

Чем владеет «Агрокомплекс», связанный с семьей министра Александра Ткачева **с. 10**

Моцарелла из Краснодара: сможет ли новый завод стать крупнейшим в России **с. 10**

Год под санкциями: чей сыр теперь едят россияне **с. 11**

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



Михаил Федорин,
основатель компании
CallTouch

Как заработать
на чужой рекламе
свой бизнес, с. 18

ФОТО: Алена Кондюрина/РБК

ПОЛИТИКА	ЭКОНОМИКА	ЛЮДИ	БИЗНЕС	ДЕНЬГИ	12 ноября 2015 Четверг No 208 (2225) WWW.RBC.RU
КУРСЫ ВАЛЮТ (ЦБ, 12.10.2015)	\$1= ₽64,57 €1= ₽69,38	ЦЕНА НЕФТИ BRENT (BLOOMBERG, 11.10.2015, 19.00 МСК) \$46,04 ЗА БАРЕЛЬ	ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА, 11.10.2015) 845,72 ПУНКТА	МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ РОССИИ (ЦБ, 30.10.2015) \$369,2 МЛРД	

ЛОГИСТИКА Протесты дальнбойщиков заставили власть отсрочить штрафы

Восстание машин



Массовый выезд грузовиков на федеральные трассы оказался эффективней многих других акций протеста. На фото — участник акции на трассе М4 «Дон», 11 ноября

ЯНА МИЛЮКОВА,
АЛЕКСАНДРА ГАЛАКТИОНОВА

Согласованные действия дальнбойщиков заставили власть отступить: штрафы за неоплаченный проезд с 15 ноября будут брать только в Подмосковье, а саму плату могут снизить. Так редко бывает в России.

ПЕРЕСЧИТЫВАЯ «ПЛАТОНА»

Штрафы за неоплаченный проезд 12-тонных автомобилей по федеральным трассам общего пользования с 15 ноября будут брать только в Московской области, а в других регионах их введут на полгода позже — в мае 2016 года. Об этом сообщил 11 ноября заместитель министра транспорта Евгений Дитрих.

Плата за проезд 12-тонных автомобилей по федеральным дорогам общего пользования вводится с 15 ноября 2015 года по всей стране. Владельцы большегрузов долж-

Перевозчики должны зарегистрироваться на сайте системы и перед рейсом пополнить счет в личном кабинете, затем оформить маршрутную карту или установить бортовые устройства для спутниковой фиксации проезда

ны будут платить 1,53 руб. за километр пути для возмещения вреда дорожному покрытию. А с 1 марта 2016 года - 3,06 руб. Штраф за неоплаченный проезд составит 450 тыс. руб. за первое нарушение и 1 млн руб. за повторное. Собирать плату с владельцев грузовиков будет компания

«РТ-Инвест транспортные системы» (РТИТС), с которой заключено концессионное соглашение на 13 лет. По данным СПАРК, РТИТС на 50% принад-

лежит сыну Аркадия Ротенберга Игорю, еще на 50% — бизнесмену Андрею Шипелову и структурам «Ростеха».

Для сбора РТИТС сделала информационную систему «Платон». Перевозчики должны зарегистрироваться на сайте системы и перед рейсом пополнить счет в личном

кабинете, затем либо оформить маршрутную карту, либо установить бортовые устройства, предназначенные для спутниковой фиксации проезда по федеральным трассам.

ПРОТЕСТЫ НА ДОРОГАХ

11 ноября, в среду, водители большегрузных автомобилей провели общероссийскую акцию протеста — выстроились вдоль обочин сразу нескольких федеральных трасс в Подмосковье, Карелии, Ульяновской области, Сибири и других регионах.

Президент России Владимир Путин в курсе акций протеста, которые проводят дальнбойщики, заявил его пресс-секретарь Дмитрий Песков.

Окончание на с. 2

НЕДВИЖИМОСТЬ

Игорь Сечин в долларах не платит

АЛЕКСЕЙ ПАСТУШИН,
ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО

Владелец Nordstar Tower, почти половину которого арендует «Роснефть», судится с ней из-за долга 620,7 млн руб. Возможно, установленные до кризиса долларové ставки аренды теперь не кажутся госкомпаниям справедливыми.

ПОЧТИ 20 ЭТАЖЕЙ

ЗАО «Нордстар Тауэр» подало в Московский арбитражный суд два иска к ОАО «Нефтяная компания «Роснефть», следует из электронной картотеки суда: оба заявления были зарегистрированы 21 октября. Сумма претензий по первому иску составляет 552,4 млн руб., по второму — 68,3 млн руб. Их рассмотрение суд отложил до 26 ноября и 30 ноября 2015 года соответственно из-за того, что истец предоставил не весь объем необходимых документов.

В материалах суда нет информации о причинах подачи первого иска, но в тексте второго уточняется, что «Нордстар Тауэр» взыскивает задолженность «по оплате постоянной арендной платы, платы за эксплуатационные услуги и платы за парковку по договору аренды нежилых помещений <...> за четвертый квартал 2015 года».

«Нордстар Тауэр» — это операционная компания 42-этажного бизнес-центра Nordstar Tower, расположенного на первой линии Третьего транспортного кольца около станции метро «Беговая». Нефтяная компания ТНК-ВР, которую «Роснефть» купила в 2013 году, арендовала офис в бизнес-центре с мая 2010-го. Компания заняла помещения со второго по 20-й этаж площадью 37,7 тыс. кв. м — это почти половина всей арендопригодной площади центра.

Окончание на с. 16



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
Корректура: 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, Надежда Иваницкая,
 Владимир Моторин
Главный редактор журнала РБК:
 Валерий Игуменов
Заместители главного редактора:
 Андрей Бабицкий, Анфиса Воронина
Арт-директор: Ирина Борисова
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

Редакторы отделов
Медиа и телеком: Полина Русяева
Международная жизнь:
 Александр Артемьев
Мнения: Николай Гришин
Потребительский рынок:
 Ксения Шамакина
Свой бизнес: Владислав Серегин
Экономика: Иван Ткачев

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

Учредитель газеты: ООО «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 Синорский
Директор по распространению:
 Анатолий Новгородов
Директор по производству:
 Надежда Фомина

Подписка по каталогам:
 «Роспечать», «Пресса России»,
 подписной индекс: 19781
 «Почта России», подписной индекс: 24698

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

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

Заказ № 2807
 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

ПРОБКА ПО ВСЕЙ СТРАНЕ



ФОТО: Валерий Мельничин/ТАСС

↑ 11 ноября водители грузовых автомобилей провели акции протеста на федеральных трассах по всей России. Их требование — отмена введенного правительством сбора за проезд 12-тонных грузовиков по федеральным трассам с 15 ноября. На фото: акция протеста в Ростове-на-Дону и лозунг «Нет Платону!» «Платон» — это информационная система, с помощью которой планируется взимать плату за проезд грузовиков

→ После акций протеста правительство пошло на уступки: с 15 ноября штрафы за неоплаченный проезд будут взиматься только в Московской области, а в остальных регионах — с мая 2016 года. Размер штрафов — 450 тыс. руб. за первое нарушение и 1 млн руб. — за повторное. На фото: акция протеста в Московской области, где на 31-м километре трассы М4 «Дон» несколько десятков грузовиков выстроились в очередь на обочине



ФОТО: Петр Касим/Коммерсантъ

Протесты дальнбойщиков заставили власть отсрочить штрафы

Восстание машин

→ Окончание. Начало на с. 1

Но сбор платы в компетенции правительства, указал он: «Все-таки это больше тема правительства, больше тема Минтранса, думаю, что вопросы больше следует адресовать им».

11 ноября Росавтодор выпустил сообщение, в котором назвал акцию дальнбойщиков «последней попыткой отдельных компаний и ассоциаций пойти на шантаж государства».

По мнению дорожных чиновников, протестуют в основном индивидуальные перевозчики: им принадлежит около 20% из 1,5 млн зарегистрированных в России грузовиков массой свыше 12 т. «Большинство таких предпринимателей зачастую занимают незаконную коммерческую деятельность в обход налогов и установленных государством допустимых весовых масс и нагрузок. Это становится причиной разрушения мостов и путепроводов. Именно такие перевозчики в первую очередь и попадут по удар «Платона», — утверждает в сообщении Росавтодора.

Тем не менее Минтранс объявил об отсрочке введения штрафов.

Иногда они прислушиваются

Неудачная монетизация

В 2004 году Госдума приняла ФЗ-122, который принято называть законом о монетизации льгот. Закон вступал в силу с 1 января 2005 года и давал региональным властям право заменять бесплатное пользование общественным транспортом, получение необходимых лекарств и санаторно-курортное лечение для пенсионеров, ветеранов труда и т.д. на денежные выплаты. Граждане, льготы для которых оплачивались из федерального бюджета, переводились на денежную компенсацию автоматически. К 2010 году натуральные льготы должны были быть заменены полностью. На тот момент существовало около 120 видов преференций и 200 категорий льготников. Право на те или иные льготы имели около 70% населения. Митинги против закона начались еще летом 2004 года, когда он слушался в Госдуме, а с начала 2005-го, когда льготников стали переводить на компенсации, протесты стали массовыми. Чтобы снизить напряженность, федеральные и региональные власти начали повышать размеры компенсаций. В некоторых регионах,

например, в Москве, часть льгот сохранили за счет местных бюджетов. В результате льготники постепенно перестали протестовать. К 2015 году 25 из 156 статей закона о монетизации льгот были упразднены.

Право руля

В конце 2006 года депутаты Госдумы от «Единой России» выступили с инициативой запрета импорта иномарок с правым рулем. В ответ общественное движение «Свобода выбора» во главе с активистом Вячеславом Лысаковым организовало серию общероссийских протестных акций, после чего инициатива была похоронена. Реанимировать идею запрета праворульных иномарок попытались в 2009 году: Минпромторг разработал новый техрегламент, который ограничивал использование в России праворульных иномарок. Вновь ввезенные в страну праворульные автомобили нельзя было бы поставить на учет. Но автомобилисты пригрозили новыми протестами, и первый вице-премьер Игорь Шувалов пообещал, что иномарки с правым рулем запрещены не будут. Техрегламент приняли в исправленном варианте.

Выборы для Болотной

В декабре 2011 года на Болотной площади в Москве прошла серия митингов «За честные выборы», направленных против фальсификаций на выборах в Госдуму 4 декабря. Акции под этим лозунгом состоялись и в других городах. Протесты повторились после выборов президента в марте 2012 года. На фоне протестов в декабре премьер-министр Владимир Путин и президент Дмитрий Медведев начали говорить о возможных политических реформах, в том числе о возврате выборов губернаторов. «Некоторые будут говорить, что предложения появились под нажимом Болотной площади», — отметил спикер Госдумы Сергей Нарышкин. Он заявил, что это не так: часть предложений обсуждалась еще до митингов. 2 мая 2012 года Медведев подписал закон о прямых выборах губернаторов. «Все высшие должностные лица в субъектах страны будут избираться прямым, равным и тайным голосованием всех граждан, проживающих на территории соответствующих субъектов», — заявил президент.



ФОТО: Евгений Курсков/ТАСС

← По установленным правительством тарифам до 29 февраля за проезд одного километра владельцы 12-тонников должны заплатить 1,53 руб. С 1 марта тариф вырастет вдвое — до 3,06 руб. за километр. Изначально планировалось взимать плату по тарифу 3,50 руб., затем его увеличили до 3,73 руб., но в итоге расценки были снижены. На фото: участник акции протеста в Новосибирске

↪ Чтобы оплатить проезд по федеральным трассам, перевозчик должен зарегистрироваться на сайте системы «Платон», пополнить счет в личном кабинете, а затем оформить маршрутную карту или установить бортовые устройства для спутниковой фиксации проезда. Для контроля за системой взимания платы предполагается до середины 2017 года установить 481 рамку контроля по всей стране. Кроме того, на трассы должны выйти сто специальных автомобилей мобильного контроля. На фото: акция протеста в Екатеринбурге



ФОТО: Донат Сорокин/ТАСС

Льготный тариф

В начале недели бизнес-омбудсмен Борис Титов попросил премьера Дмитрия Медведева о моратории на введение платы за проезд до 1 июля 2016 года. Также он предлагал рассмотреть вопрос о сокращении платы до 1 руб. за 1 км. Но введение моратория невозможно, поскольку означало бы ухудшение условий для концессионера, а это государство делать не вправе, пояснил заместитель главы Минэкономразвития Олег Фомичев.

Между тем Минэкономразвития изначально предлагало установить плату в 0,97 руб. за 1 км. «Мы исходили из того, что

этой суммы будет достаточно для выполнения обязательств государства перед концессионером, государство не получает в бюджет прибыли, но при этом мы выполняем свои обязательства. Тариф, который принят [1,53 руб. за км] позволяет в бюджет определенные отчисления получать», — объяснил Фомичев. В 2016 году в федеральном бюджете заложено почти 40 млрд руб. поступлений от сбора за проезд.

Фомичев сообщил, что Минэкономразвития будет обращаться в правительство с предложением продлить срок действия льготной ставки тарифа в 1,53 руб. на весь 2016 год. ▣

Цена вопроса

По данным директора департамента оценки регулирующего воздействия Минэкономразвития России Вадима Живулина, средний пробег большегрузного автомобиля в России — 60 тыс. км в год. Получается, его владельцу сбор обойдется в 92 тыс. руб. по нынешнему тарифу, а по мартовскому — уже в 184 тыс. руб. в год. Вполне вероятно, что перевозчики захотят переложить

сбор на клиентов. За 1 км пути перевозчик на 12-тонной машине берет с заказчика в центральной России около 30 руб. (в качестве пример взят тариф транспортной компании «Ространсавто»). Если сегодня рейс Москва — Петербург обходится заказчику в 21 300 руб., то на следующей неделе он будет стоить уже 22 386 руб., а с марта 2016 года — 23 473 руб.

WELCOME TO MY WORLD
ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В МОЙ МИР

JOHN TRAVOLTA

CHRONOMAT 44

BREITLING
1884

BREITLING.COM

INSTRUMENTS FOR PROFESSIONALS™

Реклама

Как частные клиники мотивируют врачей

Заработать на пациентах

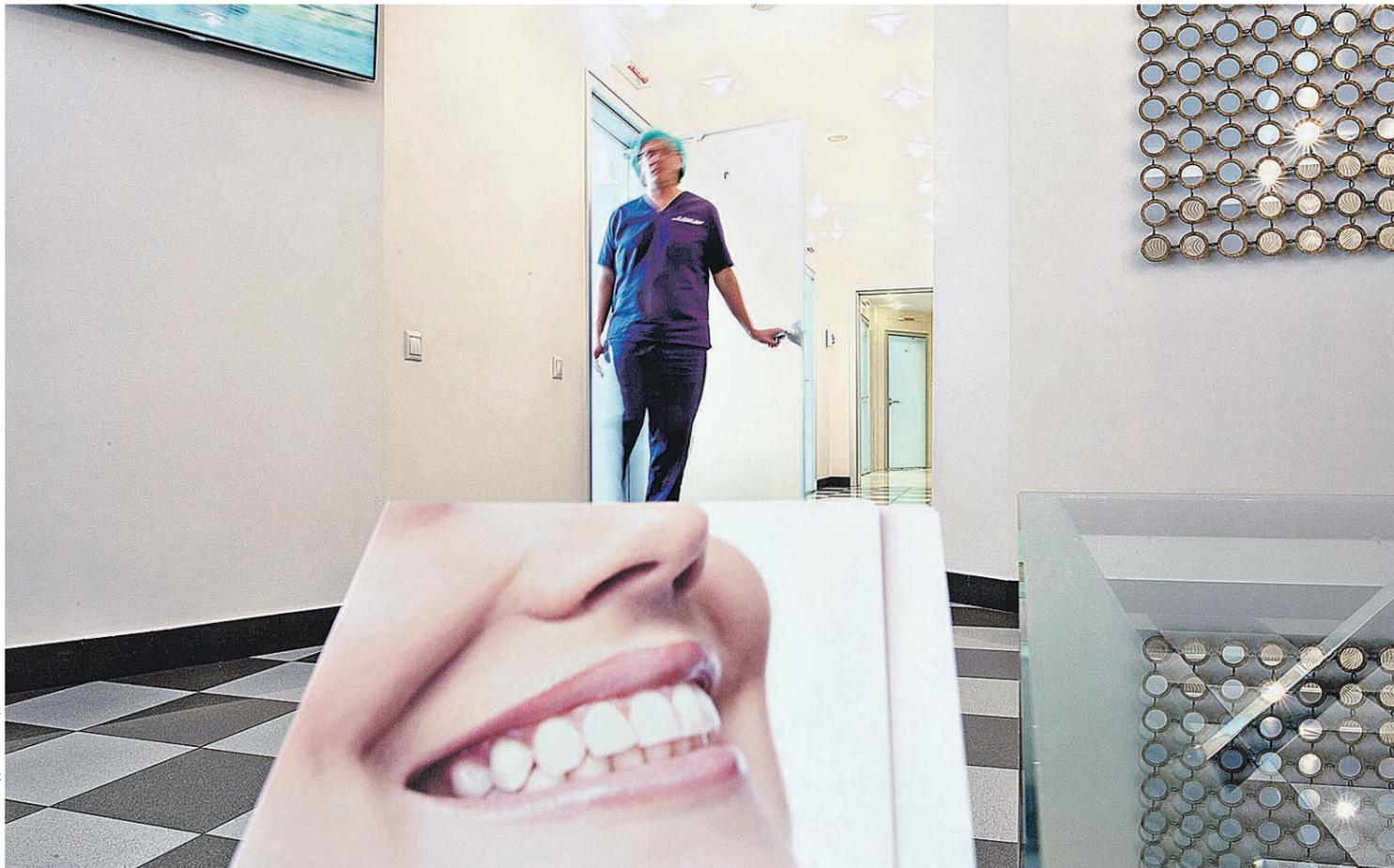


ФОТО: Евгений Гурно/Коммерсантъ

Почти половина частных медицинских компаний увязывают вознаграждение своим медицинским работникам с выручкой медучреждения

ОЛЬГА ВОЛКОВА

Многие частные клиники привязывают зарплаты врачей к показателям выручки. А у врачей появляется искушение — продавать лишние услуги, выяснил РБК. Но как выстроить идеальную систему мотивации в медицине, не знают и в других странах.

В октябрьском исследовании компании EY (она опросила 20 частных и ведомственных медицинских организаций в Москве, Санкт-Петербурге и других регионах) говорилось, что 45% компаний увязывают вознаграждение своим медицинским работникам с выручкой — выполнением плана, ростом числа страховых пациентов, повышением объема фактически оказанных услуг. Шкала выплат врачам часто прогрессивная и привязана к сумме чека. Остальные 55% участников опроса сказали, что основная задача врача — эффективное лечение пациента, то есть назвали привязку оплаты к выручке клиники отрицательной практикой.

