

Вице-премьер увидел коррупционные риски в законе о поддержке инвестиций



ДМИТРИЙ КОЗАК, заместитель председателя правительства

Фото: Андрей Любимов/РБК

Медиа Почти все сегменты отечественного рекламного рынка показали в первом полугодии отрицательную динамику

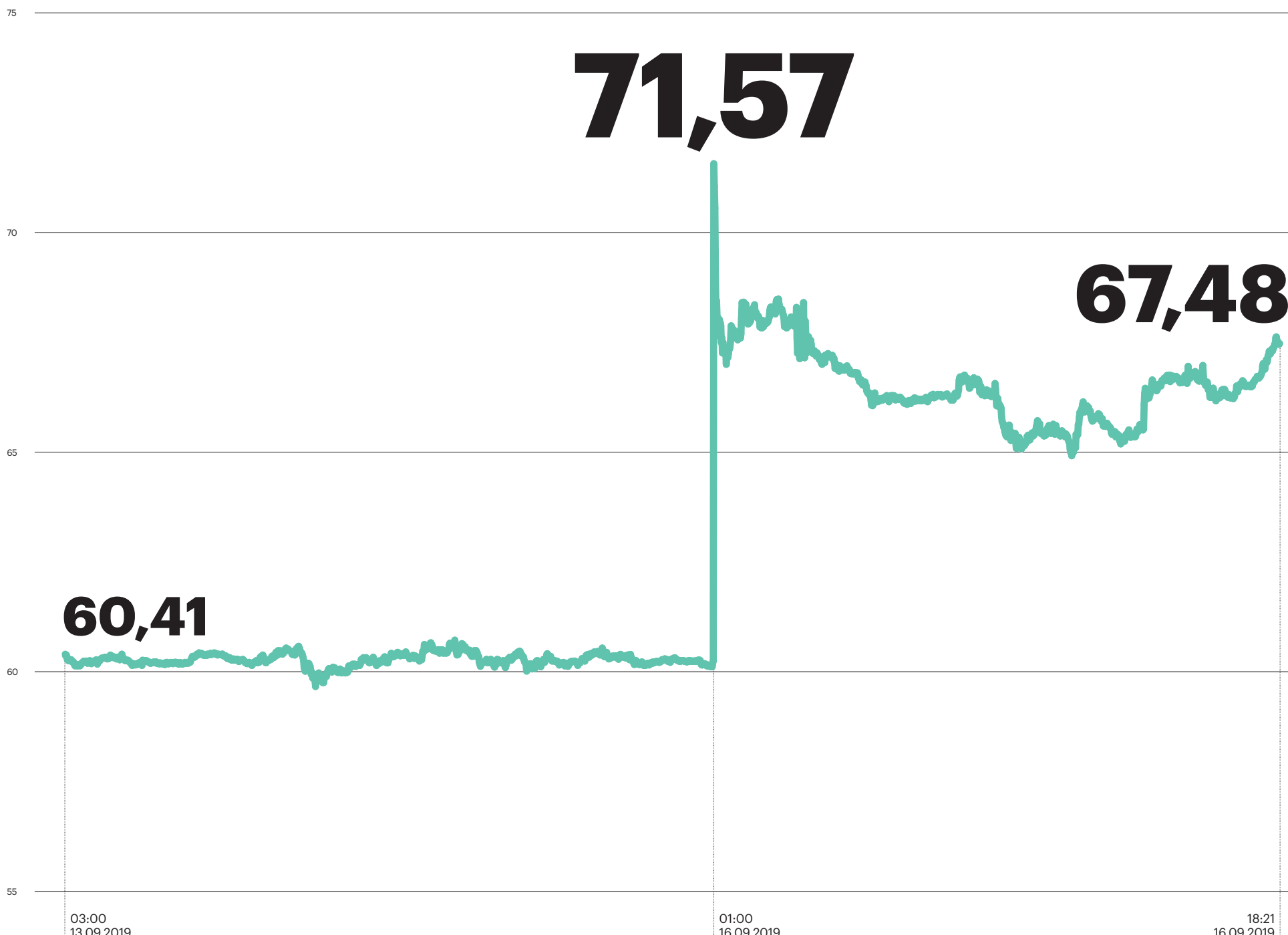
Табачная промышленность На российских самолетах начали предлагать никотиносодержащую продукцию

Нефть по ударной цене



Как АТАКА НА НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ Саудовской Аравии скажется на мировых рынках, курсе рубля и ситуации в регионе.

Как изменилась цена на нефть марки Brent, \$ за баррель



Экономика

ЗАКОНОПРОЕКТ МИНФИНА О СТИМУЛИРОВАНИИ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЙ
ВСТРЕТИЛ СОПРОТИВЛЕНИЕ В ПРАВИТЕЛЬСТВЕ

Дмитрий Козак забраковал инвестиционный кодекс

Дмитрий Козак раскритиковал подготовленный Минфином законопроект о защите и поощрении капиталовложений, найдя в нем **КОРРУПЦИОННЫЕ РИСК И**. Вице-преьера не устраивает **ИЗБИРАТЕЛЬНЫЙ ПОДХОД** при предоставлении господдержки.

