

Курсы валют
ЦБ, 08.03.2019

↑ **₽65,96**
доллар

↑ **₽74,57**
евро

Индекс РТС
Московская биржа
07.03.2019

↓ **1179,58**
пункта

Нефть BRENT
Bloomberg,
08.03.2019 20:00 мск

↓ **\$64,58**
за баррель

Международные
резервы
ЦБ, 01.03.2019

↑ **\$482,8**
млрд

№ 25 (2980)
11 марта 2019
понедельник



RBC.RU
ежедневная
деловая газета

Экономика

Дума предлагает
Счетной палате проверять
«дочки» госкорпораций



АЛЕКСЕЙ КУДРИН,
председатель
Счетной палаты

Фото: Екатерина Кузьмина/РБК

→ 4

У вас в руках обновленная газета РБК

Поделитесь впечатлениями
на rbc.ru/vote



реклама

Правительство выделит на создание отечественного композитного крыла для МС-21 **₽2,7 млрд** → 3



Подписка: +7 495 363 1101

19 025
4 630017 020096

“ В 2018 году продажи рекламы в федеральном эфире «Первого канала» снизились в натуральном выражении на 13%, до 130,6 тыс. пунктов рейтинга, в 2017-м это падение относительно 2016-го равнялось 12%

Почему Роман Абрамович уступил ВТБ свою долю

в «Первом канале» → 7



Фото: Евгений Разумный/Ведомости/ТАСС

Как Total смогла купить 10%

“ Окончательная структура сделки такова, что она не требует направления ходатайства в ФАС России и согласования с правительственной комиссией

ПРЕСС-СЛУЖБА ФАС

«Арктик СПГ-2»

без согласования ФАС → 12

Новости

Катастрофа Boeing в Эфиопии



Источники: РИА, interfax.ru

СРЕДИ ПОГИБШИХ В АВИАКАТАСТРОФЕ В ЭФИОПИИ ТРОЕ РОССИЯН

Boeing 737 подводит дважды

В Эфиопии разбился пассажирский Boeing 737 местных авиалиний. Причины катастрофы, в которой **ПОГИБЛИ БОЛЕЕ 150 ЧЕЛОВЕК**, пока не ясны, но эксперты обращают внимание, что это уже второй инцидент с лайнерами Boeing семейства Max.

КИРИЛЛ СИРОТКИН,
ЕГОР ГУБЕРНАТОРОВ

КАК РАЗВИВАЛИСЬ СОБЫТИЯ

Утром 10 марта пассажирский Boeing 737 авиакомпании Ethiopian Airlines разбился через 6 минут после вылета из международного аэропорта Боле в столице Эфиопии. Лайнер направлялся в Кению по маршруту Аддис-Абеба — Найроби. Самолет вылетел из аэропорта в 8:38 по местному времени, в 8:44 связь с ним была потеряна.

Обломки самолета были обнаружены в районе эфиопского города Бишофту в 40 км к юго-востоку от Аддис-Абебы.

СКОЛЬКО ЧЕЛОВЕК ПОГИБЛО

На борту лайнера находились 149 пассажиров и восемь членов экипажа, все они погибли. Среди погибших жители более

33 стран, в том числе трое россиян, 32 кенийца, 18 канадцев, девять граждан Эфиопии, по восемь человек из Китая, США, Италии, шесть египтян, пять голландцев, а также граждане Словакии, Австрии и Швеции, Марокко, Испании, Польши, Израиля, Бельгии, Индонезии, Уганды, Йемена, Судана, Сербии и ряда других государств. Среди погибших были делегаты Ассамблеи ООН по окружающей среде, заседание которой должно начаться в Найроби 11 марта.

Погибшие россияне — это туристы Екатерина и Александр Поляковы и Сергей Вяликов, сообщило посольство России в Эфиопии. Также среди жертв авиакатастрофы супруга, сын и дочь депутата словацкого парламента Антона Грнко и итальянский археолог Себастьяно Туза.

ЧТО ИЗВЕСТНО О САМОЛЕТЕ И ЭКИПАЖЕ

В авиакомпании подчеркнули, что самолетом управлял опыт-

ПРОБЛЕМНОЕ АВИАСЕМЕЙСТВО

Самолеты Boeing 737 Max 8 эксплуатируются с 2016 года. Катастрофа в Яванском море стала первой для этой модели. Расследование авиакомпании Lion Air показало, что причиной крушения могла стать неправильная настройка датчика скорости, писала в декабре The Washington Post. Лайнер испытывал проблемы с датчиком скорости как минимум последние четыре полета. Пилоты пытались вернуть контроль над воздушным судном с первых минут полета. Им удалось более 20 раз выровнять самолет, так как в полете его начинало клонить вниз.

В середине ноября The Wall Street Journal писала, что Boeing скрывал от авиакомпаний информацию о том, что самолеты Boeing 737 Max 8 и Max 9 могут срываться в пике. По данным газеты,

функция, которая помогает избежать задириания носа самолета, в нештатной ситуации может слишком сильно опустить его, и пилоты не смогут выровнять машину.

Проблемы с датчиком контроля полета, которые привели к гибели Boeing 737 Max индонезийской авиакомпании Lion Air, могут возникнуть и на других лайнерах этой серии, сообщило Федеральное управление гражданской авиации США (FAA). Всего речь шла о 246 лайнерах, 45 из которых используют авиакомпании из США. В американском ведомстве предупреждали, что ошибочные данные датчика могут привести к неверной оценке пилотом угла тангажа, что чревато уходом самолета в пике или проблемами при взлете и посадке.

В ноябре FAA также начало проверку в связи с потен-

циальными опасностями новых автоматизированных систем управления полетами в последних моделях Boeing. Ведомство должно было изучить материалы, которые Boeing передавал авиакомпаниям.

В декабре агентство Reuters со ссылкой на два источника, знакомых с ситуацией, сообщило, что Boeing планирует в течение шести-восьми недель представить обновленное программное обеспечение для модели 737 семейства Max, которое должно помочь предотвратить аварии, подобные катастрофе лайнера авиакомпании Lion Air. По сведениям издания, обновленное ПО должно было отключать систему MCAS, препятствующую задирианию носа самолета, если пилоты пытаются поднять нос в ручном режиме.

Экономика

ный экипаж: у капитана было 8000 часов налета, у второго пилота — 200 часов. Упавший Boeing 737 Max 8 успел отлетать только четыре месяца, авиакомпания приобрела новый самолет осенью 2018 года.

Видимость была хорошая, о неблагоприятных погодных условиях не сообщается.

Государственная авиакомпания Эфиопии Ethiopian Airlines считается одной из лучших в Африке. В ее истории до этого было две авиакатастрофы: в 1996 году рейс в Найроби был захвачен террористами. Изменивший курс лайнер разбился при попытке посадки на Коморах; в 2010 году Boeing 737-800 потерпел катастрофу над Средиземным морем у берегов Бейрута через несколько минут после взлета.

ЧТО МОГЛО ПОЙТИ НЕ ТАК
Как рассказал на пресс-конференции гендиректор Ethiopian Airlines Тевольде Гебремариа, пилот после взлета сообщил о технических трудностях и попросил у диспетчера разрешения вернуться в Аддис-Абебу. Диспетчер дал добро на возвращение самолета.

Руководство авиакомпании заявило, что рассматриваются все версии события. Расследование начали власти Эфиопии и компания Boeing.

Согласно данным приемника ADS-B, полученным сервисом Flightradar, вертикальная скорость лайнера была нестабильна.

Эксперты напоминают, что это уже второе крушение Boeing 737 Max 8 за последние несколько месяцев. В конце октября через 13 минут после взлета у западного побережья острова Ява разбился самолет индонезийской авиакомпании Lion Air.

«Настораживает, что вновь разбился Boeing 737 семейства Max — новейшие машины, которые терпят крушения сразу после взлета. В данном случае самолет успел только убрать закрылки и упал. Возможно, ошибка в программировании электроники самолета», — предположил в разговоре с РБК заслуженный летчик-испытатель СССР Виктор Заболотский. Он подчеркивает, что информации пока мало, фотографии с места падения самолета свидетельствуют, что крушение произошло на скорости.

С Заболотским согласен заместитель главного редактора журнала «Авианорама» Владимир Попов. «Это вторая подобная катастрофа семейства Max, что наводит на версию об алогичной работе автоматики: к примеру, вместо набора высоты система снижает самолет или, наоборот, переводит его в крен, когда нужно было переводить в горизонт. Автоматизированная система управления по факту — это третий член экипажа, и пилоты «переверяют» электронике, что не всегда безопасно», — говорит эксперт. ■

В ПРАВИТЕЛЬСТВЕ НАЗВАЛИ НОВУЮ СТОИМОСТЬ СОЗДАНИЯ РОССИЙСКОГО САМОЛЕТА MC-21

ОАК получит под крыло 2,7 млрд рублей

ИННА СИДОРКОВА

На создание композитного крыла для нового российского самолета MC-21 выделяют дополнительно 2,7 млрд руб. После введения в декабре новых санкций США иностранные поставщики вышли из проекта.

ПОЧЕМУ ИСКАЛИ ЗАМЕНУ КОМПОНЕНТАМ «ЧЕРНОГО КРЫЛА»

Дополнительные траты на преодоление наложенных на «Аэрокомпозит» и НПО «Технологии» санкций составят около 2,7 млрд руб., рассказали РБК в аппарате вице-премьера Юрия Борисова, курирующего оборонно-промышленный комплекс.

18 февраля на военной выставке IDEX (Абу-Даби) глава «Ростеха» Сергей Чемезов говорил, что запуск MC-21 в серийное производство перенесен на год — с конца 2019 на конец 2020-го — из-за санкций и необходимости заменить композитные материалы для крыла на российские аналоги.

В аппарате Борисова уточнили, что до конца 2020 года планируется завершить сертификационные испытания, а первые поставки заказчикам начнутся в 2021 году.

Компоненты для композитного крыла MC-21 (так называемое черное крыло) до последнего времени поставляли американская Hexcel и японская Toray Industries. В начале января 2019 года они прекратили поставки из-за санкций, введенных осенью 2018 года в отношении АО «Аэрокомпозит», входящего в ОАК, и АО «ОНПП «Технология» имени Ромашина» (структура «Ростеха»).

В ОАК тогда заявили, что разработка технологии изготовления композитных конструкций из российских материалов ведется с 2014 года вместе с «Росатомом», Всероссийским научно-исследовательским институтом авиационных материалов, МГУ и частными компаниями.

Глава ОАК Юрий Слюсарь рассказывал, что основным технологическим партнером по поставке композитов для

MC-21 корпорация видит завод «Росатома» в особой экономической зоне «Алабуга» в Татарстане.