Привязывать зарплату к выручке всего предприятия — значит стимулировать врача к выписке зачастую ненужных направлений на анализы, диагностические и лечебные процедуры, объясняет Аркадий Столпнер, председатель правления группы компаний ЛДЦ МИБС (сеть лечебно-диагностических центров). «Я знаю крупные организации, которые за внутренние направления очень хорошо платят. Например: отправил на МРТ — получил 400 руб.,

отправил на ультразвук — получил 100 руб., — говорит он. — Это убивает медицину, это категорически неправильно».

Есть клиники, в том числе большие сетевые, в которых требуют раскручивать пациентов, подтвердил РБК врач одной из частных московских клиник. «Я работал в двух частных клиниках и был очень удивлен, когда такой установки на моем текущем месте работы не оказалось. Даже больше скажу, здесь требуют не накручивать дополнительные обследования и услуги, а лечить пациента в рамках его заболевания и стандартов. Чтобы человек не ушел, а вернулся снова», — рассказал он.

ПОРОЧНЫЕ СТИМУЛЫ

Джеймс Робинсон, глава отделения политики и менеджмента в области здравоохранения Калифорнийского университета в Беркли, в статье 2001 года разбирал проблемы трех наихудших моделей оплаты труда в медицине — платы за отдельные услуги, подушевой оплаты (за каждого пациента независимо от объема оказанной помощи) и фиксированного оклада. «Плата за услуги поощряет оказание нецелесообразных услуг, мошенническое накручивание посещений и процедур и бесконечное перенаправление пациентов от одного специалиста к другому. Подушевая оплата поощряет отказ от предоставления нужных услуг, отказ от хронических больных и сужение объема работы при отбрасывании пациентов, требу-

ющих много времени. А оклад подрывает продуктивность, поощряет отдых на рабочем месте и насаждает бюрократическую ментальность, в которой любая процедура — еще чья-то проблема», — утверждал Робинсон.

Проблема всех механизмов оплаты врачебного труда — в том, что работа врача состоит из набора задач, лишь часть которых можно объективно отследить и измерить. Привязка заработка к любому показателю в такой ситуации приводит к тому, что работник вкладывает больше усилий в задачи, которые напрямую измеримы и связаны с наградой, и недостаточно вкладывается в другие, говорится в статье Робинсона.

«Никто до сих пор идеальную систему мотивации для врачей не изобрел», — констатирует Михаил

Ласков, онколог из Европейского медицинского центра. По его словам, в большинстве коммерческих клиник в той или иной степени применяется переменная часть трудового дохода, привязанная к выручке. Для врача такая практика означает постоянную необходимость бороться с искушением продать пациентам то, что им не нужно. Даже для инвестора или менеджера это выгодно только в краткосрочной перспективе, говорит Ласков: «Лояльность стоит дороже, чем проданные услуги».

«Привязка зарплаты к выручке вынуждает врача сосредотачиваться не на пациенте, а на плане продаж, — соглашается партнер EY Анна Гусева. — В результате в краткосрочном периоде может вырасти количество приемов, однако в дальнейшем это может

привести к снижению потока пациентов, вызванному их недовольством».

МОЖНО ЛИ ЗАФИКСИРОВАТЬ ОКЛАДЫ

«Правда жизни заключается в том, что у любой частной компании источник для выплаты зарплаты один — это выручка (либо деньги акционеров). Так что можно сказать, что зарплата зависит от выручки во всех компаниях. Другое дело, что в каких-то она напрямую к ней привязана, а в каких-то — нет», — объясняет Вячеслав Ключников, коммерческий директор клиник «Чайка». Очевидный плюс такой схемы для компании в том, что ее расходы следуют за доходами, говорит эксперт. В «Чайке» привязывать зарплату напрямую к выручке и среднему чеку не хотят. Начинали там с фиксированного оклада, а сейчас введена и переменная часть, зависящая от ряда показателей, — но доля в фонде оплаты труда врачей у нее небольшая.

«Мне известна только одна сеть, которая не ввела мотивационную схему с привязкой к выручке, мотивируя это тем, что она делает акцент на качестве услуг. Трудно пока оценить ее ситуацию, поскольку клиника всего года два-три на рынке и находится в состоянии инвестиционного проекта», — рассказывает Марина Тарнопольская, управляющий партнер хедхантинговой компании «Агентство Контакт». Что это за клиника, она уточнить не стала.

«В коммерческих клиниках чаще всего доход врача состоит из постоянной и переменной частей. Фиксированный оклад сейчас скорее исключение, чем правило, — подтверждает Ксения Голубина, директор клинической больницы МЕДСИ в Боткинском проезде. — Фиксированная оплата труда может быть на старте бизнес-проекта, когда клиника только набирает пациентов и работодатель должен обеспечить врачу базовый доход, пока проект не выйдет на плановые мощности».

Частные клиники ждут выгоды от закрытия госбольниц

Российская реформа здравоохранения, предусматривающая закрытие части государственных больниц и сокращение врачей в них, поможет частному медицинскому бизнесу, уверено руководство кипрской компании MD Medical Group (MDMG, в России развивает сеть клиник «Мать и дитя»). «MDMG видит в этом возможность привлечь для работы новый персонал, что было для компании проблемой при запусках новых клиник», — писали аналитики JP

Morgan Cazenove после беседы с представителями MDMG.

Владелец сети частных клиник «Чайка» Александр Винокуров не ждет притока квалифицированного персонала в связи с закрытием государственных медицинских учреждений: «Я надеюсь, что сократят тех людей, которые действительно неэффективны, закроют больницы там, где они не нужны. Искать работу будут те врачи, которых мы сами не захотим брать».

Менеджер одной из сети частных клиник Москвы, считает по-другому: «В поликлиниках, НИИ и больницах есть очень квалифицированные профессора, которые не приносят учреждениям денег. Такие кадры мы с удовольствием берем себе». По словам собеседника РБК, в сентябре его сеть наняла 40 новых врачей. Она планирует расширяться и дальше, так как сокращение бюджетных медучреждений приведет к переориентации потока пациентов в коммерческие клиники, считает менеджер.

ЗА ЧТО НАГРАДИТЬ ВРАЧА

По мнению Аркадия Столпнера, имеет смысл платить врачу за интенсивность (например, количество пациентов, принятых конкретным врачом) и сложность труда. Например, одно из основных направлений работы ЛДЦ МИБС — это МРТ-визуализация. «Если один врач описал 15 снимков, а другой — 20 снимков за это же время и если это одинаковые по сложности исследования, мы стараемся, чтобы второй получил чуть больше», — объясняет Столпнер. Также в его центрах заработок медицинского персонала увеличивается в зависимости от опыта и навыков, которыми этот персонал владеет.

Привязку зарплаты к числу пациентов, принятых за день, Михаил Ласков считает неудачной практикой. «Например, у меня есть час на прием пациента — это хорошие условия. Но я знаю, что, если я буду смотреть человека быстрее, чем за 20 минут, это будет гораздо хуже, хоть я и смогу принять больше людей», — объясняет он. Нельзя до бесконечности выжимать из врача продуктивность — на каком-то этапе начинаешь терять в качестве, говорит онколог. Сначала это даже незаметно, а потом пациенты уходят, посоветовав знакомым сделать то же самое. Еще один неподходящий критерий — категория, полагает Ласков: «Как у военных: просидел десять лет на своем месте — получил звездочку». За то время, что врач просто работает на одном месте, никак не развиваясь, молодые специалисты могут уйти вперед в своем понимании дисциплины.

Другой момент, на который обращает внимание Столпнер, — обучение. Когда врач учится и начинает выполнять более сложные исследования и к нему идут пациенты как к специалисту, это и нужно стимулировать, отмечает он.

Крупнейшие частные клиники России в 2014 году

	 Выручка, млн руб.	 Рост выручки за год, %	 Средний чек, руб.
МЕДСИ	9767	4,3	7542
«Инвитро»	8800	н.д.	4514
«Мать и дитя»	7201	26,9	н.д.
Европейский медицинский центр	6200	47,6	38 092
ЛДЦ МИБС	4995	н.д.	3421
Fresenius NephroCare	4371	18,5	н.д.
«Медицина»	3003	17,4	27 253
«Будь здоров»	2851	1,4	5153
«СМ-Клиника»	2735	27,3	10 640
MedSwiss	2424	25,9	6258

ИЛЛЮСТРАЦИИ: Depositphotos

Источник: данные компаний

«Что касается обучения, идея неплохая, но она тоже упирается в реализацию. Если это западные CME credit [continuing medical education], когда ты прослушал пусть даже удаленный курс, а потом прошел тесты, которые показали, что ты усвоил материал, тогда да, можно давать какие-то баллы повышения зарплаты, и это правильно», — полагает Ласков.

ОЦЕНИТЬ КАЧЕСТВО

Все чаще клиники переходят к мотивации медицинского персонала через систему KPI — ключевых показателей эффективности (key performance indicator), следует из результатов опроса ЕУ. В такой системе применяются и количествен-

ные, и качественные критерии оценки.

Опора на качественные показатели — практика, которая вводится сейчас во всем мире, но и тут можно долго спорить, какие параметры должны включаться в систему оценки, говорит Ласков. «Удовлетворенность пациентов. Как ее мерить, какими методами? Например, отрицательных отзывов всегда больше, чем положительных: если человек доволен, он просто уходит, а если нет, хочет пожаловаться», — приводит примеры эксперт. «Или возьмем частоту осложнений, — продолжает он. — Казалось бы, мало осложнений — значит, ты хорошо оперируешь. А на самом деле все происходит с точностью до наоборот: мало осложнений у того, кто не бе-

рет тяжелых больных». Неплохой показатель, по словам Ласкова, — повторные посещения пациентов в сочетании с увеличением пациентской базы.

«У нас есть ощущение, что самый правильный KPI — это не выручка, а количество разных пациентов, которые приходят к доктору за период времени», — говорит Вячеслав Ключников. «Чем больше у врача пациентов, тем более он востребован — а это, наверное, не просто так, а потому, что он правильно лечит», — замечает он. В идеале, полагает Ключников, система мотивации должна стимулировать врача сделать ровно две вещи: вылечить пациента и сделать это правильным методом — другой вопрос, что способа точно измерить эти два показателя пока нет.

Марина Тарнопольская рассказывает, что многие компании для качественной оценки работы врачей, администраторов и младшего медицинского персонала пользуются услугами тайных покупателей. «Достаточно специфическое направление для медицины, — рассуждает она. — Легко быть тайным покупателем в магазине: пришел — купил. А тут нужно, чтобы люди обратились с каким-то запросом, прошли лечение, оценили его качество».

КОМАНДНАЯ РАБОТА

«Когда премиальный фонд формируется и полностью зависит от успехов целого отделения, а не единичного врача, а также при внедрении системы демотивации за нарушение стандартов качества медицинской помощи соблазн к назначению ненужных услуг пациенту значительно снижается», — полагает Ксения Голубина. Именно по такому принципу устроена схема мотивации в МЕДСИ, говорит она.

Коллективная выручка действительно лучше, чем личная, когда есть как количественные, так и качественные показатели работы, считает Михаил Ласков. Медицина — командная работа, объясняет он, а если привязывать зарплату к личной выручке врача, то возникнет нездоровая внутрикорпоративная конкуренция: врачи постараются оставить пациентов себе, а не переводить их к другим профильным специалистам.

Нужно понимать, что решающую роль все равно играет профессионализм врача, говорит Тарнопольская: врачи, которые получают в несколько раз больше других, достигают этого не потому, что «мастерски отправляют всех по десять раз сдавать одни и те же анализы». «Люди идут непосредственно к ним и делают свой выбор, исходя из результатов их работы», — резюмирует эксперт. ▣

.MOSCOW
.COMPANY
.TAXI
.CLUB



**И ЕЩЕ 250 ИМЕН
ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА
В ИНТЕРНЕТЕ
НА NIC.RU/NEW**

Оппозиция В Москве создали движение против градостроительной политики власти

За права деревьев

ВЯЧЕСЛАВ КОЗЛОВ

Защитники парков и противники возведения храмов объединились в масштабную коалицию против градостроительной политики властей Москвы и Подмосковья. От правозащитной деятельности они намерены перейти к политической.

70 ИНИЦИАТИВНЫХ

Коалицию по защите прав на землю и благоприятную окружающую среду создали более 70 инициативных групп, общественных организаций и движений Москвы и Подмосковья, борющихся с незаконной застройкой парков, а также муниципальные депутаты, эксперты в сфере экологии, права, городского управления. В это объединение вошли градозащитники из наиболее активных протестных точек: защищающие природу в Раменках, парке Дружбы, парке «Кузьминки», лесопарке «Кусково», Нагатинской пойме, Мневниковской пойме, на Крылатских холмах, в Серебряном Бору, на Ходынке. Присоединилась к ним и инициативная группа, которая выступала против установки памятника князю Владимиру на Воробьевых горах. Недовольство коалиции вызывают также планы по строительству памятника князю Владимиру в охранной зоне ЮНЕСКО между домом Пашкова и московским Кремлем.

У организации нет управляющего органа и юридического лица, свои вопросы она решает без съездов и собраний — через рассылку по электронной почте или встречаясь на акциях. Члены коалиции принципиально отказались от привычных атрибутов организации. Коалиция — горизонтальная структура, поскольку существование органа управления чревато внутренними конфликтами и борьбой амбиций участников, объясняет РБК член коалиции, муниципальный депутат Лефортово Александра Андреева.

«У Москвы очень неплохое градостроительное законодательство, но оно категорически не исполняется чиновниками, — говорит Андреева. — По моим оценкам, 95% строек в Москве ведется незаконно, поэтому вопрос объединения тех, кто недоволен таким положением вещей, был лишь вопросом времени».

ХОДЫНСКИЙ ОПЫТ

На минувшей неделе представители коалиции направили в прокуратуру Москвы обращение с просьбой провести проверку столичных чиновников, которые запланировали строительство многофункционального центра (МФЦ) на Ходынском поле. 17 октября местные жители и участники коалиции провели митинг, на

Горожане против строительных планов правительства Москвы

Наиболее известные объекты и территории, которые гражданские активисты защищают от застройки, одобренной столичными властями



1

Памятник князю Владимиру на Боровицкой площади

Московская городская коалиция инициативных групп в начале сентября 2015 года начала кампанию против установки памятника князю Владимиру на Боровицкой площади рядом с Московским Кремлем, который входит в число объектов всемирного наследия ЮНЕСКО. Решение об установке памятника на Боровицкой площади Мосгордума одобрила 8 сентября. По мнению активистов, установка 25-метрового памятника в охранной зоне ЮНЕСКО нарушит универсальную ценность архитектурного ансамбля. Ранее памятник князю Владимиру планировалось установить на Воробьевых горах, но после того как против этого выступили жители и депутаты района Раменки, столичные чиновники решили перенести монумент в другое место.

2

Ходынское поле

Протесты против застройки парка на Ходынском поле на севере Москвы длятся с 2012 года по настоящее время. Сначала компания «Ингеоком» планировала построить в парке многофункциональный комплекс «Атриум», но под давлением местных жителей отказалась от своих планов. В 2013 году активисты, объединившиеся в инициативную группу «За парк!», выступили против возведения в парке храма в честь преподобного Сергия Радонежского — в результате храм решено строить за пределами парковой зоны. В 2015 году московские чиновники решили возвести многофункциональный центр рядом со строящейся на территории парка станции метро «Ходынское поле», и 17 октября активисты провели митинг про-

теста. В движении «За парк!» считают, что МФЦ уничтожит всю восточную часть парка.

3

Парк «Березовая роща»

Активисты движения «За парк!» также протестуют против реконструкции парка «Березовая роща», расположенного между станциями метро «Полежаевская» и «Сокол». Представители инициативной группы поддерживают местных жителей, которые не согласны с планами чиновников построить в парке велодорожки, танцевальные площадки и другие объекты городской инфраструктуры. Жители считают, что реконструкция парка приведет к вырубке деревьев.

4

Парк Дружбы

Жители домов возле Парка Дружбы в районе станции ме-

тро «Речной вокзал» с августа 2015 года борются против строительства футбольного поля. 18 августа активисты вынудили покинуть парк рабочих и строительную технику, которые уже начали копать котлован, и разбили на месте предполагаемого строительства палаточный лагерь. Впоследствии полиция разогнала лагерь и задержала несколько активистов, но местные жители продолжают проводить акции протеста.

5

Раменки

В московском районе Раменки на западе Москвы с августа 2015 года проходят акции протеста в связи с планами строительства автомобильной дороги. Дорогу планируется построить перпендикулярно Мичуринскому проспекту в направлении Парка имени 50-летия Октября. Активисты утверждают, что застройщики проезда нарушают санитарные нормы при строительстве — дорога проходит рядом со школой.

6

Парк «Торфянка»

С июня по октябрь 2015 года жители Лосиноостровского района Москвы выступали против возведения храма в парке «Торфянка». Религиозный объект планировалось построить в рамках столичной программы «200 храмов»; разрешение на строительство подписал мэр Москвы Сергей Собянин, заказчиком выступал Московский патриархат Русской православной церкви. Активисты разбили на месте строительства палаточный лагерь — они утверждали, что общественные слушания о целесообразности строительства прошли с нарушениями, а решение о возведении храма принималось без их ведома. Местным жителям противостояли крепкие молодые люди из православного движения «Сорок сороков». Параллельно защитники «Торфянки» судились с московскими чиновниками. В октябре 2015 года столичные власти отказались от строительства храма в «Торфянке».

который пришли несколько сотен человек. Эта акция запустила третью за последние три года кампанию против попыток застроить Ходынское поле.

«Видите метро на этом плане? Вот эти две красные точки, — очерчивает круги на стенде с будущими вестибулами метро

«Ходынское поле» один из лидеров столичного движения «За парк!», Олег Ларин. — Так вот, вместе с метро чиновники хотят построить тут многофункциональный центр с гостиницей, магазинами и ресторанами. Все это на территории парка с нарушениями всех возможных процедур!»

Протесты на Ходынке начались в 2012 году, когда компания «Ингеоком» запланировала строительство на месте парковой зоны многофункционального комплекса «Атриум». После того как против этого выступили местные жители, от своих планов компания отказалась.

В 2013 году активисты выступили против возведения в парке по программе «200 храмов» церкви в честь преподобного Сергия Радонежского. После серии митингов строить храм решили за пределами парковой зоны, но все на том же Ходынском поле.