СВЕТЛАНА БУРМИСТРОВА

Вице-премьер Дмитрий Козак, курирующий промышленность, направил первому вице-премьеру и главе Минфина Антону Силуанову замечания относительно законопроекта о защите и поощрении капиталовложений, рассказали РБК два источника, знакомые с их содержанием. Законопроект Минфина предполагает заключение соглашений (СЗПК) с инвесторами в рамках нескольких инвестиционных режимов. Инвестпроекты с объемом собственных средств не менее 10 млрд руб. могут рассчитывать на базовую или индивидуальную стабилизационную оговорку, (например, неизменность налоговых условий или тарифов естественных монополий и другие меры господдержки, в том числе получение бюджетных средств.

ЧТО НЕ УСТРАИВАЕТ КОЗАКА
Вице-премьер считает, что законопроект предполагает избирательный подход при предоставлении господдержки, а это грозит бюрократизацией и нарушением принципов конкуренции. В частности,

появление механизма индивидуальных соглашений сведет процесс привлечения инвестиций к личным договоренностям с представителями власти вместо работы в правовом поле. Минфин предлагает отбирать инвестпроекты при помощи финансово-инвестиционного аудита, но, по мнению вице-преьера, это не может гарантировать объективности, поскольку документы, предоставляемые инвестором, могут содержать оценочную информацию. Все это чревато злоупотреблениями и коррупционными преступлениями, считает Козак.
Поскольку право на получение стабилизационной оговорки, согласно законопроекту, возникает лишь при заключении СЗПК, условия ведения бизнеса окажутся в зависимости от воли чиновников, отмечает Козак. Такой подход может ухудшить инвестклимат.
Вице-премьер выступает за гарантии стабильности условий ведения бизнеса и переходные периоды (2–5 лет) в случае изменения законодательства для всех участников рынка без заключения индивидуальных соглашений. Для этого, по его мнению, необходимо проводить предварительную публичную оценку

“ В начале сентября глава РСПП Александр Шохин говорил, что главный камень преткновения в спорах вокруг законопроекта — это вопрос, не является ли предоставление льгот в рамках этого документа нарушением конкуренции

проектов на предмет ухудшения условий деятельности и закрепить на законодательном уровне материальную ответственность государства за нарушение принципов ведения бизнеса. Эти меры помогут сделать государство равноправным партнером бизнеса в регуляторной сфере и создать условия для инвестирования в российскую экономику.
Источник РБК в правительстве заявил, что законопроект о СЗПК в нынешнем виде противоречит другим мерам поддержки, в том числе СПИК (специальный инвестиционный контракт — форма соглашения государства с инвесторами, целью которого является стимулирование локализации производства на территории России. — РБК). «Широко известно о неприятии Козаком

индивидуальных мер поддержки», — сказал собеседник РБК. Ему не известно, учтены ли замечания вице-преьера при подготовке финальной версии документа, окончательного решения об этом законопроекте пока не принято.
Представитель вице-преьера отказался от комментариев. В Минфине не ответили на запрос РБК, учтены ли замечания в финальной версии законопроекта. Пресс-секретарь премьер-министра Олег Осипов насчет имеющихся разногласий посоветовал обратиться к представителям профильных вице-премьеров.

СЛОЖНЫЙ ЗАКОНОПРОЕКТ
Минфин готовит законопроект о защите и поощрении капиталовложений, называемый также инвесткодексом, с августа 2018 года. Новая модель инвестиционных проектов стала компромиссом после предложения помощника президента Андрея Белоусова изъять более 500 млрд руб. сверхдоходов за 2017 год у 14 металлургических и химических компаний. Деньги должны были помочь реализовать поручение президента увеличить долю инвестиций в основной капитал в российском ВВП до 25% с нынешних 21% ВВП.

Крупнейшие инвестпроекты, заявленные в 2018 году компаниями из «списка Белоусова»

Топ-5 по общей стоимости проектов, данные на 27 ноября 2018 года

БИЗНЕСМЕН	КОМПАНИЯ	КОЛИЧЕСТВО ПРОЕКТОВ	ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ, МЛРД РУБ.	СОБСТВЕННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ, МЛРД РУБ.
Леонид Михельсон	«Сибур»	3	1142,4	353,9
Алишер Усманов	«Металлоинвест»	17	812,2	541,5
Владимир Потанин	«Норникель»	12	749,4	749,4
Александр Рязанов	Русская холдинговая компания	1	594,0	30,0
Саид Керимов	«Полюс»	7	507,0	507,0

Фото: Александр Мирidonov/Коммерсантъ



Индивидуальные соглашения с бизнесом, которые предлагает Минфин в рамках законопроекта, могут свести процесс привлечения инвестиций к личным договоренностям с представителями власти, считает вице-премьер Дмитрий Козак (на фото справа с первым вице-премьером, главой Минфина Антоном Силуановым)

Идея Белоусова вызвала сопротивление бизнеса, который поддержали правительство, Минфин и Минпромторг. В результате переговоров на площадке Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) планы изменились. Компаниям предложили добровольно вложиться в реализацию национальных проектов.