В «Росатоме» от комментариев отказались.

НА ЧТО ПОЙДЕТ ЕЩЕ 250 МЛРД

В аппарате Борисова РБК отметили, что на программу MC-21 пойдет основная часть из 250 млрд руб. дополнительных инвестиций для ОАК, о которых 18 февраля на выставке IDEX заявил Сергей Чемезов.

«Это и существующий дефицит по программе, и средства самого «Ростеха» на программу MC-21, куда входит и модернизация производств, и опытно-конструкторские работы, а также затраты на импортозамещение, закупку комплектующих и привлеченные кредиты», — добавили в аппарате вице-премьера.

В «Ростехе» РБК заявили, что объем инвестиций в размере 250 млрд руб. складывается из трех составляющих:

- средства на импортозамещение узлов и комплектующих, которые сейчас закупаются за рубежом, включая реализацию соответствующих опытно-конструкторских работ;
- вложения в модернизацию производственных площадок ОАК — они нуждаются в обновлении для серийного производства лайнеров уровня MC-21 (в августе 2018 года Слюсарь заявлял, что программа технического перевооружения предприятий ОАК обойдется примерно в 100 млрд руб.);
- деньги на закупку материалов и комплектующих для первых партий самолетов, а также на создание страховых запасов запчастей и основных узлов для сервисных служб.

СКОЛЬКО СТОИТ ПРОЕКТ

В сентябре 2018 года Юрий Борисов заявлял, что об-

ЧТО ТАКОЕ MC-21

MC-21 — ближне- и среднемагистральный узкофюзеляжный пассажирский самолет вместимостью от 163 до 211 пассажиров. Лайнер создается корпорацией «Иркут» при участии Опытного-конструкторского бюро им. А.С.Яковлева (оба входят в состав ОАК). Самолет оснащается двигателями двух типов — PW1400G-JM компании Pratt & Whitney (США) и ПД-14 Объединенной двигателестроительной корпорации (Россия). В настоящее время самолет MC-21-300 прохо-

дит летные испытания с американскими двигателями PW-1400G-JM. Российский двигатель ПД-14 будет установлен на опытный самолет MC-21-300.

Сейчас два опытных самолета MC-21-300 принимают участие в летных испытаниях. На Иркутском авиационном заводе — филиале ПАО «Корпорация «Иркут» построен и готовится к первому полету третий опытный самолет, завершается сборка планера четвертого самолета.

Стоимость проекта MC-21 до 2025 года составит около 465 млрд руб. В январе этого года премьер-министр Дмитрий Медведев подписал постановление о субсидировании проекта на 10,5 млрд руб. В частности, в 2019 году правительство выделило 1,58 млрд руб., в 2020 и 2021 годах — 4,11 млрд и 4,81 млрд руб. соответственно.

Портфель твердых заказов на самолеты MC-21 составляет 175 лайнеров. Среди заказчиков — «Аэрофлот» (50 самолетов), Red Wings (16 лайнеров) и иркутская «Ираэро» (десять самолетов), а также лизинговые компании «ВЭБ-лизинг», «Сбербанк Лизинг» и «Ильюшин Финанс».

Производительность Иркутского авиационного завода к 2025 году будет поэтапно выведена на уровень 72 самолета в год. В зависимости от ситуации на рынке темпы производства в будущем могут быть увеличены до 100 самолетов в год, сказали РБК в пресс-службе корпорации «Иркут». ■

При участии
Светланы Бурмистровой

“ Портфель твердых заказов на самолеты MC-21 составляет 175 лайнеров

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ «ЧЕРНОГО КРЫЛА»

Новое композитное крыло должно значительно облегчить вес самолета и нагрузку на двигатели, а также улучшить летно-технические характеристики, отметили в «Иркуте». Еще одно преимущество композитных деталей — их устойчивость к коррозии и распространению повреждений.

Генеральный директор «Аэрокомпозита» Анатолий Гайданский в интервью «Коммерсанту» отмечал, что снижения расхода топлива MC-21 за счет «черного крыла» может составить до 8%.

Изготовление композитных деталей в авиапромышленности производится методом автоклавного фор-

мования. Одним из существенных недостатков этой технологии является высокая стоимость получаемых деталей, которая во многом определяется длительностью процесса их формирования, ограниченным сроком хранения препрегов и высокой стоимостью технологического оборудования.

Экономика

РУКОВОДСТВО ГОСДУМЫ ПРЕДЛАГАЕТ РАСШИРИТЬ ПОЛНОМОЧИЯ ВЕДОМСТВА АЛЕКСЕЯ КУДРИНА

Счетная палата дошла до «дочки»

Счетная палата существенно **РАСШИРИТ** свои **ПОЛНОМОЧИЯ**.
Спикер Госдумы Вячеслав Володин внес законопроект о распространении контроля аудиторов на **ДОЧЕРНИЕ СТРУКТУРЫ** российских госкорпораций.



Законопроектом также предлагается наделить Счетную палату Алексея Кудрина правом контролировать юридические лица «в части использования ими средств, источником которых являются субсидии из федерального бюджета»

Фото: Дмитрий Азаров/Коммерсантъ

ЮЛИЯ СТАРОСТИНА,
ИВАН ТКАЧЁВ

Председатель Госдумы Вячеслав Володин и его первый заместитель Александр Жуков внесли законопроект о расширении полномочий Счетной палаты. Они предложили распространить финансовый контроль аудиторов на дочерние структуры госкорпораций и публично-правовых компаний и вообще на любые компании, в которых госкорпорациям и публично-правовым компаниям принадлежит хоть какая-либо доля.

Сейчас в законодательстве сложилась такая ситуация, что сами госкорпорации подпадают под аудит Счетной палаты, а их «дочки» — нет.

«Законопроектом предлагается дополнить перечень объектов внешнего государственного контроля <...> хозяйственными товариществами и обществами с участием государственных корпораций, государственных компаний и публично-правовых компаний в их уставных (складочных) капиталах», — говорится в документе.

Это означает, что аудиту Счетной палаты, в частности, будут подлежать:

- «дочки» таких госкорпораций, как ВЭБ.РФ, «Роскосмос», «Ростех», «Роснано», «Росатом», Агентство по страхованию вкладов,
- «дочки» публично-правовых компаний, таких как Российский экологический оператор и Фонд защиты прав граждан — участников долевого строительства,
- «дочки» государственных компаний (в значении закона о некоммерческих организациях), таких как «Автодор».

В пресс-службе Счетной палаты РБК уточнили, что при реализации законопроекта аудиторы получат возможность оценивать эффективность использования бюджетных средств в организациях вне зависимости от размера доли госкорпораций/пуб-

“ Предлагаемые нововведения позволят в полной мере оценивать эффективность использования средств, выделяемых из федерального бюджета, на всех стадиях их движения, уверены авторы поправок в закон «О Счетной палате»

лично-правовых компаний/государственных компаний в их уставном капитале. Таким образом, речь идет не только о дочерних структурах, но и о компаниях, где у госкорпораций нет контролирующей доли.

Законопроектом также предлагается наделить Счетную палату правом контролировать юридические лица «в части использования ими средств, источником которых являются субсидии из федерального бюджета».

Предлагаемые нововведения позволят в полной мере оценивать эффективность использования средств, выделяемых из федерального бюджета, на всех стадиях их движения, уверены авторы поправок в закон «О Счетной палате», следует из пояснительной записки.

По сути, законопроектом предлагается существенно расширить спектр хозяйствующих субъектов, попадающих в сферу контроля со стороны Счетной палаты, отметил партнер компании НАФКО Павел Иккерт. По его словам, речь идет об огромном числе организаций, аффилированных или контролируемых госкомпаниями. Такое значительное расширение полномочий контрольного ведомства даст возможность повысить прозрачность госсектора экономики. «Если учесть, что вклад госсектора в формирование ВВП оценивается более чем в 46%, Счетная палата может получить доступ к колоссальному массиву информации», — подчеркнул Иккерт.

На фоне скандалов, связанных с крупными хищениями в госкомпаниях, например делом Арашукова, инцидентом с пропавшим трубопроводом стоимостью 1,7 млрд руб., государству, очевидно, нужны новые эффективные рычаги борьбы с коррупционными рисками, главным из которых является отсутствие контроля со стороны федерального центра за тем, как распределяются средства из бюджета и средства гос-

компаний на местах, подчеркнул эксперт.

Алексей Кудрин возглавил Счетную палату в мае прошлого года, после чего контрольное ведомство приняло новую стратегию. Согласно документу, утверждаемому на срок полномочий нового руководителя, при Кудрине Счетная палата планирует осуществлять функции «борца за справедливость» и «гаранта прозрачности», а также стать центром компетенций для других госорганов и формировать у власти «стратегическое видение» экономической ситуации.

Своей деятельностью Счетная палата повышает общественный контроль над распоряжением государственными ресурсами и развивает «чувство налогоплательщика». Кроме того, контрольное ведомство стало куратором исполнения нового майского указа Путина, для чего запустило специального платформу мониторинга исполнения национальных целей.

Еще в августе прошлого года Кудрин сообщил о планах запросить больше полномочий для контрольного ведомства в целях борьбы с коррупцией. «Раз уж мы работаем в этой сфере, копаем, значит,

ЧЬИ «ДОЧКИ» ПОДПАДАЮТ ПОД КОНТРОЛЬ

Согласно действующему законодательству Счетная палата осуществляет государственный аудит в отношении федеральных государственных органов власти, внебюджетных фондов, Центробанка, федеральных госучреждений и унитарных предприятий, госкорпора-

ций, госкомпаний и публично-правовых компаний, хозяйственных товариществ и обществ с участием Российской Федерации в их уставных капиталах, а также коммерческих организаций с долей таких товариществ и обществ в их уставных (складочных) капиталах.

«Дочки» госкомпаний (таких как «Аэрофлот», «Газпром», «Транснефть» и др.) подпадают под контроль Счетной палаты, а «дочки» госкорпораций и публично-правовых компаний (которые формально относятся к некоммерческим организациям) — нет.

мы можем объединить усилия, какие-то дополнительные взять компетенции, которые позволят дополнить обычный метод контроля и профессионально выявить, есть ли риски», — говорил Кудрин.

При нынешних полномочиях Счетной палаты аудиторы не могут напрямую проводить аудит дочерних предприятий таких гигантов, как «Ростех» или «Роскосмос». «Дочки» госкорпораций по закону подпадают под пункт об «иных организациях», аудит которых проводится только по поручениям Госдумы и Совета Федерации, президента или правительства. Поэтому, когда глава «Роскосмоса» Дмитрий Рого-

зин в июне 2018 года попросил Счетную палату внепланово проверить предприятия ракетно-космической отрасли, Кудрин сказал, что такие проверки возможны только по указанию президента, Госдумы и правительства.

