

«Зарубежнефть» впервые  
продала российскую нефть  
Urals на биржевом  
аукционе

СЕРГЕЙ КУДРЯШОВ,  
генеральный директор  
«Зарубежнефти»Фото: Алексей Никольский/  
РИА Новости

Ретейл Выручка продавцов одежды и обуви  
выросла, несмотря на уменьшение числа покупателей

7

Финансы Банки начали использовать Систему  
быстрых платежей для перевода зарплат

9

# От «Роскосмоса» отделилась уголовная часть

По результатам ВНУТРЕННЕГО АУДИТА госкорпорации  
по космической деятельности правоохрательными органами  
возбуждено БОЛЕЕ ДВУХ ДЕСЯТКОВ ДЕЛ.

2

Подписка: +7 495 363 1101  
20054

4 630017 020093



Служба внутреннего аудита «Роскосмоса» была создана всего год назад из департамента, ранее занимавшегося лишь проверками бухгалтерского учета. Расширенные функции и взаимодействие с правоохранительными ведомствами позволили службе выявить многочисленные нарушения в госкорпорации

Фото: Сергей Савостьянов/ТАСС



## Общество

### «Роскосмос» в цифрах

9

запусков осуществил «Роскосмос» за семь месяцев 2020-го (25 запусков — в 2019-м)

₽22,2 млрд

выручка госкорпорации за 2019 год (32,3 млрд руб. — в 2018-м)

₽12,5 млрд

составила чистая прибыль «Роскосмоса» в 2019 году (9,7 млрд руб. — в 2018-м)

₽176 млрд

бюджет госкорпорации (без учета оборонного заказа) на 2020 год

₽62,3 тыс.

средняя зарплата сотрудников госкорпорации по итогам 2019 года

Источники: «Роскосмос», ТАСС



← Чтобы усилить контроль за денежными потоками при строительстве Восточного, гендиректор госкорпорации Дмитрий Rogozin инициировал создание постоянно действующей контрольно-ревизионной группы

фото: Сергей Карпухин/ТАСС

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ ВЫЯВИЛ МНОГОЧИСЛЕННЫЕ НАРУШЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ГОСКОРПОРАЦИИ ПО КОСМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

# От «Роскосмоса» отделилась уголовная часть

Почти два десятка **УГОЛОВНЫХ ДЕЛ** было возбуждено по материалам **ВНУТРЕННИХ АУДИТОРСКИХ ПРОВЕРОК В «РОСКОСМОСЕ»**, выяснил РБК. Речь идет о хищениях, злоупотреблениях и превышении должностных полномочий на предприятиях госкорпорации.

ИННА СИДОРКОВА

Следственные органы в 2019–2020 годах возбудили 22 уголовных дела по материалам службы внутреннего аудита «Роскосмоса», заявил РБК глава службы Артем Мельников. Речь, как он уточнил, идет о хищении бюджетных средств, злоупотреблениях и превышении полномочий на предприятиях «Роскосмоса».

#### ХИЩЕНИЯ

#### В «СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПУНКТАХ УПРАВЛЕНИЯ»

В частности, идет следствие в отношении бывшего руководителя корпорации «Стратегические пункты управления» Владимира Полянского, рассказал Мельников. Эта структура «Роскосмоса» выполняет научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические разработки по созданию наземного оборудования для пред-

стартовой подготовки ракет на пусковых объектах. «Дело возбуждено по факту хищения бюджетных средств путем изготовления фиктивных актов о приемке выполненных работ в рамках государственного оборонного заказа на сумму более 2 млрд руб. В результате Полянский начислил и выплатил себе премию в размере около 20 млн руб.», — сообщил Мельников.

В 2019 году в отношении Полянского уже воз-

буждалось уголовное дело по факту злоупотребления полномочиями. Топ-менеджер, возглавлявший корпорацию до 2019 года, обвинялся в незаконной выплате себе «золотого парашюта» в размере 4,8 млн руб. Полянский свою вину признал и возместил ущерб. Замоскворецкий райсуд Москвы прекратил уголовное дело с назначением судебного штрафа в 100 тыс. руб.



## СЕМЕЙСТВЕННОСТЬ В «ГЕОФИЗИКЕ»

Еще одно нарушение было замечено службой аудита на красноярском предприятии «Центральное конструкторское бюро «Геофизика», рассказал РБК Мельников. Предприятие является «дочкой» «Роскосмоса» и производит радио- и телевизионную передающую аппаратуру.

«На «Геофизике» все значимые посты занимали члены одной семьи. Генеральный директор — отец, зам генерального — сын, начальник архива — дочь, начальник планового отдела — невестка, главный инженер — зять. Соответственно, и зарплату они получали не как все сотрудники», — рассказал Мельников. Фамилии экс-сотрудников Мельников называть отказался, добавив лишь, что все они покинули предприятие «по собственному желанию».

С июля 2019 года гендиректором АО «ЦКБ «Геофизика» является Андрей Крылывец, указано на сайте «Роскосмоса». Ранее он возглавлял военное представительство № 2649 Минобороны. Прежним руководителем предприятия, согласно информации, размещенной на сайте Союза машиностроителей России, был

Александр Дегтерев. За несколько месяцев до прихода Крыльвца Дегтерев попросил освободить его от занимаемой должности в связи с выходом на пенсию. Годом ранее мэр Красноярска поздравлял его с присвоением звания «Почетный гражданин города Красноярска» и назначением на должность председателя Красноярского отделения Союза машиностроителей.

РБК направил запрос в Союз машиностроителей России.

При этом Денис Александрович Дегтерев был заместителем гендиректора ЦКБ «Геофизика» по экономическим вопросам. Сейчас заместителем гендиректора ЦКБ «Геофизика» по экономике и финансам является Игорь Манько.

## ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЯ НА «ВЫМПЕЛЕ»

Кроме того, МВД проводит доследственную проверку по факту злоупотреблений менеджментом Московского машиностроительного завода «Вымпел» при реализации инвестиционного проекта по техническому перевооружению предприятия на сумму 290 млн руб., рассказал Мельников. Это предприятие специализируется на выпуске оборудования для стартовых и тех-

“ На «Геофизике» все значимые посты занимали члены одной семьи. Генеральный директор — отец, зам генерального — сын, начальник архива — дочь, начальник планового отдела — невестка, главный инженер — зять

нических комплексов ракет и выполняло заказы для программ МКС, «Морской старт», «Мир», «Бриз-М», «Рокот» и других.

Предприятие подконтрольно корпорации «Московский институт теплотехники» (МИТ), которая является 100-процентной «дочкой» «Роскосмоса». МИТ, в свою очередь, является разработчиком межконтинентальных ракет «Тополь-М» и стратегического ракетного комплекса морского базирования «Булава».

РБК направил запрос в МВД.

## ПРЕТЕНЗИИ К ПОДРЯДЧИКАМ РКС И РЕВИЗИЯ ВОСТОЧНОГО

В ходе проводимой «Роскосмосом» и Генпрокуратурой

совместной проверки компании «Ракетные космические системы» (РКС) установлены нарушения при реализации двух инвестпроектов, сообщил Мельников. «В отношении подрядчиков — «Лан Технолоджи» и «Экрос-Инжиниринг» — Главным следственным управлением СК возбуждены уголовные дела по факту мошенничества в особо крупном размере. По версии следствия, их действия причинили ущерб РКС на 302,3 млн руб.», — сказал глава службы внутреннего аудита «Роскосмоса».

РБК направил запросы в компании «Лан Технолоджи» и «Экрос-Инжиниринг».

РКС занимается разработкой приборов для космических систем и комплексов связи, навигации, телеметрии, управления и дистанционного зондирования Земли.