В начале октября 2015 года жители начали борьбу против строительства 30-метрового здания МФЦ площадью 18 тыс. кв. м. Власти, говорит Ларин, ради МФЦ хотят уменьшить территорию парка на 4 га.

БОИ ЗА «ТОРФЯНКУ»

Структурировать протест и объединиться активисты решили еще летом, когда всюду развиглялся скандал вокруг планов столичных властей и Московского патриархата Русской православной церкви (РПЦ) построить храм в парке «Торфянка» в Лосиноостровском районе.

18 июня в парк приехала строительная техника, а сопровождать ее пришли несколько десятков крепких молодых людей из православного молодежного движения «Сорок сороков». Местные жители разбили на месте площадки под строительство палаточный лагерь и заявили, что не уйдут с места, пока строители и техника не покинут парк.

По мнению активистов, районная управа провела с грубыми нарушениями общественные слушания по вопросу строительства храма и, по сути, сфабриковала их результаты: местных жителей, как они утверждали, не пригласили на слушания. Они подали в суд на управу района, судились с представителями РПЦ и застройщиками.

Местные жители и православные активисты обвиняли друг друга в провокациях. В ситуацию вмешался патриарх Кирилл, который призвал всех разойтись и дожидаться решения райсуда о законности общественных слушаний. В итоге активисты отозвали свой иск к управе и представителям РПЦ, а в церкви в конце июля заявили, что готовы рассмотреть вопрос о переносе храма в другое место.

КОЛЛЕКТИВНЫЕ ДЕЙСТВИЯ

«Коалиция, конечно, структура неоднородная, но мы стараемся обмениваться опытом, подключать к локальным протестам людей из других районов», — рассказывает Олег Ларин. По его словам, активисты по всей Москве помогают друг другу юридически и административно.

В планы коалиции, по словам ее участников, входит не только уличная и судебная активность, но и изменение законодательства. Представители коалиции будут настаивать на внесении поправок в Градостроительный кодекс, которые запретили бы возводить объекты в городе без разрешения местных жителей. Технически, говорит Александра Андреева, это может быть реализовано через публичные слушания проектов: сейчас они имеют рекомендательный характер.

Политолог Михаил Виноградов считает, что градостроительная политика — хорошая возможность для жителей Москвы реализовать свою гражданскую активность на фоне «засушливой» политической ситуации в Москве. Столица, по его мнению, существует без политической повестки дня, и у активистов, которые создают коалицию, есть возможность эту повестку дня сформировать. ■

МНЕНИЕ



ФОТО: из личного архива

ЕВГЕНИЙ АНДРЕЕВ,
ведущий научный сотрудник Центра демографических исследований Российской экономической школы

Удвоение Китая: чем обернется отмена правила «одна семья — один ребенок»

Ограничение рождаемости позволило Китаю добиться фантастического экономического развития, но привело к росту числа пожилых людей, о которых некому заботиться.

УПРАВЛЕНИЕ РОЖДАЕМОСТЬЮ

Китай принял решение сменить демографическую политику и позволить каждой супружеской паре иметь двух детей. 35 лет в Поднебесной действовало правило «одна семья — один ребенок».

Сразу после Второй мировой войны в Китае действовала установка на высокую рождаемость, рождение трех-четырех детей поощрялось. Затем официальная точка зрения изменилась — попытки ограничения рождаемости предпринимались в 1956, 1962 и 1971 годах, но оказались не столь эффективными, как хотелось бы. Политика однодетности была принята в 1979 году. В этот период среднее число рожденных детей примерно равнялось трем на одну женщину. По расчетам, если бы такой уровень рождаемости сохранялся до 2010 года, то население Китая было бы на 297 млн, или 22%, больше.

Надо пояснить, что Китай не имеет текущего учета населения в том виде, в каком он существует в России и во всех развитых странах. Сведения о числе родившихся и умерших получают из регулярных обследований движения населения, охватывающих менее 1/1000 населения, а об умерших по возрастам — из более масштабных обследований и переписей. Женщин опрашивают о рождении детей в некоторый период в прошлом (последний опубликованный опрос охватывал период с 1 ноября 2012 года по 31 октября 2013-го), у членов домохозяйств выясняют факты смерти членов домохозяйств в течение года. Собранная информация позволяет вести демографические расчеты, но надежность результатов намного ниже, чем при регистрации родившихся и умерших в загсах. С учетом этого связанные с Китаем расчеты международных агентств часто выглядят недостаточно критическими. В этом нет ничего неожиданного. Отдел статистики ООН многие годы указывал, что продолжительность жизни населения СССР 70 лет, когда реально она уже стала менее 68 лет.

Демографическая политика Китая с самого начала предполагала многочисленные исключения. Ограничения рождаемости не распространялись на малочисленные

национальные меньшинства. Следом за этим руководство провинций начало вносить в общее правило свои региональные дополнения. Несколько позже сельским семьям, где первый ребенок был девочкой, было разрешено родить второго ребенка. Сложилась практика выдачи индивидуальных разрешений на рождение ребенка, в частности семьям, где ребенок умер, обычно разрешается родить еще одного. Позже парам, где оба родителя были единственными детьми в семье, было разрешено иметь второго ребенка. Около двух лет назад появилась информация, что руководство КНР намерено разрешить парам, где хотя бы один из супругов — единственный ребенок, иметь двоих детей. Предполагалось, что изменение произойдет в 2015–2016 годах. Но было принято более радикальное решение, и иметь второго ребенка разрешили всем.

ДЕТИ И ЭКОНОМИКА

Помимо замедления роста населения Китая политика ограничения рождаемости привела к резкому изменению возрастного состава населения. Для его характеристики в демографии пользуются показателем демографической нагрузки, который обычно считают как отношение численности детей до 15 лет и пожилых в возрасте 65 лет и старше к численности населения в возрасте 15–64 лет. По расчетам, с 1979 по 2013 год показатель демографической нагрузки снизился в 2,2 раза — с 0,74 до 0,34 на одного человека рабочего возраста.

Политика ограничения рождаемости и вызванное ею падение демографической нагрузки внесли большой вклад в быстрый экономический рост Китая. В пользу этого можно привести целый ряд доводов. Рынок труда пополнился молодыми женщинами, которые больше не были заняты рождением и воспитанием детей. Для содержания однодетной семьи требовалось меньше средств, чем многодетной. Поэтому требования к повышению зарплаты не обострялись и труд оставался дешевым. Государство освободилось от обязанности заботиться об образовании и трудоустройстве вторых и следующих за ними детей. В результате стала возможна высокая доля безработных и инвестиций. В Китае возникла уникальная ситуация, когда детей было уже мало, а пожилых — еще мало. Поэтому не странно, что падение демографической нагрузки и рост ВВП шли почти синхронно.

НАСТУПЛЕНИЕ ПОЖИЛЫХ

В начале 2010-х демографическая нагрузка достигла своего минимума, рост доли пожилых в населении Китая уже начался. По разным прогнозам, не учитывающим принятое решение, демографическая нагрузка в 2030 году была бы в интервале 0,4–0,5 против 0,34 в 2010 году, а к 2050-му она могла бы вырасти до 0,64–0,74 на одного человека в рабочем возрасте.

По европейским меркам демографическая нагрузка 0,5 — это немного, такая нагрузка в Германии; а для России эта формула дает 0,41. Проблема состоит в неготовности страны к старению населения. В КНР вообще нет всеобщей пенсионной системы! Среди тех, кому исполнилось 65 лет, пенсию в качестве главного источника средств к существованию указали при переписи 2010 года менее 25% опрошенных. И хотя охват населения программами пенсионного страхования, по данным статистики, растет, до полного решения проблемы далеко.

Обратная сторона политики ограничения рождаемости — число одиноких пожилых людей. По данным переписи 2010 года, 10–20% тех, кому за 70, живут в домохозяйстве из одного человека. По данным той же переписи, многие пожилые не отличаются хорошим здоровьем и требуют постоянного ухода. Не зря в публикации агентства «Синьхуа» подчеркивается, что изменение политики позволит сбалансировать развитие населения и решить проблему его старения. Если государство не может обеспечить людей пенсией, то должно хотя бы разрешить им рожать больше детей.

БУДУЩЕЕ КИТАЯ

Как новая политика может повлиять на демографическое будущее Китая? С этой целью были рассчитаны три прогноза населения Китая до 2050 года, отличающихся только будущей динамикой рождаемости. Отправная точка — перепись населения 2010 года.

Трудно предугадать, как супружеские пары среагируют на изменение демографической политики. Опыт других стран почти бесполезен, поскольку ситуация в Китае уникальна. Если ограничение «не более двоих детей» будет выполняться, то среднее число рожденных детей в расчете на одну женщину будет заметно меньше двух. Некоторые женщины вообще не будут иметь детей, другие ограничатся одним ре-

По оптимистическому сценарию, население Китая увеличится к 2050 году на 32 млн человек, по неизменному — уменьшится на 122 млн, а по максимальному — на столько же увеличится.

бенком. На Тайване, например, в начале 2000-х уровень рождаемости был такой же, как в современной КНР, и доля бездетных составляла 20%. Вариант 5% бездетных, 10% однодетных и 80% двухдетных, или 1,8 рождения на женщину, кажется весьма оптимистичным. Предположим, что ситуация 1,8 рождения на женщину установится в 2020–2024 годах и сохранится далее. Как альтернативу мы рассмотрим сценарий с неизменной рождаемостью — 1,22 рождения на одну женщину на весь период прогноза и максимальный сценарий, когда уже в 2015–2019 годах рождаемость повысится до уровня двух рождений на одну женщину и останется такой до конца прогнозного периода.

Предположим также, что продолжительность жизни в Китае будет расти на 0,25 года за 12 месяцев, как это было, по официальным данным, в последние десятилетия, а миграция не будет заметно влиять на население Китая.

По оптимистическому сценарию, население Китая увеличится к 2050 году на 32 млн человек, по неизменному — уменьшится на 122 млн, а по максимальному — на столько же увеличится. Но вот демографическая нагрузка, по всем трем сценариям, будет лежать в интервале от 0,74 до 0,77 на одного человека рабочего возраста. Различия, прямо скажем, невелики.

В более близкой перспективе повышение рождаемости может вызвать заметный рост демографической нагрузки: при неизменном сценарии она равна 0,45, при оптимистическом — 0,51, при максимальном — 0,55. Естественно, увеличится только «детская» нагрузка, но к 2050 году влияние рождаемости на общую нагрузку практически исчезнет.

Смена демографической политики, может быть, смягчит проблему старения населения, но за счет роста в ближайшие годы общей демографической нагрузки, что не способствует экономическому росту. Впрочем, задача не имеет простого решения. Политика «одна семья — один ребенок» явно не учитывала долгосрочных последствий. Проблема старения населения не может быть решена путем манипуляций с уровнем рождаемости — возможное решение в увеличении продолжительности активной жизни.

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

БИЗНЕС И ВЛАСТЬ Что нарушает правило об обязательных закупках у малого и среднего предпринимательства

Крупный мелкому не товарищ

АЛИСА ШТЫКИНА

Обязанность частных компаний отдавать 10% закупок малому бизнесу — это нарушение Конституции, свободы экономических отношений и защиты конкуренции, заявили корпоративные юристы и представители крупного бизнеса.

Крупный бизнес и сообщество корпоративных юристов в унисон выступили против законопроекта, принуждающего частные компании к закупкам у малого бизнеса. Они считают, что законопроект противоречит основам конкуренции и свободы предпринимательства и может привести к непредвиденным последствиям в виде появления фирм-однодневок для формального соблюдения нормативов. Но чиновникам нужно выполнять поручения президента Владимира Путина по поддержке малого и среднего бизнеса, и правительство не собирается сворачивать работу над противоречивой инициативой.

ШТРАФЫ И САНКЦИИ

Правительство хочет обязать крупные частные компании размещать не менее 10% своих годовых закупок у малого и среднего бизнеса (МСБ) — по аналогии с уже действующими квотами для государственных компаний. Подготовить такие поправки в закон «О защите конкуренции» Федеральной антимонопольной службе и Минэкономразвития поручал первый вице-премьер Игорь Шувалов. В начале ноября законопроект был размещен на regulation.gov.ru для двухмесячного публичного обсуждения. Из него следует, что крупной компанией для целей данного законопроекта будет считаться та, у которой годовая выручка превышает 7 млрд руб.

Впрочем, круг частных компаний, которые будут обязаны соблюдать 10-процентную норму по закупкам у МСБ, еще может сузиться. «Пока критерием для определения крупной компании мы склонны считать объем годовой выручки в 7 млрд руб, но он может быть повышен до 10 млрд руб. (последнее — по аналогии с контролем за экономической концентрацией), окончательное решение еще не принято», — говорит заместитель руководителя ФАС Сергей Пузыревский.

За нарушение правила обязательных закупок компаниям грозит административный штраф от 100 тыс. до 300 тыс. руб. (за повторное нарушение — до 500 тыс. руб.) и увеличение требований по закупкам у МСБ с 10 до 20% на следующий после нарушения год.



Идея обязать крупный бизнес закупаться у малого принадлежит вице-премьеру Игорю Шувалову (на фото). Его противники считают, что это нарушает закон «О защите конкуренции»

Против этой инициативы выступают Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП), представляющий интересы крупного бизнеса, «Деловая Россия», защищающая средний бизнес, и Объединение корпоративных юристов России (ОКЮР). Профильная рабочая группа Агентства стратегических инициатив также пришла к выводу, что «установление обязательной доли закупок у МСП для крупных частных компаний не позволит достичь желаемого эффекта и будет дополнительной нагрузкой на бизнес» (копия протокола соответствующего заседания есть у РБК).

«НЕЛЕГИТИМНЫЕ» ПОПРАВКИ

Ст. 17 закона «О защите конкуренции» предусматривает запрет на создание преимущественных условий в торгах — такие условия ограничивают конкуренцию. Введение требований по обязательной доле закупок у субъектов МСБ означает, что антимонопольные органы вместо обеспечения конкуренции на торгах начинают контролировать

их результаты — закупку у определенной категории участников, указывает президент РСПП Александр Шохин в отрицательном отзыве на проект и просит Шувалова исключить из него обязанность закупаться у МСБ (копия письма Шохина есть у РБК). «Реализация актуальных мер антикризисного пакета по поддержке МСБ означает отход от основополагающего принципа антимонопольного регулирования — защита конкуренции», — уверен Шохин.

На отход от базовых принципов законодательства ссылаются и в Объединении корпоративных юристов. Поддержка конкуренции и свобода экономической деятельности гарантированы Конституцией, а неприкосновенность собственности, свобода договора и недопустимость произвольного вмешательства в частные дела относятся к базовым принципам гражданского законодательства в России, говорится в письме президента ОКЮР Александры Нестеренко на имя главы Минэкономразвития Алексея Улюкаева (копия есть у РБК).

«Это — эмоциональная реакция», — отвечает федеральный

чиновник. «Она вполне ожидаема. Представители крупного бизнеса нервничают и хотят показать свою обеспокоенность, но, конечно же, никакого нарушения принципов конкуренции не будет», — уверяет он.

Ст. 17 закона «О защите конкуренции» оговаривает, что федеральный закон может вводить исключения, которые делают допустимыми преимущественные условия, но не одной компании, а целому сегменту, например, малому бизнесу, подтверждает Сергей Пузыревский. По его словам, в этом случае нарушения закона о защите конкуренции не будет.

АДМИНИСТРАТИВНОЕ ДАВЛЕНИЕ

Инициатива по существу является административной мерой поощрения отдельных, пусть даже и крупных, негосударственных компаний к обязательным закупкам у МСБ, что противоречит нормам правовой системы России, отмечает Нестеренко из ОКЮР. В результате рынок наводняется посредническими фирмами-однодневками, лишь фор-

мально отвечающие параметрам МСБ, но в сущности помогающие крупным компаниям обходить истинные цели закона, предупреждает она.

Это может привести к созданию нового административного барьера, появлению рынка посреднических услуг, росту издержек и стоимости продукции, согласен Шохин. Об этом же в своем письме на имя главы ФАС Игоря Артемьева говорил и президент «Деловой России» Алексей Репик.

Все антимонопольное регулирование строится на том, чтобы обеспечить эффективные условия конкуренции, напоминает Пузыревский. «Если твоя рыночная сила существенно превышает силы других игроков, то здесь включаются правила антимонопольного регулирования. Так работает ограничение монополий и картелей, чтобы условия были одинаковыми для всех», — говорит он. Но когда государство создает спрос на продукцию МСБ, то «просто развивает конкуренцию в этих сферах». «Понятно, что ограничения не должны быть чрезмерными», — заключает замглавы ФАС.

НЕРАВНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ

Разработать стратегию по поддержке МСБ президент Владимир Путин поручил по итогам Госсовета в апреле этого года. Летом Минэкономразвития подготовило первую версию плана, предполагающего двукратное увеличение числа занятых в малом и среднем бизнесе до 40 млн человек (сейчас — 17,8 млн). По предварительным данным, в 2016 году на стратегию будет направлено порядка 20 млрд руб.

Но более крупный бизнес считает, что поддержка субъектов малого и среднего бизнеса не должна идти в ущерб иным участникам предпринимательского сообщества. Условия ведения бизнеса отличаются в зависимости от отрасли, и введение единого требования к закупкам у МСБ может привести к остановке производственных процессов в промышленных и высокотехнологических отраслях, предупреждает Шохин.

Прежде всего речь идет о высокотехнологических рынках и рынках топлива (газа, угля), перечисляет, в свою очередь, Нестеренко. Малые компании финансово неустойчивы — высок риск неисполнения заказа, добавляет она.

По 223-ФЗ госкомпания и компания с госучастием обязаны закупать у МСП 18% продукции, но есть ряд исключений (по перечню закупок и дифференциации их стоимости). По мнению РСПП, эти исключения ставят госкомпанию в более выгодные условия по сравнению с частными.

ФАС учтет это замечание бизнеса. Частные компании должны подвергаться меньшим ограничениям, чем госкомпания, для них требования должны быть менее жесткими, согласен замглавы ФАС. Сейчас антимонопольная служба уже заложила, что в годовой объем закупок частных компаний, от которого будет считаться нормативный объем закупок у МСБ, не будут входить закупки у естественных монополий, товары и услуги, которые компания приобретает за пределами России, все виды финансовых услуг, закупки, связанные с арендой и приобретением недвижимости, перечисляет он. «Этот перечень может быть расширен, мы готовы его обсуждать», — говорит Пузыревский.