Впрочем, усилит ли Счетная палата свое значение в связи с новыми полномочиями, будет зависеть от того, как ведомство ими воспользуется. «Пока Счетная палата избегает подчеркнутой конфликтности по отношению к проверяемым, а без конфликтов привлечь внимание к результатам работы ведомства труднее», — сказал РБК политолог Михаил Виноградов. ■

«При нынешних полномочиях Счетной палаты аудиторы не могут напрямую проводить аудит дочерних предприятий таких гигантов, как «Ростех» или «Роскосмос»

46%

вклад
госсектора
экономики
в формировании
ВВП



ЕВРОПЕЙСКАЯ МЕДИАГРУППА

ВЕСЬ ПЬЕДЕСТАЛ – НАШ!



«Европейская медиагруппа» – лидер российского радиовещания*

В состав «Европейской медиагруппы» (ЕМГ) входят национальные радиовещательные сети «Европа Плюс», «Дорожное радио», «Ретро FM», «Новое Радио», «Спорт FM», «Радио 7 на семи холмах», радиостанция «Эльдорадио» в Санкт-Петербурге, региональная радиостанция «Калина Красная», проект STUDIO 21, еженедельное издание «Профиль» и интернет-ресурс profile.ru. Совокупная доля рынка по аудитории сетевых станций ЕМГ в России составляет 25,7%. Согласно данным Mediascope, станции ЕМГ занимают три первых места по России по показателю AQH Share. Лидером является «Европа Плюс» с долей рынка по аудитории 9,3%, на втором месте – «Дорожное радио» с долей 6,3%, «Ретро FM» занимает 3 место с долей 6,2%*.

emg.fm, +7 (495) 620-46-64, reklama@emg.fm

*Mediascope, Radio Index – Россия (города с населением 100К+), ИЮЛЬ-ДЕКАБРЬ 2018, AQH Share (Пн-Пт, 06ч-24ч) радиостанций среди населения 12 лет и старше. AQH Share – доля слушателей данной станции среди всех радиослушателей в средний 15-минутный интервал.

12+
РЕКЛАМА

Международная политика

КАК ПОВЛИЯЕТ НА ХОД ПРЕЗИДЕНТСКОЙ КАМПАНИИ НА УКРАИНЕ УГОЛОВНОЕ ПРЕСЛЕДОВАНИЕ ВЛАДИМИРА ЗЕЛЕНСКОГО

Делом рейтинг не испортишь

Кандидат в президенты Украины шоумен ВЛАДИМИР ЗЕЛЕНСКИЙ заявил, что против него ведется уголовное производство об ОТМЫВАНИИ ДЕНЕГ. Как это отразится на его рейтинге — разобрался РБК.

АЛЕКСАНДР АТАСУНЦЕВ

О ЧЕМ РАССКАЗАЛ ЗЕЛЕНСКИЙ

Кандидат в президенты Украины шоумен Владимир Зеленский заявил, что против него и его компании «Студия Квартал 95» ведется уголовное производство об отмывании денег. Об этом он рассказал в видеообращении в Facebook.

«Власть уже пробила дно. Во-первых, начали прослушивать мой офис, а во-вторых, завели уголовное дело против меня и «95-го квартала» о каком-то отмывании денег. В-третьих, появилась информация, что специальные люди ищут контакты в ЛНР, чтобы установить там мои политические билборды», — сказал он.

По словам Зеленского, против него готовят еще одно уголовное дело. «Я думаю, что в ближайшее время появится уголовное дело против меня, что я якобы в 2002 году на автомобиле в Черниговской области сбил человека», — заявил Зеленский.

Он также отметил, что неизвестные угрожают его семье и детям.

Спустя несколько часов после публикации обращения Зеленского Национальное антикоррупционное бюро Украины (НАБУ) заявило, что на данный момент нет уголовных дел, возбужденных в отношении кого-либо из кандидатов. Глава ведомства Артем Сытник вместе с тем отметил, что заявления против кандидатов

действительно есть: «Очень много заявлений провокационного характера».

В понедельник МВД Украины сообщило, что на крыше здания, где расположен офис Зеленского, обнаружили прослушивающее устройство. Его изъяли прибывшие оперативники. Было начато уголовное производство по ч. 1 ст. 359 УК Украины (незаконное приобретение, сбыт или использование специальных технических средств получения информации). Прослушивающее оборудование установила СБУ, но в ведомстве заявили, что это не связано с избирательной кампанией и деятельностью Зеленского.

ПОВЛИЯЕТ ЛИ ВОЗМОЖНОЕ УГОЛОВНОЕ ДЕЛО НА РЕЙТИНГ

Выборы президента Украины пройдут 31 марта. По данным опроса, проведенного 19–28 февраля группой «Рейтинг», Зеленский остается лидером по популярности — его поддерживают 25,1% тех, кто определился с выбором и намерен голосовать. Второе место делит действующий президент Петр Порошенко (16,6%) и лидер партии «Батькивщина» Юлия Тимошенко (16,2%). За депутата Верховной рады Юрия Бойко, представляющего интересы юго-востока страны, готовы отдать свои голоса 11,3%. Рейтинг остальных кандидатов — ниже 10%. При этом 25% респондентов еще не определились с выбором. Как следует из дан-

25,1%

украинцев, намеренных голосовать на выборах президента Украины, поддерживают Владимира Зеленского

ных рейтинга, во втором туре, если он потребует, Тимошенко выигрывает у Порошенко (31% против 24%), а Зеленский побеждает как в паре с Порошенко (42% против 24%), так и с Тимошенко (37% против 24%).

Несмотря на то что пока подтверждений о возбуждении уголовного дела со стороны правоохранительных органов не было, руководитель фонда «Украинская политика» Константин Бондаренко отметил в разговоре с РБК: «Я не удивлюсь, если это правда». Но, уверен эксперт, вряд ли Зеленскому что-то угрожает: «На него достаточно сложно найти компромат, потому что он не был во власти».

Украинский политолог Владимир Фесенко обращает внимание на то, что по украинским законам открытие уголовного производства — технический процесс, который не обязательно перерастает в уголовное дело. По законодательству Украины любое заявление о преступлении автоматически вносится в Единый реестр досудебных расследований, ранее объяснял РБК Виталий Сердюк, адвокат экс-президента страны Виктора Януковича. Это не значит, что человек находится под подозрением, говорит он. Открытие уголовного производства — «в значительной степени техническое действие», отмечал управляющий партнер базирующейся в Киеве международной юридической фирмы «Ильяшев и Партнеры» Михаил Ильяшев: «Сам факт наличия уголовного производства не свидетельствует о каком-либо ограничении прав лица, в отношении которого проводится досудебное расследование».

Обвинения в отмывании средств никак не повлияют на избирателей Зеленского, уверен Фесенко. В январе журналисты проекта «Схемы» (совместный проект украин-

ской службы «Радио Свобода» и телеканала «Перший») опубликовали расследование о бизнес-деятельности Зеленского в России, напоминает он. В расследовании говорилось, что Зеленский и несколько его партнеров владеют кипрской компанией Green Family, при посредничестве которой были созданы три российских киностудии: «Вайсберг Пикчерс», «Платинум Фильм» и «Грин Фильмс». «Бизнес в России, стране-агрессоре, у нас считается гораздо более серьезным компроматом, чем отмывание средств. Опубликовано в январе расследование вызвало большой резонанс, но получилось, что на фоне этого расследования у Зеленского произошел скачок рейтинга. Напротив, вся эта история вызвала дополнительный ажиотаж», — объясняет Фесенко.

С ним согласен и политолог Бондаренко. «Если это действительно уголовное дело, связанное с отмыванием или неуплатой налогов, вряд ли оно поменяет отношение украинского избирателя к Зеленскому, — говорит он. — Между гражданами Украины и государством существует неформальный договор: люди не интересуются тем, на что живут чиновники, а те, в свою очередь, не интересуются, на что выживают простые люди».

Владимир Фесенко считает, что у феномена Зеленского есть две причины: отражение кризиса доверия к политическим элитам и популярный на Украине политический миф о том, как человек из народа — школьный учитель — стал президентом, который сформировался после выхода сериала «Слуга народа», в котором он играет главную роль. По словам эксперта, «люди продолжают верить, что только такой человек может сломать систему». ■

■РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

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

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК

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

РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ

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

Учредитель газет: ООО «БизнесПресс»

Газета зарегистрирована в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-63851 от 09.12.2015.

Издатель: ООО «БизнесПресс» 117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1
E-mail: business_press@rbc.ru

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

Адрес редакции: 117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1
Телефон редакции: (495) 363-1111, доб. 1177
Факс: (495) 363-1127.
E-mail: daily@rbc.ru
Адрес для жалоб: complaint@rbc.ru

Подписка по каталогам: «Роспечать», «Пресса России», подписной индекс: 19781 «Почта России», подписной индекс: 24698
Подписка в редакции: Тел.: (495) 363-1101, факс: (495) 363-1159

Этот номер отпечатан в ОАО «Московская газетная типография» 123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1
Заказ № 0403
Тираж: 80 000
Номер подписан в печать в 22.00

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

Свободная цена

● Материалы на таком фоне опубликованы на коммерческой основе.

Дизайн Свят Вишняков, Настя Вишнякова vishvish.design

Pro:

PRO.RBC.RU

Сельское хозяйство

→ 10

Свое дело

→ 14

БИЗНЕС

Минэкономразвития не согласилось с идеей крабовых аукционов

Как студенческий стартап стал крупнейшим сервисом продвижения мобильных приложений

ВТБ ВОШЕЛ В ЧИСЛО СОВЛАДЕЛЬЦЕВ «ПЕРВОГО КАНАЛА»

Абрамович закончил роман с телевидением



фото: Matthew Ashton/Getty Images

Сделка	Покупка пакета акций «Первого канала», принадлежащего структуре Романа Абрамовича
ПРЕДМЕТ СДЕЛКИ	20% акций телеканала
ПРОДАВЕЦ	ОРТ-КБ
ПОКУПАТЕЛЬ	«ВТБ Капитал»
НОВАЯ СТРУКТУРА ВЛАДЕНИЯ «ПЕРВЫМ КАНАЛОМ»	51% акций принадлежит государству, 20% – «ВТБ Капиталу», 29% – Национальной медиа группе (НМГ)

↑ Роман Абрамович признавал, что ОРТ не смогло «показать хороших результатов» и отставало от других российских компаний «по темпам повышения стоимости активов»

Медиа

«ВТБ КАПИТАЛ» выкупил у структуры РОМАНА АБРАМОВИЧА 20% акций «ПЕРВОГО КАНАЛА». В начале 2000-х миллиардер выкупил 49% телеканала у Березовского. Теперь он полностью избавился от своего пакета.

