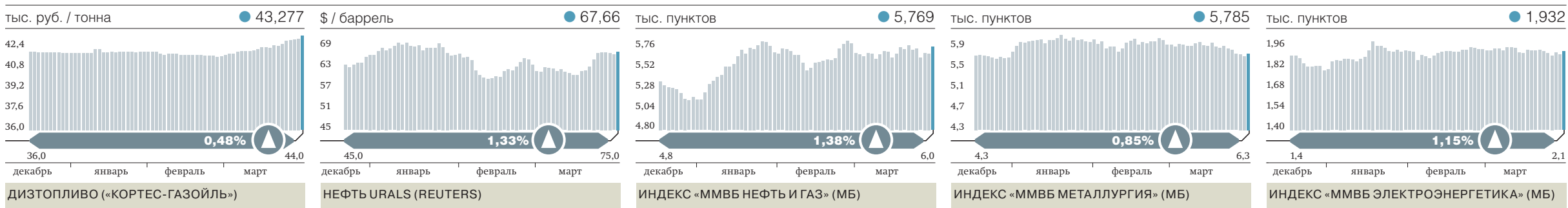
HENDERSON

ЛУЧШИЕ РЕШЕНИЯ
ДЛЯ БЕЗУПРЕЧНОГО СТИЛЯ

HENDERSON.RU | 8 800 333 57 75

ГАРИК МАРТИРОСЯН
телеведущий, шоумен,
продюсер

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ



Майнеров собирают в пул

Основатель мессенджера Dialog инвестирует в добычу криптовалют

Российская ассоциация криптовалют и блокчейна (РАКИБ) предлагает отечественным майнерам объединиться в национальный пул, который мог бы конкурировать с крупными зарубежными проектами. Его развитием займется совладелец мессенджера Dialog Никита Голдсмит, который вместе с партнерами намерен вложить в проект \$4–5 млн. Вместо одного пула эффективнее создать несколько конкурирующих, считают участники рынка.

При поддержке РАКИБ запускается проект национального майнингового пула MineRussia, рассказали, «Ъ» представители проекта и подтвердили в РАКИБ. Майнинговые пулы в России пока нет, утверждают в РАКИБ. Принцип работы пула в том, что майнеры объединяют вычислительные мощности и получают криптовалюту. Одним из инвесторов и сооснователей этого проекта стал совладелец и гендиректор корпоративного мессенджера Dialog Никита Голдсмит (как сообщал, «Ъ» 29 марта, 60% мессенджера приобрел Сбербанк). В проекте участвуют несколько партнеров, сообщил он, «Ъ», не раскрыв их имена. Они планируют инвестировать в развитие MineRussia \$4–5 млн, рассказал господин Голдсмит.

По данным Bitfury Group, на Россию приходится лишь 2% мировых мощностей по добыче электронной валюты. Лидирует Китай с 60%, у США и Канады в совокупности второе место с 16%, затем идет Грузия с

6%, 5% приходится на страны Европы. «Пока ситуация складывается таким образом, что мы кормим европейские и азиатские майнинговые пулы», — рассуждает директор РАКИБ Арсений Щельцин. — Проект MineRussia призван объединить в себе не только самих майнеров, но и тех, кто занимается, например, разработкой как «железа», так и софта для этой сферы».

75 тысяч майнинг-предприятий действуют в России (оценка РАКИБ)

Перспективы добычи криптовалют в России обсуждались в том числе на правительственном уровне в 2017 году в рамках рабочей группы по блокчейну, которую возглавляет первый вице-премьер РФ Игорь Шувалов, сообщил РБК. Среди других крупных российских проектов в сфере майнинга — Русская майнинговая компания, соучредитель которой интернет-омбудсмен Дмитрий Мариничев. В январе 2018 года, «Ъ» сообщал, что бизнесмен Алексей Колесник купил у «Т Плюс» Виктора Вексельберга две ТЭС в Пермском крае и Удмуртии, на основе которых планировал создать дата-центр и майнинговую ферму.

К основным проблемам российского майнингового рынка в MineRussia относят высокую стоимость услуг зарубежных пулов, высокий пинг (время, затраченное на соединение оборудования майнера с сервером), отсутствие русскоязычной поддержки и нерегулярные выплаты. Серверы MineRussia планируются расположить в России, также ведутся переговоры о подключении майнинг-ферм из Китая, Малайзии и Сингапура. По количеству оборудования для майнинга MineRussia сможет конкурировать с крупными зарубежными участниками рынка, включая NanoPool, Zpool, AntPool, рассчитывают в проекте.

В MineRussia речь идет об облачном майнинге, преимуществу которого в том, что пользователю не приходится задумываться о том, где взять оборудование, где его расположить, сколько платить за электричество, а также над вопросами эксплуатации, пожарной безопасности, ремонта, охраны, перечисляет руководитель АНО «Право роботов» Никита Куликов. Популярность такого вида майнинга с учетом ажиотажа вокруг криптовалют высока, подтверждает он. Но идея единого национального пула вызывает сомнения, как и идея любой монополии, считает сооснователь ModernToken Александр Гаркуша. По его мнению, разумно было бы ввести майнинг в России в легальное поле и позволить пулам конкурировать друг с другом.

Роман Рожков, Юлия Тишина

Вертикаль «Фармстандарта»

У компании остался единственный владелец

Основной владелец «Фармстандарта» Виктор Харитонин консолидирует весь бизнес компании, являющейся одним из крупнейших поставщиков по госзакупкам. Его давний партнер Егор Кульков, которому принадлежало 30% в фармацевтическом гиганте, вышел из состава его акционеров. Участники рынка связывают такое решение с рисками потери компанией административного ресурса. Они оценивают долю господина Кулькова в 16 млрд руб.

Партнер основного владельца «Фармстандарта» Виктора Харитонина Егор Кульков утратил статус бенефициара компании, сообщила ее пресс-служба. «Фармстандарт» контролируется кипрской Augment Investments Ltd, единственным владельцем которой стал господин Харитонин. В компании не стали комментировать причины выхода господина Кулькова из состава акционеров, а также раскрывать, какая доля ему принадлежала.

Егор Кульков и Виктор Харитонин были однокурсниками в Новосибирском государственном университете. По данным Forbes, в 1999 году господин Кульков стал совладельцем Аресбанка, в котором сейчас, согласно «СПАРК-Интерфакс», у него и господина Харитонина по 18,2%. Кроме этого, бизнесмену принадлежит 47,5% в тульском ООО «Тесницкое», занимающемся выращиванием зерновых культур.

Компания «Фармстандарт» создана в 2003 году на базе пяти заводов, которые Виктор Харитонин и Егор Кульков вместе с Романом Абрамовичем и другими акционерами «Сибнефти» выкупили у JCN Pharmaceuticals. После господина Абрамовича и его партнеры продали свои доли господам Харитонину и Кулькову. В 2013 году «Фармстандарт» выделила безрецептурный бизнес в отдельную компанию «Отисфарм». Сейчас Augment Investments консолидирует ее акции.

«Фармстандарт» выпускает препараты для лечения сердечно-сосудистых заболеваний, сахарного диабета, гастроэнтерологических, неврологических, инфекционных, онкологических и других заболеваний. В нее входят пять производственных предприятий, а также дистрибутор, заключив-

ший в прошлом году госконтрактов на сумму более 30,7 млрд руб. Выручка «Фармстандарта» в 2016 году составила 25,9 млрд руб., чистая прибыль — 6,6 млрд руб.

По данным кипрского реестра юрлиц, держателями акций Augment Investments Ltd являются Виктор Харитонин (70%), зарегистрированная на Британских Виргинских островах Hiolot Holdings Ltd (0,05%), и УК «Деловой дом „Калита“» (29,94%, конечный бенефициар — Андрей Топоров, в 2013 году он числился членом совета директоров «Фармстандарта»).

Augment Investments консолидировала 100% «Фармстандарта» в 2016 году. Тогда кипрская компания принудительно выкупила акции у миноритариев, которые впоследствии отсудили у нее 542 млн руб., посчитав, что сделка была осуществлена по заниженной цене. Сейчас Augment Investments оспаривает решение суда в апелляции.

Участники фармацевтической отрасли характеризуют господина Кулькова как человека «еще более закрытого, чем Виктор Харитонин». По данным источника, «Ъ» на рынке, Егору Кулькову принадлежало около 30% акций «Фармстандарта». Решение бизнесмена о выходе из бизнеса могло быть связано с оценкой рисков потери административного ресурса на госзакупках, полагает собеседник «Ъ». Он не исключает, что этот ресурс может перейти к основному конкуренту компании — «Р-Фарм» или набирающей обороты «Марафон Групп». «Вероятно, Егор Кульков воспользовался наиболее благоприятным моментом, когда выйти из состава акционеров можно по наиболее выгодным для себя условиям», — отмечает он.

По словам директора IQVIA Россия и СНГ Николая Демидова, стоимость таких компаний, как «Фармстандарт», оценивается в диапазоне от трех до пяти годовых оборотов. Он предполагает, что между партнерами могли быть специальные условия, подразумевающие дисконт к рыночной цене до 20%. Господин Демидов оценивает стоимость компании примерно в 70 млрд руб., таким образом, стоимость 30% акций «Фармстандарта» с учетом дисконта может составлять около 16 млрд руб.