На прошлой неделе премьер-министр Дмитрий Медведев заявил, что работа над

законопроектом заканчивается, механизм СЗПК позволит привлечь от 20 трлн руб. инвестиций. Силуанов говорил, что законопроект планируется внести в Госдуму этой осенью. Медведев отметил, что работа над инвесткодексом шла с трудом — только на уровне главы правительства состоялось три совещания, посвященных законопроекту. Министр экономики Максим Орешкин в интервью РБК 12 сентября говорил, что сейчас готовится финаль-

Р20 трлн

инвестиций позволит привлечь механизм соглашений о защите и поощрении капиталовложений, по оценке премьер-министра Дмитрия Медведева

ная версия законопроекта о СЗПК для внесения в Госдуму, а все разногласия по этой теме в правительстве практически сняты.

ЧТО ГОВОРЯТ БИЗНЕС-МЭНЫ И ЧИНОВНИКИ О ЗАКОНОПРОЕКТЕ МИНФИНА

Источник, близкий к одной из крупных компаний, сообщил РБК, что бизнес согласен с некоторыми замечаниями Козака, например насчет расширения стабилизационной оговорки. В РСПП отказались от комментариев.

Председатель Счетной палаты Алексей Кудрин в интервью телеканалу «Россия 24» в минувший четверг представил похожие аргументы, отвечая на вопрос о законопроекте Минфина. «Бизнес должен быть защищен общим законодательством, общими институтами инвестирования, доступом к кредитам, защитой права собственности через суды уже в нынешнем виде, без этого закона», — заявил он (цитата по ТАСС). Кудрин отметил, что 95% российского бизнеса не сможет воспользоваться этим законом: «Может, воспользуются главные предприятия, сильные инвесторы». «Возможно, это будет дополнительным подспорьем, достаточно хорошим. Это, как я думаю, не решит проблему инвестиций и в целом того масштаба, который нужен для прорыва в экономическом росте», — сказал он.

В начале сентября глава РСПП Александр Шохин го-

ворил, что главный камень преткновения в спорах вокруг законопроекта — это вопрос, не является ли предоставление льгот в рамках этого документа нарушением конкуренции. «Для нас очень важна норма, которая пока слабо прописана, но намек на нее есть — чтобы были стабилизационные оговорки в силу закона, а не в силу соглашения. А это значит, отсрочка введения норм, ухудшающих условия ведения бизнеса на несколько лет, — до пяти лет», — отметил Шохин (цитата по ТАСС).

Белоусов, положивший начало работе над законопроектом, считает, что нужно ускорить его принятие. «Компании будут реализовывать [проекты], если будет содействие государства, а если не будет — не будут реализовывать. Понятно, что любой проект определяется не только наличием денег у компаний, но и экономической эффективностью: IRR, сроками окупаемости и пр. При высоких процентных ставках, конечно, требуются определенные механизмы господдержки. Необязательно прямые. Хотя бы создание неизменных условий, стабилизационная оговорка», — сказал Белоусов (цитата по «Интерфаксу»). Без этого закона все наши коммуникации с крупным бизнесом и их проектами остаются разговорами, добавил он. ■

При участии Юлии Старостиной

Орловская область и ОРКК подписали соглашение о сотрудничестве

Соглашение предполагает взаимодействие в сфере использования космических геоинформационных сервисов, передовых медицинских технологий ракетно-космической отрасли, внедрения беспилотной сельскохозяйственной техники, совершенствования жилищно-коммунального хозяйства, а также подключения к Интернету социально значимых объектов Орловской области.

В июне этого года АО «Объединенная ракетно-космическая корпорация» стала победителем аукциона на выполнение госконтрактов в рамках национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации», в частности — на оказание услуг по подключению к Интернету социально значимых объектов Орловской области.

В рамках программы в Орловском реставрационно-строительном техникуме уже подключен высокоскоростной Интернет. Работу оборудования оценил губернатор Орловской области Андрей Клычков. Вместе с ним техникум посетил генеральный директор АО «Объединенная ракетно-космическая корпорация» Андрей Жергеля:

«Среди приоритетных проектов, которые мы для себя выбрали, можно выделить предоставленные сервисы, основанные на использовании итогов космической деятельности: это дистанционное зондирование земли, предоставление цифрового вещания, спутникового вещания и геопозиционирование с помощью спутниковой группировки ГЛОНАСС».