← 7

ИРИНА ПАРФЕНТЬЕВА,
СЕРГЕЙ СОБОЛЕВ

«ВТБ Капитал», инвестиционное подразделение группы ВТБ, приобрел 20% акций АО «Первый канал» у компании ОРТ-КБ, принадлежащей Роману Абрамовичу, сообщили РБК два источника, знакомые с деталями сделки.

ВТБ, «Первый канал» и представитель Абрамовича Джон Манн подтвердили сделку.

Как сообщает ВТБ со ссылкой на Юрия Соловьева, первого заместителя президента — председателя правления банка, группа ВТБ «постоянно изучает медиасегмент». «Смотрим на привлекательные активы, вложения в которые позволят зафиксировать достаточно высокий уровень инвестиционной доходности, реализовать планы развития компании и добиться существенного увеличения акционерной стоимости. «Первый канал» имеет колоссальные позиции на рынке. А произошедшая цифровая трансформация средств массовой информации открывает новые возможности перед телеканалом, и мы верим в успех усилий менеджмента в дальнейшей цифровизации канала и развитии digital-контента», — приводятся в сообщении слова Соловьева.

КАК АБРАМОВИЧ ПЕРЕСТАЛ БЫТЬ МЕДИАИНВЕСТОРОМ
Совладельцем «Первого канала» российский милли-

ардер стал в начале 2000-х, выкупив 49% (тогда канал назывался «Общественное российское телевидение» — ОРТ) у Бориса Березовского за \$150 млн (с учетом комиссионных выплат — \$164 млн). Позже, в 2011 году, во время судебного разбирательства с Березовским в Лондоне, Абрамович в своих свидетельских показаниях констатировал, что у него не было «ни мысли, ни желания» приобрести акции ОРТ. «Владение акциями средства массовой информации не представляло и по-прежнему не представляет для меня никакого интереса», — заявлял тогда бизнесмен. Он тогда уточнял, что 49% не позволяли ему влиять на политику руководства компании «без согласования об этом с российским государством». В начале 2000-х ОРТ было на грани банкротства, а 6,5 из 49% акций канала были заложены во Внешэкономбанке, уточнял Абрамович.

В 2010 году Абрамович начал сокращать свою долю: 25% он продал Национальной медиа группе (НМГ) за \$145 млн. Таким образом, на декабрь 2010 года весь «Первый канал» оценивался в \$580 млн против \$306 млн в начале 2000-х. Однако Абрамович признавал, что ОРТ не смогло «показать хороших результатов» и отставало от других российских компаний «по темпам повышения стоимости активов». «В целом

ВМЕСТЕ В МЕДИА

«Первый канал» станет вторым медиапроектом, где партнерами выступают ВТБ и НМГ. Их консорциуму принадлежит 75% «СТС Медиа» (управляет развлекательными каналами СТС, «Домашний», «Че», СТС Love и СТС Kid). Еще 25% «СТС Медиа» принадлежат кипрской компании Telcrest, акционерами которой также являются НМГ, ВТБ и структуры владельца «Северстали» Алексея Мордашова.

мои опасения по поводу того, что эта инвестиция не будет особенно выгодной (по крайней мере, по сравнению с другими российскими инвестициями), оправдались», — отмечал в своих свидетельских показаниях Абрамович, добавляя, что у него нет никакой надежды на то, что оставшиеся у него 24% акций когда-нибудь принесут ему «серьезные доходы».

Еще 4% из пакета Абрамовича НМГ получила летом прошлого года. Сократить пакет ему пришлось в рамках исполнения российского законодательства, чтобы соответствовать требованиям ст. 19.1 закона «О средствах массовой информации». Незадолго до этого, в мае 2018 года, Абрамович получил израильское гражданство и, согласно российскому закону, не мог напрямую или косвенно владеть более 20% компании — учредителя СМИ.

Кроме ВТБ и НМГ, 51% акций «Первого канала» — у государства (38,9% у Росимущества, 9,1% — у ФГУП «ИТАР-ТАСС», 3% — у ФГУП «Телевизионный технический центр «Останкино»). Но ни представители Абрамовича, ни НМГ в последние девять лет не были представлены в совете директоров «Первого канала», то есть на операционное управление каналом ни Абрамович, ни НМГ не влияли. В январе 2019-го правительство в очередной раз выдвинуло в совет директоров кандидатуры семи представителей России и две кандидатуры независимых директоров. Но, как утверждает источник РБК, знакомый с деталями сделки, представители нового акционера могут войти в совет директоров «Первого канала».

ЧТО СЕЙЧАС С «ПЕРВЫМ КАНАЛОМ»

«Первый канал» уже несколько лет подряд теряет зрителей. Среднесуточная доля вещателя в его целевой аудитории — все зрители 14–59 лет — по итогам 2018 года равнялась, по данным Mediascope, 10,3% против 10,8% и 11,8% по итогам 2017-го и 2016-го годов соответственно.

Три года подряд в общей аудитории — все зрители старше 4 лет — «Первый» уступает лидерство «России 1». Среднесуточная доля флагманского канала ВГТРК в своей целевой аудитории — все зрители старше 18 лет — в 2018 году также снизилась на 0,7 п.п., до 13,6%, но в 2017-м росла по сравнению с 2016 годом.

В целом телесмотрение в 2018 году, несмотря на транслировавшиеся в эфире зимние Олимпийские игры и чемпионат мира по футболу, снизилось на 4,1% по сравнению с предыдущим годом, подсчитали аналитики Publicis Media на основе изменений Mediascope. «Потребление контента, как и во всем мире, дифференцируется за счет развития диджитала-

ла, однако проблема России заключается в том, что у нас в цифровой среде доминируют технологические компании, у которых нет такой экспертизы в производстве контента, как у телеканалов», — отмечает директор Института современных медиа Кирилл Танаев.

Отток зрителей сказывается на продажах рекламы. Она на ТВ продается по так называемым пунктам рейтинга, которые отражают количество зрителей, увидевших стандартный 30-секундный ролик. В 2018 году продажи рекламы в федеральном эфире «Первого канала» снизились в натуральном выражении на 13%, до 130,6 тыс. пунктов рейтинга, в 2017-м это падение относительно 2016-го равнялось 12%, следует из расчетов рекламной группы Publicis Media на основе измерений Mediascope. Компенсируют падение рекламного инвентаря каналы за счет повышения расценок на рекламу — в 2017–2018 годах заявленное повышение расценок на рекламу на всем ТВ в среднем составляло 15–20%. С 2019 года «Первый канал» также продает пункты рейтинга и при просмотре его контента в интернете на десктопах. Но, как показывает пример телеканалов «Газпром-Медиа», начавших такие продажи еще в прошлом году, интернет добавляет пока лишь в среднем 1,4% рекламного инвентаря.

Выручка АО «Первый канал» по РСБУ в 2017 году вопреки снижению рекламного инвентаря выросла на 12%, до 31 млрд руб. Убыток от основной деятельности снизился на 56%, до 3,5 млрд руб., чистый убыток уменьшился вдвое, до 1,6 млрд руб. Данные за 2018 год пока не публиковались.

До конца 2017 года «Первый канал» получал субсидии из федерального бюджета только на распространение своего сигнала в городах с населением от 100 тыс. человек. В 2017-м каналу были также предоставлены 3 млрд руб. разовой помощи на возмещение затрат по производству и покупке контента. Как отмечала в январе 2019-го Счетная палата по итогам проверки использования этой субсидии, «Первый канал» должен уделить особое внимание развитию системы внутреннего контроля и управления рисками.

«Первому каналу» необходима господдержка, приводил «Коммерсантъ» выводы РвС, изучившей финансовое состояние вещателя. По ее расчетам, для стабилизации финансового положения «Первого канала» в 2018–2021 годах ему понадобится 6,5 млрд руб. ежегодной помощи, в 2022–2025 годах — 5 млрд руб.

Кредиторская задолженность «Первого канала», согласно последним доступным данным в базе СПАРК, на 31 декабря 2017 года составляла примерно 12,9 млрд руб. ■

₽12,9 млрд

составляла кредиторская задолженность «Первого канала», согласно последним доступным данным в базе СПАРК, на 31 декабря 2017 года

Телеком

«МЕГАФОН» ВВОДИТ КЕШБЭК С ОПЛАТЫ ОСНОВНЫХ УСЛУГ

Тариф с обратной связью

«МЕГАФОН» первым на рынке вводит КЕШБЭК 20% от суммы списанного ежемесячного платежа. Но тратить его можно лишь на дополнительные услуги оператора. Компания старается «приучить» абонентов к новым сервисам и услугам, говорят аналитики.

АЛЕКСАНДРА ПОСЫПКИНА

Кешбэк, то есть возвращение клиенту части потраченных на услугу или товар денежных средств, в той или иной форме предлагают все операторы российской «большой четверки». Однако «МегаФон» первым из них начал возвращать процент от суммы списанного ежемесячного платежа. При этом оператор ограничивает абонентов в возможности потратить накопленные деньги — ими можно оплачивать только цифровые сервисы и услуги «МегаФона», включая музыкальный и видеоконтент, книги и журналы, а также частично покупки в салонах связи. Зачислять кешбэк в счет следующего ежемесячного платежа за связь абонент не сможет, уточнил РБК представитель оператора.

«Сейчас мы видим значительный рост потребления клиентами цифровых сервисов. Кешбэк с одновременным ростом числа представленных в личном кабинете сервисов будет стимулировать длительное потребление таких сервисов, в том числе новых», — пояснил коммерческий директор «МегаФона» Влад Вольфсон.

Насколько новый формат может решить эти задачи — разбирался РБК.

КАКИЕ ВАРИАНТЫ КЕШБЭКА У ОПЕРАТОРОВ УЖЕ СУЩЕСТВУЮТ

Опрошенные РБК представители других операторов подтвердили, что подобный вариант кешбэка — возврат средств, потраченных именно на услуги связи, — они своим абонентам пока не предлагают. Однако максимально близкая опция есть у МТС: ее абоненты получают кешбэк в виде половины платы за первый месяц пользования тарифного плана «Тарифище», рассказал представитель компании Алексей Меркутов. По его словам, абоненты могут тратить возвращенные средства на оплату услуг связи или получить скидку на покупку смартфона в салоне МТС. С июля по сентябрь 2018 года 52% смартфонов в салонах сети было куплено при помощи средств кешбэка, рассказывал ранее представитель оператора.

