

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



ГЛЕБ МАРКОВ,
создатель PayQR

Приживутся ли в России системы оплаты покупок через QR-коды

Свой бизнес, с. 18

ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

ПОЛИТИКА | ЭКОНОМИКА | ЛЮДИ | БИЗНЕС | ДЕНЬГИ

14 апреля 2015 Вторник No 65 (2082) WWW.RBC.RU

КУРСЫ ВАЛЮТ
(ЦБ, 14.04.2015)



\$1=



€1=



ЦЕНА НЕФТИ URALS (THOMSON REUTERS,
13.04.2015, 19.00 МСК) \$57,66 ЗА БАРЕЛЬ



ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА,
13.04.2015) 1 004,62 ПУНКТА



МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ
РОССИИ (ЦБ, 03.04.2015) \$355,3 МЛРД

Рекламный рынок Кто из крупнейших рекламодателей отказался от роликов на ТВ

Снялись с эфира



Отсутствие телерекламы не обязательно приводит к падению продаж

СЕРГЕЙ СОБОЛЕВ

В первом квартале 2015 года 12 из 100 крупнейших покупателей телерекламы полностью отказались от эфира. Среди них — Peugeot Citroen, Тинькофф Банк и «Роснефть».

Каждый десятый ушел

С января этого года от размещения на ТВ полностью отказались 12 рекламодателей, подсчитала по просьбе РБК консалтинговая компания Media Logics на основе телеизмерений TNS Russia. Учитывались лишь рекламодатели, которые в первом квартале 2014-го входили в топ-100 по количеству закупленных на ТВ так называемых пунктов рейтинга — условных единиц при продаже телерекламы (GRP; отражают количество зрителей зрительский 30-секундный ролик). Кроме того, были определены рекламодатели из первой сотни, чьи закупки в натуральном выражении в январе—марте 2015 года снизились более чем на 75% к ана-

логичному периоду 2014-го. Так поступили, по подсчетам Media Logics, четыре компании.

Из 16 выделенных компаний сразу пять представляют автопром, три — являются кредитными организациями, еще три — производителями бытовой техники, две — издают так называемые партворки (коллекционные журналы, посвященные какой-то одной теме). Среди полностью отказавшихся от телерекламы фигурирует также один производитель продуктов питания, один — лекарств и биологически активных добавок, один — топлива и моторных масел (см. инфографику).

По другим медиа пока есть результаты мониторинга только за январь—февраль. Эти данные свидетельствуют: полностью отказавшись от телерекламы или резко снизив свою активность на ТВ, большинство компаний значительно сократили бюджеты также и на другие медиа.

К примеру, у PSA Peugeot Citroen в первые два месяца 2015 года количество закупленных по-

верхностей в наружной рекламе снизилось, согласно мониторингу исследовательской компании «Эспар-Аналитик» в 50 городах России, на 88%, до 133 штук. То есть бюджет на наружную рекламу у этого автопроизводителя в январе—феврале уменьшился на 93%, до 3 млн руб. В прессе рекламных модулей PSA Peugeot Citroen в эти месяцы не было вовсе: зафиксированы лишь выходы рекламных сообщений на радио и в интернете, следует из мониторинга TNS.

Похожая ситуация с МТС Банком. В наружной рекламе его расходы в январе—феврале сократились на 80%, до 675 тыс. руб., на радио этот рекламодатель отсутствовал вовсе, было лишь три рекламных модуля в прессе и баннеры в интернете. У «Роснефти» бюджет на наружную рекламу был урезан на 86%, до 1,8 млн руб., в прессе, на радио и в интернете рекламная активность нефтяной компании не прекращалась.

Только одна компания, практически полностью отказавшаяся

от телерекламы, не намерена дальше продолжать свой бизнес в России. В минувшем марте американская General Motors Corp. объявила, что ее ключевые бренды Chevrolet и Opel покидают российский рынок.

Представители других компаний, ответивших на запрос РБК, уход из эфира объяснили сокращением расходов. «В данных условиях определенный консерватизм в выборе рекламных инструментов является наиболее эффективной стратегией», — заявил сотрудник пресс-службы «Роснефти». Для Тинькофф Банка сейчас приоритет — качество портфеля и контроль за издержками, констатирует директор по коммуникациям банка Дарья Ермолина. Поэтому, по ее словам, банк оставил «только самые эффективные каналы привлечения клиентов», которые позволяют снижать расходы и привлекать качественных клиентов с низкими рисками.

Окончание на с. 16

Украина

«Газпром» грозит Европе

ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО,
АЛЕКСАНДРА ГАЛАКТИОНОВА

После 2019 года Россия прекратит поставлять газ в Европу через Украину. К тому времени Европа должна построить новую инфраструктуру — иначе она не сможет принимать газ через «Турецкий поток». Такова суть вчерашних заявлений главы «Газпрома» и министра энергетики.

Без оглядки на ЕС

Свои заявления о будущем энергорынка ЕС и российских поставок глава «Газпрома» Алексей Миллер сделал на «Валдайском клубе», который в этот раз собрался в Берлине. Поводом стал новый российско-турецкий проект.

«Турецкий поток» [газопровод, который должен заменить поставки российского газа в Европу через территорию Украины] мы начнем строить, как только получим все согласования. У нас нет необходимости его обсуждать с европейскими коллегами», — заявил, отвечая на вопрос РБК, в кулуарах «Валдайского клуба» Алексей Миллер.

Причем российская монополия готова строить новый трубопровод без оглядки на готовность Юго-Восточной и Центральной Европы принять этот газ. «Построим и будем ждать [пока европейцы проведут газопроводы к хабу на турецко-греческой границе], — подчеркнул Миллер.

«Газпром» готов рассмотреть предложения об участии в строительстве европейской инфраструктуры для поставок газа по турецкому маршруту. Сделано это будет с учетом текущих и будущих правил энергорынка ЕС, отметил Миллер. Сроки строительства «Турецкого потока» он назвал «оптимистичными».

Окончание на с. 9



Подписка: (495) 363-11-01

РБК
ежедневная
деловая
газета

16+

Ежедневная деловая газета РБК
Главный редактор:
Максим Павлович Солюс
Заместители главного редактора:
Петр Мироненко, Юлия Ярош
Выпуск: Дмитрий Иванов
Руководитель фотослужбы: Алексей Зотов
Фоторедактор: Наталья Славгородская
Верстка: Константин Кузниченко
Корректора: Марина Колчак
Инфографика: Олеся Волкова, Андрей Ситников

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК
Шеф-редактор проектов РБК:
Елизавета Осетинская
Главный редактор rbc.ru
и **ИА РосБизнесКонсалтинг:** Роман Баданин
Заместители главного редактора:
Ирина Малкова, Владимир Моторин,
Дмитрий Рыжов
Главный редактор журнала РБК:
Валерий Игуменов
Заместители главного редактора:
Андрей Бабицкий, Анфиса Воронина
Арт-директор: Илья Орлов
Руководитель фотослужбы: Варвара Гладкая

Руководители направлений –
заместители главного редактора
Банки и финансы: Елена Тофанюк
Индустрия и энергоресурсы: Петр Кирьян
Информация: Игорь Терентьев
Политика и общество: Максим Гликин
Спецпроекты: Елена Мязина
Экономика: Дмитрий Коптюбенко

Редакторы отделов
Международная жизнь: Иван Ткачев
Мнения: Антон Шириков
Потребительский рынок: Денис Пузырев
Свой бизнес: Владислав Серегин
Медиа и телеком: Вакансия

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

Учредитель газеты: ООО «РБК Медиа»
Газета зарегистрирована в Федеральной службе
по надзору в сфере связи, информационных
технологий и массовых коммуникаций.
Свидетельство о регистрации средства
массовой информации ПИ № ФС77-59174
от 3 сентября 2014 года.

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

Корпоративный коммерческий директор:
Людмила Гурей
Коммерческий директор
издательского дома «РБК»: Анна Батыгина
Директор по рекламе
товаров группы люкс: Виктория Ермакова
Директор по рекламе сегмента авто:
Мария Железнова

Директор по маркетингу: Андрей Сикорский
Директор по распространению:
Анатолий Новгородов
Директор по производству: Надежда Фомина

Подписка по каталогам:
Агентство «Роспечать», подписной индекс: 19781
Российская пресса, подписной индекс: 24698

Подписка в редакции:
Телефон: (495) 363-1101
Факс: (495) 363-1159

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

Заказ № 1059
Тираж: 80 000

Номер подписан в печать в 22.00
Свободная цена

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

© «БизнесПресс», 2015

Счетная палата проверила реформу здравоохранения

Нескорая и беспомощная



По итогам 2014 года численность
врачей в России сократилась
на 12,8 тысячи человек

**ЕЛЕНА МАЛЫШЕВА,
ДМИТРИЙ КОПТЮБЕНКО**

Оптимизация здравоохранения не достигает заявленных целей, выяснила Счетная палата. Сокращение врачей снизило доступность медпомощи. В больницах в прошлом году умерло на 18 тыс. больных больше, чем в 2013 году.

Смертность растет

К концу 2014 года в региональных больницах и поликлиниках России ликвидировано 33 757 коек, говорится в отчете Счетной палаты по итогам проверки исполнения соглашения между Минздравом и регионами по достижению целевых показателей оптимизации сети больниц и поликлиник. На фоне этого сокращения отмечается рост внутрибольничной смертности пациентов в большинстве регионов (61). При этом в 49 регионах число умерших выросло на фоне снижения количества госпитализированных больных.

Представитель Минздрава признает наличие тенденции к росту больной смертности: если в 2003 году она составляла 1,3%, то в 2014 году —

1,62%. Но, по его словам, «в большей степени низкие значения характеризовали избирательную госпитализацию более легких пациентов и отсутствие возможности помочь при тяжелых случаях». Другие причины — стало больше возможностей для проведения оперативных вмешательств у пациентов с тяжелым течением болезни и в старших возрастных группах, которых несколько лет тому назад считали неоперабельными, и развитие паллиативной помощи.

Основными причинами роста смертности является неправильная организация медицинской помощи, не соглашаются аудиторы. «Подтверждением данного факта является то, что в 2014 году по сравнению с 2013-м в 14 регионах России отмечен рост числа умерших на дому», — говорится в материалах ведомства. В число этих регионов входят Москва, Московская область, Татарстан, Омская область, Чечня, Дагестан.

Заявление о высоком числе умерших на дому «не вполне корректно», утверждает чиновник Минздрава, приводя в доказательство динамику за большее количество лет: уровень смертности на дому «уверен-

Рост смертности сопровождается резким ростом безрезультатных вызовов скорой помощи — с 2,1 млн в 2013 году до 2,25 млн вызовов в 2014-м

но снижается» — с 2011 года на 9,1%. В целом уровень смертности «демонстрирует тенденцию к снижению», с 16,4 на 1 тыс. населения в 2003 году до 13,1 в 2014-м (снижение на 20,1%), отмечает он.

«Скорая» не едет

Сформированный в 2014 году коечный фонд несбалансирован и не соответствует потребностям пациентов, возражают аудиторы. Они обращают внимание на то, что рост смертности, в том числе на дому, сопровождается резким ростом безрезультатных вызовов скорой помощи (с 2,1 млн в 2013 году до 2,25 млн вызовов в 2014-м) и числа отказов за необоснованностью вызова (с 1,16 млн до 1,43 млн вызовов).

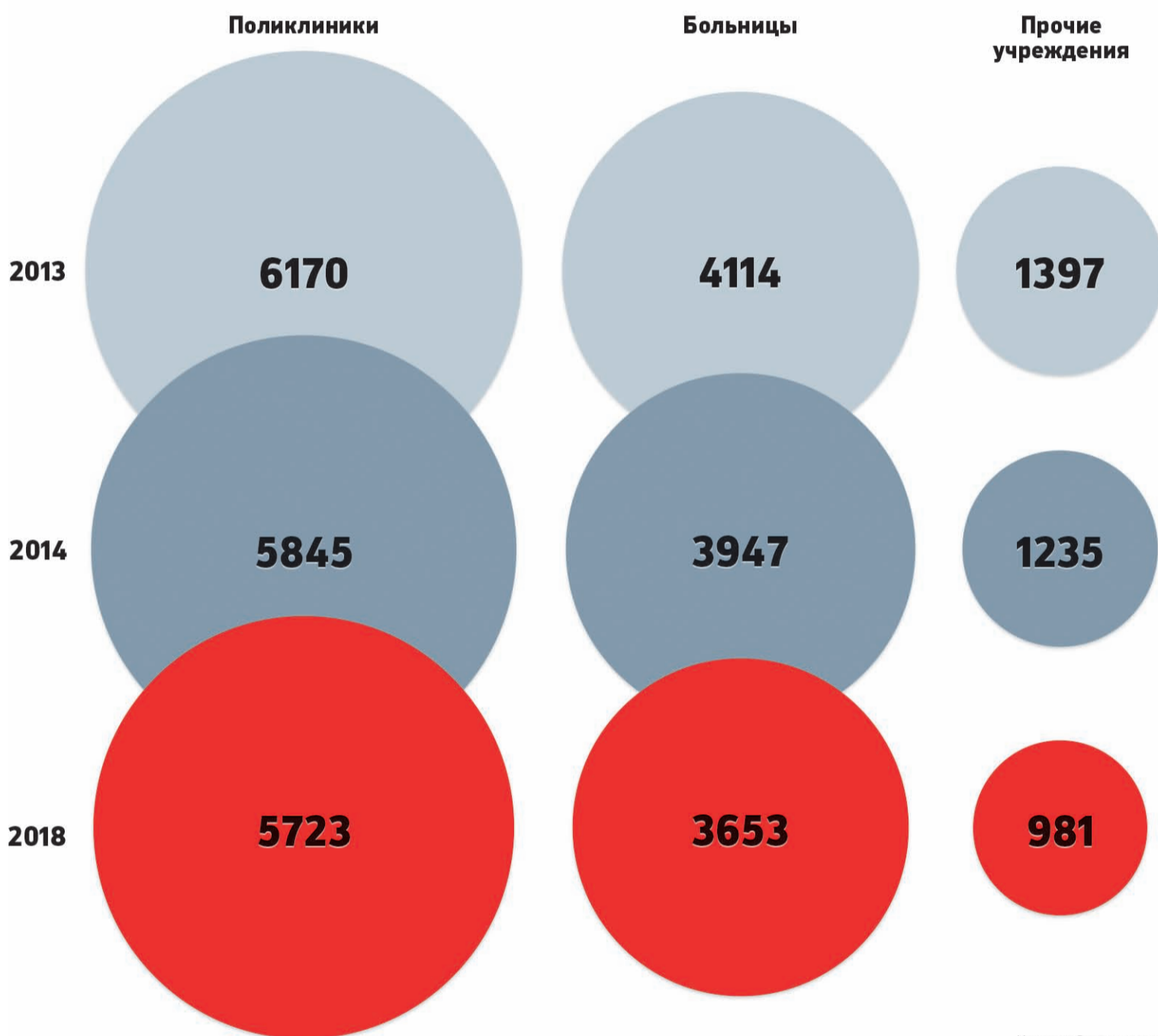
Наибольший прирост отказов отмечен в Москве — их число выросло в полтора раза, с 244,2 до 378,9 вызова. «Что в условиях высокого числа умерших на дому по Москве может свидетельствовать о значительных проблемах в организации скорой медицинской помощи», — говорится в отчете.

Проблемы со «скорой» заметны, и они — прямое следствие реформы здравоохранения, говорит профессор

ОЩНАЯ



Как изменится до 2018 года количество медучреждений



Источники: Счетная палата

МГМУ им. Сеченова Оксана Александровна. «Скорую» с 2013 года перевели на систему обязательного медицинского страхования, а это договорные отношения. Это как если вы идете в магазин и там можете купить ровно столько продуктов, сколько у вас денег в кармане — за пределами этой суммы купить не можете», — объясняет она.

При этом медики не вправе отказывать в помощи незастрахованным. «Должен быть дополнительный поток денег из регионального бюджета, а их не хватает. В результате идут отказы по «скорой», — говорит Александрова. По ее мнению, перевод «скорой» на ОМС — ошибка: «Скорая должна находиться в бюджете».

Врачей сокращают

Всего по итогам 2014 года численность врачей сократилась на 12,8 тыс. человек, свидетельствуют данные федеральной статистики, которые использовала Счетная палата. Обеспеченность населения врачами в 2014 году снизилась до 39,7 на 10 тыс. населения (с 41 в 2013 году), что ниже показателя, который зафиксирован в госпрограмме «Развитие здравоохранения» — 40,2 на 10 тыс.

Сокращение врачей идет вразрез с существующей потребностью, отмечается в отчете. Сами регионы представляют в Счетную палату данные, по которым в России на конец 2014 года образовался дефицит 55,2 тыс. врачей.

Пример такой ситуации — московская власть. В соглашении региона с Минздравом (есть у РБК) зафиксирован показатель по обеспеченности врачами 29,3 на 10 тыс. населения к 2018 году, что означает необходимость сокращения врачей на 2 тыс. (на начало 2014 года показатель обеспеченности — 32,2). Тем не менее публично власти региона говорят о нехватке кадров и о намерениях решать проблему в 2015 году. В прошлом году в Московскую область удалось привлечь 2 тыс. врачей, сообщил глава Подмосковья Андрей Воробьев 1 апреля.

Обеспеченность врачами выше, чем в других странах, настаивают в Минздраве. По данным ВОЗ, общая обеспеченность работниками здравоохранения в России в 2014 году составила 43,1 на 10 тыс. населения, в США — 24,5, Индии — 7,0, Китае — 14,6. Счетная палата сравнивает российские данные (только по обеспечен-

ности врачами) с другими странами: в Италии обеспеченность 40,9 против 39,7 в России, в Австрии — 48,3.