Отдельная тема — расходование денежных средств при строительстве космодрома Восточный, обратил внима-

ние Мельников. «Чтобы усилить контроль за денежными потоками, решением гендиректора госкорпорации под руководством нашей службы создана постоянно действующая контрольно-ревизионная группа», — сообщил он. Мельников добавил, что «Роскосмос» постоянно обменивается информацией с управлением Генпрокуратуры в Дальневосточном федеральном округе, а также с прокуратурой Амурской области и космодрома Восточный. «За последние годы только жесткими масштабными проверками удалось добиться кардинального перелома ситуации в отрасли», — подытожил глава службы внутреннего аудита «Роскосмоса». ■

## Хроника строительства Восточного

### 2011

Начато техническое и эскизное проектирование космодрома, назначены руководители работ

### 2012

Началось строительство стартового комплекса космодрома. Сроки окончания неоднократно переносились, а из-за нарушений на объекте было возбуждено более сотни уголовных дел. Генподрядчиком по строительству выступал подведомственный Минобороны Спецстрой. В 2016-м президент подписал указ об упразднении Спецстроя

### 2017

Расторгнут контракт с генподрядчиком работ по строительству. В том же году «Роскосмос» поручил подведомственному ему ФГУП ЦЭНКИ построить первую очередь космодрома

### 2018

«Роскосмос» подписал контракт объемом 39 млрд руб. с ПСО «Казань» на строительство второй очереди Восточного

## РАСШИРЕННЫЙ АУДИТ

В 2019 году по инициативе главы «Роскосмоса» Дмитрия Рогозина, возглавившего госкорпорацию годом ранее, департамент внутреннего аудита, который ранее занимался лишь проблемами бухгалтерского учета, был реорганизован в службу внутреннего аудита. Функции

этой структуры были расширены, кроме того, она стала взаимодействовать с Генпрокуратурой, ФСБ и другими правоохранительными ведомствами. Возглавляет службу Артем Мельников, до прихода в «Роскосмос» много лет проработавший в органах прокуратуры.

Реклама 18+



Надёжная основа  
онлайн-бизнеса  
**nic.ru**



.space — домен, от англ. «космос, пространство»



## Общество

Страдающие нарушением **СВЕРТЫВАЕМОСТИ КРОВИ** россияне пожаловались на **ПЕРЕБОИ С ЛЕКАРСТВАМИ** и проблемы с закупкой препарата эмицизумаб. Они настаивают на переводе на него **БОЛЬШЕГО ЧИСЛА БОЛЬНЫХ**, чем может себе позволить Минздрав.

БОЛЬНЫМ ГЕМОФИЛИЕЙ НЕ ХВАТАЕТ ЖИЗНЕННО ВАЖНЫХ ЛЕКАРСТВ

# Минздрав экономит на здоровье

ЕГОР ГУБЕРНАТОРОВ

Больные гемофилией столкнулись с проблемой в обеспечении необходимыми жизненно важными препаратами, об этом говорится в письме (есть у РБК) президента Всероссийского общества гемофилии Юрия Жулева, адресованном главе правительства Михаилу Мишустину. «Письмо получено, находится в проработке», — сообщили РБК в пресс-службе правительства.

Перебои возникли сразу с несколькими лекарственными препаратами, которые применяются при лечении заболевания. Речь идет о препаратах с международными непатентованными наименованиями (МНН) октоког альфа, мороктоког альфа. Также Жулев в письме обращает внимание на сложную ситуацию с обеспечением пациентов препаратом эмицизумаб. Возникла она, говорится в письме, из-за того, что Минздрав ограничивает переключение пациентов на терапию этим препаратом, для того чтобы не допустить увеличения бюджетных трат.

Препарат эмицизумаб будет включен в программу «14 вы-

сокозатратных нозологий» («14 ВЗН»), однако получить его смогут не более 195 пациентов с ингибиторной формой гемофилии А, сообщил ранее «Коммерсантъ» со ссылкой на письмо директора департамента лекарственного обеспечения Минздрава Елену Максимкину. Это ограничение обусловлено фармакоэкономическим обоснованием и опирается на исследование, которое было приложено фармкомпанией к заявке на включение препарата в программу «14 ВЗН», сообщила газета. Переключение пациентов на терапию препаратом повлечет выход за рамки бюджета программы.

В свою очередь, в фармкомпании «Рош» — производителе эмицизумаба (выпускается под торговым наименованием «Гемлибра») отмечали, что предложенная сниженная цена — 1,6 тыс. руб. за 1 мг — позволит обеспечить как пациентов с ингибиторной формой, так и пациентов с тяжелой формой без ингибитора. «В исследовании, проведенном коллективом авторов во главе с профессором [Первого Санкт-Петербургского медицинского университета им. И.П. Павлова] Алексеем Колбиным, было

9,5 тыс.

пациентов с гемофилией насчитывалось в России осенью этого года. Из них 300 — с ингибиторной формой гемофилии А

показано, что достигнутая экономия обеспечивает возможность дополнительной терапии 589 пациентов с тяжелой формой гемофилии А без ингибитора без необходимости увеличения финансирования программы «14 ВЗН», — говорилось в обращении.

Осенью 2020 года в России насчитывается более 9,5 тыс. пациентов с гемофилией, из них порядка 300 — с ингибиторной формой гемофилии А. Эмицизумаб, по оценкам Жулева, может быть показан чуть более 500 пациентам.

### КТО ПОЛУЧИТ ЛЕКАРСТВО

Минздрав не намерен ограничивать доступ к лекарству для пациентов с ингибиторной формой гемофилии А, тем не менее переключение пациентов без ингибитора повлечет разбалансировку бюджета, чего программа не может себе позволить, пояснила в разговоре с РБК директор департамента лекарственного обеспечения Минздрава. По словам Максимкиной, за год количество пациентов с ингибиторной формой возросло до 300 человек — все они могут быть обеспечены эмицизумабом по цене, ранее предложенной «Рош». Таким образом, указывает Максимкина, из-за роста количества пациентов экономии бюджета не получится, наоборот, он «выйдет в ноль».

Сейчас пациенты с неингибиторной формой гемофилии А получают терапию рекомбинантными факторами крови, это адекватная достаточная для них терапия, указывает Максимкина. «По обеспечению пациентов ограничений нет никогда, есть только ограничения по бюджету. Программа должна давать гарантии для всех пациентов — для новых и для тех, кто давно получает терапию. Пациенты с другими нозологиями должны быть уверены в том, что они получат свои препараты», — говорит она.

В «Рош» настаивают, что исследования, проведенные в том числе подведомствен-

### ЧТО ТАКОЕ ГЕМОФИЛИЯ

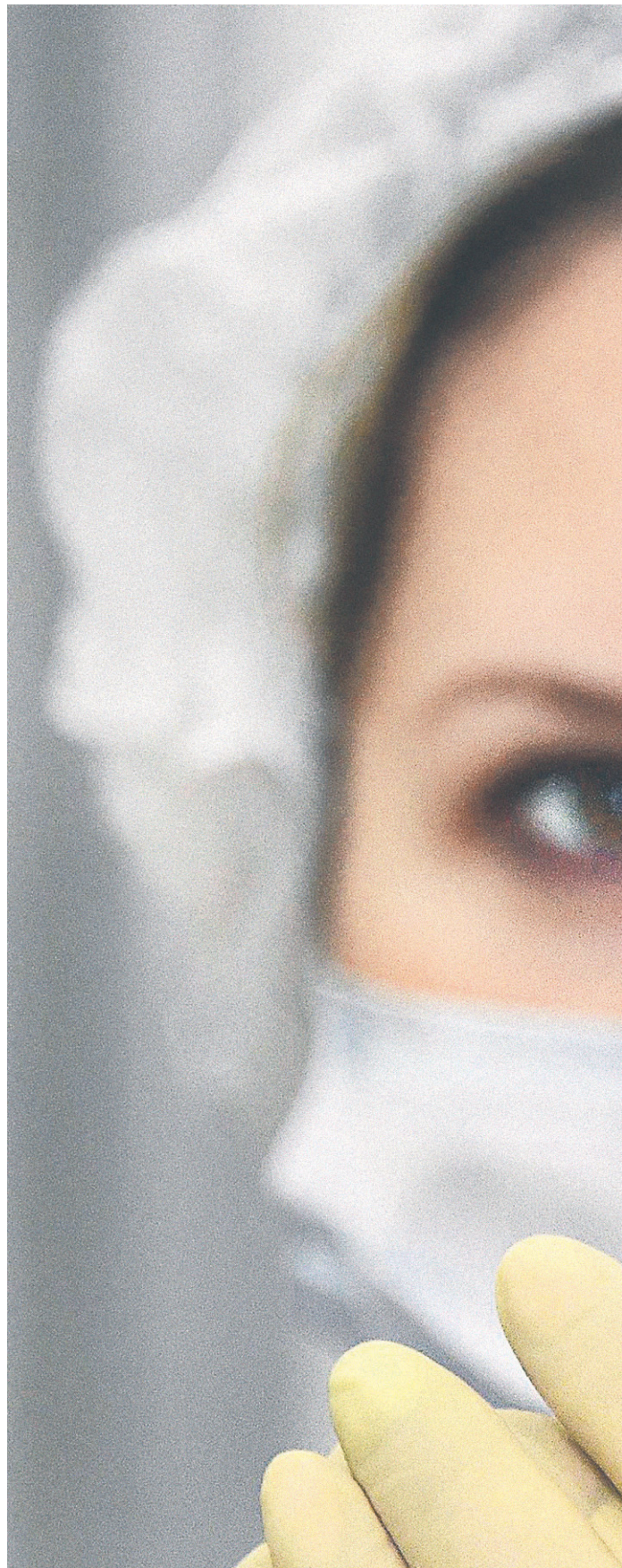
Гемофилия — генетическое заболевание, при котором нарушается свертываемость крови. У пациентов с гемофилией в организме складывается недостаток тех или иных факторов свертывания крови. Так, у пациентов с гемофилией А — дефицит фактора крови VIII, с гемофилией В — дефицит фактора крови IX. Пациенты с этим заболеванием вынуждены вводить себе один раз в три дня соответствующие концентраты факторов крови. Такой режим позволяет обеспечить профилактику заболевания и таким образом избежать спонтанных кровотечений.