Представители «ВымпелКома» (бренд «Билайн») и «Т2 РТК

Холдинг» (бренд Tele2) сообщили, что их компании также предлагают абонентам отдельные кешбэк-акции и возврат части средств, потраченных у партнеров. Планируют ли другие операторы возвращать абоненту часть ежемесячной платы, представители компаний не сказали.

Кешбэк предлагают и иностранные операторы в разных вариантах, отметил управляющий партнер AC&M Consulting Михаил Алексеев, но конкретных примеров не смог привести. Действительно, на сайтах у нескольких иностранных операторов РБК удалось найти подобные предложения, но далеко не во всех тарифах. Например, британский Vodafone для части своих индийских абонентов в конце 2018 года предложил акцию, по которой возвращает кешбэк в виде ваучера, который можно потратить на оплату связи. Норвежская компания Telenor предлагает вариант возврата средств на счет мобильного телефона при покупке приложений через Google Play. При этом практически все крупнейшие операторы участвуют в программах различных кешбэк-сервисов (совершая покупки через подобные онлайн-площадки, покупатель может потратить возвращенные средства на услуги партнеров программы). По оценкам рекламной сети ePN, в топ-3 самых популярных категорий для использования кешбэка входят «красота и здоровье», «товары для дома и сада», «телефоны и коммуникации».

ЗАЧЕМ БИЗНЕС-ИГРОКИ ИСПОЛЬЗУЮТ КЕШБЭК

Кешбэк чаще всего предлагают банки — эмитенты платежных карт. Для них это инструмент привлечения новых клиентов и стимулирования лояльности и активности действующих, отметил вице-президент, директор по развитию розничного бизнеса Почта Банка Григорий Бабаджанян. Обычно программы лояльности предполагают повышенные выплаты в одной из категорий (может достигать 50% от расхода), а по всем остальным безналичным операциям он обычно составляет в среднем 1%. Для клиента кешбэк будет выгоден, если он активно оплачивает картами товары и услуги и правильно выбирает «любимую» категорию, сказал

““ Растут за счет традиционных услуг операторы уже не могут, поэтому они развивают дополнительные сервисы. Предлагая своим пользователям компенсацию за цифровые услуги, «МегаФон» таким образом привлекает их к своей цифровой экосистеме

ГЕНДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ТМТ КОНСАЛТИНГ» КОНСТАНТИН АНКИЛОВ

директор по развитию бизнеса «БКС Премьер» Антон Граборов. Это как минимум 1–3 тыс. руб. возвращенных средств.

Собственные программы кешбэка встречаются и у ретейлеров, но пока не повсеместно. X5 Retail Group, например, выпустила «Выручай-карту», на которую клиентам «Пятерочки» начисляются баллы за потраченные средства. Похожий способ возврата средств есть у сетей электроники и бытовой техники «М.Видео/Эльдорадо». По подсчетам «М.Видео», объем отложенной выручки в рамках программ лояльности в 2017 году составил 9,5 млрд руб.

ЧЕМ КЕШБЭК ПОЛЕЗЕН ОПЕРАТОРАМ СВЯЗИ

Михаил Алексеев отметил, что для мобильного оператора кешбэк — это способ повысить конкурентоспособность на рынке и защититься от оттока абонентов. Однако он уверен, что нет разницы, с каких именно трат давать кешбэк. «Принципиально то, что его можно потратить только на оплату услуг или товаров внутри экосистемы оператора (услуги или телефоны)», — говорит эксперт.

По его мнению, предложение «МегаФона» будет востребовано: если ежемесячный платеж составляет 600–650 руб., то постоянный кешбэк в размере 20% с этой суммы экономически выгоден пользователю.

Однако источник в одной из сотовых компаний уверен, что подобный вариант кешбэка является скорее маркетинговым ходом. «Абонентская плата составляет в среднем 300–400 руб., и даже при кешбэке в 20% клиент будет в месяц получать 70–90 руб. Это немного в контексте подписок на цифровые услуги или покупок каких-то гаджетов. Такая сумма была бы интерес-

на, если бы ей можно было оплачивать связь», — считает собеседник РБК.

Гендиректор «ТМТ Консалтинга» Константин Анкилов считает предложение «МегаФона» логичным шагом. «Растут за счет традиционных услуг операторы уже не могут, поэтому они развивают дополнительные сервисы. Предлагая своим пользователям компенсацию за цифровые услуги, «МегаФон» таким образом привлекает их к своей цифровой экосистеме», — отметил Анкилов.

«Сегмент традиционных услуг связи уже давно не растет теми темпами, которые хотелось бы видеть операторам, в том числе по причине достижения максимального проникновения», — соглашается Влад Вольфсон. Поэтому операторам важно создавать новые точки роста бизнеса, предлагая новые ценности и максимально востребованные услуги, заключил он.

По оценке AC&M Consulting, в 2017 году выручка операторов от VAS-услуг (дополнительные сервисы и услуги) составила 90 млрд руб., к 2022 году она будет увеличиваться со средним темпом 10% в год. При этом в 2017 году «МегаФон» представил новую стратегию развития до 2020 года, в центре которой — привлечение «цифровых клиентов» и перевод в эту категорию уже существующих пользователей. В феврале этого года свою стратегию представил «ВымпелКом». В ней компания предложила считать абонентскую базу не только по количеству сим-карт, но и с учетом абонентов широкополосного доступа, телевидения и других услуг, которые «имеют более быстрый потенциал роста для компании, чем мобильная связь».

Ставку на диджитализацию, а именно развитие проектов big data и интернета вещей, а также электронной коммерции делает и МТС.

При этом все операторы «большой тройки» показывают снижение абонентской базы. По итогам третьего квартала 2018 года у «МегаФона» она упала на 0,4%, до 76,9 млн человек, у МТС — на 0,6%, до 78 млн абонентов. У «ВымпелКома» по итогам 2018 года база сократилась на 5%, до 55,3 млн клиентов. ■

52%

смартфонов в салонах сети было куплено при помощи средств кешбэка с июля по сентябрь 2018 года

76,9

млн человек составила абонентская база «МегаФона» по итогам третьего квартала 2018 года, показатель снизился на 0,4%

Сельское хозяйство

МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ НЕ СОГЛАСИЛОСЬ С ИДЕЕЙ КРАБОВЫХ АУКЦИОНОВ

Квоты пятятся назад

Идею МИНСЕЛЬХОЗА распределять половину квот на вылов краба на аукционах раскритиковало Минэкономразвития. Правительство собиралось рассмотреть соответствующий законопроект уже на этой неделе.



Фото: Фред Гринберг/РИА Новости

ЕЛЕНА СУХОРИКОВА

РБК ознакомился с заключением Минэкономразвития на разработанный Минсельхозом законопроект о распределении половины квот на добычу краба через аукционы. Отрицательное заключение было отправлено в Минсельхоз 5 марта, подтвердил представитель Минэкономразвития. Такой документ действительно поступил в Минсельхоз, уточнил представитель подведомственного министерству Росрыболовства (руководитель Росрыболовства

Илья Шестаков занимает также пост заместителя министра сельского хозяйства).

Законопроект, предлагающий распределять 50% квот на вылов краба через инвестиционные аукционы, Минсельхоз подготовил и направил в правительство в начале этого года. Выставлять на аукционы квоты, которые сейчас закреплены за участниками рынка по так называемому историческому принципу, поручило само правительство. Этот пункт есть в утвержденной в прошлом году премьер-министром Дмитрием Мед-

Около
₽82
млрд
могли бы принести в федеральный бюджет крабовые аукционы в 2019–2020 годах, по оценке Минсельхоза

ПРИБЫЛЬНЫЙ БИЗНЕС

В 2018 году, по данным Всероссийской ассоциации рыбохозяйственных предприятий, предпринимателей и экспортеров, общий объем разрешенного к добыче краба составлял 93,5 тыс. т.

Российский краб ценится за рубежом: по данным Федеральной таможенной службы, в прошлом году Россия экспортировала 26,6 тыс. т живых (свежих и охлажденных) крабов на \$412 млн. Основными

покупателями морепродукта были Китай, Корея и Япония.

Добыча краба — высоко rentабельный бизнес для рыбодобывающих компаний, доходы могут в 5–10 раз превышать затраты на вылов, отметил вице-президент Рыбной ассоциации Александр Фомин. Камчатский краб, к примеру, стоит до \$30 за 1 кг. В день можно добыть до 15 т, при этом затраты не превысят \$30 тыс., оценил Фомин.

↑ На 10% увеличился объем добычи крабов всех видов в Дальневосточном бассейне в 2018 году по сравнению с 2017-м и составил 74,7 тыс. т, по данным Росрыболовства

ведевым «дорожной карте» по развитию конкуренции до 2020 года.

Законопроект, как указано в пояснительной записке, ставит целью повышение экономической эффективности государства от предоставления рыбакам права на добычу краба. Для этого предлагается ввести новый механизм — инвестиционные аукционы. Победитель аукциона, получивший долю квоты на добычу краба, будет обязан построить в России объекты, перечень которых установит правительство, в документе они не названы. Полученные на таких торгах квоты будут действовать в течение десяти лет. По оценке Минсельхоза, крабовые аукционы принесут в федеральный бюджет в 2019–2020 годах около 82 млрд руб. — около 2 млн руб. за 1 т краба.

ЧТО ВЫЗВАЛО КРИТИКУ МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ

Чтобы выявить потенциальные риски законопроекта, Минэкономразвития провело дополнительные публичные консультации и обсудило его с разработчиком и представителями отрасли, следует из заключения министерства. Предложение распределять на аукционах половину объема квот на вылов краба Минэкономразвития посчитало «недостаточно обоснованным». Механизм вводит избыточные обязанности, запреты и ограничения для отрасли и приведет к необоснованным расходам предпринимателей и бюджетов всех уровней, говорится в заключении.

Разработчик законопроекта не провел «комплексный анализ ситуации в рыбопромышленной отрасли» и не проработал возможные альтернативные способы решения проблемы, указал в заключении замминистра экономического развития Савва Шипов. Один из недочетов — в законопроекте не указано, какие именно объекты должны будут построить победители инвестиционных аукционов, неизвестны и объемы финансирования. Кроме того, положение законопроек-

та о строительстве новых судов при получении квот нужно дополнительно согласовывать с Минпромторгом. При подготовке законопроекта разработчик не в полной мере соблюдал правила процедуры оценки регулирующего воздействия, констатировал Шипов.