В рамках реализации соглашения также планируется наладить дальнейшее развитие в сферах информационного и телекоммуникационного обеспечения. «Вопросы развития информационного обеспечения для региона сегодня имеют особое значение, — отметил Андрей Клычков. — Именно поэтому мы нацелены на плодотворное сотрудничество с «ОРКК». Уверен, что совместно нам удастся выполнить ряд социально значимых задач, касающихся развития информационных технологий на Орловщине».

реклама

Экономика

КАК АТАКА НА НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ САУДОВСКОЙ АРАВИИ СКАЖЕТСЯ НА МИРОВЫХ РЫНКАХ, КУРСЕ РУБЛЯ И СИТУАЦИИ В РЕГИОНЕ

Нефть по ударной цене

Ремонт оборудования, пострадавшего при ВОЗДУШНОЙ АТАКЕ на месторождения САУДОВСКОЙ АРАВИИ, займет до полугода и потребует сотен миллионов долларов. В атаке могли участвовать как дроны, так и крылатые ракеты, говорит источник РБК. На фоне нефтяного ралли, вызванного атакой на объекты Saudi Aramco, УКРЕПИЛСЯ РУБЛЬ, но его рост будет временным, считают эксперты.

ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА,
АЛЕКСАНДР АТАСУНЦЕВ

ЭКСПОРТ НА РЕМОНТЕ

Восстановление добычи нефти в Саудовской Аравии — одном из крупнейших экспортеров сырья в мире, сократившейся вдвое после субботней воздушной атаки на объекты нефтеперерабатывающей инфраструктуры, займет несколько недель, сказал РБК трейдер крупной европейской компании, которому сообщили об этом контрагенты. «Цены на нефть вырастут по сравнению с текущими, если помимо затягивания ремонта установок мы увидим эскалацию ситуации на Ближнем Востоке вплоть до атак со стороны США, которые обвинили Иран в причастности к атакам дронов», — прогнозирует он.

Цена на нефть марки Brent в понедельник, 16 сентября, выросла на 10,5% к уровню предыдущего торгового дня, до \$66,54 за баррель (данные на 17:22 мск). При открытии торгов рост достигал 14%. «Цены на нефть подскочат по меньшей мере на \$15–20 за баррель в случае, если перебои в поставках продлят-

ся неделю, и уйдут далеко в область трехзначных чисел (более \$100 за баррель. — РБК) в случае реализации 30-дневного сценария [остановки добычи в Саудовской Аравии]», — говорил ранее агентству Reuters Боб Макнелли из Rapidan Energy. Если проблему не удастся решить в краткосрочной перспективе, рынок может вернуться к \$100 за баррель, соглашается эксперт Онух Commodities Грег Ньюман.

Саудовская госкомпания Saudi Aramco, планировавшая восстановить примерно треть

производства, пострадавшего в результате атаки дронов в ночь на 14 сентября, уже не столь оптимистична, как была изначально, сообщает агентство Bloomberg со ссылкой на свой источник. По его словам, восстановление операций может потребовать гораздо большего времени, чем ожидалось. В воскресенье президент и гендиректор Saudi Aramco Амин Хассан ан-Нассер говорил, что компания ведет работы по восстановлению производства, информация об этом будет предоставлена в течение

48 часов, то есть не позднее 17 сентября.

Ремонт установок по подготовке и очистке нефти в Саудовской Аравии, атакованных, как сообщалось поначалу, десятью дронами, может занять три–шесть месяцев, сказал РБК заведующий кафедрой технологий переработки нефти РГУ нефти и газа им. Губкина Владимир Капустин.

«Оборудование нужно заказывать и изготавливать в Европе или США. Помимо простых деталей есть уникальная установка [в Абкайке], позволявшая очищать до 7 млн

↑ Среди стран, окружающих Саудовскую Аравию, только у Ирана есть мотив и возможности нанести такой внушительный и демонстративный удар по инфраструктуре монархии, сказал эксперт

АТАКА НА SAUDI ARAMCO

В ночь на 14 сентября два месторождения Saudi Aramco на востоке Саудовской Аравии были атакованы беспилотниками. Ответственность за это взяли на себя йеменские мятежники-хуситы из движения «Ансар Аллаха». Под удар попали гигантский комплекс по подготовке нефти в Абкайке (мощность — 7 млн барр. в сутки) и месторождение в Хурайсе, запасы которого, по оценкам Saudi Aramco, составляют 20,1 млрд барр. нефти.

Источник РБК, близкий к российским спецслужбам, ссылаясь на данные предварительного анализа, сообщил, что атака могла быть проведена «двумя волнами», чтобы обойти основную саудовскую систему ПВО (системы Patriot поколения рас-2), ориентированную в основном на защиту от боевой авиации и баллистических ракет, а не от крылатых низколетящих ракет. По его данным, первая волна атаки была проведена «роем беспилотников» с привязкой по GPS и закрепленной на них

взрывчаткой кустарного производства. Она нанесла сравнительно небольшой ущерб, но переориентировала средства ПВО Саудовской Аравии. После этого была произведена вторая волна атаки крылатыми ракетами, возможно на базе советской разработки Х-55, допускает собеседник РБК.