ОТМЕНА НЕ БУДЕТ

Правительство не будет сворачивать работу по этому проекту, несмотря на критику среднего и крупного бизнеса. Законопроект ФАС поступил в Минэкономразвития и в настоящее время рассматривается, сообщил РБК представитель Минэкономразвития. «У нас есть поручение правительства, мы продолжаем по нему работать», — отмечает замглавы ФАС.

Профильные ведомства будут продолжать работу над законопроектом вместе с представителями крупного бизнеса, чтобы помочь малому бизнесу, но не за счет крупного, а вместе с ним, сообщил РБК представитель секретариата Шувалова. «Нам всем вместе надо продумать методологию и условия реализации законопроекта. Как и в случае с другими инициативами, мы вместе с предпринимателями и экспертным сообществом посмотрим будет работать закон, обсуждать его имплементацию и, если надо, корректировать», — обещает он. ■

УКРАИНА Почему обострилась ситуация в Донбассе

Выстрелы в перемирие

ПОЛИНА ХИМШИАШВИЛИ

Воюющие стороны на юго-востоке Украины обмениваются упреками в обстрелах позиций друг друга. Ситуация обострилась в последние две недели. Это свидетельствует о хрупкости перемирия, предупреждают наблюдатели и эксперты.

За прошедшие сутки в результате боевых действий один украинский военнослужащий погиб, пятеро получили ранения, подвел итоги в среду представитель администрации президента Украины Андрей Лысенко. Представитель самопровозглашенной Донецкой народной республики Эдуард Басурин на брифинге в среду о потерях среди ополченцев не сообщал.

ОБСТРЕЛЫ В РАЙОНЕ ДОНЕЦКА

Всего за истекшие сутки ополченцы ДНР зафиксировали десять обстрелов своих позиций, сообщил Басурин в среду. Силы украинской антитеррористической операции (АТО), по словам Лысенко, были обстреляны боевиками 21 раз.

Ополченцами обстрелы фиксировались в населенных пунктах Зайцево, Горловка, Старомихайловка, Жабуньки, Спартак, Саханка и в районе аэропорта Донецка. Лысенко назвал те же населенные пункты: ответственность за боевые действия под Горловкой и в Зайцево он возложил на противника. Погибший военнослужащий был убит также в Донецкой области — в Гранитном во время боя, сообщил Лысенко.

В Старомихайловке повреждения получила электроподстанция, в населенный пункт в среду прибыли представители миссии ОБСЕ и совместного центра по контролю и координации для изучения последствий обстрелов.

Перестрелки фиксировались в последние дни и на территории самопровозглашенной Луганской народной республики, однако за прошедшие сутки, по словам Лысенко, в самой станции Луганской, городе Счастье, вдоль Бахмутской трассы и в городе Золотое было спокойно. За день до этого о перестрелках в этих населенных пунктах гово-

Продолжающиеся столкновения — это издержки того, что с обеих сторон нет централизованного управления вооруженными формированиями, считает эксперт

рила украинская сторона, а Луганский информцентр сообщил о гибели одного ополченца.

В перестрелках обе стороны, судя по заявлениям, используют минометы 82 мм и 120 мм, БМП, стрелковое оружие.

Воюющие также обвиняют друг друга в перемещении ранее отведенного оружия. «Нам стало известно о прибытии гаубиц Д-30 калибра 122 мм в количестве 18 единиц в Тоненькое, который находится в 9 км от линии соприкосновения, и четырех гаубиц в Красногоровку, 3 км от линии соприкосновения», — заявил в среду Басурин (цитата по «Интерфаксу»). Днем ранее в перемещении танков украинская

сторона обвинила ополченцев. Басурин это опроверг: «Вчера Украина сделала заявление, что в районе шахты Калинина в Донецке выявлено 24 танка. Объявлял все — не нашел».

Продолжающиеся перестрелки нарушают перемирие, провозглашенное сторонами с 1 сентября. В конце сентября стороны согласовали взаимный отвод вооружений калибром менее 100 мм, в начале октября начали процесс отвода, который до сих пор не завершен. До конца октября перемирие в основном соблюдалось, о чем говорили представители «нормандской четверки».

Ситуация ухудшилась в последние две недели, заметил во вторник в беседе с Deutsche Welle замглавы миссии ОБСЕ на Украине Александр Хуг. «В последние дни ситуация чуть разрядилась, но тот факт, что люди гибнут, свидетельствует о чрезвычайной хрупкости перемирия», — приводит слова Хуга издание.

«ДОГОВОРЕННОСТИ НЕ РАБОТАЮТ»

«Неопределенность с Донбассом и гибель хлопцев на востоке будут продолжаться до тех пор, пока высшее руководство страны не поймет, что во всех переговорах, во внешней и вну-

тренней политике, прежде всего нужно учитывать интересы Украины», — прокомментировал обострение депутат и командир батальона «Донбасс» Семен Семенченко (цитата по его Facebook). «Даже самые упрямые и вороватые ослы должны признать себе, что минские договоренности не работают и нужно искать другой формат, а не терпеть давление Путина», — уверен Семенченко.

По мнению полковника запаса, военного эксперта Виктора Мураховского, продолжающиеся столкновения — это издержки того, что с обеих сторон нет централизованного управления вооруженными формированиями, на ряде направлений вооружения не были окончательно отведены, создав ситуацию «ни мира, ни войны». Это и в целом описывает ситуацию с урегулированием конфликта, которое снова застопорилось, говорит эксперт.

На прошлой неделе в Берлине прошла встреча министров иностранных дел «нормандской четверки» (Украина, Россия, Франция, Германия), однако о прогрессе в вопросе мирного урегулирования участники переговоров не заявили, подтвердив только, что выполнение комплекса минских соглашений фактически будет продлено на 2016 год.

Не произошло и сближения позиций по вопросам проведения местных выборов в Донбассе, амнистии и изменения украинской конституции по итогам заседания рабочих групп в Минске. Ранее представители самопровозглашенных ДНР и ЛНР допускали, что местные выборы могут пройти только осенью следующего года. ■

ШТРАФЫ 300 тысячам неплательщиков могут запретить водить машину

Поразят в правах

МАРИЯ МАКУТИНА,
АНТОН ФЕЙНБЕРГ

Почти 300 тыс. человек могут остаться без водительских прав из-за неуплаты алиментов и штрафов ГИБДД, рассказал представитель ФССП. Законопроект о приостановке действия прав может вступить в силу с 15 января 2016 года.

КОГО НЕ КОСНЕТСЯ

Закон о приостановке действия водительских прав у злостных должников и неплательщиков алиментов потенциально может затронуть почти 300 тыс. человек. Об этом РБК сообщила замдиректора Федеральной службы судебных приставов (ФССП) Татьяна Игнатьева.

Сейчас на рассмотрении в Госдуме находится законопро-

ект, который позволяет ограничивать действие водительских прав для граждан с задолженностью по штрафам ГИБДД или алиментам в размере не менее 10 тыс. руб. Во вторник законопроект прошел второе чтение в Госдуме. В случае если документ будет принят, изменения вступят в силу с 15 января 2016 года. Право на управление транспортным средством будет восстановлено сразу после уплаты задолженности.

Закон не коснется тех должников, которые являются инвалидами или имеют на иждивении инвалида первой или второй группы. Запрет также не коснется тех, для кого свой транспорт «является единственным средством для обеспечения жизнедеятельности с учетом ограниченной транспортной доступности постоянного места жительства».

90 ДНЕЙ НА УПЛАТУ

Решение об ограничении прав будет принимать судебный пристав или суд, и после письменного уведомления у должника будет пять дней на погашение задолженности. Пристав должен будет лично уведомить гражданина о приостановке его прав.

Авторы законопроекта ссылались на эффективный опыт временного ограничения должников в праве на выезд из страны

У должника есть в целом около 90 дней на то, чтобы уплатить штрафы и избежать этого ограничения, пояснил первый зампреда комитета Вячеслав Лысаков.

По его словам, порог в 10 тыс. руб. по административным штрафам будет увеличен в два-три раза, соответствующие поправки будут внесены в Госдуму в декабре.

Авторы законопроекта ссылались на эффективный опыт временного ограничения должников в праве на выезд из страны. Защитники прав авто-

мобилистов указывали, что система фиксации штрафов такова, что часто человек может и не знать о своей задолженности и лишиться прав задним числом. ■

БИЗНЕС | АГРОБИЗНЕС

Связанная с семьей Александра Ткачева компания построит сырзавод

Сыр «министерский»

АННА ДЕРЯБИНА,
ИРИНА ЯРОВИКОВА

«Агрокомплекс» им. Н.И. Ткачева, связанный с семьей министра сельского хозяйства Александра Ткачева, приступает к строительству завода по выпуску сыров. Компания может стать одним из крупнейших производителей в России.

КРАСНОДАРСКАЯ МОЦАРЕЛЛА

«Агрокомплекс» им. Н.И. Ткачева приступит к строительству своего сырзавода в конце 2015 года или в начале 2016-го, рассказал РБК гендиректор агрохолдинга Евгений Хворостина. Завод будет построен в станице Выселки Краснодарского края, где находится головной офис холдинга, рядом с молочным заводом «Агрокомплекса». Эту информацию подтвердил первый замести-

«По мощности сырзавод станет одним из крупнейших заводов в РФ и, безусловно, самым мощным на юге»



ФОТО: Валерий Матвишин/ТАСС

Новый сырзавод будет выпускать в основном твердые сыры, но также займется производством мягких сортов, например моцареллы

тель главы Выселковского района по сельскому хозяйству и продовольствию Геннадий Гнатенко. «Идея строительства завода обсуждается с начала года, но сейчас точно понятно, что проекту быть», — сказал он.

Сырзавод планируется построить за два года и ввести в эксплуатацию в 2017-м. Предприятие будет выпускать в первую очередь

твердые сыры — в частности, маскам, эменталь; кроме того, должна быть установлена линия мягких сыров типа моцареллы, в планах также — адыгейский сыр и другие сорта. Производственная мощность предприятия составит 1,4 тыс. т в месяц, то есть около 17 тыс. т в год. «По мощности сырзавод станет одним из крупнейших заводов в РФ и, безусловно,

самым мощным на юге», — сказал Хворостина. «Агрокомплекс» и сейчас производит сыры, но в относительно небольшом объеме — 2,3 тыс. т в год. Совокупные инвестиции в проект составят около 8 млрд руб., однако эта сумма может быть скорректирована, уточнил он, будет использоваться кредитное финансирование.

ДОРОЖАЕТ НА САНКЦИЯХ

По данным Росстата, по итогам первых девяти месяцев этого года объем производства сыров и сырной продукции в России составил 440 тыс. т. Национальный союз производителей молока (Союзмолоко) не имеет актуальной статистики по крупнейшим производителям сыра в стране,

говорит председатель правления союза Андрей Даниленко. Однако, по его словам, крупнейшими считаются предприятия, которые производят от 10 тыс. до 20 тыс. т сыра в год; среди лидеров на рынке без учета плавящихся сыров он назвал Белебеевский молочный комбинат, компанию «Сыр Стародубский», сыродельный комбинат «Ичаловский».

«РЕКЛАМА» 12+

ENES-EXPO.RU

МИНИСТЕРСТВО ЭНЕРГЕТИКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ПРАВИТЕЛЬСТВО МОСКВЫ

IV МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ И РАЗВИТИЕ ЭНЕРГЕТИКИ

19 - 21 ноября 2015

Москва, ВК Гостиный двор, ул. Ильинка, д. 4

Стратегический партнёр

Партнеры



«Мы [Россия] до сих пор не в состоянии сами себя обеспечить сырами, при этом история с эмбарго может длиться еще долго», — говорит Даниленко.

Введение ограничений на ввоз ряда продуктов из стран Евросоюза, Австралии, Канады, Норвегии и США в августе 2014 года стимулировало развитие внутреннего производства сыров и сырных продуктов в России, говорится в исследовании Союзмолока, опубликованном в начале октября. В результате за восемь месяцев 2015 года по сравнению с аналогичным периодом 2014-го выпуск сыров и сырных продуктов увеличился на 25,5%, до 389 тыс. т.

«Мы [Россия] до сих пор не в состоянии сами себя обеспечить сырами, при этом история с эмбарго может длиться еще долго»

Объем импорта, напротив, снижается: по итогам 2014-го он сократился на 28%, до 316,1 тыс. т, за первые восемь месяцев 2015-го — упал в 2,3 раза, до 94,3 тыс. т.

Одновременно существенно выросли цены на сыр: по данным Росстата, в октябре 1 кг «национальных сыров и брынзы» стоил в среднем 378,3 руб., что на 20,2% больше, чем годом раньше. Данные исследования «Ромира» за первое полугодие этого года показывали, что средний чек на сыры по сравнению с аналогичным периодом 2014-го вырос на 10%, при этом частота покупок сыров в магазинах снизилась на 5%.

Продажи сыров в последний год действительно упали, рассказывает заместитель директора по коммерческой деятельности и производству компании «Сыр Стародубский» Наталья Мокроусова: «В кризис потребление сыра снижается, — поясняет она. — Однако мы верим, что рано или поздно рынок восстановится и наша продукция все равно будет востребована». В

надежде на увеличение потребления в июне компания даже запустила дополнительную линию по производству твердых сыров.

НА СВОЕМ МОЛОКЕ

Гендиректор «Агрокомплекс» им. Н.И. Ткачева Евгений Хворостина утверждает, что параллельно со строительством сырзавода холдинг построит несколько молочных ферм на 1,2 тыс. голов дойного стада. «Это позволит нам быть независимыми в плане сырья, — пояснил Хворостина. — Завод будет полностью обеспечен собственным молоком».

В сентябре этого года Хворостина рассказывал РБК, что молочное поголовье компании превысило 26,5 тыс. коров. С объемом производства молока около 180 тыс. т в 2014 году компания стала лидером рынка. По итогам 2015-го «Агрокомплекс» рассчитывает произвести 200 тыс. т молока. На такие же объемы производства в 2015 году планирует выйти агрохолдинг «Эконива», основателем которого является немецкий бизнесмен Штефан Дюрр, рассказывал РБК старший эксперт рынка молока Института конъюнктуры аграрного рынка (ИКАР) Алим Аюбов.

Стать лидером по производству молока «Агрокомплексу» помогли, в частности, недавние приобретения фермерских хозяйств, отмечали аналитики. Например, в прошлом году агрохолдинг купил пять растениеводческих и животноводческих ферм «Вимм-Билль-Данна» (сейчас входит в группу PepsiCo) с 30 тыс. га земли. ■

При участии Марии Жолобовой

Бизнес семьи Ткачева

ЗАО «Агрокомплекс» им. Н.И. Ткачева (323 место в рейтинге РБК 500) — один из крупнейших агрохолдингов в Краснодарском крае, в него входит более 60 компаний, занимающихся животноводством, растениеводством, птицеводством, производством кормов, мясопереработкой, хранением и логистикой. «Агрокомплексу» также принадлежит более 500 магазинов в Краснодарском и Ставропольском краях и в Ростовской области.

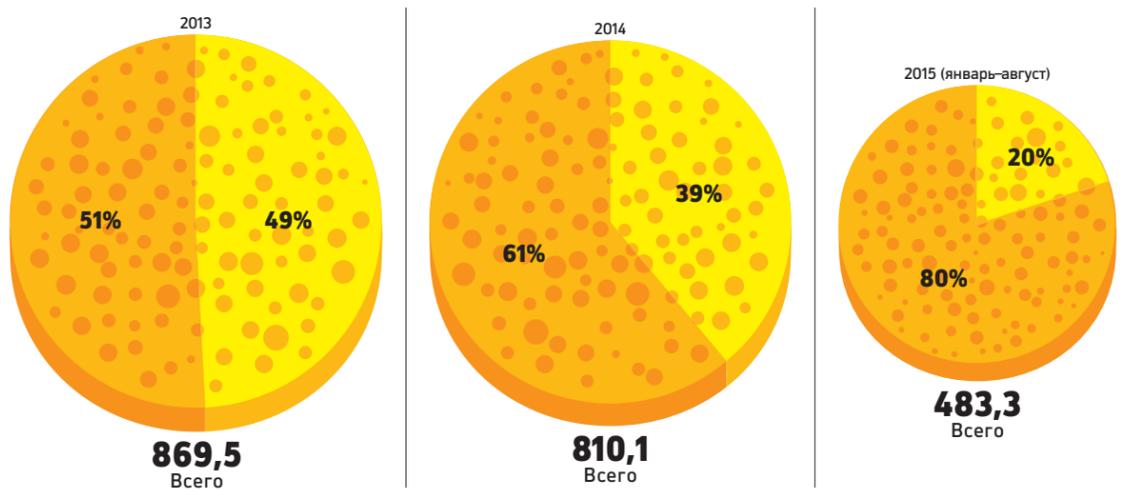
«Агрокомплекс» был основан в 1993 году отцом министра сельского хозяйства, бывшего губернатора Краснодарского края Александра Ткачева. В интервью РБК в июне Ткачев признавал, что его родственники владеют сельхозпредприятием, но конфликта интересов в этом не видел. «Это же не нефть, а земля, производство молока, мяса, яйца, хлеба... Обычное сельхозпроизводство. Предприятия я создавал в 1995–1996 годах, они

небольшие, им уже более 20 лет. Мне что, продавать? Решение должны принять родственники... Это абсолютно нормально — это предприятия, заводы, фабрики. Какой здесь конфликт?» — объяснял он. Число сотрудников компании превышает 22 тыс. человек. Выручка «Агрокомплекс» в 2014 году, по данным СПАРК, выросла почти на 40%, до 26,5 млрд руб., чистая прибыль — на 65%, до 4,1 млрд руб.