Основная цель изменения порядка распределения квот — стимулировать нынешних участников и создать возможности для выхода на рынок новых игроков, напомнил Шипов. Но в результате принятия законопроекта предприятия, за которыми на основании договоров сейчас закреплены квоты, лишатся 50% вылова крабов, на которые они имели право в соответствии с действующей редакцией закона «О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов». Эти предприятия окажутся «в менее выигрышных условиях по сравнению с новыми потенциальными участниками, так как они уже инвестировали в приобретение квот и уже обслуживают долги по банковским кредитам, а чтобы получить новые квоты, им придется инвестировать дополнительно, говорится в отзыве Минэкономразвития.

Лишившись половины крабовых квот, компании, которые добывают не только крабов, но и другие виды водных ресурсов, могут столкнуться с отказом банков в дальнейшем финансировании — это может привести к дефолту и возможному банкротству ряда рыболовческих компаний, предупредил Савва Шипов.

В Минэкономразвития также заключили, что сокращение доли квот на вылов краба для отдельных предприятий может привести к существенным социальным и экономическим последствиям для регионов Дальневосточного и Северного рыбохозяйственных бассейнов. Около 80% предприятий крабодобывающей отрасли, которые участвовали в публичном обсуждении законопроекта, оценили вероятность своего участия в новых аукционах как низкую, отметили в Минэкономразвития. О возможных

ТАИНСТВЕННОЕ ПИСЬМО

Изменение механизма распределения квот на добычу краба обсуждают с осени 2017 года. Поводом для этого стало письмо, которое тогда поступило президенту Владимиру Путину. Его авторы предложили отказаться от практики закрепления квот на добычу краба за их действующими держателями и распределять их через аукционы. Президент поручил своему помощнику Андрею

Белоусову рассмотреть эту инициативу.

Автор инициативы неизвестен, но, по мнению участников рынка, им могла быть Русская рыбопромышленная компания Глеба Франка, которая недавно вышла на крабовый рынок. В самой компании опровергли причастность к этому предложению. Впрочем, в ходе обсуждения законопроекта Русская рыбопромышленная компания, а также Ассоциация

судовладельцев рыбопромышленного флота (в которую входят предприятия компании) были единственными участниками отрасли, которые не усомнились в принятии законопроекта о крабовых аукционах рисков и негативных последствий для бизнеса, указано в заключении Минэкономразвития.

РБК направил запрос в Русскую рыбопромышленную компанию.

В Минэкономразвития заключили, что сокращение доли квот на вылов краба для отдельных предприятий может привести к существенным социальным и экономическим последствиям для регионов Дальневосточного и Северного рыбохозяйственных бассейнов

последствиях предупредили рыбаки Магаданской области: сокращение персонала рыбодобывающих компаний может составить до 35%, доходы регионального бюджета снизятся, может возникнуть дефицит рыбной продукции, а потребительские цены на нее вырастут. По оценке Минэкономразвития, на Сахалине изъятие половины квот на вылов краба у предприятий, за которыми они закреплены, приведет к тому, что они не смогут вложить в развитие региона заявленные 7 млрд руб.

Минэкономразвития учло позицию отраслевого сообщества, отметил президент Всероссийской ассоциации рыбохозяйственных предприятий, предпринимателей и экспортеров Герман Зверев. Он признал, что позиция министерства совпала с позицией рыбаков по самым важным вопросам, например о потерях для бюджетной системы регионов.

ЧТО БУДЕТ С ЗАКОНОПРОЕКТОМ

Отрицательное заключение Минэкономразвития формально не может заблокировать законопроект, но по регламенту должны проходить согласительные совещания, объяснил директор Центра оценки регулирующего воздействия НИУ ВШЭ Даниил Цыганков. По его словам, если разногласия не смогут уладить авто-

ры законопроекта и департамент оценки регулирующего воздействия Минэкономразвития, точку в споре поставят уже в аппарате правительства. Предусмотренные регламентом согласительные процедуры пока не проводились, уточнил представитель Минэкономразвития.

Законопроект будет рассматриваться правительственной комиссией по законопроектной деятельности 11 марта, рассказал собеседник РБК, причастный к обсуждению документа. Успеют ли до этого провести согласительные совещания, пока неясно, сказал Цыганков. Он напомнил, что законопроект был внесен в аппарат правительства под грифом «Для служебного пользования» в конце января, еще до проведения общественного обсуждения и оценки регулирующего воздействия.

Законопроект будет рассматриваться в текущей редакции, но по тем вопросам и рискам, которые указаны в отчете по итогам оценки регулирующего воздействия, готовятся разъяснения и дополнительные обоснования, сказал представитель Росрыболовства. Ряд вопросов связан с так называемыми отсылочными нормами, то есть с нормами, которые будут содержаться в подзаконных актах, — после разработки соответствующих подзаконных актов они будут сняты, добавили в Росрыболовстве. ■

CLASSIFIED | НЕДВИЖИМОСТЬ

РЕКЛАМА

РБКБИЗТОРГ

biztorg.ru

Продавайте бизнес

Вместе с нами

+7 495 363-11-11 biztorg@rbc.ru

ЗАО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ», 117393, город Москва, улица Профсоюзная, дом 78, строение 1, этаж 9, пом. III, ком. 50. Реклама. 16+

АЛЬФА АРБАТ ЦЕНТР

Первый дом на Арбате

- Офисное здание класса «А» в исторической части города
- Открытая планировка этажа с высококачественной отделкой и мебелью
- Инфраструктура для бизнеса, отдыха и питания
- Подземная парковка

495 320 30 01



* Группа ПСН. Объект аренды. Подробная информация на сайте www.psn-group.ru/arenda

ТЭК

TOTAL ПОЛУЧИЛА 10-ПРОЦЕНТНУЮ ДОЛЮ ВО ВТОРОМ ПРОЕКТЕ НОВАТЭКА

Сбербанк сыграл в пользу французов

НОВАТЭК придумал, как продать французской Total долю в проекте «АРКТИК СПГ-2» без согласования с ФАС и правкомиссией. Обойти законодательный барьер при продаже СТРАТЕГИЧЕСКОГО АКТИВА помогла схема с посредничеством Сбербанка.

ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО

СХЕМА СО СБЕРБАНКОМ

Передача в залог Сбербанку 15% «Арктик СПГ-2», который будет строить второй завод НОВАТЭКа по сжижению природного газа (СПГ) в Ямало-Ненецком автономном округе, позволила французской Total купить 10% в проекте [и получить опцион на покупку еще 5%] без согласования Федеральной антимонопольной службы (ФАС) и правкомиссии по иностранным инвестициям. Об этом заявил журналистам в четверг, 7 марта, глава службы Игорь Артемьев.

Накануне вечером НОВАТЭК заявил, что закрыл сделку по продаже Total 10% «Арктик СПГ-2», снизив свою долю до 90%. В сообщении подчеркивалось, что параметры сделки соответствуют соглашению, заключенному на Петербургском международном экономическом форуме в мае 2018 года. Это соглашение предусматривало, что французы приобретают 10% в проекте и право увеличить этот пакет до 15%, если НОВАТЭК решит уменьшить свою долю ниже планируемых 60%. Сделка должна была быть закрыта не позднее 31 марта 2019 года.

«После нескольких раундов обсуждения условия сделки были скорректированы ее сторонами, — сообщила утром 7 марта пресс-служба ФАС. — Окончательная структура сделки такова, что она не требует направления ходатайства в ФАС России и согласования с правитель-

ственной комиссией [по иностранным инвестициям]».

Дело в том, что Total уже владеет 19,4% самого НОВАТЭКа, а если бы французская компания купила еще 10% «Арктик СПГ-2», то ее косвенная и прямая доля в этом проекте, который базируется на Утреннем месторождении с запасами почти 2 трлн куб. м газа (относится к категории стратегических), составила бы 27,46% (19,4%*0,9+10%). При покупке более 25% в стратегическом активе иностранному инвестору требуется получить согласование правительственной комиссии. «Мы применили эту формулу, и если бы вот так тупо бы сделать сделку, то у них получилось бы больше 25%, то есть 27%, и они железно должны были идти на правкомиссию [по иностранным инвестициям], поскольку они используют федеральные участки недр для добычи газа», — сказал Артемьев. Согласование сделки через правкомиссию потребовало бы времени, и партнеры могли не уложиться в обозначенный ранее срок — конец марта. «Они по разным причинам хотели эту сделку побыстрее сделать и в принципе пошли на изменение схемы с нашего согласия», — рассказал глава ФАС. По его словам, «изменение схемы» связано с залогом 15% «Арктик СПГ-2» в Сбербанке до заключения сделки — НОВАТЭК передал эти акции банку по договору об открытии кредитной линии «до исполнения всех обеспечиваемых обязательств», соответствующая запись внесена в ЕГРЮЛ 4 марта, напоминает «РИА Новости».

““ **Согласование сделки через правкомиссию потребовало бы времени, и партнеры могли не уложиться в обозначенный ранее срок — конец марта**

«Согласно Гражданскому кодексу и самому договору, который они нам прислали еще до подписания [сделки о продаже 10% «Арктик СПГ-2»], владельцем этих акций будет являться банк как залогодержатель, а это означает, что у них (французской Total. — РБК) будет меньше 25%», — отметил Артемьев. «И поэтому, пока эти акции находятся в залоге, мы контролируем договор, написан он правильно — собственником этих акций является не Total и не НОВАТЭК, а соответствующий банк (Сбербанк. — РБК). Поэтому на правительственную комиссию не нужно идти до момента окончания договора залога», — заключил он.

Исходя из слов главы ФАС, Total придется идти на правительственную комиссию, если Сбербанк снизит залог с 15% «Арктик СПГ» и доля НОВАТЭКа увеличится до 90% (сейчас с учетом залога — лишь 75%). В этом случае прямая и косвенная доля французов в проекте вырос-

ла бы с 24,55 (19,4%*0,75+10%) до 27,46%. Но НОВАТЭК ранее заявлял, что намерен привлечь в строительство завода и других партнеров, снизив свою долю до 60%, так что даже при снятии залога влияние Total будет ниже 25%.

Представитель Сбербанка отказался от комментариев. А в пресс-службе НОВАТЭКа в ответ на запрос РБК заявили, что «информация о закрытии сделки опубликована на сайте компании», сославшись на сообщение от 6 марта. Но в нем ни слова не говорится об использовании схемы с залогом акций в Сбербанке. РБК направил запрос в пресс-службу Total.

