

**ПРЕЗИДЕНТ****В Кремле обсуждают параметры успешных выборов 2018 года**

с. 2 →

**СТАТИСТИКА**

Рынок оружия за пять лет достиг максимума со времен холодной войны

с. 6 →

**СДЕЛКА**

РФПИ и арабские инвесторы купили долю в холдинге «Вертолеты России»

с. 8 →

# РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ  
ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА  
21 февраля 2017  
Вторник  
№ 31 (2528)**Артем Крамин,**  
предпринимательКак заработать  
на развитии сети  
квестов за рубежом

СВОЙ БИЗНЕС, С. 14 →

ФОТО: Зоя Антонова/пресс-служба

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИКА ЛЮДИ БИЗНЕС ДЕНЬГИ

www.rbc.ru

Индекс РТС  
Московская биржа, 20.02.20171150,39  
пункта ↓Цена нефти BRENT  
Bloomberg, 20.02.2017, 20.00 мск\$56,10  
за баррель ↑Международные резервы  
России ЦБ, 10.02.2017\$393,6  
млрд ↓Курсы  
валют ЦБ  
21.02.2017\$1= ↑  
₽58,10€1= ↑  
₽61,70**АНТИСАНКЦИИ** Запрещенные товары не смогут проникать в Россию через страны ЕАЭС

## Еда не пройдет

СВЕТЛАНА БОЧАРОВА,  
АНТОН ФЕЙНБЕРГ**Российское правительство запретит оборот в стране отдельных товаров, ввезенных из государств — партнеров по ЕАЭС. Для россиян это может означать запрет на покупку так называемых санкционных продуктов.**

Правительство получит право запрещать оборот в России товаров, поступающих из других стран — членов Евразийского экономического союза (ЕАЭС, объединяет Россию, Белоруссию, Казахстан, Армению и Киргизию). Соответствующий законопроект подготовлен Минфином; в понедельник, 13 февраля, его одобрила правительственная комиссия по законотворческой деятельности, сказал РБК участник заседания и подтвердила пресс-служба Минфина. Правительство не объявляло об одобрении документа комиссией.

Под запрет могут попасть товары, которые ввозятся в страны — союзницы России из третьих государств по правилам, отличным от принятых в ЕАЭС и России, следует из законопроекта (есть у РБК).

ОКОНЧАНИЕ НА С. 7 →



Законопроект Минфина сохраняет за гражданами право ввозить санкционные продукты в Россию, но предполагает введение запрета на покупку таких продуктов внутри страны

**КОНФЛИКТ**

## Монополия своего не отдаст

ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА

**«Газпром» вопреки поручению президента отказался продавать газ будущему заводу «Роснефти» на Дальнем Востоке. Монополия считает, что у «Роснефти» там достаточно собственного газа, а «Газпрому» не хватает топлива для региона и экспортных проектов.****Газ раздора**

Убедить «Газпром» поставлять газ на будущий Восточный нефтехимический комплекс (ВНХК) «Роснефти» не смогло даже поручение президента Владимира Путина в декабре 2016 года. Отказывая «Роснефти», монополия ссылается на наличие у нефтегазовой компании собственного газа на Сахалине, следует из письма, направленного 8 февраля зампредом правления газовой монополии Валерием Голубевым министру энергетики Александру Новаку.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 9 →



ПОДПИСКА: (495) 363 1101

## Новый KIA CERATO

1.6 л / 130 л.с., АКП, от 997 900 ₽\*



РЕКЛАМА

Новый KIA Cerato с широким набором современных опций и 6 подушками безопасности уже в базовой версии. Исключительное сочетание элегантности, динамики, комфорта и высокого уровня безопасности.

Внешний вид автомобиля может отличаться от представленного в рекламе. \* Максимальная цена перепродажи автомобиля KIA Cerato 2016 производственного года, АКП, в комплектации «Комфорт». Сроки действия предложения с 1 по 28 февраля 2017. Подробности у официальных дилеров KIA и на www.kia.ru. \*\* Искусство удивлять.



The Power to Surprise\*\*

РБК

ежедневная  
деловая  
газета

16+

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА РБК

И.о. главного редактора:

**Игорь Игоревич Тросников**Арт-директор: **Дмитрий Девяшвили**Выпуск: **Юрий Львов**

Руководитель фотослужбы:

**Алексей Зотов**Фоторедактор: **Наталья Славгородская**Верстка: **Константин Кузниченко**Корректурщик: **Марина Колчак**

Информационно-аналитический центр:

**Михаил Харламов**Инфографика: **Андрей Ситников**

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК

Соруководители редакции РБК:

**Игорь Тросников, Елизавета Голикова**

Главный редактор rbc.ru

и ИА РосБизнесКонсалтинг:

**вакансия**

Главный редактор журнала РБК:

**Валерий Игуменов**

Руководитель фотослужбы:

**Игорь Бурмакин**

Первый заместитель главного редактора:

**Кирилл Вишнепольский**

Заместители главного редактора:

**Светлана Дементьева, Дмитрий Ловягин,****Юрий Львов, Ирина Парфентьева**

РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ

Банки и финансы: **Марина Божко**

Индустрия и энергоресурсы:

**Тимофей Дзядко**Политика и общество: **Вячеслав Козлов**

Международная политика:

**Полина Химшиашвили**Спецпроекты: **Денис Пузырев**Медиа и телеком: **Анна Балашова**Мнения: **Андрей Литвинов**Потребительский рынок: **Дмитрий Крюков**Свой бизнес: **Николай Гришин**Экономика: **Иван Ткачев**

Адрес редакции: 117393, г. Москва,

ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1

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

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

Адрес для жалоб: complaint@rbc.ru

Учредитель газеты: **ООО «БизнесПресс»**  
Газета зарегистрирована в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.  
Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-63851 от 09.12.2015.Издатель: **ООО «БизнесПресс»**

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

стр. 1

E-mail: business\_press@rbc.ru

Директор издательского дома «РБК»:

**Ирина Митрофанова**

Корпоративный коммерческий директор:

**Людмила Гурей**

Коммерческий директор

издательского дома «РБК»:

**Анна Батыгина**

Директор по рекламе

товаров группы люкс:

**Виктория Ермакова**

Директор по рекламе сегмента авто:

**Мария Железнова**

Директор по маркетингу:

**Андрей Сикорский**

Директор по распространению:

**Анатолий Новгородов**

Директор по производству:

**Надежда Фомина**

Подписка по каталогам:

«Роспечать», «Пресса России»,

подписной индекс: 19781

«Почта России», подписной индекс: 24698

Подписка в редакции:

Телефон: (495) 363-1101

Факс: (495) 363-1159

Этот номер отпечатан  
в ОАО «Московская газетная типография»  
123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1

Заказ № 0278

Тираж: 80 000

Номер подписан в печать в 22.00

Свободная цена

Перепечатка редакционных материалов  
допускается только по согласованию  
с редакцией. При цитировании ссылка  
на газету РБК обязательна.

© «БизнесПресс», 2017

Материалы на таком фоне опубликованы  
на коммерческой основе.

В Кремле обсуждают параметры успешных выборов 2018 года

# Путину готовят новый срок

НАТАЛЬЯ ГАЛИМОВА

**Подготовка к выборам 2018 года ведется с расчетом на участие в них Владимира Путина. На совещаниях в Кремле обсуждается, что за него должны проголосовать больше людей, чем во время прошлых кампаний, рассказали источники РБК.**

## Формирование повестки

Подготовка к президентским выборам 2018 года ведется в Кремле с расчетом на то, что в них примет участие Владимир Путин, рассказали два федеральных чиновника РБК. «Я не сомневаюсь, что он будет участвовать», — заявил один из собеседников РБК.

«Все исходят из того, что начальник [Путин] пойдет на выборы. И все понимают, что это будет его последний срок. Ничего менять под себя, чтобы остаться и после 2024-го (когда истечет очередной срок), он не будет», — добавляет другой федеральный чиновник в беседе с РБК.

На одном из совещаний в Кремле первый замглавы кремлевской администрации Сергей Кириенко высказывался в том духе, что важно не просто избрание Путина, а что будет после выборов. А именно — формирование повестки его следующего срока, пересказывает РБК смысл сказанного Кириенко один из участников совещания. По его словам, кремлевский чиновник дал понять, что повестка нового срока президента не менее важна, чем технологии, позволяющие получить нужный результат. «Из слов Кириенко было понятно, что речь идет о последнем сроке Путина», — резюмирует собеседник РБК.

Конституция России запрещает занимать пост главы государства более двух сроков подряд. Если Путин вновь изберется в 2018 году, то согласно Основному закону в следующий раз он сможет участвовать в выборах только спустя шесть лет после окончания своего срока — в 2030 году.

## Легитимная победа

Сейчас на совещаниях с участием сотрудников внутривластного блока Кремля и экспертов обсуждаются несколько параметров успешных выборов, рассказал РБК источник в администрации президента и подтвердил собеседник, близкий к Кремлю. По их словам, речь идет о том, что выборы должны пройти легитимно, а Путин должен набрать больше голосов, чем в ходе предыдущих кампаний, как в процентном отношении, так и в абсолютном выражении.



Отдельно обсуждается вопрос, как стимулировать молодежь к участию в президентских выборах: надо стремиться к тому, чтобы это «стало модным, социально одобряемым поведением», отметил источник в Кремле

Как минимум было бы хорошо, чтобы президент получил результат выше, чем на выборах 2012 года, но в идеале — чтобы он набрал больше, чем когда-либо на выборах с его участием, уточняет федеральный чиновник в беседе с РБК. То же самое касается количества голосов в абсолютном выражении, добавляет он.

Но «речь идет не о задании, а о том, о чем надо думать» при подготовке к кампании, подчеркивает собеседник РБК.

На выборах 2012 года Путин получил 63,6% голосов. Самый высокий результат у него был на выборах 2004 года — 71,3%. В 2000 году за Путина проголосовали 53% граждан. Что касается голосов в абсолютном выражении, то в 2000 году Путину отдали предпочтение 39,7 млн человек, в 2004-м — 49,6 млн, в 2012-м — 45,6 млн.

В этом контексте, добавляет источник, близкий к администрации президента, важны показатели явки на выборах.

В конце декабря 2016 года на семинаре для вице-губернаторов по внутренней политике Кириенко обсудил с чиновниками, как обеспечить явку в 70% при таком же результате основного кандидата, рассказывали источники РБК.

Проблему повышения явки нельзя решить за счет появления на выборах новых лиц, говорит федеральный чиновник. С этой точки зрения в Кремле не видят необходимости искусственно привлекать к участию в кампании

ФОТО: REUTERS

новых кандидатов. Повышение явки за счет «новичков» возможно только при одном условии: непредсказуемости результатов выборов, а об этом речи нет, резюмирует собеседник РБК. Администрация президента искать новых кандидатов для участия в кампании не будет, сообщил РБК, ставку решено сделать на старую модель с участием лидеров думских партий.

### Референдум о доверии

«Нет сомнений, что он (Путин) изберется. С одной стороны, это хорошая новость, но с другой — зачем человеку подниматься со стула и идти голосовать, если и так понятен результат?» — рассуждает кремлевский собеседник РБК. По его словам, «нас ожидают в некотором роде не выборы, а референдум о доверии (Путину)».

Кремлевский чиновник и источник, близкий к администрации президента, рассказывают, что на совещаниях с участием экспертов обсуждаются несколько способов повышения явки.

объясняющая, почему важно идти на выборы, уточняет он.

### Плебисциты, камеры и обнуление рейтинга

В отдельных регионах возможно проведение референдумов по вопросам местного значения, рассказывает источник, близкий к Кремлю. Но это не должны быть темы, которые раскалывают общество, наподобие конфликта вокруг передачи Исаакиевского собора РПЦ, подчеркивает он. Плебисцит должен касаться более «мирных» вопросов — допустим, «вы хотите, чтобы в вашем городе был построен цирк или музыкальная школа», приводит пример собеседник РБК.

Проведение референдумов в день выборов — эффективный способ повышения явки, уверен федеральный чиновник. По его словам, этот инструмент использовала госкорпорация «Росатом», которая по своей линии отвечала за избирательные кампании в закрытых административно-территориальных образованиях, и опыт был позитивный.

## Проблему повышения явки нельзя решить за счет появления на выборах новых лиц, говорит федеральный чиновник

Планируется, что Центральная избирательная комиссия (ЦИК) сумеет настроить систему «ГАС-Выборы» таким образом, чтобы доступ к ней могла получить любая участковая избирательная комиссия. Это нужно, для того чтобы позволить избирателям, которые планируют голосовать не по месту прописки, не брать открепительные талоны, поясняет собеседник. Отсутствие необходимости получать открепительные простимулирует граждан прийти и проголосовать.

Собеседник поясняет, что данные о гражданине, проголосовавшем не по месту регистрации, будут содержаться в системе, и тогда махинации с открепительными, когда люди голосуют сразу на нескольких участках, останутся в прошлом.

Во время декабрьского семинара для вице-губернаторов по внутренней политике, рассказывает собеседник, близкий к Кремлю, «обсуждалось, чтобы члены участковых комиссий привлекались к работе не за неделю до выборов, а раньше». Речь идет о том, чтобы члены УИКов сами бы ходили по квартирам и приглашали людей на выборы. «Хорошо же, если придет ваш учитель и лично пригласит вас проголосовать», — рассуждает источник РБК.

Отдельно обсуждается вопрос, как стимулировать к приходу на избирательные участки молодежь, особенно тех, кому предстоит голосовать в первый раз, продолжает источник в Кремле. Надо, по его словам, стремиться к тому, чтобы участие в голосовании «стало модным, социально одобряемым поведением». Для этого нужна соответствующая агитация,

Одновременно в Кремле обещают усилить контроль за чистотой кампании. Количество наблюдателей и камер на участках будет значительно увеличено, обещает федеральный чиновник в беседе с РБК. Источник в Кремле говорит, что если в том или ином регионе будут зафиксированы серьезные злоупотребления, то это скажется на показателях эффективности губернаторов: «Все оценки будут сразу обнулены». До глав регионов эту информацию уже доносят, добавляет собеседник РБК.

Эффективность деятельности губернаторов по новой кремлевской методике, как уже писал РБК, строится на четырех показателях: динамике экономической ситуации, электоральных показателях, коррупционной составляющей и наличию конфликта элит.