Saudi Aramco приостановила добычу 5,7 млн барр. в сутки (больше половины добычи в стране), сообщил в воскресенье, 15 сентября, глава компании Амин Хассан ан-Нассер.

Фото: Reuters





барр. нефти в сутки на одном из пострадавших месторождений. За две недели ее не починить», — отметил эксперт. По его данным, все это габаритное и дорогостоящее оборудование. Капустин оценивает ущерб, нанесенный нефтяным объектам Саудовской Аравии, в сотни миллионов долларов.

На время ремонта поврежденных установок нефть с атакованных месторождений может небольшими партиями перевозиться на саудовские НПЗ и очищаться там, сказал РБК сотрудник крупной российской нефтяной компании. Однако это дороже и дольше, чем очистка нефти непосредственно на месторождениях. Кроме того, Saudi Aramco нужно будет позаботиться о защите других своих объектов от атак беспилотников, добавил он.

При этом хуситы из движения «Ансар Аллах», которые взяли на себя ответственность за атаку дронов 14 сентября, пригрозили повторить нападение. «Мы предупреждаем компании и иностранцев об [опасности] присутствия на объектах, которые стали целями [нашей атаки], потому что мы можем вновь нанести по ним удар в любой

момент», — заявил телеканалу Al Masirah представитель движения Яхья Сариа. «Саудовскому режиму мы хотим сказать: наша длинная рука сможет дотянуться до каждого места, куда мы захотим, и в любое время, которое мы определим, поэтому ему следует прекратить агрессию и блокаду Йемена», — добавил он.

Официальные власти Саудовской Аравии заверяют рынок, что атаки хуситов не приведут к форс-мажору. «ОПЕК мониторит ситуацию совместно с Международным энергетическим агентством. Саудовская Аравия и Saudi Aramco конкретно полностью владеют ситуацией. Здесь нет повода для форс-мажора», — цитирует ТАСС слова источника в ОПЕК.

Саудовская Аравия обладает обильными запасами нефти, поэтому нет необходимости увеличивать добычу странам ОПЕК и заключившими с ними соглашениями, включая Россию, сказал Bloomberg генсек ОПЕК Мухаммед Баркиндо. Президент США Дональд Трамп дал распоряжение относительно продажи нефти из стратегических запасов страны, если это потребуется.

УСИЛЕНИЕ МЕР БЕЗОПАСНОСТИ В РОССИИ

Россия может переоценить и усилить уровень безопасности на объектах по добыче нефти в стране из-за атаки дронов на производственные мощности Saudi Aramco, заявил в понедельник, 16 сентября, глава Минэнерго Александр Новак. «У нас существует закон о безопасности объектов ТЭК, он выполняется, и в соответствии с этим законом принимаются все необходимые меры по защите. Такие ситуации, как атака на объекты Саудовской Аравии, требуют еще раз провести оценку текущей ситуации», — отметил он.

Большинство российских установок подготовки нефти

“ Сохранение высоких цен на нефть в краткосрочной перспективе будет оказывать рублю лишь умеренную поддержку: прямое влияние на курс нивелируется наличием бюджетного правила, считает эксперт

188 млн барр.

составляют запасы нефти в хранилищах Саудовской Аравии, согласно данным S&P Platts

на месторождениях и нефтеперерабатывающие заводы строились с учетом мер безопасности, разработанных после Второй мировой войны. «Объекты переработки и добычи удалены друг от друга так, чтобы при бомбардировках со стороны условного противника было невозможно повредить сразу весь объект. Это вынуждает строить более дорогие трубопроводы для транспортировки нефти между объектами, но от атак беспилотников мы защищены лучше, чем Саудовская Аравия», — сказал РБК источник в крупной российской нефтяной компании.

ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ УКРЕПЛЕНИЯ

В понедельник утром курс доллара, в пятницу закрывшийся на отметке 64,34 руб., опустился ниже 64 руб. Рубль стал укрепляться на фоне нефтяного ралли: атака дронов на нефтяные объекты Saudi Aramco в эти выходные остановила нефтедобычу объемом 5,7 млн барр. в сутки, что составляет почти 60% добычи страны и 5% от мирового объема. В результате цены на нефть подскочили на \$5–10 за баррель.

Цена нефти Brent достигла отметки \$72 за баррель, затем снизилась, а к 13:57 мск ноябрьские фьючерсы на Brent на лондонской бирже ICE Futures торговались по \$65,4 за баррель. Доллар к 13:57 мск торговался по 64,1 руб.