Больницы ликвидируют

Проработанной системы в сокращении коек и самих больниц Счетная палата также не обнаружила. На федеральном уровне отсутствует нормативная база, касающаяся территориального планирования и размещения медицинских организаций, каждый регион самостоятельно планирует свою оптимизацию. Всего, по информации регионов, под оптимизацию подпадает 952 медицинские организации, 41 из них предполагается ликвидировать, 911 — сделать филиалами.

В отчете отмечается снижение доступности первичной помощи сельским жителям. По итогам прошлого года закрыто 659 фельдшерско-акушерских пунктов, что не компенсируется открытием 180 отделений общей врачебной практики, отмечают аудиторы.

В Минздраве с этими выводами не согласны, указывая на то, что на более длительном временном промежутке ситуация улучшается: численность врачей в субъектовых и муниципаль-

Расходы регионов на закупку медицинского оборудования сократились с 37,7 млрд руб. в 2014 году до 18,62 млрд руб. в 2015-м

ных медорганизациях с 2011 по 2014 год увеличилась на 22,6 тыс. человек, в сельских медорганизациях — на 7,6 тыс., приводит цифры представитель министерства. По его словам, за этот период число врачей в сельской местности увеличилось на 17%.

Более 11,5 тыс. населенных пунктов в России расположено на большом расстоянии (20 км и более) от ближайшей медицинской организации, при этом во многих регионах отсутствуют мобильные медицинские бригады, оказывающие помощь по месту жительства, утверждают аудиторы Счетной палаты. Скорая помощь в некоторых поселениях едет к пациенту час и больше. Ожидание диагностики и консультации у специалистов растягивается в Пензенской области на 20 дней и более, в Забайкальском крае — на месяц.

Что пошло не так

Проблема может упираться в нехватку денег, считает Александрова. «Не думаю, что большая проблема в неэффективном использовании ресурсов — в регионах просто не хватает денег», — говорит она.

Снижение ассигнований регионов на некоторые мероприятия →

Как изменилась численность медработников в 2013—2014 годах, чел.

Врачи



Средний медицинский персонал



Младший медицинский персонал



Смертность населения в ряде европейских стран в 2014 году

● Смертность населения (на 1000 жителей) — Обеспеченность врачами (на 10 тыс. жителей) □ Плотность населения (жителей на кв. км)



Источники: Росстат, ВОЗ, расчеты Счетной палаты

→ федеральной программы бесплатной медицинской помощи отмечает и Счетная палата. Так, расходы регионов на закупку медицинского оборудования сократились с 37,7 млрд руб. в 2014 году до 18,62 млрд руб. в 2015 году. Снижаются также расходы на деятельность медицинских организаций и другие расходы, не включенные в страховой тариф на оплату медицинской помощи.

Расходы увеличиваются, не согласны в Минздраве. В 2015 году размер субвенции из бюджета ФФОМС вырос на 20,4% к 2014 году. Также увеличиваются объемы бесплатной помощи по программе госгарантий: подушевые нормативы финансирования базовой программы ОМС выросли на 18,6% в 2015 году по сравнению с прошлым годом, говорит представитель министерства.

Александрова находит ошибки в ходе реформы финансирования здравоохранения. Одна из них — отказ

от стандартов, по которым в соответствии с законом должны планировать оплату медицинской помощи. Счетная палата в прошлом году критиковала Минздрав за утверждение только 17% стандартов в прошлом году и требовала продолжить работу. Источник, близкий к Минздраву, говорил РБК, что ведомство больше не планирует их разрабатывать и решило перейти на другой метод оплаты.

«Стандарты нельзя было убирать, — говорит Александрова. — Мы не можем конкретизировать госгарантии без стандартов — поэтому в регионах паника, они не могут контролировать медицинскую помощь в нужном объеме».

Запланированное финансирование здравоохранения с учетом высоких темпов инфляции не позволит сохранить расходы на программу госгарантий бесплатной медицинской помощи на уровне 2014 года в ценах этого года, считает председатель правления Ассо-

циации медицинских обществ по качеству медицинской помощи Гузель Улумбекова. Рост затрат на основные расходы больниц и поликлиник будет значительным. Кроме того, из-за кризиса доходы здравоохранения могут снизиться: страховые взносы формируются за счет отчислений от фонда зарплаты, напоминает эксперт.

Платная альтернатива

Эти данные дают основания полагать, что запланированное снижение коэффициента смертности (до 11,8 на 1 тыс. населения в 2018 году по «дорожной карте») «Изменений в отраслях социальной сферы, направленных на повышение эффективности здравоохранения») не состоится, скептически Улумбекова. В 2014 году коэффициент смертности не снизился и сохранился на уровне 13,1 случая на 1 тыс. населения, что даже выше, чем в 2013 году (13,05), указывает эксперт.

Нарастание дефицита в финансировании программы госгарантий в 2015-м и последующие годы может привести к росту смертности до 13,9 случая на 1 тыс. населения в 2018 году

По ее расчетам, нарастание дефицита в финансировании программы госгарантий в 2015-м и последующие годы может привести к росту смертности до 13,9 случая на 1 тыс. населения в 2018 году. «Это значит, что в абсолютных величинах к 2018 году число дополнительных смертей российских граждан составит как минимум 380 тыс., а в худшем случае — 610 тыс. человек», — говорит она.

Альтернативой для состоятельных граждан могут стать частные клиники. По данным Росстата, объем платных медицинских услуг в 2014 году вырос до 445,2 млрд руб. по сравнению с 358,5 млрд руб. в 2013 году (рост на 24,2%). «На фоне сокращения коечного фонда и численности медицинских работников это может свидетельствовать о замещении бесплатной медицинской помощи платной», — считают в Счетной палате. ▣

Мнение

Россия
после кризиса



ЛАРИСА ПОПОВИЧ,
директор Института экономики здравоохранения НИУ ВШЭ

ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

Если государство не займется повышением структурной эффективности здравоохранения, на объемах потребления медицинской помощи придется экономить.

Лечить меньше или лечить хуже

Правительству пора определяться с приоритетами социальной политики и объемами бесплатной медицинской помощи. Готово ли общество к этим трудным решениям?

На здравоохранение и его модернизацию российские власти потратили за последние несколько лет около 1 трлн руб. Сейчас ввиду экономического кризиса рост расходов на медицину, скорее всего, остановится. Что дальше?

Денег все меньше

Если государство не займется повышением эффективности здравоохранения, на объемах потребления медицинской помощи придется экономить. Если учесть в расчетах и майские указы, то общая перспектива финансирования медицины станет весьма плачевной. Финансирование из федерального бюджета останется в ближайшие годы на прежнем уровне. Доля зарплат врачей-бюджетников при этом с 2017 года съест почти все деньги системы ОМС.

Остальные расходы — скорая помощь, лекарства, содержание и обслуживание медучреждений — лягут на региональные бюджеты, чьи затраты на здравоохранение для этого должны будут вырасти вдвое, хотя непонятно, за счет чего. Поэтому мы, скорее всего, будем наблюдать активное сокращение медицинского персонала и инфраструктуры на местах.

При этом никаких кардинальных мер по реструктуризации и оптимизации расходов публично не обсуждается. У нас не рассматривается модель возмещения стоимости лекарств, купленных при лечении, хотя потери в сегменте закупки лекарств в рамках существующей системы огромны. Не об-

суждается и введение системы домашнего наблюдения, которая позволяла бы меньше лежать в стационаре и получать больше помощи на дому за счет института медицинских сестер.

Возвращение в девяностые

Скорее всего, власти предпочтут действовать по привычным сценариям: усиливать барьеры вроде необходимых дополнительных подписей и направлений врача, чтобы максимально снизить потребление медицинской помощи. Это, в свою очередь, будет чревато усилением бытовой коррупции, ростом уровня самолечения, и сейчас крайне высокого, а также обращений к знахарям и псевдолекарям. Все это сыграет отрицательную роль для трудоспособных, но не слишком обеспеченных россиян. Для них медицинская помощь будет наименее доступна, поскольку лекарственных льгот для них не предусматривается, а частная система будет не по карману.

В этом сценарии стоит ожидать, что страховые компании начнут еще больше придирается к врачам, зарабатывая на штрафах и недоплатах учреждениям, а не от привлечения новых клиентов. Сейчас в случае нарушений при оказании медицинских услуг страховщики штрафуют медучреждения, официально «вынимая» из штрафа 30%. В рамках такой модели страховым компаниям выгодно поддерживать некачественные медучреждения, а тем — отдавать фиксированную таксу и не перестраиваться.

Вслед за страховыми компаниями в медучреждения придут и другие контролеры, которые все вместе будут пытаться заставить врачей работать «больше и лучше». Именно врачи и будут назначены виновниками низкой доступности и качества помощи. Вряд ли

такая мотивация будет способствовать повышению внимания к пациенту.

В результате система здравоохранения может вернуться к тем результатам, с которых начинали в лихие девяностые. Модель организации здравоохранения не изменилась с того времени. Но сейчас уже не будет возможности заливать зоны неэффективности деньгами.

Западный путь

Возможен другой сценарий — близкий к тому, что происходит в большинстве европейских стран. В этом сценарии чиновники перестают обещать полную помощь всем и везде за счет государственного бюджета, а честно определяются с приоритетами социальной политики и объемами бесплатной помощи. Здесь есть варианты.

В Италии первичная помощь платная, кроме специалиста общей помощи, стационарное лечение — за счет пациента. Во Франции, по общему правилу, пациенты платят 20% от стоимости медицинской помощи, но можно застраховаться — и платить меньше. В Германии получающие высокую зарплату в госпрограмме не участвуют, а переходят в частную систему обслуживания. В Швеции практикуется накопительная система: если затраты на лечение превысили какой-то порог, дальнейшее лечение предоставляется бесплатно.

В кризисной ситуации главное — формирование приоритетов. Если мы понимаем, что в условиях демографического спада основной проблемой станет нехватка трудоспособного населения, то стоит сосредоточиться именно на этой проблеме. Сейчас наша система здравоохранения отслеживает процесс — количество коек, оборот документов, соблюдение нормативов. А должна быть нацелена на результат — снижение риска заболеваний у конкретных возрастов, например трудоспособного населения. Тогда те, кто еще или уже не участвуют в экономическом процессе, остаются в системе социального обеспечения и получают бесплатную, но стандартизированную помощь. Ее основа — управление неинфекционными заболеваниями. Лечить хроническое заболевание можно и дома, это вообще-то и есть медсестринская работа, и это объективно дешевле. Необходима и коррекция льготного лекарственного обеспечения. Важно, чтобы это были не только дешевые, но и максимально эффективные препараты.

В качестве эксперимента возможно введение системы на основе ваучеров. Каждому выделяется по 1000 единиц, которые можно потратить на бесплатное лечение. Стационарное пребывание в такой системе будет стоить, например, 600 единиц. Тогда люди будут вынуждены беречь свое здоровье, чтобы не пришлось тратить деньги за предела-

ми ваучера. Организовать такое «дестимулирование» непросто, но оно дисциплинирует.

Для работающих граждан выгоднее выстроить модель, при которой происходит регулярные отчисления в систему ОМС, но за тобой в обязательном порядке следят, чтобы купировать возникновение болезней. Хочешь сохранить работу и получать бесплатно лекарства — приходи вовремя на диспансеризацию. Не сделал вовремя — делай за свой счет. Во многих странах женщины боются пропустить check up по раку молочной железы, потому что тогда придется платить из своего кармана.

Кроме того, если вкладываться в улучшение условий труда, это позволит снизить страховые риски. Страховым компаниям должно быть выгодно делать так, чтобы люди не болели.

Сколько это стоит

Создание подобной новой системы здравоохранения потребует заметных вложений на начальном этапе. Но это инвестиции, от которых выиграет общество в целом. Например, по нашим расчетам, 1 руб. вложений в технологии раннего выявления нарушений опорно-двигательного аппарата дает до 5 руб. выхода, но в других сферах. Растет производительность труда, снижаются затраты на обслуживание медучреждений, и растет экономический потенциал общества. Выявление подобных нарушений у пенсионеров повышает их качество жизни, хотя и не монетизируется так прямо. Организация системы лекарственного возмещения могла бы обойтись в 200 млрд руб., но в итоге экономия от нее составит 600–700 млрд в течение трех лет.

Значительно ускорить повышение качества здравоохранения можно также, если помогать врачам при переходе в частный сектор. Тут могла бы сработать сервисная модель, когда частнопрактикующие врачи платят только за аренду оборудования, нет необходимости его закупать. Можно просчитать, сколько потребуются на субсидирование тех, кто пойдет в частную практику.

Все эти меры могут послужить основой для построения более эффективной и современной системы и станут ответами на вызовы, с которыми нам предстоит иметь дело. Возможны ли такие изменения в кризис? Да только в кризис это и возможно, когда мы вынуждены расставлять приоритеты. И эти решения нужно принимать срочно, иначе альтернативы первому сценарию просто не появится.

В цикле статей «Россия после кризиса» ведущие экономисты и эксперты рассуждают о том, на какие преимущества наша страна может опереться в развитии экономики, что играет в нашу пользу, а что помешает долгосрочному росту.

Точка зрения авторов, статьи которых публикуются в разделе «Мнения», может не совпадать с мнением редакции.

Каждый проект — это новые задачи. За 100 лет работы в России техника Cat® всегда решала даже самые сложные из них. Наш опыт доказывает — успех приходит к тем, кто не боится препятствий. Каким бы сложным ни казался путь, Cat пройдет его вместе с вами.

Узнайте больше, что может сделать Cat для вашего успеха, на vmeste.cat.ru

ВМЕСТЕ МЫ СПРАВИМСЯ.™



ТЕХНИКА
С ВЕКОВЫМ ОПЫТОМ.

РЕКЛАМА



© 2015 Caterpillar. Все права защищены. CAT, CATERPILLAR, ВМЕСТЕ МЫ СПРАВИМСЯ™, соответствующие логотипы, «Caterpillar Yellow» и маркировка «Power Edge», а также идентификационные данные корпорации и ее продукции, используемые в данной публикации, являются товарными знаками компании Caterpillar и не могут использоваться без разрешения.



Правительству недостает 1,5 трлн рублей

Дырка от фонда

ДМИТРИЙ КОПТЮБЕНКО,
ЕЛЕНА МАЛЫШЕВА,
ЯНА МИЛЮКОВА,
АЛЕКСАНДР БИКБОВ

Нужно менять бюджетное правило, иначе за три года будет потрачен весь Резервный фонд и все равно на госрасходы не будет хватать еще 1,5 трлн руб., оценил Минфин.

На все не хватит

Минфин начал работу над бюджетом 2016 года и плановый период 2017–2018 годов, сообщила в понедельник первый замминистра финансов Татьяна Нестеренко. По ее словам, «уже есть четыре варианта, нужно делать новое бюджетное правило. По действующему бюджетному правилу мы не вписываемся».

Согласно бюджетному правилу дополнительные нефтегазовые доходы бюджета, которые формируются в случае превышения фактической цены на нефть над расчетной (определяется как среднее арифметическое за несколько предшествующих лет), перечисляются в Резервный фонд. Если цена на нефть снижается, расчетная цена, напротив, позволяет использовать средства Резервного фонда на текущие расходы бюджета.

Как пояснила Нестеренко, если применить действующее бюджетное правило к бюджету на следующую трехлетку, «дефицит Резервного фонда [составляет] почти 1,5 трлн руб., потому что базовая цена в следующем году выше прогнозной». «Получается, что мы бюджет должны посчитать из несуществующей цены», — отметила замминистра.

Расчеты были проведены исходя из максимального объема расходов, которые возможны в рамках бюджетного правила и при дефиците бюджета в 1% ВВП, сказал РБК замминистра финансов Максим Орешкин. Он не исключил, что нехватка резервов может даже превысить 1,5 трлн. «В лоб бюджетное правило взять не получится. Резервов не накопили столько, сколько должны были накопить», — указывает чиновник.



ФОТО: Дмитрий Дуванин/Коммерсантъ

Варианты бюджета на 2016–2018 годы, подготовленные Минфином (на фото — его глава Антон Силуанов), не согласуются с действующим бюджетным правилом

Проблема не встала бы так остро, если бы в последние годы бюджет не верстался исходя из макроэкономических прогнозов, которые по факту оказывались завышены, объясняет источник в финансово-экономическом блоке правительства. «Вместо тех накоплений, которые должны были быть по бюджетному правилу, у нас в результате каждый год получалась гораздо меньшая сумма», — жалуется он.

Неудобное правило

Бюджетное правило уже давно не дает покоя финансово-экономическому блоку правительства. Традиционно за его смягчение выступало Минэкономразвития, против был как раз Минфин. Так, весной прошлого года Минэкономразвития предлагало скорректировать правило, увеличив скорректированный дефицит с 1 до 2%.

В ответ Минфин, напротив, предложил правило ужесточить и снизить предельный уровень расходов в формуле расчета (считается как сумма доходов, исходя из средней цены на нефть за последние несколько лет, и 1% ВВП, последнюю величину Минфин предлагал уменьшить), а также направлять в нефтегазовые доходы дивиденды и налог на прибыль нефтегазовых компаний.

Точку в дискуссии поставил в апреле прошлого года Владимир Путин. «С учетом рисков в мировой экономике, не только в нашей, я бы все-таки пока не спешил с изменением бюджетного правила. Но это решение, которое находится в компетенции правительства», — сказал он после прямой линии в прошлом году.

Но уже в августе прошлого года Минэкономразвития снова подняло вопрос об изменении правила. Теперь в числе аргументов приводи-

лось также «обострение геополитической обстановки». «С введением ответных санкций по ограничению импорта мы получили уникальную возможность развивать важнейшие отрасли, — написал в статье для «Ведомостей» глава министерства Алексей Улюкаев. — Эти обстоятельства вновь поднимают вопрос о том, так ли правы мы в своем стремлении сохранить бюджетное правило».