Есть два фактора, которые всегда работают на явку: это уровень выборов и должным образом проведенная информационно-разъяснительная кампания, говорит глава близкого к Кремлю Фонда развития гражданского общества (ФОРГО) Константин Костин. На президентских выборах всегда достаточно высокая явка. Ее диапазон — от 65 до 70%, считает он.

Возможность провести выборы без открепительных талонов может поднять явку на 0,5–1%, а хорошая информационно-разъяснительная работа — на 2–3%, продолжает он. «Под «хорошей разъяснительной кампанией» я подразумеваю не плотность охвата, а адресность», — говорит он, поясняя, что, например, молодежь вряд ли получится привлечь на избирательные участки за счет социальной рекламы по крупнейшим

федеральным каналам. Для политической коммуникации с молодежью надо использовать те медиа, «которые она потребляет», уверен эксперт.

Высокий результат для Путина важен не только с точки зрения выборов, но и с точки зрения поствыборных задач, которые предстоит решать: это подготовка к транзиту власти и изменению структуры экономики, перечисляет Костин. И в этом контексте Путину нужна «не просто легитимность политического или военного лидера», ему

необходима «легитимность государственного деятеля», «генеральная доверенность» от граждан, говорит эксперт.

Высокий результат при высокой явке, безусловно, важен для Путина в контексте его последнего президентского срока, уверен политолог Константин Калачев. «Путин видит себя в истории, и с этой точки зрения, наверное, важно показать восходящий тренд (по сравнению с итогами предыдущих выборов). Уходить тоже надо на подъеме», — считает эксперт.

Путин уже вписал себя в историю присоединением Крыма, но этого недостаточно, тем более в условиях, когда экономическая ситуация развивается по нисходящему тренду. «Поэтому важны и замены губернаторов на тех, которые могут обеспечить подъем, и результаты выборов с точки зрения возможности вписать их в учебники истории», — говорит Калачев. Явка и количество проголосовавших за Путина — это интегральный результат его работы, подчеркивает эксперт. ■

Реклама

## БОЛЬШЕ ЧЕМ ЛЕГЕНДА



NAVITIMER 46 мм

БУТИК BREITLING

ПЕТРОВКА 17 СТР. 1

МОСКВА

+7 495 621 96 33

КАК ПРОХОДИЛИ АКЦИИ  
ПРОТЕСТА В БЕЛОРУССИИ

Митинги против указа правительства о «тунеядстве» собрали рекордное для страны число участников. Организаторы акции в Минске подготовили резолюцию, в которой были изложены требования к властям об отмене декрета «О предупреждении социального иждивенчества», остановке сокращения доходов населения и переходе к свободным выборам



ФОТО: REUTERS



ФОТО: Владимир Гридин

Почему «декрет о тунеядцах» вывел белорусов на улицы

# МИТИНГ ПО КВИТАНЦИЯМ

ПОЛИНА ХИМШИАШВИЛИ,  
ИВАН ТКАЧЁВ, АНТОН ФЕЙНБЕРГ,  
АННА АГАПОВА

**В выходные в Белоруссии прошли крупнейшие за последние годы акции протеста, которые власти не стали разгонять. Поводом послужил «декрет о тунеядцах», экономическая польза которого неочевидна, говорят экономисты.**

В понедельник, 20 февраля, в Белоруссии истекает срок уплаты сбора на финансирование госрасходов за 2015 год. Этот сбор в белорусских СМИ именуется «налогом на тунеядство». Он был установлен декретом № 3 «О предупреждении социального иждивенчества», подписанным президентом Александром Лукашенко 2 апреля 2015 года. Основной целью декрета является стимулирование трудоспособного населения к труду и предупреждение социального иждивенчества, напоминает агентство БелТА.

## Митинги против декрета

Извещения о необходимости уплатить сбор налоговая инспекция начала рассылать в январе 2017 года. Сделать это должен тот, кто в 2015 году проработал менее 183 календарных дней. Всего было отправлено 470 тыс. извещений, говорится в сообщении БелТА. Недовольство декретом вывело на улицы сотни граждан республики, сообщают белорусские оппозиционные СМИ.

Первый митинг против «декрета о тунеядстве» прошел в Минске 17 февраля, в нем приняли участие до 3 тыс. человек. Это был первый массовый митинг с дека-

бря 2010 года, когда в белорусской столице прошла акция против итогов президентских выборов, победу на которых одержал Александр Лукашенко. Та акция была жестко разогнана властями. Спустя шесть лет шествие и митинг в Минске прошли без задержаний, хотя акции и не были согласованы с городскими властями. Шествие и митинг получили название «марш возмущенных белорусов». В них приняли участие два экс-кандидата в президенты — Владимир Некляев и Николай Статкевич, а также Анатолий Лебедев, лидер оппозиционной Объединенной гражданской партии, которая проводит сбор подписей за отмену декрета. Белорусский политолог Александр Класковский отмечает, что оппозиция грамотно использовала недовольство населения и сумела провести хорошую кампанию за отмену декрета.

В воскресенье, 19 февраля, митинги против декрета прошли в пяти областных центрах: Гомеле, Гродно, Витебске, Бресте и Могилеве. Заместитель председателя Объединенной гражданской партии Василий Поляков рассказал РБК, что в Гомеле в акции приняли участие от 2 тыс. до 4 тыс. человек. Он пояснил, что организаторы пытались получить официальное согласие на проведение акции, но им было отказано. Однако митинг все равно было решено провести, так как организаторы сочли отказ ограничением их права на свободу выражения мнения.

В Гомеле, как и в других городах, в марше приняли участие люди разного возраста и социального статуса, семьи с маленькими детьми, пенсионеры, молодежь, сообщил портал «Белорусский партизан». Оппозиционной атрибути-

ки, традиционной для несанкционированных акций, почти не было видно. Люди держали плакаты «Я не тунеядец» и время от времени скандировали: «Нет тунеядскому декрету!» Проезжающие мимо машины поддерживали участников акции сигналами.

Как рассказали участники митингов «Радио Свобода», многие из них являются вынужденными тунеядцами, потому что не могут найти работу. Некоторым извещения пришли по ошибке.

## Дилемма властей

Власти пока никак не прокомментировали выступления граждан. С тех пор как Белоруссия начала нормализацию отношений с Европой, здесь перешли от практики разгона митингов и задержаний к выписыванию штрафов за участие в несанкционированных митингах, отмечает Класковский. Однако политолог отметил, что на проходивших в минувшие выходные митингах штрафы не выпи-

сывались. Непривычную мягкость властей он объясняет как желанием Минска продолжать сближение с Евросоюзом, для чего необходимо улучшить имидж страны, так и тем, что на митинги вышли те, кого привыкли считать электоратом Лукашенко, — не привычные оппозиционные активисты, а средний класс и простые рабочие. Акции, по мнению Класковского, стали большой головной болью для высшего белорусского руководства.

«Власть сейчас выбирает между плохим и очень плохим. Если начнут разгонять митинги, то неизвестно, к каким последствиям это приведет», — полагает Поляков. По его мнению, белорусские власти хорошо помнят действия президента Виктора Януковича на Украине, когда разгон митингов спровоцировал более масштабные массовые выступления.

Как будет вести себя власть дальше, предсказать трудно, говорит Класковский: Александр Лукашенко был автором декрета, не однажды выступал в его защиту, от-

казаться от него он не может, иначе потеряет лицо. «Человек, могущий работать, не инвалид, он должен работать, зарабатывать на себя, на свою семью, на своих детей и приносить пользу своей стране, уплачивая налоги», — объяснял ранее необходимость ввести сбор президент Белоруссии.

Поляков из Объединенной гражданской партии предполагает, что декрет «не отменят, а похоронят». По его мнению, люди точно не получат извещения за 2016 год.

Однако активисты намерены продолжать акции протеста. Если декрет не будет отменен, новый митинг пройдет 25 марта.

## Экономисты критикуют

Министерство по налогам и сборам Белоруссии направило в общей сложности около 470 тыс. квитанций гражданам на оплату сбора. Получается, что максимально местные бюджеты (сбор зачисляется именно туда) могли бы собрать с «тунеядцев» 169 млн

## Сколько стоит «тунеядство»

Сбор за «тунеядство» (официально — сбор на финансирование государственных расходов) был введен декретом Александра Лукашенко в апреле 2015 года. Власти мотивировали этот шаг тем, что у трудоспособных граждан страны есть конститу-

ционная обязанность участвовать в финансировании госрасходов на здравоохранение, образование, ЖКХ, общественный транспорт и т.д. путем уплаты налогов, пошлин и иных платежей. Белорусы, не участвующие в финансировании, впервые упла-

чивают сбор за 2015 год и должны сделать это до 20 февраля 2017 года. Сумма платежа — 360 белорусских руб. (около \$190 по текущему курсу); за 2016 год сбор составит уже 420 руб. За неплату или неполную уплату предусмотрено

наложение штрафа в размере от двух до четырех «базовых величин» (в 2017 году соответствует 46–92 белорусских руб.) или административный арест с обязательным привлечением к выполнению общественно полезных работ.



белорусских руб. (\$90 млн). Это позволило бы профинансировать лишь около 1% расходов местных бюджетов Белоруссии в 2016 году, следует из данных Минфина республики. Но в реальности сборы с «тунеядцев» будут гораздо меньше: за неделю до крайнего срока лишь 10% плательщиков внесли сбор, сообщило 13 февраля Министерство по налогам и сборам. Кроме того, часть «тунеядцев» будут освобождены от уплаты: не обязаны платить сбор граждане, которые в 2015 году фактически находились на территории Белоруссии менее 183 дней. Многие белорусы проживают большую часть времени на территории России, но, поскольку пограничный контроль отсутствует, местные налоговики не могут отследить

пересечение границы. Таким гражданам достаточно подтвердить свое отсутствие на территории Белоруссии сроком более полугода, чтобы не платить сбор, уверяют местные власти.

Белорусские экономисты сомневаются, что сбор вообще окупит затраты государства по его взиманию, пишет портал «Белорусские новости».

Экономической логики в сборе за «тунеядство» нет, уверен научный сотрудник Белорусского экономического исследовательско-образовательного центра (BEROC) Дмитрий Крук. По его словам, сбор вводился, для того чтобы решить проблему неуплаты налогов в приграничных областях, в частности Брестской и Гродненской. В этих регионах

Как будет вести себя власть дальше, предсказать трудно, говорит политолог: Александр Лукашенко был автором декрета, не однажды выступал в его защиту, отказаться от него он не может, иначе потеряет лицо

«достаточно большое» количество людей занимались приграничной торговлей, оставаясь в теневом секторе, говорит он. На деле сбор затронул другие категории граждан, а большинство из тех, на кого он был рассчитан, нашли способ не платить его, указывает экономист. При этом непо-

нятно, из каких ресурсов должны платить сбор по-настоящему безработные. \$190 — немалая сумма в стране, где средняя номинальная зарплата составляет 800 руб. (\$427) в столице или 683 руб. (\$364) за пределами Минска и Минской области (данные Белстата за декабрь 2016 года).

Власти оценили количество «тунеядцев» в 470 тыс. человек. Это в десять с лишним раз больше, чем количество официально зарегистрированных безработных (43,3 тыс. на конец 2015 года, по последним доступным данным). При этом зарегистрированные безработные как раз не обязаны уплачивать сбор. Но в Белоруссии на учет в органах занятости встает мало народу: пособие по безработице «чисто символическое», однако на его получателя возлагаются довольно серьезные обязанности, объясняет Крук. Например, рано или поздно такой гражданин обязан согласиться на имеющуюся вакансию; кроме того, его могут отправить на общественные работы. ■

РБК ПРЕДСТАВЛЯЕТ



Мировая награда  
за достижения  
в маркетинге

Успейте подать заявку на конкурс  
до 22 февраля 2017 года [effie.rbc.ru](http://effie.rbc.ru)

Менеджер проекта: Петр Жаров, +7(926)852-39-08,  
[p.zharov@effierbc.com](mailto:p.zharov@effierbc.com)

ОФИЦИАЛЬНЫЙ АВТОМОБИЛЬ ПРЕМИИ

[GENESIS.COM](http://GENESIS.COM)



GENESIS

Жюри Effie Russia\* 2017



Александр Алексеев  
ADCR\*



Ирина Васенина  
Progression Group\*



Владимир Евстафьев  
AKAP



Анна Красавина  
FREYWILLE\*е



Роман Кумар-Виас  
Qmarketing\*



Вера Тронь  
Loewe\* в России



Наталья Шляпина  
SCA Hygiene Products  
Russia\*



Светлана Папаяева  
EY\*



Юрий Самойленко  
Volkswagen\*



Михаил Щепин  
Л`Этуаль

\* — Эффи Эвордс Раша, Клуб Арт-директоров, Прогрешн Груп, Фрайвилле, Кумаркетинг, Лёве, ЭсСиЭй Хайджин Продактс Раша, Эрнст Энд Янг, Фольксваген

и еще 120+ экспертов в маркетинге и коммуникациях

Реклама

18+

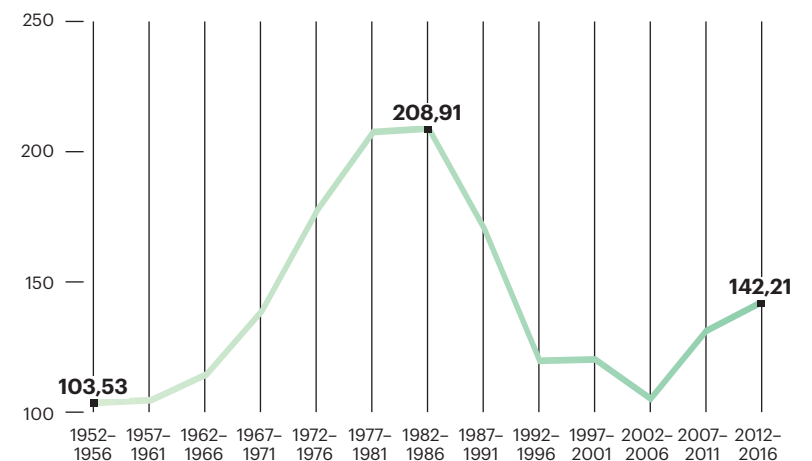


ФОТО: AP/East-News

Большая часть экспорта вооружений из России в 2012–2016 годах приходилась на «традиционных» российских партнеров — Индию, Вьетнам, Китай и Алжир

## Торговля оружием в мире

### Как менялся общий объем экспорта вооружений



Для расчета используются условные единицы — индикаторный показатель, выраженный в \$ млрд в ценах 1990 года

### Доля стран в экспорте вооружений за 2012–2016 годы, %



### Доля стран в импорте вооружений за 2012–2016 годы, %



Источник: SIPRI

**СТАТИСТИКА** Рынок оружия за пять лет достиг максимума со времен холодной войны

# Мир вооружается

АНТОН БАЕВ

**Объем мирового рынка вооружений с 2012 по 2016 год достиг максимума со времен холодной войны, следует из доклада Стокгольмского международного института SIPRI. Россия — вторая после США страна-экспортер с долей рынка 23%.**

Всемирный объем поставок вооружений в 2012–2016 годах достиг максимума по сравнению с другими пятилетними периодами со времен холодной войны, указано в докладе Стокгольмского института исследования проблем мира (SIPRI). Согласно данным института, объем поставок вырос на 8,4% по сравнению с показателями 2007–2011 годов. Несмотря на увеличение объема в 2012–2016 годах, объем трансферов оружия на 16,6% меньше, чем в последнюю пятилетку холодной войны — 1987–1991 годах.