Мария Котова

Буквы вслух

Доля платящих пользователей у «ЛитРеса» достигает 57% от общего числа слушателей аудиокниг. Компания продолжает инвестировать в развитие сегмента и открыла студию записи аудиокниг, добавляют в «ЛитРесе».

Наибольшая доля продаж аудиокниг в России приходится на нон-фикшен: деловую литературу, книги по психологии и здоровью, следует из опроса, проведенного для «ЛитРеса» Kantar TNS. Наибольшие суммы, 300–500 руб. в месяц, готовы тратить на аудиоверсии книг пользователи в возрасте 35–44 лет. Почти половина респондентов включает аудиокниги в машину, 44% — дома, около 30% — во время прогулки на улице. Почти все опрошенные, 89%, слушают аудиокниги со смартфона.

ЦИТАТА



Мы вели переговоры с Google. Они говорят: «Все, мы теперь делаем аудиокниги, мы видим их будущее. Но мы сами делаем аудиокниги»
— Олег Новиков, президент «Эксмо-АСТ», в интервью Republic в ноябре 2017 года

Объем всего российского рынка электронных книг, включая аудио, в 2017 году составил 3,7 млрд руб.,

его доля от емкости всего книжного рынка достигла 6–7%, следует из данных «ЛитРеса». К 2019–2020 годам продажи электронных книг могут увеличиться до 8–10 млрд руб. при сохранении темпов роста, подсчитали в компании. Российский книжный рынок в целом, по оценкам его участников, только по итогам 2017 года вышел из многолетней стагнации. Его прирост в денежном выражении к уровню 2016 года составил 10%, до 92,8 млрд руб. Электронные книги остаются одним из драйверов роста: их продажи увеличились на 41%, по данным «Эксмо-АСТ», тогда как остальные сегменты росли медленнее. Например, бюджетные закупки книг увеличились на 23%, а продажи через интернет-магазины — на 20%.

Елизавета Макарова

Индийские смартфоны перезвонят в Россию

Місгомах планирует вернуть долю на рынке

Индийский производитель смартфонов Micromax, еще осенью 2017 года входивший в топ-5 на российском рынке, в начале 2018 года снизил долю в денежном выражении до 0,5%. Компания прекратила работу с дистрибутором VVP Group, с которым вышла на российский рынок в 2014 году, и планирует самостоятельно поставлять устройства в крупную розницу. Вернуть позиции Micromax будет непросто, считают ритейлеры: бренд находится в высококонкурентном ценовом сегменте до 10 тыс. руб.

Индийский производитель смартфонов Micromax меняет схему работы на российском рынке, рассказал, «Ъ» глава представительства Micromax в России Рамник Кохли: компания прекращает сотрудничество с дистрибутором VVP Group и будет самостоятельно поставлять смартфоны крупным торговым сетям. В 2017 году Micromax продал 1,8 млн смартфонов в России, а в 2018-м планирует реализовать более 2 млн устройств, сообщил господин Кохли.

При этом доля Micromax на российском рынке смартфонов в январе 2018 года составила лишь 1,8% в штучном выражении и в 0,5% в денежном, следует из оценок GfK, с которыми ознакомился, «Ъ». Господин Кохли отме-

тил, что в этой статистике не учитываются продажи в независимых региональных сетях, и напомнил, что в августе—сентябре 2017 года GfK оценивала долю Micromax в 7%. В августе компания вошла в топ-5 по продажам на российском рынке смартфонов, сообщила «Ведомости».

Невысокие показатели в начале 2018 года Рамник Кохли связывает с ограниченными поставками. Сейчас Micromax собирает полностью обновить линейку в России, у компании есть предзаказы от «Вымпелкома» и других ритейлеров, отметил он. Micromax также ведет переговоры с российскими операторами о выпуске кобрендированных смартфонов, добавил господин Кохли.

Micromax вышел в Россию в 2014 году вместе с одной из крупнейших дистрибуторских компаний VVP Group (также работает с Nokia, Microsoft, Sony, Huawei, ZTE, Yota, Acer, Alcatel). Комментировать сотрудничество с Micromax в VVP не стали. Как пояснил собеседник, «Ъ» на телеком-рынке, отношения партнеров начали портиться еще в 2017 году: «VVP стал активнее продвигать другие бренды».

В «Вымпелкоме» довольны показателями продаж Micromax. В рамках акции оператор продает смартфоны этого бренда менее чем за

2 тыс. руб. при оплате трех месяцев связи на одном из тарифов. В «Связном» также отмечают устойчивый спрос на Micromax. «Но ситуация осложняется трудностями с поставками новых моделей. Как только компания решит эти вопросы и клиенты получат возможность покупать новинки, можно прогнозировать дальнейший интерес», — отмечает коммерческий директор ритейлера Дагмара Иванова.

Micromax есть и в ассортименте «М.Видео», хотя его доля в продажах скромна, сообщила представитель ритейлера Валерия Андреева. Она отметила, что по итогам 2017 года в целом по рынку производителю удалось сохранить долю на уровне 3,5% и занять седьмую позицию на российском рынке в штучных продажах. «Micromax играет в очень конкурентном ценовом сегменте — до 10 тыс. руб., где представлены многие крупные бренды — Samsung, Huawei, Honor, LG, Lenovo и другие», — напоминает в «М.Видео». Micromax будет сложно удержать заявленный объем рынка без сильного дистрибутора, полагает ведущий аналитик Mobile Research Group Эльдар Муртазин.

В МТС не работают с Micromax, в «МегаФоне» отказались от комментариев.

Юлия Тишина

Колбасу нарезают на франчайзи

Производители отдают розничную торговлю партнерам

Продуктовые холдинги развивают с привлечением партнеров собственную розницу, позволяющую реализовывать продукцию конечным покупателям на 30–40% дешевле, чем через сторонних ритейлеров. Так, «Ремит» и «Рублевский» запустили франчайзинговую программу в регионах. Создание сети лишь своими силами — затратно для производителей: открытие небольшой точки обходится в 2,5 млн руб.

Производитель колбас «Ремит» начал развивать свои розничные магазины в Москве, Подмосковье и соседних регионах по франшизе, сообщила, «Ъ» руководитель отдела маркетинга «Ремита» Наталья Буланова. Сейчас у компании в общей сложности 67 магазинов. Другой производитель колбас, «Рублевский», развивает свои магазины в Москве и Подмосковье по франшизе уже около пяти лет. Как сообщили, «Ъ» в компании, недавно была запущена аналогичная программа для региональных партнеров. Розничная сеть «Рублевского» сейчас включает около 300 фирменных магазинов — как собственных, так и франчайзинговых. Продукция в них поставляется с завода, что позволяет держать цены на 30–40% ниже, чем в других сетях, пояснил руководитель отдела франчайзинга «Рублевского» Олег Бузин. В этом году компания планирует открыть еще до 100 торговых точек.

К развитию своих и партнерских каналов продаж приходят и другие производители продуктов питания. Так, в мае 2017 года производитель мороженого «Чистая линия» запу-

стил собственные точки продаж — мобильные бары мороженого «О! Эскимо». Сейчас у компании около 300 таких точек. Производитель запускает франшизу и за счет партнеров намерен в 2018 году открыть еще 100 точек «О! Эскимо» в Москве. «Это прибыльная история», — утверждает менеджер по спецпроектам «Чистой линии» Алена Нетесова. — Кроме того, это повышает лояльность покупателей, так как продукта, который есть в мобильных барах, нет в рознице».

За последние два года на рынке франчайзинга появилось достаточно много продуктовых концепций, в некоторых случаях эти проекты оказывались очень успешными, отмечает эксперт Franchise.ru Анна Рождественская. Фирменные магазины являются важным каналом продаж для производителей мясoproдуктов, добавил гендиректор «Infoline-Аналитик» Михаил Бурмистров. Он привел в качестве успешных примеров опыт Великолукского мясокомбината (790 магазинов), «Мясницкого ряда» (716 точек), компании «Ариант» (635 объектов). При этом, по словам эксперта, существенной проблемой

является необходимость инвестировать в развитие собственной розничной сети: затраты на открытие арендованного магазина площадью 50 кв. м составляют не менее 2–2,5 млн руб. Поэтому открытие франчайзинговых магазинов удобно, считает господин Бурмистров.

Производителю переход к собственной рознице дает понимание конечного потребителя, отмечает директор по развитию «Рыбсети» Полина Кирова. Компания более 13 лет работала как производитель и оптовик, собственную розницу запустила в 2014 году, а через год начала развитие по франшизе. Сейчас у «Рыбсети» более 65 франчайзинговых магазинов. Госпожа Кирова добавила, что при отсутствии у производителя собственной розницы он не контролирует сбыт своей продукции. «В нашем случае своя розница позволила также нивелировать сезонность бизнеса», — отметила она. Темпы роста франчайзинговых магазинов ускорились за последние годы, раньше компания открывала по одному магазину в месяц, а сейчас — в неделю, заметила госпожа Кирова.