Объем российского рынка сыра

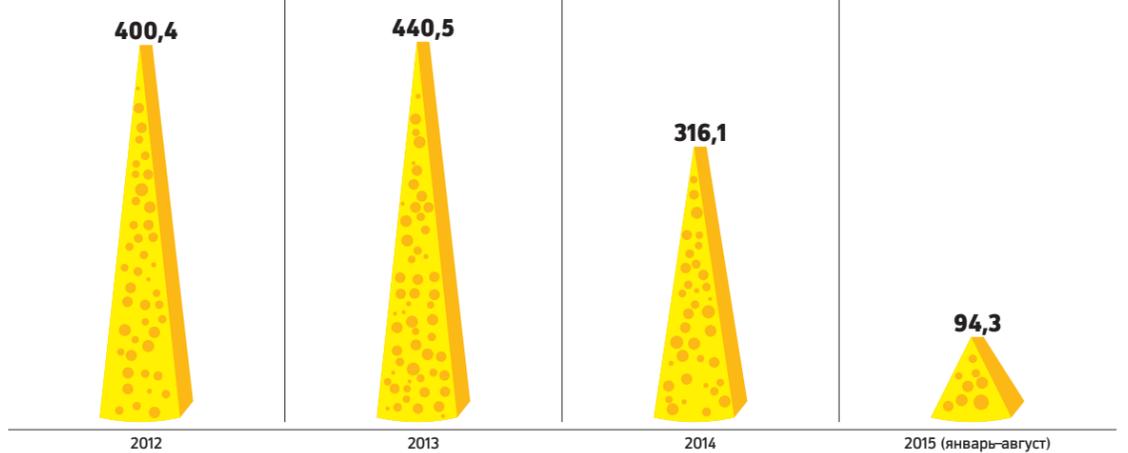
тыс. тонн

Доли ● Импортный сыр ● Сыр собственного производства



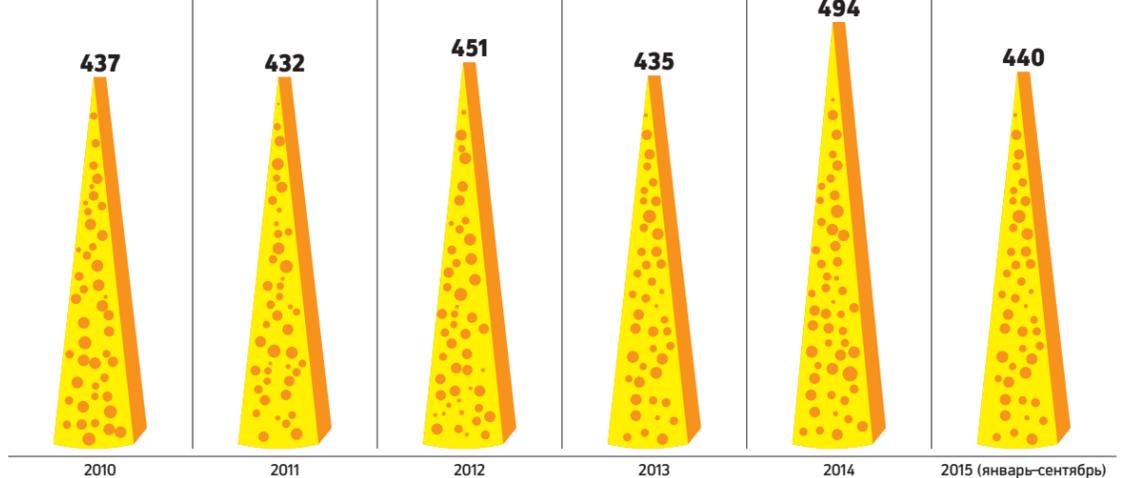
Как менялся объем импорта сыра в Россию

тыс. тонн



Как менялось производство сыра в России

тыс. тонн



Источник: ФТС, Росстат

Новые сыровары

В ноябре 2015 года петербургская ГК «Лосево», имеющая собственное молочное производство, объявила о строительстве завода по производству сыра. Предприятие расположится в Светогорске Ленобласти и начнет работу осенью 2016 года. В строительство будет вложено €3,5 млн. В августе 2015 года в подмосковной деревне Дубровское открылась сыроварня «Русский пармезан», владельцем которой является 27-летний Олег Сирота. По данным портала «Медуза», Сирота бросил аграрный вуз, после чего занимался созданием сайтов. Тесть Сироты — известный православный бизнесмен Герман Стерлигов, но владелец сыроварни подчеркивает, что финансовой помощи от тестя не получает. В июне 2015 года было объявлено о запуске производства итальянского сыра православными монахами Валаамского

мужского монастыря. Как рассказывалось в репортаже Russia Today, один из монахов съездил в Италию, где освоил технологию изготовления сыра и закупил необходимое оборудование. Пока монахи производят сыры для себя и паломников, но в будущем планируют вывести продукцию на рынок. Сыроварня при винодельческом хозяйстве «Лефкадия» начала производить сыры за несколько лет до антисанкций, однако до марта 2014 года объем производства был невелик: примерно 1 т в месяц. Продукцию в основном продавали туристам. Но уже в первой половине 2015 года производство выросло до 5,7 т в месяц, как рассказал управляющий директор предприятия Михаил Николаев в интервью Milknews. Он также сообщил, что к концу года этот объем планируется увеличить до 10–12 т. Основным продуктом «Лефкадии» является сыр камамбер.



Разница в тарифах на транспортировку дизельного топлива практически не отражается на его цене на АЗС, считает источник РБК в компании «Газпром нефть»

Независимые торговцы жалуются на дороговизну транспортировки дизеля

Рельсы вместо трубы

ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА,
ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО

Независимые трейдеры снова жалуются в Федеральную антимонопольную службу на нарушения в биржевой торговле топливом. На этот раз они недовольны условиями доставки дизельного топлива: нефтяные компании предлагают поставку по железной дороге, а они хотят по трубе.

ТРУБОЙ ДЕШЕВЛЕ

Четыре независимые оптовые компании, покупающие нефтепродукты на Санкт-Петербургской международной товарно-сырьевой бирже (СПбМТСБ), направили заместителю главы ФАС Анатолию Голомолзину жалобу на дискриминацию и злоупотребление доминирующим положением крупными нефтяными компаниями (копия письма есть у РБК). В числе подписавших письмо — генеральные

директора «ЭйДжи-Ойл» Евгений Бирюков, ОАО «Солид — товарные рынки» Илья Мороз, АТИ Александр Бураков и «Транстэкинвест» Андрей Сулов.

Как указывают в письме трейдеры, крупнейшие нефтебазы соединены с НПЗ сетью нефтепродуктопроводов и железнодорожными путями. Производители могут обеспечить транспортировку проданного на бирже топлива не только по железной дороге, как они делают это сейчас, но и трубопрово-

дами «Транснефтепродукта» (дочерняя структура «Транснефти»). Поставки по трубе намного дешевле, чем цистернами, и нефтяники, по мнению подписавших письмо трейдеров, прокачивают по трубе топливо для собственных компаний, а для покупателей по биржевым контрактам оставляют вывоз дизеля вагонами. Исключение, как уточняют в письме оптовики, составляет только одна компания — «Салаватнефтехим», которая с 1 января по 22 октября

2015 года продала 245,6 тыс. т дизельного топлива с доставкой трубопроводным транспортом.

«Сбыты нефтяных компаний получают преимущество: мы не можем доставить свой товар в ряд регионов страны, так как это не имеет смысла из-за потери маржи», — говорит один из авторов письма, гендиректор компании «Солид — товарные рынки» Илья Мороз. Он приводит пример: «Тариф по доставке купленного на бирже дизельного топли-

РБК

БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИИ

Спонсор:



Москва, The St. Regis Moscow Nikolskaya*

12 ноября 2015 г.

BC.RBC.RU +7 (495) 363 0314

**III Профессиональная конференция
Коммерческие медицинские центры – 2015.**

Итоги и прогнозы

Мнения экспертов.

**ГЧП в российском здравоохранении –
новый шаг в развитии коммерческой медицины?**

ва Московского НПЗ до нефтебазы Володарская в Московской области по трубе составляет 166 руб., а вагонами — 973 руб. Доставка с самарской группы НПЗ «Роснефти» до нефтебазы Никольское [в Тамбовской области] трубой стоит 604 руб. за тонну, а по железной дороге — 1933 руб.». По словам Мороза, при такой разнице в тарифе независимые продавцы нефтепродуктов не имеют возможности конкурировать с нефтяными компаниями.

Авторы письма указывают со ссылкой на статистику СпбМТСб, что с начала 2015 года «Башнефть» и ЛУКОЙЛ не торговали на бирже дизельным топливом с доставкой по трубе со всех своих НПЗ, «Газпром нефть» не продавала дизельное топливо по трубе с Московского и Омского НПЗ. Не делала этого «Роснефть» со своей группы самарских НПЗ, а с Ярославского НПЗ она реализовала всего 5 тыс. т дизеля с доставкой по системе «Транснефтепродукта». С НПЗ «Кириши» «Сургутнефтегаза» с трубной доставкой покупателям продано всего 10,2 тыс. т дизельного топлива.

Всего, по данным агентства «Аналитика товарных рынков», трубопроводным транспортом в 2014 году для нужд внутреннего рынка было прокачено 5,15 млн т дизельного топлива стоимостью 160 млрд руб. Независимым компаниям удалось приобрести на свободном биржевом рынке всего 355 тыс. т из этого объема, что составляет менее 7% рынка.

Через некоммерческое партнерство «Совет по товарным рынкам» трейдеры выходили на участников рынка с предложением прописывать в договоре поставки возможность транспортировки как по железной дороге, так и по трубе (объединение торговых базисов «франко-труба» и «франко-вагон»). По данным авторов письма, их поддержало руководство СпбМТСб и «Транснефть», но 20 июля 2015 года на заседании совета секции «Нефтепродукты» СпбМТСб нефтяные компании проголосовали против такого решения, и оно было отправлено на доработку.

Пресс-секретарь СпбМТСб Илья Альков был недоступен для комментариев. Источник на СпбМТСб отметил, что сейчас крупные нефтяные компании — продав-

цы топлива не нарушают правил биржевой торговли, предлагая дизельное топливо с поставкой железнодорожными цистернами: «Когда лот продается, в нем уже указаны условия транспортировки, ее стоимость и вид транспорта для доставки. Покупатель предоплачивает свой товар, доставка происходит в течение 30 дней после оплаты».

НЕФТЯНИКИ ПРОТИВ

Замглавы ФАС Анатолий Голомолзин подтвердил получение письма и намерение разобраться с жалобой, отметив, что его ведомство поддерживает независимых покупателей дизельного топлива. «Мы планируем обсудить вопрос [отгрузки дизеля] в этом году на биржевом комитете. Сейчас вместе с СпбМТСб мы прорабатываем, как организовать возможность отправки товара, купленного на одном базисе, как вагонами, так и по трубе», — сказал РБК чиновник.

По словам Голомолзина, в рознице независимые конечные продавцы топлива занимают 50% рынка дизельного топлива, вторая половина рынка — у крупных нефтяных компаний. «У нас есть предположение, что решение проблемы сложится. Если не сложится — будем думать, какие санкции применить в соответствии с антимонопольным законодательством», — отмечает замглавы ФАС. В доказанных случаях нарушения антимонопольного законодательства компаниям грозит штраф в процентах от оборота на рынке, на котором было допущено нарушение.

Представители «Роснефти», ЛУКОЙЛа, «Газпром нефти», «Сургутнефтегаза» не ответили на запрос РБК. Представитель «Башнефти» от комментариев отказался.

Источник РБК в «Газпром нефти» утверждает, что крупным компаниям все равно, продавать с транспортировкой вагонами или по трубе покупателям на бирже дизельное топливо. «У нас есть прямые договоры с «Транснефтью», мы оплачиваем транспортировку своего топлива заранее и получаем стабильные поставки. Организовывать такой же сервис собственными силами для покупателей с биржи компания не готова — это задача биржи либо самих компаний-по-

купателей. Пусть заключают прямые договоры с владельцем трубы», — отметил собеседник РБК в компании. Он полагает, что разница в тарифах на транспортировку дизельного топлива практически не отражается на его цене на АЗС, а только на доходах трейдера, который приобретает его для перепродажи розничным сетям АЗС.

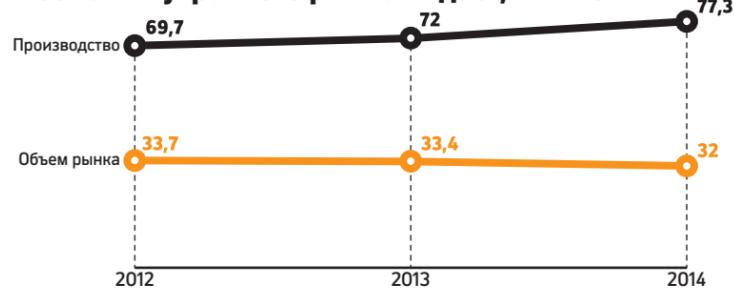
Собеседник РБК в «Башнефти» говорит, что организация транспортировки топлива не должна быть задачей его продавцов. Он отрицает сознательную дискриминацию независимых покупателей дизельного топлива крупными компаниями при отгрузке купленных на бирже нефтепродуктов.

Но, по словам советника главы «Транснефти» Игоря Демина, трубопроводная монополия заключает договоры на прокачку дизельного топлива по нефтепродуктопроводам «Транснефтепродукта» непосредственно с конечными производителями нефти, минуя посредников. Он подтвердил РБК, что компания поддерживает идею независимых покупателей топлива о возможности организации доставки их товара по трубопроводам. «Было бы логично, чтобы клиент сам выбирал, каким образом ему доставлять товар из одной точки в другую. Сейчас так работает «Салаваторгсинтез». С компаниями, которые работают на бирже и имеют соответствующие биржевые договоры, «Транснефть» готова заключать договоры на доставку дизельного топлива (после предоставления выписки о биржевом договоре). Сейчас у компании заключено 49 таких договоров», — объясняет Демин.

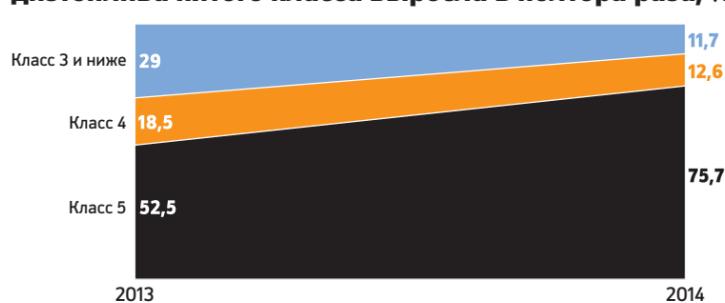
Директор по развитию бизнеса агентства «Аналитика товарных рынков» Михаил Турукалов отмечает, что в цене дизельного топлива на АЗС учтен более дорогой тариф на его доставку железнодорожными цистернами. По данным Росстата, средняя цена литра дизельного топлива по России сегодня составляет 34,9 руб. за литр.

По данным ЦДУТЭК, в 2014 году в стране произведено 77,3 млн т дизеля. По данным аналитического агентства «Автостат», потребление дизельного топлива автомобилями внутри страны составило 24,4 млн т в 2014 году. Большая часть товара идет на экспорт. ■

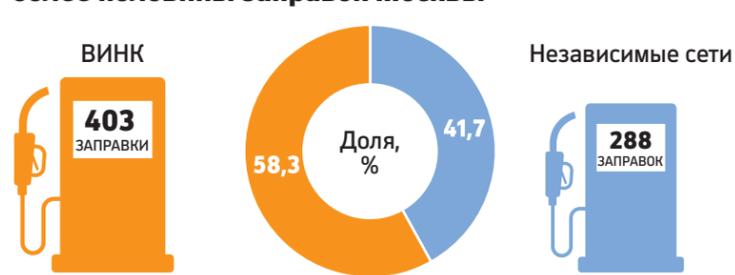
Производство дизельного топлива в России растет, а объем внутреннего рынка падает, млн тонн



Доля поставляемого на внутренний рынок дизтоплива пятого класса выросла в полтора раза, %



На долю вертикально-интегрированных нефтяных компаний (ВИНК) приходится более половины заправок Москвы



Цена на литр дизтоплива в Москве с начала 2015 года выросла на 78 коп.



Источник: Министерство энергетики РФ, Московская топливная ассоциация



Елена Латышева
председатель правления,
Группа Медицинских Компаний «Эксперт»



Сергей Лих
руководитель отдела экономического
анализа, IPT Group



Виталина Левашова
заместитель генерального директора,
Независимая Лаборатория Инвитро

Здравоохранение — одна из самых приоритетных областей развития ГЧП. Востребованность качественной медицины, низкая эффективность действующей системы ОМС, непростое текущее состояние государственной системы здравоохранения и состояние экономики в стране говорят о необходимости расширения использования механизмов ГЧП. Постановлением Правительства РФ утверждена программа «Развитие здравоохранения». Ее целью является создание условий для развития ГЧП, постепенной демонаполизации гос. системы. Одним из ключевых направлений развития является совершенствование нормативной правовой базы. На данный момент основной формой ГЧП являются Концессионные соглашения. С вступлением ФЗ о ГЧП появится дополнительная форма Соглашения о ГЧП. Надеемся, что принятие данного закона и соответствующих нормативных актов увеличит возможности реализации проектов ГЧП, как для среднего, так и крупного бизнеса.

В условиях кризисных явлений в экономике финансирование здравоохранения государством будет продолжаться снижаться. При этом часть расходов будет перекладываться на плечи конечных потребителей. Для сохранения физических объемов и улучшения качества оказания услуг объекты инфраструктуры на условиях государственно-частного партнерства в скором времени более активно начнут передаваться в руки представителей бизнеса. В числе первых частных партнеров будут находиться известные на медицинском рынке субъекты с возможностью привлечения крупного капитала под реализацию долговременных проектов. Именно они будут определять дальнейшие успехи власти в проводимых сейчас реформах. Именно сейчас диалог власти и бизнеса должен быть наиболее тесным, ибо это предопределяет выживание всей отрасли российского здравоохранения. А в совокупности с технологиями смежных отраслей способно дать новый толчок к развитию.

Формат государственно-частного партнерства — это закономерный этап развития здравоохранения. ИНВИТРО завоевала лидирующую позицию на рынке, много лет оправдывая доверие пациентов, получающих качественные услуги в области лабораторной диагностики. В России долгое время этого не было, и коммерческие компании, естественно, заполнили свободные ниши, отвечая на социальный запрос. Теперь наступил новый этап — мы готовы предложить государству свои проекты, которые за время работы доказали свою эффективность. Это и современные технологии, и IT-инфраструктура, и отработанная годами система обслуживания пациентов. В рамках ГЧП в здравоохранении медицинские организации будут больше внимания уделять актуальным запросам пациентов и смогут обеспечить открытый доступ к качественному медицинскому обслуживанию. За таким форматом будущее, ведь он позволяет соблюсти главный интерес государства — благо общества.

Беспилотные автомобили в цифрах

42 000

столько автомобилей Tesla в 2015 году были оснащены технологией полуавтономного вождения, которая позволяет машинам автоматически выбирать скоростной режим и парковаться



16

аварий зафиксировано с участием автономных машин Google за период с 2012 и по конец сентября 2015 года



€5 млрд

на столько Volkswagen решил сократить инвестиции после начала «дизельного скандала»

229 261
робот

был продан во всем мире в 2014 году, по сведениям Международной федерации робототехники

\$1 млрд

сумма инвестиций Toyota Motors в НИОКР-подразделение в Кремниевой долине, которое будет заниматься разработкой технологий предотвращения ДТП и автоматизации вождения

1,87
млн км

общая протяженность пути, пройденного автономными машинами Google за период с 2012 и по конец сентября 2015 года

10 тыс.