Россия сохранила второе место в рейтинге экспортеров (23%), традиционно уступив США. Вдвоем страны поставляют более половины оружия в мире.

Самым быстрорастущим рынком эксперты назвали Ближний

Восток — за пять лет его доля в импорте вооружений выросла на 86% и составила 29% от мирового рынка.

### Тройка лидеров экспорта

По данным SIPRI, пятерка крупнейших поставщиков обеспечивает почти три четверти (74%) мирового рынка вооружений. Лидерами экспорта последние пять лет оставались США, Россия и Китай. На США приходится треть всего мирового экспорта вооружений. С 2012 года доля Вашингтона в торговле оружием выросла на 21%. Как отмечает директор программы вооружений и военных расходов SIPRI Од Флеран, основная доля в поставках американского оружия — это ударные самолеты, оснащенные крылатыми ракетами и высокоточными боеприпасами, системы противовоздушной и противоракетной обороны последнего поколения.

Доля России в 2012–2016 годах составила 23% от общего объема. Большая часть поставок (70%) приходится на «традиционных» российских партнеров — Индию, Вьетнам, Китай и Алжир. Доля России постепенно уменьшается: в прошлую «пятилетку» она составляла 24,2%, а в 2002–2006 годах — 26,2% от всех мировых поставок

оружия. При этом доля России в мировом импорте оружия выросла с 0,1% в 2007–2011 годах до 0,5% в 2012–2016 годах.

Китай, в свою очередь, занял третью строчку мирового рейтинга (6,2% мирового объема), подвинув Францию и Германию, поставивших 6 и 5,6% вооружений соответственно. Согласно докладу, доля Франции на рынке продолжает снижаться из-за окончания нескольких крупных контрактов, подписанных за последние пять лет.

### Импортеры-рекордсмены

Лидерами импорта являются страны Азии, указывают аналитики института: 43% от мирового объема. Главным импортером является Индия: по данным SIPRI, она закупает 13% всего оружия в мире. Как указывают эксперты, доля Индии намного выше, чем у региональных конкурентов — Пакистана и Китая. КНР, в свою очередь, постепенно заменяет импортное вооружение собственным, подчеркивает Симон

Веземан, старший научный сотрудник программы вооружений и военных расходов SIPRI.

Наибольший рост по сравнению с предыдущей пятилеткой SIPRI зафиксировал в ближневосточном регионе. Лидерами региона остаются Саудовская Аравия (+212%) и Катар (+245%). По данным экспертов института, страны Ближнего Востока продолжают покупать вооружения, несмотря на установившиеся в 2016 году низкие цены на нефть. При этом, как указывает старший научный сотрудник SIPRI

## Что такое SIPRI и как он считает

Стокгольмский институт исследования проблем мира (SIPRI) ведет базы данных о поставках оружия по всему миру. Сведения о продажах вооружений включаются в базы только в случае, если факт поставки является достоверным. Финансируется SIPRI пра-

вительством Швеции и получает гранты из других источников. С 1969 года институт публикует «Ежегодник SIPRI» (на русском языке издание выпускается совместно с Институтом мировой экономики и международных отношений РАН). В издании приводятся об-

зор глобального рынка вооружений, процесса разоружения и ситуации с международной безопасностью на основании данных из открытых источников. Стокгольмский институт также составляет топ-100 мировых производителей вооружений. Для расчета

места производителя в рейтинге используются условные единицы — индикаторный показатель, выраженный в долларах США и ценах 1990 года. Таким образом, по мнению исследователей, можно вывести сравнимые показатели для продолжительного периода.

Питер Веземан, страны стараются улучшить техническое оснащение вооруженных сил. Об обратном говорят данные, приведенные в исследовании Balkan Investigative Reporting Network (BIRN). Согласно полученным журналистами данным, страны региона (Саудовская Аравия, ОАЭ, Турция и Иордания) потратили €1,2 млрд на закупку устаревшего вооружения в странах Восточной Европы, в первую очередь в Хорватии и Чехии. Как указывает BIRN, оружие предназначалось для поддержки боевиков в Сирии и Ираке.

Россия сохранила второе место в рейтинге экспортеров (23%), традиционно уступив США. Вдвоем страны поставляют более половины оружия в мире

#### Вопросы к оценке

По словам директора Центра анализа стратегий и технологий Руслана Пухова, методика SIPRI не является универсальной. «Стокгольмский институт не считает, например, небоевые системы — радиолокационные комплексы и прочее», — указывает эксперт. Поэтому, считает Пухов, воспринимать результаты SIPRI можно только вкуче с другими данными.

При том что методика работы SIPRI с открытыми данными имеет свои ограничения, стокгольмский институт является наиболее надежным источником, утверждает независимый военный аналитик Антон Лавров. «Не все сделки можно считать подобным образом — особенно это касается стран Африки и недемократических режимов», — уточняет эксперт. ■

## АНТИСАНКЦИИ Запрещенные товары не смогут проникать в Россию через страны ЕАЭС Еда не пройдет

→ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1

Речь идет, в частности, о товарах, в отношении которых в других странах ЕАЭС действуют заниженные ввозные пошлины либо их импортерам предоставляются не предусмотренные в ЕАЭС льготы. Кроме того, правительство сможет запретить оборот товаров, ввоз которых в Россию из третьих стран запрещен или ограничен, и «иные категории товаров, определяемых указами президента России», сказано в законопроекте.

Цель документа — запрет на сбыт товаров из стран Всемирной торговой организации (ВТО), поступающих в Россию через территории государств — союзников по ЕАЭС, в первую очередь через Казахстан, а также санкционных товаров, пояснил РБК федеральный чиновник. Сейчас торговые условия России (членство в ВТО, санкции и контрсанкции, ограничения в отношении Украины и Турции) не согласуются с торговыми условиями других стран ЕАЭС, и это несправедливо, говорит РБК директор Центра исследований международной торговли РАНХиГС Александр Кнобель. Несовпадение правил по ввозу из третьих стран внутри Таможенного союза рано или поздно должно быть устранено, объясняет он.

Запрет на оборот в России указанных товаров поможет «обеспечить единые на всей ее территории условия оборота товаров, независимо от используемых хозяйствующими субъектами способов их поставки», подтверждает пояснительная записка к законопроекту. По мнению авторов, законопроект соответствует договору о создании ЕАЭС. Как законопроект согласуется с предусмотренной этим до-

говором гарантией на свободу передвижения товаров внутри ЕАЭС, авторы документа не поясняют. РБК обратился за комментарием в Евразийскую экономическую комиссию (ЕЭК), но не получил ответа на момент публикации.

#### Что не так с Казахстаном

Казахстан вынужденно снизил ввозные пошлины на большое количество товаров после вступления в ВТО в конце 2015 года. Средняя ставка таможенного тарифа для Казахстана сократилась до 6,5% по сравнению с 10,4% в ЕАЭС. В 2017 году сниженные по сравнению с единым таможенным тарифом ЕАЭС пошлины действуют в Казахстане в отношении 1914 товаров, говорила в интервью «Коммерсанту» министр торговли ЕЭК Вероника Никишина. По таким пошлинам ввозится примерно треть от объема товаров, которые идут в Казахстан из Китая, — именно китайские товары в основном и будет затрагивать законопроект Минфина, отмечает Кнобель. В частности, заниженными ввозными пошлинами облагаются рыба и продукты животного происхождения, молочная и фармацевтическая продукция, сельхозтовары, оборудование и транспортные средства. Остальные страны ЕАЭС опасались реэкспорта заведомо более дешевых товаров на свои территории, и Казахстан обещал не допустить этого: предпринимателей, которые планируют вывозить такие товары в другие страны союза, обяжут платить за них по ставкам, принятым в ЕАЭС. Но из-за отсутствия таможенного контроля на границе товары по сниженным ставкам все равно ввозятся в Рос-

сию, сообщали «Ведомости» в декабре 2016 года.

«Все бы ничего, но в условиях отсутствия таможенной границы администрировать эти различия технически становится все сложнее. И фактически этот законопроект — некая формализация желания российских властей отслеживать и правильно администрировать эти различия», — рассуждает Кнобель. Сейчас в ЕАЭС действует договоренность, что товары, ввозимые в тот же Казахстан по заниженной пошлине, облагаются дополнительной пошлиной, которая идет в бюджет союза, напоминает он. Законопроект Минфина даст правительству возможность пресекать движение тех товаров, которые не прошли подобной процедуры, хотя и должны были.

Российские чиновники не раз жаловались и на реэкспорт товаров из Белоруссии. Претензии, как правило, касались реэкспорта санкционных продуктов. В сентябре 2016 года замгенпрокурора России Владимир Малиновский обратил внимание, что в 2015 году Белоруссия ввезла в Россию в пять раз больше яблок, чем вырастила (яблоки включены в санкционный перечень, российские чиновники подозревали, что под видом белорусских в Россию ввозятся европейские). Позже аналогичным образом «прославились» креветки, ананасы и прочие экзотические для Белоруссии продукты. В декабре 2016 года в интервью РБК руководитель Россельхознадзора Сергей Данкверт заявил, что белорусские поставщики продуктов часто ведут себя «недобросовестно» и «хотят воспользоваться ситуацией, когда российский рынок закрыли для поставок из ЕС, с Украины».

#### Кто не ездит, тот не ест

Согласно указу президента Владимира Путина от 6 августа 2014 года, в Россию запрещен лишь ввоз продовольствия из стран, которые ввели антироссийские санкции, — США, Канады, Австралии, стран ЕС. Но оборот санкционных товаров на территории России указом формально не запрещен. Власти не в первый раз обращают внимание на это: 1 февраля Роспотребнадзор опубликовал для общественного обсуждения законопроект о штрафах от 3 тыс. до 100 тыс. руб. за хранение, транспортировку и продажу санкционных товаров в России. Наказание не грозит россиянам, которые ввозят до 5 кг запрещенных продуктов для личного пользования, заверяли тогда в Роспотребнадзоре.

Законопроект Минфина сохраняет за гражданами право ввозить санкционные продукты в Россию, но предполагает введение запрета на покупку таких продуктов внутри страны. Впрочем, содержание запретов правительство будет определять в каждом случае отдельно, отмечает федеральный чиновник.

В этом вопросе принципиальных изменений не будет, заверяет Кнобель. Если сейчас белорусские товары, имеющие признаки ввезенных из третьих стран, запрещает Россельхознадзор, обосновывая это несоответствием санитарным требованиям, то теперь будет действовать более честная схема: товары (при наличии рисков, что их импортируют из других государств) своим решением сможет запретить правительство. ■

При участии Анны Могилевской



Тематические приложения к газете РБК

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

Реклама 18+



## «Вертолеты России» в цифрах

Более **8400**  
вертолетов российского  
производства эксплуатируются  
более чем в 100 странах мира

**60%** тяжелых вертолетов  
гражданского  
назначения  
и **66%** средних приходится  
на продукцию холдинга

**212**  
вертолетов  
поставила  
компания  
в 2015 году

**23%**  
мирового  
парка вертолетов  
военного назначения  
приходится на  
продукцию холдинга

**220**  
млрд руб.

составила выручка «Вертолетов  
России» в 2015 году, что  
на **29,5%** больше по сравнению  
с предыдущим годом

**42,2 млрд руб.**  
составила прибыль,  
что в два раза больше  
аналогичного показателя  
предыдущего года

**94%**

от всего российского  
рынка вертолетов  
занимает компания  
«Вертолеты России»

**10%**

составляет доля  
компания в мировых  
продажах

**20 т**

способен перевозить  
вертолет Ми-26(Т),  
мировой рекордсмен  
по грузоподъемности  
среди вертолетов

Источники: данные компании на 2015 год

**СДЕЛКА** РФПИ и арабские инвесторы купили долю в крупном российском холдинге

# Вертолеты развернулись на приватизацию

ВАЛЕРИЯ КОМАРОВА

**«Вертолеты России» с помощью РФПИ продали 12% своих акций ближневосточным инвесторам за \$300 млн — это первый этап приватизации подконтрольного «Ростеху» холдинга. Иностранцам, включая инвесткомпания из Индии, предложат купить еще 13% компании.**

## Увеличивают капитал

Госкорпорация «Ростех» продала 12% акций «Вертолетов России» (входит в «Ростех») консорциуму ближневосточных инвесторов во главе с Российским фондом прямых инвестиций за \$300 млн, следует из сообщений «Ростеха» и РФПИ. Весь холдинг для сделки оценили в \$2,35 млрд.

Впервые о намерениях приватизировать «Вертолеты России» заговорили в марте 2016 года. Тогда глава Минпромторга Денис Мантуров прогнозировал, что приватизация начнется уже в 2016 году, стратегическому инвестору из России может быть продано 49% акций предприятия, иностранному — 25%. В этот же день глава «Ростеха» Сергей Че-

мезов сообщил, что «Ростех» ведет переговоры о продаже доли в «Вертолетах России» фонду из ОАЭ Mubadala. Речь шла о 20–25% акций компании.