В январе 2015 года глава Минфина Антон Силуанов на Гайдаровском форуме в Москве заявил, что бюджет на 2016 год должен быть сформирован по более жесткому бюджетному правилу и задача правительства — иметь сбалансированный бюджет к 2017 году при цене на нефть \$70 за баррель. «Поскольку все сходится в мысли, что цены на нефть, скорее всего, резко повышаться не будут, то нам как можно скорее нужно привести наши расходы в соответствие с новыми экономическими реалиями», — сказал Силуанов.

Проблема не встала бы так остро, если бы в последние годы бюджет не верстался исходя из макроэкономических прогнозов, которые по факту оказывались завышены

«Корректировку действующих правил Минэкономразвития в настоящее время не проводило. В рамках прогноза для бюджета учитывались существующие бюджетные правила», — ответила помощник министра экономики Елена Лашкина на запрос РБК.

Нефть поможет

Если секторальные санкции против российской экономики в обозримом будущем сохранятся, цена на нефть в 2016–2018 годах останется на уровне \$50 за баррель и расходы бюджета будут сокращаться на 5% в год в соответствии с президентским Посланием Федеральному собранию, в 2017 году бюджетное правило будет нарушено, пишет в докладе «Бюджетное правило и проблемы сбалансированности федерального бюджета в среднесрочной перспективе» ведущий научный сотрудник Центра развития ВШЭ Андрей Чернявский.

При таком сценарии Резервный фонд закончится уже в 2016 году, а ФНБ — в 2017-м. Но даже при опустевших резервах России придется искать еще 730 млрд руб., чтобы закрыть дефицит бюджета 2017 года, предупреждает экономист.

Чтобы закончить 2018 год с нераспечатанным ФНБ, нефть должна ежегодно стоить на \$10 дороже, чем по проекту нового макропрогноза Минэкономразвития, указывает Чернявский. При ценах в 2016–2018 годах на уровнях \$70–80 в Резервном фонде к концу 2018 года останется менее 200 млрд руб., оценивает экономист. ■

Бюджетные параметры и объем Резервного фонда и ФНБ в 2014–2018 годах, млрд руб.

	2015*	2016	2017	2018
Среднегодовая цена на нефть, \$/барр.	60	70	80	80
Среднегодовая инфляция, %	15,8	9,7	5,8	4,3
Доходы	13 689	14 827	16 058	16 420
Расходы	15 215	15 856	16 776	17 497
Дефицит	-1526	-1029	-718	-1077
Использование Резервного фонда	3074	1029	718	1077
Резервный фонд на конец года	3238	2063	1298	176
Использование ФНБ	—	—	—	—
Фонд национального благосостояния без учета размещения в финансовых активах	3453	3311	3243	3198

* С учетом поправок в бюджет.

Источник: Минфин, расчеты Института «Центр развития» НИУ ВШЭ

Мнение

Россия
после кризиса



ГРИГОРИЙ ВЫГОН,
управляющий директор VYCON Consulting

В конце прошлого года о необходимости маневра заговорили и нефтяники, и профильные министерства, но согласовать его параметры оказалось непросто.

ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

Помог ли налоговый маневр

До сих пор российским нефтяникам было выгоднее продавать сырую нефть, чем перерабатывать ее, и государство фактически субсидировало НПЗ. Сейчас есть шанс это исправить.

Зачем понадобился налоговый маневр

В 2014 году российское правительство решило провести большой «налоговый маневр»: существенно снизить экспортные пошлины на нефть и нефтепродукты и повысить при этом НДС, чтобы компенсировать бюджету выпадающие доходы. Одновременно были изменены соотношения между пошлинами на различные нефтепродукты и нефть, скорректированы акцизы для сохранения внутренних цен на бензин и другие нефтепродукты.

Минфин обосновывал маневр в том числе тем, что нужно снизить риски при создании Евразийского экономического союза (ЕАЭС) России, Белоруссии и Казахстана. До 2015 года из-за беспошлинной продажи нефти и нефтепродуктов в эти страны Россия несла потери в размере около \$8 млрд в год (т.н. «плата за дружбу»). После создания ЕАЭС риски, связанные с возможными потерями бюджета при реэкспорте российских углеводородов через эти страны, значительно возросли из-за прекращения межправительственных соглашений, регулировавших объемы поставок. Для их минимизации пошлину на нефть нужно было снизить примерно вдвое, до уровня казахской.

Были и другие мотивы. В 2015 году пошлина на темные нефтепродукты должна была вырасти до уровня пошлины на сырую нефть. В бюджет были заложены соответствующие дополнительные доходы. Однако, хотя решение об этом было принято еще в 2011 году, отрасль оказалась не готова — на многих НПЗ модернизация не была доведена до конца. В результате простые заводы понесли бы многомиллиардные убытки, многие бы закрылись. Отсрочка введения стопроцентной пошлины на мазут на два года была нужна компаниям для реализации инвестиционных программ.

Поэтому в конце прошлого года о необходимости маневра заговорили и нефтяники, и профильные министерства. Но согласовать его параметры оказалось непросто. В итоге, с одной стороны, для снижения рисков потребителей были уменьшены рублевые ставки ряда акцизов, а с другой — параметры маневра подобраны таким образом, что потенциальные потери нефтяных компаний от введения стопроцентных пошлин на мазут в значительной степени перераспределены на российских потребителей и страны ЕАЭС.

Что случилось после падения цен

Однако цены на нефть в конце прошлого года сильно упали, и это несколько изменило эффекты налогового маневра. По расчетам, в секторе нефтедобычи должна была образоваться небольшая дополнительная прибыль, но из-за особенностей формул экспортных пошлин на нефть и нефтепро-

дукты возникли незначительные потери по сравнению с 2014 годом; в секторе переработки субсидии существенно уменьшились.

В итоге компании потеряли как от снижения цен на нефть, так и от некоторого ухудшения налоговых условий в новых ценовых реалиях. Доходы же бюджета в долларовом выражении уменьшились, но в рублевом — практически не изменились. Также не уменьшилось субсидирование внутренних потребителей России, Белоруссии и Казахстана; просто цены на моторное топливо в рознице не выросли, как ожидалось, а стабилизировались на прошлогодних уровнях.

«Даже после налогового маневра из-за разницы пошлин на нефть и нефтепродукты сохраняется достаточно высокая субсидия нефтепереработке»

По итогам первого квартала 2015 года мы по-прежнему наблюдаем рост добычи нефти, а снижение маржи привело к некоторому снижению объемов переработки на простых НПЗ. Таким образом, достигнут тот эффект, который предполагалось получить еще при введении в 2011 году системы 60-66-90 (экспортная пошлина на нефть была снижена до 60%, пошлины на темные и светлые нефтепродукты составили 66% от пошлины на нефть, пошлины на бензин — 90%). Тогда снижения переработки не произошло, так как цены на нефть стали расти. Это общая проблема проведенных налоговых маневров — высокая чувствительность «точки равновесия» интересов бюджета, потребителей и отрасли к изменениям рыночных цен.

Как государство субсидировало нефтяников

После того как большой налоговый маневр будет завершен в 2017 году и у государства будет возможность в полной мере оценить его последствия, встанет вопрос, что делать дальше с пошлинами на нефть и нефтепродукты. Изначально экспортные пошлины в России вводились, во-первых, как фискальный инструмент, чтобы изымать ценовую ренту, а во-вторых, для защиты отечественных потребителей нефтепродуктов — экономика и потребители фактически получают дополнительные субсидии от нефтянки в виде более низких цен.

К сожалению, экспортные пошлины в России менялись не системно. В 2003 году пошлины для всех нефтепродуктов были установлены на уровне 90% от пошлин на нефть, чтобы учесть отсталую конфигурацию российской нефтепереработки и удаленность НПЗ от экспортных рынков сбыта. В 2005 году пошлины на нефтепродукты существенно снизили и сделали разными — по темным нефтепродуктам пошлины были

более выгодными для производителей, что стимулировало рост первичной переработки. За 10 неполных лет она выросла на 40%, на 80 млн т. Но более глубокая переработка стала происходить лишь в последние годы, и то благодаря масштабной программе модернизации, главным стимулом для которой послужило обещание введения 100-процентной пошлины на мазут.

Увеличение первичной переработки в России зачастую неэффективно с общеэкономической точки зрения. Положительный эффект для компаний создается за счет того, что пошлины на нефтепродукты ниже нефтяных, и фактически это субсидирование переработки. Если бы не разница в пошлинах, то компаниям выгоднее было бы увеличивать экспорт нефти, а не направлять нефть на переработку. Потери бюджета при этом превышают положительный эффект для компаний, и в сумме мы имеем разрушение экономической стоимости. В целом с 2005 по 2014 год недополученная выгода государства из-за субсидирования нефтепереработки, по нашим оценкам, превысила \$145 млрд.

Еще одно искусственное искажение экономики нефтепереработки, вызванное таможенной политикой, — установление в 2011 году относительно более высоких пошлин на бензин по сравнению с дизельным топливом. Правительство таким образом пыталось исключить сезонный дефицит бензина: более высокие пошлины, по мнению чиновников, должны были остановить экспорт автобензина из России.

Но введение по сути запретительной пошлины на экспорт бензина привело к тому, что российские НПЗ стали инвестировать в производство высококачественного дизельного топлива, а не в производство автобензина: экономическая эффективность этих проектов была существенно выше. В долгосрочной перспективе это может негативно сказаться на балансе бензина на внутреннем рынке.

Что не так с налоговой системой

Что реально показал большой налоговый маневр? В очередной раз он обнажил сложность всей российской налоговой системы.

Использование скользящей шкалы НДС и пошлин с привязкой к нефти приводит к системной проблеме: нужно все время «угадывать» будущую цену нефти, чтобы задавать адекватные стимулы и для добычи, и для переработки, и невозможно нормально откалибровать систему, когда реальная цена на нефть сильно отклоняется от прогноза.

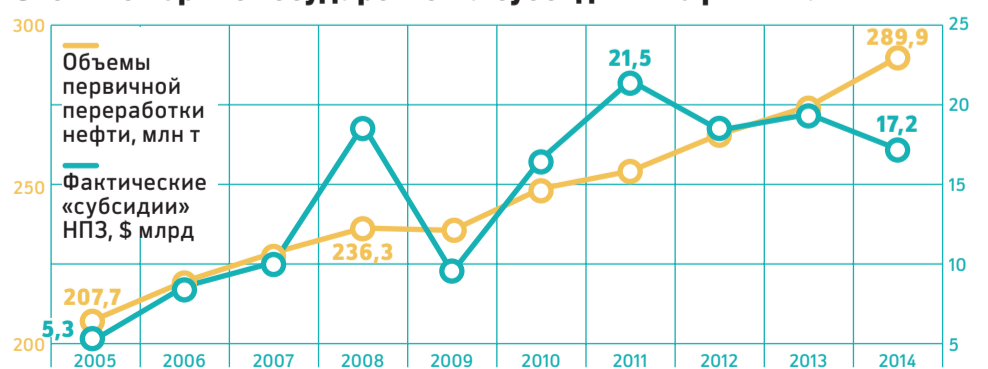
Даже после налогового маневра из-за разницы пошлин на нефть и нефтепродукты сохраняется достаточно высокая субсидия нефтепереработке. Она сильно зависит от цен на нефть, причем при высоких ценах по-прежнему стимулируется более простая переработка. При цене \$100 за баррель средняя субсидия для НПЗ составляет \$15 на баррель, а при \$50 за баррель — \$5–6 на баррель. Это огромная величина для российской нефтепереработки: для сравнения, маржа комплексных заводов в Европе в среднем находится на уровне \$4–5 за баррель, а маржа простой переработки отрицательна.

После 2017 года маневр следует продолжить. Сохранение высокого уровня субсидий приведет к дальнейшему росту экспортно ориентированных мощностей комплексных НПЗ, а рост экспорта нефтепродуктов вместо экспорта нефти приведет к увеличению потерь бюджета. Но резкое снижение субсидий также нежелательно: это может привести к дефициту некоторых нефтепродуктов (прежде всего автомобильного бензина) и помешает модернизации нефтепереработки.

Правительству предстоит определить размер необходимой субсидии и общую конфигурацию экспортных пошлин в долгосрочной перспективе. Чтобы исключить высокую зависимость субсидии от цен на нефть, можно зафиксировать ее в абсолютном выражении. И есть надежда, что после завершения маневра понимание этой конфигурации будет найдено.

В цикле статей «Россия после кризиса» ведущие экономисты и эксперты рассуждают о том, на какие преимущества наша страна может опереться в развитии экономики, что играет в нашу пользу, а что мешает долгосрочному росту.

Сколько теряло государство на субсидиях нефтяникам



Источник: ЦДУ ТЭК, VYCON Consulting

По словам представителя украинской армии, нарушения режима тишины происходят из-за «высокого эмоционального накала и личной неприязни»



Киев связал возобновление боев в Донбассе с встречей глав МИД «нормандской четверки» в Берлине

Обстрел переговоров

ПОЛИНА ХИМШАШВИЛИ

Артиллерийские обстрелы в Донбассе интенсифицировались, утверждают обе стороны конфликта. Это незначительные инциденты, говорит эксперт. Украина связывает обострение со встречей министров «нормандской четверки».

Более тысячи взрывов

Мониторинговая миссия ОБСЕ зафиксировала в Донбассе более 1 тыс. взрывов от артиллерийских и минометных снарядов, говорится в отчете миссии, опубликованном на сайте организации. Утром 12 апреля наблюдатели международной организации прибыли на железнодорожную станцию Донецка в 8 км к северо-западу от центра города. Члены миссии стали свидетелями ожесточенных боев между вооруженными формированиями самопровозглашенной Донецкой народной республики (ДНР) и украинскими военными в прилегающих к городу районах. С момента прибытия группы в 09:35 до 15:00 миссия ОБСЕ зафиксировала 1166 взрывов, «вызванных главным образом ударами артиллерийских и минометных снарядов», отмечается в документе. Наблюдатели заявили, что в ходе боестолкновений обе стороны конфликта использовали оружие калибра выше 100 мм.

Интенсивное противостояние совершалось с использованием танков,

тяжелой артиллерии, автоматических гранатометов, минометов, тяжелых пулеметов и стрелкового оружия, заметили наблюдатели. Обстрелы, по их данным, совершались как из территорий, контролируемых ополчением, так и из районов, где расположены позиции силовиков.

География нарушений

Пресс-центр украинской Антитеррористической операции (АТО) сообщил о семи случаях обстрела позиций силовиков в районе Опытного (в 26 км к северу от Горловки), шести случаях обстрела Широкино (в 17 км к востоку от Мариуполя), четырех — пригорода Донецка Пески.

Представители Вооруженных сил Украины и России в совместном центре по контролю и координации режима прекращения огня (СЦК) сообщили наблюдателям, что украинская сторона (предположительно батальон «Правый сектор»; одноименная украинская организация признана в России экстремистской, ее деятельность запрещена) ранее перешла в наступление через линию соприкосновения к населенному пункту Жабуньки (в 14 км от Донецка, контролируется ДНР).

Минобороны ДНР в понедельник сообщило, что за минувшие сутки украинские военные 66 раз нарушили «режим тишины». Использовались, по данным повстанцев, самоходные артиллерийские установки, танки, БТР

и БМП, зенитные установки. В ДНР утверждают, что в донецком аэропорту украинские силовики предприняли попытку танкового прорыва. Об этом говорил журналистам Донецкого агентства новостей один из военных лидеров повстанцев Эдуард Басурин. «Попытка танкового прорыва была сегодня ночью в районе поселка Жабуньки, расположенного в окрестностях аэропорта», — сказал он. Огонь продолжался несмотря на то, что стороны заявили о договоренности прекратить огонь с 12:30 12 апреля.

В Луганской области бои велись у Трехизбенки и в Троицком. В ночь на воскресенье на окраине Трехизбенки между украинскими силовиками и повстанцами завязался бой, сообщила УНИАН пресс-служба руководителя Луганской областной военно-гражданской администрации Геннадия Москаля. Ответственность за столкновение возложили на ополченцев: «После 20:00 диверсионно-разведывательная группа террористов приблизилась непосредственно к разрушенному мосту через Северский Донец (по руслу которого проходит линия разграничения) и открыла огонь». Бой продолжался более двух часов, в ходе его было использовано не только стрелковое оружие, но и автоматические гранатометы.

В Троицком опорные пункты украинских военных неоднократно обстреливались из автоматического оружия.

В ДНР утверждают, что в донецком аэропорту украинские силовики предприняли попытку танкового прорыва

Назвать происходящие перестрелки ширококомасштабными боевыми действиями нельзя, уверен российский военный эксперт Виктор Мураховский: это перестрелки мелких подразделений, в масштабах всей линии фронта — 300 км — это незначительные инциденты. Мураховский обращает внимание на то, что в пункте об отводе тяжелых вооружений в минских соглашениях не был прописан отвод танков, противотанковых ракетных комплексов и минометов калибром 82 мм. Будь это включено, стороны не смогли бы нанести удар по тылу. По мнению Мураховского, сторонам стоило бы дополнить этими видами вооружений минские соглашения, но, учитывая трудности переговорного процесса, без давления со стороны Москвы и западных столиц сделать это невозможно.

Нервы не выдерживают

«Нарушения происходят из-за высокого эмоционального накала, личной неприязни. Нужно работать по каждому отдельному случаю», — предоставил объяснения украинский представитель в СЦК полковник Андрей Лещинский (цитата по Интерфаксу).

В Министерстве иностранных дел Украины связали усиление обстрелов позиций украинских военных в зоне АТО в Донбассе с запланированными на понедельник в Берлине переговорами глав МИД «нормандской четверки». «Обстрелы в Донбассе — это созданные



©OTO Corbis/East News

ИНЕ

террористами и Россией военные декорации к очередному акту политической драмы, который сегодня сыграют в Берлине», — написал в Twitter посол по особым поручениям МИД Украины Дмитрий Кулеба.

