

Коммерсантъ

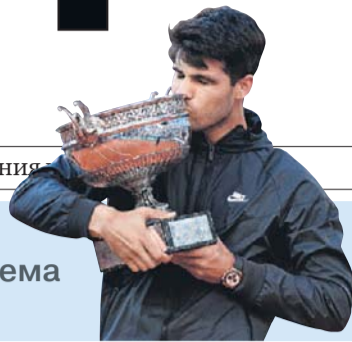


Понедельник 10 июня 2024 №100/П (7790 с момента возобновления)

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

kommersant.ru | КоммерсантъFM 93,6

спорт Карлос Алькарас стал самым молодым чемпионом турниров Большого шлема на трех разных покрытиях — 12



НОВОСТИ Завершено расследование убийства музыканта и актера Игоря Талькова — 4

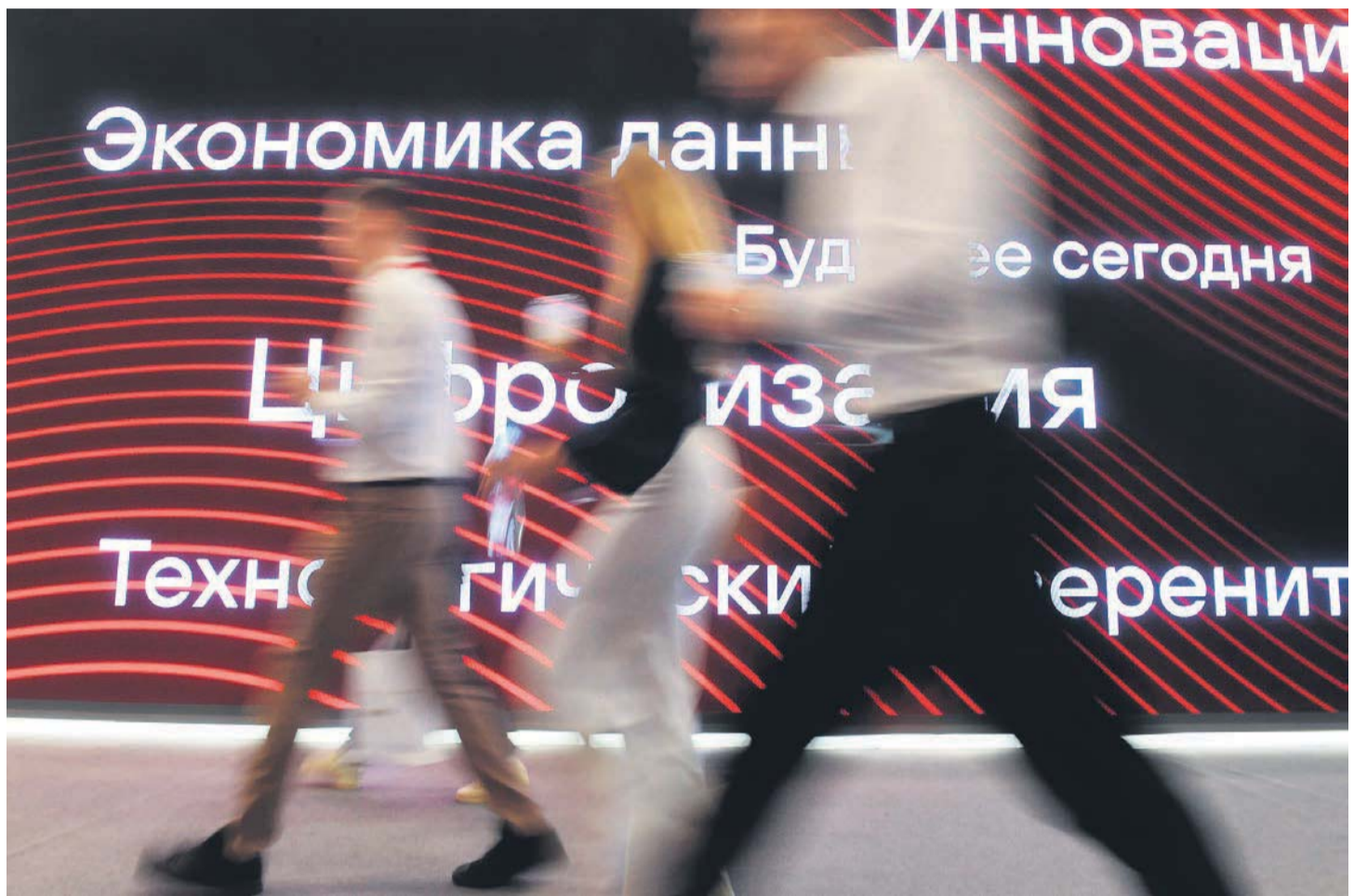
Суверенитет в поисках подрядчика

Как на ПМЭФ согласовывали взаимный интерес государства и бизнеса

Повестка Санкт-Петербургского международного экономического форума (ПМЭФ) в 2024 году уже традиционно — с 2022-го — оказалась сосредоточена на «внутренних» темах и удовлетворении потребности обеспечить России всевозможные суверенитеты, от технологического и финансового до культурного. Де-факто усиление роли государства в экономике за счет роста перераспределения активов и капитала, изоляция РФ от большей части развитых экономик и вызванная этим общая неопределенность правил игры и прогнозов делового климата переориентировали ПМЭФ на поиск формулировок нового договора государства и бизнеса. Подход «льготы в обмен на любые инвестиции» в изменившихся условиях уже не интересен государству — договор меняется и должен теперь описывать гарантии сохранности активов и доли в перераспределении в обмен на участие бизнеса в конкурентной борьбе за право внести вклад в приоритетные для государства проекты.