Ольга Дубравицкая

КОНЪЮНКТУРА	«О'КЕЙ» ОСТАНЕТСЯ С ГИПЕРМАРКЕТАМИ
Гендиректор сети «О'Кей» Миодраг Боройевич в ходе звонка инвесторам опроверг слухи о возможной продаже бизнеса гипермаркетов «Ашану» или другой сети. Как сообщалось ранее, они останутся одним из ключевых бизнесов ритейлера, так же как и дискаунтеры, которые будут основным фокусом компании на ближайшие два года. В дальнейшем планируется более активное развитие формата компактных гипермаркетов. Слухи о переговорах с «Ашаном» появились еще в конце 2016 года. В декабре прошлого года стало известно, что компания продает свои супермаркеты X5 Retail Group. Выручка компании в 2017 году увеличилась на 1,1%, до 177,455 млрд руб. Чистая прибыль компании составила 3,167 млрд руб. против убытка в 138 млн руб. годом ранее. Ольга Дубравицкая	Размещение рекламы по телефону: 8 (495) 797 6996

НЕДВИЖИМОСТЬ	РЕКЛАМА
<p>«Для любви»</p> <p>У НАС ТУТ ВСЁ FOR LOVE</p> <p>СКИДКИ НА КВАРТИРЫ до 10%</p> <p>PSN GROUP 800 12 81 SREDA ЖИЛОЙ КВАРТАЛ</p> <p><small>©Среды. ***Группа ПСН. Застройщик - ООО «ЩЦ СтройСекс». Сроки сдачи: 01.03-31.03.2018. Условия акции и проектная декларация на сайте sreda-kvartal.ru.</small></p>	<p>Одинбург ВЫГОДА В КАРМАНЕ</p> <p>жилой микрорайон</p> <p>до 700 тысяч РУБЛЕЙ ПРИ ПОКУПКЕ КВАРТИРЫ В МАРТЕ</p> <p>495 106 04 41 odinburg.ru WAFI DEVELOPMENT</p> <p>ЗАСТРОЙЩИК ООО «РАПО». УСЛОВИЯ АКЦИИ И ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ ODINBURG.RU</p>

первые лица

«Неинтересно продавать то, что произведено в Китае и завозится без налогов»

Совладелец Wildberries Владислав Бакальчук — об особенностях российского онлайн-ритейла

В 2017 году Wildberries, обойдя по выручке «Юлмар», стал крупнейшим онлайн-ритейлером в России. При этом компания, принадлежащая Татьяне и Владиславу Бакальчукам, остается одной из самых закрытых на рынке. В своем первом интервью Владислав Бакальчук рассказал "Ъ", почему у Wildberries нет закрепленной стратегии развития и интереса к внешним инвестициям.

— Вы до сих пор не общались с прессой, не участвуете в мероприятиях. Почему?

— Для бизнеса раньше в этом не было необходимости. Сейчас общение со СМИ идет, чтобы иметь возможность высказать позицию по важным для нас вопросам. О нас на рынке мало информации, и нам приписывают лишнее. И любая заброшенная негативная информация может разрастись и создать о нас несоответствующее ошибочное впечатление. А мы своей репутацией дорожим.

— Даже головной офис Wildberries расположен не в Москве, а в деревне Мильково, за МКАД.

— Мы как раз переезжаем в Москву, в бизнес-центр «Куликовский» возле метро «Автозаводская». Арендуем там два этажа, площадь офиса около 4 тыс. кв. м. Сейчас в Мильково работают 500 человек. Мы растем, и с каждым днем количество сотрудников увеличивается. К тому же большинство встреч с партнерами мы проводим в нашем офисе. Добираться и сотрудникам, и партнерам становится далеко и не очень удобно, поэтому мы пришли к решению переехать в центр Москвы.

— Как устроено управление компаний? Есть какие-то особые сферы ответственности у вас и Татьяны?

— Демократично. Все делаем сообща. Есть подразделения, которые работают вполне независимо. У нас нет постоянного операционного управления — у меня по крайней мере.

— Бывают разногласия по тому, куда двигаться дальше?

— С супругой?

— Да, ведь вы два главных человека в компании.

— Нет, не два. Да и особых споров у нас нет. Ошибка полагать, что Wildberries — это два человека. Wildberries — это 15 тыс. человек и сильные руководители функциональных направлений. Нужно понимать, что все эти 15 тыс. не сидят в головном офисе, очень значительную часть составляют работники складских комплексов, сотрудники пунктов выдачи и курьеры. Они все работают только у нас.

— Какие показатели у бизнеса?

— Сейчас у нас более 1,5 млн товаров на сайте, свыше 10,5 тыс. брендов (из них 3,6 тыс. появились в 2017 году), посетителей около 2 млн ежедневно,



ность была всегда, то в 50 км от столицы уже почти ни у кого нет. За 300 км от Москвы вообще мало кто присутствует. А если посмотреть, например, на Екатеринбург, то про этот нет игроков, кто бы на следующий день туда доставлял.

— Это вообще серьезная проблема? Или в регионах люди еще готовы ждать?

— На текущий момент еще готовы, но все-таки постепенно и там тоже привыкают к быстрой доставке и делают выбор в пользу того, кто привозит быстро. Для регионов три дня ожидания — это нормально, пять-семь дней — многовато, две недели — уже очень много, а месяц ждать вообще, очень значительную часть составляют работники складских комплексов, сотрудники пунктов выдачи и курьеры. Они все работают только у нас.

— Вы инвестируете в открытие пунктов самовывоза с примерочными внутри. В регионах вы тоже делаете ставку на эти пункты и не работаете с партнерскими сетями?

— Да, не работаем, потому что хотим обеспечить клиенту качественный сервис на всех этапах взаимо-

— Конечно. Мы ведь конкурируем, в общем-то, не по цене, а по сервису и ассортименту. Наше отличие в том, что мы предлагаем много товаров, в том числе и российского производства, и собственные торговые марки, потому что неинтересно продавать то, что произведено в Китае и завозится без налогов. Здесь мы не можем конкурировать, потому что находимся в неравных условиях, а российские товары мы хорошо продаем и на них есть спрос. И еще к китайцам не идут за брендами, а к нам — да. В этом плане мы находимся в выигрышной позиции. Развиваем сейчас сегмент премиум-товаров — спрос на них постоянно увеличивается: в 2017 году прирост продаж составил 15%.

— На каких условиях вы сотрудничаете с поставщиками?

— Мы стараемся со всеми работать на комиссию, так как считаем, что поставщик — производитель или дистрибутор товара — разбирается в нем лучше. Поставщик, таким образом, самостоятельно формирует ассортимент, который представлен на сайте. Поскольку он лучше знает ассортиментный ряд и особенности продаж той или иной модели, то может регулировать розничные цены для управления продажами. Мы же получаем свое вознаграждение в виде комиссии по итогам продаж, а не выкупаем все позиции целиком.

— Каков размер комиссии?

— Она стандартная, разнится от категории. На одежду одна, на обувь другая, на электронику — третья. В разных категориях — 35–38%.

— Вы по-прежнему отрицательно относитесь к привлечению внешних инвестиций?

— Мы не считаем, что нашему бизнесу нужны инвестиции, предпочитаем развиваться сами. Марксистская идеология против капитала. (Смеется.)

— А если серьезно? К вам наверняка не раз приходили с предложениями.

— Да, конечно. Приходили и приходят, но, когда бизнес работает, денег хватает и нет необходимости в сторонних инвестициях, ведь для компании это повышение рисков. И к тому же в России эти механизмы не очень хорошо работают. Если брать западные примеры, то там есть и акционерные общества, и IPO проводят, и на биржу выходят, там и правда это успешно. А в нашей сфере... К тому же мы не очень большая компания, если иметь в виду не интернет-ритейл, а весь российский бизнес.

— Да, на рынке бывает так, что у компаний компании появляются клиенты. Если же говорить конкретно о Wildberries, то да, это нас затрагивает, мы делаем свое предложение лучше.

— Возможно ли так конкурировать с китайскими игроками?

на заемные деньги. Если их будет не хватать, тогда придется, возможно, привлечь.

— Инвестиции в строительство вашего распределительного центра площадью 135 тыс. кв. м в Подольске эксперты оценивали в более чем 3,5 млрд руб. Они не ошиблись?

— Да, примерно так. Осенью хотим открыть первую очередь. Строительство идет по плану, оно нас в ресурсах не ограничивает.

— Какова долговая нагрузка компании?

— Небольшая, значительно меньше месячного оборота продаж.

— Говорят, в компании много сотрудников, работающих с самого раннего этапа, и одновременно большая текучка среди новых. Как вы набираете людей, какие компетенции для вас ключевые, насколько остро стоит проблема кадров?

— У нас очень разноплановый бизнес, и у каждого направления свои критерии. Текучка есть, уровень ее отличается в разных подразделениях — например, в IT она самая минимальная. Мы стандартная компания в этом отношении на рынке.

— Кадров — это очень важно, и специфика ритейла в том, что в вузах нужных нам специалистов не готовят. Массово их на рынке также сложно набрать, поэтому работаем как есть: пробуем набрать, обучить, вырастить внутри — разные есть варианты. У нас сформировалась команда профессионалов, которые работают в компании много лет. Мы ценим желание сотрудников расти внутри компании, обучаться и развиваться, всячески это приветствуем и поддерживаем.

— Е-commerce с точки зрения высокотехнологий не считается самым продвинутым сектором. Какими наработками вы пользуетесь?

— В первую очередь мы используем их при взаимодействии с клиентами — к примеру, в рекомендательных сервисах. Данные о покупках клиентов предоставляют системе информацию об их поведении, предпочтениях, любимом стиле, размерном ряде. Например, мы видим, что покупатели интересуются определенным товаром, и можем предложить им положить в корзину что-нибудь подобное или дополняющее образ. Здесь система как раз использует машинное обучение, алгоритмы.