Во вторник (после берлинских переговоров министров иностранных дел) видеоконференцию должна провести трехсторонняя контактная группа по урегулированию ситуации в Донбассе с участием представителей Украины, России и ОБСЕ, а также ДНР и ЛНР.

Пресс-секретарь представителя Украины в группе, экс-президента Украины Леонида Кучмы Дарка Олифер сообщила в Facebook, что «разговор будет идти о прекращении огня, отводе тяжелых видов вооружения и подтверждении этого отвода представителями специальной мониторинговой миссии ОБСЕ». Также должны обсуждаться обмен заложниками и незаконно удерживаемыми лицами, равно как и вопрос создания рабочих групп по безопасности, политическим, экономическим и гуманитарным составляющим Минского соглашения. О создании рабочих групп участники переговоров говорят с середины февраля, когда был утвержден комплекс мер по исполнению минских соглашений. Две недели назад в формате видеоконференции стороны пришли к общему пониманию, что такие группы нужно создавать, но работать они так и не начали. ■

Россия меняет маршрут экспортных поставок газа

«Газпром» грозит Европе



©OTO Getty Images/Fotobank

Алексей Миллер (справа) и министр энергетики Турции Танер Йилдиз обсуждают маршрут «Турецкого потока»

→ Окончание. Начало на с. 1

О сроках строительства упомянул и министр энергетики Александр Новак, который также выступил на «Валдайском клубе». «Только что прозвучало выступление господина Миллера, который сказал, что транзитный контракт с Украиной не будет продлен после 2019 года. Поэтому сейчас все усилия направлены на то, чтобы реализовать строительство газотранспортной инфраструктуры в Турцию, на границу Турции и Греции, и доставку потребителям Юго-Восточной и Центральной Европы через этот маршрут», — так министр ответил журналистам на вопрос, является ли окончательным решение о прекращении транзита через Украину после окончания срока действующего контракта.

Проект «Турецкий поток»

В конце 2014 года Россия отказалась от строительства по дну Черного моря газопровода «Южный поток» мощностью 63 млрд куб. м. 1 декабря президент России Владимир Путин объявил об отказе от проекта во время визита

в Турцию. Отмену проекта объяснили неконструктивной позицией Еврокомиссии и сложностями при строительстве газопровода в Болгарии.

Чуть позже «Газпром» объявил, что газопровод аналогичной мощности построят по дну Черного моря к концу 2016 года, но он будет вести не в Болгарию, а в Турцию, до хаба на турецко-греческой границе. В этот хаб будет поставляться около 50 млрд куб. м газа. Строительством газопровода будет заниматься компания «Газпром Русская».

Министр энергетики Новак заявил в интервью Reuters в марте, что наземные подключения к «Турецкому потоку» европейским странам придется строить за свой счет. Он добавлял, что стоимость строительства по дну Черного моря будет сравнима с бюджетом «Южного потока», тогда подводная часть проекта оценивалась в €17 млрд.

«Газпром» и турецкая компания Botas подписали меморандум о взаимопонимании по строительству газопровода 1 декабря 2014 года, других соглашений по строительству трубы пока нет. ■

Алексей Миллер о будущем энергорынка, 13.04.2015

«Эти мощности [трубопроводы в Юго-Восточной и Центральной Европе] должны появиться к концу 2019 года. Чтобы они появились в конце 2019 года, строить надо начинать уже сегодня, но этого пока не наблюдается».

«Нам задают вопрос: готовы ли «Газпром» участвовать инвестициями в создании газотранспортных мощностей в границах Турции и Греции. Во-первых, сам факт того, что инициирован «Турецкий поток», — это благо для европейского энергорынка в целом. Европе не хватает трансграничных мощностей... Если нас пригласят на тот или иной участок, мы этот вопрос рассмотрим».

«В самое ближайшее время фактором ценообразования на европейском рынке станет азиатский рынок. Это объективная реальность».

«В течение последних десяти лет реализовывалась модель [энергорынка], которая была основана на взаимопроникновении и взаимозависимости, с элементами диверсификации... На смену ей приходит модель чистой диверсификации. И со стороны покупателей, и со стороны производителей звучат слова о диверсификации рынков, ресурсной базы, поставщиков, транспортных маршрутов, конечных продуктов производства и потребления. Хорошо это или плохо, жизнь покажет».

«Звучат обвинения в том, что для одних «Газпром» выставляет цены чрезвычайно низкие, а для других — чрезвычайно высокие. Таким образом, надо двигаться в направлении единой цены. Но мы знаем, что европейский рынок — фрагментарный. То, что касается цен на газ для каждой страны, то они predeterminedены энергетическим балансом каждой конкретной страны, той ролью, которую газ играет в нем».

Риски Энергетической хартии

«Решение суда не признаем»

Россия не планирует присоединяться к Европейской энергетической хартии до завершения судебных разбирательств по иску бывших акционеров ЮКОСа к России. С таким заявлением на конференции Валдайского клуба по энергобезопасности Европы выступил министр энергетики Александр Новак. «К России был предъявлен иск по делу ЮКОСа, в том числе согласно Энергетической хартии. Мы решение суда не признаем. Была подана апел-

ляция. Пока идет этот процесс, мы находимся в стороне от Энергетической хартии», — отметил министр (цитата по ТАСС).

«Они-то нас куда пустят?»

Россия подписала Энергетическую хартию в 1994 году, но отказалась ее ратифицировать. В июле 2006 года президент Владимир Путин выразил мнение, что Энергетическая хартия содержит явные внутренние противоречия. «Энергетическая хартия подразумевает взаимный допуск к инфраструктуре добычи энерго-

ресурсов и инфраструктуре транспорта. Естественно, мы можем допустить наших партнеров и к добыче, и к транспорту. Они-то нас куда пустят? Где у них добыча, где инфраструктура транспорта?» — отметил Путин. В январе 2009 года президент Дмитрий Медведев отметил на пресс-конференции по итогам московского саммита стран — потребителей российского газа: «Существующие международные документы нас не вполне удовлетворяют». И отметил, что Россия ратифицировать ничего не будет.

Союзники Что стоит за решением снять эмбарго на поставки С-300 Ирану

Ракета меняет курс

ИВАН ТКАЧЕВ,
ПОЛИНА ХИМШИАШВИЛИ

Владимир Путин подписал указ о снятии эмбарго на поставку Ирану систем С-300. Это спасает Москву от неустойки от разорванного контракта, но противопоставляет ее США и Израилю, которые выступают против вооружения Тегерана.

Президент России Владимир Путин подписал указ, разрешающий поставлять Ирану зенитные ракетные комплексы С-300 — систему, которую сам Путин называл «одним из лучших комплексов ПВО в мире». После того как Иран и международные посредники (США, Китай, Россия, Великобритания, Франция и Германия) 2 апреля заключили рамочные договоренности об урегулировании ядерной проблемы, западные и российские эксперты предположили, что Москва снимет запрет на передачу Тегерану С-300, но никто не ожидал, что это произойдет так скоро.

Кремль не стал дожидаться исхода международных переговоров, которые должны быть завершены до 30 июня и необязательно приведут к окончательному соглашению. Как пояснил министр иностранных дел Сергей Лавров, «на данном этапе необходимость в такого рода эмбарго, причем в отдельном, добровольном российском эмбарго, полностью отпала». Решение об отказе поставить Ирану С-300 принималось почти пять лет назад, «для стимулирования прогресса на переговорах» по иранской ядерной проблеме, напомнил Лавров. Теперь на переговорах, по его мнению, констатирован «существенный прогресс» — «согласованы окончательные политические рамки окончательной договоренности».

По словам Лаврова, Москва не могла «не учитывать также коммерческие, репутационные аспекты». «В результате приостановки контракта Россия не получила крупные средства, которые нам причитались», — заметил он. Прежний контракт, который оценивался в \$800 млн, был аннулирован российской стороной, и Минобороны Ирана в 2011 году даже подало иск на «Рособоронэкспорт» в Женевский третейский суд, требуя возместить ущерб в размере почти \$4 млрд неустойки. Пресс-секретарь российского президента Дмитрия Пескова заметил, что теперь «судебные издержки вряд ли возможны, если поставка осуществляется».

«Это неожиданное и преждевременное решение, потому что не было принято никаких решений по санкциям против Ирана», — говорит РБК Цви Маген, бывший посол Израиля в России и на Украине. На переговорах в Лозанне 2 апреля Иран и мировые державы лишь согласовали «ключевые параметры» совместного плана действий, но между сторонами остаются существенные разногласия — прежде всего по вопросам отмены санкций (мгновенное или поэтапное) и мониторинга того, как Тегеран исполняет свои обязательства.

Политическое решение

Указ Путина вовсе не означает, что Россия собирается поставить комплексы С-300 Ирану в ближайшее время. Заключенные в 2007 году пять батарей С-300ПМУ1 уже сняты с производства, хотя состоят на вооружении в



армии РФ. По данным источника Интерфакса, в одной из структур, занимающейся вопросами военно-технического сотрудничества, «скорее всего, предстоит заключение нового контракта — по зенитным ракетным системам С-300ВМ («Антей-2500»)). В этом случае реализация контракта может занять около полутора лет.

Решение о запрете на поставку С-300 Ирану принимал в 2010 году

Дмитрий Медведев, занимавший тогда пост президента. Он решил «сделать приятное» партнерам по шестерке и включил в российский указ положение об С-300, напоминает генерал-лейтенант запаса, председатель совета ПИР-Центра Евгений Бужинский. Это было политическое решение: Медведев хотел тесно сотрудничать с США и НАТО с учетом политики «перезагрузки», говорит Бужинский.

Пять лет назад решение о запрете на поставку С-300 Ирану принимал Дмитрий Медведев

Резолюция Совбеза ООН №1929 по Ирану как таковая не запрещала передачу С-300. Принятый в июне 2010 года документ требовал от государств ООН не поставлять Ирану оружие из Регистра обычных вооружений ООН, где указывалось, что категория ракет и ракетных систем не включает зенитные ракеты класса «земля-воздух», в том числе С-300. Тем не менее Медведев в указе сослался именно на эту резолюцию.

Мнение



ПАОЛА СУБАККИ,
руководитель исследований международной экономики в Chatham House (Королевский институт международных отношений), профессор экономики Болонского университета

©OTO: flickr.com/Chatham House

Сейчас президент Путин также принял политическое решение, отмечает эксперт. На это решение могло повлиять и то, что Россия, по всей видимости, исходит из того, что компромисс по иранской ядерной программе близок и после 30 июня, когда будет заключено соглашение шестерки с Ираном, санкции Совета Безопасности ООН будут сняты, говорит Бужинский. Но и общий фон отношений с Западом не позволяет президенту Путин «делать приятное нашим западным партнерам», добавляет он.

Путин исключил из указа Медведева только упоминание зенитных ракетных систем С-300, но все ограничения на поставку в Иран обычных вооружений оставлены в силе. Как указывал Вашингтон, «важные ограничения в отношении обычных вооружений и баллистических ракет» должны остаться и в новой резолюции Совбеза ООН.

Израиль и США против

Против поставки российских комплексов С-300 в Иран яростно протестовал Израиль, который оставлял за собой право нанести военный удар по иранским ядерным объектам. ЦРУ США в рассекреченном докладе 2009 года предполагало, что «эта система [С-300], вероятно, будет размещена вблизи иранских ядерных объектов». Лавров в понедельник указал, что безопасности Израиля система С-300 не угрожает. Но министр разведки Израиля Юваль Штайниц заявил, что возможная поставка С-300 — «еще одно доказательство того, что после снятия санкций Иран использует ускорение своего экономического развития не в целях повышения благосостояния своего народа, а в целях покупки оружия».

Израиль относится негативно к поставкам в Иран С-300, так как получение Тегераном этих систем сведет на нет возможности Израиля реагировать на угрозы из Ирана, говорит Маген. «Остается надеяться, что это не окончательное решение», — сказал эксперт.

В 2010 году портал WikiLeaks опубликовал американскую дипломатическую депешу, в которой утверждалось, что чиновник Министерства обороны Израиля Амос Гилад на встрече с заместителем госсекретаря США Эллен Таушер рассказал, что Россия предлагала Израилю размен — отмену контракта на поставку Ирану С-300 в обмен на доступ к передовым израильским технологиям военных беспилотников. Но Израиль, как следует из депешы на WikiLeaks, отказался предоставлять России новейшие беспилотники, сославшись на опасность, что технологии окажутся в руках Китая. Тем не менее Россия в сентябре 2010 года аннулировала контракт с Ираном.

«США ранее уже высказывали свои возражения по этому поводу», — заявил представитель Белого дома Джош Эрнест на брифинге. Обеспокоенность по поводу отмены эмбарго на поставки, по словам Эрнеста, высказал Лаврову госсекретарь США Джон Керри. «Мы в течение продолжительного времени и открыто выступаем против продаж. Мы считаем, что это не принесет пользы», — сказал журналистам представитель Пентагона полковник Стив Уоррен (цитата по Интерфаксу). ■

При участии Георгия Макаренко, Алены Сухаревской

Пока США упрямо следуют политике сдерживания в отношении Китая, они рискуют утратить рычаги воздействия на будущее.

Почему США теряют мировое лидерство

Политика сдерживания в отношении Китая не помогает США сохранить свое лидерство в мире. Напротив, так Америка рискует вовсе утратить рычаги влияния на будущее.

Прощание затянuloсь

Уход со сцены никогда не переживает легко. Соединенные Штаты, подобно многим стареющим знаменитостям, отчаянно борются за место на подмостках с новыми фигурами, особенно с Китаем. Приближающиеся заседания Международного валютного фонда и Всемирного банка — двух институтов, в которых доминируют США и их западные союзники, — дают прекрасную возможность изменить ситуацию.

США должны примириться с тем фактом, что мир изменился. Чем дольше США будут это отрицать, тем больше вреда это нанесет их интересам и их глобальному влиянию, которое остается существенным, хотя и более ограничено, чем раньше.

Мир больше не укладывается в статичный порядок времен холодной войны, когда два блока находились в открытом, но сдержанном противостоянии. Не живет он больше и по правилам Pax Americana, преобладавшим в течение десятилетия после распада Советского Союза, когда США на короткое время оказались единственной сверхдержавой.

Сегодняшний миропорядок держится на многополярности, которая возникла в результате подъема экономики развивающихся стран, особенно Китая, начавших играть важную роль в торговле и финансовой сфере. США, не говоря уже о других странах «большой семерки», сейчас должны конкурировать и сотрудничать не только с Китаем, но и с Индией, Бразилией и другими странами через расширенные форумы типа «большой двадцатки».

Поэтому США должны продемонстрировать и свои лидерские качества, и умение приспосабливаться. Им не следует отказывать Китаю в поддержке его попытки расширить свою роль в управлении миром. Им также не следует выговаривать своим союзникам в резкой форме, когда те не берут с них пример — как случилось, когда Великобритания объявила о намерении присоединиться к новому Азиатскому банку инфраструктурных инвестиций (АИВ), руководимому Китаем.

Юань против доллара

США как будто застряли в Бреттон-Вудской системе — миропорядке, возникшем после Второй мировой войны, опирающемся на МВФ, Всемирный банк и доллар США. Бреттон-Вудская система институционально закрепи-

ла геополитическое господство Америки, и старой имперской державе, Великобритании, оставалось только отступить — что она и сделала с достоинством, учитывая ее сложное экономическое положение после войны.

За годы, однако, Бреттон-Вудская система и ее смесь либеральной многосторонности и рыночно ориентированной экономической политики стали символом англо-американского доминирования в глобальной экономике, которое сейчас подвергается критике во многих странах мира, особенно после глобального финансового кризиса. В частности, заметную неприязнь, особенно после азиатского финансового кризиса 1990-х, вызывает Вашингтонский консенсус — свод принципов свободного рынка, оказывающих влияние на политику МВФ, Всемирного банка, США и Великобритании.

«США, не говоря уже о других странах «большой семерки», сейчас должны конкурировать и сотрудничать не только с Китаем, но и с Индией, Бразилией и другими странами»

На этом фоне вряд ли удивительно, что Китай использует свое растущее глобальное влияние, чтобы поучаствовать в построении нового экономического порядка — такого, где не главенствует над всем доллар США. Чжоу Сяочуань, глава Народного банка Китая, неоднократно призывал перейти к такой международной валютной системе, которая бы позволяла использовать для платежей и инвестиций несколько валют. Такой подход уменьшил бы риски и последствия кризисов ликвидности и устранил бы зависимость международной валютной системы от «экономических условий и суверенных интересов отдельно взятой страны».

Конечно, Китай верит, что его собственная валюта (юань) в конце концов должна сыграть центральную роль в этой новой валютной системе, чтобы она отражала роль Китая не только в качестве двигателя глобального экономического роста, но и в качестве крупнейшего в мире кредитора.

С 2009 года руководство Китая проводит в жизнь политику, направленную на рост использования юаня в региональной торговле и уменьшение зависимости от доллара в международных платежах. Но расширение роли юаня в международной валютной системе — лишь первый шаг к официальному закреплению многополярного миропорядка. Китай также возглавил движение за создание новых многосторонних

институтов: так, банк АИВ был создан вслед за Новым банком развития, организованным с участием других крупнейших развивающихся экономик (Бразилии, России, Индии и ЮАР).

Этими действиями руководители Китая привлекли внимание к тому, что существующая международная валютная система и лежащие в ее основе институты не отвечают потребностям нынешней сложной многополярной мировой экономики. В частности, планы Китая обращают внимание на вопрос, способна ли Америка обеспечить достаточно ликвидности для поддержки международной торговли и финансов.