ПМЭФ 2024 года содержательно мало отличался от форумов последних двух лет — его участники на разных сессиях обсуждали вопросы преимущественно внутренней повестки и инвестиции в российскую экономику преимущественно российского бизнеса. Необходимость опираться на собственные ресурсы в удовлетворении внутреннего спроса обосновывалась необходимостью достижения РФ независимости — технологической ли, промышленной, военной или геополитической. Так, Владимир Путин в экономической части выступления на ПМЭФ указал на международный характер гонки стран за укреплением всевозможных суверенитетов — государственного, ценностно-культурного, экономического. Замглавы администрации президента Максим Орешкин рассуждал о равнозначности разных уровней суверенитета: по его словам, экономика не может быть успешна без успешной армии, а государственный суверенитет — без экономического.

Впрочем, парад суверенитетов скорее фон и подспорье для обсуждения нового договора государства и бизнеса в условиях общей экономической неопределенности (для бизнеса по-прежнему актуален вопрос о рисках, например, вложений в импортозамещающие проекты в контексте возможных изменений в геополитике и вероятности возвращения на рынок крупных иностранных конкурентов). Если раньше государство готово было расширять льготы для бизнеса в обмен на любые инвестиции (в ином случае потенциально не востребованные в РФ проекты могли быть реализованы бизнесом в других странах), то теперь власти предпочитают более активно вмешиваться в перераспределение капитала и инвести-



Спрос российских властей на независимость пока не позволяет компаниям ясно увидеть в себе исполнителей этого заказа фото ЕВГЕНИЯ ПАВЛЕНКО

ций в экономике, либо указывая компаниям на свои конкретные потребности, либо требуя объяснить, как запрос на льготы «вписывается» в концепцию того или иного «суверенитета». Отчасти поэтому обсуждению разных суверенитетов и была посвящена едва ли не половина сессий ПМЭФ: складывалось впечатление, что в ряде случаев регуляторы сами не понимают, как тот или иной суверенитет «приземлится» на реальные потребности отраслей, и ждут от бизнеса конкурентных предложений по устройству этого процесса.

По оценкам ВТБ, только для «инфраструктурного прорыва» РФ потребуется потратить от 12,5 трлн до 24,8 трлн руб. до 2035 года. С учетом масштаба государственных задач вопрос о возможных пределах бюджетных расходов де-факто уже не ставится, несмотря на напоминания финансового блока — Минфина и ЦБ — о потребности в сбалансированном бюджете. При этом государство намерено перераспределять потоки не только собственных, но и частных инвестиций в приоритетные сектора. Какие угодны част-

ные инвестиции для разгона темпов экономического роста уже не нужны: в 2022 году при плане роста инвестиций в 9,5% реальный показатель составил 15,9%, в 2023-м при плане в 15,1% достиг 27,2%, привел цифры президент. Однако этот рост во многом обеспечили ВПК и смежные отрасли, а проблемы импортозависимости по ключевым направлениям не решены: нет технологий, нет оборудования.

Ключевой инструмент перераспределения средств в приоритетные секторы — дополнительные налоговые доходы от повышения налога на прибыль. «Почему бизнес не инвестирует в станки, электронику, беспилотники? Хороший бизнес, почему вы не инвестируете? Вы говорите: „Дайте денег государству“. И будем давать государственные деньги, потому что видим, что секторы просядут... Для этого мы сейчас перераспределяем эти ресурсы», — пояснил глава Минфина Антон Силуанов на завтрак «Сбера». Публично бизнес с налоговыми изменениями соглашается, хотя перспективы изменения рентабельности его беспокоят: так, владелец «Северстали» Алексей Мордашов прямо критиковал налоговую неопределенность, добиваясь запрета на изменение любых сборов до конца календарного года, однако Минфин так же прямо

признавал: зафиксировать все при изменении налоговой конструкции невозможно. Другой чувствительный вопрос для бизнеса — налоговые вычеты для тех, кто инвестирует в нужные государству отрасли: их инвесторы требуют опоры на гарантии, но не везде могут их найти.

Так, само государство с приоритетами определилось далеко не полностью: если уже действующие региональные инвестиционные льготы ориентированы на проекты технологического суверенитета и структурной адаптации экономики, то на новый федеральный инвестиционный налоговый вычет (ИНВ, механизм которого до сих пор в разработке), по мнению главы Минэкономки Максима Решетникова, уже струзили все проблемы: один хотя бы за счет ИНВ поддерживать искусственный интеллект, другие — горно-обогатительные комбинаты, третьи — машиностроение. В РСПП рассчитывали, что в ИНВ учтут самые разные инвестиции — в основной капитал, технологическое перевооружение, образование и здоровье сотрудников, но пока внести ясность не смог и Кремль, предложивший лишь еще одно расширение — применять ИНВ для групп компаний. «Б» будет следить за развитием событий.