автомобилей, оснащенных технологией автономного вождения машин, получили от Министерства транспорта США допуск на американские дороги до 2017 года

ИННОВАЦИИ Немецкий концерн в разгар «дизельгейта» приступил к созданию беспилотного автомобиля

Volkswagen ставит на роботов

ОЛЕГ МАКАРОВ

Несмотря на «дизельный скандал», падающие продажи и убытки, Volkswagen намерен продолжить создание беспилотного автомобиля. Для этого он переманил у Apple специалиста по робототехнике.

ПРОЩАНИЕ С «ЯБЛОКОМ»

Крупнейший европейский автопроизводитель Volkswagen назначил главу своего нового подразделения — департамента дигитализации, который займется разработкой беспилотного автомобиля. Им стал Йохан Юнгвирт, специалист по технологиям автопилотирования, которого немецкий концерн переманил у Apple. Трудовой договор с Юнгвиртом вступил в силу 1 ноября. Инженер будет напрямую подчиняться недавно назначенному гендиректору VW Маттиасу Мюллеру, сообщается в пресс-релизе автоконцерна.

В Apple Юнгвирт пришел в октябре 2014 года. Формально он курировал инженерную работу с системами Mac, а также группу специальных проектов компании, но, как пишет The New York Times, мало кто сомневается, что на самом деле специалист продвигал перспективный проект беспилотного электрокара, получивший кодовое имя Titan. До работы в Apple он возглавлял НИОКР-подразделение Mercedes Benz концерна Daimler, базирующееся в городе Саннивейл, одном из крупных центров Кремниевой долины. Ин-

женер занимался технологиями автопилотирования и информационных систем и работал над созданием электрокара.

Йохан Юнгвирт родился в Румынии, он трансильванский сакс по национальности, ему 42 года. Он окончил Кооперативный государственный университет земли Баден-Вюртемберг по специальности «Электротехника». Кроме того, он учился в Массачусетском технологическом институте, ведущем университете США, специализирующемся на инновациях.

Юнгвирт широко известен в Кремниевой долине и считается авторитетным специалистом. Именно он представил концепт самоуправляемого автомобиля Mercedes F015 на прошедшей в январе в Лас-Вегасе престижной Международной выставке потребительской электроники CES, а также анонсировал новые авто-технологии компании.

The New York Times считает, что прием на работу Юнгвирта свидетельствует о том, что Volkswagen не намерен сворачивать работу над перспективными технологиями, несмотря на «дизельный скандал», который может стоить концерну миллиардов долларов.

Герберт Диес, глава бренда Volkswagen, уже объявил о сокращении инвестиций на €1 млрд в год (всего инвестиции планируется уменьшить на €5 млрд) и ускорении программы уменьшения издержек. По оценкам международной консалтинговой группы Eversore, общие затраты автоконцерна по итогам скандала составят €28,7 млрд в течение двух лет

(до конца 2017 года), рассказывал РБК руководитель лондонского офиса этой компании Арндт Эллингорст.

«Если такой опытный ветеран индустрии, как Юнгвирт, видит VW как надежного работодателя, это можно считать намеком на то, что компания способна выбраться из «дизельного скандала», — рассуждает Ник Джейнс из специализирующегося на компьютерных технологиях издания Mashable. — Или, в конце концов, это значит, что Юнгвирт готов устроиться на работу, которая вернет его домой в Германию».

КОНКУРЕНЦИЯ
ЗА РОБОТОТЕХНИКОВ

Борьба автомобилестроительных и IT-компаний за профессионалов-робототехников ужесточилась в последнее время в связи с повсеместным внедрением технологий автоматизированного вождения и растущей ориентации автомобильных технологий на информацию и развлечения.

Этой весной Илон Маск, глава производителя электромобилей Tesla, заявил, что за год его компания «увела» у Apple в пять раз больше спецов, чем та забрала у Tesla.

В конце прошлого года слухи об автомобильном проекте Apple были с тревогой встречены традиционными автопроизводителями. Появление iPhone позволило «яблочной компании» перевернуть рынок смартфонов, а активное привлечение Apple к работе над проектом электрокара известных автоинженеров про-

зило оставить конвенциональных авторазработчиков далеко позади. В конце мая старший вице-президент Apple Джефф Уильямс признал, что корпорации интересен автомобильный сектор.

«Я полагаю, что отрасль находится в точке перехода к огромным изменениям, не просто эволюционным изменениям», — в конце октября объявил на ежегодной технологической конференции в Южной Калифорнии глава Apple Тим Кук.

Другой IT-гигант, Google, представил прототип своего электрокара еще в мае 2014 года. В феврале этого года стало известно, что разработкой беспилотных автомобилей интересу-

ется сервис онлайн-вызова такси Uber, переманивший около 40 сотрудников из National Robotics Engineering Center (NREC) Университета Карнеги-Меллон. На прошлой неделе японская Toyota Motor сообщила о создании исследовательского подразделения, которое среди прочего займется разработками в сфере автоматизации процесса вождения и искусственного интеллекта. В настоящее время технологии беспилотных автомобилей развивает множество компаний, в том числе BMW, General Motors, Continental Automotive Systems, IAV, Autoliv Inc., Bosch, Nissan, Renault, Audi, Volvo, Peugeot, AKKA Technologies и другие. ■

Apple собирает команду

По данным The Wall Street Journal, проект Titan курирует вице-президент Apple Стив Жадески, бывший инженер Ford, уже 17-й год работающий в компьютерном гиганте. Как утверждает издание, Жадески на это направление поставил лично глава компании Тим Кук, дав добро на наем до тысячи сотрудников. Вместе с Юнгвиртом в прошлом году в Apple пришел Муджиб Ид-жаз, главный инженер разработчика аккумуляторных батарей A123 Systems. Компания также наняла известного швейцарского специалиста по роботам-автомобилем Поля Фургейла, который

курировал запущенный Еврокомиссией проект автоматического паркинга V-Charge. Сейчас корпорация продолжает поиск специалистов по робототехнике и машинному зрению. В Apple также перешли Роберт Гоу (работал на компанию-производителя средств безопасности для автомобилей Autoliv), Хью Джей (специалист по трансмиссии и системам стабилизации EMCO Gears), дизайнеры Ford и GM Дэвид Пернер и Фернандо Куна. В отделе промышленного дизайна Apple с сентября 2014 года работает Марк Ньюсон, ранее участвовавший в создании концепт-кара Ford.

МНЕНИЕ



ФОТО: из личного архива

ВЛАДИМИР ГОРЕЛИК,
председатель московской коллегии адвокатов «Горелик и партнеры»

В туристском законодательстве отсутствуют правовые нормы, обеспечивающие финансовую поддержку туроператоров и эвакуацию туристов в случае теракта

«Турпомощь» не придет: почему законодательство о туризме нужно менять

В российских законах, регулирующих туристическую отрасль, не предусмотрен алгоритм массовой эвакуации людей из-за угрозы терроризма. Как следствие — хаос и правовые коллизии.

ПАТОВАЯ СИТУАЦИЯ

Сложившаяся в Египте ситуация для туристической отрасли оказалась патовой из-за правовой неопределенности и несовершенства туристского законодательства, не способного обеспечить эффективную защиту интересов людей.

Для определения правовых механизмов оказания помощи туристам и туроператорам необходимо прежде всего установить причины авиакатастрофы — что привело к падению самолета: ошибка пилота, неисправность самолета, ненадлежащее его техническое обслуживание наземными службами, некондиционное топливо, дефекты производителя или все же теракт.

Чтобы получить ответ, могут потребоваться месяцы, если не годы. Меж тем, исходя из этого фактора, возникает альтернатива: либо установленный виновник вреда привлекается к гражданско-правовой ответственности, либо в случае теракта гражданское законодательство неприменимо и вопрос ответственности зависает в воздухе.

До настоящего времени причины авиакатастрофы не установлены, и предварительные итоги, как это следует из СМИ и заявлений некоторых политических деятелей, говорят о высокой степени вероятности теракта.

При этом в туристском законодательстве отсутствуют правовые нормы, обеспечивающие финан-

совую поддержку туроператоров и эвакуацию туристов в случае теракта. В ФЗ № 132 «Об основах туристской деятельности» предусмотрена система правовых гарантий, обеспечивающих защиту интересов туристов лишь в случае ненадлежащего исполнения договорных обязательств туроператором и иными субъектами туристской деятельности (согласно ст. 11.1 ФЗ).

В мае 2012 года, после банкротства ряда крупных игроков рынка, законодатель наделил туроператоров и турагентов правом создания объединения (ФЗ от 03.05.2012 № 47-ФЗ) для оказания экстренной помощи туристам за счет средств компенсационного фонда, аккумулированного из взносов членов объединения. Такое объединение и было создано в форме некоммерческой организации «Турпомощь».

Однако нередко форс-мажор не связан непосредственно с деятельностью туроператора. Например, это техногенные катастрофы, природные катаклизмы, негативные социально-экономические процессы (террористические акты, революции, захваты заложников и пр.). Несмотря на распространенность таких ситуаций, предложенная законодателем концепция оказания экстренной помощи позволяет объединению туроператоров безразлично к ним относиться, не расходуя компенсационный фонд, — мол, помощью должны заниматься министерства и ведомства, специально «заточенные» на такие проблемы.

Конечно, МИД России, МЧС и другие профильные институты обязаны принимать меры по спасению своих соотечественников, оказавшихся в экстренной ситуации. Но это не означает, что объ-

единение туроператоров вправе дистанцироваться от материальной поддержки туристов, нуждающихся в эвакуации.

При этом следует учесть, что каких-либо серьезных финансовых проблем у объединения туроператоров возникнуть не может, поскольку у него есть дополнительные источники финансирования. В соответствии с законом обязательным условием туроператорской деятельности является предоставление финансового обеспечения туроператором в целях страхования своей гражданской ответственности.

Конечно, МИД России, МЧС и другие профильные институты обязаны принимать меры по спасению своих соотечественников, оказавшихся в экстренной ситуации. Но это не означает, что объединение туроператоров вправе дистанцироваться от материальной поддержки туристов, нуждающихся в эвакуации

ПОСРЕДНИКИ И ДЕНЬГИ

При определенных обстоятельствах материальные потери туристов могут компенсироваться за счет финансовых гарантий, предоставленных в соответствии с законом страховыми компаниями и банковскими учреждениями. Однако такая компенсация также осуществляется лишь при условии неисполнения договорных обязательств туроператором и другими субъектами туристской деятельности.

С определением субъекта тоже могут быть проблемы. Особо неприятная для туриста ситуация возникает в тех случаях, когда недобросовестный турагент-посредник исчезает вместе с деньга-

ми туриста. Бывают также случаи, когда турист вдруг обнаруживает, что функции туроператора выполняет вместо продекларированного турагентом известного и хорошо зарекомендовавшего себя туроператора какая-то иная компания.

По существующей ныне схеме договорных связей деньги туриста за купленный им продукт в момент сделки обычно попадают не к туроператору, а к турагенту, выполняющему посреднические функции. Это порождает множество проблем, тяжесть которых существующим бременем ложится именно на плечи туриста.

Однако в гражданском законодательстве уже выстроена система правоотношений, позволяющая защитить туриста от затратных, высокорискованных и неудобных для него схем. Оптимальной формой регулирования отношений между субъектами туристской деятельности является договор поручения (глава 49 ГК РФ), в рамках которого турагент, действуя за счет туроператора и от его имени, не вправе принимать денежные средства от туриста в качестве оплаты, а получает вознаграждение за турагентскую деятельность непосредственно от туроператора в рамках договора поручения. Такая форма работы способствует прозрачности рынка, исчезновению серых схем.

Однако по непонятной причине до настоящего времени данная договорная форма взаимоотношений субъектов туристского рынка и движения денежных потоков между этими субъектами практически не прижилась.

БЕЗ НОВОГО ГОДА

Отдельная проблема — компенсация убытков значительному числу лиц, заблаговременно купивших туристические путевки и не успевших выехать в Египет. Эти лица, еще не начавшие туристическую поездку, согласно законодательству вообще не являются туристами. Поэтому положения закона о финансовых гарантиях на них не распространяются и компен-

сация причиненных им убытков может осуществляться лишь в общем гражданско-правовом порядке путем направления претензии к соответствующему туроператору и при возникновении оснований гражданского иска в суд.

Однако удовлетворение такого иска в суде представляется весьма сомнительным, если учесть, что причина авиакатастрофы достоверно не установлена. Кроме того, причинно-следственная связь между падением самолета и отказом потенциального туриста от поездки достаточно иллюзорна, что позволит ответчику эффективно отстаивать свои интересы в суде.

Правовая коллизия возникла в связи с принятием правительством РФ решения о временном запрете на обслуживание российских авиалиниями вылетов в Египет. Такое решение для туроператоров с учетом действующего законодательства и обычаев делового оборота приравнивается к форс-мажорным обстоятельствам, исключая гражданско-правовую ответственность туроператора перед туристом.

Поэтому с точки зрения законодательства операторы могут не компенсировать убытки и успешно выигрывать дела в судах. Скорее всего, ситуацию будут разруливать в «ручном режиме»: государство может «убедить» туроператоров в целесообразности взять на себя дополнительное бременение и изменить ранее намеченные маршруты на другие равноценные и более безопасные направления.

Проблемы экстренной эвакуации туристов из-за угрозы терактов и материальной поддержки туроператоров, поставленных на грань выживания, фактически целиком и полностью ложатся на плечи налогоплательщиков. При этом федеральные органы государственной власти в очередной раз в пожарном порядке принимают «понятийное» решение об изыскании средств для снижения внезапно возникшего социального напряжения.

Нужно срочно разработать четкий алгоритм действий по защите россиян-туристов, находящихся за пределами РФ, в случае возникновения теракта или его угрозы. Иначе хаос и неразбериха, которые мы наблюдаем сейчас, будут продолжаться.

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

CLASSIFIED | НЕДВИЖИМОСТЬ

По вопросам размещения в рубрике Classifieds обращайтесь в Рекламное Агентство «СБП» по тел.: (495) 380-11-67, 917-97-70

РБК СТИЛЬ
Жизнь в удовольствии
style.rbc.ru

РБК БИЗТОРГ
ПРОДАЖА БИЗНЕСА
ГОТОВЫЕ ИДЕИ ДЛЯ БИЗНЕСА
www.biztorg.ru
ПРОДАВАЙТЕ БИЗНЕС С НАМИ!
+7 (495) 363-11-11 biztorg@rbc.ru
ЗАО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ», 117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1, ОГРН — 1027700316159, 16+

Продажа административно-производственного здания
цена 250 млн. руб.
Коровинское шоссе, д. 35А
3-х этажное здание общей площадью 5456 м²
Все коммуникации центральные. Телефон, интернет.
Парковка на 80 авто. 80% сдано в аренду.
8(499) 905-00-19 8(915) 064-00-27

ГОСЗАКАЗ «МегаФон» выиграл тендер МВД на 9 млрд рублей

Связь под секретом

ИРИНА ЮЗБЕКОВА

Оператор «МегаФон» выиграл тендер на создание системы радиотелефонной связи для МВД. Компания «большой тройки» получит из госбюджета более 9 млрд руб.

ЗАСЕКРЕЧЕННЫЙ ПРОЕКТ

Оператор «МегаФон» создаст единую интегрированную ведомственную систему радиотелефонной связи, говорится в официальном сообщении компании. Контракт с бюро НПО «Специальная техника и связь» МВД РФ рассчитан на пять лет, сообщили РБК в «МегаФоне». Оператор будет строить инфраструктуру с нуля, система будет включать все виды связи — фиксированную, мобильную и сети передачи данных, уточнил представитель «МегаФона» в разговоре с РБК.

В октябре 2015 года федеральное казенное учреждение «Научно-производственное объединение «Специальная техника и связь» МВД объявило конкурс на выполнение опытно-конструкторской работы, сообщил «МегаФон». Конкурсное предложение оператора получило от комиссии заказчика «максимальное количество баллов среди трех участников конкурса».

В документах конкурса информации о других компаниях, которые подавали заявки на участие в конкурсе, нет. Представитель «МегаФона» отказался называть других участников тендера. Представители МТС, «ВымпелКома» и Tele2 отказались отвечать на вопрос об участии в конкурсе.

Как следует из материалов на сайте госзакупок, «МегаФон» по-



Согласно условиям контракта, «МегаФон» будет заниматься проектом для министерства Владимира Колокольцева до 2020 года

лучит в 2015 году 2,65 млрд руб., в 2016-м — 2,72 млрд руб., в 2017-м — 1,05 млрд руб., в 2018-м — 2,05 млрд руб. и по 300 млн руб. в 2019 и 2020 годах из госбюджета в рамках выигранного тендера. В общей сложности оператор получит 9,079 млрд руб. Срок окончания работ установлен на 15 декабря 2020 года, следует из документов.

В структуре МВД, возможно, появится отдельное новое подразделение, которое будет работать по всей России, и ему необходима соответствующая федеральная инфраструктура, рассказывает собе-

седник в «МегаФоне». При этом источник РБК не в курсе, чем конкретно будет заниматься новое подразделение, поскольку в МВД эту информацию не разглашают. От дальнейших комментариев, связанных с подробностями проекта, представитель «МегаФона» отказался. В рамках проекта с МВД «МегаФон» может создать как внешнюю сеть связи (интернет), так внутреннюю сеть (интранет), рассказал РБК гендиректор Telecom Daily Денис Кусков. Оператор, скорее всего, будет оснащать эти сети системами безопасности и резервиро-

вания, считает он. «МегаФон» может внедрить m2m-решения (machine-to-machine, позволяя машинам обмениваться информацией): например, сим-карты будут контролировать местоположение и передвижение автомобилей, добавил эксперт.

Представитель МВД не смог оперативно ответить на запрос РБК.

ГОССВЯЗИ

Работа с государственным сегментом является одним из приоритетных направлений для развития

Еще один
ведомственный
заказ

Тендеры МВД и ранее привлекали внимание СМИ. В июле 2014 года МВД объявило конкурс на сайте zakupki.gov.ru, с помощью которого собиралось найти специалистов, способных взломать анонимную сеть Tor. Тогда бюджет проекта составлял 3,9 млн руб. Заказчиком выступало также научно-производственное объединение «Специальная техника и связь» МВД. Предметом конкурса стало «Исследование возможности получения технической информации о пользователях (пользовательском оборудовании) анонимной сети Tor». Ведомство не раскрыло информацию о победителе тендера.