Чем грозит миру упорство США

Конечно, США не зря задумываются, будет ли новый порядок, на построение которого надеется Китай, столь же от-

крытым и правовым, как порядок, установленный Америкой, — тот, благодаря которому Китай получил доступ на рынок, благодаря которому он добился столь впечатляющего экономического подъема. Но ответ можно узнать, только если привлечь Китай к реформе глобального управления, а не напрочь отрицать необходимость изменений.

Пока США упрямо следуют политике сдерживания в отношении Китая — противостоят созданию банка АИВ, постоянно обвиняют Китай в валютном манипулировании, отказываются ратифицировать реформы МВФ, усиливающие влияние Китая, — они рискуют утратить рычаги воздействия на будущее. Результатом может стать распад мира на отдельные блоки, что приведет к подрыву не только глобального благосостояния, но и сотрудничества по общим проблемам.

Весенние заседания МВФ и Всемирного банка дают важную возможность подать сигнал о новом подходе в отношении Китая. И самым убедительным сигналом было бы, если бы США поддержали добавление юаня к корзине валют, в которых МВФ оценивает свой международный резервный актив, специальные права заимствования. Америка вновь окажется в свете рампы. Но как она выступит?

Copyright: Project Syndicate, 2015
www.project-syndicate.org

БИЗНЕС | КОНТРСАНКЦИИ

Valio и «Сваля» перестраивают свой бизнес в России, но не могут восполнить потери

День сырка

ИРИНА ЖАВОРОНКОВА

Молочные компании, пострадавшие от российских антисанкций, переносят производство в Россию и расширяют поставки разрешенной продукции. Но восполнить понесенные потери они так и не могут.

По данным ФТС, доля импорта на российском молочном рынке в 2013 году составляла около 25%, на рынке сыра эта цифра доходила до 50%. Введенные Россией контрсанкции закрыли рынок для производителей из ЕС, на которых приходилось почти две трети импорта молочной продукции в России.

Западные производители молочной продукции адаптировали свой бизнес в России к условиям продуктового эмбарго. Крупные компании, такие как Valio и Arla, пытаются заместить импорт, размещая производство на российских заводах, в том числе у непосредственных конкурентов России. Еще один путь сохранить присутствие бренда в России нашла литовская «Сваля»: вместо творога и сыра компания увеличила поставки мороженого и глазированных сырков (они не вошли в список запрещенных к ввозу товаров). Но, как свидетельствуют данные скан-панели «Ромир» и информация, полученная от торговых сетей, компаниям не удалось сохранить досанкционный объем продаж или восполнить выпавшие поставки.

Местное производство Valio

По данным BusinesStat, крупнейшим поставщиком-производителем, поставляющим сыры на российский рынок в 2013–2014 годах, была компания Valio. Объем ее поставок на российский рынок за август 2013 — июль 2014 года составил 32,1 тыс. т, а доля — 11,3% от суммарного импорта. Вторым крупнейшим поставщиком была FrieslandCampina Cheese, которая поставила 27,8 тыс. т готовой продукции (9,8% в объеме импорта). Компания Arla Food заняла третье место с 21 тыс. т, или 7,4% от всего импорта готовой продукции.



Производители молочных продуктов, попавших под российские контрсанкции, подстраиваются под ситуацию как могут

Valio, которая до введения эмбарго около 90% продаваемой в России продукции ввозила из Финляндии, пытается заместить выпавшие объемы продаж производством в России. У Valio в России есть собственное производство — завод в поселке Ершово Московской области. Чтобы смягчить последствия эмбарго, Valio увеличила выпуск продукции на нем вдвое: компания ввела в линейку плавленый сыр Viola в «ваннах» (до этого там делали твердые сыры и «треугольники»), за счет запуска новой линии увеличила сырное производство с 4 тыс. до 10 тыс. т в год и начала производство на заводе масла Valio. В ноябре 2014 года пресс-служба компании сообщила, что для про-

изводства новых продуктов Valio будет использовать сырье из стран, импорт из которых разрешен в Россию. Всего в завод с момента его открытия Valio инвестировала 4 млрд руб.

Также компания выпускает свою продукцию по контракту на линиях компании «Галактика» под Санкт-Петербургом, где компания выпускает питьевые йогурты Valio Clean Label, кефирный биопродукт Valio Kefir, молоко и сливки. Производство на «Галактике» финская компания нарастила в три раза. Но собственных мощностей и контрактного производства на «Галактике» Valio не хватило. Чтобы наладить в России производство йогуртов, творога и творожных муссов, компания

Valio до введения эмбарго около 90% продаваемой в России продукции ввозила из Финляндии

в январе 2015 года заключила контракт с немецкой Ehrmann, на мощностях которой в Раменском районе Московской области теперь производятся эти товарные категории. Как пояснили ранее РБК в пресс-службе Valio, производить эти виды продукции на «Галактике» технологически невозможно.

С августа 2014 года ассортимент импортных продуктов Valio в России состоит из немолочной продукции под брендом Valio (родниковая вода, соки, кисели, соковые напитки) финского производства, а также продукции, произведенной в России. Кроме того, компания пытается наладить поставки безлактозной продукции, которую правительство исключило из списка эмбарго.

Представитель одной из крупнейших розничных сетей «Дикси» Екатерина Куманина говорит, что в ассортименте сети сейчас представлены йогурты и плавленые сыры Valio, а молоко, сметана и сливочное масло были замещены продукцией в том числе российских производителей.

В пресс-службе Valio в России не ответили на запрос РБК о том, насколько удалось заместить импортные поставки товарами локализованного производства. Чистая выручка компании в России по итогам 2014 года сократилась на 35%, до €258 млн, Valio объясняла это влиянием продуктового эмбарго: на долю России в прошлом году приходилось 37% ее экспорта.

Увеличение объемов производства в России не помогло Valio сохранить лояльность покупателей: по данным холдинга «Ромир» (в онлайн-режиме отслеживает покупки более 10 тыс. по-

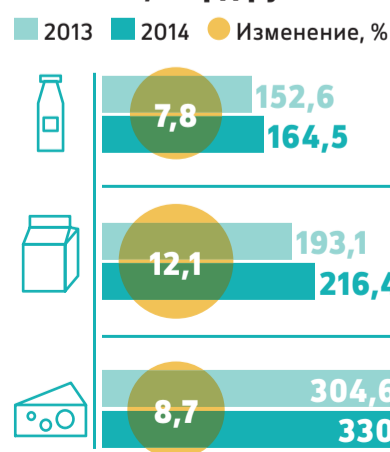
Йогурты и кисломолочные продукты

Питьевое молоко

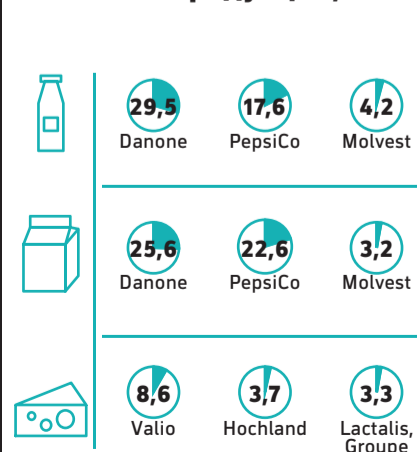
Сыры

Данные по итогам 2014 года.

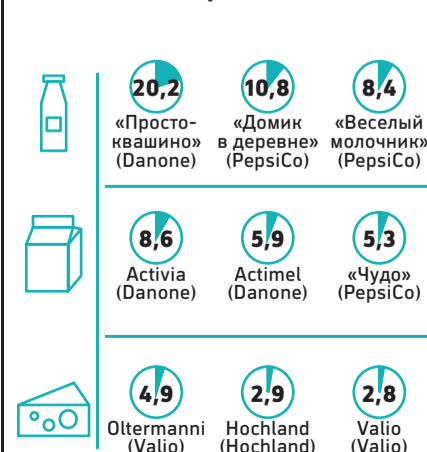
Объем рынка молочной продукции в России, млрд руб.

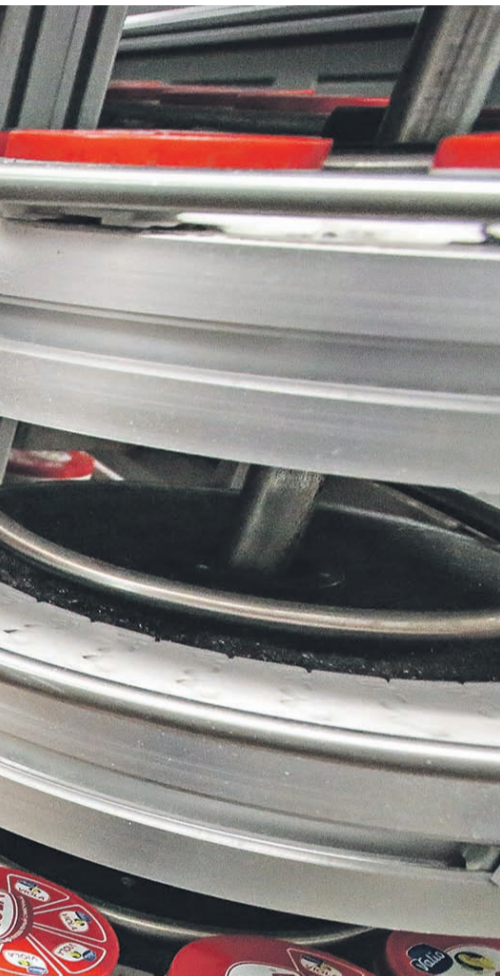
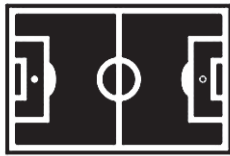


Рыночные доли крупнейших производителей молочной продукции, %



Самые популярные бренды молочных продуктов в России, %





Даже с учетом переноса части мощностей производителей на территорию России после введения эмбарго ассортимент этих брендов на полках сократился, соглашается представитель «Дикси» Мария Курносова. Например, по сравнению с апрелем 2014 года ассортимент молочных продуктов Valio в сети сократился на треть, а объем закупок — на две трети, уточняет она.

Воронежская Natura

Еще одна западная компания, датско-шведская Arla Foods (бренды Arla Aretina, Arla Natura), также в августе прекратила ввоз продукции. При этом датчане сразу заявили, что уходить из России не собираются, хотя на продажи в России у компании приходилось 1% оборота.

Своих заводов Arla в России нет, но компания по контракту производит сыр на Калачеевском сырзаводе в Воронежской области, которым владеет холдинг «Молвест». После введения эмбарго Arla удвоила производство на этих линиях, был запланирован рост до 15 тыс. т в год. Кроме того, на полках появилось безлактозное молоко этого производителя, которого раньше в России не было. Это подтверждает и Андрей Голубков, который отмечает, что в конце марта в ассортименте «Азбуки вкуса» появилось безлактозное молоко Arla, а также Parmalat, а раньше в этой категории было только молоко Valio.

Как отмечалось в отчете Arla Foods, российское эмбарго оказало негативное влияние на финансовые результаты компании, однако общая выручка компании все равно выросла за год на 6,7% и достигла €10,6 млрд.

Глава российского подразделения Arla Foods Михаил Ляско отказался комментировать изменения, которые произошли в бизнесе компании. В «Молвесте» пока не смогли предоставить комментарий.

Иностранным производителям выгоднее производить в России — и логистика, и дистрибуция будут требовать меньших затрат, говорит глава Союзмолока Андрей Даниленко. Кроме этого, локализованное производство «защитит» компании от курсовых колебаний, считает он. Но, например, и Valio, и Arla — это кооперативы, и они исторически очень консервативны в своих решениях. Они видят, что вводится ограничение импорта, и боятся каких-то негативных административных и политических решений, если будут производить на территории России, хотя это не так», — уверяет Андрей Даниленко. По его словам, у производителей молочной продукции есть возможность создавать СП с местными компаниями, как это делает Valio или Danone, для этого в России есть много подходящих компаний, но на заключение контрактов требуется какое-то время и единовременные инвестиции.

Сырки вместо творога

Еще большую долю, чем у Valio, — 35% от всей выручки компании — Россия занимала в структуре продаж литовской Pieno Zvaigzdes (бренд «Сваля»). По данным «Ромира», масло, сметану и творог «Сваля» в марте 2014 года покупали от 4,3 до 9,88% россиян. К марту 2015-го бренд снизил присутствие в продуктовых корзинах россиян до нуля — таких товаров просто нет на полках.

Число позиций бренда «Сваля» в ассортименте после введения эмбарго в «Азбуке вкуса» сократилось с 23 до 4

Компания в августе 2014 года была вынуждена полностью остановить импорт в Россию молочных продуктов. У прибалтийского производителя нет и не было производства в России, поэтому молочная продукция полностью исчезла с полок магазинов.

Число позиций бренда «Сваля» в ассортименте после введения эмбарго в «Азбуке вкуса» сократилось с 23 до 4, говорит представитель сети Андрей Голубков, а альтернативой стала продукция отечественных производителей. «Процесс восстановления брендов Valio и Arla идет, однако вряд ли в ближайший год они смогут вернуться на прежние позиции — падение по ним было слишком глубоким», — уверен он.

Вместо молочной продукции «Сваля» стала поставлять в российские магазины мороженое и глазированные сырки — кондитерскую продукцию, которая не вошла в список запрещенных к ввозу продуктов. «В супермаркетах «Виктория» под брендом «Сваля» представлены мороженое, сырки и напитки. Выпавший ассортимент помимо продукции от российских поставщиков заменили несколько наименований сыра из Швейцарии и безлактозные сыры из Австрии и Франции», — рассказывает Екатерина Куманина.

В головном офисе Pieno Zvaigzdes на запрос РБК о росте объемов поставок кондитерской продукции ответили, что это конфиденциальная информация, однако сообщили, что мороженое «Сваля» появилось на российском рынке полтора года назад — за несколько месяцев до введения продовольственного эмбарго в России, и компания его активно продвигала. ▣

требителей в 52 городах России), например, сыр «Ольтермани», который компания производит в России, в марте 2015 года покупали 4,04% потребителей вместо 10,05% годом раньше.

ФОТО: Артём Геодакян/ТАСС

РБК БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИИ

17 апреля 2015 г.
Москва, Swissotel Красные Холмы

Генеральный партнер:

PHILIPS

КОММЕРЧЕСКИЕ МЕДИЦИНСКИЕ ЦЕНТРЫ

Среди спикеров:



НАДЕЖДА АЛЕКСЕЕВА
Центр кардиологии «Кардиоклиника»



СЕРГЕЙ ХИТРОВ
РБК.Research*



ЕЛЕНА ЛАТЫШЕВА
ГК «МРТ и клиника Эксперт»



ВЛАДА САЙФЕДИНОВА
Альфа-Центр Здоровья



ВИТАЛИНА ЛЕВАШОВА
Независимая Лаборатория Инвитро



МИХАИЛ ПЛИСС
Philips*



СЕРГЕЙ БЕШЕВ
Доктор Рядом



МИХАИЛ ГОЛУБЕВ
Многопрофильный медицинский центр «Дельтаклиник»

Руководитель проекта: Ксения Абрамова (k.abramova@rbc.ru)
Регистрация: Екатерина Абрамова (e.abramova@rbc.ru)
Реклама и спонсорство: Ольга Макарова (omakarova@rbc.ru)

+7 (495) 363-03-14 www.bc.rbc.ru

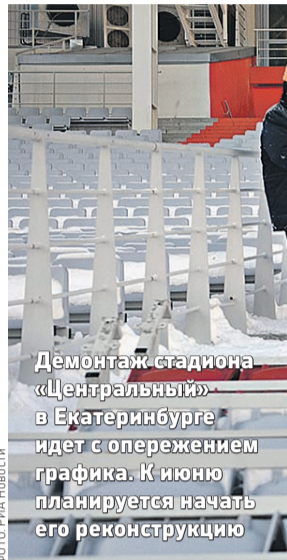
* Исследования, Филипс. Реклама. 16+

Правительство пересмотрит проекты стадионов к ЧМ-2018

Играй отечественное



По состоянию на март 2015 года каркас стадиона «Лужники» был готов на 50%



Демонтаж стадиона «Центральный» в Екатеринбурге идет с опережением графика. К июню планируется начать его реконструкцию



«Казань Арена» один из двух стадионов ЧМ-2018, на которых уже проходят матчи

АЛЕКСЕЙ ПАСТУШИН

Правительство удешевляет проекты стадионов к ЧМ-2018. Решено не только найти российские или азиатские аналоги импортных материалов, но и отказаться от «неспортивного» функционала и рассмотреть вопрос о таможенных льготах.

Нужна корректировка

Чтобы уложиться в срок и не допустить увеличения смет строительства стадионов для проведения чемпионата мира по футболу в 2018 году, правительство разрешило изменять условия государственных контрактов. Соответствующее постановление в минувшую пятницу подписал премьер-министр России Дмитрий Медведев, сообщается на сайте правительства.

«Необходима корректировка проектной документации стадионов для проведения в 2018 году чемпионата мира по футболу в части замены оборудования и материалов иностранного производства российскими аналогами, упрощения технологических решений кровли стадионов и их архитектурного облика», — говорится в постановлении.

Всего в рамках подготовки к ЧМ-2018 планируется построить шесть стадионов вместимостью 45 тыс. зрителей (в Волгограде, Нижнем Новгороде, Ростове-на-Дону, Самаре, Казани и Саранске) и один — 35 тыс. (в Калининграде). Также предполагается реконструировать стадионы в Сочи (45 тыс.) и Екатеринбурге (35 тыс.). Также будет реконструирована Большая спортивная арена «Лужников» в Мо-

скве (81 тыс.) и построен новый стадион для «Зенита» в Санкт-Петербурге (69 тыс.). Еще один стадион — московская «Открытие Арена» на 45 тыс. зрителей — уже построен и открыт.