Диана Галиева, Олег Сапожков

БРИКС с большим плюсом

Ведущее объединение незападного мира не в состоянии принять всех желающих

В Нижнем Новгороде в понедельник открывается встреча глав МИДов стран — членов БРИКС, которая пройдет в расширенном формате с участием группы дружественных России государств, не входящих в это объединение. Участники министерской встречи, запланированной в год российского председательства в рамках подготовки к октябрьскому саммиту БРИКС в Казани, обсудят пути развития организации, столкнувшейся с наплывом желающих вступить в ее ряды. Одна из горячих тем — возможность вступления Турции, страны — члена НАТО, имеющей тесные отношения с США и ЕС. Пройдя через две волны расширения, БРИКС вынужден ограничить ускоренный прием новых членов, для которых разрабатывается новая категория — страны-партнеры.

Стартующая в понедельник двухдневная встреча глав МИДов стран — членов БРИКС, на которую действующий председатель организации Россия пригласила большую группу государств из разных регионов мира, от Кубы до Шри-Ланки, проходит по горячим следам обсуждения темы БРИКС на Петербургском международном экономическом форуме (ПМЭФ).

Ситуация вокруг этого ведущего объединения незападного мира находилась в центре внимания ПМЭФ. На теме БРИКС подробно остановился в своем выступлении на пленарном заседании президент России

Владимир Путин — как раз в тот момент, когда в президиуме рядом с ним сидели активные сторонники расширения БРИКС и выступления в эту организацию своих стран президенты Зимбабве и Боливии Эммерсон Мнангагва и Луис Арсе.

«Общий ВВП стран БРИКС больше сегодня, чем совокупный ВВП так называемой большой семерки. И эти тенденции не только сохраняются, а ускоряются, усиливаются», — изложил свое видение места БРИКС в мировой экономике и его меняющейся роли в сравнении с объединением ведущих западных экономик G7 Владимир Путин, добавив, что БРИКС имеет большой потенциал роста. Он напомнил, что в этом году в ряды БРИКС влились Саудовская Аравия, Иран, ОАЭ, Египет и Эфиопия. «Стремление заинтересованных партнеров на развитие контактов с БРИКС на разных континентах мы, конечно же, приветствуем и будем поддерживать», — пообещал Владимир Путин.

Рассуждая о том, что может дать его стране членство в БРИКС, президент Боливии Луис Арсе выразил надежду на то, что вступление в эту организацию позволит ускорить процесс индустриализации. «Нам бы хотелось, чтобы члены БРИКС поделились этими технологиями, этими знаниями, чтобы Боливия могла ускорить процесс индустриализации и могла бы быстрее развиваться», — отметил президент Арсе.

мировая политика — с6

Металл пробивает границу

Власти ДНР изменили правила транзита лома

Правительство ДНР изменило правила транзита лома через территорию республики. Вместо запрета, который вызвал опасения роста дефицита сырья у электрометаллургических предприятий юга России, транзит разрешается перевозчиком с регистрацией в ДНР и с одобрения местных властей. Но и в таком виде правила ограничивают доставку лома потребителям, что грозит снижением цен на лом и объемом заготовки, указывают участники рынка и эксперты.

Глава ДНР Денис Пушилин внес изменения в указ о запрете вывоза лома через территорию республики. Согласно опубликованному изменению, с 1 июня стал возможен транзит лома через ДНР из Крыма, Севастополя, Херсонской и Запорожской областей, если операции осуществляются перевозчиком, который зарегистрирован в ДНР и определен штабом обороны региона. Указ действует до окончания военного положения в ДНР. В пресс-службе правительства ДНР не ответили на вопросы, «Б».

Предыдущая версия указа от марта 2024 года устанавливала запрет на транзит лома через ДНР, за исключением поставок по индивидуальному разрешению минпромторга ДНР. Как пояснили собеседники «Б», мера в том числе блокировала поставки лома из Крыма автотранспортом, так как на Крымский мост и Керченскую переправу не допускаются грузовые фуры.

Ограничение транзита лома через ДНР грозило ростом дефицита лома для электрометаллургических предприятий юга России, предупреждала Ассоциация электрометаллургов (АЭМП). По данным АЭМП, поставки лома из Крыма могут обеспечивать до 15% потребности предприятий юга РФ, в число которых входит Абинский электрометаллургический комбинат. «Новоросметалл», Новороссийский прокатный завод, Фроловский электросталеплавильный завод (см. «Б» от 19 февраля). В АЭМП комментарий не предоставили.