— Исходно специализацией Wildberries были одежда, обувь и ак-

ЛИЧНОЕ ДЕЛО БАКАЛЬЧУК ВЛАДИСЛАВ СЕРГЕЕВИЧ

Родился 24 февраля 1977 года в Люберцах (Московская область). В 1994–1997 годах учился в Московском энергетическом институте по специальности «радиофизика». Затем занимался бизнесом в сфере продаж компьютерной техники и предоставления доступа в интернет. С 2004 года совместно с супругой Татьяной Бакальчук занимается интернет-ритейлом, является сооснователем магазина Wildberries. По данным сервиса «Картотека.ру», Владислав Бакальчук является генеральным директором и владельцем сотрудничающей с «Вайлдберриз» компании «Атолл» (занимается розничной торговлей через интернет, хранением, курьерской и транспортной доставкой). По данным «Картотеки», ему также принадлежит 49% ООО «Юнионтел» — интернет-провайдера iFlat, предоставляющего услуги в Москве и Московской области.

COMPANY PROFILE WILDBERRIES

Российский онлайн-ритейлер Wildberries основан в 2004 году супругами Владиславом и Татьяной Бакальчук. Занимается продажей одежды, обуви, аксессуаров, косметических средств, детских игрушек, товаров для дома, книг, электроники. На сайте компании доступны более 1,5 млн товаров от 10,5 тыс. брендов. Суточная посещаемость сайта — около 2 млн человек. Среднее количество заказов — 120–150 тыс. в сутки. Компания имеет около 1 тыс. пунктов выдачи товаров. Wildberries работает также в Белоруссии, Казахстане и Киргизии. Головной офис компании находится в деревне Мильково Московской области. Генеральный директор ООО «Вайлдберриз» — Татьяна Бакальчук. По данным сервиса «Картотека.ру», ей же принадлежат 100% акций компании. Штаб ритейлера — около 15 тыс. человек, автопарк — 150 машин. Выручка в 2017 году — 69,1 млрд руб. (рост на 35% к 2016 году). Чистая прибыль за 2016 год — 318 млн руб.

сесуары. Теперь есть электроника, ювелирные изделия, дом и дача, книги. Какая часть выручки приходится на традиционные категории одежды и обуви?

— Мы продаем то, что хорошо продается. Основное, процентов 80, — это то, с чего мы начинали: одежда, обувь, то, что носят женщины, наши основные покупатели. Логично, что они также покупают вместе с этим детские товары — те же одежду и обувь, подгузники, вещи для новорожденных, питание, игрушки и нас хорошо идут, ювелирные украшения. При этом важно, чтобы в ассортименте не было того, что резко выделяется из общей картины. Допустим, автозапчасти или инструменты не очень «бьются» с ранее перечисленным.

— В 2012 году вы ввели бессрочный возврат, но через три года отказались от этой опции. Почему?

— Нашей исходной целью было убрать барьер покупки через интернет. Когда вещь можно купить, а потом без проблем через долгое время вернуть — это дополнительный стимул ее приобрести здесь и сей-

час. 8–10% возвращали, но в принципе это оправдало себя. Минус был в том, что у клиентов появлялся большой соблазн вернуть вещь и купить ее с большой скидкой, когда акция идет.

— Вы работаете по всей стране. Есть ли принципиальные отличия в регионах?

— Для нас нет особой разницы. Конечно, есть определенные региональные различия в популярных позициях, среднем чеке, и мы их учитываем. Традиционно самые дорогие вещи хорошо покупают в Москве и на Дальнем Востоке.

— У них же Китай под боком. Не кажется это вам парадоксальным?

— Нет, он у них не под боком, это оптический обман. Смотрите, условный пример. От Китая до Москвы, грубо, 8 тыс. км. Допустим, от Москвы до Магадана — 6 тыс., как и от Гуанчжоу до Магадана. Но самолеты дотируются и летают из Москвы до Магадана лучше, чем из Китая. Нет у них там засилья китайских товаров, и это вопрос чисто логистический — то есть только кажется, что Китай рядом. На самом деле расстояния тоже очень большие и дорог там почти нет.

Дальний Восток — это на 70% районы, куда нет доставки. Есть или авиасообщение, или морское. Есть только Хабаровск и Владивосток, а в Магадан, Южно-Сахалинск, Петропавловск-Камчатский, Анадырь, Якутск доставка проблематична. Авиакомпания поднимают тарифы. Мы где-то пытаемся машинами доставлять. Сейчас товары доставляем в дальние регионы так: машины ездят из Полодьска в Хаба-

Мы не считаем, что нашему бизнесу нужны инвестиции, предпочитаем развиваться сами

они делают каждый день где-то 120–150 тыс. заказов, а в пиках доходит до 300 тыс. Конверсия больше 5% в день. В принципе цифра хорошая, но есть компании с результатами и получше. Все зависит в том числе и от того, какой приток новых клиентов мы обеспечиваем, сколько рекламных действий. Если рекламу выключить, показатель будет значительно больше: новая аудитория конвертируется хуже постоянных покупателей. Товароборот, то есть сколько нам денег заплатили за товары конечные потребители, у нас в 2016 году был 51 млрд руб., в 2017-м — 69,1 млрд руб., это рост на 35% по всем рынкам и на 40% по России.

— Есть ли у Wildberries стратегия развития? Как она выглядит?

— Мы не думаем о том, какое мы место занимаем. По крайней мере я. Это неприципиально. Закрепленная, записанная стратегия тоже нет, но есть понимание, куда надо двигаться на ближайший год.

Мы хотим удвоить в этом году количество пунктов самовывоза, которых у нас уже больше тысячи. Это оптимистичный прогноз. Сейчас у нас строится склад в Подольске, планируем открытие в конце 2018 года. Цель — ускорить доставку до клиента: если сейчас в среднем по стране процесс занимает два-три дня с момента заказа, то после открытия сможем доставлять большее количество товаров на следующий день. Доставка, безусловно, зависит от региона: если в Москве у нас, да и у многих, такая возмож-

действия с магазином. Около двух лет назад таких пунктов у нас было 300, сейчас уже больше тысячи, если говорить обо всех странах присутствия.

— Тенденция перехода на самовывоз общероссийская. В чем преимущества такого формата?

— Во-первых, примерка. При курьере примерить сложно, его время ограничено. Во-вторых, курьера надо ждать, подстраивать под его и свой графики. В данном же случае ты свободен, в любой момент можешь прийти — сегодня, завтра или послезавтра — и забрать заказ. Кроме того, нет необходимости курьера в квартире пускать, то есть удобств больше. Да и логистика для компании проще: на каждую точку едут машины и ежедневно привозят то, что заказали.

— В последние несколько лет россияне стали активно покупать товары из Китая, важнейший фактор здесь — цена. Насколько тяжело российскому e-commerce выдерживать конкуренцию? Как это отражается на Wildberries?

— Вообще, как я вижу, они на самом деле очень хорошо рынок подступили. Многие люди, которым раньше покупки в интернете были недоступны, теперь туда пришли, и это в том числе и наши потенциальные клиенты. Если же говорить конкретно о Wildberries, то да, это нас затрагивает, мы делаем свое предложение лучше.

— Возможно ли так конкурировать с китайскими игроками?

ровск, но не напрямую, а по цепочке распределительных центров. Это хитрая небольшая система: машина идет до склада в Новосибирске, где мы перецепляем кузов к другому тягачу, и он уже далее везет груз на Дальний Восток.

— Большой у вас автопарк?

— Небольшой, 150 машин.

— Какую часть выручки вам приносят центральные регионы, сколько — остальные?

— Центральная Россия с Северо-Западом — меньше 50%, распределение процента заказов по этим регионам достаточно равномерное. Центральный округ приносит 35%, остальные регионы — по 10% примерно.

— Wildberries.by — крупнейший магазин в Белоруссии, в Казахстане вы тоже в лидерах. Как идет развитие в этих странах? Планируете ли идти еще на постсоветском пространстве открываться?

— Постепенно да, планируем, в Армении например. В Белоруссии и Казахстане дела сильно зависят от курсовой разницы. Когда у нас рубль сильный, соответственно, там продажи послабее. Когда он слабый, продажи поднимаются. В принципе они растут примерно так же, как и местные рынки.

— А предпочтение у пользователей чем-то различаются? Или люди с постсоветского пространства покупают одно и то же?

— Нет, не отличаются. Да у нас и нет потребности это детально анализировать: мы просто продаем товар, и даже если предпочтения различаются, на продажи это не влияет. Главное — это объем выручки, больше всего он в России (63,8 млрд руб. в 2017 году), но и страны, где мы работаем, несопоставимы между собой по количеству жителей и территории.

— Какое преимущество у вас перед конкурентами?

— Мы делаем свое предложение лучше, чем другие. Мы делаем свое предложение лучше, чем другие.

— Какое преимущество у вас перед конкурентами?

— Мы делаем свое предложение лучше, чем другие.

— Какое преимущество у вас перед конкурентами?