Объявленный правительством пересмотр контрактов коснется пяти стадионов — в Самаре, Саранске, Волгограде, Нижнем Новгороде и Ростове-на-Дону, говорится в постановлении. При этом изменения цены этих государственных контрактов должны быть в «пределах бюджетных ассигнований, предусмотренных актами правительства Российской Федерации об осуществлении бюджетных инвестиций в строительство соответствующих стадионов», подчеркивается в документе.

Проекты стадионов в Екатеринбурге и Калининграде уже пересматривались в феврале этого года — вместимость арен была уменьшена с 45 тыс. до 35 тыс. мест. Эти изменения были согласованы Минспорта с Международной федерацией футбольных ассоциаций (FIFA), отмечалось в тексте документа.

В постановлении правительства от июня 2013 года всего выделить на строительство и реконструкцию спортивных объектов предполагалось почти 121 млрд руб., из них на стадионы — 104,4 млрд руб. Весной 2014 года министр спорта Виталий Мутко говорил, что предельная стоимость строительства стадионов в Калининграде, Нижнем Новгороде, Ростове-на-Дону, Самаре, Саранске, Волгограде и Екатеринбурге составит не более 15,2 млрд руб. Тем не менее уже в декабре прошлого года Минспорт оценивал про-

Игорь Шувалов согласился с предложением Мутко о том, чтобы убрать из процесса фирмы-посредники при закупке стройматериалов, особенно металлоконструкций и бетона

ект строительства стадиона в Саранске в 17,1 млрд руб., в Нижнем Новгороде — в 17,02 млрд руб.

Спортивная оптимизация

По словам источника РБК в правительстве, в конце прошлого года застройщики стали указывать на то, что падение курса рубля не позволяет им укладываться в утвержденные ранее сметы. Уже в марте этого года строители заявили о своей обеспокоенности на совещании у первого вице-премьера Игоря Шувалова с участием министра спорта Виталия Мутко. Шувалов сразу предупредил, что сметы останутся в рамках заранее утвержденных параметров, но уточнил, что варианты оптимизации процесса строительства есть, говорит собеседник РБК.

Виталий Мутко пояснил РБК, что корректировка проектов стадионов без проведения новых конкурсов необходима, чтобы не выбиться из ранее определенных смет. «Необходимость корректировки проектов связана с проблемой импортозамещения, это делается, чтобы удержать цены», — сказал министр. Удорожание строительства стадионов без корректировки могло доходить до 30–40%, заметил Мутко. «Чтобы попытаться удержать цены, принято решение попробовать еще раз вернуться и посмотреть каждый проект и решить, где можно воспользоваться продукцией отечественного производителя, а что можно упростить», — добавил чиновник.

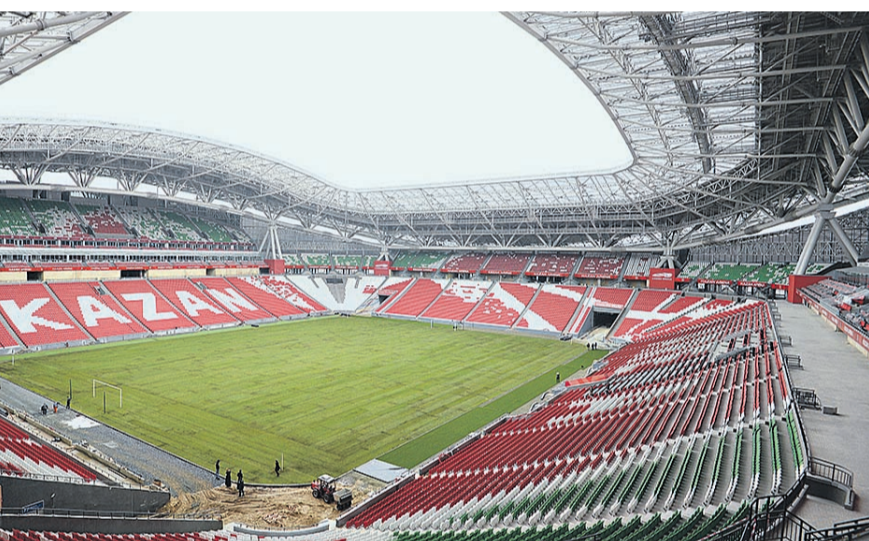
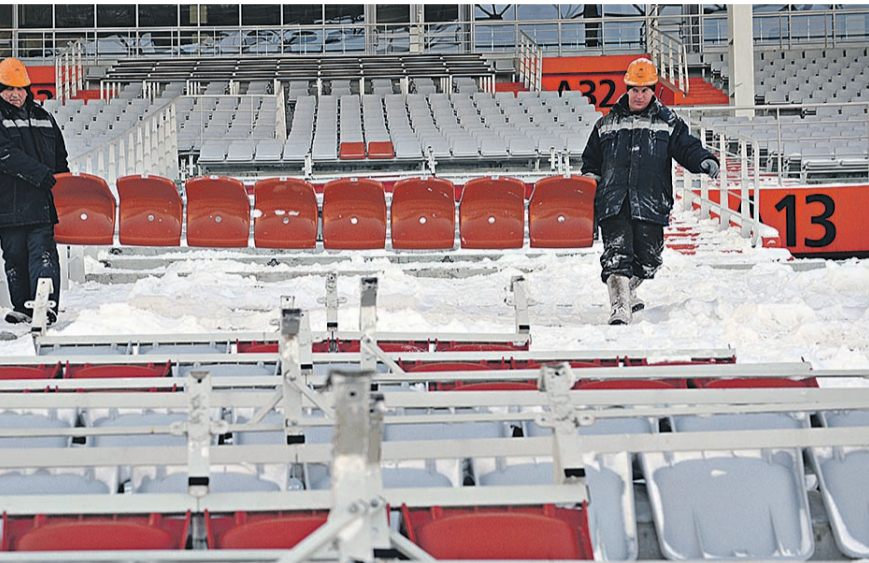
Представитель Игоря Шувалова подтвердил факт совещания и то, что увеличение смет не планируется.

По его словам, на совещании первый вице-премьер согласился с предложением Мутко о том, чтобы убрать из процесса фирмы-посредники при закупке стройматериалов, особенно металлоконструкций и бетона. Кроме того, из проектов было решено убрать излишний «неспортивный» функционал, который не нужен для проведения чемпионата — часть торговых и административных площадей. Также было решено по возможности заменить импортное оборудование на отечественное либо на более дешевые аналоги.

Правительство также рассматривает вопрос облегчения таможенных процедур для импорта необходимых для строительства стадионов материалов. Но конкретных решений по этому вопросу пока принято не было. Представитель Шувалова отметил, что рабочие контакты правительства и застройщиков «конструктивны и постоянны».

Новые пересмотры

В пресс-службе «Стройтрансгаза» Геннадия Тимченко, строящего стадионы в Нижнем Новгороде и Волгограде, не ответили на вопросы РБК. Руководитель пресс-службы ПСО «Казань», строящего стадионы в Самаре и Саранске, Шамиль Садыков сказал лишь, что компания сейчас работает по утвержденному ранее проекту. «Его пересмотр или корректировка находится полностью в ведении Минспорта и ФГУП «Спорт-Инжиниринг», — отметил Садыков. Сейчас идет начальный этап строительства — заливка фундаментов с применением исключительно российских стройматериалов, добавил он.



На «Зенит Арене» в Санкт-Петербурге завершается сборка стационарной крыши

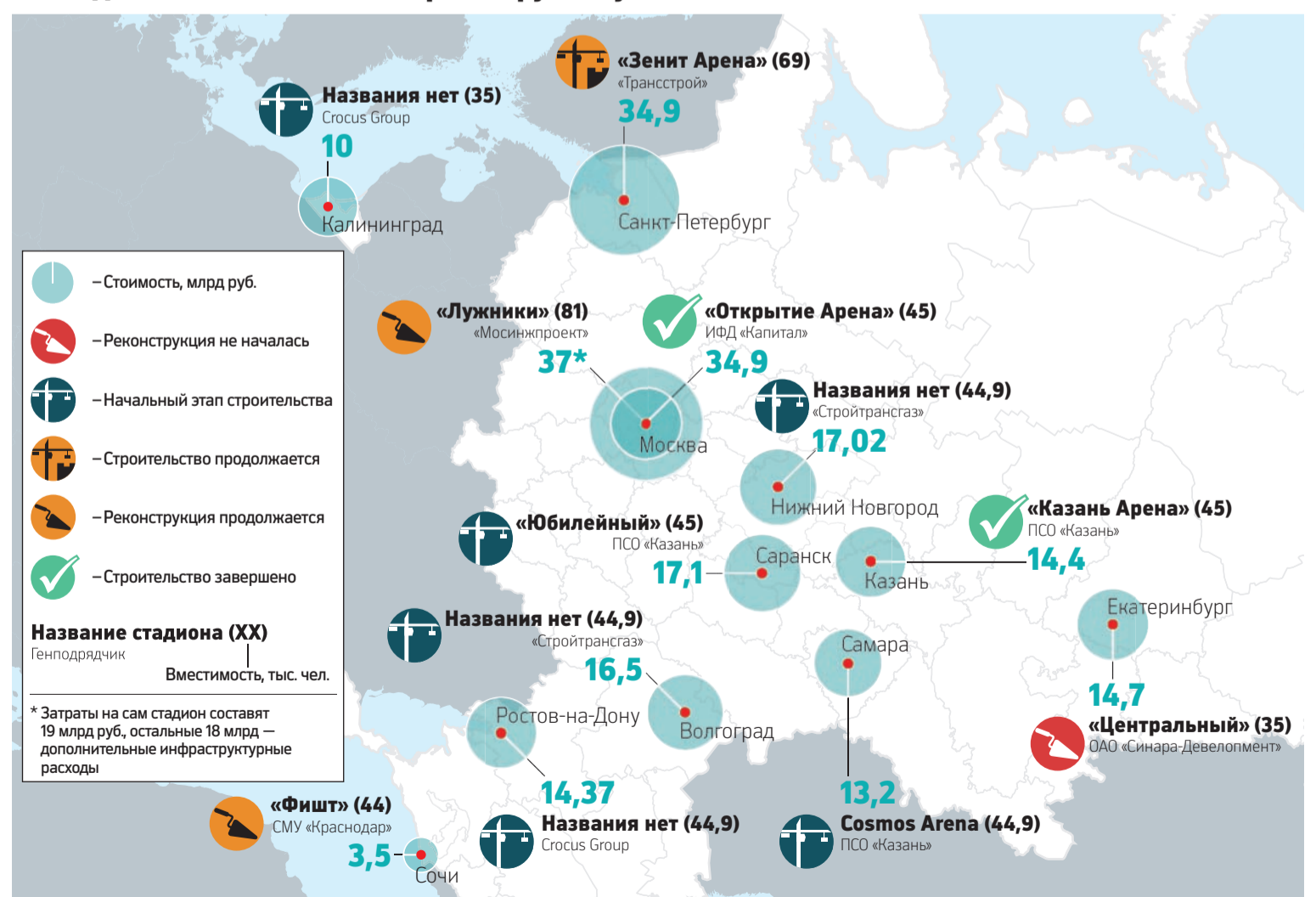
ФОТО: PhotoPress

Обратиться в «Спорт-Инжиниринг» РБК предложил и генеральный директор ответственной за реконструкцию стадиона в Екатеринбурге компании «Синара-Девелопмент» Тимур Уфимцев. «Синара-Девелопмент» как исполнитель работ по реконструкции объекта получит проектно-сметную документацию, после того как она будет утверждена Госэкспертизой и пройдет финансово-технологический аудит, — сказал Уфимцев. — Мы ожидаем, что весь пакет документов, необходимый для начала работ, будет готов к июлю 2015 года». Реализация проекта идет по графику, времени, оставшегося до ЧМ-2018, достаточно, и все работы будут выполнены в намеченные сроки, добавил Уфимцев.

Получить оперативный комментарий во ФГУП «Спорт-Инжиниринг», а также в Crocus Group Араса Агаларова, которая строит стадионы в Волгограде и Нижнем Новгороде, не удалось.

Неделю назад правительство уже пересматривало смету подготовки к ЧМ. Минспорта предлагало тогда сэкономить на строительстве 25 гостиниц для участников и болельщиков. Это около пяти тысяч номеров или примерно треть нового гостиничного фонда, который планировалось построить к мировому первенству. После этого совокупные расходы на ЧМ-2018 сократятся на 27 млрд руб., до 637,6 млрд, причем расходы федерального бюджета (336 млрд руб.) не меняются, основное сокращение — на 24,7 млрд руб. (до 201,6 млрд) — коснулось строки «юридические лица».

12 стадионов чемпионата мира по футболу-2018



Источники: Минспорт, Интерфакс, городской комитет Санкт-Петербурга по строительству, «Коммерсант»

Кто из крупнейших рекламодателей отказался от роликов на ТВ

Снялись с эфира

➔ Окончание. Начало на с. 1

Нынешний отказ от телерекламы — не уникальная ситуация, настаивают на Нижегородском масложировом комбинате. Директор его бизнес-направления b2c Алексей Орлов напомнил через пресс-службу, что и раньше предприятие не каждый месяц размещало на ТВ свою рекламу.

Торговля без двигателя

Пока можно судить о результатах работы в первом квартале лишь автопроизводителей: Ассоциация европейского бизнеса (АЕБ) уже объявила данные о продажах легковых машин в январе—марте этого года. У французской PSA Peugeot Citroen, полностью покинувшей телеэфир, продажи в первом квартале рухнули на 79%, до 2,7 тыс. автомобилей. По итогам всего прошлого года продажи снизились на 35%, до 41,2 тыс. машин.

Американская Ford Motor Co., чьей рекламы также не было на ТВ в январе—марте этого года, зафиксировала в эти месяцы падение на 71%, до 5 тыс. автомобилей.

Полностью отказавшись от телерекламы или резко снизив свою активность на ТВ, большинство компаний значительно сократили бюджеты также и на другие медиа

В 2014-м спад не превышал 38%, всего за год было продано почти 66 тыс. машин.

Ускорилось падение продаж и у General Motors Corp., реклама которой в этом году была минимальной. В первом квартале этого года — на 75%, до 13,4 тыс. машин, в 2014 году — на 26%, до 189,5 тыс.

Но прямой зависимости между присутствием на телеэкране и продажами автоконцернов нет, следует из данных АЕБ. К примеру, полностью отказалась от телерекламы в начале этого года и немецкая BMW. Ее продажи при этом снизились в первом квартале только на 14%, до 8,7 тыс. автомобилей. Этот результат даже лучше уровня, достигнутого по итогам всего 2014 года: тогда количество про-

данных машин снизилось на 17%, до 37,3 тыс.

Свое присутствие на ТВ в январе—марте увеличили лишь два автопроизводителя, причем, по подсчетам Media Logics, их активность в этом году резко возросла. Японский Nissan купил на федеральном ТВ в первом квартале свыше 3,7 тыс. GRP в аудитории «Все россияне старше 18 лет», что на 130% больше, чем годом ранее. У французского Renault, глобального партнера Nissan, закупки телерекламы в натуральном выражении выросли на 123%, до 2,4 тыс. GRP.

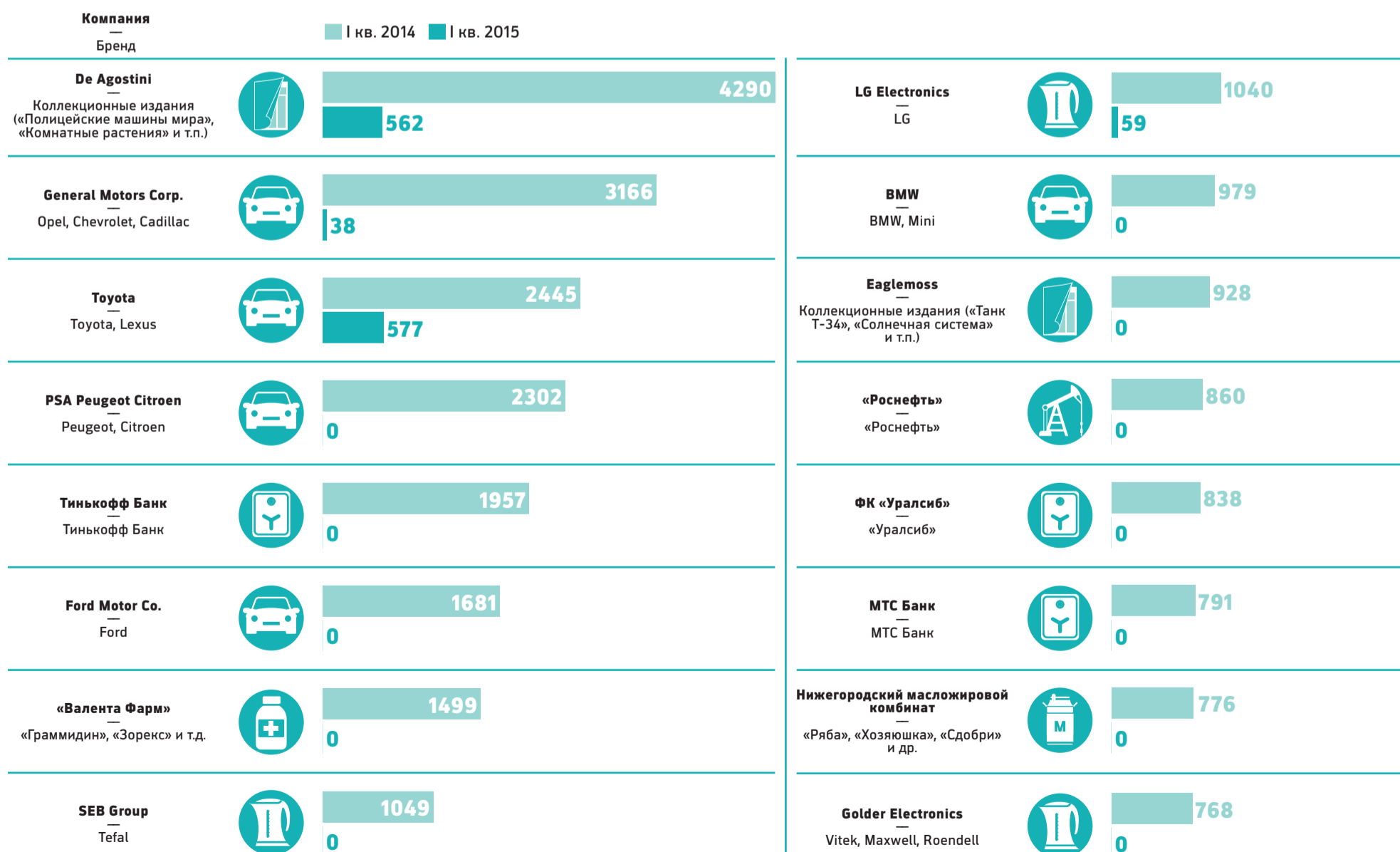
Но пока инвестиции в рекламу не дали своего результата, следует из данных АЕБ: в первом квартале продажи Nissan (с учетом Infiniti) упали на 40%, до 28,9 тыс. автомобилей, Renault — на 41%, до 27,4 тыс. Для сравнения: за весь 2014 год у Nissan был рост 10%, до 171 тыс., а Renault зафиксировала падение на 7%, до 194,5 тыс. машин.