В феврале в Минпромторге РФ пояснили, что ограничения направлены на пресечение серых схем вывоза лома и обеспечение предприятий ДНР сырьем. В ДНР расположены Макеевский и Енакиевский металлургические заводы, находящиеся под управлением ЮГМК Евгения Юрченко. По данным министерства, ежемесячный транзит лома черных металлов через ДНР составлял 16–20 тыс. тонн — 5–10% от объема потребления предприятий в Южном федеральном округе. В пятницу в Минпромторге уточнили, «Б», что по решению рабочей группы по специальному инфраструктурному проекту под руководством вице-преьера Марата Хуснуллина в мае восстановлен транзит лома из Крыма.

деловые новости — с8

07 Склады переходят все границы
Рынки ближнего зарубежья растут на российских потоках

07 «Интер РАО» подключает генераторы
Холдинг может купить «Элсиб» у СУЭК

07 Кредиты вписали в модели
Ряд банков смогут увеличить лимиты выдачи средств заемщикам

09 Топливо смешали с лекарствами
Бывшие активы Е100 в РФ получил Антон Пац

10 МТС переуправляет вертикаль
Елена Бальмонт покидает пост гендиректора «МТС Медиа»

10 Рантие не поделили торгцентр
«Кама Капитал» судится за площади

Уже не «Наше радио»

«Мультимедиа Холдинг» готовят к продаже

«Мультимедиа Холдинг», управляющий «Нашим радио», Jazz FM и Rock FM, может сменить владельца. Интерес к активам, которые оцениваются \$45–48 млн, по данным «Б», проявляют «Газпром-Медиа Холдинг» (ГПМХ) и «Европейская медиагруппа» (ЕМГ). Участники рынка предполагают, что нынешний владелец холдинга Виталий Богданов хочет избавиться от медиаактивов из-за ухудшения перспектив бизнеса и опасений санкций.

Владелец ЗАО «Мультимедиа Холдинг» Виталий Богданов ищет покупателя на актив, сообщили «Б» пять источников на медиарынке и подтвердил собеседник в холдинге: «ЗАО оценивается в \$45–48 млн, а интерес к частичной покупке активов (радиостанций) проявляют ГПМХ и ЕМГ».

В «Мультимедиа Холдинг» входят «Наше радио», Jazz FM, Rock FM, рекламное агентство «Джем», информационное агентство «Национальная служба новостей» (НСН), а также завод по производству виниловых пластинок полного цикла. Среди внефирменных проектов ЗАО — «Нашествие», премии «Чартова дюжина» и «Все цвета джаза».

Часть собеседников «Б» в индустрии развлечений полагают, что НСН будет продана отдельно от других активов «Мультимедиа Холдинга». В компаниях не ответили на запросы «Б», в ГПМХ отказались от комментариев.

В «СПАРК-Интерфакс» руководителем ЗАО «Мультимедиа Холдинг» названа Евгения Киселева. Информация об акционерах ЗАО последний раз раскрывалась в 2020 году. Тогда единственным бенефициаром выступал Виталий Богданов.

Из пояснительной записки к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах компании за прошлый год следует, что господин Богданов до сих пор остается единственным акционером ЗАО, но формально выступает бенефициаром только в одном юрлице — ООО «Ультра Тикетс».

● В «Мультимедиа Холдинг» входят помимо ООО «Ультра Тикетс» (25%) по 100% ООО «Ультра Продакшн», ООО «Джем», ООО «Наше радио», ООО «Стайл Медиа Холдинг», ООО «Классик Рок», ООО НСН и 60% ООО «Арт Радар» (с марта в статусе ликвидации). Выручка ЗАО за 2023 год составила 221 млн руб. при чистой прибыли 32 млн руб. В 2022 году показатели были на уровне 166 млн и 15 млн руб. соответственно.

Топ-менеджер одной из радиостанций полагает, что продажа актива может быть связана с опасениями санкций: «По всем базам видно, что он формально уже вышел почти из всех структур ЗАО».

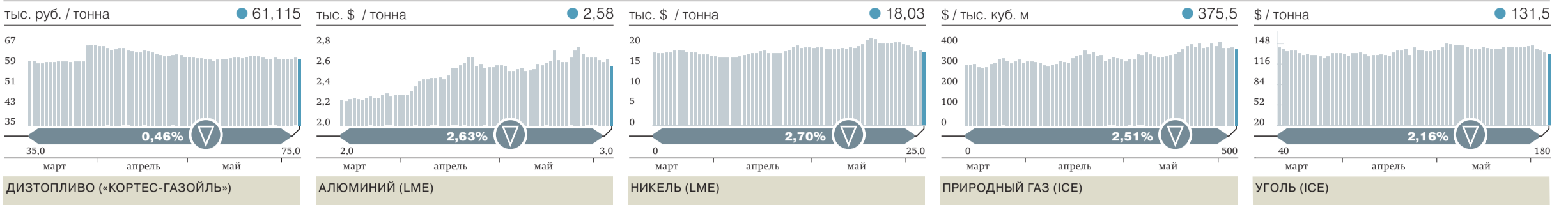
деловые новости — с9

Подписной индекс 50060 П1125

БОЛЬШЕ НОВОСТЕЙ О ПОЛИТИКЕ, ЭКОНОМИКЕ, БИЗНЕСЕ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЯХ В TELEGRAM-КАНАЛЕ «КОММЕРСАНТА»



ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ



«В России более интенсивные условия эксплуатации»

Глава правления Yildiz Treyler Эфсюн Йылдыз о рынке полуприцепов в РФ

В 2023 году рынок полуприцепов в России вышел на рекордные объемы, несмотря на уход многих глобальных игроков и сохранение дефицита в ряде сегментов, в том числе рефрижераторов. О ситуации на рынке сейчас, планах поставок и сборки в РФ рассказала „Б“ председатель правления турецкой Yildiz Treyler Эфсюн Йылдыз.