Тенденции / экспорт газа

На газовом фронте ждут перемен

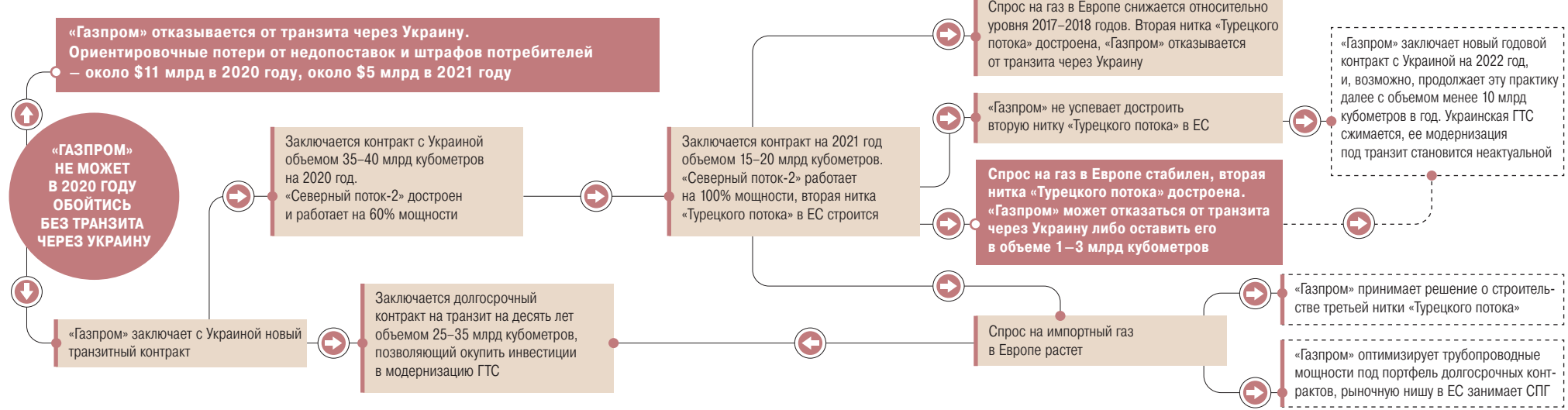
Сейчас «Газпром» использует украинскую систему прежде всего для покрытия суточных пиков. На графике приведены расчеты «Б» по максимальным суточным объемам, которые имеют право требовать клиенты «Газпрома». Получается, что, даже активно используя подземные хранилища в Европе, монополия как минимум до 2022 года не сможет закрывать пики без украинской ГТС (из-за неготовности инфраструктуры в Европе Nord Stream 2 будет работать на полную мощность только с 2021 года, а «Турецкий поток», как считают источники «Б», — с 2022 года; см. «Б» от 20 марта). Причем этот прогноз основан на предположении, что получение разрешений и строительство труб в Европе будет идти обычным порядком, то есть не учитывает риски политически мотивированных решений, например принятия поправок к газовой директиве ЕС, что может привести к уменьшению доступной мощности Nord Stream 2 вдвое.

Сколько стоит поворот вентиля
Итак, если «Газпром» не сможет договориться с Украиной о продлении транзита на 2020 год, перед ним встает угроза недопоставок потребителям. Если экспорт сохранится на уровне 2017 года, при условии ввода первой нитки «Турецкого потока» и запуска Nord Stream 2 на 60% мощности «Газпром» не сможет доставить в Европу около 45 млрд кубометров (при загрузке основных экспортных газопроводов на 95%, что само по себе достаточно сложно).

При цене газа \$250 за 1 тыс. кубометров (что соответствует текущим форвардным контрактам на TTF) потерянная выручка составит \$11,2 млрд. Кроме того, «Газпром» заплатит потребителям штрафы (примерно 7–10% от объема недопоставленного газа. Хотя при высоком спросе большинство клиентов «Газпрома», вероятно, выполнят take-or-pay даже без этих вычетов, если хотя бы 10 млрд кубометров все же будут вычтены, это приведет к потере \$2,5 млрд. Общий размер потерь рискует достигнуть около \$14,5 млрд только в 2020 году, а минимально составит, видимо, \$11 млрд, что соответствует историческим данным: «Газпром» потерял около \$6 млрд осенью 2014 года — весной 2015 года (экспорт сократился в этот период на 21 млрд кубометров) и примерно \$3 млрд в ходе газового кризиса января 2009 года (недопоставка 4,5 млрд кубометров, но при ценах около \$350 за 1 тыс. кубометров).

Но проблема не только в прямых убытках. Репутация «Газпрома» в случае таких недопоставок будет подорвана. Кризис приведет к резкому ро-

ВАРИАНТЫ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ УКРАИНСКОГО ТРАНЗИТА



2019	2020	2021	2022
------	------	------	------

стущен на газ в Европе с соответствующими политическими и регуляторными последствиями. Еврокомиссия до сих пор не закрыла антимонопольное дело в отношении компании и может обвинить «Газпром» в манипуляции ценами.

Риски обходных маневров

Но настолько критической сценарий никто сейчас не рассматривает, «даже если мы с Украиной к концу 2019 года не договоримся, придут европейцы и заставят Киев подписать хотя бы временное соглашение», говорят источники «Б» в отрасли. По мнению собеседников «Б» в отрасли, реальный вопрос следующий: стоит ли сейчас договариваться с ЕС о временном решении, имея в виду, что после 2022 года транзит будет минимизирован или даже прекращен, или пытаться сохранить Украину как полноценное транзитное направление на значимый промежуток времени. В последнем случае объем транзита (или оплаченных мощностей) должен быть коммерчески приемлем для оператора украинской ГТС и составлять не менее 30 млрд кубометров в год, а срок контракта — достаточно длительный, чтобы окупить инвестиции в модернизацию украинской системы (не менее десяти лет).

В пользу сохранения транзита есть много аргументов. Во-первых, даже если «Газпрому» удастся ввести обходные газопроводы на полную мощность к 2022 году, при текущем спросе компания будет едва-едва покрывать возможные суточные пики даже при активном бронировании мощностей по хранению газа в Европе. Так, 2 марта «Газпром» поставил в дальнее зарубежье, по собственным данным, 718 млн кубометров (исторический рекорд), без Украины в 2022 году компания не сможет этого сделать. Хотя «Газпром» не получит штрафов, если откажет части потребителей в поставке сверх контрактов, он упустит выручку. Кроме того, постоянная работа морских газопроводов, давление в которых на всем протяжении обеспечивается единст-

венной компрессорной станцией на берегу, в пиковом режиме грозит износом и поломками.

Во-вторых, существует ряд стран, поставка газа в которые в обход Украины сопряжена с большими расходами или вообще крайне затруднительна. Например, «Газпром» не сможет напрямую поставить газ в Молдавию (и Приднестровье) — можно договориться о газовом свопе с Румынией, но интерконектор Румыния—Молдавия еще не построен и в любом случае не рассчитан на годовой объем потребления страны (до 3 млрд кубометров). Поставка газа в восточную Венгрию, восточную Словакию и южную Польшу хотя в принципе и возможна, но будет затратна.

В-третьих, если спрос в Европе на импортный газ вырастет, «Газпрому» без Украины просто не хватит трубопроводных мощностей, чтобы занять даже часть освободившейся ниши. По прогнозу «Газпром экспорта», потребности Европы в импорте газа к уровню 2016 года до 2025 года увеличатся на 47 млрд кубометров, а до 2035 года — на 74 млрд кубометров.

По сути, единственная альтернатива контракту с Украиной при этом — строительство новых обходных газопроводов, например третьей нитки «Турецкого потока». Помимо вопросов стоимости, в этом случае «Газпром» возьмет все риски снижения спроса на себя.

Наконец, ситуация, при которой из 200 млрд кубометров экспорта газа примерно 170 млрд кубометров должны прокачиваться по морским газопроводам, содержит серьезные технологические риски. Если авария на сухопутном газопроводе можно устранить за один-два дня, то серьезное происшествие на подводной трубе приведет к остановке всей нитки на недели, а возможно, и месяцы. Сейчас в мире вообще нет апробированной технологии ремонта магистральных подводных газопроводов с глубиной залегания более 2 км, как в случае «Турецкого потока».

Нюансы газовой дипломатии

Однако все приведенные выше аргументы разбивает простой факт: за

последние четыре года «Газпром» и «Нафтогаз» ни разу не могли самостоятельно решить даже гораздо менее значимые вопросы, чем будущее транзита и украинской ГТС. Договоренности, обеспечившие выполнение Украиной зим 2014/15 и 2015/16 годов, а также вернувшие «Газпрому» \$3,1 млрд долга «Нафтогаза» за поставленный газ, были достигнуты при посредничестве лидеров ЕС и Еврокомиссии. Хотя сейчас «Газпром» и «Нафтогаз» фактически уже начали переговоры о судьбе транзита — этот вопрос, согласно заявлениям украинской компании, должен обсуждаться в апреле, — источники «Б» мало верят в возможность двусторонней договоренности. Отчасти это связано с решением Стокгольмского арбитража, по которым «Газпром» должен «Нафтогазу» \$2,6 млрд и украинская компания может вести себя на переговорах как сильная сторона.

Собеседники «Б» в «Газпроме» не скрывают, что решение разорвать контракты с «Нафтогазом» на поставку газа и транзит было принято, чтобы в том числе «послать сигнал европейцам о возможности холодной зимы». Сигнал воспринят: зампред Еврокомиссии Марш Шефчович подтвердил ее готовность играть роль «честного посредника». «Нафтогаз» также подтвердил возможность трехсторонних переговоров. Но премьер Дмитрий Медведев на встрече с главой «Газпрома» Алексеем Миллером 13 марта заявил, что ни Евросоюз, ни тем более какие-то иные министерства иностранных дел в двустороннем отношении между «Газпромом» и его украинским контрагентом отношения не имеют.