При текущих ценах на нефть в \$65 за баррель справедливый курс доллара к рублю составляет около 64 руб., подсчитал стратег Сбербанка по рынкам валют и процентных ставок Юрий Попов. В среднем при росте цен на нефть на 10% рубль укрепляется на 1%, отмечает он. Однако если восстановить добычу в Саудовской Аравии быстро не удастся, то эффект роста нефтяных цен на рубль будет более выражен: может увеличиться добыча нефти в России — поскольку сделка ОПЕК+ может быть ослаблена, а вероятность более значительных инвестиций из Фонда национально-

“ На этой неделе рубль будет торговаться в диапазоне 63–64,5 за доллар, прогнозирует эксперт. В среднесрочной перспективе есть риски отката нефтяных цен и возврата курса доллара к августовским уровням

Экономика

\$65—100 за баррель

такой рост цен прогнозируется, в случае если Саудовская Аравия не сможет за несколько недель восстановить добычу, а также в случае эскалации напряженности на Ближнем Востоке

← 5 го благосостояния в следующем году увеличится. Поэтому, если цена на нефть вырастет до \$70 за баррель, рубль укрепится до 63 за доллар, прогнозирует Попов. А если рост нефтяных котировок будет существенно большим, то возможно движение и к уровню 60 руб. за доллар, допускает он.

«Наша краткосрочная тактическая модель свидетельствует о том, что при текущих ценах на нефть потенциал укрепления рубля еще не исчерпан», — пишут в обзоре аналитики «ВТБ Капитала». К тому же вскоре в России стартует период налоговых выплат, и экспортеры увеличат объем продаж иностранной валюты, напоминают они.

В ближайшее время рубль может продолжить плавно расти из-за приближающихся налоговых выплат, основные из которых приходятся на 25 и 30 сентября, отмечает главный экономист Российского фонда прямых инвестиций Дмитрий Полевой, поэтому в краткосрочной перспективе курс доллара будет колебаться около 63,5–64 руб.

Сохранение высоких цен на нефть в краткосрочной перспективе будет оказывать рублю лишь умеренную поддержку: прямое влияние на курс нивелируется наличием бюджетного правила (в соответствии с ним сверхдоходы от продажи нефти дороже \$41,6 направляются в резервы), отмечает Полевой. Более того, столь значительное удорожание нефти дополнительно ударит по мировой экономике и ускорит инфляцию, что особенно негативно в условиях замедления мирового роста, продолжает он, поэтому нефтяной фактор рубль поддержит, но не «чрезмерно».

Важным, по словам Полевого, будет общее отношение инвесторов к рисковым активам и развивающимся рынкам, и здесь по-прежнему будут играть роль торговые войны, замедление мирового роста, Brexit и общий геополитический фон.

История с атакой дронов на Saudi Aramco, скорее, локальная, она вряд ли существенно укрепит рубль, считает главный экономист Нордеа Банка Татьяна Евдокимова: «Я ожидала более сильной ре-

акции, чем то, что мы видим фактически». По мере восстановления инфраструктуры в Саудовской Аравии курс доллара опять вырастет до диапазона 64–65 руб., прогнозирует эксперт.

Если в конце августа при цене нефти Brent вблизи \$60 за баррель равновесный курс рубля был вблизи 66 за доллар, то столь резкий рост нефтяных цен примерно на \$6 при неизменных макропеременных опускает этот уровень до 64–64,5 руб., оценивает главный аналитик Промсвязьбанка Михаил Поддубский. На этой неделе рубль будет торговаться в диапазоне 63–64,5 за доллар, прогнозирует эксперт, а в среднесрочной перспективе есть риски отката нефтяных цен и возврата курса доллара к августовским уровням.

Реакция цены на нефть сдержанна, так как, по данным S&P Platts, запасы в нефтехранилищах Саудовской Аравии составляют 188 млн барр., что эквивалентно 27 дням экспорта, указывает главный экономист ING по России и СНГ Дмитрий Долгин. Кроме того, у США достаточно запасов (645 млн барр.), а в мире — недозагруженных мощностей (2,3 млрд барр. в сутки) для временной компенсации выпадающей добычи. Долгосрочный рост цены — экономисты прогнозируют его до уровня от \$65 до \$100 за баррель — возможен, если Саудовская Аравия не сможет за несколько недель восстановить добычу, считает Долгин, а также в случае эскалации напряженности на Ближнем Востоке. Для рубля это краткосрочно позитивно, пишет он, но долгосрочный потенциал укрепления ограничен действием бюджетного правила и снижением готовности инвесторов покупать высокорисковые активы развивающихся стран.

КТО МОЖЕТ СТОЯТЬ ЗА АТАКОЙ В САУДОВСКОЙ АРАВИИ

За годы войны в Йемене хуситы совершенствовали свое оружие, сначала проводили атаки на 150–300 км, но постепенно увеличивали их дальность, сказал РБК бывший посол России в Йемене Вениамин Попов. Например,

в 2017 году, по заявлению саудовских властей, ПВО страны перехватило баллистическую ракету в нескольких километрах от Эр-Рияда. Целью был столичный международный аэропорт Король Халид. Эр-Рияд, как и атакованные 14 сентября нефтяные объекты, находится в почти тысяче километрах от саудовско-йеменской границы. Хуситы регулярно атакуют объекты Aramco, поэтому ничего принципиально нового в ударе 14 сентября нет, добавляет старший научный сотрудник Института востоковедения РАН Сергей Серебров. Например, в августе 2019 года они атаковали предприятие в восточной части Саудовской Аравии — объектом удара стал НПЗ в Шейбе.