Связаться с представителями российских офисов Nissan и Renault не удалось. В пресс-службах других автоконцернов не ответили на запрос РБК, либо отказались от комментариев. ❑

Телерекламы все меньше

В первом квартале 2015 года общие расходы на телерекламу могут снизиться на 25–30%, сообщили РБК топ-менеджеры двух телеканалов со ссылкой на прогноз группы «Видео Интернешнл» (Vi), крупнейшего продавца телерекламы. У Vi нет публичной официальной оценки на первый квартал, настаивает представитель группы Елизавета Свиридова; прогноз на весь год она также отказалась предоставить. Представители других телевизионных сейлз-хаусов — «Газпром-Медиа» и «Эверест-С» — тоже не готовы делиться своими оценками. В 2015 году общие затраты на телерекламу могут снизиться на 19%, до 159,8 млрд руб. без НДС, озвучило в конце марта свой прогноз агентство ZenithOptimedia.

Кто перестал рекламироваться или резко снизил закупки рекламы на ТВ, GRP*



*GRP — пункт рейтинга; условная единица при продаже рекламы на ТВ, отражает количество зрителей старше 18 лет, увидевших стандартный 30-секундный ролик. Приведены данные только по федеральному эфиру, когда один и тот же ролик выходит во всех городах вещания

КРИЗИС НЕ ВРЕМЯ ДЛЯ ТВОРЧЕСКИХ ЭКСПЕРИМЕНТОВ

Сегодня жюри Effie Russia-2014 — национального конкурса одной из самых престижных в мире премий в области маркетинга и рекламы — определит победителей. Награждение пройдет 22 апреля в гостинице «Метрополь». Организатором Effie Russia выступает РБК. Премия проводится на фоне финансово-экономического кризиса и падения потребительского спроса. Задача рекламистов и маркетологов — сделать так, чтобы товары и услуги, которые они продвигают, не только остались на рынке, но и улучшили свои позиции. Выигрывает тот, кто заставляет кризис работать на себя. Ведущие компании вспомнили самые заметные антикризисные кампании разных лет.

САМОЕ НЕОБХОДИМОЕ

Выбор стратегии продвижения стоит начинать с изучения новых приоритетов потребителя, считает директор Google по B2C-маркетингу Наталья Несмачная. Концепции, которые строятся на изменившемся спросе, должны быть четко сформулированы и фокусироваться вокруг одного обозначенного качества товара. Например, одна из самых заметных тенденций — экономия за счет покупки меньшего количества незаменимых товаров. На первый план выходит их базовая функция. Детские подгузники должны долго оставаться сухими, а порошок должен хорошо стирать. Это и есть те главные качества товара, на которые нужно обращать внимание потребителей. Забавные мишки, изображенные на подгузниках, или цветные гранулы в стиральном порошке — уже не аргументы в пользу покупки. Кризис также не лучшее время для вывода на рынок необязательных товаров вроде геля для полоскания белья. Их потребитель исключает из списка покупок в первую очередь, объясняет Наталья.

Такой подход соответствует и вынужденной экономии бюджета. Разрабатывая новую концепцию, важно проанализировать эффективность трат прошлых лет и инвестировать в масштабность продвижения. Вместо «ковровых бомбардировок» — эффективные, проверенные каналы коммуникации, сужение целевой аудитории. Уходит и время творческих экспериментов.

Задача маркетолога — внимательно рассмотреть всю цепочку производства товара и посмотреть, что не является необходимым и на каком этапе можно сэкономить. Например, в рекламных брошюрах о товарах для младенцев, которые бесплатно раскладываются в роддомах и женских консультациях, может быть не шестьдесят страниц, а двадцать.

ПОКУПАЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЕ

Экономический кризис заставляет людей обратить внимание на товары отечественного производства — они, как правило, дешевле, важен также мотив поддержки отечественного производителя. Одним из самых ярких последних примеров эффективного продвижения в кризис — причем кризис внешний совпал с кризисом самого производителя — стала кампания Imported from Detroit от Chrysler, рассказывает директор по стратегическому планированию Leo Burnett Moscow Александр Миrows.

Chrysler для США, как известно, настоящий народный автомобиль. При этом положение дел в компании Chrysler характеризуется упадком производства, а Детройт, где расположен завод, давно стал городом-призраком. Однако в 2011 году Chrysler удалось показать рост продаж новой модели и даже на некоторое время потеснить на рынке «корейцев». Это произошло благодаря рекламной кампании Imported from Detroit с участием Эминема. Популярный рэпер обращался к патриотическим чувствам американцев и призывал соотечественников поддержать автомобили из Детройта. На волне кризиса интерес к отечественным продуктам обычно увеличивается. Стратегию продвижения на этом построили многие производители, выводя на рынок в 2008 году новые отечественные продукты. Например, шоколад «Россия» и карамель «Савинов» от Nestle, детские йогурты «Растишка» от Danone, маргарин «Пышка» от Unilever, пиво «Старый мельник» от Efes.

Государственный курс на патриотические ценности и импортозамещение многие используют как наиболее выигрышную стратегию. Самый яркий свежий пример — проект сети ресторанов быстрого питания от Михалкова и Кончаловского.



Экономический кризис заставляет людей обратить внимание на товары отечественного производства — они, как правило, дешевле, важен также мотив поддержки отечественного производителя

ЦЕННИК КАК АРГУМЕНТ

Маркетологи выделяют несколько стратегий, которыми компании успешно пользуются в условиях кризиса. Важным мотивом покупки для потребителя становится низкая цена товара, возможность сэкономить. В 2008 году выстрелил бренд Dosya со слоганом «Зачем платить больше?», напоминает Александр Миrows.

Это не значит, что дорогой продукт из этой же категории товаров находится в проигрыше.

Если цену снизить невозможно, значит, надо придумать новый подход к восприятию цены. Кампания Ariel, например, в начале 1990-х строилась на слогане «Так что и в наше время можно держать марку». Внимание потребителя обращалось на высокое качество порошка — он бережно стирает, позволяя, таким образом, дольше сохранять качественные вещи. Высокое качество — это та категория, которая выходит на первый план при продвижении и более дорогих, чем порошок, товаров. У покупателя нет денег, и он хочет сэкономить. Бытовая техника, автомобили, одежда — покупателю как никогда важно, чтобы вещи служили дольше.

Акцент на эффективности и экономичности был сделан в продвижении Fairy в конце 1990-х, когда марка только вышла на российский рынок. Одна бутылка Fairy против двух бутылок «обычного» средства для мытья посуды. «Зачем ты покупаешь такое дорогое средство? Я за эти деньги куплю целых две бутылки другого средства!» — говорит героине рекламного ролика ее подруга. Затем мы видим, как покупательница Fairy до сих пор моет посуду «дорогим» средством, в то время как две бутылки «дешевого» средства на кухне другой покупательницы уже закончились. Так у потребителей формировалось четкое понимание, за что именно они платят свои деньги.

Дорогой порошок позволяет экономить электричество, так как отстирывает пятна даже при 30 градусах, в дорогом холодильнике продукты дольше остаются свежими, а дорогой автомобиль реже нуждается в ремонте.

На цену товара можно посмотреть по-новому, если сосредоточиться на его доступности. Наталья Несмачная приводит пример продвижения дорогого корма для собак Eukanuba. Когда его продажи резко упали, потребителю был предложен новый слоган: Eukanuba стоит, как одно яблоко в день. Так цена не казалась слишком высокой. Такой же принцип используется для продажи и более дорогих товаров, например автомобилей. Скажем, новая машина не будет выглядеть пугающе дорогой, если сообщить потребителю, что она обходится всего в \$300 в месяц.

ДОСТУПНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Дилемма, которая стоит перед многими производителями во время кризиса, — удешевить продукт, чтобы сохранить его доступность или сохранить прежний уровень качества, но потерять продажи. В 2008 году были компании, которые пошли одновременно и по первому, и по второму пути. Так, чай «Майский» сохранил прежний уровень качества. Для сохранения объемов продаж компания «Май» выпустила дешевую марку «Лисма», которая уступала «Майскому» и по качеству, и по дизайну упаковки. Но таким образом «Май» сохранил своих потребителей — когда кризис закончился, они отказались от «Лисмы» в пользу «Майского».

Подобную стратегию использовала компания Colgate-Palmolive, когда вывела на рынок «антикризисную» зубную пасту «Colgate Прополис». Наталья Несмачная обращает внимание на то, что сейчас многие производители имеют в своем портфеле такие «антикризисные» марки. Надо только перестроить продвижение в их пользу.

Самая спорная антикризисная стратегия — снижение качества товара под знакомой маркой. Например, так поступил Procter & Gamble, изменив рецептуру шампуня в пользу удешевления во время последнего кризиса, и просчитался. Покупатель скорее будет экономить на количестве, чем на качестве. «Если нет возможности снизить цену за грамм, значит, надо снизить цену за упаковку», — считает Наталья Несмачная.

ОЛЬГА ЦЫБУЛЬСКАЯ

Приживутся ли в России системы оплаты покупок через QR-коды

Платеж по фотографии

ЕЛЕНА КРАЗОВА

Предприниматель Глеб Марков намерен приучить россиян расплачиваться офлайн с помощью телефона.

Мода на платежи с помощью QR-кодов, кажется, докатилась до России. За последние полгода на отечественном рынке появилось сразу несколько стартапов, предлагающих интернет-магазинам и ресторанам принимать платежи с помощью QR-кодов. А один из крупнейших проектов — PayQR, привлекший \$1,5 млн инвестиций, — тестирует даже оплату коммунальных услуг, страховки и проезда в метро. Сможет ли он провести «платежную революцию»?

Подсмотрено в США

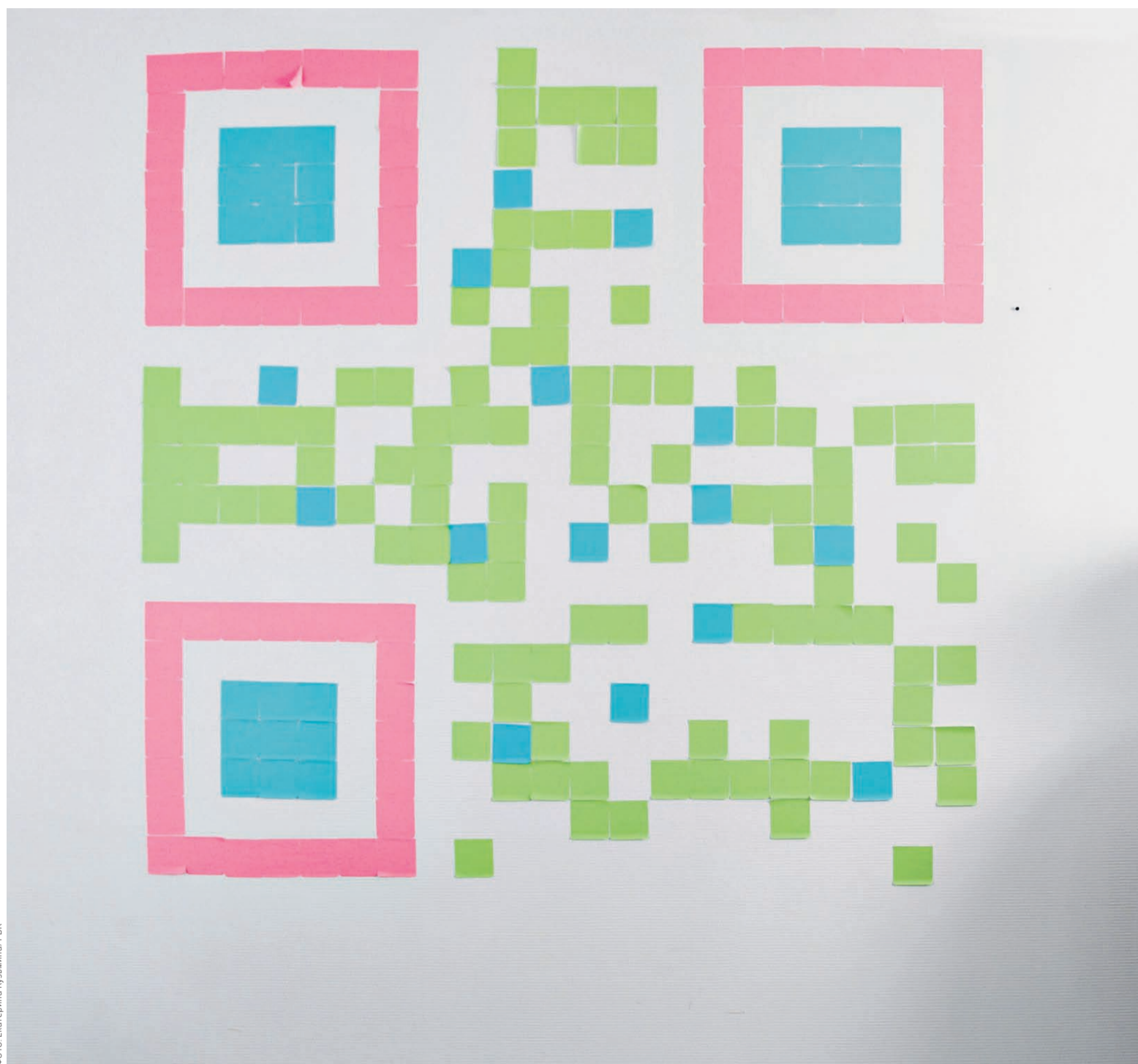
Бум сервисов по приему платежей с помощью QR-кодов начался в США несколько лет назад. Сейчас в QR-забеге участвуют как стартапы вроде компании SCVNGR с проектом LevelUp (привлекла \$40 млн инвестиций, ее технологии используются в 14 тыс. торговых точек), так и гиганты вроде PayPal, который в марте 2015 года объявил о покупке аналога LevelUp — сервиса Paydiant за \$280 млн. Консорциум гигантов розничной торговли США (Walmart, Best Buy, Kmart и 7 Eleven и др.) с общим оборотом свыше \$1 трлн развивает собственную систему оплаты с помощью QR-кодов — CurrentC.

Марков утверждает, что за счет внедрения QR-технологии магазин может повысить конверсию посетителей в покупателей на 30%

Глеб Марков возглавлял платежно-дисконтную систему IntellectMoney. Видя QR-коды на улицах и в магазинах, он удивлялся: почему никто в России не использует эту технологию для платежей? В январе 2013 года Марков зарегистрировал ООО «Финансовые и информационные технологии» (ФИТ), собрал небольшую команду разработчиков, которые в течение нескольких месяцев сделали простое приложение для iOS под рабочим названием ScanoPay. Его идея была проста: для оплаты достаточно открыть приложение на смартфоне или планшете, навести камеру на QR-код и подтвердить покупку. До апреля 2014 года Марков договаривался с интернет-магазинами о тестовых подключениях. Согласившиеся партнеры показывали страницу платежа с QR-кодом 20% аудитории. Увидев, что QR-код не отпугивает клиентов, Марков стал искать инвесторов.

В мае 2014 года предприниматель закрыл сделку: два частных инвестора (их имена Марков не раскрывает) вложили в проект \$1,5 млн. По данным СПАРК, ООО «ФИТ» на 100% принадлежит кипрской Payqr International Ltd. Согласно реестру компаний Кипра, она лишь на 7,14% принадлежит Маркову, 82,86% — у основателя проекта Workle Владимира Горбунова, еще 10% — у его отца Виктора. «Я участвовал в создании компании и сейчас вхожу в состав акционеров», — рассказал РБК Владимир Горбунов. — Но у компании есть инвесторы, которые пока не отражены в реестре, фактически моя доля намного меньше».

Получив инвестиции, команда взялась за разработку полной версии продукта. Около 15% привлеченных средств ФИТ потратила на выкуп технологии у не замеченного при первом анализе рынка конкурента — ООО «Кью Ар Пэй». В октябре 2014 года ФИТ



стала владельцем «Кью Ар Пэй», получив доступ к разработкам компании и домену qrpay.ru. Программисты и менеджеры проекта влились в коллектив стартапа Маркова, взявшего «обратное» название — PayQR. Приложение появилось в AppStore в августе 2014 года, к декабрю сервис был доработан. Сегодня Марков набирает базу партнеров, которые хотят протестировать новый способ оплаты.