Впрочем, РФ сохраняет за собой возможность мирного урегулирования: Владимир Путин 28 февраля, за несколько часов до негативного для «Газпрома» решения по транзитному иску, вновь отметил, что монополия готова продолжить транзит через Украину в случае его «экономически обоснованных параметров». И с тех пор президент РФ публично свою точку зрения не менял.

Но политический момент для диалога с участием ЕС на фоне «дела Скрипалей» нельзя назвать удачным, да и позиция «Газпрома» от промедления только усилится на фоне прогресса Nord Stream 2 и «Турецкого потока» и роста беспокойства европейских потребителей. Риски тоже увеличатся, но компании не привыкать к переговорам «на флажке», эта тактика решения украинских вопросов в целом удачно использовалась с 2006 года.

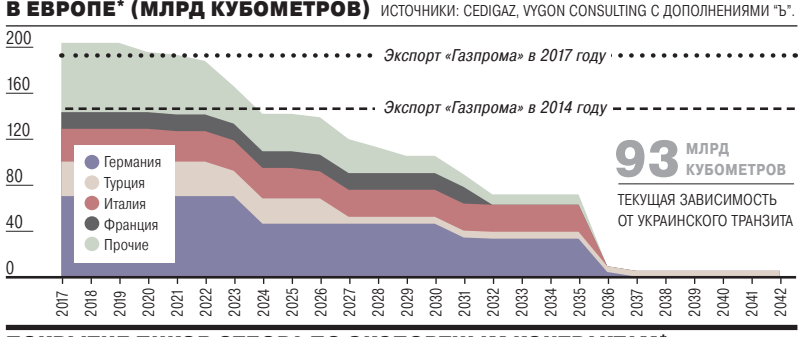
Если, как считают собеседники «Б» в «Газпроме», временное соглашение о транзите реально заключить в любой момент, то монополия может выжидать. Например, итогов планируемого раздела «Нафтогаза», по результатам которого украинская ГТС может быть передана в управление европейскому консорциуму: рассматриваются предложения Eustream и Snam, а также Gasunie и GRTgaz. Кроме того, «Газпром» сможет более реально оценить спрос на свой газ в Европе. «Нафтогаз», напротив, заинтересован договориться сейчас, когда зависимость «Газпрома» от украинской ГТС на максимуме с 2011 года, работающих альтернатив нет, а российская сторона еще не оспорила решения Стокгольмского арбитража в апелляции.

В целом, учитывая, с одной стороны, низкий уровень доверия сторон друг к другу, а с другой — неизбежную необходимость для «Газпрома» договориться о транзите на 2020 год, короткое годовое соглашение выглядит наиболее вероятным сценарием, не отменяя появления в перспективе долгосрочного документа.

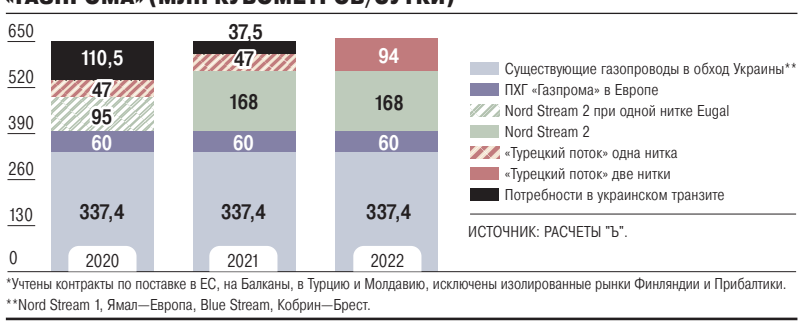
Полный же провал переговоров грозит потерями всем: «Газпрому» придется потратить дополнительные средства на строительство газопроводов в Европе, ЕС может столкнуться с ростом цен на газ (если ему придется привлечь СПГ для закрытия потребностей в импорте), а украинская ГТС, утратив стратегическое значение, сожмется в несколько раз, что приведет к новому росту цен на газ в Украине.

Юрий Барсуков

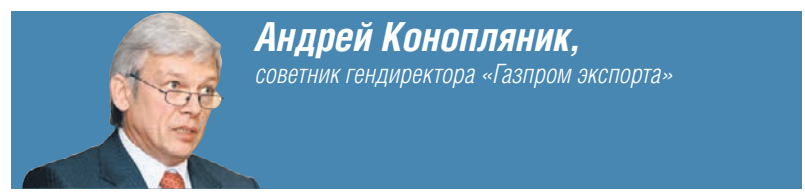
ГОДОВЫЕ УРОВНИ ДОЛГОСРОЧНЫХ КОНТРАКТОВ «ГАЗПРОМА» В ЕВРОПЕ* (МЛРД КУБОМЕТРОВ)



ПОКРЫТИЕ ПИКОВ ОТБОРА ПО ЭКСПОРТНЫМ КОНТРАКТАМ* «ГАЗПРОМА» (МЛН КУБОМЕТРОВ/СУТКИ)



*Учтены контракты по поставке в ЕС, на Балканы, в Турцию и Молдавию, исключены изолированные рынки Финляндии и Прибалтики. **Nord Stream 1, Ямал—Европа, Blue Stream, Кобрын—Брест.



«США пытаются отсечь российский газ»

О конкуренции «Газпрома» со сжиженным газом на рынке ЕС и своем видении политики США в вопросе транзита газа через Украину, «Б» рассказал советник гендиректора «Газпром экспорта», профессор кафедры «Международный нефтегазовый бизнес» РГУ нефти и газа имени Губкина Андрей Конопляник.

— В свете неясной судьбы транзита через Украину после 2019 года в ЕС обсуждаются альтернативы «Газпрому», наиболее реалистичный вариант — СПГ. В какой степени СПГ может заменить российский трубопроводный газ?

— СПГ по определению придет на тот рынок, где выше цена, уже поэтому он не является надежным источником поставок по сравнению с трубопроводным газом. Ценовая конъюнктура на европейском рынке такова, что для продавцов СПГ он в целом не слишком интересен — загрузка регазификационных терминалов ЕС составляет 15–20%. Кроме того, инфраструктура по доставке СПГ вглубь Европы во многом отсутствует, только примерно четверть мощностей терминалов имеют возможность отправить этот газ далее по существующим газопроводам.

При этом американский СПГ на сегодняшний день и, видимо, в буду-

щего может быть поставлен в Европу только с убытком, если цены на газ резко не вырастут. При текущей конъюнктуре, по оценкам Vugon Consulting, поставщики американского СПГ в Европу теряют примерно \$1 на MBTU (млн британских тепловых единиц) против прибыли \$2 на MBTU при поставках в Латинскую Америку или Азию. Значит, чтобы американский СПГ пришел в Европу, цены должны быть выше существующих. Эта цель — рост цен в Европе — вступает в противоречие с интересами ЕС.

— Вы считаете, что США специально стремятся поднять цены на газ в Европе?

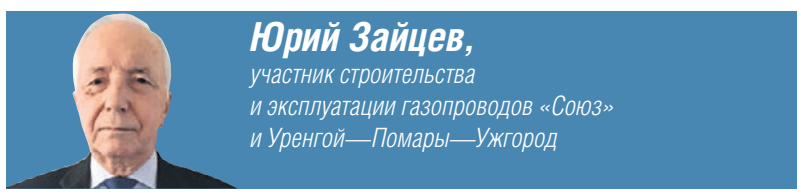
— Да, думаю, они полагают, что это можно добиться, если отсечь по возможности более конкурентоспособный, чем СПГ из США, российский газ, в том числе вынудить «Газпром» пойти на сохранение широкомасштабного и более дорогого, чем транспортировка по новым обходным трубопроводам, транзита через Украину. Сейчас на востоке ЕС создается газотранспортная инфраструктура, коридор «Север—Юг», которая должна соединить действующие и запланированные терминалы по приему СПГ в Польшу, на севере Литвы, в Греции, Турции, на юге Хорватии. В общем это разумно и правильно, но я полагаю, что эта система будет использована в рамках стратегии энергетиче-

ского доминирования США. То есть будет сделана попытка, насколько возможно, заместить американским СПГ российские поставки в этот регион, в том числе играя на противоречиях между «старыми» и «новыми» членами ЕС и продолжая разыгрывать антироссийскую карту. Эта логика следует также из санкционного закона CAATSA, где говорится о политике противодействия газопроводу «Северный поток-2» якобы для поддержки Украины, но в следующем абзаце (где вещи называются уже своими именами) — о необходимости стимулировать поставки американского СПГ в Европу для создания рабочих мест в США.

На мой взгляд, вся эта ситуация с конфликтом вокруг Украины связана не только и не столько со стремлением США сделать плохо России, сколько со стремлением устранить оппонента в глобальной конкуренции в лице расколотого Европейского союза (выше цены на газ в Европе — ниже конкурентоспособность ее продукции на мировых рынках).

Что удивительно, недавние инициативы Еврокомиссии, похоже, направлены на удовлетворение скорее интересов США, нежели самого ЕС. Так, 16 марта на сайте Еврокомиссии опубликованы итоговые результаты аналитического проекта Quo Vadis с заявленной целью «повышения благосостояния ЕС». Фактически же Quo Vadis предлагает, на мой взгляд, системную программу вытеснения российского газа из зоны его исторического доминирования на востоке нынешнего ЕС и его замену там импортным СПГ — в первую очередь, видимо, американским.