— Как вы оцениваете состояние российского рынка полуприцепов сейчас? Уровень спроса и конкуренции?
— Мы еще новички на российском рынке, но понимаем, что он имеет многообещающий потенциал для нас. В географическом плане Россия и Турция расположены близко друг к другу.

У транспортных и логистических компаний, ритейлеров, агрохолдингов сохраняется потребность в обновлении парков полуприцепов. Мы встречаемся с клиентами, у которых больше флот-парки в сотни и тысячи единиц техники. Они продолжают использовать рефрижераторные полуприцепы 2017–2018 годов выпуска. И все ждут выхода на рынок новых игроков, которые смогут закрыть дефицит качественных полуприцепов. С этим связан некоторый бум на рынке: многие запустили производство, в том числе полуприцепов-рефрижераторов.

— Сколько вы можете потенциально поставлять на российский рынок?
— Сейчас мы ставим перед собой цель реализовать 500 полуприцепов до конца 2024 года. Спрос на рынке высокий, и есть большая вероятность, что этот план может быть удвоен или даже утроен. Наш потенциал — 2 тыс. единиц, будем реагировать на потребности российских компаний.

— Какая емкость российского рынка полуприцепов-рефрижераторов?
— В последнее время продавалось около 2,5–3 тыс. единиц такой техники в год. В прошлом году было реализовано где-то 3–3,5 тыс. рефрижераторов. Из них 33% — это параллельный импорт, около 30% — продукция одного российского производителя, 28% — другого. И около 10% приходится на тех, кто только начал выходить в этот сегмент.

Но с учетом того, что в прошлом году многие компании выбрали стратегию buying time, то есть продолжали эксплуатировать имеющиеся машины и откладывали обновление автопарков до следующего года, сформировался отложенный спрос. Плюс парк полуприцепов-рефрижераторов значительно устарел. Поэтому мы ожидаем, что в этом году объем рынка составит около 4–5 тыс.

— В России, насколько я помню, был дефицит рефрижераторных установок. Сейчас он сохраняется?
— Мы работаем в партнерстве с игроками, которые поддерживают гарантию и продолжают импортировать европейские холодильные установки. Сама компания Yildiz производит

панели, ходовую часть и кузов на шасси, что называется полуприцепом. За время присутствия бренда Yildiz на российском рынке мы не наблюдали дефицита холодильных установок. Есть дефицит качественных кузовов, именно самих полуприцепов.

— Есть сложности с китайскими рефрижераторными установками? Вы работаете с ними?
— Китайские холодильники подходят не по всем параметрам, и производители из КНР сейчас докручивают свои продукты.

— Вы хотите перенести часть операций по сборке в Россию. С чем связана эта потребность? Это как-то удешевляет логистику? И что предполагается делать?
— Тему локализации мы изучаем с точки зрения сборки полуприцепа в России. Это даст возможность оптимизировать время доставки до клиента.

Мы сильны в производстве именно сэндвич-панелей, из которых строятся кузовы. Быстро развернуть такое производство в другой стране не представляется возможным. Поэтому мы думаем, что панели должны производиться в Турции, а шасси, оси можно выпускать здесь.

— А на базе какой площадки вы хотите организовать сборку? И будет ли это партнерство с кем-либо из российских игроков?
— Сейчас нет четко оформленных планов, изучаем площадки в разных регионах, оцениваем логистику. Планируем привлечь российских игроков, которые хорошо знают рынок грузовиков, разбираются в технологиях и понимают, как «поженить» кузовы и шасси.

— Какие самые популярные запросы на рефрижераторы?
— Например, тушевоз, когда мясные туши подвешиваются к крыше. Рефрижераторные прицепы такой конфигурации в России производятся в недостаточном количестве. Также можно отметить Doppelstock с двухуровневой загрузкой, который активно используется в фармацевтике. Помимо стандартных рефрижераторных полуприцепов заказчиков интересует застройка кузова на разные шасси.

— Сколько занимает логистика сейчас?
— Техника идет морем из порта Стамбула в порт Новороссийска. Какое-то количество дней занимает таможенная очистка, за ней следует перевозка по стране. В целом полуприцеп доезжает до России в течение недели. Если производить панели в Турции и локализовать здесь сборку техники, мы сможем привезти больше готовых панелей и застроить больше шасси. Это даст нам оборачиваемость. Срок производства и поставки готового полуприцепа — два-три месяца.