Работа на «воронку»

По словам Маркова, сейчас у стартапа более 70 партнеров. Среди них небольшие интернет-магазины (Fitnesmag.ru, Orbita-mebel.ru, tehnomon.ru, port3.ru), служба доставки пиццы (orangepizza.ru). Марков утверждает, что за счет внедрения QR-технологии магазин может повысить конверсию посетителей в покупателей на 30%. Для самого PayQR это способ заинтересовать человека, незнакомого с продуктом стартапа: при оформлении заказа он видит кнопку «купить быстрее», кликая, узнает о PayQR и часто решает скачать приложение.

«Пока мы протестировали работу PayQR, но не подключили систему к магазину», — рассказывает РБК Артур Соловьев, гендиректор интернет-магазина port3.ru. — Думаю, оплата QR-кодами действительно удобна для потребителей: нужно лишь один раз понять,

Что такое QR-код и как работает PayQR

QR-код (от английского quick response — быстрый отклик) представляет собой картинку, на которой графически зашифрована текстовая информация — например, длинный и неудобочитаемый адрес интернет-ресурса или электронной почты. Расшифровать такой код сегодня может любой смартфон, на который установлено соответствующее приложение. Камеру смартфона нужно навести на код, приложение его расшифрует и предложит выполнить

определенное действие: например, перейти по ссылке на сайт. Для оплаты с помощью QR-кода пользователь должен скачать мобильное приложение и привязать к нему свою банковскую карту. При покупке он наводит камеру смартфона на QR-код товара или чека, в результате чего приложение получает информацию о будущей транзакции.

Приложение PayQR проводит несколько сеансов обмена данными с продавцом. Сперва — шлет

ему информацию о покупателе, в ответ продавец шлет уведомление, в котором содержатся обновленные данные о заказе и персональная информация о заказчике (есть ли у него скидка, например). Потом покупатель подтверждает платеж, нажимая кнопку «оплатить», а продавец — факт оплаты. Если магазину необходима дополнительная информация (например, о способе доставки), число сеансов связи может доходить до четырех.

В приложении PayQR Глеба Маркова вскоре появится возможность оплаты услуг ЖКХ и пополнения карты «Тройка» Московского метрополитена

PayQR в цифрах

227,7 млн

банковских карт эмитировано российскими банками для физических лиц на конец 2014 года

7,14 трлн руб.

составляет объем совершенных операций по покупке товаров и услуг по банковским картам за 2014 год

1122 руб. —

средний размер операции по банковской карте в России (без снятия наличных)

79%

онлайн-покупателей в России считают, что в будущем будут расплачиваться в обычных магазинах с помощью мобильных устройств

\$1,5 млн

составляют инвестиции в проект PayQR

70

партнеров принимают платежи с помощью PayQR

Источник: Банк России, данные компании, DataInsight, PayPal



в чем суть системы, скачать приложение, ввести данные карты — и расплачивайся на многих сайтах». По словам Соловьева, важное преимущество QR-платежа перед традиционными способами онлайн-оплаты — отсутствие необходимости каждый раз вводить данные карты. «Мы надеемся, что для нас увеличение конверсии на 30% окажется вполне достижимым результатом и что в какой-то момент около 35% всех наших покупателей перейдут на оплату через PayQR», — рассуждает Соловьев.

Марков надеется внедрить платежи не только в онлайн-торговлю, но и в офлайн-бизнес, чтобы с их помощью можно было оплачивать счета в кафе и ресторанах, за коммунальные услуги и даже за транспорт.

«Мы оцениваем возможность применения технологии PayQR для оплаты страховых продуктов, — сообщил РБК Дмитрий Литовченко, директор по электронной коммерции «ВТБ Страхование». — Первым этапом мы планируем сделать оплату наших онлайн-продуктов на сайте компании, протестировать взаимодействие наших систем, прохождение платежей. В дальнейшем мы готовы рассмотреть применение PayQR при продаже корпоративных страховых продуктов в офлайне».

Эксперимент с PayQR в марте начался в «Пекарне Мишеля» (в Ginza Project это подтвердили). Марков утверждает, что при оплате с помощью QR-кода и клиент, и официант экономят время: первому не нужно ждать, когда его рассчитают, а второму — подходить к столику несколько раз. Такие платежи еще и безопаснее, поскольку не требуют передачи карты незнакомому лицу.

30 тыс. жителей города Павловский Посад в апреле получают платежи за коммунальные услуги с QR-кодами. «Мы рассчитываем, что хотя бы 10% жильцов воспользуются новым каналом оплаты, — заявила РБК директор ОАО «Жилсервис-Посад» Вера Борисова. — Конечно, это удобнее — оплачивать счет через мобильное приложение, чем идти к банкомату или даже в онлайн-кабинет банка». Марков считает, что в сфере ЖКХ у QR-кодов большие перспективы. Такой способ оплаты исключает ошибку операциониста или самого плательщика при вводе реквизитов.

Летом 2015 года PayQR планирует начать проект с Московским метрополитеном. С помощью QR-кодов можно будет пополнить баланс «Тройки». Сейчас команда стартапа рассматривает два варианта — размещение QR-кода на сайте «Тройки» или на самой карте. Марков прогнозирует, что около 3% всех владельцев «Тройки» (их более 1 млн)

предпочтут положить деньги на карту через PayQR, а не стоять в очередях. В пресс-службе Московского метрополитена на запрос РБК не ответили.

Процент и не только

Главный источник заработка PayQR — агентская комиссия. Стартап удерживает 2,5% суммы платежа. При этом подключение сервиса и «расходники» (распечатанные QR-коды, если они нужны) для компаний-клиентов бесплатны. В первом квартале 2015 года на тестовых внедрениях стартап заработал всего \$1,5 тыс., но к концу года, уверяет Марков, PayQR выйдет на месячную выручку в \$250 тыс., а месячный оборот достигнет \$10 млн. Сейчас постоянные расходы проекта (офис, сотрудники) ежемесячно составляют около \$100 тыс.

По расчетам Маркова, с каждой транзакции PayQR достается только 0,4–0,5%. Остальные деньги уходят на оплату услуг банка-эквайера (1,8–1,9%) и перечисление средств компаниям-партнерам (0,2%). Текущая схема расчета предполагает аккумуляцию средств, поступающих от покупателей, на виртуальной карте PayQR в расчетной небанковской кредитной организации РИБ; с нее средства переводятся на банковские счета торгово-сервисных предприятий.

Еще одно направление монетизации сервиса — интеграция с банками по схеме white label (то есть без упоминания бренда проекта). По словам Маркова, за внедрение решения с банка будет взиматься плата в 300–700 тыс. руб., а также 0,1–0,25% от суммы транзакций. По информации РБК, PayQR обсуждает интеграцию своего решения с Тинькофф Банком. «Мы действительно общались с PayQR и видим перспективы, однако об интеграции и сотрудничестве пока говорить преждевременно, — заявил РБК представитель банка. — Если появится значительное количество торгово-сервисных предприятий, готовых принимать платежи посредством QR-кодов, мы рассмотрим возможность внедрения этой функции в наших мобильных приложениях. Тем более нашим клиентам уже доступна аналогичная функция денежных переводов».

Помериться силами

Крупные игроки на рынке электронных платежей сомневаются, что QR-коды станут популярной технологией оплаты.

Руководитель QIWI Venture Ольга Туржанская рассказала РБК, что в QIWI прорабатывали вариант внедрения оплаты через QR-коды, но не увидели ни достаточного спроса от магазинов, ни интереса от пользователей. Россияне крайне мало используют QR-коды, и сложно сказать, станут ли больше использовать в будущем, считает Туржанская.

«Целевой клиент для PayQR — человек с множеством карточек, что приносит ему реальное неудобство; таких в России меньшинство, — говорит Сергей Васин, партнер Flint Capital. — Обычный россиянин легко справляется с одной-двумя картами, и его вряд ли затрудняет каждый раз вводить данные карт в интернет-магазинах, поэтому не очевидно, какую именно проблему решает наличие QR-кода».

«Преимущество технологии приема платежей с помощью QR-кодов в том, что нет затрат на «железо», — отмечает Игорь Песин, инвестиционный директор венчурного фонда Life.SREDA. — При этом технология имеет ощутимые минусы. Во-первых, в сравнении с торговым эквайрингом это дорогой канал (разница в 1–1,5% ощутима для крупных продавцов). Во-вторых, решение неудобно

для клиентов, так как они, как правило, не имеют установленного приложения. Шанс переучить плательщиков, наверное, есть, но к тому времени технологии сильно уйдут вперед. Наконец, для работы технологии обязательно наличие интернет-сигнала».

«Мобильный чекаут — это глобальный тренд, — считает Давид Ян, основатель компании ABBYY и сооснователь компаний iiko (система управления рестораном) и Platius (мобильные платежи). — По опросам американских рестораторов, более 37% из них планируют внедрять мобильные способы оплаты в 2015 году. Я живу в основном в Кремниевой долине, в половине ресторанов и магазинов на University avenue уже можно расплатиться с помощью смартфона. В Starbucks через мобильное приложение проходит 16% всех платежей».

По словам Яна, даже в России мобильные платежи будут расти быстрее, чем «пластик»: «Посетителям магазинов и ресторанов это не только экономит время, но и уменьшает риск потерять, забыть банковскую карту, не нужно доставать кошелек в общественном месте. Для владельцев магазинов и ресторанов очень важно, что мобильный чекаут часто работает одновременно и как система лояльности, благодаря которой предприятия могут увеличить выручку до 10%». В частности, именно на таком принципе работает Platius: гость, чтобы получить скидку при оплате, вводит в мобильное приложение промокод с чека или сканирует QR-код. По словам Яна, промокоды используют намного чаще, чем QR-коды, из-за того, что во многих российских ресторанах установлено оборудование, не позволяющее их печатать. В марте 2015 года контрольный пакет Platius приобрел Сбербанк (сумма сделки не разглашалась), который планирует охватить системой более 50% рынка мобильных платежей. ■

Российские конкуренты и аналоги

QIpe

Появилось в Google Play в августе 2014 года, сейчас число его установок, по данным магазина приложений, не превышает 50. Проект развивает компания CloudPayments, разработчик платежных виджетов и сервисов автоплатежей.

QMoney

С 7 ноября 2014 года доступно для iOS и Android (менее 500 скачиваний), расчеты для сервиса проводят небанковская кредитная организация «Рапида» и коммерческий банк «Геобанк».

Richster

Доступно для iPhone и ждет релиза в Google Play и магазине приложений для Windows Phone. Пока в списке магазинов, которые принимают оплату с помощью Richster, на сайте стартапа — только один интернет-магазин часов и ювелирных изделий.

PayUp

Сервис PayUp интегрируется с системой управления рестораном R-Keeper и позволяет заведению собирать статистику о поведении пользователей, проводить персональные акции, изучать отзывы посетителей. Сейчас проект тестируется в гастробаре Funky Lab и ресторане Mary Jane.

Как поведение в соцсетях влияет на вероятность одобрения займа

Кредит за лайки

АНАСТАСИЯ СТОГНЕЙ

Анализ данных из социальных сетей становится для банков дополнительным способом оценить потенциального заемщика. Какие правила нужно соблюдать, чтобы увеличить вероятность получения кредита?

Западные компании стали активно использовать данные из социальных сетей при оценке кредитоспособности клиентов несколько лет назад. Например, базирующийся в Гонконге стартап Lenddo начал выдавать кредиты после изучения профиля заемщика в соцсетях еще в 2011 году. Годом позже немецкая компания Kreditech начала выдавать небольшие займы, основываясь на данных из социальных сетей пользователя и анализа его покупок на eBay и Amazon.

«При анализе данных мы используем более 12 000 переменных: это информация из социальных сетей, электронной почты, мобильных приложений. На их основе для каждого пользователя определяется кредитный рейтинг», — рассказал РБК Quote генеральный директор Lenddo Марк Маккензи.

Большинство российских банков пока не используют данные социальных сетей для одобрения кредитов. Впрочем, для некоторых кредитных организаций они служат дополнительным источником информации о заемщике. Например, в ТКС Банке данные из профиля в соцсети анализируют, если потенциальный клиент сам указывает контакты в соцсетях в кредитной заявке. «Но это является лишь одним из многих элементов скоринговой модели», — говорит представитель пресс-службы банка.

Эффективность этого подхода при оценке заемщиков изучают в «Хоум Кредите» и «Уралсибе». В тестовом режиме сведения из соцсетей для оценки заемщика использует сервис онлайн-займов Fingoogo, позволяющий гражданам занимать друг у друга небольшие суммы на короткие сроки.

Обычно к анализу профилей Facebook или «ВКонтакте» банки прибегают, когда другие методы анализа не дают ожидаемого результата, рассказывает генеральный директор аналитического агентства «Скориста» Иван Третьяков. Этот стартап был создан в 2013 году и специализируется на оценке заемщиков для кредитова-

Два профиля Ивана Иванова

Как банки оценивают потенциальных заемщиков по их профилям в соцсетях

Хороший профиль

Дата регистрации в соцсети: **13 апреля 2005 года**

Семейное положение: **Женат**

Образование: **Рязанский государственный медуниверситет**

О себе: **Работаю врачом, люблю путешествовать, рыбалку, учу чешский язык, отлично жарю шашлык, предпочитаю брюнеток, болею за ЦСКА**

Среднее количество слов в посте: **200**

Как дела?: **Лучше не бывает**

E-mail: **ivanov@mail.su**

Друзья:

←

→

Плохой профиль

Дата регистрации в соцсети: **13 апреля 2015 года**

Семейное положение: **Холост**

Образование: **Оксфордский университет**

О себе: **Не твоё дело**

Среднее количество слов в посте: **5000**

Как дела?: **Лучше не спрашивай**

E-mail: **ivanivanovthebestforever@galaxypostaddress.io**

Друзья:

Имя: **Иван Иванов**

Возраст: **30 лет**

Семейное положение: **женат**

Образование: **Рязанский государственный медуниверситет**

ния на небольшие суммы, в том числе и с помощью соцсетей.

Директор по кредитованию малого, среднего бизнеса и розничных клиентов Промсвязьбанка Евгений Курасов говорит, что пока такая оценка заемщиков будет распространяться прежде всего на небольшие срочные кредиты — когда необходимо будет быстро принять решение по кредитной заявке.

Максим Алексеев, генеральный директор компании Scorg, еще одного стартапа, пытающегося оценивать кредитные риски заемщиков по профилю из соцсетей, уверен, что его сервисом будут пользоваться банки при работе с заемщиками из среднего класса. И уж точно банки будут пользоваться открытыми данными, чтобы вычислить недобросовестных заемщиков.

Как нужно вести себя в соцсетях, чтобы повысить шансы на получение кредита?

1. Если вы не зарегистрированы в социальных сетях, создайте профиль сейчас.

«Основной параметр, по которому мы вычисляем мошенников, — возраст их профиля в социальной сети», — объясняет операционный директор сервиса онлайн-займов Fingoogo Анастасия Мухачева. Чем дольше существует страница, тем лучше. Если в процессе одобрения заявки на кредит потребуется предоставить ссылку на страницу в соцсети, мошенник заведет ее сразу же, объясняет логику банков Алексеев из Scorg.

2. Не публикуйте ложную информацию.

Обычно анализ данных из соцсетей происходит после изучения информации из традиционных источников вроде бюро кредитных историй. «Мы больше доверяем человеку, когда в его анкете указано, что у него есть дети, и это видно по его аккаунту. То же самое касается информации о месте работы, учебы, адресе электронной почты. Важно понимать, что клиент нас не обманывает», — говорит Мухачева.

3. Не добавляйте в друзья незнакомых людей и следите за тем, кому ставите «лайки».

С помощью информации из соцсетей можно выяснить, нет ли у заемщика связей с мошенниками. «Механика такая: мы берем два множества, одно — проверяемые элементы, другое — мошенники, и ищем связи между ними. Для этого смотрим, если ли они в друзьях друг у друга, много ли у них общих друзей, учились ли они в одном вузе, ставят ли друг другу лайки. Также нас

Обычно к анализу профилей Facebook или «ВКонтакте» банки прибегают, когда другие методы анализа не дают ожидаемого результата

интересует интенсивность взаимных репостов. Чем сильнее связь, тем выше необходимость проверить клиента дополнительно», — объясняет Алексеев.

4. Не будьте многословными.

Длина постов, особенно в близкий к дате подачи кредитной заявки период, позволяет спрогнозировать вероятность возврата кредита. По данным «Скористы», посты потенциальных неплательщиков обычно длиннее, а добросовестных — наоборот, короче. «Слишком длинные публикации, больше 350 слов, говорят, что человеку сложно коротко сказать то, что он хочет», — поясняет управляющий «Скориста» Мария Вейхман. Это может говорить о неспособности сконцентрироваться и отсутствии дисциплины: не исключено, что для жизни ему также нужно больше средств, чем он в состоянии себе позволить, объясняет она.

5. Не пишите о проблемах.

Банки не отличаются от всех остальных — им тоже больше нравится иметь дело с позитивно настроенными людьми. У «Скористы» для оценки идеального заемщика существует «положительная модель», основанная на анализе постов заемщиков. Добросовестные клиенты чаще употребляют одни слова, а неплательщики — другие. «Например, отклонением от положительной модели можно считать чрезмерное обращение человека к самому себе», — говорит Вейхман. ☑

Материал подготовлен проектом Quote.rbc.ru, при участии Михаила Тегина

Как проходит оценка

Анализ данных из профиля происходит автоматически, рассказывает гендиректор аналитического агентства «Скориста» Иван Третьяков. Процесс состоит из нескольких этапов: сначала специальное программное обеспечение сканирует страницу пользователя

в соцсети и собирает необходимые данные. Затем анализируется информация об активности клиента — например, обычное время выхода в социальную сеть. Еще один этап — выгрузка всех слов из постов пользователя. «Эти сообщения обрабатываются нашими внутренними

математическими алгоритмами, производится так называемый семантический анализ, который позволяет выявить темы, на которые высказывается этот пользователь, установить частоту сообщений», — объясняет Третьяков. «Скориста» тратит на этот анализ не более минуты.