Интервью взял Юрий Барсуков



«Эффективность транзита через Украину падает»

Об экспортных газопроводах украинской газотранспортной системы (ГТС) «Б» рассказал один из участников строительства и эксплуатации газопроводов «Союз» (введен в работу в 1977 году) и Уренгой—Помары—Ужгород (введен в 1982–1983 годах), советник гендиректора «Газпром экспорт» в 2010–2015 годах Юрий Зайцев.

— Как бы вы охарактеризовали состояние экспортных газопроводов «Газпрома» на данный момент?

— «Газпром» с момента открытия и освоения крупных месторождений газа в Западной Сибири последовательно строил в центр страны и на Запад мощные многочисленные системы газопроводов — как из Надым-Пур-Тазовского региона, так и с Ямала, объединенные в коридоры. Коридоры соединены между собой газопроводами-перемычками, что увеличивает системную надежность. В результате создана единая система магистральных газопроводов, способная поставлять для нашей страны и на экспорт в Европу огромные объемы газа.

Одновременно создавалась сеть подземных хранилищ газа (ПХГ) объемом хранения около 75 млрд кубометров газа. В совокупности с продуманной системой заводов и баз по ремонту, хранению и доставке за-

газоперекачивающими агрегатами (ГПА) американской General Electric, оказались оторванными от баз снабжения запчастями и ремонта. Для закупки новых баз средств нет. Все назначенные заводы-изготовителями ресурсы работы узлов ГПА давно превышены в разы. Резко упала эффективность компримирования, возросли потери газа в арматуре и другом оборудовании. Об этом неоднократно говорили руководители «Газпрома». Что касается линейной части, то нормативный срок жизни в 33 года превышен для всех украинских газопроводов центрального коридора, поскольку «Союз» 40 лет, Уренгой—Помары—Ужгород — 37 лет, «Прогрессу» — 35 лет. — Тем не менее Украина до сих пор транспортировала транзитный газ без сбоев, в том числе 93 млрд кубометров в прошлом году, и Еврокомиссия считает этот маршрут надежным.

— Несмотря на существование платы за транзит газа, его эффективность падает. Британская консалтинговая компания Mott MacDonald после обследования экспортной ГТС Украины заявила, что затраты на поддержание транзита в объеме 30 млрд кубометров в год составят около \$2,7 млрд, а на транзит в объеме 80 млрд кубометров в год потребуются уже около \$5,3 млрд инвестиций. Считаю их оценки корректными.

Поэтому надо очень осторожно относиться к заявлениям ряда руководителей Еврокомиссии, что транзитом «все хорошо». По моему мнению, экспортная часть ГТС Украины пока держится за счет хорошей работы высококвалифицированных машинистов турбин, слесарей-ремонтников, диспетчеров и другого обслуживающего персонала. Однако долго это продолжаться не может.

Интервью взял Юрий Барсуков

полная версия kommersant.ru/12285



БАСКЕТБОЛЬНАЯ ЕВРОЛИГА

«Химки» на четверть уступили «Фенербахче»

Подмосковный клуб проиграл стамбульскому в предпоследнем туре регулярного первенства

«Химки» в последнем домашнем матче регулярного чемпионата Евролиги принимали действующего победителя турнира, стамбульский «Фенербахче». На протяжении трех четвертей матча подопечные Йоргоса Барцокаса ни в чем не уступали гостям, но в итоге более высокий класс стамбульцев все же сказался и они победили со счетом 73:64.

«Химки» и «Фенербахче» стоявшие перед ними задачи в регулярном первенстве Евролиги решили досрочно. И подмосковная, и стамбульская команды гарантировали себе участие в play-off, а потому могло сложиться впечатление, что их встреча в предпоследнем туре регулярки носит характер скорее товарищеского матча. На деле же обим командам было за что бороться. Так, «Фенербахче» все еще не обеспечил себе второе место в чемпионате (первое досталось ЦСКА), которое потенциально может дать более удобное соперника в четвертьфинале. Что касается «Химок», то команда сохраняла шансы на попадание в первую четверку.

Первая встреча команд в текущем сезоне показала, что «Химки» могут противостоять «Фенербахче»: если бы российской команде повезло буквально в паре бросков, то из Турции она вернулась бы с победой над чемпионом («Фенербахче» выиграл с отрывом всего в четыре очка).

Не слишком была заметна разница в классе и в ответном матче. По крайней мере, на протяжении большей его части. И это несмотря на то, что «Химки» по-прежнему вынуждены выступать на фоне заметных кадровых проблем: против «Фенербахче» не смогли сыграть травмированные Тайлер Ханикатт и Джеймс Андерсон, которым в схемах Барцокаса отводятся важные места.

Но довольно долго отсутствие должного качества в ротации химчан компенсировалось за счет



Алексей Швед (справа) установил рекорд Евролиги по количеству очков, набранных в одном сезоне, — на счету лидера «Химок» за тур до окончания регулярного чемпионата 628 баллов
ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

Алексея Шведа. Он начал игру без раскочки и уже в первые минуты выполнил больше половины своей «дежурной» нормы, составляющей в среднем 20 с хвостиком очков за матч. Плюс Швед выдавал еще и изумительные по изобретательности передачи, после которых и Энтони Гиллу, и Малкольму Томасу, и Чарльзу Дженкинсу было просто стыдно не забивать. Однако было понятно, что если лидеру «Химок» не дадут отдохнуть, то силы у него попросту иссякнут. Но выбора у Барцокаса, очевидно, не было, а потому Шведа пришлось биться практически без замен (на площадке он провел более 35 минут), что не могло не сказаться на игре.

Понимал трудности, с которыми сталкиваются «Химки», и знаменитый наставник «Фенербахче» Желько Обрадович. Поэтому его команда не форсировала события, разыгрывала комбинации до верного и ждала шанса нанести удар. Представился он только в начале заключительной десятиминутки, но воспользовались им гости в полной мере. При этом у стамбульцев трудно выделить кого-то из игроков. Ни один из их баскетболистов не набрал и 15 очков. Зато сразу четверо преодолели отметку в десять очков (у «Химок» этот показатель вдвое хуже). Так что в том, что у «Фенербахче» «внезапно» образовался отрыв в 11 очков, наверное, нет ничего удивительного. Как и в том, что чемпион Евролиги, успешно защитив добытое преимущество, победил со счетом 73:64 и остался фаворитом в борьбе за второе место.

Что касается «Химок», то они опустились на седьмое место, пропустив вперед «Жальгирис». Но, скорее всего, ненадолго, поскольку уже сегодня каунасцы сыграют с ЦСКА.

Александр Петров

Регулярный чемпионат

29-й тур. «Химки» (Россия) — «Фенербахче» (Турция) 64:73.

Турнирная таблица

	И	В	П	% побед
1. ЦСКА	28	23	5	82,1
2. «Фенербахче»	29	21	8	72,4
3. «Олимпиакос»	28	19	9	67,9
4. «Реал»	28	17	11	60,7
5. «Панатинаикос»	28	17	11	60,7
6. «Жальгирис»	28	16	12	57,1
7. «Химки»	29	16	13	55,2
8. «Баскония»	28	15	13	53,6
9. «Маккаби»	28	13	15	46,4
10. «Бамберг»	28	11	17	39,3
11. «Валенсия»	28	11	17	39,3
12. «Црвена Звезда»	28	11	17	39,3
13. «Уникаха»	28	11	17	39,3
14. «Милан»	28	9	19	32,1
15. «Барселона»	28	9	19	32,1
16. «Анадолу Эфес»	28	6	22	17,0

Матчи «Анадолу Эфес» (Турция) — «Барселона» (Испания), «Бамберг» (Германия) — «Милан» (Италия), «Баскония» (Испания) — «Маккаби» (Израиль) завершились после подписания номера в печать. Выделенные команды вышли в первый раунд play-off.

СПОРТИВНАЯ ПОЛИТИКА

Турин и Милан готовы сыграть в одни Игры

Тренд на совместные заявки набирает силу

Тренд, связанный со стремлением сократить расходы, связанные с организацией главных спортивных соревнований, получил вчера развитие благодаря Италии. Национальный олимпийский комитет этой страны сообщил о планах по выдвижению заявки на проведение зимней Олимпиады 2026 года сразу от двух крупных городов, довольно далеко расположенных друг от друга, — Турина и Милана. Совместная заявка, появление которой раньше было фактически исключено, позволит минимизировать траты, например, за счет использования уже готовой инфраструктуры.

Вчера Национальный олимпийский комитет Италии (CONI) объявил о том, что официально уведомил Международный олимпийский комитет (МОК) о намерении включиться в борьбу за право принять зимние Олимпийские игры

И есть еще один нюанс. МОК всегда выступал за ротацию хозяев Олимпийских игр. Между тем Турин принимал зимнюю Олимпиаду совсем недавно — в 2006 году.

Тренд на игнорирование старых правил возник в этом десятилетии. И инициировал его ставший президентом МОК в 2013 году Томас Бах. Собственно, на его программный документ — «Повестку 2020» — и ссылается CONI, объясняя возникновение миланско-туринского проекта. В нем речь идет о необходимости сокращения расходов стран на проведение Олимпиад, даже если для этого требуется расширять трактовку регламентов. Такой же тренд уже заметен, кстати, и в футболе. Международная федерация футбола, скажем, отправила на свалку запрет на совместные заявки на проведение чемпионатов мира. В ближайшее время в этом смысле наверняка будет создан прецедент. Явным фаворитом в конкурсе на мировое первенство того же 2026 года является заявка, поданная США, Канадой и Мексикой.