СКОЛЬКО ЗАПЛАТИЛА TOTAL

В сообщении НОВАТЭКа о завершении сделки по продаже 10% «Арктик СПГ-2» также не раскрывается сумма сдел-

ЧТО ТАКОЕ «АРКТИК СПГ-2»

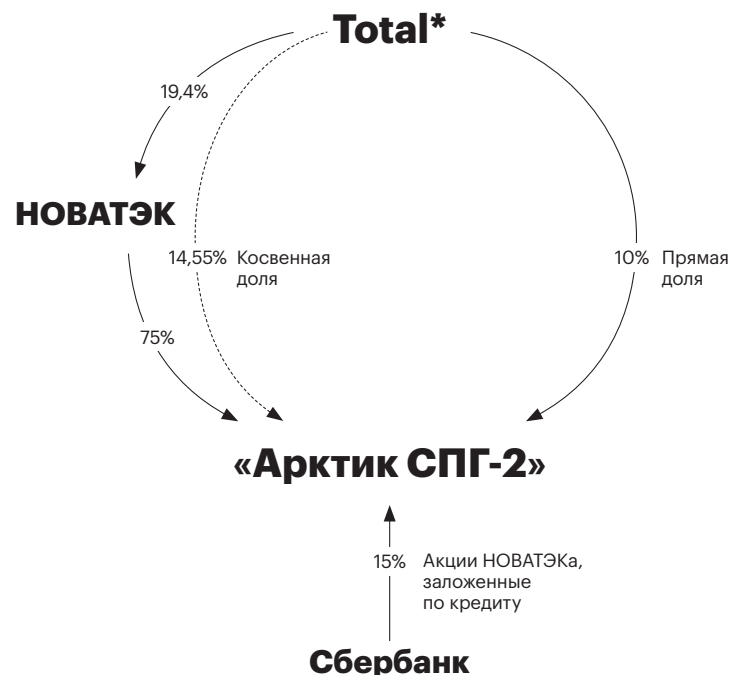
«Арктик СПГ-2» — второй проект НОВАТЭКа по строительству завода по сжижению природного газа (СПГ) — на базе Утреннего месторождения на полуострове Гыдан в Ямало-Ненецком автономном округе. В его рамках планируются построить три технологические линии общим объемом 19,8 млн т в год. Инвестиции в проект оцениваются в \$20–21 млрд, срок запуска первой линии — 2022–2023 годы. Первый СПГ-проект «Ямал СПГ» мощностью 16,5 млн т НОВАТЭК запустил на полную мощность в ноябре 2018 года. Total принадлежит 20% «Ямал СПГ».





Как Сбербанк помог Total купить долю в «Арктик СПГ-2»

Сделка по покупке иностранным инвестором 25% и более стратегического предприятия требует одобрения правкомиссии



* Общая доля Total в «Арктик СПГ-2», прямая и косвенная, составляет 24,55%. В случае снятия залога и увеличения доли НОВАТЭКа в «Арктик СПГ-2» до 90%, косвенная доля Total вырастет до 17,46%, а общая — до 27,46%.

Источники: НОВАТЭК, ФАС, подсчеты РБК

Фото: Евгений Разуцкий/Ведомости/ТАСС

ки. В нем говорится лишь о том, что «условия вхождения Total в проект включают оплату 10-процентной доли участия и финансирование «Арктик СПГ-2» через взносы в капитал». При подписании обязывающего соглашения в мае 2018 года предправления и крупнейший совладелец НОВАТЭКа Леонид Михельсон указывал, что стоимость проекта определена в размере, эквивалентном

\$25,5 млрд. Таким образом, долю Total можно было оценить в \$2,55 млрд.

«Коммерсантъ» писал, что \$2,55 млрд — это только плата за вход в проект, а еще французской компании как новому акционеру придется вложить в него около \$1,5 млрд. Косвенно это подтвердил глава ФАС 7 марта. «То, что три с лишним миллиарда долларов в Россию сейчас придет быстрее, —

↑ НОВАТЭК (на фото крупнейший совладелец компании Леонид Михельсон) реализовал сделку по продаже французской Total доли во втором своем СПГ-проекте. В первом — «Ямал СПГ» — ей принадлежит 20%

это очень хорошо», — заявил он журналистам. Представители НОВАТЭКа и Total не ответили на запросы РБК об итоговой сумме сделки.

Основное значение сделки по продаже Total доли в новом СПГ-проекте НОВАТЭКа заключается в том, что ее закрытие должно избавить от сомнений его других потенциальных партнеров, в частности китайскую CNPC, саудовскую Saudi Aramco, японские

Mitsui и Mitsubishi и корейскую Kogas, отмечал «Коммерсантъ». Переговоры с этими компаниями по вхождению в проект должны завершиться в ближайшие несколько месяцев. При этом Михельсон говорил еще в мае 2018 года, что французская компания входит в проект на довольно ранней стадии, когда не закончено проектирование, а цена входа для новых партнеров будет выше. ▀



Крупнейший российский регистратор доменов для бизнеса*

Выбирайте и регистрируйте на nic.ru

Реклама 18+

*По числу юр.лиц администраторов доменов, по данным statdom.ru, 2019

Свое дело

КАК СТУДЕНЧЕСКИЙ СТАРТАП СТАЛ КРУПНЕЙШИМ СЕРВИСОМ ПОИСКОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ

Продвигай и властвуй

SEO-продвижением никого не удивить. Два московских программиста освоили другую область — научились **ПОВЫШАТЬ ЧИСЛО СКАЧИВАНИЙ** мобильных приложений своих клиентов. Проект стал крупнейшим в России по числу клиентов.

ДАРЬЯ САЛЬНИКОВА

С мобильными приложениями Сергей Шаров работал еще с третьего курса МФТИ, когда поступил в компанию АBBYU менеджером по продажам приложений. Его руководитель Михаил Шубин поручил ему изучить новую на тот момент область — поисковую оптимизацию приложений (App Store Optimization, или ASO): мало кто в ней понимает, надо разобраться, чтобы компания на этом смогла зарабатывать. Шаров обнаружил, что на рынке есть несколько инструментов, которые позволяют разработчикам отслеживать, по каким запросам пользователи находят их приложения в поисковиках. Купив подписку на израильский сервис Sensor Tower, АBBYU через некоторое время увеличила объем продаж своих платных мобильных приложений. Студент осознал, что перед ним золотая жила: специалисты по обычному SEO компании находили без труда, но большинство из них совершенно не разбирались в продвижении приложений. «Обычный поиск в интернете и поиск мобильного приложения сильно отличаются», — объясняет Сергей Шаров. — Например, пользователь, который ищет в интернете развлечения, использует такие навигационные запросы, как «что делать», «куда пойти», «познакомиться с девушкой». Пользователь, которому нужно мобильное приложение, в первую очередь ищет функциональность: «купить авиабилеты», «билеты дешево», «знакомства бесплатно».

В конце 2014 года, уволившись из АBBYU, пятикурсник Шаров открыл собственное агентство «Индилайн», которое занималось поисковой оптимизацией мобильных приложений: давало клиентам отчеты о том, по каким запросам их приложение находят чаще всего, какое место по этим запросам оно занимает относи-

тельно конкурентов, составляло семантическое ядро (набор слов и словосочетаний, отражающих тематику) и давало советы по увеличению числа посетителей, открывавших страничку приложения в Apple Store и Google Play. За каждую такую комплексную услугу «Индилайн» брало с клиентов от 30 тыс. до 50 тыс. руб. — в зависимости от количества стран, где распространяется приложение, и платформ, на которых оно размещено.

Конкуренция у сервиса в России была слабой, и он быстро развивался. В 2015 году новоиспеченный бизнесмен задумался о том, чтобы автоматизировать работу агентства. Шаров привлек к работе своего однокурсника Сергея Захарова. Партнеры разработали программу, которая позволяла делать наглядные визуальные отчеты по результатам аудита клиента: они включали поисковые запро-

«Я не могу допустить ситуации, когда мне придется сказать всем: вы хорошо на меня поработали, спасибо, но денег нет. Лучше я год обойдусь без дивидендов»

СООСНОВАТЕЛЬ СЕРВИСА ASODESK СЕРГЕЙ ШАРОВ

КАК РАБОТАЕТ ASODESK

1. Разработчик регистрируется на сайте, дает ссылки на странички своего приложения в магазинах (Google Play, Apple Store), а также на странички интересующих его приложений конкурентов (можно формировать отдельный список локальных конкурентов для любой из 100 стран мира).

2. ASOdesk показывает клиенту место его приложения относительно конкурентов по разным запросам.

3. С помощью инструментов, предлагаемых платформой, составляет семантическое ядро — список поисковых запросов, соответствующих функционалу его приложения.

4. Пользуется инструментами для более глубокого анализа стратегии ASO и обновляет метаданные, чтобы увеличить трафик.

сы по приложению заказчика и программам конкурентов, а также списки ключевых слов со статистикой запросов.

На мысль об автоматизации Шарова натолкнули пожелания самих клиентов, часто просивших дать им возможность «поизучать, покрутить данные» о себе. На тот момент на рынке ASO присутствовали израильский Sensor Tower, турецкий Mobile Action и еще несколько мелких игроков. Однако у них, по словам Шарова, были серьезные недочеты. «Ни App Store, ни Google Play не дают данные о частоте поисковых запросов. Ты не знаешь точно, сколько людей приходят с того или иного поискового запроса. Мы с Захаровым разработали алгоритм, который позволяет оценивать частоту того или иного поискового запроса на обеих площадках. Такого на тот момент никто не делал. К тому же крупные системы брали данные из Google Adwords за 2012 год, а на дворе был уже 2015-й», — объясняет Шаров.

Зарегистрировав ООО «Асо-деск», партнеры в апреле 2016 года выпустили бета-версию сервиса ASOdesk и, немного потестировав ее, в июне того же года открыли доступ к первой коммерческой версии продукта. К моменту ее запуска в ASOdesk зарегистрировались уже около тысячи клиентов.

«НИНДЗЯ» НА МЕСЯЦ

Трафик был полностью органическим, утверждает Шаров: люди, которые отвечали за разработку мобильных приложений в компаниях, попадали на сайт ASOdesk через поисковики или тематические группы в соцсетях. «Рынок мобильных разработчиков ограничен количеством (но не деньгами), продуктивных команд на самом деле несколько сотен. Одна большая высокотехнологичная деревня. Достаточно анонсировать, что появилось что-то интересное,



чтобы к тебе начали приходить люди», — говорит предприниматель.

Писал Шаров в компании и первым: изучал выпущенные ими приложения, выяснял, как можно оптимизировать их продвижение, а затем отправлял представителям компаний в Facebook информацию о себе и своем продукте. «Примерно в таком виде: «Я увидел, что вот здесь и здесь вас можно вырастить. Могу это сделать за такой-то срок и такие-то деньги», — вспоминает Шаров. Таким образом предприниматель познакомился, например, с Иваном Козловым, на тот момент вице-президентом по мобильным продуктам Aviasales. Агрегатор стал одним из первых крупных клиентов студенческого стартапа. «Чем подробнее ты отвечаешь на потенциальные вопросы, которые могут возникнуть у клиента в голове, тем больше вероятность того, что он скажет: давай работать», — поясняет Сергей Шаров. — За это я и люблю сегмент b2b. Я не понимаю, как работать на массы, но я могу прийти в конкретную компанию и сказать: мы придумали способ, который либо сократит вам издержки, либо позволит заработать. Все, коммуникация есть».