Существуют также ингибиторные формы гемофи-

лии. В этом случае ингибитор в организме выступает в качестве антитела, которое стремится разрушить факторы крови, которые пациент замещает путем инъекций.

Октоког альфа и мороктоког альфа фактически действуют как недостающие факторы крови в организме больных гемофилией. Эмицизумаб — моноклональное антитело, он показан пациентам с гемофилией А как для ингибиторной, так и для неингибиторной формы заболевания.

У пациентов с тяжелой формой гемофилии уровень фактора свертывания крови меньше 1% при норме 50%.





↓ По данным аналитической компании DSM Group, общий объем закупок препаратов для терапии гемофилии увеличился на 7,6% в первом полугодии 2020 года по сравнению с 2019-м

Фото: Анатолий Жданов/  
Коммерсантъ

ными Минздраву институтами, показали, что перевод всех пациентов с ингибитором на эмицизумаб позволит сэкономить бюджету программы 4,8 млрд руб. в 2021 году. По данным фармкомпаний, таких пациентов в России 195 человек. «Таким образом, если обеспечить терапией эмицизумабом всех пациентов с ингибиторной формой гемофилии А, которые сегодня получают лечение препаратами шунтирующего действия, достигнутой экономии будет более чем достаточно, чтобы обеспечить лечением эмицизумабом пациентов с тяжелой неингибиторной формой заболевания», — сообщил РБК руководитель отдела по взаимодействию с органами государственной власти и доступу препаратов на рынок компании «Рош» Дмитрий Козлов.

Минздрав сам разработал критерии для перевода пациентов на эмицизумаб, отмечает Юрий Жулев, в них указывается и неингибиторная форма. «Во многом по этим критериям и были подобраны пациенты, как дети, так и взрослые, а также пациенты с тяжелой формой [без ингибитора]. Мы будем отстаивать позицию по эмицизумабу как для ингибиторных, так и для неингибиторных пациентов. Если стоит вопрос бюджета, значит, его необходимо увеличивать, потому что прорывные технологии не могут стоить дешево», — уверен Жулев.

#### ЕСТЬ ЛИ ПРЕИМУЩЕСТВА У ЭМИЦИЗУМАБА

Максимкина отмечает, что сомнений в эффективности препарата нет, он сможет улучшить качество жизни

#### ПРОГРАММА МИНЗДРАВА «14 ВЗН»

Федеральная программа Минздрава существует с 2008 года. Изначально в нее входило семь заболеваний, в 2018 году добавилось пять новых болезней, а в конце 2019 года программа пополнилась еще двумя. В рамках «14 ВЗН» Минздрав собирает от регионов заявки на наиболее дорогостоящие лекарственные препараты и закупает эти лекарства за счет средств федерального бюджета. Минздрав обеспечи-

вает по программе пациентов с гемофилией, муковисцидозом, злокачественными новообразованиями лимфоидной, кроветворной и родственной им тканей, рассеянным склерозом и другими заболеваниями, которые не поддаются полному излечению.

Общее количество пациентов с различными заболеваниями, участвующих в программе, составляет более 165 тыс. человек.

пациентов. «Но по терапевтическому действию у этого препарата нет преимуществ по сравнению с другими. Его преимущество заключается лишь в форме введения — можно управлять кратностью и самим введением — подкожно или внутривенно», — говорит она.

Для гемофилии без ингибитора при нормальной профилактике факторами свертываемости крови, возможно, это так, соглашается с ней Жулев. «Но благодаря эмицизумабу эту профилактику можно начинать у маленьких детей и у пациентов с плохим венозным доступом. Его инновационность — в возможности подкожного введения и пролонгации действия — хватает одного укола в две недели, говорит глава пациентской организации.

В клинических исследованиях было доказано, что эмицизумаб позволяет достичь отсутствия кровотечений, требующих лечения, у 71% взрослых и у 90% детей до 12 лет с ингибиторной формой гемофилии А, утверждают в фармкомпании «Рош». «Тогда как препараты шунтирующего действия достигают такого результата только в 12% случаев. У пациентов с гемофилией А без ингибитора препарат позволяет достичь полного отсутствия кровотечений у 60%», — сообщили РБК в компании.

#### ПЕРЕБОИ С ДРУГИМИ ЛЕКАРСТВАМИ ОТ ГЕМОФИЛИИ

По словам Максимкиной, препарат октоког альфа, о переboях с которым сообщает Жулев в письме, был получен регионами и есть в наличии. «Мороктоког альфа, действительно, сейчас перераспре-

деляется между субъектами, где есть запасы сверх нормы. Мы начнем закупки в этом году, чтобы препарат был полностью поставлен до завершения января 2021 года», — ответила РБК эксперт.

По данным аналитической компании DSM Group, общий объем закупок препаратов для терапии гемофилии увеличился на 7,6% — в первом полугодии 2020 года по сравнению с 2019-м. Однако по стоимостному объему закупки октокога альфа и мороктокога альфа просели. В первом полугодии 2019 года доля закупки в рублях препарата октоког альфа составляла 18% от общего объема лекарств для терапии гемофилии, в 2020 году — 12,9%. У мороктокога альфа — 11,5 и 9,9% соответственно.

#### ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПАЦИЕНТОВ

«Обращаем внимание, что прерывание лекарственной терапии или значительное снижение дозировок у больных гемофилией может привести к трагическим последствиям и перечеркнет все достижения и результаты прошлых лет», — предупреждает в письме к главе правительства Мишустину Жулев.

В заключение эксперт со ссылкой на экспертные мнения просит увеличить бюджетное финансирование программы «14 ВЗН» на 15 млрд руб.

Ранее в Минфине пояснили, что на оказание помощи людям, страдающим от редких заболеваний, в 2020 году выделено 61,8 млрд руб., в 2021 году в проекте заложено 64,3 млрд руб. ■

При участии Юлии Старостиной

По терапевтическому действию у этого препарата [эмицизумаба] нет преимуществ по сравнению с другими. Его преимущество заключается лишь в форме введения

ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА ЛЕКАРСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МИНЗДРАВА ЕЛЕНА МАКСИМКИНА





## Экономика

НА ПЕТЕРБУРГСКОЙ БИРЖЕ ПРОТЕСТИРОВАН НОВЫЙ СПОСОБ ТОРГОВЛИ РОССИЙСКОЙ НЕФТЬЮ

# Urals перешла в электронное агрегатное состояние

АЛИНА ФАДЕЕВА

«Зарубежнефть» впервые продала российскую нефть Urals на аукционе на площадке Санкт-Петербургской международной товарно-сырьевой биржи. Это позволит создать эталонную цену Urals и запустить торги фьючерсом.

«Зарубежнефть» впервые продала на экспорт три танкерные партии нефти марки Urals весом 300 тыс. т на онлайн-аукционе, который организовала Санкт-Петербургская международная товарно-сырьевая биржа (СПБМТСБ), сообщила пресс-служба биржи в понедельник, 21 сентября. Реализованная на аукционе нефть будет отправлена покупателю из порта Приморск в течение четвертого квартала 2020 года. Пока российская нефть Urals продается только на физическом рынке, цена формируется с учетом скидки к северноморскому эталону Brent. СПБМТСБ уже несколько лет пытается сформировать фьючерс на Urals: запуск контракта позволит прибавить к цене Urals премию \$0,8–1,0 за баррель, оценивала биржа ранее.