бизнеса «МегаФона», приводятся в релизе слова директора по работе с государственными клиентами оператора Сергея Буланчи. «МегаФон» сотрудничает с МВД и по услугам фиксированной связи, и в части мобильной связи, у компании есть как федеральные, так и региональные контракты со структурами МВД, рассказал представитель оператора.

В 2011 году «МегаФон» стал универсальным оператором связи, купив 100% компании «Синтерра». До этого момента «МегаФон» предоставлял только услуги

НЕДВИЖИМОСТЬ Владелец офиса взыскивает задолженность с «Роснефти»

Игорь Сечин в долларах не платит

➔ Окончание. Начало на с. 1

Договор аренды был подписан на 15 лет. Ставка аренды составила около \$550 за 1 кв. м в год, еще примерно \$100 за «квадрат» в год составляла плата за эксплуатацию, рассказал РБК представитель международной консалтинговой компании, принимавший участие в подписании этого договора. В пресс-службе «Роснефти» не ответили на звонки и письма корреспондента РБК.

Один из бывших топ-менеджеров «Роснефти» и источник РБК на рынке коммерческой недвижимости сообщили, что иски «Нордстар Тауэр» связаны с желанием арендатора пересмотреть условия договора после девальвации рубля.

КРИЗИС — НЕ ФОРС-МАЖОР

Практика рассмотрения подобных исков не изменилась с кризисно-

го 2008 года, рассуждает руководитель практики недвижимости юридической фирмы Sameta Ростислав Агапов: «Кризис не является форс-мажорным или существенным обстоятельством, позволяющим пересматривать договоры аренды». Партнер юридической компании Goltsblat BLP Виталий Можаровский согласен, что курсовые колебания — если речь при рассмотрении иска будет идти о них — суд, скорее всего, не признает обстоятельством непреодолимой силы, из-за которого договор должен быть пересмотрен.

Но в 2015 году из-за изменений курсов валют арендаторы массово пытаются добиться скидок у владельцев недвижимости, рассказывает директор по работе с корпоративными клиентами Colliers International Вера Зименкова. «В большинстве случаев сторонам удается прийти к консенсусу, — го-

ворит она. — Случаи, когда арендодатель идет в суд, сегодня крайне редки: обычно ни одной стороне не выгодно доводить спор до судебного разбирательства, поскольку это может отразиться как на их взаимоотношениях, так и на репутации сторон».

Руководитель отдела исследований офисных помещений CBRE Клавдия Чистова отмечает, что некоторые компании в этом году сменили офисы — вариантов с более привлекательными условиями достаточно. Средние ставки аренды офисов класса А за последний

год упали примерно на 30%, свидетельствуют данные консалтинговой компании Knight Frank: если по итогам III квартала 2014 года они составляли \$722 за 1 кв. м в год, то к началу октября 2015-го — уже \$506. При этом средний уровень вакантности по итогам третьего квартала 2014 года в классе А составлял 25,9%, а год спустя — 26,8%, свидетельствуют данные JLL.

«Сбербанк» в конце апреля объявил о планах пересмотреть арендные договоры своих отделений: он

Кто владеет Nordstar Tower

Компания «ДС Девелопмент» (новое название — «Нордстар Девелопмент»), когда-то входившая в холдинг «Дон-Строй», ввела Nordstar Tower в эксплуатацию в 2009 году. Позже основатели «Дон-Строя» Максим Блажко и Дмитрий Зеленов потеряли контроль над этой и некоторыми другими своими компаниями: считалось, что бизнес «Дон-Строя»

по строительству жилья частично перешел банкам-кредиторам, а коммерческая недвижимость осталась у основателей, но детали никогда не раскрывались. В выписке из ЕГРЮЛ учредителем ЗАО «Нордстар Тауэр» значится уже ликвидированное ООО «ДС Холдинг», бенефициары не названы. Топ-менеджер «Нордстар Девелопмент» рассказал РБК,

что одним из собственников бизнес-центра по-прежнему является Блажко. По телефону, указанному на официальном сайте Nordstar Tower, РБК посоветовали обратиться за комментариями в приемную Блажко. Но на запрос РБК, направленный в приемную, в течение двух недель ответа не поступило.

мобильной связи. Кроме того, у «Синтерры» было большое количество госконтрактов, которые перешли к «МегаФону». Так, «Синтерра» работала с Главным управлением МВД, предоставляя его сотрудникам услуги фиксированной связи, с 2010 года. Также у «МегаФона» есть крупный контракт по поддержанию федеральной сети МВД (поддержание всей инфраструктуры ведомства), отметил представитель оператора.

Весь рынок услуг связи для госсектора в 2015 году сократится на несколько процентов и составит 60 млрд руб., рассказал РБК гендиректор «ТМТ Консалтинг» Константин Анкилов. Почти половину этого объема составят услуги передачи данных, на мобильную связь (голосовая связь и мобильный интернет) придется около 15% рынка связи в госсекторе, приводит данные эксперт.

Сокращение рынка происходит из-за того, что период активного строительства ведомственных сетей уже завершился — этап, когда нужно подключить, например, всю Сибирь, в России пройден, объясняет Анкилов. Еще одна причина — оптимизация расходов ведомственных сетей, которые ведут переговоры с операторами и нередко торгуются, если речь идет о контрактах на сотни миллионов или миллиарды рублей, отметил Анкилов. Во время кризиса организации будут и дальше сокращать расходы, хотя бюджеты на 2015 год были приняты еще в некризисных условиях.

Поскольку доминирующее положение занимает рынок фиксированной связи (организация ведомственных сетей, интернет-доступ, телефония), крупнейшим игроком в России является «Ростелеком», среди клиентов которого числятся, например, Росреестр, Пенсионный фонд, Федеральная налоговая служба и др. Второй крупный игрок — «МегаФон», далее идут МТС и «Вымпел-Ком», отмечает Анкилов. ■

намеревался снизить затраты на аренду на 20%. В результате было расторгнуто больше 150 соглашений по помещениям, с собственниками которых не удалось договориться. А «Ростелекому» удалось изменить договор аренды более 48 тыс. кв. м в бизнес-центре Comcity, принадлежащем чешской группе PPF. Госкомпания зафиксировала арендную ставку в рублях на уровне 14,9 тыс. руб. за 1 кв. м в год, на 8% снизив ее по сравнению с первоначальным уровнем.

В зависимости от заинтересованности в арендаторе собственник может дисконтировать ставку на 5–10%, считает директор департамента офисной недвижимости Knight Frank Константин Лосюков. «Но если у арендатора есть какие-то существенные рычаги воздействия, например, право досрочного расторжения или приближающийся срок окончания договора, дисконт может достигать 30–40%, — рассуждает он. — Один из распространенных вариантов новых условий — фиксация курса или установление валютного коридора в диапазоне 45–55 руб. за доллар». ■

МНЕНИЕ



ФОТО: из личного архива

АЛЕКСЕЙ КОРНЫШЕВ,
руководитель eSports-направления в СНГ, Wargaming.net

Чемпионат по «танкам»: как киберспорт догоняет футбол

Киберспорт из развлечения для подростков и фриков превратился в индустрию, способную потеснить традиционные спортивные состязания. Онлайн-компании, чтобы удержать игроков, активно осваивают реальный мир.

ИНДУСТРИЯ НА МИЛЛИАРД

В минувшем октябре USM Holdings Алишера Усманова инвестировала \$100 млн в организацию Virtus.pro — крупнейшего российского сообщества в сфере киберспорта (eSports). Инвестиции USM пойдут на развитие инфраструктуры eSports в России — обустройство арен, организацию национального кубка по киберспорту. А в конце октября аналитики SuperData сообщили, что рынок киберспорта вырастет в 2,5 раза к 2018 году, с \$748 млн до \$1,9 млрд. Сейчас количество зрителей в киберспорте достигает 188 млн по всему миру. На наших глазах формируется новый перспективный рынок.

Любям, далеким от онлайн-игр, зачастую трудно понять, почему эта быстрорастущая индустрия называется спортом и чем киберспортсмен отличается от рядового геймера. Киберспорт — это профессиональные соревнования на базе онлайн-игры. Например, World of Tanks — это популярная онлайн-игра, которую издает компания Wargaming.net, а киберспорт на ее основе — Wargaming.net League.

Киберспорт, как легкая атлетика, объединяет множество дисциплин. Самые популярные — League of Legends, World of Tanks, Dota 2, CS: GO, Hearthstone, SC2 и т.д. Каждая компания — издатель онлайн-игр работает со своей собственной аудиторией, не распыляясь на прочие дисциплины. Здесь действуют те же принципы, что и в обычном спорте: фанаты фигурного катания вряд ли пойдут смотреть хоккей, а фанаты World of Tanks, скорее всего, останутся равнодушными к турнирам по League of Legends.

С организационной точки зрения киберспорт похож на любой другой: есть тренеры, капитаны команд, отборочные турниры и чемпионаты. Правда, здесь, как в шахматах, важна скорее не физическая, а интеллектуальная и психологическая подготовка.

Любой крупный турнир выглядит так же, как популярные

классические соревнования: арена, участники, зрители, комментаторы и даже тесты на допинг. Только вместо спортивных снарядов — компьютеры. Картинка транслируется на большой экран и онлайн. Похожа и структура турниров: для чемпионатов мира проводятся отборочные турниры в разных частях земного шара.

Когда мы говорим, что это профессиональный спорт, мы не лукавим. Обычные пользователи, играющие в одиночку, прогрессируют, начинают участвовать в турнирах, затем попадают в нашу профессиональную лигу, где уже получают зарплату. Конечно, доходы у профессиональных киберспортсменов ниже, чем у футболистов или теннисистов, но звезды киберспорта неплохо зарабатывают и могут себе позволить ничем другим не заниматься.

РАБОТА НА УДЕРЖАНИЕ

Издатели онлайн-игр зарабатывают в интернете, зачем им тратить деньги на мероприятия в реальной жизни?

Киберспорт — хороший инструмент удержания игроков для масштабных проектов с обширной игровой базой и для крупных компаний-издателей (таких как Blizzard, Riot Games, Valve, Wargaming). Каждый крупный издатель в определенном моменте сталкивается с двумя проблемами: при наличии огромной базы пользователей привлечь нового игрока становится дороже, чем удержать старого. При этом скорость поглощения контента превышает скорость его разработки: на создание обновления у разработчиков уходит больше времени, чем у игроков на его прохождение. Нужны разнообразные механики вовлечения, чтобы пользователь оставался в экосистеме.

Здесь на помощь приходит киберспорт, предлагающий игрокам четкие цели: приз, награду, переход в высшую лигу. У взрослого человека мало шансов стать профессиональным спортсменом, например футболистом, в киберспорте это возможно, профессиональным «танкистом» может стать каждый.

Для игрока каждый матч — это новый опыт. Вовлеченность игрока увеличивается, а ресурсов на его поддержание тратится меньше. Издателю выгодно

развивать киберспорт, потому что он позволяет увеличить лояльность существующей аудитории и прибыль от одного клиента. Не обязательно даже, чтобы пользователь играл: он может следить за тем, как играют другие, при этом он все равно остается в экосистеме и пользуется продуктами.

Собственно, за этим Wargaming и вошла в киберспорт: чтобы удерживать игроков и давать им новый опыт. Сегодня лига World of Tanks охватывает четыре региона: СНГ, Европу, Северную Америку и Азию. Послед-

«Каждый крупный издатель в определенный момент сталкивается с двумя проблемами: при наличии огромной базы пользователей привлечь нового игрока становится дороже, чем удержать старого»

ний включает в себя Корею, где киберспорт возведен в ранг чуть ли не национальной идеи, и Океанию. В России в рамках экосистемы Wargaming около миллиона пользователей — это те люди, которые участвуют в турнирах, смотрят соревнования, следят за лигой в соцсетях и за анонсами на порталах.

К концу 2016 года мы инвестируем в eSports порядка \$26 млн.

БИЗНЕС НА КИБЕРСПОРТЕ

Киберспорт — это не просто инструмент продвижения игр для издателей, лига вполне может приносить доходы сама по себе. Мы ориентируемся на успешные коммерческие проекты, такие как NFL, NBA, NHL: красивое шоу, отличная организация, яркий чемпионат. Плюс сильные элементы монетизации: билеты, продажа сувениров, а также существующий лишь в киберспорте инструмент монетизации — внутриигровые продажи. По сути, киберспорт развивается по принципу коммерческой индустрии, когда в него вкладывают определенные инвестиционные средства, чтобы, как минимум, окупить свою лигу и как цель — заработать.

Спорт в СНГ всегда был социальным, а не коммерческим явлением. Многие пользователи склонны так воспринимать и киберспорт. Периодически возникают инициативы по включению киберспорта в чис-

Доходы у профессиональных киберспортсменов ниже, чем у футболистов или теннисистов, но звезды киберспорта неплохо зарабатывают и могут себе позволить ничем другим не заниматься.

по олимпийских дисциплин, по созданию государственных оргкомитетов и дотационных проектов, которые спонсируются государством или меценатами. В 2001 году госкомитет РФ по физкультуре и спорту (ныне Минспорт) признал киберспорт официальной дисциплиной, однако уже в 2006 году киберспорт исключили из всероссийского реестра видов спорта — он не подходил под нужные критерии (не получил развития в регионах и не смог обзавестись физкультурно-спортивным объединением).

Пока коммерческие лиги популярнее социальных инициатив. Самые успешные команды в СНГ пользуются спонсорской поддержкой таких крупных брендов, как ASUS, Steelseries, Seagate и др. Призовой фонд чемпионата мира по «танкам» в этом году составил \$300 тыс. Сборная СНГ, занявшая первое место, получила \$150 тыс. — сумма внушительная по меркам многих олимпийских видов спорта.

В октябре этого года была проанонсирована совместная лига StarLadder (СНГ) и Imba TV (Китай) — SLI-League StarSeries. Она соберет сильнейшие команды со всего мира в трех дисциплинах: Dota 2, CS: GO и Hearthstone. Призовой фонд составит \$550 тыс., финал состоится в январе 2016 года на 18-тысячном стадионе в Минске. Это будет первый в СНГ финал по киберспорту на стадионе. Организаторы уверены в популярности затеи и коммерческом успехе.

Сделка USM Holdings Алишера Усманова и Virtus.pro, в свою очередь, подтвердила инвестиционный потенциал киберспорта в России и стала хорошей встряской для всего направления — не исключено, что в ближайшее время по следам USM Holdings в индустрию придут и другие крупные инвесторы.

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



ФОТО: Алена Кондратина/РБК

Основатель компании CallTouch Михаил Федоринин показал рекламодателям, на что они тратят деньги зря

Как москвич заработал на проверке чужой рекламы

Подменный номер

ТАТЬЯНА ОДИНЦОВА

Заплатив за рекламу, бизнес далеко не всегда может оценить ее эффективность. Москвич Михаил Федоринин говорит, что решил проблему и в 2015 году надеется получить за это выручку в 150 млн руб.

Михаил Федоринин придумал интернет-сервис CallTouch — с его помощью можно отследить путь клиента по индивидуальному номеру телефона, на который он звонит. Эта технология позволяет оценить эффективность различных каналов привлечения клиентов и снизить расходы на маркетинг. Услугами CallTouch пользуются уже более 2 тыс. клиентов, среди которых Hoff и «Рольф». Выручка сервиса в 2014 году составила 50 млн руб. В 2015 году ее планируется утроить.

КТО ТАМ?

Окончив факультет вычислительных машин и систем МИРЭА, Федоринин вместе с партнерами создал рекламный бизнес. Федоринин всегда искал правду в цифрах, потому он старался измерить для клиентов отдачу от рекламы. «Мы старались не только привести много трафика на сайт, но и показать эффективность в действиях, хотя бы в количестве звонков и заявок», — рассказывает он в интервью РБК.

Оценить эффективность рекламы в интернете пытаются давно, и если с онлайн-заказами все бо-

лее или менее понятно, то звонящие клиенты — «черный ящик», а на них приходится от 30 до 70% всех заказов в зависимости от товара или услуги. Стандартный опрос звонящих: «Откуда вы узнали о компании?» — дает не так много: «Из интернета». Такой метод не позволяет понять, что привело клиента на сайт.

Позже было придумано указывать рядом с номером телефона некий ID, чтобы звонящий называл его оператору, рассказывает Федоринин. Это позволяло связать пользователя на сайте с человеком, который звонил. Но звонящий часто не мог назвать ID: например, выбирая на работе автомобиль, он выходил из кабинета, делая звонок в коридоре. Максимальная точность даже при соблюдении всех регламентов call-центром достигалась, по словам Федоринина, в 50–55% случаев, и таким данным нельзя было доверять.

На одной из конференций в 2011 году Федоринин уловил тренд: рекламный рынок находится в ожидании независимого игрока, способного отслеживать и анализировать звонки, чтобы с ними можно было работать по популярной модели cost per action (CPA, плата за действие). Федоринин уговорил партнера по рекламному бизнесу перекинуть часть ресурсов на разработку такого софта. «Примерно за полгода разработчик написал нужную программу — статистический call tracking, который закреплял за разными источниками трафика на сайт разные телефонные номера», — вспоми-

нает предприниматель. Первая версия программы обошлась всего в 0,5 млн руб. (преимущественно на зарплату).

Опробовать софт решили на одном из клиентов. Программу установили бесплатно, встроив на сайт скрипт, меняющий номера телефонов, и получили удивительные результаты. «Например, часть баннеров на некоторых площадках вообще не давала никаких звонков, — рассказывает Федоринин. — При этом на эти площадки тратилось до 30% бюджета. Так мы поняли, что круто, а что можно отключить». С рекламными площадками все было сразу ясно, а вот с контекстной рекламой вышло сложнее: оказалось, что она на грани окупаемости, но, чтобы это оценить, нужно было изучать каждый запрос. «Мы приняли решение вывести технологию в отдельный продукт и сделать динамический call tracking, позволяющий подставлять телефонный номер под каждого пользователя, заходящего на сайт», — говорит Федоринин. Через полгода усилиями двух разработчиков появился нужный продукт, который назвали CallTouch. Запуск сервиса пришелся на начало 2013 года. Инвестиции к тому времени достигли 3 млн руб.

БЛАГОДАРНЫЕ СЛУШАТЕЛИ

«Стив Джобс говорил: сделайте крутой продукт, и все будет классно, — улыбается Федоринин. — Мы сделали, рассказали о нем на конференции, но люди даже не поняли, что у них есть проблема, кото-

рую он решает». Одним из первых клиентов стала сеть гипермаркетов Hoff, причем когда CallTouch еще не было.