— Какие отличия вы заметили между турецким рынком и российским в условиях эксплуатации, потребностях клиентов? Потребовалась адаптация?
— Дорожные условия я бы назвала схожими, но в России более интенсивные условия эксплуатации. Страна большая, и за поездку из одного региона в другой (из Москвы во Владивосток, например) грузовой автомобиль в сцепке с полуприцепом преодолевает большое расстояние. При этом он проходит через разные климатические зоны. Значительные перепады температур требуют то эффективного охлаждения, то, наоборот, прогрева и поддержания заданной температуры внутри кузова. Именно поэтому существует такой запрос на качество и на более усиленное исполнение. Потребность в надежной технике в России немного больше, чем у нас. Я увидела на российских дорогах очень дорогие и качественные полуприцепы.

Мы адаптировали продукт для российского рынка. Например, усилили защиту электропроводки. В России, в отличие от Турции, на дорогах используется соль.

— А достигнуты уже какие-то договоренности с крупными логистическими компаниями или с крупными ритейлерами о поставках?
— Мы не можем раскрывать детали. Но можем поделиться информацией о том, что первый рефрижераторный полуприцеп был продан компании «Мираторг» в 2023 году и находится в парке клиента уже полтора года.

Интервью взяла Ольга Никитина

— Как вы оцениваете состояние российского рынка полуприцепов сейчас? Уровень спроса и конкуренции?
— Мы еще новички на российском рынке, но понимаем, что он имеет многообещающий потенциал для нас. В географическом плане Россия и Турция расположены близко друг к другу.

У транспортных и логистических компаний, ритейлеров, агрохолдингов сохраняется потребность в обновлении парков полуприцепов. Мы встречаемся с клиентами, у которых больше флот-парки в сотни и тысячи единиц техники. Они продолжают использовать рефрижераторные полуприцепы 2017–2018 годов выпуска. И все ждут выхода на рынок новых игроков, которые смогут закрыть дефицит качественных полуприцепов. С этим связан некоторый бум на рынке: многие запустили производство, в том числе полуприцепов-рефрижераторов.

— Сколько вы можете потенциально поставлять на российский рынок?
— Сейчас мы ставим перед собой цель реализовать 500 полуприцепов до конца 2024 года. Спрос на рынке высокий, и есть большая вероятность, что этот план может быть удвоен или даже утроен. Наш потенциал — 2 тыс. единиц, будем реагировать на потребности российских компаний.

— Какая емкость российского рынка полуприцепов-рефрижераторов?
— В последнее время продавалось около 2,5–3 тыс. единиц такой техники в год. В прошлом году было реализовано где-то 3–3,5 тыс. рефрижераторов. Из них 33% — это параллельный импорт, около 30% — продукция одного российского производителя, 28% — другого. И около 10% приходится на тех, кто только начал выходить в этот сегмент.

Но с учетом того, что в прошлом году многие компании выбрали стратегию buying time, то есть продолжали эксплуатировать имеющиеся машины и откладывали обновление автопарков до следующего года, сформировался отложенный спрос. Плюс парк полуприцепов-рефрижераторов значительно устарел. Поэтому мы ожидаем, что в этом году объем рынка составит около 4–5 тыс.

— В России, насколько я помню, был дефицит рефрижераторных установок. Сейчас он сохраняется?
— Мы работаем в партнерстве с игроками, которые поддерживают гарантию и продолжают импортировать европейские холодильные установки. Сама компания Yildiz производит

панели, ходовую часть и кузов на шасси, что называется полуприцепом. За время присутствия бренда Yildiz на российском рынке мы не наблюдали дефицита холодильных установок. Есть дефицит качественных кузовов, именно самих полуприцепов.

— Есть сложности с китайскими рефрижераторными установками? Вы работаете с ними?
— Китайские холодильники подходят не по всем параметрам, и производители из КНР сейчас докручивают свои продукты.

— Вы хотите перенести часть операций по сборке в Россию. С чем связана эта потребность? Это как-то удешевляет логистику? И что предполагается делать?
— Тему локализации мы изучаем с точки зрения сборки полуприцепа в России. Это даст возможность оптимизировать время доставки до клиента.

Мы сильны в производстве именно сэндвич-панелей, из которых строятся кузовы. Быстро развернуть такое производство в другой стране не представляется возможным. Поэтому мы думаем, что панели должны производиться в Турции, а шасси, оси можно выпускать здесь.

— А на базе какой площадки вы хотите организовать сборку? И будет ли это партнерство с кем-либо из российских игроков?
— Сейчас нет четко оформленных планов, изучаем площадки в разных регионах, оцениваем логистику. Планируем привлечь российских игроков, которые хорошо знают рынок грузовиков, разбираются в технологиях и понимают, как «поженить» кузовы и шасси.

— Какие самые популярные запросы на рефрижераторы?
— Например, тушевоз, когда мясные туши подвешиваются к крыше. Рефрижераторные прицепы такой конфигурации в России производятся в недостаточном количестве. Также можно отметить Doppelstock с двухуровневой загрузкой, который активно используется в фармацевтике. Помимо стандартных рефрижераторных полуприцепов заказчиков интересует застройка кузова на разные шасси.