**КАК ПРОШЕЛ ПЕРВЫЙ АУКЦИОН С URALS**  
Девять участников аукциона «Зарубежнефти» сделали 12 шагов и увеличили начальную премию к цене в 1,5 раза, говорится в сообщении биржи. Точные суммы биржа не раскрывает. Среди участников торгов были крупнейшие мировые трейдеры и торговые подразделения международных нефтяных компаний. Победителем стал международный трейдер Gunvor, рассказал РБК представитель «Зарубежнефти». РБК направил запрос в пресс-службу Gunvor. До 2014 года совладельцем Gunvor был Геннадий Тимченко, но за день до введения против него санкций США бизнесмен продал долю своему партнеру Торнквисту.

«Зарубежнефть» считает полученный опыт положительным и планирует в дальнейшем продавать нефть на экспорт на аукционах, сказал ее представитель.

«Первый опыт в России по проведению аукциона на экспортную российскую нефть на электронной платформе биржи показал свою эффективность в формировании справедливого рыночного ценообразования», — отметил заместитель гендиректора «Зарубежнефти» Денис Максимов (его слова приводятся в сообщении). Он выразил надежду, что это послужит новым шагом к созданию независимых национальных индикаторов на основные виды российских топливно-энергетических товаров.

«Санкт-Петербургская международная товарно-сырьевая биржа уже несколько лет пытается сформировать фьючерс на Urals: запуск контракта позволит прибавить к цене Urals премию \$0,8–1,0 за баррель, по оценке биржи

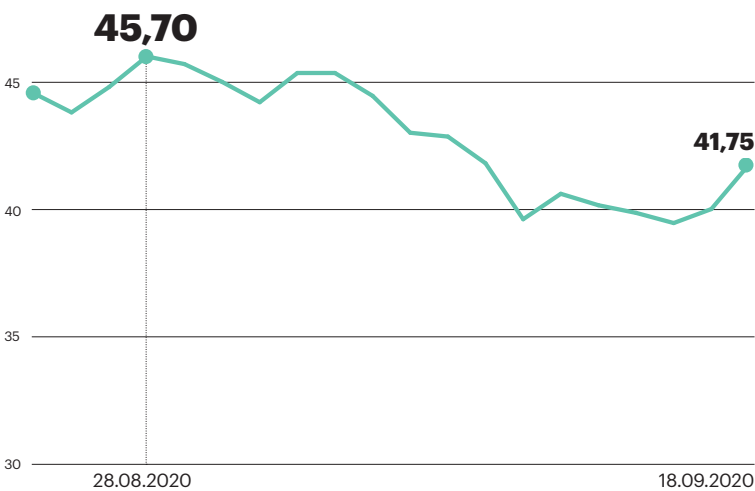
«Это очень важная история, на основании которой можно сформировать реальный ценовой эталон для физических партий российской нефти», — сказал на брифинге президент СПБМТСБ Алексей Рыбников. По его словам, для формирования эталона необходимо участие всех основных производителей российской нефти. На подобного рода аукционах можно продавать минимум один танкер в неделю (100 тыс. т) — такие объемы нефти для спотового рынка у российских компаний есть, отметил глава биржи. По данным ценового агентства Reuters, российские нефтяные компании продают более 10 млн т в месяц через три порта — Приморск, Усть-Лугу и Новороссийск, то есть

поставки через аукционы могут составить около 4%. Нефтяники интересуются новым инструментом, «реально смотрят, изучают, щупают руками», рассказал Рыбников, добавив, что использование аукционов будет для компаний бесплатным, поскольку бирже важно привлечь их для формирования ценового индикатора. РБК направил запросы в пресс-службы «Роснефти», ЛУКОЙЛа, «Газпром нефти», «Сургутнефтегаза» и «Татнефти».

**КАК БИРЖА ХОЧЕТ ПОВЫСИТЬ СТОИМОСТЬ URALS**  
Формально торги экспортными фьючерсами начались в конце 2016 года, но инструмент не нашел поддержки среди российских нефтяных компаний, признавал Рыбников в интервью «Интерфаксу» в мае 2019 года. После этого биржа решила сформировать сначала индикатор цены на физическом рынке и стала предлагать нефтяникам продавать нефть на аукционах и в тендерах для этого. Сейчас индикатор цены на физическом рынке нефти публикует ценовое агентство Argus по итогам сбора информации с компаний и трейдеров, но Рыбников называл это ненадежной информацией.

Должна сформироваться так называемая Dated Urals по аналогии с Dated Brent — котировка, которая будет обозначать, сколько будет стоить физический баррель нефти, который поставят через 10–30 дней, объяснял Рыбников «Ведомостям» в 2018 году. Сами по себе аукционы создают возможность для роста стоимости Urals, хотя и не гарантируют ее, рассказал глава биржи на брифинге 21 сентября. Сейчас нефтяные компании собирают ценовые заявки по электронной почте или через сервисы биржи, а затем в ходе телефонных переговоров пытаются улучшить предложение. Рыбников считает, что формат аукциона позволит создать «конкурентное давление», небольшой ажиотаж, как было на аукционе «Зарубежнефти». ■

Цена нефти марки Urals, \$ за баррель



Источник: oilprice.com, последние доступные данные по реальным контрактам

<b>РБК</b> ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА <b>И.о. главного редактора:</b> Петр Геннадьевич Канаев <b>Руководитель дизайн-департамента:</b> Евгения Дацко <b>Выпуск:</b> Игорь Климов <b>Руководитель фотослужбы:</b> Алексей Зотов <b>Верстка:</b> Ирина Енина <b>Продюсерский центр:</b> Юлия Сапронова	<b>ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК</b> <b>Руководитель объединенной редакции РБК:</b> Петр Канаев <b>Главный редактор rbc.ru и ИА «РосБизнесКонсалтинг»:</b> вакансия <b>Первый заместитель главного редактора:</b> Ирина Парфентьева <b>Заместители главного редактора:</b> Вячеслав Козлов, Дмитрий Ловягин, Анна Пустякова	<b>РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ</b> <b>Медиа и телеком:</b> Анна Балашова <b>Банки и финансы:</b> Антон Фейнберг <b>Свой бизнес:</b> Илья Носырев <b>Индустрия и энергоресурсы:</b> Тимофей Дзядко <b>Политика и общество:</b> Кирилл Сироткин <b>Мнения:</b> Андрей Литвинов <b>Потребительский рынок:</b> Сергей Соболев <b>Экономика:</b> Иван Ткачев <b>Международная политика:</b> Полина Химшиашвили	<b>Учредитель газет:</b> 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.  <b>Издатель:</b> ООО «БизнесПресс» 117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1 E-mail: business_press@rbc.ru	<b>Корпоративный коммерческий директор:</b> Людмила Гурей <b>Коммерческий директор издательского дома «РБК»:</b> Анна Брук <b>Директор по корпоративным продажам LifeStyle:</b> Ольга Ковгунова <b>Директор по рекламе сегмента авто:</b> Мария Железнова <b>Директор по маркетингу:</b> Андрей Сикорский <b>Директор по распространению:</b> Анатолий Новгородов <b>Директор по производству:</b> Надежда Фомина
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



Pro:

PRO.RBC.RU

Телеком

→ 10

Транспорт

→ 12

# Бизнес

Владелец «Билайна» заинтересовался покупкой онлайн-кинотеатра Megogo

Российские власти одобрили экспериментальную эксплуатацию автономных судов

АНАЛИТИКИ CBRE ОБНАРУЖИЛИ ИЗМЕНЕНИЯ В ПОВЕДЕНИИ АУДИТОРИИ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ

## Посетителей сменяют покупатели

**ВЫРУЧКА** продавцов одежды и обуви уже превысила прошлогодний показатель, хотя число посетителей торговых центров так и не восстановилось. Консультанты говорят **О НОВОМ ТРЕНДЕ**: на смену спонтанным покупкам идут целевые.

→ 8



В августе и сентябре вырос средний чек в сегменте одежды, обуви и аксессуаров, показывает анализ данных ретейлеров

Фото: Анатолий Жданов/Коммерсантъ



# Ретейл

## Из торговых центров временно исчезли люди, приезжающие погулять, отмечает директор по ретейлу российского офиса CBRE Марина Малахатко

← 7

НАДЕЖДА ФЕДОРОВА,  
АННА ЛЕВИНСКАЯ

Пандемия коронавируса изменила поведение посетителей торговых центров, констатировали аналитики CBRE. Консалтинговая компания провела анализ выручки ретейлеров, продающих одежду и обувь в торговых центрах Москвы: их выручка, по данным CBRE, в августе 2020 года выросла по сравнению с тем же периодом прошлого года на 3–12%. Но трафик в столичных торговых центрах по-прежнему был ниже, чем год назад.