В июне на Петербургском международном экономическом форуме «Ростех» подписал соглашение с РФПИ о продаже 25% акций «Вертолетов России». Сумма сделки должна была составить до \$600 млн. По условиям инвесторы получили право назначить двух представителей в совет директоров «Вертолетов России». Позже, в октябре, Чемезов уточнил, что завершить переговоры планируется до конца года.

В итоге «Ростех» продаст акции «Вертолетов России» в два этапа, следует из сообщения госкорпорации. Первый этап предполагает продажу 12% акций за \$300 млн. На эту же сумму увеличится уставной капитал холдинга.

«Сначала у нас было одно количество инвесторов, потом оно уменьшилось, но это не означает, что мы прекратили (продажу акций), просто не стали ждать остальных — сказали, давайте мы подпишем пока на 12%», — приводит слова Чемезова ТАСС.

Представитель «Ростеха» не смог сообщить РБК, когда пройдет второй этап сделки. Представитель РФПИ уточнил РБК, что у фонда есть возможность принять участие во втором этапе сделки. «Мы финализировали сделку по продаже 12% «Вертолетов России», рассчитывая в дальнейшем реализовать изначальные планы о продаже 25% компании. Надеемся привлечь инвестиционные компании из других стран, в том числе из Индии», — передает ТАСС слова Мантурова, который присутствовал 20 февраля на выставке вооружений и боевой техники IDEX-2017 в Абу-Даби.

## Улетают в Азию

На выставке генеральный директор «Вертолетов России» Андрей Богинский также сообщил, что в 2019 году Россия начнет поставки боевых вертолетов в Индию, передает Reuters. Страны ранее договорились о совместном производстве 200 вертолетов Ка-226Т для Индийских вооруженных сил.

Как сообщил Богинский агентству, Россия поставит в Индию 60 машин, а остальные 140 вертолетов будут построены непо-

средственно в стране-заказчике. Соглашения о сотрудничестве между Россией и Индией в военно-технической сфере были подписаны в октябре 2016 года на саммите БРИКС.

Помимо Индии интерес к продукции российского холдинга проявляют и покупатели из других стран Азии и Ближнего Востока. Как уточнил Богинский, интерес к российским вертолетам Ми-171А2 проявил Китай. Четыре военно-транспортных вертолета Ми-17В5 Россия намерена поставить в 2017 году в Таиланд, сообщало 19 февраля «РИА Новости» со ссылкой на заместителя гендиректора российской компании Виктора Кладова.

Ранее, в январе 2017 года, стало известно, что холдинг в 2018 году по линии «Рособоронэкспорта» поставит Министерству обороны Казахстана четыре транспортно-боевых вертолета Ми-35М. Контракт заключен в рамках практической реализации Договора между Российской Федерацией и Республикой Казахстан о военно-техническом сотрудничестве, следует из сообщения.

Помимо заключенных соглашений «Рособоронэкспорт»

принимает участие в международном тендере на поставку техники для «Мистралей» в Египет. Об этом сообщил «Интерфаксу» заместитель директора Федеральной службы по военно-техническому сотрудничеству (ФСВТС России) Алексей Фролкин. Гендиректор «Вертолетов России» также видит спрос на гражданские машины в Иране.

Всего по итогам 2016 года холдинг поставил 190 вертолетов, две трети из которых пришлось на военную технику. Как уточнил Богинский, в планах на 2017 год — продать 220 вертолетов.

Ведущий аналитик «Атона» Михаил Ганелин предполагает, что входящие в число акционеров «Вертолетов России» РФПИ и ближневосточных инвесторов может помочь холдингу укрепить свои позиции на рынках Ближнего Востока.

Компания «Вертолеты России», созданная в 2007 году, за 2015 год получила 220 млрд руб. выручки по МСФО, ее прибыль достигла 42,2 млрд руб. 98,5% акций «Вертолетов России» принадлежит «дочке» «Ростеха» — «Оборонпрому». ■



КОНФЛИКТ «Газпром» вопреки поручению Путина отказался продавать газ «Роснефти»

## Монополия своего не отдаст

→ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1  
Копия письма есть у РБК, его подлинность подтвердил федеральный чиновник. Пресс-секретарь «Роснефти» Михаил Леонтьев и представитель главы «Газпрома» Алексея Миллера Сергей Куприянов, а также представитель Минэнерго от комментариев отказались. Представитель премьер-министра Наталья Тимакова адресовала вопросы к «Газпрому».

В документе указано, что «Газпром» готов «обеспечить поставку газа для нужд ВНХК по газопроводу Сахалин — Хабаровск — Владивосток из ресурсов, имеющихся в достаточном объеме у «Роснефти» на шельфе Сахалина». Об этом компания предупредила премьера Медведева, ответственного за выполнение поручения Путина, еще 29 января 2016 года.

«Суммарно подтвержденные запасы «Роснефти» и компаний с ее участием на шельфе острова Сахалин составляют 536 млрд куб. м газа. В том числе компании группы «Роснефть» имеют право на 20% газа, который предполагается добывать в рамках освоения второй фазы проекта «Сахалин-1» (совокупный объем добычи в рамках этой фазы составляет около 10 млрд куб. м газа)», — приводит данные о запасах газа у «Роснефти» Голубев.

Зампред правления «Газпрома» указывает на планы «Роснефти» вместе с ее партнерами по «Сахалину-1» экспортировать весь газ с «Сахалина-1», расторгнув с 2021 года контракт на поставки газа российским потребителям. «Такой подход оставляет открытым вопрос об источнике газа для долгосрочного обеспечения Хабаровского края», — отмечается в его письме. А «Газпром»

уже распределил ресурсы своего Южно-Киринского месторождения для перспективных потребителей Дальнего Востока, включая поставку 3,15 млрд куб. м в 2021 году на Находкинский завод минеральных удобрений. Кроме того, ресурсы этого месторождения газовая монополия планирует использовать для третьей очереди проекта «Сахалин-2», — указывает топ-менеджер.

Планировалось, что первая очередь комплекса в районе города Находка мощностью 12 млн т переработки нефти заработает в 2020 году. По последней оценке вице-преьера Юрия Трутнева, инвестиции в этот проект могут достигнуть 500 млрд руб. Партнером «Роснефти» по ВНХК в июне 2016 года стала китайская ChemChina (получит 40%). Дорогостоящий инвестпроект подкрепят статусом территории опережающего развития.

### Необоснованные запросы

Голубев отмечает, что Восточная нефтехимическая компания, заказчик проекта, в материалах для Главгосэкспертизы указала, что на технологические нужды завода понадобится всего 0,5 млрд куб. м газа в год — всего 20% запрашиваемого объема (таким образом, «Роснефть» просит поставить заводу около 2,5 млрд куб. м газа в год. — РБК). А основные объемы закупаемого газа пойдут на производство электроэнергии, в том числе для ее коммерческой поставки в сеть. «При этом инвестор не имеет подписанный договор купли-продажи с энергопотребляющими организациями, что не позволяет говорить об обоснованности запрашиваемых объемов газа», — отмечается в письме.

Источники в «Роснефти» полагают, что получить от «Газпрома» газ для ВНХК — не самый приоритетный вопрос для компании в этом году с учетом отсутствия средств на строительство этого завода. По его мнению, сейчас важно получить принципиальное согласие монополии продать этот объем газа в будущем, если решение о строительстве завода будет принято. Ведь соответствующее поручение президента монополия выполнить обязана. При этом собеседник признает, что газа у «Газпрома» на Сахалине мало, с учетом перспектив его продажи в Китай.

«Газпром» не хочет «спонсировать» конкурента, продавая свой газ по внутренней цене и давая возможность «Роснефти» экспортировать свой газ», — говорит источник РБК в монополии. По его словам, компромисс возможен только при согласии «Роснефти» и ее партнеров продать «Газпрому» газ «Сахалина-1» для нужд «Сахалина-2». Он также считает, что поручение президента о продаже газа не означает директивы: компания аргументировала свою позицию, почему она не может продать запрашиваемый объем газа с учетом нужд как внутреннего рынка, так и собственных экспортных проектов.

«У компаний нет другого варианта, кроме как найти компромисс и договориться между собой о монетизации сахалинского газа», — сказал РБК заместитель министра энергетики Кирилл Молодцов, отвечая на вопрос о перспективах исполнения поручения Путина по продаже газа «Газпрома» нефтехимическому комплексу «Роснефти». Он подтвердил, что Минэнерго по поручению вице-преьера Юрия

Трутнева к июню 2017 года сведет баланс производства и потребления газа Сахалина с учетом данных операторов «Сахалина-1» и «Сахалина-2», который затем войдет в Генсхему развития газовой отрасли до 2035 года. «Мы говорим о взвешенном подходе с точки зрения обеспечения газом проектов на Дальнем Востоке. Приоритет — за проектами внутреннего рынка, затем — проекты с экспортным потенциалом. Газ получат сначала наиболее экономически эффективные из них», — уточнил он.

Проект решения о создании территории опережающего развития (ТОР) в Приморье, где «Роснефть» построит нефтехимический комплекс, будет внесен в правительство 20 февраля; до конца недели будет внесен проект создания ТОР по газопереработке в Амурской области. Об этом заявил вице-премьер Юрий Трутнев. «Нефтехимический [ТОР с участием «Роснефти» в Приморском крае] будет внесен в правительство сегодня. До конца недели внесем Свободный [ТОР в Амурской области]», — сказал Трутнев на совещании премьер-министра Дмитрия Медведева с вице-преьерами. По словам главы правительства, объем инвестиций в проект «Роснефти» по строительству нефтехимического комплекса в Приморском крае составит 500 млрд руб.

Заместитель гендиректора Фонда национальной энергетической безопасности Алексей Гривач отмечает, что «Роснефть» является крупным производителем газа, имеет запасы и ресурсы на Дальнем Востоке, отказывается продавать газ с «Сахалина-1» «Газпрому» и при этом хочет купить по внутренней цене газ для своего экспортно ориентированного

### Газ не для вас

Спор «Роснефти» с «Газпромом» о будущих поставках газа на этот масштабный, но пока лишь проектируемый проект длится уже четвертый год. Начало строительства дальневосточного нефтеперерабатывающего и нефтехимического комплекса откладывается с 2009 года. В августе 2013-го занимавший тогда должность вице-президента «Роснефти» Игорь Павлов оценивал, что в 2021–2022 годах компании понадобится для этого проекта 1,7 млрд куб. м газа в год, в 2022–2028 годах — 2,3 млрд куб. м. Но «Газпром» отказывается в этих просьбах из-за своих обязательств по газификации регионов Дальнего Востока и отсутствия свободных объемов топлива для продажи конкуренту.

химкомбината. По его мнению, у «Газпрома» нет оснований субсидировать этот проект «Роснефти», продавая для него свой газ.

Заместитель гендиректора Института энергетики и финансов Алексей Белогорьев полагает, что «Газпром» уже зарезервировал свой сахалинский газ для поставок в Китай, что с коммерческой точки зрения ему намного выгоднее, чем продавать газ «Роснефти» по внутренней цене. Если же эти переговоры не увенчаются успехом, то у монополии появятся объемы газа, которые она могла бы продать внутренним потребителям. ■

## РБК КОНФЕРЕНЦИИ

### Современный город: управляя экономикой, создаем комфортную среду

Сессия Министерства строительства и ЖКХ РФ в рамках Российского инвестиционного форума

27 Февраля, г. Сочи  
16:00 – 17:30, Конференц-зал № 3.7

При поддержке



**Михаил Мень**  
Министерство строительства и ЖКХ РФ



**Валерий Фадеев**  
журнал «Эксперт»,  
(модератор)



**Дмитрий Азаров**  
Совет Федерации  
Федерального  
Собрания РФ



**Сергей Калугин**  
Ростелеком



**Марина Коротаева**  
АСИ



**Евгений Рубцов**  
Лидер-Инвест

БАНКИ Финансовые организации оценивают риски от перехода на новые требования безопасности

# SWIFT укрепляет оборону

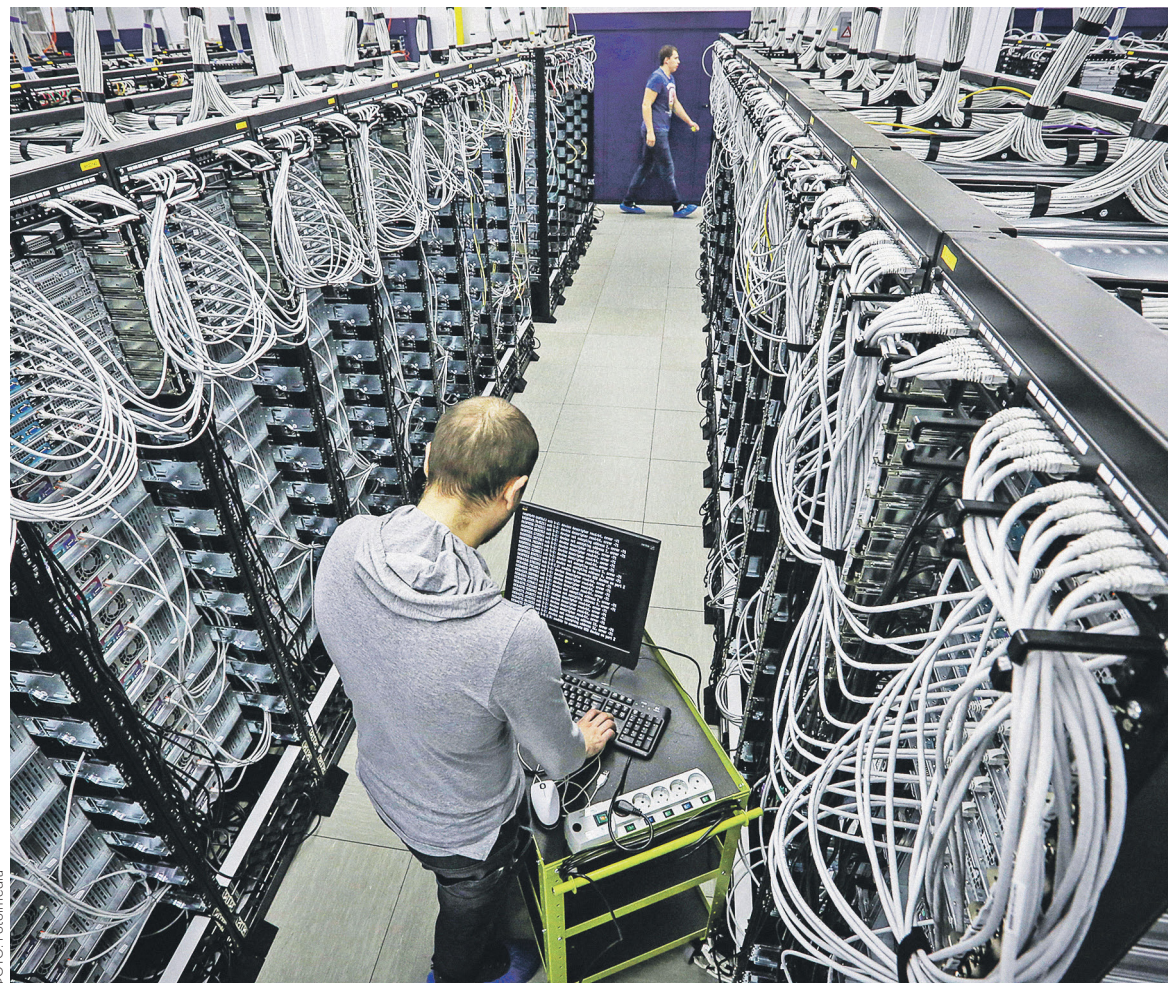
ЕКАТЕРИНА МАРХУЛИЯ

**Участники финансового рынка оценили новые требования SWIFT к безопасности банков. Переход на более строгие стандарты может обернуться большими тратами, техническими сложностями и репутационными рисками, предупреждают они.**

До начала процесса оценки банков на соответствие новым стандартам информационной безопасности международной системы SWIFT, которые были разработаны на фоне участвовавших хакерских атак на банки, осталось чуть больше месяца. Как показал опрос, проведенный РБК среди руководителей IT-департаментов крупных банков, некоторые из новых требований выполнить будет крайне непросто. Это сопряжено с существенными организационными трудностями, временными, а для отдельных категорий банков и материальными затратами, считают опрошенные РБК банкиры.