— Сколько занимает логистика сейчас?
— Техника идет морем из порта Стамбула в порт Новороссийска. Какое-то количество дней занимает таможенная очистка, за ней следует перевозка по стране. В целом полуприцеп доезжает до России в течение недели. Если производить панели в Турции и локализовать здесь сборку техники, мы сможем привезти больше готовых панелей и застроить больше шасси. Это даст нам оборачиваемость. Срок производства и поставки готового полуприцепа — два-три месяца.

— Какие отличия вы заметили между турецким рынком и российским в условиях эксплуатации, потребностях клиентов? Потребовалась адаптация?
— Дорожные условия я бы назвала схожими, но в России более интенсивные условия эксплуатации. Страна большая, и за поездку из одного региона в другой (из Москвы во Владивосток, например) грузовой автомобиль в сцепке с полуприцепом преодолевает большое расстояние. При этом он проходит через разные климатические зоны. Значительные перепады температур требуют то эффективного охлаждения, то, наоборот, прогрева и поддержания заданной температуры внутри кузова. Именно поэтому существует такой запрос на качество и на более усиленное исполнение. Потребность в надежной технике в России немного больше, чем у нас. Я увидела на российских дорогах очень дорогие и качественные полуприцепы.

Мы адаптировали продукт для российского рынка. Например, усилили защиту электропроводки. В России, в отличие от Турции, на дорогах используется соль.

— А достигнуты уже какие-то договоренности с крупными логистическими компаниями или с крупными ритейлерами о поставках?
— Мы не можем раскрывать детали. Но можем поделиться информацией о том, что первый рефрижераторный полуприцеп был продан компании «Мираторг» в 2023 году и находится в парке клиента уже полтора года.

Интервью взяла Ольга Никитина

Топливо смешали с лекарствами

Бывшие активы E100 в РФ получил Антон Пак

Как стало известно „Б“, топливная процессинговая компания E1 Card, бывшая до 2023 года частью бизнеса международной группы E100, перешла к новому владельцу. Им стал управляющий партнер K2 Group Антон Пак, совладелец производителя лекарств «Нанолек», среди основателей которого был Владимир Христенко. Стоимость сделки оценивается в 7,5–10 млрд руб.

АО «Симаррон Холдинг» приобрело у Кирилла Бохана ООО «Онлайн Кардс» — головную структуру топливной процессинговой компании E1 Card, следует из ЕГРЮЛ. Собственники «Симаррон Холдинга» в ЕГРЮЛ не указаны. Источники „Б“ сообщили, что покупателем E1 Card стал совладелец производителя лекарств «Нанолек», управляющий партнер K2 Group Антон Пак. По данным „Б“, финансовым консультантом по сделке со стороны продавца выступала Aspring Capital. В E1 Card подтвердили „Б“ сделку, не став комментировать условия. Опрошенные „Б“ эксперты оценивают стоимость E1 Card в 7,5–10 млрд руб.

E1 Card предлагает топливные карты для перевозчиков и услуги по безналичным расчетам за топливо и дополнительные сервисы (дорожные сборы, мойки, парковки). Сеть приема охватывает порядка 13 тыс. АЗС в РФ, Белоруссии, Центральной Азии, Закавказье и Турции. Выручка «Онлайн Кардс» по итогам 2023 года выросла на 48,5%, до 66,4 млрд руб., чистая прибыль — в 2,6 раза, до 1,2 млрд руб.

Исходно E1 Card была частью бизнеса международной группы E100, сеть включает 20 тыс. АЗС-партнеров в 30 странах Европы. После на-

чала военных действий на Украине E100 сообщила о прекращении работы в РФ и Белоруссии, а весной 2023 года продала бизнес в РФ, Белоруссии и Казахстане Кириллу Бохану — бывшему главе направления продаж E100 в восточном регионе. Затем российская компания сменила название на E1 Card. Один из собеседников „Б“ говорит, что новый собственник готов инвестировать в масштабирование бизнеса E1 Card.

44 миллиона тонн составил объем производства бензина в РФ в 2023 году, по данным Росстата

Антон Пак в 2000-х годах был топ-менеджером Росбанка и банка ВФК, затем возглавлял созданную ВЭБом Корпорацию развития Северного Кавказа. В 2019 году господин Пак создал K2 Group, которая занимается управлением ЗПИФами. В тот же период он возглавил совет директоров «Нанолек», совладельцами которого тогда были Владимир Христенко, сын экс-главы Минпромэнерго Виктора Христенко, Михаил Некрасов и Андрей Реус. В 2023 году K2 Group стала новым владельцем «Нанолек» через ЗПИФ «Менеджмент-актив». А в апреле 2024 года по 25% «Нанолек» получили ЗПИФ «Айсберг» и ЗПИФ «Антей» под управлением «Интеро инвест» и «ДД Калита».

В E1 Card называли продажу «независимой сделкой» Антона Пака, не связанной с управлением другими активами K2 Group». В «Нанолек»

заверили, что «компания и ее прошлые акционеры не имеют отношения к приобретению E1 Card».