Наибольший рост выручки аналитики CBRE зафиксировали у крупных фешен-ретейлеров, площадь магазинов которых в торговых центрах превышает 1 тыс. кв. м: почти на 30% по сравнению с августом 2019 года выросли продажи H&M, более чем на 20% — Uniqlo и Inditex (сети Zara, Oysho, Massimo Dutti, Pull & Bear и др.).

«Резкий рост товарооборота и среднего чека при падении трафика — это отчасти временная ситуация в силу отложенного спроса, но при этом мы видим долгосрочный тренд на более высокую конверсию», — констатирует директор по ретейлу российского офиса CBRE Марина Малахатко. По ее словам, из торговых центров временно исчезли люди, приезжающие погулять.

В будущем трафик может быть стабильно ниже показателей предыдущих лет, но продажи могут расти: в потребительском поведении изменится один из ключевых паттернов — на смену спонтанным покупкам придет более осознанное потребление, заключает Малахатко.

### ПОДТВЕРЖДАЮТСЯ ЛИ НАБЛЮДЕНИЯ CBRE

В августе этого года трафик в торговых центрах в Москве был на 23% ниже, чем в августе 2019-го, в целом по России разрыв составлял 21%, свидетельствует показатель Shopping Index компании Watcom, который отражает число посетителей на 1 тыс. кв. м торговых площадей.

В ИТ-компании «Платформа ОФД», ежедневно обрабатывающей около 44 млн

чеков с 1 млн онлайн-касс, подтверждают рост среднего чека в сегменте одежды, обуви и аксессуаров в августе и начале сентября этого года. В Москве средний чек покупки составлял 3,7 тыс. руб., что на 10% выше, чем в аналогичном периоде прошлого года. Продажи в этом сегменте в денежном выражении выросли на 9%, хотя число покупок снизилось на 3%. В целом по России средний чек при покупке одежды, обуви и аксессуаров равнялся 2,5 тыс. руб., что на 7% больше, чем годом ранее. По всей стране продажи этих товаров выросли в денежном выражении на 7%, а число покупок снизилось на 1%.

Прежде всего средний чек вырос при покупке обуви, уточняет гендиректор «Платформы ОФД» Алексей Баров. Заметно, и что покупатели делали больший выбор в пользу крупного сетевого ретейла. По мнению Барова, отчасти это можно объяснить тем, что пока не все магазины одежды и обуви возобновили свою деятельность.

Трафик в августе — начале сентября еще не вернулся на прежний уровень, утверждают опрошенные РБК собственники и управляющие торговых центров. Зафиксировали они и рост на 10–12% выручки фешен-ретейлеров в августе. Об этом, в частности, заявили в компании Malltech (торговые центры «Планета» в Уфе, «Лето» в Санкт-Петербурге, «Аура» в Новосибирске), Crocus Group (торговые центры Vegas) и Ingka Centers (комплексы «Мега» и IKEA). Впрочем, в группе «Ташир» (сеть торгово-развлекательных центров «РИО», Avenue South-

30%

по сравнению с августом 2019 года составил рост продаж у H&M, более чем 20% — у Uniqlo и Inditex, по подсчетам аналитиков CBRE

West, «Ереван Плаза» и др.) заявили о снижении в августе общей выручки сегмента «Одежда и обувь» на 4% год к году: какие-то бренды потеряли до 40% продаж, другие выросли на 20–25%.

Ограничения, сохраняющиеся для работы общепита и сектора развлечений, снижают интерес посетителей, они воспринимают торговый центр как место для совершения покупок, а не для проведения досуга, объясняет руководитель департамента недвижимости Crocus Group Ольга Антонова.

### ЧТО ГОВОРЯТ САМИ РЕТЕЙЛЕРЫ

«Покупатель сейчас не глазаеет, не размышляет очень долго, а из-за того, что в некоторых регионах из-за требований Роспотребнадзора все еще запрещены примерки, чаще всего берет вещь и отправляется сразу на кассу», — рассказывает президент одежной сети Baon Илья Ярошенко. При снижении трафика в магазинах Baon в августе — сентябре на 15% средний чек вырос на 5%, а конверсия в покупки (соотношение числа чеков к числу покупателей) увеличилась на 15%.

Люди больше не гуляют по торговым центрам, а приходят за конкретными покупками, считает и основатель сети обувных салонов Zenden Андрей Павлов. По его словам, в августе — сентябре поток посетителей в сети снизился на 20%, но равнозначно выросла конверсия в покупки, а средний чек увеличился на 10%. Правда, на увеличение среднего чека влияет и рост курса доллара, признает Павлов. В сети «Эконика», по словам ее гендиректора Алеко Илиопуло, наблюдали рост конверсии на фоне снижения трафика на старте работы магазинов после снятия ограничений в июне 2020 года, а с августа — сентября трафик начал расти.

Впрочем, изменение потребительского поведения заметили не все ретейлеры. В частности, гендиректор Melon Fashion Group (бренды Zarina, BeFree и Love Republic) Михаил Уржумцев сообщил, что в магазинах группы такого не отмечают.

В российском представительстве H&M воздержались от комментариев, сославшись на период тишины перед рас-

крытием финансовых результатов компании. РБК обратился за комментариями в Inditex и Uniqlo.

### ЧТО ОЗНАЧАЕТ НОВЫЙ ТРЕНД

Ситуация с коронавирусом, скорее всего, не изменится в ближайшие два года, люди предпочтут не рисковать здоровьем и ограничат посещения торговых центров, предупреждает Малахатко. По ее мнению, наиболее негативным образом эта ситуация скажется на развлекательных форматах — их доля в торговых центрах будет сокращаться. Заменить их может, например, общепит или спортивные объекты. Эксперт также допускает, что в этих помещениях, особенно в торговых центрах с устаревшими концепциями, могут открыться внутригородские склады, «развитие которых сейчас очень актуально».

Ретейлерам в долгосрочной перспективе можно ожидать роста конверсии, так как потребители действительно будут чаще, чем до пандемии, ездить в торговые центры целенаправленно, полагает руководитель отдела исследований компании JLL Владислав Фадеев. Он также считает, что рост онлайн-торговли, снижение доходов населения, необходимость социального дистанцирования приведут к изменению структуры арендаторов в торговых центрах.

Для замены профиля арендаторов нет оснований, не согласна партнер Colliers International Анна Никандрова. «Все изменения будут минимальны и в рамках стандартного развития каждого объекта. Глобальных изменений в составе арендаторов мы не прогнозируем», — говорит Никандрова. По ее словам, во многих торговых центрах, особенно расположенных в регионах, где слабо развит онлайн-торговля, товарооборот действительно вырос непропорционально посещаемости лишь благодаря реализации отложенного спроса.

Директор департамента торговой недвижимости Knight Frank Евгения Хакбердиева предполагает, что изменение потребительского поведения покупателей продлится ближайшие полтора-два года, но не ожидает снижения доли развлечения или общепита в торговых центрах. ■

### Как изменилась посещаемость торговых центров по сравнению с аналогичным периодом прошлого года

период	Москва	Санкт-Петербург	Вся Россия
Июнь	-52%	-71%	-50%
Июль	-30%	-56%	-31%
Август	-23%	-26%	-21%
Первая половина сентября	-20%	-23%	-17%

Источник: : Shopping Index от Watcom



## Финансы

БАНКИ НАЧАЛИ ИСПОЛЬЗОВАТЬ СИСТЕМУ БЫСТРЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ДЛЯ ПЕРЕВОДА ЗАРПЛАТ

# Работодатели осваивают телефонное право

*Банки воспользовались механизмом Системы быстрых платежей для перевода зарплат по номеру телефона. ЦБ думает над созданием аналогичного ЦЕНТРАЛИЗОВАННОГО МЕХАНИЗМА, но пока еще не решил, стоит ли его запускать.*

ЕВГЕНИЯ ЧЕРНЫШОВА

Банки решили самостоятельно, не дожидаясь ЦБ, запустить переводы зарплат по номеру телефона через Систему быстрых платежей (СБП) — для этого они используют уже работающий в СБП механизм переводов от юридического лица физическому. Такую услугу запустил банк «Русский стандарт», аналогичные планы есть у Райффайзенбанка, Тинькофф Банка, банка «Дом.РФ» и «Весты» (группа Московского кредитного банка), рассказали РБК их представители.