Повстанцы контролируют значительную часть Йемена, уверенно удерживают власть на севере и успешно мобилизуют все возможные резервы для проведения таких атак, продолжает Попов. «Я также не исключаю, что им поможет кто-то из йеменцев в самой Саудовской Аравии (в стране проживают более миллиона йеменцев. — РБК), многие из которых живут в восточных провинциях этой страны, где и находятся основные нефтяные предприятия», — говорит Попов.

Вашингтон продолжает настаивать на том, что за атаками на саудовские нефтяные объекты стоит Иран. В субботу в этом открыто обвинил Тегеран госсекретарь США Майк Помпео. Источники Reuters рассказали, что атака была совершена с северо-запада, а не с территории Йемена, подконтрольной ху-

ситам (находится к юго-западу от атакованных саудовских предприятий). Высокопоставленный источник в Белом доме заявил ABC News, что с территории Ирана были запущены не менее десяти крылатых ракет и около 20 дронов. Президент США Дональд Трамп написал в Twitter, что Вашингтон «заряжен и готов к бою» (locked and loaded), но ждет, пока Эр-Рияд назовет виновных в атаке.

Среди стран, окружающих Саудовскую Аравию, только у Ирана есть мотив и возможности нанести такой внушительный и демонстративный удар по инфраструктуре монархии, сказал РБК эксперт Королевского объединенного института оборонных исследований (RUSI) Майкл Стефенс. Вопрос лишь в том, какой сигнал Иран пытается послать США и их союзникам и зачем он идет на эскалацию именно сейчас. «Возможно, Тегеран просто не верит, что Трамп будет отвечать ему в военном ключе, и в таких условиях Эр-Рияд становится для Ирана легкой добычей. Другая гипотеза: Иран хочет доказать, что санкционное давление США никак на него не повлияло и не ограничило его возможности», — сказал Стефенс.

Предположение, что за атаками стоит Иран — «дикая глупость», парирует Попов. «В таких условиях Иран не будет ударять по саудовским предприятиям — они не самоубийцы. Все-таки эта ситуация касается Йемена и Саудовской Аравии», — отметил он.

Де-факто гражданская война в Йемене идет с 2004 года. Коалиция во главе с Саудовской Аравией вмешалась в военный конфликт в Йемене в марте 2015 года, после того как хуситы захватили порт Аден, обеспечивающий контроль за Баб-эль-Мандебским проливом. «Только после этого были разрушены военная, транспортная и экономическая инфраструктуры страны — но за предшествующие годы войны Йемен, находящийся в состоянии гражданской войны, постоянно совершенствовал свое оружие», — говорит Серебров. ■

При участии Евгения Пудовкина, Татьяны Ломской

Ремонт установок по подготовке и очистке нефти в Саудовской Аравии, атакованных, как сообщалось сначала, десятиями дронами, может занять три-шесть месяцев

ЗАВЕДУЮЩИЙ КАФЕДРОЙ ТЕХНОЛОГИЙ ПЕРЕРАБОТКИ НЕФТИ РГУ НЕФТИ И ГАЗА ИМ. ГУБКИНА ВЛАДИМИР КАПУСТИН

ТРИ ВАРИАНТА ДЛЯ РУБЛЯ

Экономисты Citi приводят три варианта для рубля в зависимости от изменений цен на нефть. Однако колебания российской валюты практически во всех случаях будут мало зависеть от цен на нефть из-за бюджетного правила, отмечают они:

- Если на рынке нефти возникнет дефицит, а цена барреля Brent превысит \$70, рубль «получит дополнительный повод укрепляться (их и без нефти

достаточно) и импульс к 62,5 [руб. за доллар]».

- В случае быстрого возврата цены Brent к \$60 курс доллара к рублю скорректируется к 65 [руб. за доллар], «чем потом с удовольствием воспользуются экспортеры в текущий налоговый период и керри-трейдеры для покупки рубля».
- Если цена Brent сохранится на уровне \$65, курс доллара установится на уровне 64 руб.

Мнение

Вызовет ли новая атака большую войну



КИРИЛЛ СЕМЕНОВ,
эксперт Российского совета по международным делам

Саудовская Аравия и Иран вряд ли столкнутся напрямую, но Эр-Рияд может попытаться вовлечь США в конфликт с проиранскими группировками в Йемене.

В ночь на 14 сентября более десяти беспилотников атаковали ключевые для Саудовской Аравии объекты нефтяной инфраструктуры в Абкайке и Хурайсе. Предприятия были выведены из строя, что привело к немедленному падению экспорта саудовской нефти практически вдвое. Ответственность за произошедшее взяли на себя йеменские повстанцы-хуситы из движения «Ансар Аллах», которое принято считать союзническим Ирану. Представители группировки пригрозили повторить атаки.