О скором переходе на новые стандарты безопасности банкирам недавно напомнил руководитель SWIFT по России, СНГ и Монголии Матвей Геринг. «1 апреля мы опубликуем 27 пунктов контроля, из них 16 обязательных и 11 рекомендуемых. До конца года банки должны будут провести самооценку на соответствие этим принципам, — заявил он. — О банках, которые не отвечают этим принципам, мы будем сообщать регуляторам». Речь не только о российских игроках, а обо всех банках, работающих со SWIFT.

Оценку новым стандартам безопасности системы SWIFT российские банки дали по результатам анализа первой редакции новых стандартов, которая была дове-



По оценкам банкиров, наименьшие риски в связи с переходом на новые стандарты у банков — прямых членов международных платежных систем (Visa, MasterCard и пр.)

дена до участников банковского рынка в конце прошлого года.

Пресс-служба SWIFT по России, СНГ и Монголии не ответила на запрос РБК, посланный несколько дней назад. Указанные на сайте компании городские телефоны не отвечали.

## Ужесточения и проверки

Триггером для ужесточения стандартов безопасности SWIFT стала атака на Банк Бангладеш в феврале прошлого года: тогда хакеры вывели \$101 млн, взломав программное обеспечение, обеспечивающее коммуникации в SWIFT.

В частности, в новом стандарте вводятся дополнительные требования к антивирусному ПО, работам по обеспечению и проверке целостности ПО и баз данных, квалификации персонала и организации его работы, местам хранения оборудования. Устанавливаются также новые меры, направленные на выявление аномальной активности в системе SWIFT, усложняется доступ к учетным записям SWIFT (речь идет, в частности, о введении системы двухфакторной аутентификации) и так далее. «Если раньше упор больше делался на физическую и логическую изоляцию системы SWIFT от других систем, то новые обязательные требования больше направлены на безопасность конечного узла системы на уровне операционной системы и прикладного ПО, а также создание процессов по обнаружению и предотвращению воз-

можных атак», — объясняет замдиректора Digital Compliance (дочерняя компания Digital Security, специализирующаяся на ИБ-Комплаенсе) Андрей Гайко.

Как указывает представитель одного из небольших российских банков, попросивший об анонимности, для банков приведение своих систем в соответствие с новым стандартом безопасности будет означать перенастройку IT-систем. При этом чрезмерное затягивание с внедрением изменений чревато рисками невозможности работы со SWIFT. По сведениям РБК от источников в банках, с 1 сентября 2018 года SWIFT прекратит поддержку не обновленных систем.

Но и это еще не все. Если с апреля по декабрь текущего года SWIFT затребует от банков только самооценку на соответствие новому стандарту, то с 2018 года ассоциация сможет дополнительно запрашивать подтверждение выполнения своих требований по безопасности через внешний независимый аудит. Его результаты будут доступны для всех участников SWIFT для улучшения банками оценки рисков контрагентов.

## Большие сложности для малых банков

Наименьшие риски в связи с переходом на новые стандарты у банков — прямых членов (банки-принципалы) международных платежных систем (МПС: Visa, MasterCard и пр.) оценивают

банкиры. Новые стандарты SWIFT во многом пересекаются с действующими стандартами безопасности МПС. Однако банки, которые имеют не прямое, а ассоциированное членство в международных платежных системах (через более крупных игроков, состоящих там напрямую), могут столкнуться с трудностями, говорит директор IT-департамента банка из топ-100. «Для банков-ассоциатов/аффилиатов выполнение стандартов безопасности международных платежных систем не требуется, поэтому и требования SWIFT им придется выполнять фактически с нуля», — предупреждает он, добавляя, что речь может в основном идти о небольших и региональных банках.

Региональные и небольшие банки с большой долей вероятности будут испытывать сложности, согласен и Андрей Гайко, — часто именно они не уделяют должного внимания информационной безопасности, так как считают, что у них вряд ли произойдут какие-либо инциденты. По его словам, системные администраторы таких банков не следуют каким-либо практикам и не имеют четкого понимания, как защитить информационные ресурсы, и новые требования могут вызвать у них много вопросов даже не с технической точки зрения, а с организационной. «Как показывает практика, наиболее часто возникают сложности с выявлением аномальной активности и установкой обновлений безо-

пасности (одно из обязательных требований SWIFT)», — говорит он. В первом случае администраторы безопасности могут собирать журналы событий со всех систем, но они не всегда могут оценить, какие события в этих журналах говорят о том, что произошло злонамеренное воздействие. Это приводит к тому, что несвоевременно выявляются атаки на системы и становится невозможно предотвратить хищения средств», — рассказывает Гайко.

Проблематично и повышение осведомленности сотрудников по вопросам безопасности (обязательное требование SWIFT). «Несмотря на то что проведение тренингов — распространенная практика, персонал остается слабым звеном. Нередки случаи, когда для сотрудников проводят обучение по парольной политике, но при аудиторской проверке выясняется, что они не могут назвать требования к паролям, а на их рабочих местах обнаруживаются стикеры с записанными на них паролями», — заключает Гайко.

И Visa, и MasterCard отказались предоставить данные о количестве банков, работающих с ними напрямую и имеющих ассоциированное членство в МПС. Источник РБК на рынке платежных карт оценил: «Из всех российских банков (623 в 2016 году, по данным ЦБ, с тех пор число банков несколько уменьшилось в результате отзыва лицензий) прямое членство в МПС имеют примерно 100, не подковано к МПС порядка 70 игроков, соответственно, около 450 — ассоциаты». Еще один банкир, специализирующийся на карточном бизнесе, оценил число банков под риском примерно в 300 игроков. «С учетом того что на рынке осталось около 570 банков, количество банков-принципалов — где-то в районе 70–80, а соотношение принципалов и ассоциатов/аффилиатов может быть в диапазоне от 1/5 до 1/7, то, предположительно, количество банков-ассоциатов/аффилиатов — 400–450», — подсчитал первый зампредрправления Ланта-банка Вячеслав Волков.

Немаловажен и материальный вопрос. По оценкам одного из собеседников РБК в банках, только на установку и обновление современного софта, обеспечение целостности ПО и баз данных, меры, связанные с выявлением аномальной активности, среднего размера банку может понадобиться минимум 10–15 млн руб. — для некоторых игроков эта сумма может оказаться чувствительной. Например, из 10 банков, занимающих с 91-го по 100-е место по размеру активов, по версии «Интерфакс-ЦЭА», четыре банка по итогам года показали отрицательный совокупный финансовый результат, чистая прибыль оставшихся шестерых игроков из этой десятки составила в среднем 782 млн руб.

## Что такое SWIFT

SWIFT — единая международная межбанковская система обмена стандартизированной информацией о платежах между банками, необходимой для их быстрого и корректного проведения. Система используется банками как для внутрироссийских, так и для трансграничных платежей. Это самая крупная межбанковская система передачи финансовой информации (объединяет свыше 11 тыс. финансовых учреждений более чем в 200 странах мира). Она обеспечивает передачу около 2 млрд сообщений в год о платежах на общую сумму порядка \$6 трлн.

САНАЦИЯ ЦБ ввел временную администрацию АСВ еще в двух банках

## Практика повторного оздоровления

СВЕТЛАНА ДЕМЕНТЬЕВА,  
МАРИНА БОЖКО,  
АЛЬБЕРТ КОШКАРОВ

### Рискованный аудит

Намерение SWIFT сообщать информацию о неудовлетворительных результатах проверок в ЦБ вызвало у участников рынка гораздо меньше беспокойства, чем сведения об информировании о реальном положении дел их контрагентов или возможная реакция самого SWIFT (какой она будет при выявлении нарушений, Матвей Геринг в своем выступлении не уточнил).

Заместитель начальника главного управления безопасности и защиты информации ЦБ Артем Сычев в беседе с РБК сообщил: «Все зависит от конкретного случая. Для нас это не повод для проверки, но дополнительный фактор, указывающий на то, что в банке, возможно, необходимо выяснить, как он обеспечивает остальные требования по информационной безопасности».

При этом банкиры не исключают, что в случае негативного заключения внешнего аудитора о соответствии того или иного банка новым стандартам безопасности его контрагенты в крайнем случае могут прекратить операции по проведению платежей с такими игроками. В частности, на такой риск указывает член совета директоров Бинбанка Олег Вьюгин. По его мнению, это может быть дополнительным серьезным стимулом для более тщательной подготовки к внедрению стандартов. Банки, которые собираются и дальше пользоваться SWIFT, не заинтересованы в провале аудиторских проверок, считает и основной бенефициар Московского кредитного банка Роман Авдеев.

Что касается реакции SWIFT, то директор услуг по анализу и контролю рисков аудиторской компании PwC Виктор Морозов не исключает, что SWIFT может ввести и штрафы. Он проводит аналогию со стандартами безопасности Visa и MasterCard. «За их нарушение банки ежемесячно платят €30 тыс. неустойки, пока не приведут свои системы в порядок. Это очень сильный мотивирующий фактор», — говорит Морозов. Директор департамента информационной безопасности Росбанка Михаил Иванов не исключает, что в крайнем случае может пойти отключения банка от SWIFT. ■

**Повторное оздоровление банков, чьи санаторы сами потерпели крах, становится в России устойчивой практикой. Инвестора придется подбирать не только для банка «Пересвет», но и для двух ранее санировавшихся Татфондбанком игроков — банка «Советский» и Тимер Банка. Это увеличивает госрасходы на финансовое оздоровление.**

В понедельник, 20 февраля, Банк России сообщил, что ввел временную администрацию Агентства по страхованию вкладов (АСВ) в двух татарских банках: «Советский» и Тимер Банк. Ранее их санировал Татфондбанк, однако в нем самом уже третий месяц действует временная администрация ЦБ. Также во вторник временная администрация АСВ была введена в проблемный банк «Пересвет», уже несколько месяцев находившийся под управлением временной администрации Центробанка. Никаких действий в отношении Татфондбанка ЦБ 20 февраля не предпринимал, таким образом, его судьба — по-прежнему под вопросом.

По мнению опрошенных РБК экспертов, действия регулятора указывают на то, что он поддерживает санацію всех трех игроков. «Без назначения временной администрации АСВ начать санацію или передать уже идущее оздоровление другому санатору невозможно, у временной администрации ЦБ таких полномочий нет, это единственно возможный вариант действий по закону», — пояснил источник РБК, близкий к регулятору. «Временная администрация АСВ прицельно оценивает возможность и затраты на финансовое оздоровление, готовит план санації, подыскивает инвестора», — уточнил он. Еще один источник РБК, знакомый с ситуацией во всех трех банках, указывает: «Новых инвесторов подыщут двум татарским банкам вместо Татфондбанка, который в силу своего бедственного положения никого, конечно же, санировать не способен. Ключевой потенциальный инвестор для «Пересвета» — в лице ВБРР — остается прежним».

В ЦБ подтвердили перспективы санації двух татарских банков. «Банк России рассматривает возможность как поиска новых инве-

сторов для этих кредитных организаций, так и продолжения их функционирования под контролем АСВ», — сообщили в пресс-службе ЦБ. В АСВ указывают, что банки функционируют в нормальном режиме. «Временными администрациями по управлению банками будет разработан комплекс мер, направленных на дальнейшее поддержание стабильной деятельности банков», — говорится в официальном сообщении агентства.

### Повторное оздоровление

Поиск новых инвесторов для банка «Советский» и Тимер Банка демонстрирует, что случаи повторной санації проблемных банков из-за краха их первичного санатора больше не являются единичными на российском рынке. До сих пор повторная санація производилась лишь раз — в банке «Солидарность», изначально находившемся на санації у потерявшего в 2015 году лицензию Пробизнесбанка. Теперь его санируют ивановские ОАО «Зарубежэнергопроект» совместно с ЗАО АКБ «Кранбанк».

**Если Татфондбанк будет санирован, новых средств на оздоровление «Советского» и Тимер Банка, возможно, не потребуется**

Учащение подобных случаев сопряжено не только с репутационными рисками, но и увеличением затрат на оздоровление проблемных игроков, указывают собеседники РБК. В частности, после передачи «Солидарности» новому санатору, в дополнение к изначально выданному кредиту на его спасение в 6 млрд руб., на спасение банка ЦБ был выделен новый кредит АСВ — 9,9 млрд руб.