### ЧТО ГОТОВИТ ЦБ

Аналогичный централизованный сервис для всех кредитных организаций разрабатывает Банк России. В январе 2020 года директор департамента национальной платежной системы ЦБ Алла Бакина говорила, что зарплатный сервис может быть запущен в конце 2020-го или начале 2021 года. Схема перечислений может выглядеть следующим образом: работодатель будет направлять в свой банк список физических лиц для перечисления зарплаты с указанием их номеров телефонов, затем через СБП зарплата каждому сотруднику будут перечисляться в тот банк, который сам работник определил для себя как основной.

В России работник имеет право заменить банк, который выбрал работодатель для перевода зарплаты, однако на практике это право работников нередко нарушается. Рынок зарплатных проектов в России составляет около 25 трлн руб., а доминирующие позиции занимают госбанки.

Представитель ЦБ рассказал РБК, что регулятор по-прежнему изучает вопрос целесообразности создания в СБП централизованного сервиса по переводу зарплат: у этого предложения есть как сторонники, так и оппоненты. Важна не столько технологическая реализация, с которой не возникнет сложностей, сколько проработка всех сопутствующих вопросов, объяснил представитель ЦБ: «Речь идет и о

процедурах взаимодействия между юридическими лицами — работодателями с банками, и о возможной претензионной работе в случае изменения номера телефона».

«Тем не менее в СБП уже работают b2c-переводы. Технологически этот сервис позволяет банкам реализовывать зарплатные проекты через систему для своих клиентов — юридических лиц. Но это именно сервисы отдельных игроков, а не централизованная система перевода зарплат через СБП», — указали в Банке России.

### КТО И КАК ЗАПУСКАЕТ СЕРВИС ПО ЗАРПЛАТАМ

Переводы зарплаты через Систему быстрых платежей по номеру телефона можно будет осуществлять на счета любых банков, которые привязаны к этому номеру. Однако пока выплаты в СБП от юридических лиц физическим готовы принимать около 15 кредитных организаций, что позволяет запускать пилотные проекты, но не масштабировать сервис на все компании, говорит руководитель направления по развитию электронной коммерции Райффайзенбанка Георгий Коннов.

Банк «Русский стандарт» уже запустил новую услугу для действующих клиентов — юридических лиц. Райффайзенбанк готовится запустить такие выплаты. Тинькофф Банк подключит переводы в ближайшее время, банк «Дом.РФ» собирается внедрить этот функционал в октябре, банк «Веста» — до конца года.

Делобанк (входит в группу СКБ-банка) также уже запустил b2c-переводы, но предприниматели сами будут решать, для каких переводов его использовать, рассказала директор по развитию банка Ирина Кузьмина. Промсвязьбанк придерживается такой же позиции — его клиентам этот сервис станет доступен в ближайшие несколько месяцев.

О скором подключении переводов от юридических лиц физическим также рассказали представители «Открытия», Росбанка, Экспобанка, БКС Банка, Почта Банка и «Уралсиба». Экспобанк будет тестировать все возможные переводы,

«Открытие» не планирует использовать b2c-переводы для начисления зарплаты, Росбанк изучает этот вопрос. Остальные крупные кредитные организации, опрошенные РБК, не ответили прямо на вопрос о внедрении сервиса.

### ПОЧЕМУ БАНКИ РЕШИЛИ НЕ ЖДАТЬ ЦБ

«Выплаты по номеру телефона потенциально удобнее в администрировании, чем работа с реквизитами счетов или карточными данными», — объясняет Коннов из Райффайзенбанка.

«Если предлагаемый ЦБ функционал будет отличаться от реализованного нами, мы скорректируем наше решение. Сейчас же поработаем в ограниченном режиме, «набьем шишки», если таковые будут, и подождем, пока все подключатся», — говорит председатель правления «Весты» Виктор Жидков.

Новый механизм позволит компаниям упростить выплаты и сократить издержки на администрирование баз платежных реквизитов своих сотрудников, а также снизит стоимость самих переводов, считает руководитель группы по оказанию услуг компаниям финансового сектора в «Делойт» в СНГ Максим Налютин. На текущий момент выплаты через СБП выгоднее аналогичных сервисов, предоставляемых платежными системами, добавляет директор розничных продуктов банка «Дом.РФ» Евгений Шитиков. После появления переводов по номеру телефона в СБП себестоимость и тарифы по выплатам на карты или счета в других банках начали снижаться, говорит Коннов: «Если раньше они могли

быть на уровне 1% или даже 1,5%, то теперь ставки заметно снижаются, часто — более чем в пять раз».

Банки захотели использовать функционал СБП «как можно быстрее и получить соответствующие конкурентные преимущества», отмечает руководитель группы по оказанию консультационных услуг компаниям финансового сектора КПМГ в России и СНГ Наталия Ракова. Например, возможность пакетной обработки выплат сотрудникам, счета которых открыты в разных банках, или увеличение скорости зачисления денег на счета сотрудников.

### ЧЕМ РИСКУЮТ КОМПАНИИ И СОТРУДНИКИ

Идентификация физического лица по номеру телефона несет серьезные регуляторные и законодательные риски, существует и финансовый риск для самого сотрудника, если при указании номера телефона работодатель допустил ошибку, говорит представитель ВТБ.

Трудовой кодекс позволяет сторонам самостоятельно определить, в какой форме будет выплачиваться заработная плата, важно соблюдать только два условия: выплаты должны производиться в рублях и не реже чем каждые полмесяца, говорит партнер коллегии адвокатов Рен & Рарер Екатерина Тягай. С ней соглашается и управляющий партнер адвокатского бюро «Бишенов и партнеры» Алим Бишенов: «Порядок осуществления таких переводов регламентируется договором, и если он предусматривает в качестве идентификатора именно номер телефона, что также сейчас законом предусматривается, то никаких проблем быть не должно».

Однако указание единственного реквизита в виде номера телефона увеличивает шансы юриста ошибиться и перевести деньги другому человеку, из-за чего работник не получит зарплату вовремя, предупреждает Тягай. Для работодателя такая ситуация может привести к мерам юридической ответственности, связанной с задержкой зарплаты. По словам Бишенова, если ошибочный перевод все-таки был совершен, необходимо вмешательство банка, который может отменить операцию. Если человек, ошибочно получивший средства, откажется их вернуть, издержки понесет работодатель.

По мнению представителя ВТБ, второго по величине госбанка после Сбербанка, для рынка вопрос «зарплатного рабства» неактуален: «Во-первых, сотрудники любой компании вправе самостоятельно выбрать любой банк для начисления зарплаты, во-вторых, пользователи могут настроить автоматические переводы со счета на счет через r2r-переводы или ту же Систему быстрых платежей». ■

**Р25** трлн  
составляет рынок  
зарплатных проектов  
в России, доминирующие  
позиции занимают госбанки



## Телеком

ОПЕРАТОР «БОЛЬШОЙ ЧЕТВЕРКИ» ПЛАНИРУЕТ КУПИТЬ ОНЛАЙН-КИНОТЕАТР MEGOGO

# «Билайн» расширяет зрительный ряд

Холдинг VEON обсуждает покупку одного из крупнейших в СНГ онлайн-кинотеатров — MEGOGO. Сделка должна помочь укрепить позиции и сервиса, и оператора по сравнению с конкурентами.

АНАСТАСИЯ СКРЫННИКОВА,  
АННА БАЛАШОВА,  
ЕЛИЗАВЕТА ЕФИМОВИЧ

**СУТЬ СДЕЛКИ**  
Холдинг VEON Ltd, владеющий российским мобильным оператором «ВымпелКом» (бренд «Билайн»), заинтересовался покупкой 100% онлайн-кинотеатра Megogo. Об этом РБК рассказали четыре источника на телекоммуникационном и медиарынках.  
По словам одного из собеседников РБК, в рамках сделки онлайн-кинотеатр оценили в 9 млрд руб. Другой собеседник утверждает, что это стоимость только российского бизнеса Megogo. Если стороны договорятся, фактическое подписание сделки произойдет не ранее чем через полгода, отметил один из них.  
Основатель и главный исполнительный директор Megogo Владимир Боровик и представитель VEON Ltd не ответили на запрос РБК на момент публикации.