МОК всегда выступал за ротацию хозяев Олимпийских игр. Между тем Турин принимал зимнюю Олимпиаду совсем недавно — в 2006 году

2026 года. Об интересе к ним уже сообщили несколько городов — канадский Калгар, шведский Стокгольм, швейцарский Сьон, японский Саппоро. Потенциальная итальянская заявка (окончательный список кандидатов будет сформирован в октябре) примечательна тем, что CONI указал в обращении сразу два крупных города — Милан и Турин, они собираются провести Олимпиаду именно совместно, как две равноправные столицы.

Еще относительно недавно такая ситуация была невозможна. МОК выступал категорически против совместных заявок и к тому же ратовал за компактность Олимпийских игр. Миланско-туринские компактные точно не получатся. Два центра северной Италии находятся на расстоянии 145 км друг от друга. К этому надо добавить, что примерно половина соревнований в любом случае пройдет не в этих городах, а в Альпах. А оттого же Турина до ближайших горнолыжных курортов — еще более 50 км.

За счет чего может быть достигнута существенная экономия при подготовке к итальянским Олимпийским играм, если МОК не отвергнет предложенный вариант, понятно. И в Милане, где часто проходят крупные международные турниры по различным видам спорта (только что там, скажем, завершился чемпионат мира по фигурному катанию), и, разумеется, в обладающей олимпийским опытом Турине есть множество вполне современных арен. Развита в этой части Италии и неспортивная инфраструктура.

Интересно, что закончится конкурс на сессии МОК, которую комитет доверил устроить в сентябре 2019 года Милану. Канонические правила головной спортивной организации между тем запрещали хозяевам олимпийских выборов самим участвовать в них. Но, кажется, в последнее время все каноны бесповоротно трещат по швам.

Алексей Доспехов

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ БОКС

Александр Поветкин разогреет Британию

Его бой с Дэвидом Прайсом — перед поединком Энтони Джошуа

Сегодня в Кардиффе состоится крупное боксерское шоу, в рамках которого состоятся два имеющих огромное значение боя в супертяжелом весе. В одном из них нынешний британский кумир Энтони Джошуа, чемпион Всемирной боксерской ассоциации (WBA) и Международной боксерской федерации (IBF), должен пополнить свой набор наград титулом Всемирной боксерской организации (WBO), отобрав его у новозеландца Джозефа Паркера. В другом россиянин Александр Поветкин, чтобы получить шанс в ближайшее время сразиться за чемпионский статус, должен одолеть когда-то считавшегося грандиозной британской надеждой Дэвида Прайса, который хочет этим боем «перезапустить» многие обещавшую, но однажды пошедшую под откос карьеру.

Шоу на футбольном Principality Stadium в Кардиффе Великобритания ждала с нетерпением, так, как мало какие события ждут. В первую очередь, конечно, из-за центрального боя в его программе. В британском спорте сегодня, возможно, нет звезды более яркой, более востребованной, чем Энтони Джошуа. С тех пор как год назад Джошуа в бою, до предела напичканном умопомрачительными по крутости сюжетными поворотами, свалил прежнего короля супертяжелого веса — украинца Владимира Кличко, никому не приходило в голову спорить с тем, что именно он — новый и фактически безальтернативный король: стать — богатырская, кулаки — как пушечные ядра, подбородок — может, не из титана,



Букмекеры считают Александра Поветкина (справа) явным фаворитом в его предстоящем бою против Дэвида Прайса. Контора William Hill принимает ставки на победу россиянина с коэффициентом 1,07, на победу британца — с коэффициентом 8,00
ФОТО REUTERS

раз «объединительный» матч, который свел двух неуязвимых до него бойцов, состоялся в супертяжелой категории давным-давно — в 1987 году, когда Майк Тайсон, еще не легенда, но уже молодой человек, в котором разглядывали черты легенды будущей, расправился с Тони Такером, вскоре канувшим в безвестность.

Но история историей, а реальность такова, что при всей красоте афиши в Паркера, который в своей жизни, в отличие от соперника, еще не пересекался в ринге ни с кем, хотя бы более или менее схожим по уровню с Кличко, и никогда не демонстрировал в своих боях свойственных Джошуа лоска и мощи, почти не верят. Верит разве что он сам — далеко не столь одаренный физически, зато злой и целеустремленный боксер с самоанскими корнями. Но если вера, вылескивавшаяся до матча в публику очередями громких фраз, возьмет верх над

грандиозным классом и грандиозным талантом, это все-таки будет чем-то из ряда вон выходящим.

Но матч Энтони Джошуа не единственный, который интересен Британии в валлийском шоу. Его программа напичкана поединками, в которых выступают известные британские боксеры. А главным поединком «разогрева» является тот, в котором пару известному британскому боксеру составил боксер российский — Александр Поветкин.

Престижных титулов на кону в нем нет, но значение этого боя тоже колоссальное. Твердо, однозначно никто еще не объявлял, что он будет иметь статус отборочного, претендентского. Однако сомнений в том, что его победителю вполне может достаться шанс на скорую встречу с Джошуа, нет никаких. Во всяком случае, по Поветкину как про его будущего оппонента говорят ровно столько же времени, сколько британец носит официальную королевскую корону лучшего супертяжа. И планы на схватку с владельцем четвертого по настоящему ценящегося титула — чемпионом Всемирной боксерской ассоциации (WBA) американцем Деонтеем Уайлдером — его команда пока, кажется, отложила на полку. Подозрения, что отложила ради боя с Поветкиным, фигурой чрезвычайно популярной в России, сулящей высокие телевизионные рейтинги и приличные денежные сборы, не возникнуть не могло. Тот факт, что его бой включили в кардиффское шоу и поставили перед боем самого Джошуа, их только укрепило.

Расклад в этом матче одновременно и похож, и не похож на расклад в матче Энтони Джошуа. Похож тем, что Александра Поветкина считают его чересчур явным фаворитом. Понять почему — неслож-

но. Можно взять какой-нибудь рейтинг сильнейших супертяжей по уважаемой версии — например, ресурса VoxRes — и посмотреть, как в нем котированы два боксера. Фамилия Поветкина отыскивается сразу: вот она — на третьей строчке (при этом не так давно россиянин опережающего его сейчас Уайлдера обошел). Чтобы отыскать фамилию противника, надо классификацию как следует прошерстить. У VoxRes Дэвид Прайс — лишь 44-й. Он, допустим, гораздо ниже, чем украинец Андрей Руденко и румын Кристиан Хаммер, с которыми Поветкин дрался в 2017 году, хотя и тех никому не приходило в голову причислять к элите. То есть это боксеры из совершенно разных эшелонов?

Но дело в том, что такая формулировка не представляется все же правильной. Дэвид Прайс в плане бэкграунда фигура куда загадочнее, чем Джозеф Паркер, про чьи возможности, чей потолок все примерно ясно. У Прайса была хорошая любительская карьера, увенчанная бронзой пекинской Олимпиады 2008 года (Поветкин завоевал золото Афин в 2004-м), а со своим ростом за два метра, с поставленным ударом он выглядел здорово приспособленным для профессионального бокса и поначалу оправдывал прогнозы. Дошло до того, что в 2012 году телеканал ESPN признал его самым перспективным супертяжеловесом мира, а поработать тренером боксера согласился великий Леннокс Льюис, царивший в его категории на рубеже веков.

Но затем последовали два досрочных проигрыша американцу Тони Томпсону, союз с Льюисом распался, а карьера пошла под откос. В его «рекординг» добавилось поражение — и опять досрочное — от того самого Кристиана Хаммера, ко-

торый, сразившись с Поветкиным, не потянул на ровню россиянина, а в действительности должно было добавиться еще и поражение от немца Эркана Тепера. Тот тоже побил Прайса, однако потом не прошел допинг-тест. Топовых боев ему уже никто не давал — давали второстепенные. Но при этом те, кто переживает за Прайса, замечали: ни рост, ни удар у Прайса ведь никому не пропали, а странно то, что он не использует свой потенциал. Он не стар — 34 года не возраст по меркам бокса (Поветкин, к слову, — 38), и возвращение в 2012 год еще не исключено. Проблемы, скорее всего, в психологии, а она — фактор переменчивый.

Собственно, про возможный «перезапуск» карьеры накануне шоу в Кардиффе рассуждали подожжины знаменитых британских боксеров, приглашенных телеканалом Sky, который будет транслировать вечер, на роль экспертов. Они были солидарны: «рестарт» реален. А Тони Белью вообще сказал, что, на его взгляд, в поединке с Поветкиным Прайсу будет проще, чем в предыдущих, с «черноробочими» ринга, — потому что в нем он аутсайдер, а на аутсайдера ничто не давит: «И если он „включит“ свою тяжеленную правую...»

Ясно, что это — версия людей, близких к Прайсу. Но про то, что «перезапустить» карьеру, раскрываться заново, когда тебя списывают со счетов, реально, могут рассказать многие боксеры. Да хотя бы тот же Поветкин, которого отправляли в утиль и после болезненного проигрыша Владимиру Кличко в Москве в 2013-м, и после счастливо закончившихся, но попортивших спортсмену кровь допинговых пердрят в 2016-м.

Алексей Доспехов