Сколько средств понадобится заново выделить на санацію «Советского» и Тимер Банка, опрошенные РБК эксперты оценить затруднились. Изначально совокупно Татфондбанк на их оздоровление получил 23 млрд руб. с обещанием выделения дополнительных 4 млрд руб. в случае усугубления их проблем. Обычно банк-сана-

тор предоставляет средства санлируемому банку, но тот инвестирует их в активы постепенно, а неиспользованный остаток размещает на корсчете у санатора или предоставляет ему из этих средств межбанковский кредит. «Большая часть этих средств могла быть размещена в Татфондбанке, от жизнеспособности и ликвидности активов которого зависит дальнейшая судьба этих средств», — указывает аналитик S&P Сергей Вороненко. «В случае возникновения проблем у банка-санатора под риском как раз и находится сумма средств, полученная им от санлируемого игрока», — подтверждает и источник РБК, близкий к регулятору. По оценкам аналитика Moody's Марии Милуковой, в Татфондбанке на корреспондентском счете могло находиться более 10 млрд руб. средств банка «Советский». Оценить, сколько средств разместил Тимер Банк в Татфондбанке, аналитики затруднились.

Если Татфондбанк будет санирован, новых средств на оздоровление «Советского» и Тимер Банка, возможно, не потребуется: деньги вернутся автоматически по завершении срока размещения в Татфондбанке. «Если же лицензия у него будет отозвана, средства, зависшие в Татфондбанке, можно будет вернуть только частично в ходе его банкротства или невозможно будет вернуть вовсе — если выплаты вкладчикам превысят «дыру» в балансе Татфондбанка», — поясняет собеседник РБК. По сведениям РБК, осенью «дыра» в банке оценивалась примерно в 40 млрд руб. Объем вкладов в Татфондбанке, по данным его отчетности, — 53 млрд руб. «Таким образом, шансов вернуть что-либо в ходе банкротства нет, и эти средства ЦБ потребуется замещать, выделяя новые деньги новым санаторам с учетом проведения новой оценки ситуации в двух повторно санлируемых банках», — считает представитель одной из кредитных организаций, имеющих опыт санації. Он указывает, что распространение практики повторной санації репутационно крайне негативно для рынка.

### Перспективы «Пересвета»

Ситуация с «Пересветом» выглядит лучше, но по-прежнему зависит от согласия его крупных кредиторов на bail-in. Теперь работу по его организации ведет АСВ. «Одной

из основных задач является проведение комплекса мероприятий, направленных на достижение договоренностей с кредиторами банка, с целью конвертации денежных обязательств банка перед кредиторами в субординированные облигации банка, конвертируемые в обыкновенные акции. Приобретение указанных облигаций необходимо осуществить в срок до 14 апреля включительно. Повышение финансовой устойчивости банка путем приобретения кредиторами банка его облигаций является необходимым условием для принятия решения о финансовом оздоровлении банка, предусматривающего предоставление АСВ финансовой помощи банку (эти средства АСВ получает от ЦБ. — РБК). При этом в результате приобретения облигаций банка у кредиторов будет возможность в кратчайшие сроки получить частичное удовлетворение своих требований к банку, а также возможность получать в будущем доход от облигаций», — говорится в пресс-релизе агентства.

Размещение указанных облигаций на общую сумму в 125 млрд руб. «Пересвет» начал 14 февраля.

Впрочем, по мнению аналитиков, хотя с приходом в банк временной администрации АСВ шансы на санацію «Пересвета» выросли, 100-процентной гарантии его спасения нет. «С одной стороны, есть пример банка «Таврический», когда администрация от АСВ заходила незадолго до публикации итогового решения о процедуре санації через bail-in. С другой стороны, до сих пор крупные кредиторы банка «Пересвет» не заявили, что поддерживают предложенный механизм bail-in, и, возможно, что таким образом регулятор подталкивает кредиторов к скорейшему соглашению», — считает директор по банковским рейтингам «Эксперт РА» Станислав Волков. Представитель ЦБ также указывал на это РБК: «Принятое решение не означает, что в отношении «Пересвета» принято положительное решение о финансовом оздоровлении, предусматривающем предоставление финансовой помощи банку со стороны АСВ. Вопрос финансового оздоровления банка с предоставлением ему финансовой помощи со стороны АСВ будет рассмотрен по результатам конвертации кредиторами банка своих требований к банку в облигации банка». ■

## CLASSIFIED | ДЕЛОВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

РЕКЛАМА

### О реализации акций ОАО «Волжская Нефтяная Компания», а также прав требования к данному обществу

ООО «АСВ ресурс» (ОГРН 1152304001332, далее — Общество) предлагает всем заинтересованным лицам делать оферты о заключении соглашения о реализации принадлежащих Обществу 84,64 % акций (далее — Акции) ОАО «Волжская Нефтяная Компания» (ОГРН 1116450015648, далее — Дочернее общество), а также прав требо-

вания Общества к нему (далее — Права требования).

Дочернее общество является единственным лицом, имеющим право на геологическую разведку и разработку месторождений нефти и газа в пределах Курдюмского лицензионного участка недр (Саратовская область). **Срок действия лицензии — до 31.12.2042 г.**

**С 01 февраля 2017 г. минимальная цена Акции и Прав требования (далее — Актив) снизилась до 174 000 000 рублей.**

Оферты о заключении соглашения о реализации Актива (далее — Оферты) будут приниматься Обществом до 18 ч. 00 мин. (время московское) 31 мая 2017 г. по адресу: 125040, г. Москва, Ленинград-

ский просп., д. 26, кор. 1, под. 2, эт. 4, офис ООО «АСВ УА» (управляющая организация Общества).

С полным текстом предложения Общества делать Оферты можно ознакомиться на официальном сайте управляющей организации Общества в сети «Интернет» (<http://www.asv-pm.ru>).

**связь** Подрядчики потребовали банкротства мобильного оператора, который мог стать пятым оператором сетей LTE

# 4G на пятерых не делится

АННА БАЛАШОВА

**В суд подан иск о банкротстве компании «Антарес» Евгения Ройтмана, планировавшего создать пятый федеральный оператор мобильной связи LTE. Построить сеть четвертого поколения (4G) и конкурировать с профильными игроками новым инвесторам по-прежнему не удастся.**

Заявление о банкротстве ООО «Антарес» было зарегистрировано 13 февраля в Арбитражном суде Москвы, следует из картотеки дел. Иск подало ООО «Атикс», и, как пояснил РБК гендиректор компании-истца Сергей Амбросенков, он был связан с задолженностью «Антареса» примерно на 13 млн руб. за установку базовых станций.

Группа «Антарес» (включает компании «Антарес», «Арктур» и «Интеграл») была зарегистрирована еще в 2007 году. Все юрлица, входящие в группу, принадлежат кипрской «Рунелиа Лимитед», но ее конечные бенефициары никогда не раскрывались. Основным акционером при этом участники рынка всегда считали бизнесмена Евгения Ройтмана, и он этого не отрицал. В течение нескольких лет с момента создания группы входившие в нее компании смогли получить разрешения Госкомиссии по радиочастотам (ГКРЧ) на строительство мобильной сети LTE в диапазоне 1900–1920 МГц по всей стране.

В 2015 году партнером компании стал миллионер Муса Бажаев, совладелец «Русской платины» и «Группы Альянс». В этом же году «Антарес» планировала запустить LTE-сеть в Москве и Подмосковье,



Группа «Антарес» просила разрешить ей развивать связь 4G на частотах, на которые «большая четверка» не претендовала. Компания, утверждает эксперт, изначально планировала работать в «достаточно экзотичном диапазоне», в котором «сложно построить что-то приличное»

а в течение 2016 года выйти и в другие регионы. Среди партнеров оператора были китайский производитель телекоммуникационного оборудования Huawei и инфраструктурная компания «Русские башни». Однако у компании возникли проблемы с разрешениями на частотный ресурс. Сначала «Антарес» через суд пыталась обязать ГКРЧ разрешить использовать для

работы также частоты 1980–2000 МГц, но безуспешно. Затем у компании и вовсе изъяли часть полосы частот в Москве, чтобы создать защитный интервал с сетью компании «Т2 РТК Холдинг» (оказывает услуги мобильной связи под брендом Tele2). Последняя запустила в столице сети 3G и 4G осенью 2015 года, без защитного интервала в сети могли возникать помехи.

По словам Амбросенкова, с июля прошлого года сотрудники «Антареса» «фактически перестали работать, новый генеральный директор не выходит на связь». «Мы одними из первых среди кредиторов компании получили исполнительные листы, поэтому смогли подать иск о банкротстве», — рассказал собеседник РБК.

В июле 2016 года «Коммерсантъ» сообщал, что «Антарес» покинул ее гендиректор Дмитрий Брагин. На тот момент сотрудники группы около трех месяцев не получали зарплаты, компания не платила за аренду позиций под базовые станции и коммутатор, акционеры прекратили финансирование.

Представитель «Антареса» отказался комментировать иск о

**РЕГУЛИРОВАНИЕ** Корпорация откроет первый собственный сервисный центр в России

## Apple устраняет дискриминацию

ДЕНИС СИВИЧЕВ

**Корпорация Apple откроет в России первый собственный авторизованный центр с полным циклом обслуживания. Такое решение стало результатом полугодового судебного и антимонопольного разбирательства, инициированных российским пользователем.**

О планах Apple открыть первый полноценный сервисный центр заявил представитель компании в ходе заседания в Федеральной антимонопольной службе (ФАС). Об этом РБК сообщил Дмитрий Петров, на основании заявления ко-

торого были возбуждены антимонопольное и судебное дела летом 2016 года.

В своих заявлениях Петров указывал на то, что американская компания создала дискриминационные условия для российских пользователей при ремонте своих устройств. В частности, ему было отказано в ремонте разбитого экрана на смартфоне iPhone 6 Plus со ссылкой на отсутствие на российском рынке оригинальных комплектующих для таких работ. Вместо этого Петрову предложили приобрести аналогичный по характеристикам аппарат, доплатив 22 200 руб. При этом международный сайт Apple предлагает внегарантий-

ный ремонт экрана iPhone SE за \$129 (около 7,5 тыс. руб. по курсу на момент публикации), но на устройства для российского рынка это предложение не распространяется.

Закон «О защите прав потребителей», на который ссылался в своих исках Петров, обязывает изготовителя обеспечивать ремонт и техническое обслуживание товара, а также поставку запасных частей в течение срока производства товара и после снятия его с производства в течение срока его службы. Этот срок для iPhone составляет пять лет.

Согласно заявлению ФАС по итогам заседания, единый сервисный центр Apple должен

В новый сервисный центр все авторизованные российские партнеры Apple будут пересылать устройства, нуждающиеся в ремонте

быть открыт в России до 1 мая 2017 года. «Антимонопольное ведомство установило, что в действительности ООО «Эппл Рус» — единственный поставщик продукции Apple Inc. в Россию — содержит признаки нарушения ч. 1 ст. 10 закона «О защите конкуренции» по необеспечению возможности использования продукции Apple Inc. (iPhone 6, iPhone 6 Plus, iPhone 6s, iPhone 6s Plus) в течение срока

ее службы», — говорится в сообщении. В новый сервисный центр все авторизованные российские партнеры Apple будут пересылать устройства, нуждающиеся в ремонте.

«Я планирую отказаться от иска в связи с тем, что основная цель начала этого процесса достигнута. Я удовлетворен таким поворотом событий», — сообщил Дмитрий Петров.

банкротстве. Также поступил и представитель «Группы Альянс». Источник РБК, знакомый с позицией группы, отметил, что она не управляет проектом, он непрофильный и что «сейчас нет ни намерений, ни денег соревноваться с «большой тройкой».

#### «Большая четверка» без альтернативы

Когда в 2010 году в России начали обсуждать необходимость выделения частотного ресурса для нового на тот момент стандарта мобильной связи LTE, о желании развивать его заявили сразу несколько новых для отрасли телекоммуникаций инвесторов. В частности, «Основа Телеком», среди акционеров которой бизнесмен Виталий Юсуфов, и «Русэнерготелеком» (РЭТ, среди владельцев — Григорий Березкин) попросили ГКРЧ выделить им частотный ре-

сурса для развития 4G без конкурса. Эта просьба встретила жесткое сопротивление со стороны крупнейших сотовых операторов. МТС, «МегаФон» и «ВымпелКом» написали коллективные письма на имя занимавшего на тот момент пост министра связи и массовых коммуникаций Игоря Щеголева, а также на имя премьер-министра Владимира Путина и в то время пре-

зидента Дмитрия Медведева, в которых попросили распределить частотный ресурс LTE на основе прозрачного конкурса, тендера или аукциона. В «тройке» указывали, что новые игроки не смогут запустить проект и создаются лишь для последующей перепродажи существующим операторам. Как тогда оценивали представители «большой тройки», создание федеральной сети мобильной связи с нуля требует пяти-семи лет, инвестиций в размере \$5–7 млрд, а также большого количества высококвалифицированных специалистов и наличия других необходимых условий, которых у новых игроков нет.

Власти в итоге прислушались к мнению основных игроков и разыграли частотный ресурс для 4G на конкурсе в 2012 году. Его победителем помимо «большой тройки» стал «Ростелеком», который впоследствии передал ресурс в «Т2 РТК Холдинг» («Ростелекому» принадлежит 45% этой компании). Группа «Антарес», в отличие от «Основы Телеком» и «Русэнерготелекома», просила разрешить ей развивать связь 4G на частотах, на которые «большая четверка» не претендовала. Однако, как отметил аналитик iKS-Consulting Максим Савватин, «Антарес» изначально планировала развиваться в «достаточно экзотичном диапазоне», в котором «сложно построить что-то приличное». «Как и во многих других странах, в России выход на рынок мобильной связи новых игроков упирается в вопрос наличия свободного частотного ресурса. Это ограниченный ресурс. Причем чем большую полосу частот получит один игрок, тем более высокие скорости получит абонент в сети этого оператора», — рассуждает Савватин. Он напомнил, что в России, в отличие от западных стран, на частотах, пригодных для развития 4G, работают другие системы, в том числе военного назначения. «Это еще больше усложняет и так непростую ситуацию с поиском частот для работы мобильных операторов», — добавляет аналитик iKS-Consulting. ■

С июля прошлого года сотрудники «Антареса» фактически перестали работать, новый генеральный директор не выходит на связь

висной поддержкой компании, а также снабжаются «всемирной» гарантией. Впрочем, по мнению совладельца частной сервисной компании «Самоделкин» Михаила Петренко, один сервисный центр никак не повлияет на рынок негарантированных сервисных услуг для iPhone. Он считает, что официальный пункт не справится с количеством обращений. Только за первую половину 2016 года, как сообщал РБК, россияне купили около 1 млн iPhone. Самой популярной моделью Петренко считает iPhone 6. При этом стоимость замены экрана у данной модели iPhone в неавторизованном сервисе составляет около 5500 руб. ■

«Мы надеемся, что «Эпл Рус» обеспечит предоставление сервисного обслуживания потребителям в соответствии с законодательством Российской Федерации», — приводятся в сообщении ФАС слова замруководителя службы Андрея Кашеварова.