Партнеры предлагали компаниям три тарифа подписки, различающиеся количеством

ASOdesk в цифрах

Более **15** тыс. зарегистрированных пользователей у приложения на данный момент у ASOdesk

₽28 млн — выручка сервиса в 2018 году

₽2 млн — прибыль ASOdesk в 2018 году

80% расходов компании уходит на зарплату сотрудникам

7 штатных сотрудников работают в ASOdesk, еще восемь на договоре

Источник: данные компании



Фото: Владислав Шатилов/РЕК

анализируемых поисковых запросов и числом приложений, которые нужно отслеживать. Самый дешевый стоил \$29 в месяц, два других — \$79 и \$199. Предоставляли пользователю еще и отчет со сводными данными о том, по каким поисковым запросам находят приложение и откуда приходят те, кто его в итоге устанавливает. Однако уже в 2017 году партнеры присмотрелись к ближайшему конкуренту — Sensor Tower, бравшему за пакет с ограниченным функционалом \$79, — и решили повысить тарифы до \$49, \$199 и \$249 в месяц соответственно.

Зато партнеры огорчились, заметив, что многие клиенты приобретали подписку всего на один месяц, а потом несколько раз продлевали на такой же срок. Они решили усовершенствовать модель: оставили всего один месячный тариф, который назвали «Ниндзя»: за \$199 пользователь получал полный функционал сервиса. Продлить его можно было уже не менее чем на три месяца. «Этим мы повысили и средний чек, и возвращаемость клиентов: за месяц они не только привыкают к продукту, но и вкачивают туда столько своих данных, что переходить на другой сервис им уже нерентабельно», — говорит Шаров. Пользователи, офор-

мившие годовую подписку, сейчас делают около 40% оборота ASOdesk.

Самый популярный годовой тариф «Бизнес» обходится в \$2999, и среди клиентов ASOdesk есть компании, которые уже третий год продлевают такую подписку. Есть и индивидуальные тарифы с особыми условиями. Таким, например, пользуется первый крупный клиент — Aviasales. Крупнейший клиент, LovePlanet, имеет эксклюзивный безлимитный пакет: компания отслеживает более 200 приложений в 100 странах, изучая более 300 тыс. ключевых запросов. Минимальный тариф «Стартап» позволяет отследить 200 поисковых запросов. Есть и бесплатный тариф Basic на десять запросов.

ЗАРПЛАТЫ ВМЕСТО ПРИБЫЛИ

Сейчас сервисом ASOdesk пользуются такие компании, как ABBYY, Aviasales, OneTwoTrip, Wargaming, «Яндекс», Kaspersky, Mamba, Qiwi, Zeptolab, Rambler и другие. Российских клиентов у проекта около 40%. Остальные — зарубежные, от британских до китайских. По словам Сергея Шарова, на их привлечение он не потратил ни копейки: «Делаешь классную статью о продвижении мобильных

↑ По словам основателей ASOdesk Сергея Шарова (слева) и Сергея Захарова, российских клиентов у проекта около 40%

\$2999

самый популярный у ASOdesk годовой тариф — «Бизнес». Среди клиентов сервиса есть компании, которые уже третий год продлевают такую подписку

приложений, размещаешь на Medium или в Facebook. Статья расходит по интернету, ее читают, а потом приходят клиенты из разных стран».

С самого начала основатели ASOdesk решили не привлекать инвесторов. Сейчас Шарову принадлежит в проекте 65%, Захарову — 20%. Еще 15% владеет Николай Брыскин, который помогал развивать компанию с октября 2015 по июнь 2017 года, но затем вышел из проекта, получив долю. Сперва компанию кормила деятельность по «ручному» составлению отчетов для компаний (закрыв «Индилайн», Шаров продолжал оказывать прежние услуги в новом проекте), но уже через семь месяцев ASOdesk вышел в ноль уже за счет подписки.

Шаров считает развитие без инвестиций преимуществом проекта. «Не надо оправдывать ожидания инвестора, не надо брать в компанию лишнего человека, который будет влиять на принятие решений», — говорит он. — Я без труда привлеку сейчас миллион долларов и даже знаю, на что их потратить. Но гарантий, что через два года я сделаю из него два-три миллиона, я пока дать не могу». Шаров вспоминает, что сперва компания жила от месяца к месяцу, но сейчас у партнеров есть финансовая подушка безопасности на полгода нормальной работы. Компания не стремится поскорее нарастить прибыль: при 28 млн руб. выручки в 2018 году она получила всего 2 млн руб. прибыли, потратив большую часть денег на зарплаты сотрудникам.

Продукт же за время существования концептуально не изменился, но обзавелся полезными дополнениями. «Сейчас ASOdesk предоставляет множество удобных сервисов для ASO, — говорит Михаил Шубин. — Самое ценное для ABBYY как клиента — возможность автоматического поиска запросов, которые релевантны конкретному приложению, отчет по источникам органического поискового трафика и широкие возможности доступа к данным через программный интерфейс самих приложений». Других сервисов, которые продавали бы подписку на автоматически создаваемую ASO-аналитику, в России нет.

Некоторые из дополнений, которые разрабатывает сервис, обещают переработки в новое направление деятельности. Так, по запросу одной израильской компании, анализирующей большие массивы данных, в ASOdesk сейчас автоматизируют агрегацию аналитики и сведение в одном отчете разного рода данных, например подсчет конверсии в зависимости от рейтинга или от положения в конкретной категории. «Для ASOdesk это не просто увеличит чек, это будет новый набор инструментов. Если сейчас мы ориентированы на маркетологов, то теперь охватим и бизнес-аналитиков. Возможно, выйдем и на разработчиков игр», — говорит Сергей Шаров. До недавнего времени игровых приложений в числе клиентов компании было не слишком много — пользователи редко ищут их через поисковые запросы. ■

Взгляд со стороны

МАКСИМ ХРАМОВ,
генеральный директор LovePlanet

«Мы уже очень давно присутствуем на рынке и начали пользоваться ASOdesk с момента создания этой платформы. Она появилась одной из первых, многие потом их копировали. Тогда на рынке ничего похожего не было. Нам нужно отслеживать статистику и отзывы для десятков приложений по всему миру, прогнозировать трафик, и платформа прекрасно с этими задачами справляется. Сейчас у всех таких сервисов примерно одинаковый функционал и схожая ценовая поли-

тика, но в ASOdesk у нас есть возможность влиять на продукт согласно своим потребностям: они с готовностью реализуют разные наши запросы».

ВИКТОР ОРЛОВ,
менеджер по мобильному маркетингу OneTwoTrip

«Я еще на предыдущей работе использовал платформу ASOdesk и проходил их обучающий курс по ASO. Ребята быстро реагируют на просьбы что-то починить или выгрузить, почти все предложения по улучшению сервиса были приняты и реализованы. В целом у них есть

все необходимое для отслеживания динамики по ключевым словам, мониторинга активности конкурентов, есть сравнительные отчеты за разные периоды с динамикой по всем ключам. С помощью их сервиса мы построили приборные панели, через которые отслеживаем цифры по установкам приложений конкурентов. Насколько я знаю, у ASOdesk максимально приближенная к правде картина по частотности ключевых слов, поскольку они используют данные из мобильного интернета, а остальные сервисы берут данные в основном из веб-поиска. В этом их принципиальное отличие».

Круглый стол РБК на MIPIM 2019

Бестселлеры в девелопменте. Слагаемые успешного проекта КОТ

13 марта, Канны,
Дворец Фестивалей



15:20 – 16:10

Стенд Правительства
Москвы

Одним из ключевых драйверов развития рынка недвижимости в России является комплексное освоение территорий. Экономика девелоперского проекта напрямую зависит от соблюдения правильного баланса жилой и коммерческой недвижимости, транспортных систем и общественных зон. Сегодня важно выработать новые стандарты КОТ, которые позволят эффективно реализовывать поставленные в майских указах цели по развитию строительной отрасли, а также повысить инвестиционную привлекательность российских городов путём создания современной качественной и комфортной среды.

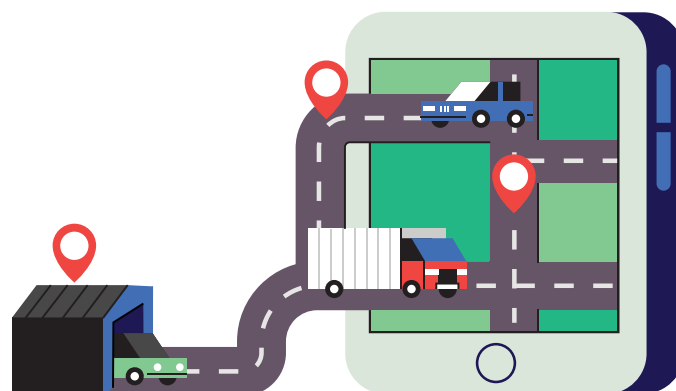
Какими должны быть условия сотрудничества власти и бизнеса по реализации масштабных градостроительных проектов? Как применить успешный Московский опыт КОТ в масштабе всей страны? Каким видят КОТ международные эксперты рынка недвижимости и какое будущее ждёт девелоперские проекты в России в перспективе ближайшего десятилетия? Ответы на эти и другие вопросы дадут представители власти, ведущие девелоперы, а также ключевые российские и международные эксперты в рамках сессии РБК на MIPIM 2019.

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

*MIPIM, ПСН груп,
Кушман энд Вейкфилд
2019 год. Реклама. 18+

Цифровизация автопарка 2.0

28 марта, Марриотт
Новый Арбат



О чем:

Эффективное управление автопарком во многом зависит от успешной цифровой трансформации компании. Внедрение новых технологий, автоматизация бизнес-процессов позволяют оптимизировать ресурсы компании, обеспечить мобильность и безопасность транспорта, оперативно реагировать на форс-мажорные ситуации, а также обеспечить комплексный подход к управлению. Использование искусственного интеллекта в управлении транспортом все больше становится привычным и необходимым технологическим трендом. Как увеличить производительность автопарка? Какие digital-инструменты используют флит-менеджеры? Как снизить затраты на обслуживание и сохранить качество?

В рамках конференции ведущие эксперты отрасли обсудят главные вопросы рынка, поделятся опытом и успешными практиками в сфере цифровизации автопарка.

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

*диджитал
2019 год. Реклама. 18+