«В середине 2012 года мы начали развивать региональные интернет-магазины, и нам была нужна услуга подмены номера в зависимости от IP пользователя, — рассказывает РБК директор по электронной коммерции Hoff Дмитрий Дворецкий. — CallTouch предложила нам профессиональный сервис с правильным ценообразованием. Мы дали им большое поле для экспериментов, а они проверяют наши гипотезы и прислушиваются к идеям по развитию сервиса».

Благодаря сотрудничеству с CallTouch в Hoff обратили внимание, например, на то, что запрос «угловые диваны» в месяц приносил 55 звонков и 18 заказов, а запрос «шкаф-купе» с таким же рекламным бюджетом не давал ни одного обращения. Выяснилось, что никто не покупал шкаф-купе через интернет. «Перераспределение бюджета с неэффективных запросов на эффективные привело к увеличению числа звонков на 20%», — отмечает Дворецкий.

Партнерство с Hoff позволило CallTouch обнаружить и решить еще одну проблему: когда пользователь временно уходит с сайта, закрепленный за ним номер отдают следующему посетителю. И если первый клиент все-таки начинает звонить, то возникает ошибка. По словам Федоринина, таких ситуаций было очень много — до 25%. Поэтому в CallTouch была введе-

на «заморозка» номера телефона за посетителем. Статистика сервиса показывает, что для посетителей, пришедших с «Яндекс.Директ», она должна составлять 10 минут, с Google AdWords — 5 минут, а с рассылок — 4 минуты. Для различных товаров и услуг показатели тоже разнятся.

Hoff сделала CallTouch рекламу — рассказала о ней на различных конференциях, и сервис стал набирать популярность. В 2013 году выручка была 5 млн руб., а в 2014-м — уже 50 млн руб., рассказывает Федоринин. Клиентами сервиса стали свыше 2,5 тыс. компаний, среди которых девелоперы ПИК и «Бестновострой», автодилеры «Рольф» и «Автомир» (все компании подтвердили факт сотрудничества).

«Благодаря работе с CallTouch мы поняли, что медийная реклама не дает нам ни звонков, ни заявок, — мы от нее отказались, существенно сэкономив, — рассказывает РБК директор по маркетингу и продажам «Рольфа» Елена Московская-Муштак. — До этого традиционно считалось, что медийка дает большой трафик. Теперь мы знаем: имидж — да, трафик — нет». По словам Московской-Муштак, компания снизила затраты на контекст в два-три раза на один контакт, увеличив количество обращений в дилерские центры на 25–45% по сравнению с 2013 годом.

По словам Федоринина, CallTouch подходит всем компаниям, у которых доля звонков в продажах превышает 30% и высокий средний чек: недвижимость, медицина, автомобили, мебель.

«Звонящие» цифры

3 млн руб.
— первоначальные
инвестиции

2,5 тыс.
клиентов
работают с сервисом

4,5 тыс. руб.
в месяц
— самый низкий тариф
CallTouch

150 млн руб.
— планируемая выручка
CallTouch в 2015 году

10%
— рентабельность по чистой
прибыли

Источник: данные компании

ТЕЛЕФОННАЯ ЭКОНОМИКА

По словам Федорина, сервис вышел на самоокупаемость в первый год работы и вернул вложенные инвестиции еще в 2013 году. В октябре 2015 года месячная выручка CallTouch составила 17 млн руб., расходы — 13 млн руб. Стоимость услуг компании варьируется от выбранного тарифа, который формируется исходя из посещаемости сайта в течение дня и длины сессии. Эти два параметра позволяют посчитать, сколько нужно номеров, чтобы обеспечить всех посетителей. Выделяется три категории клиентов: малый бизнес — им достаточно в среднем 4–10 номеров, средний бизнес — 10–30 номеров, крупный бизнес — 30–50 номеров. Услуги предоставляются по подписке: минимальный тариф — 4,5 тыс. руб. в месяц. В 2015 году CallTouch намерена заработать около 150 млн руб. Рентабельность по чистой прибыли должна составить около 10%.

Основные затраты CallTouch — оплата труда программистов и call-центра (во Владимире): на это приходится около 35% рас-

ходов, еще 25% — оплата телефонных номеров. По 10% уходит на содержание офиса (аренду и проч.), разработку (часть расходов «спрятана» в ФОТ) и маркетинг.

Федорин оценивает долю CallTouch на российском рынке call tracking в 65%. «Мы работаем с 20 из 25 крупнейших автодилеров и девелоперов», — просто объясняет он. Потенциальный объем рынка, по его оценкам, составляет 5% от рынка контекстной рекламы, то есть примерно 64 млрд руб., по оценке J'son & Partners, — именно столько рекламодатели готовы тратить на аналитику эффективности.

«CallTouch одной из первых (если не первая) предложила услугу динамического call tracking в Рунете и занимает лидирующие позиции на рынке, — считает директор по связям с общественностью международной компании по интернет-маркетингу Netpeak Роман Ефременко. — Она внесла большой вклад в формирование рынка этой услуги и веб-аналитики в целом. CallTouch не является конкурентом для агентств — они предлагают продукт, который помогает агентствам лучше понимать результаты ведения рекламных кампаний для своих клиентов».

Директор по рекламным технологиям Mail.Ru Group Дмитрий Зевелев приветствует сервисы вроде CallTouch. «Поисковые системы в России не предоставляют инструментов для оценки эффективности ключевых запросов в звонках, но заинтересованы в том, чтобы их клиенты могли оценить эффективность рекламных каналов, — говорит он. — Это позволит клиентам размещать рекламу на постоянной основе и увеличивать бюджеты».

В ближайших планах CallTouch — предоставление пакета услуг по интернет-маркетингу. С этой целью сервис за 20 млн руб. приобрел проект RO! RS (автоматизация бизнес-аналитики). На базе RO! RS CallTouch намерена сделать премиум-пакет для крупного бизнеса, который бы позволял компаниям вывести аналитику на аутсорсинг. Вторым направлением развития CallTouch станет экспансия за пределы России. В Великобритании у компании уже есть представитель. Тестирование сервиса идет в Северной и Восточной Европе: с Латвией как с частично русскоязычной страной работают напрямую, а со Словенией и Финляндией — через рекламное агентство. ■

Как работает CallTouch

Сервис CallTouch позволяет показывать уникальный номер каждому уникальному посетителю сайта. Благодаря этому можно отслеживать рекламный источник с точностью до поисковой фразы, а контекстную рекламу — до конкретного объявления. Телефонные номера (региональные и федеральные 8-800) сервис предоставляет партнер — оператор «Телемир». Для крупного интернет-магазина достаточно зарезервировать 30–50 номеров. «Вначале мне казалось, что для тысячной аудитории должны быть и тысячи телефонных номеров, но благо-

даря гибкому алгоритму номера просто ротируются внутри сайта и переходят от одного клиента к другому», — объясняет Федорин. Базовый набор сервиса включает в себя услуги виртуальной АТС, аналитику эффективности рекламных каналов, аналитику обращений на сайт, возможность прослушать все телефонные звонки с сайта. Последняя услуга, кстати, позволила одному из клиентов сервиса выяснить, что менеджер дилерского салона на каждый второй звонок о покупке мягкой черепицы предлагал металлочерепицу, которую компания не продавала.

РБК
МАГАЗИН ИССЛЕДОВАНИЙ



ПРОГНОЗЫ
РЫНКОВ



БИЗНЕС-ПЛАНЫ



ГОТОВЫЕ
ИССЛЕДОВАНИЯ



ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ
ИССЛЕДОВАНИЯ

ЗАКАЗАТЬ
ИССЛЕДОВАНИЕ

8 495 363-11-12
marketing.rbc.ru



РЕКЛАМА 18+

Кого судят по новому закону о несостоятельности

Банки против клиентов

АНАСТАСИЯ СТОГНЕЙ

Банки подали около 2 тыс. исков в суд о признании банкротами граждан. Но рядовым заемщикам не стоит беспокоиться: банки преследуют крупных должников и тех, кто давал личное поручительство по корпоративным кредитам.

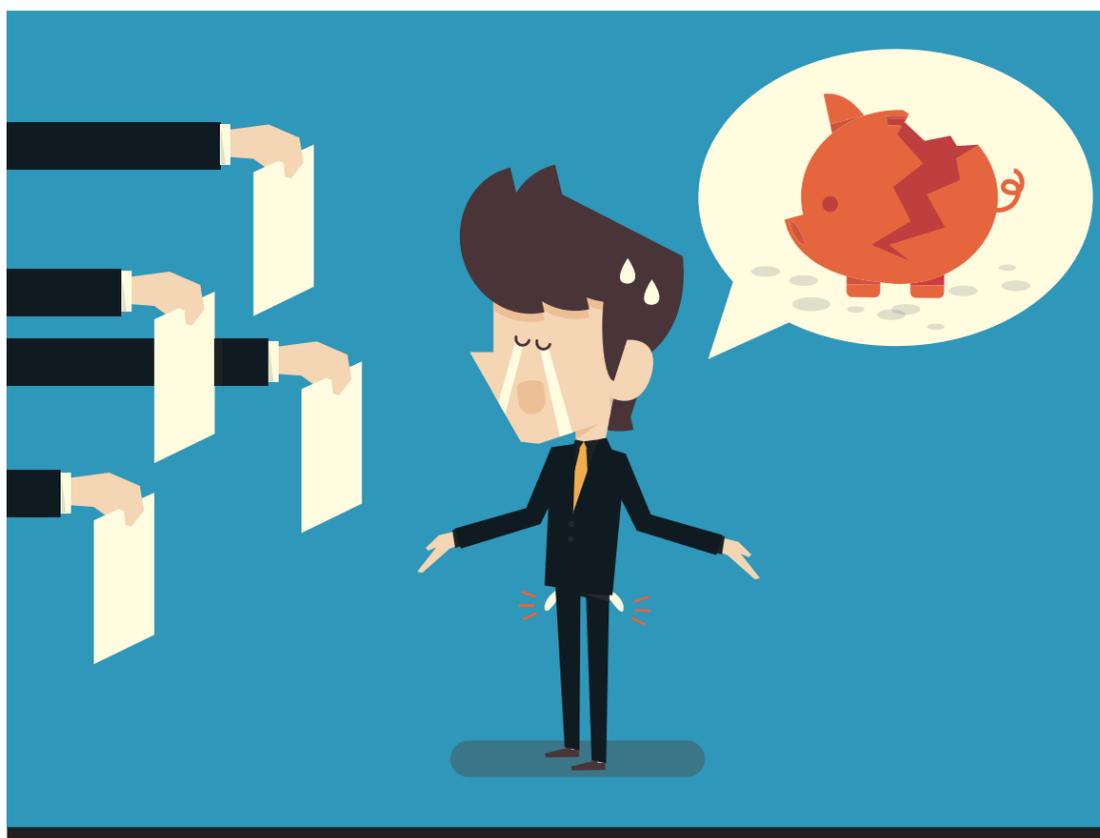
По законодательству с 1 октября банкротом может объявить себя сам гражданин, и это может сделать его кредитор. По оценкам Объединенного кредитного бюро, сейчас в России насчитывается почти 600 тыс. потенциальных банкротов. Граждане не спешат проходить эту сложную процедуру, но банки уже пытаются активно подавать иски в суд. По оценкам Ассоциации региональных банков России, за месяц действия закона в российские суды поступило около 2 тыс. заявлений о признании граждан банкротом. Насколько активно и кого именно банкротят банки?

ГРОМКИЕ ИМЕНА

Из 15 крупнейших банков по объему всех выданных кредитов (данные Frank Research Group на 1 октября) банкротить своих частных клиентов начали только четыре, еще семь не подали ни одного заявления. Оставшиеся пять банков отказались от комментариев.

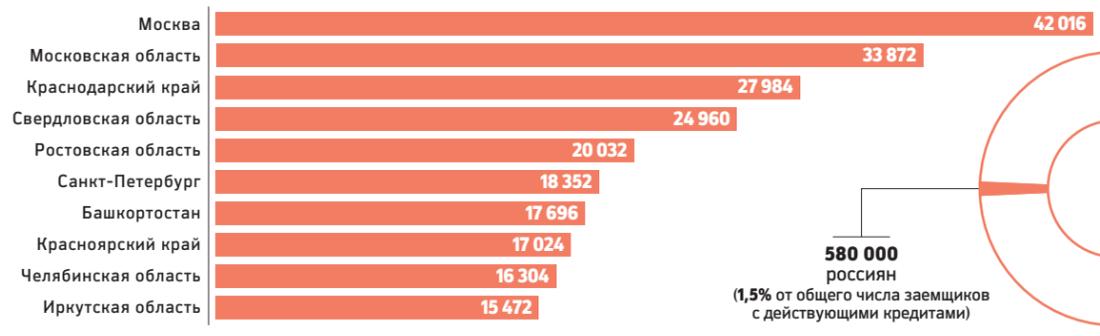
Больше всего заявлений — около 200 — на банкротство своих заемщиков подал Сбербанк. По 65 из них суды уже приняли дела к рассмотрению, причем по двум искам уже приняты решения: суды Красноярского края и Хакасии признали должников Сбербанка банкротами.

ВТБ24 подал 20 заявлений, в производстве сейчас находится шесть из них. «Уралсиб» и Райффайзенбанк подали по два заявления каждый, но решения по ним тоже еще нет. Банки «ДельтаКредит» и «Хоум Кредит» пока не запустили процедуру банкротства ни одного из своих должников. В ближайшее время первые заявления планирует подать Росбанк, чтобы отработать механизм на небольшом количестве примеров, рассказывает директор департамента по работе с просроченной задол-



В каких регионах больше всего заемщиков-физлиц, не способных справиться с долговой нагрузкой, чел.

По данным Объединенного кредитного бюро (ОКБ) на конец сентября, под действие закона о банкротстве физических лиц подпадают около 580 тыс. россиян. Это около 1,5% от общего числа заемщиков с действующими кредитами.



Источник: ОКБ

женностью банка Игорь Шкляр. Но пока этот банк также не инициировал ни одного индивидуального банкротства.

Банкиры объясняют отсутствие заявлений тем, что закон принят недавно. «Он действует всего месяц, к тому же заявления мы начали подавать не 1 октября, а чуть позже», — рассказывает руководитель главной исполнительной дирекции

корпоративного управления банка «Уралсиб» Нина Семина. Такую же причину называет и директор департамента по работе с проблемными активами Связь-банка Сергей Аникин. «Закон вступил в силу больше месяца назад, и мы наблюдаем за созданием судебной практики», — добавляет Елена Мозжухина, директор юридического департамента банка «Восточный

экспресс», который также не подал ни одного заявления.

По словам заместителя председателя ЦБ Александра Торшина, пока что банки подают иски к известным людям. «Получилась сенсация, пиар, а толку пока никакого», — говорил Торшин в начале ноября (цитата по ТАСС). Действительно, за октябрь в суды были поданы иски о признании банкро-

том экс-владельца Черкизовского рынка Тельмана Исмаилова и основателя компании JFC Владимира Кехмана. А Федеральная налоговая служба попросила Арбитражный суд Москвы обанкротить певца Аркадия Укупника. Кто еще рискует стать банкротом?

ЗОНА РИСКА

При выборе потенциальных банкротов банки опираются не только на требования законодательства. «Если должник соответствует критериям закона о банкротстве, банк оценивает, хватит ли обеспечения, чтобы удовлетворить требования и покрыть расходы на банкротство», — говорит директор департамента по работе с просроченной задолженностью Росбанка Игорь Шкляр. В ВТБ24 к списку условий добавили потенциальную платежеспособность клиента и его лояльность к банку. «Если мы понимаем, что клиент может расплатиться с долгами, но не делает этого, он становится кандидатом на банкротство», — рассказали в пресс-службе ВТБ24.

Данные банков показывают, что основные кандидаты в банкроты — должники с огромными, по меркам простого человека, суммами задолженности. К примеру, из двух банкротов Сбербанка один — житель Красноярска Александр Клименков — не может расплатиться по обязательствам в 309 млн руб., другая — Наталья Бороздина из Абакана — должна банку больше 218 млн руб. В отношении обоих 2 ноября ввели процедуру реструктуризации.

Оба заявления Райффайзенбанк подал в отношении поручителей по корпоративным кредитам — это когда собственники бизнеса давали личные деньги по займам своих компаний. Размер задолженности одного клиента составляет около 2 млн руб., другого — 23 млн руб. Два потенциальных банкрота банка «Уралсиб» — тоже поручители, на двоих они должны банку примерно 50 млн руб. В ВТБ24 средняя сумма задолженности потенциального банкрота — 3,5 млн руб.

«Эффективно использовать новые возможности, которые открывает кредиторам закон о банкротстве, можно в работе с должниками из числа VIP-клиентов и владельцев собственного бизнеса», — объясняет директор департамента розничного бизнеса МКБ Александр Шорников.

А вот обычным частным клиентам банков, допустившим просрочку по потребительским кредитам, бояться принудительного банкротства не стоит. Шквала заявлений на мелких должников можно не ждать, предполагает директор департамента правового обеспечения банка «Хоум Кредит» Александр Гонтаренко. По его оценкам, 3 млн руб. — минимальная сумма банка, при которой издержки банка на банкротство будут оправданы. ❑

Что делать, если банк хочет объявить вас банкротом

Если вы допустили просроченную задолженность и размер долга выше 500 тыс. руб., лучше самостоятельно начать договариваться с банком. В противном случае вы можете не заметить, что находитесь на грани банкротства: банк не обязан сообщать должнику, что подает на него в суд (постановление пленума Верховного суда РФ от 13.10.2015 №45), рассказывает адвокат адвокатского бюро

«Дмитрий Матвеев и партнеры» Ольга Гутиева. По идее, банк должен отправить копии искового заявления всем фигурантам дела, но в законе (ст. 125 АПК РФ) не сказано, когда это нужно сделать, добавляет партнер компании «Деловой фарватер» Роман Терехин. Так что крайний срок, когда должник может узнать, что его вот-вот признают банкротом, — 15 суток до суда.

Что он может сделать за это время? Во-первых, расплатиться с банком — это идеальный, но чаще всего невыполнимый план. Еще один способ — предложить банку пойти на мировое соглашение: после него производство дела о банкротстве прекращается. У этого варианта есть минус: если долг у вас не единственный, в момент подачи заявления в суд о себе могут заявить и другие кредиторы. В такой ситуации просто

договориться с одним банком не выйдет: вы нарушите права других кредиторов, подчеркивает Гутиева. Наконец, должник может попросить суд не рассматривать дело. Для этого необходимо отправить заказным письмом кредитору и в суд отзыв на иск. В заявлении важно подробно обосновать, почему не прав банк. Рассмотрев такое заявление, суд решит, можно ли не давать ход делу о банкротстве, объяснил Терехин.