В Apple не ответили на запрос РБК.

До открытия сервисного центра полного цикла Apple осуществляла лишь частичный негарантированный ремонт устройств. Если пользователь хотел, к примеру, заменить экран, ему меняли устройство целиком. В отличие от этого смартфоны, продающиеся в Европе, США и части азиатских стран, напротив, пользуются полной сер-



27–28  
ФЕВРАЛЯ

# ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ!

[rusinvestforum.org](http://rusinvestforum.org)

Генеральный спонсор



Банк ВТБ (ПАО)

Официальный автомобиль Форума



При поддержке



Ростех

Телекоммуникационный партнер



Оператор Российского инвестиционного форума:



Стратегический партнер



Официальный авиаперевозчик Форума



Официальный партнер



Банк-партнер



ПАО Сбербанк

Реклама 6+

\* «Дженезис»

Как казанские создатели приключенческих игр добились успеха в США

# Дикий, дикий квест

ВАЛЕРИЯ ЖИТКОВА

**Артем Крамин основал одну из первых в России сетей квестов и сейчас развивает ее за рубежом. В 2016 году оборот российской сети «Выйти из комнаты» составил 73 млн руб., еще 29 млн руб. принесла Komnata в Нью-Йорке.**

«Если вы прошли качественный квест в России, то вы точно были в одном из лучших квестов в мире», — уверен основатель компании «Выйти из комнаты» Артем Крамин. Он считает, что российские создатели квестов впереди всей планеты — зарубежные аналоги уступают как по качеству оформления, так и по увлекательности сюжетных линий. Артем привез в Нью-Йорк российскую команду и запустил квест, который привлекает тысячи команд. Сегодня в «Большом яблоке» работает уже 12 комнат под казанским брендом.

## Выбраться из подвала

Артем Крамин окончил факультет вычислительной математики и кибернетики Казанского государственного университета. Уже на втором курсе понял, что в IT работать не хочет. В институте он познакомился с будущей женой и партнером по бизнесу Ксенией Васис, в 2006 году они вместе открыли школу танцев «Импульс».

В 2012 году молодые люди познакомились с Иваном Митиным, основателем московского антикафе «Циферблат», где посетители платят за время, проведенное в заведении, а не за еду, и договорились о покупке франшизы. В Казани новый формат восприняли хорошо, и в 2013 году Крамин решил совместно с Митиным открыть еще одну точку — в Лондоне. «Мы приехали в самое неподходящее время. Открылись в сочельник и на всей улице работали одни», — вспоминает Крамин. Раскрутиться помог случай: в «Циферблат» заглянул главред британского журнала Time Out, разговорился с основателями и написал колонку о новом для Лондона виде кафе.

Во время работы в Лондоне Артем и Ксения случайно наткнулись на новый формат развлечений — компьютерные квесты, перенесенные в реальность. «Мы сходили в несколько комнат, и нам очень понравилась сама идея. Но мы сразу поняли, что сможем все это организовать намного круче, зрелищнее и интереснее», — говорит Артем.

Они передали лондонский «Циферблат» управляющему, вернулись в Казань и начали готовиться к запуску квеста. «Под нашим казанским антикафе был отличный подвал, который уже давно нас соблазнял», — рассказывает Крамин. — Там была старая кирпичная кладка. В общем, идеальное место для кве-



Сегодня «Выйти из комнаты» работает в семи странах. Больше всего точек (30) располагается в Казани, в том числе одна из них — в башне Казанского кремля. На фото: основатели компании «Выйти из комнаты» Ксения Васис и Артем Крамин

ста». 300 кв. м в центре Казани арендовали за 150 тыс. руб.

Но стать первой сетью квестов в России не удалось: летом 2013 года стартовал московский проект «Клаустрофобия». «Выйти из комнаты» открылись через несколько месяцев после нас, и принимали решение о запуске уже после того, как увидели

стране чудес» — написала казанская поэтесса Анна Русс. К оформлению подошли с душой: чтобы воссоздать атмосферу старинной квартиры, прошерстили все барахолки и блошиные рынки в округе, а старинный резной сундук позаимствовали у Анны — в нем когда-то хранилось приданое ее бабушки. Первые

сультации основателей при запуске.

Первые пять партнерских квестов под брендом «Выйти из комнаты» открылись в Казани почти одновременно, в январе 2015 года. Запуск каждого из них обошелся, по словам Крамина, в 600–700 тыс. руб. С арендой проблем не было: к тысячелетию Казани в городе появилось много офисных зданий, а помещения в центре пустовали. «Когда мы делали историю про маньяка-людоеда, арендовали помещение бывшей столовой — там сохранились огромные морозильные камеры, разделочные доски, таблички «мясо». Весь этот антураж реально наводил ужас», — вспоминает Артем.

На волне любви к новому развлечению франшиза «Выйти из комнаты» расходилась как горячие пирожки: к концу года компания запустила 70 комнат в 15 городах России. «Человек приходит в твою комнату всего раз. Но если ему понравилось, он хочет еще и еще — и ты передаешь его партнерам, которые, в свою очередь, делятся с тобой своими гостями», — рассказывает предприниматель. «Строить квест в одиночку можно только с творческими, но не с бизнес-целями», — согласен Богдан Кравцов из «Клаустрофобии».

С ростом сети растет и объем вложений в открытие квеста. «Чтобы дважды вызвать одно и то

же «wow», нужно прыгнуть через голову — сценарий, оформление, все должно быть на уровень выше в каждой новой точке», — рассуждает Артем. «В начале пути мы полагали, что для запуска качественного квеста достаточно 300 тыс. руб. Но в процессе стройки затраты увеличились в три раза. Нам пришлось взять кредит», — вспоминает франчайзи «Выйти из комнаты» в Нижнем Новгороде Эдуард Сагдатзянов.

Запуск квеста в России сегодня обойдется в среднем вдвое дороже, чем в 2014 году, подтверждает сооснователь сети квестов «Выход» Роман Автухов. Две комнаты, зона ресепшен, затраты на маркетинг и паушальный взнос обойдутся, по его оценкам, в 4–5 млн руб. в Москве и в 2–3 млн руб. в регионах.

## Русские в Бруклине

Весной 2015 года основатели «Выйти из комнаты» решили проинспектировать, как идут дела на зарубежном рынке квестов. Объездив 70 квестов во всех европейских столицах, они поняли, что за два года их качество лучше не стало. Как раз в тот момент с предложением купить франшизу к Артему обратился его школьный друг Владислав Матвеев. Он тогда владел бизнесом по изготовлению элементов для отделки

Средняя цена за час игры в квестах Komnata в Нью-Йорке — \$120, в российских квестах «Выйти из комнаты» — 2 тыс. руб.

ли, что получилось у «Клаустрофобии», — считает сооснователь квестов «Клаустрофобия» Богдан Кравцов. Артем и Ксения действительно съездили в Москву, прошли квест «Клаустрофобии» и убедились в том, что хотят развивать этот бизнес в Казани.

Чтобы покрыть расходы на запуск, они взяли потребительский кредит на 600 тыс. руб. Этим денег хватило на закупку мебели, бутафории и разработку электроники для трех комнат, которые разместились в подвале. Сценарии для квестов — «Человек, которого не было», «Замок святого ангела» и «Алиса в

ми клиентами «Выйти из комнаты» стали друзья и знакомые Крамина. На операционную прибыль квесты вышли сразу же, вложения окупились через три месяца. Стало ясно, что бизнес-модель работает.

## Экспансия по франшизе

Многие клиенты спрашивали, можно ли открыть что-то подобное, и предприниматели решили, что пора продавать франшизу. С франчайзи Крамин брал 300 тыс. руб. паушального взноса и роялти — 10% от оборота. Взамен партнеры получали один готовый сценарий и кон-

### Экономика квеста Komnata в Нью-Йорке, \$ тыс.

Стартовые вложения

**60-70**

Срок окупаемости вложений  
**3 года**

Операционная деятельность  
(в месяц)

Выручка **7-12**

Операционные расходы  
**5,6-6,7**

Аренда (80-100 кв. м) **1,8-2,5**

Зарплатный фонд **2,8-3**

Ремонт и замена электроники и бутафории **1-1,2**

Прибыль до налогообложения

**1,4-5,3**

Источник: компания «Выйти из комнаты»

### Экономика квеста в Москве, тыс. руб.\*

Стартовые вложения

**7500**

Срок окупаемости вложений  
**1,5-2 года**

Операционная деятельность  
(в месяц)

Выручка **1200**

Операционные расходы  
**640**

Аренда (250 кв. м) **200**

Зарплатный фонд **100**

Ремонт и замена электроники и бутафории **90**

Прочие расходы **250**

Прибыль до налогообложения

**560**

Источник: агрегатор «Афиша-Квесты». \* Приведены усредненные показатели для компании с тремя квестами и загрузкой четыре игры в день

интерьера, а его жена Полина развивала сеть детских садов в Казани. «Когда у Артема дела пошли резко в гору, я загорелся открыть квест», — рассказывает Владислав. Но рынок Казани к тому моменту уже был насыщен, и Артем предложил другу запуститься в США. «Мы решили играть по-крупному и запуститься на самом конкурентном в мире рынке развлечений — в Нью-Йорке», — вспоминает Крамин. Он продал другу франшизу за 300 тыс. руб. и обязался инвестировать половину стартовых средств в обмен на 50% будущей прибыли.

Вчетвером предприниматели оформили туристические визы и отправились в Нью-Йорк открывать новую компанию. Чтобы сэкономить на аренде, решили запуститься не на Манхэттене, а на окраине, в Бруклине. Снять помещение площадью 80 кв. м удалось всего за \$ 1,1 тыс. в месяц. Квест решили открывать под брендом Komnata. «Мы долго думали над вариациями типа escape the room, best escape и т.д., но остановились на странном русском слове, непривычном для иностранного уха и поэтому запоминающемся», — объясняет Артем.

Чтобы прощупать почву, предприниматели прошли по самым известным квестам в городе. «Мы ожидали увидеть настоящую лабораторию сумасшедшего ученого, а попали в обычное офисное помещение с нарисованными на стене колбами и парой электронных замков, заказанных за копейки на eBay», — рассказывает Крамин. Хозяин «лаборатории» пригласил команду пройти еще один, «еще более захватывающий» квест по мотивам авиакатастрофы. «Русские ребята заморочились бы и достали реальную приборную панель, кресла-летчиков, но здешний «самолет» оказался точно такой же унылой комнатой, только с нарисованными на стене иллюминаторами», — смеется Артем.

В Нью-Йорке у Владислава жила сестра, которая приютила предпринимателей и выступила гарантом при заключении сделки с арендодателем. «Было сложно: английский на школьном уровне и разлука с детьми сильно на нас давили», — вспоминает Матвеев. — В Казани мы жили в собственном коттедже, а здесь ютились в квартирке, из которой до работы добираться полтора часа».

Самая дорогая составляющая — электронная начинка комнаты — прилетела в Нью-Йорк из Казани в коробке из-под телевизора. Большую часть бутафории тоже заказывали в России. «Уже потом мы поняли, что в Нью-Йорке можно найти практически все: средневековая статуя в подлиннике — пожалуйста, пыточное оборудование, которое реально использовалось, — да без проблем», — говорит Артем. Запуск первого квеста по уже проверенному в Казани сценарию «Замок святого ангела» обошелся предпринимателям в \$25 тыс., на подготовку поездки и первые два месяца жизни в Нью-Йорке потратили еще около \$10 тыс.

Поначалу ехать в Бруклин клиенты не хотели. «Нью-Йорк — огромный город с тысячей вариантов досуга. И вот молодой американец сидит и выбирает, куда же ему пойти: на премьеру нового фильма — номинанта на Оскара, на концерт Кристини Агилеры или потратить целый день на дорогу, чтобы посмотреть, что там сделали какие-то смешные русские», — рассуждает Артем. Поэтому первых гостей пускали за donation — клиенты оставляли столько денег, сколько посчитают нужным. За первый месяц супруги выручили \$2,4 тыс. «Я до сих пор храню свою первую купюру в \$20 — приеду домой и повешу в ра-

мочку», — мечтает Владислав. Сейчас средняя цена за час игры в квестах Komnata в Нью-Йорке — \$120, в российских квестах «Выйти из комнаты» — 2 тыс. руб.

На второй месяц работы предприниматели поняли, что на одном квесте далеко не уедешь. Нужно было предложить что-то новое тем, кто уже побывал в одной комнате и был готов к новым заданиям. На занятия у родственников деньги они арендовали помещение для еще трех квестов.

Сейчас Владислав и Полина Матвеевы владеют уже восемью квестами в Нью-Йорке, перевезли сюда семью и планируют открыть еще четыре комнаты. Каждый месяц они принимают около 5 тыс. команд, которые приносят им до \$50 тыс. выручки. Рентабельность по чистой прибыли у них 40-60%. Недавно, например, кинокомпания Columbia Pictures организовала пресс-тур, приуроченный к премьере фильма ужасов «Звонки», основной частью которого стал мистический квест Komnata «Лабиринт Хаккайна».

Сегодня в Нью-Йорке под брендом Komnata работают уже четыре команды франчайзи, которые запустили 12 квестов. Самый новый открылся в финансовом центре Нью-Йорка, напротив фондовой биржи. Аренда помещения в 95 кв. м обходится двум предпринимательницам в \$6,6 тыс., но затраты оправдывают себя — помимо постоянного потока туристов в комнату часто заходят трейдеры и работники соседних банков. Совокупный оборот квестов в США Крамин оценивает в \$80 тыс. в месяц.