ликации. Представитель «ВымпелКома» отказался от комментариев.  
**УЧАСТНИКИ**  
Украинский предприниматель Владимир Боровик запустил Megogo в 2011 году. Помимо Украины у компании есть представительства в России, Белоруссии, Латвии, Казахстане, Молдавии и Азербайджане. Структура акционеров и финансовые показатели не раскрываются. По собственным данным, сервис является крупнейшим в Восточной Европе и СНГ, ежемесячная аудитория достигает 58 млн уникальных пользователей.  
Российское юрлицо сервиса ООО «Меого», по данным СПАРК, принадлежит кипрской Magavin Enterprises Limited. Владельцами последней, согласно данным местного реестра юрлиц, через цепочку компаний являются киприоты Димостенис Кристомилас и Александрос Гавриилидис. Выручка ООО в 2019 году — 2 млрд руб., чистая прибыль — 74,6 млн руб.

**¥18,6 млрд**  
составила, по оценке агентства Telecom Daily, выручка легальных видеосервисов в России в первой половине 2020 года

Холдинг VEON Ltd зарегистрирован на Бермудских островах, штаб-квартира расположена в Амстердаме. Он владеет российским «ВымпелКомом», украинским «Киевстаром», а также активами в Пакистане, Алжире, Бангладеш, Узбекистане, Казахстане, Киргизии, Грузии и Армении. Выручка во втором квартале — \$1,89 млрд, чистая прибыль — \$156 млн. На 30 июня компании группы обслуживали 205 млн абонентов мобильной связи и 4,3 млн — фиксированной. 47,9% VEON принадлежит LetterOne Михаила Фридмана, Алексея Кузьмичева и Германа Хана.  
Российский «ВымпелКом» с конца 2017 года сотрудничает с Megogo: сначала сервис стал доступен для абонентов мобильной связи в приложении «Мобильное ТВ» на смартфонах и планшетах, а в середине 2018-го абоненты домашнего телевидения получили возможность смотреть видео по подписке на своих ТВ-приставках.

**ПЕРСПЕКТИВЫ**  
По оценке агентства Telecom Daily, в первом полугодии 2020 года выручка легальных видеосервисов в России выросла на 56% и составила 18,6 млрд руб. Крупнейшими сервисами по этому показателю были: ivi (23%), Okko (17%), YouTube (9%), Megogo (7%), «Ростелеком» (6%) и «Амедиатека» (4%).  
По словам главы ассоциации «Интернет-видео» Алексея Бырдина, Megogo нужны финансовые ресурсы, чтобы конкурировать с ivi и Okko. В отличие от других российских сотовых операторов VEON, как и Megogo, присутствует и в России, и на Украине. Среди преимуществ Megogo Бырдин также назвал наличие своей технологической платформы. «Операторы, которые пытаются выйти на этот рынок, не обладают такими платформами и сейчас только занима-

ются их разработкой», — сказал он.  
Телекоммуникационные компании развивают сегмент платного телевидения, но он стагнирует уже несколько лет, а весь рост происходит в сегменте OTT (over the top — услуги, которые не привязаны к сети конкретного оператора, например интернет-телефония или онлайн-кинотеатры), отметил Бырдин. «В ближайшие несколько лет в линейном телевидении и сегменте video on demand (видео по запросу. — РБК) будут лидировать OTT-сервисы. Операторы пытаются выйти на этот рынок, но пока не очень успешно. Для VEON покупка Megogo была бы хорошим маневром, благодаря приобретению «ВымпелКом» сразу же обгонит других операторов в сегменте OTT», — считает глава ассоциации «Интернет-видео».  
По данным «ТМТ-Консалтинга», по итогам второго квартала в России насчитывалось 45,6 млн абонентов платного телевидения. Крупнейшими игроками на этом рынке были Национальная спутниковая компания («Триколор», 27%), «Ростелеком» (23%), МТС (9%), «ЭР-Телеком» (8%) и «Орион» (7%). «ВымпелКом» занимал шестое место с долей 3%. Аналитик «ТМТ-Консалтинга» Елена Крылова отметила, что все OTT-сервисы операторов сейчас работают в партнерстве с крупными онлайн-кинотеатрами и операторам приходится делиться с ними частью выручки. «Телекоммуникационный рынок не растет, а «ВымпелКом» даже демонстрирует снижение, тогда как рынок видеосервисов растет двузначными темпами», — говорит Крылова.  
Во втором квартале выручка «ВымпелКома» в России упала почти на 10%, до 65,5 млрд руб. Негативное влияние оказали не только коронавирусные ограничения, но и снижение числа клиентов из-за проблем, которые были в ком-

Сделка	Покупка холдингом VEON Ltd 100% онлайн-кинотеатра Megogo
покупатель	Холдинг VEON Ltd, владеющий «ВымпелКомом» (бренд «Билайн») и рядом крупных телекоммуникационных активов в странах СНГ, Азии и Африки
предмет сделки	Megogo — один из крупнейших в СНГ онлайн-кинотеатров. Структура акционеров не раскрывается. Российское юрлицо сервиса ООО «Меого», по данным СПАРК, принадлежит кипрской Magavin Enterprises Limited
цена	По оценке источника РБК, в рамках сделки онлайн-кинотеатр оценили в 9 млрд руб. Другой источник утверждает, что это стоимость только российского бизнеса Megogo
перспективы	После сделки Megogo получит финансовые ресурсы, чтобы конкурировать с ivi и Okko, а VEON обгонит других сотовых операторов в сегменте OTT
детали	Фактическое подписание сделки может произойти не ранее чем через полгода, отметил источник РБК





Фото: Александр Рюмин/ТАСС

В ближайшие несколько лет в линейном телевидении и сегменте video on demand (видео по запросу. — РБК) будут лидировать ОТТ-сервисы. Операторы пытаются выйти на этот рынок, но пока не очень успешно

ГЛАВА АССОЦИАЦИИ «ИНТЕРНЕТ-ВИДЕО» АЛЕКСЕЙ БЫРДИН

пани и до пандемии, рассказывал в интервью РБК глава компании Александр Торбахов. Однако, по его словам, чтобы вернуть «финансы, здоровье и светлое будущее», «Вымпел-Кому» необходимо восстанавливать телекоммуникационный бизнес. «Абсолютная иллюзия — думать, что в условиях, когда телекоммуникационный бизнес чувствует себя не очень хорошо, можно начать строить какие-то другие бизнесы и это поможет. Ни у меня, ни у акционеров нет таких иллюзий. Мы должны быть сильным игроком на телекоммуникационном рынке», — указывал он.

По информации гендиректора Telecom Daily Дениса Кускова, несколько крупных игроков рынка ранее рассматривали возможность покупки Megogo, однако наличие украинской «дочки» «их отпугивало».

Весной прошлого года МТС вела переговоры о покупке ivi, рассказывали источники на рынке. Оператор был готов заплатить за сервис 20 млрд руб., однако сделка не состоялась. В прошлом году МТС создала «дочку» — «МТС

Медиа» — для производства и дистрибуции собственного контента, управления кабельным и спутниковым телевидением, IPTV, а также приложением «МТС ТВ».

Стремление развиваться в сегменте медиа — это часть общей тенденции, которая касается не только операторов связи, но и смежных секторов, например финансовых, говорит аналитик «Уралсиба» Константин Белов. Таким образом компании пытаются выйти за рамки традиционного бизнеса в цифровые услуги. «Операторы постоянно улучшают сети связи, а зарабатывают на них другие сервисы, например онлайн-кинотеатры. Поэтому у операторов возникла идея: хорошо бы и им зарабатывать на контенте», — указывает Белов. По его словам, технологически сделать приложение для онлайн-видео несложно, но будет ли оно выделяться и станет ли по-настоящему популярным, вопрос открытый. «Поэтому покупка уже крупного сервиса на рынке — это нормальная практика», — резюмирует Белов.

#### КОНКУРЕНТЫ

По словам Дениса Кускова, с приходом крупных инвесторов на рынок онлайн-кинотеатров конкуренция между ними начала расти и в ближайшем будущем сервисы без финансовой поддержки со стороны инвесторов, например Tvzavr, окажутся в критической ситуации.

Крупнейший в России видеосервис ivi в сентябре 2019 года привлек \$40 млн от консорциума инвесторов в составе Российского фонда прямых инвестиций, Mubadala Investment Company, Baring Vostok, Flashpoint VC, RTP Global и Winter Capital.

Okko в марте 2018 года приобрел интернет-холдинг Rambler Group, контролирующим акционером которого впоследствии стал Сбербанк. При этом в конце июля банк внес дополнительные 2 млрд руб. акционерного финансирования в компанию, основная часть которых, как объявлялось, будет направлена на ускоренный рост рыночной доли Okko. Цель — сделать мультимедийный сервис крупнейшей ОТТ-платформой в России в 2021 году.