Управляющий партнер топливного трейдера «Пролеум» Максим Дьяченко поясняет, что процессинговые компании извлекают маржу за счет разницы между ценой покупки топлива со скидкой от сетей АЗС и последующей продажей по топливным картам с меньшей скидкой. «Мы работаем в этом сегменте только с крупными корпоративными клиентами, — продолжает он. — Топливные карты особенно востребованы грузоперевозчиками со сложной логистикой, большим количеством транспорта и заинтересованными в доступе к максимальному числу АЗС». Этот бизнес всегда зависел от маржи АЗС, подчеркивает господин Дьяченко.

Условия поставщиков топливных карт меняются ежемесячно, говорит гендиректор Delko Санджар Ашуралиев. Директор по развитию бизнеса SOTA Logistic Игорь Чернышев рассказывает, что компания уже несколько лет пользуется топливными картами «Роснефти».

«Процессинговые компании — это оптовые компании, которые из-за большого объема пролива топлива имеют значительную скидку, частью которой делятся с пользователями своих карт», — говорит директор по закупкам транспортных услуг FM Logistic в России Эдуард Миронов. Также, по его словам, такие компании более охотно предоставляют отсрочку платежа, нежели крупные нефтекомпании, и эти преимущества имеют значение для небольших транспортных компаний и ИП.

Дмитрий Козлов, Ольга Никитина, Полина Гриценко

Коммерсантъ ЦИПР

Сессия ИД Коммерсантъ на ЦИПР-2024

«Подгоняя ПО себе: цифровые разработки для промышленного и коммерческого сектора»

Итоги словами спикера

Евгения Крынина
коммерческий директор, «Базальт СПО» (ОС «Альт»)

ИТ-отрасль России за последние годы выросла. Есть и операционные системы, и прикладные программы, и интересные комплексные решения, созданные несколькими компаниями в партнерстве. Большой толчок к развитию производители российского ПО получили, когда наши продукты начали массово применять в компаниях.

Во-первых, разработчики получили обратную связь, уточнили направление развития своих решений.

Во-вторых, улучшилось финансирование. Чтобы российское ПО становилось лучше зарубежных аналогов, в него нужно вкладываться. Мы много лет платили за продукты вендоров из других стран, инвестировали в них. Теперь эти вложения пошли в российские компании.

В-третьих, решаются вопросы стандартизации. Когда нужно совместить несколько продуктов в одно решение, без стандартов не обойтись. Мы пользуемся международными стандартами, которых много в ИТ, выполняем требования государства и создаем стандарты вместе с другими участниками рынка.

Остаются узкие места в промышленности, где оборудование приспособлено под определенные программы и ПО объективно сложное. Часто выручают объединения партнеров, совместное использование нескольких продуктов. И здесь опять же необходимы стандарты.

events.kommersant.ru реклама 16+

Уже не «Наше радио»

Среди активов «Мультимедиа Холдинга» «самыми передовыми» можно назвать радиостанции, «под них подстраиваются другие активы и проекты — фестивали, заводы, рекламные агентства», указывает собеседник „Б“ в одном из медиахолдингов.

В этом году в «Мультимедиа Холдинге» прогнозируют рост выручки от рекламы на радио на 10% за счет оживления авторьнка, недвижимости и банковского сектора, говорится в пояснительной записке к отчетности холдинга за 2023 год. Аналогичного увеличения доходов там ожидают у ООО НСН за счет «увеличения объемов государственных тендеров».

У производителя пластинок выручка может увеличиться на 30%: «Завод является единственным в России, и из-за дорогой логистики из Европы заказчики все реже покупают там тиражи, что ведет к увеличению объемов заказов на производстве».

Еще в первом полугодии 2023 года объемы продаж рекламы на ра-

ЦИТАТА



Если падает вся экономика, то и мы опустимся в общем объеме. Но должны сохранить уровень в своем сегменте
— Владимир Киселев, владелец «Русской медиагруппы», в интервью „Б“ в ноябре 2022 года

дио в целом по рынку выросли на 20–50% год к году (см. „Б“ от 28 сентября 2023 года). На ситуацию повлияли локализация производителей и потребность китайских брендов в рекламе, утверждали участники рынка. По итогам 2023 года рынок рекламы на радио вырос на 32%, до

19,5 млрд руб., сообщали в Ассоциации коммуникационных агентств России.

В 2024 году на рынке радиовещания продолжилось падение среднесуточного охвата: по данным Mediascore, за год он сократился на 0,7%, а показатель ежедневного прослушивания — на 15 мин., до 229 мин. (см. „Б“ от 5 марта). У «Нашего радио» (Россия 100+) среднесуточный охват в период с октября прошлого года по март 2024 года составил 5,1%, в то время как в июле — декабре 2023 года показатель был на уровне 5,3%.

Собеседник „Б“ на рекламном рынке считает, что, несмотря на рост в 2023 году, сейчас радиореклама «уже не столь прибыльна». «После начала военных действий на Украине из РФ ушли основные рекламодатели — автомобильные бренды», — поясняет он. И хотя сейчас объем постепенно восстанавливается за счет китайских брендов, «это все еще далеко от объемов рекламы до 2022 года, не говоря о периоде до пандемии».

Юлия Юрасова