Главная проблема — аренда. «У нас как обычно вопросы решаются? Приехал к владельцу, он говорит — 500 тыс., ты — 350 тыс., он — 400 тыс., ты — три месяца каникул. Ударил по рукам, он отдает ключ, и на следующий день уже можно начинать ремонт», — рассказывает Артем. В Нью-Йорке сдачей помещений в аренду занимаются исключительно риелторы, которые общаются с клиентами по почте, выходя на связь раз в несколько дней. Процесс растягивается на долгие месяцы. «На Манхэттене ребята четыре месяца искали помещение и решили, что, если завтра ничего не найдут, разворачиваются и едут домой. В итоге они просто приехали в офисный центр, сели на ресепшен и сказали, что никуда не уйдут, пока не поговорят с владельцем. Они добились встречи и решили все вопросы за пять минут», — рассказывает Артем.

### «Легких денег уже не будет»

Сегодня «Выйти из комнаты» работает в семи странах мира (Россия, СНГ, Европа и США). В Казани точек больше всего (30), одна из комнат даже расположена в башне Казанского кремля. Партнеры Крамина за рубежом — это в основном экспаты, покинувшие Россию много лет назад, или россияне, которые уехали развивать бизнес за рубежом. Несмотря на то что стоимость франшизы на открытие в США и Европе составляет от \$5 до 50 тыс., недостатка в потенциальных партнерах нет. «Вы представляете, что значит для человека, всю жизнь прожившего в маленьком российском городке, открыть бизнес в Нью-Йорке? Это редкий шанс начать абсолютно новую жизнь», — говорит Артем.

«Нью-Йорку еще очень далеко в плане количества и качества квестов до Москвы, там можно строить и строить», — подтверждает Богдан Кравцов. — Еще квесты выстрелят, пожалуй, в Китае — там вообще все растет как на дрожжах». По подсчетам Крамина, сейчас в Нью-Йорке работает около 50 проектов, курирующих 120 квестов, по количеству комнат его проект лидирует.

В России ситуация иная: все миллионники уже плотно заняты, а вот заработать на квестах в городах поменьше еще можно. Правда, публика там относится к этому виду развлечения осторожно: по подсчетам Гильдии квестов, только 30% россиян знают, что такое «квесты в реальности», а средний чек здесь в несколько раз ниже московского.

Средний оборот такой комнаты в регионах России сейчас составляет 200-500 тыс. руб., в Москве — 400-1500 тыс. руб., говорит сооснователь сети квестов «Выход» Роман Автухов. Рентабельность по чистой прибыли достигает 25-35%. Времена, когда отбить инвестиции с одним квестом можно было на третий месяц работы, уже прошли, уверен директор направления «Афиша-Квесты» Евгений Шильников: «При загрузке в 40-50% два квеста общей стоимостью 5 млн руб. будут приносить около 1 млн руб. оборота в месяц при расходах в 700 тыс. руб. Отбить средства получится не раньше чем через год. Легких денег уже не будет».

В общей сложности за три года работы Крамин продал 59 франшиз, партнеры открыли около 150 точек, 40 из них уже закрылись. Выручка компании от продажи франшиз за прошлый год, по оценкам РБК, составила около 30 млн руб. Прибыли пока нет, утверждает Артем: все средства, полученные от паушальных взносов и роялти, он reinvestирует в оплату работы бэк-офиса и развитие — перевод сценариев квестов на семь языков, создание бренд-бука и новой версии сайта, запись видеороликов о каждой комнате и пр. Сам он зарабатывает на трех собственных комнатах в Казани и еще трех квестах, открытых по партнерской модели в Нью-Йорке, Нижнем Новгороде и Казани. «Свой личный финансовый интерес я удовлетворю не сегодня и не завтра, а в тот момент, когда найду крупного инвестора, готового вложить в мой большой и красивый проект серьезные деньги», — уверяет Артем. Он мечтает об IPO. ■

## РЫНОК «ЖИВЫХ» КВЕСТОВ

Жанр компьютерных квестов (escapetheroom) появился еще в середине 1990-х годов и быстро набрал популярность среди геймеров. В 2000-х виртуальные комнаты переместились в реальность: в США, Европе и Японии стали появляться «живые» квесты. Выбраться из запертой комнаты можно, решив ряд задач и головоломок.

В России формат привезли основатели «Клаустрофобии» Богдан Кравцов, Тимур Кадыров и Сергей Кузнецов. Это произошло в 2013 году. Проекты стартовали как в Москве, так и в регионах, рынок стал бурно расти. «В конце 2013 года экономика еще была стабильна, а ассортимент бюджетных видов неалкогольного отдыха давно не менялся.

Квесты стали искрой в нужное время и в нужном месте», — говорит сооснователь сети квестов «Выход» Роман Автухов. За несколько месяцев квесты заполнили Москву, Санкт-Петербург, Казань и Новосибирск, франчайзинговые точки крупных игроков возникли по всей стране. По оценкам агрегатора квестов «Афиша-Квесты»,

сегодня в России работает около 450 компаний, которые открыли больше 1700 комнат. Самые крупные игроки — «Клаустрофобия» (154 квеста), «Выход» (112 квестов), «Выйти из комнаты» (104 квеста) и др. Рынок постепенно консолидируется, вытесняются мелкие компании с несколькими комнатами, говорит Артем Крамин. Крупные

игроки прочно закрепились в регионах, поделив между собой свободные города-миллионники. «В Казани наша франшиза стоит сегодня 3 млн руб., и это скорее ограничительная мера. Мы толкаемся локтями уже не только с конкурентами, но и с собственными франчайзи», — говорит Артем Крамин.

От чего будет зависеть курс американской валюты на этой неделе

# Доллар между праздниками

ЕКАТЕРИНА АЛИКИНА

**В ближайшие дни на курс доллара будут влиять заявления представителей ФРС, публикация протоколов с заседания американского регулятора, а также налоговый период в России. Как эти и другие факторы скажутся на курсе?**

По словам экспертов, новая неделя обещает быть довольно спокойной. Этому будут способствовать праздничные дни в США и России. Так, в США в понедельник, 20 февраля, празднуют День президентов, а в России 23 февраля — День

защитника Отечества. Однако на фоне «узкого» предпраздничного рынка несколько значимых событий все же ожидается.

Опрошенные РБК финансисты отметили, что на этой неделе будут важны заявления представителей Федерального комитета по открытому рынку (FOMC) Нила Кашкари и Патрика Харкера, которые выступят в преддверии публикации в среду протокола предыдущего заседания комитета. «Представители Фредрезерва, которые будут выступать во вторник, могут усилить ожидания игроков в части ожиданий по повышению учетной ставки ФРС», — говорит

главный аналитик Нордеа Банка Денис Давыдов. Это может повысить интерес к доллару США и ослабить рубль. «На глобальном рынке растет уверенность в том, что ФРС повысит ставку три раза в течение года, соответственно, это фактор в пользу доллара», — соглашается заместитель генерального директора по инвестициям компании «Универ Капитал» Дмитрий Александров.

На следующий день, 22 февраля, на валютный рынок будет оказывать влияние уже сама публикация протокола. По мнению аналитика ГК «Финам» Богдана Зварича, эти данные будут влиять на стои-

мость доллара на международном валютном рынке, а также способны повлиять на динамику цен на нефть — спекулянты могут нарастить ставки на удешевление сырья в расчете на коррекцию сырьевых рынков из-за скорого укрепления американской валюты. «Публикация протокола заседания комитета по открытым рынкам ФРС США способна повысить волатильность на финансовых рынках», — рассуждает младший аналитик группы исследований и прогнозирования АКРА Василиса Баранова.

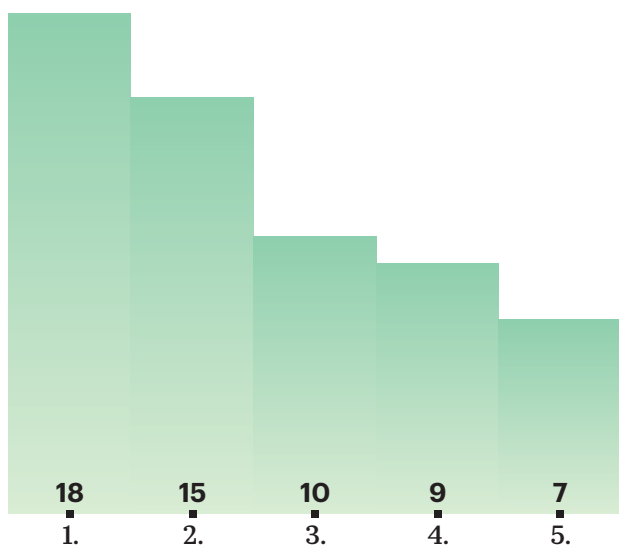
Еще один важный фактор — это период налоговых платежей в российский бюджет, который тради-

ционно будет укреплять рубль. Как отмечает Денис Давыдов из Нордеа Банка, особенно интенсивные выплаты придутся на 27 февраля и до этого момента компании будут активно продавать свою валютную выручку. Это, соответственно, будет оказывать поддержку рублю.

С учетом этих и прочих факторов участники опроса предполагают, что к закрытию биржи в пятницу, 24 февраля, доллар немного окрепнет. Консенсус-прогноз — 58,5 руб. за доллар. На прошлой неделе финансисты предсказывали 58,9 руб. за доллар и ошиблись: 17 февраля на закрытии торгов в 19:00 мск он стоил 58,2 руб. ■

## Что будет влиять на курс доллара в ближайшие пять дней

Прогноз курса доллара на пятницу, 24 февраля — 58,5 руб. (против 58,2 руб. на 19:00 мск в пятницу, 17 февраля)



### Список экспертов:



**Георгий Ващенко,** начальник управления операций на российском фондовом рынке ИК «Фридом Финанс»



**Александр Егоров,** ведущий аналитик ГК TeleTrade



**Денис Давыдов,** главный аналитик Нордеа Банка



**Сергей Королев,** аналитик «Алор Брокер»



**Андрей Люшин,** заместитель председателя правления Локо-банка



**Василиса Баранова,** младший аналитик группы исследований и прогнозирования АКРА



**Богдан Зварич,** аналитик ГК «Финам»



**Артем Архипов,** начальник управления макроэкономических исследований и стратегического анализа ЮниКредит Банка



**Дмитрий Александров,** заместитель генерального директора по инвестициям компании «Универ Капитал»



**Сергей Звенигородский,** ведущий инвестиционный консультант УК «Солид»

### 1. Риторика представителей ФРС США и публикация протокола заседания ФРС

На вторник, 21 февраля, запланированы выступления двух членов Федерального комитета по открытому рынку (FOMC) — Нила Кашкари и Патрика Харкера. По мнению аналитика «Алор Брокер» Сергея Королева, их риторика, с одной стороны, будет направлена на ослабление доллара к основным валютам, так как этого хочет аппарат Трампа. С другой — на предстоящее повышение ключевой ставки, что укрепит американскую валюту. В связи с этим на валютных рынках ожидается всплеск волатильности. Уже на следующий день, 22 февраля, будут опубликованы протоколы

заседания ФРС США от 31 января — 1 февраля текущего года. «В них будет представлена подробная картина относительно позиции членов FOMC по денежно-кредитной политике», — рассказывает Королев. Соответственно, жесткая риторика будет указывать на скорое повышение ставки ФРС, что может повысить интерес инвесторов к доллару США и ослабить рубль.

### 2. Налоговые выплаты в бюджет РФ

На текущую неделю придется начало периода налоговых выплат в российский бюджет. Особенно интенсивные выплаты придутся на понедельник следующей недели, 27 февраля, когда будут выплачиваться

акцизы, налог на добычу полезных ископаемых и НДС. «В преддверии этого момента компании начнут чуть более активно продавать свою валютную выручку», — рассказывает главный аналитик Нордеа Банка Денис Давыдов. — Это, в свою очередь, сыграет в пользу небольшого укрепления рубля».

### 3. Вербальные интервенции правительства РФ

Во второй половине прошлой недели словесные интервенции представителей российской власти сыграли ключевую роль в динамике рубля и привели к его ослаблению. Так, в пятницу, 17 февраля, торги валютной парой доллар/рубль на Московской бирже открылись на уровне 57,5 руб. за

доллар, а закрылись на отметке 58,2 руб. По мнению экспертов, словесные интервенции будут оказывать влияние на курс рубля и на этой неделе. Кроме того, инвесторы могут услышать новые заявления от властей. «Самый существенный фактор, который будет способствовать ослаблению рубля, — это позиция правительства РФ, которое намерено серьезно взяться за проблему крепкого рубля», — комментирует заместитель председателя правления Локо-банка Андрей Люшин.

### 4. Действия Минфина на валютном рынке

В начале месяца Минфин приступил к ежедневным покупкам валюты на сумму почти 6,3 млрд руб. По

словам экспертов, они не оказали сильного негативного влияния на российскую валюту. Однако по мнению начальника отдела привлечения розничных и корпоративных клиентов УК «Солид Менеджмент» Сергея Звенигородского, на этой неделе эффект от интервенций может быть больше. Этому будет способствовать изменение торгового баланса (разницы между стоимостью всех экспортированных и импортированных товаров и услуг). «Пока государство делает закупки на меньшие суммы, нежели продает, и удерживает часть валютной выручки из экспорта (как основной экспортер), говорит Звенигородский. В сочетании с валютными интервенциями и фиксацией доходов иностранными инвесторами это способствует ослаблению рубля».

### 5. Данные по запасам нефти и нефтепродуктов в США

Статистика по запасам нефти и нефтепродуктов публикуется еженедельно и способна повлиять на курс валюты. Как отмечает аналитик ГК «Финам» Богдан Зварич, запасы в последнее время растут достаточно высокими темпами. «Это, в свою очередь, оказывает негативное влияние на динамику цен на нефть и, соответственно, на рубль», — говорит эксперт. Поэтому, если на этой неделе станет понятно, что запасы нефти в США продолжают увеличиваться, рубль может немного ослабнуть.

### Методика оценки

Для оценки каждого фактора применялась шкала от 1 до 5, где 1 — слабое влияние, 5 — сильное. Итоговый балл получен суммированием оценок