В начале сентября один из крупнейших онлайн-кинотеатров в мире, Netflix, объявил, что будет развиваться в России в партнерстве с Национальной медиа группой. К середине октября должна появиться российская версия Netflix, в которой будут доступны российские субтитры

и озвучка (до сих пор с переводом на русский язык можно было смотреть лишь небольшую часть контента). По данным Telecom Daily, в первом полугодии доля Netflix на российском рынке составляла 3%. Однако несколько лет назад онлайн-кинотеатры, опасаясь прихода на рынок зарубежных игроков, пролоббировали принятие так называемого антинетфликсовского закона, согласно которому аудиовизуальный сервис, доступ к которому в течение суток имеют более 100 тыс. российских пользователей и который направлен на привлечение внимания граждан страны, должно учредить российское юрлицо. Оно может принадлежать иностранцам лишь на 20%, оставшиеся 80% должны быть у граждан России. ■

С приходом крупных инвесторов на рынок онлайн-кинотеатров конкуренция начала расти и в ближайшем будущем сервисы без финансовой поддержки со стороны инвесторов окажутся в критической ситуации, считает гендиректор Telecom Daily Денис Кусков

#### Megogo в цифрах

# 58

млн

уникальных пользователей — ежемесячная аудитория онлайн-кинотеатра

# ₽2

млрд

выручка ООО «Мегаго» (принадлежит кипрской Magavin Enterprises Limited) в 2019 году

# ₽74,6

млн

чистая прибыль ООО «Мегаго» в 2019 году

Источники: СПАРК, Megogo



## Транспорт

РОССИЙСКИЕ ВЛАСТИ ОДОБРИЛИ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНУЮ ЭКСПЛУАТАЦИЮ АВТОНОМНЫХ СУДОВ

# Автопилотом по воде писано

*Ведомства согласовали проведение эксперимента с автономными судами НА РЕКАХ И МОРЯХ в России. Внедрение технологии должно СОКРАТИТЬ ИЗДЕРЖКИ судовладельцев и улучшить условия работы для моряков.*

ВЛАДИСЛАВ СКОБЕЛЕВ

Минфин, Минтранс, Минприроды, Минэкономразвития, а также Росморречфлот поддержали проект постановления правительства о проведении эксперимента по эксплуатации беспилотных судов под российским флагом с 1 октября 2020 года в ряде регионов страны. Об этом говорится в письме замглавы Минпромторга Олега Рязанцева, отправленном в Минюст в середине сентября (копия есть у РБК).

Представитель Минпромторга подтвердил поддержку эксперимента. По его словам, указанные ведомства также согласовали поправки в Кодекс торгового мореплавания и некоторые законодательные акты, в которых будут установлены понятия и принципы эксплуатации беспилотных судов. В ближайшее время законопроект должны внести в правительство.

Представитель Минтранса также подтвердил информацию об эксперименте, представитель Минфина переадресовал вопросы в Минпромторг. Представители Минэкономразвития и Минприроды не ответили на вопросы на момент публикации.

Кто уже участвует в проекте и что даст внедрение беспилотных судов — в материале РБК.

### КАК БУДЕТ ПРОХОДИТЬ ЭКСПЕРИМЕНТ

Впервые идея автономного судовождения в России описывалась в 2016 году в «дорожной карте» отраслевого центра MariNet Национальной технологической инициативы (НТИ, программа по созданию в стране новых рынков). О планах участвовать в эксперименте тогда заявляли судовладельцы компании «Совкомфлот», «Росморпорт» и «Пола райз». Фактическая работа над проектом началась в начале 2019 года, и к нему присоединились ФГУП «Космическая связь», Политехнический университет Петра Великого и др. — все они работают над автоматизацией судов. В сентябре 2019 года Минпромторг заключил с компанией «Кронштадт Технологии» контракт на «разработку единой технологической плат-

формы безэкипажного управления морскими судами коммерческого флота различного назначения» на 310,5 млн руб. Также в рамках НТИ была подготовлена нормативная база, которую планируется утвердить в течение осени.

Согласно проекту постановления, эксперимент пройдет с 1 октября 2020 года до 31 декабря 2025 года в Санкт-Петербурге, Ленинградской, Астраханской, Калининградской, Магаданской, Мурманской, Ростовской, Сахалинской областях, а также в Краснодарском, Приморском и Хабаровском краях. По итогам эксперимента Минпромторг сможет использовать его результаты при организации производства и установки на судах систем автоматического и дистанционного управления. Основная цель проекта — чтобы с января 2021 года любая судоходная компания могла оснастить свое торговое или техническое судно под флагом России системами автономного судовождения и легально использовать их в регулярной коммерческой деятельности, пояснил гендиректор отраслевого центра MariNet Национальной технологической инициативы (НТИ) Александр Пинский. «Мы не изобретаем новые сущности, а берем весь набор функций, которые сейчас предписано исполнять экипажу на борту в части судовождения международной и национальной регуляторикой, и последовательно, одну за другой, исполняем каждую функцию в автоматическом и дистанционном режиме», — рассказал Пинский.

Представитель «Росморпорта» рассказал, что компания выделила для проекта два технических судна, однако отметил, что пока преждевременно говорить о каких-либо результатах работы. По словам советника «Пола Инвест» (входит в ту же группу компаний, что и «Пола райз») Виталия Ключева, группа выделила для эксперимента одно новое судно и планирует осуществить несколько рейсов, «переведя судно в автономный режим с мониторингом за ним и управлением при необходимости с берега, из центра в офисе». Представитель «Совкомфлота» не ответил на вопросы на момент публикации.



«Даже если просто пересадить людей с теми же функциями с борта судна на берег, мы получим сокращение затрат на порядок за счет экономии на обеспечении жизнедеятельности, страховании, оплаты морских условий»

**ГЕНДИРЕКТОР ОТРАСЛЕВОГО ЦЕНТРА MARINET НТИ АЛЕКСАНДР ПИНСКИЙ**

Виталий Ключев заявил, что у компании пока не было прямых инвестиций в эксперимент, поскольку оборудование на суда устанавливается в рамках госконтракта Минпромторга с «Кронштадт Технологии». «Есть нефинансовое участие в виде предоставления судна, помещения для береговой аппаратуры, участия в проекте экспертов компании», — объяснил он. Как пояснил гендиректор «Кронштадт Технологии» Андрей Родионов, компания создает «весь комплекс систем автономного судовождения», а также разрабатывает несколько ключевых систем, в том числе автономной навигационной системы.

### ЗАЧЕМ СПУСКАТЬ НА ВОДУ БЕСПИЛОТНИКИ

Массовое внедрение автономных судов в мире ожидается в ближайшие пять—десять лет. Благодаря им судовладельцы смогут экономить на издержках, связанных с содержанием экипажа и его нахождением на борту судна. По оценке Пинского, за счет внедрения технологии автономного вождения судовладельцы смогут сократить 15–30% операционных затрат, что существенно, учитывая, что рентабельность большинства сегментов морских перевозок «исчисляется единицами процентов». Это также позволит покрыть дефицит высококвалифицирован-

ных моряков, который сейчас достигает 20% от требуемого объема работников. При этом условия работы станут более привлекательными, поскольку это будет «нормальная офисная работа в комфорте и безопасности». «Для судоходной компании это означает сокращение в разы затрат на экипаж: даже если просто пересадить людей с теми же функциями с борта судна на берег, мы получим сокращение затрат на порядок за счет экономии на обеспечении жизнедеятельности, страховании, оплаты морских условий и т.д.», — заключил Пинский.

Как подчеркнул Виталий Ключев, во время пандемии судоходная отрасль столкнулась со значительными сложностями. По действующим нормам экипаж на судне должен меняться каждые четыре-пять месяцев, но из-за карантинных мер это стало крайне затруднительно, а иногда и невозможно. «Суда вынуждены совершать балластные переходы в поисках порта для смены экипажа. Имеются случаи работы экипажа без смены более года», — рассказал Ключев. По его словам, помимо экономии на оплате экипажа, страховых платежах и т.д. внедрение технологии автономного судовождения позволит экономить место на судах при их оборудовании и оптимизировать маршруты судов. ■

↑ По оценке экспертов, технология автономного вождения судов позволит покрыть дефицит квалифицированных моряков, который сейчас достигает 20% от требуемого объема работников