Некоторые эксперты заговорили об угрозе большой войны в важнейшем для мировой энергетики регионе с участием Саудовской Аравии, Ирана и США и с соответствующими последствиями вроде нефти по \$100 за баррель. Но каковы реальные интересы сторон и как далеко они готовы зайти?

ЙЕМЕН, ИРАК, ИРАН?

Для начала уточним: есть вероятность, что «Ансар Аллах» тут ни при чем. Высокопоставленный чиновник иракской разведки сообщил изданию Middle East Eye, что удары осуществили иранские беспилотники, запущенные с баз шиитского ополчения «Хашд Шааби» на юге Ирака. По словам анонимных американских чиновников, удары наносились с северо-запада и запада, а не с юго-запада, где расположен Йемен. Официальные представители американской администрации отметили, что удар был комбинированный и в нем участвовали не только дроны, но и крылатые ракеты.

Госсекретарь США Майк Помпео прямо обвинил Иран в этой акции: Вашингтон, вероятно, хотел бы ис-

пользовать ситуацию в качестве еще одного повода для усиления давления на Тегеран. Иран, конечно, отверг выдвигаемые в его адрес обвинения.

Технически хуситы вполне располагают возможностями для организации подобных атак, но без иранской помощи, скорее всего, тут не обошлось. С самого начала йеменского конфликта в 2014 году хуситы атаковали территорию Саудовской Аравии, но на первом этапе конфликта они применяли исключительно баллистические ракеты, не отличавшиеся большой точностью. Эти атаки имели в основном пропагандистский эффект и не могли нанести реального ущерба саудовским объектам.

Ситуация изменилась в 2018 году, после того как развалилась «ядерная сделка» между Ираном и Западом. После этого у хуситов появились точные копии иранских беспилотников-камикадзе и крылатых ракет, способных преодолевать ПВО королевства. Это прежде всего крылатая ракета Quds и беспилотники Samad-1 с дальностью действия 500 км и Samad-3, способный поражать цели на расстоянии 1500–1700 км. Хуситы, впрочем, утверждали, что речь идет об их собственных разработках, что вызвало сомнения у многих специалистов по вооружениям.

До ударов 14 сентября хуситы уже активно применяли дроны, в частности для бомбардировки саудовских аэродромов в Абхе и Джизане, а также, по неподтвержденным данным, для удара по аэропорту в Абу-Даби. А в мае 2019 года группировка провела резонансную атаку с участием семи дронов на саудовский нефтепровод от месторождения Янбу к портам Красного моря.

ОТВЕТ ЭР-РИЯДА

Важно отметить, что пока Саудовская Аравия воздерживается от прямых обвинений в адрес иранской стороны, хотя косвенной вины за вооружение хуситов с нее не снимает. Нельзя исключать, что для увязшего в йеменском конфликте Эр-Рияда признания хуситов как раз

кстати: теперь можно использовать кризисную ситуацию, чтобы вовлечь США в военные операции против хуситов в Йемене. Это должно предотвратить возможные новые атаки на саудовские стратегические объекты, а возможно, и переломить ход войны, позволив вернуть к власти изгнанного хуситами просаудовского президента Абд Раббо Хади. Для королевства это тем более актуально, учитывая, что ОАЭ, главный партнер Эр-Рияда по антихуситской коалиции, фактически свернули все свои операции в Йемене.

Разгром хуситов можно было бы рассматривать и как удар по Ирану, который не отрицает тесных связей с этой группировкой. Вашингтон мог бы отчитаться о реальных мерах по сдерживанию иранской экспансии. Важно, что вовлечение США в конфликт в Йемене не приведет к столкновению с самим Ираном, оставив двери для диалога открытыми.

Тегеран со своей стороны вряд ли начнет большую войну из-за хуситов: союз с ними носит ситуационный характер. Хуситов, несмотря на всю их революционную риторику, нельзя считать последовательными адептами иранской модели развития. «Ансар Аллах» — это прежде всего йеменское движение, в задачи которого не входит экспорт исламской революции.

СИРИЙСКИЙ СЛЕД

Более опасный сценарий может реализоваться, если

у американцев найдутся веские доказательства причастности иракской «Хашд Шааби» к атакам на саудовские объекты. В таком случае конфликт выйдет за пределы региона и в него может быть втянута даже Россия.

Следует учитывать, что шиитские проиранские группировки, представленные в «Хашд Шааби», активно участвуют в сирийском конфликте на стороне Башара Асада. Некоторые из них даже вошли в состав элитных частей сирийской армии, таких как 4-я танковая дивизия и Республиканская гвардия. Поэтому если США захотят жестко наказать проиранские группировки Ирака за их причастность к атакам, то под ударом могут оказаться и многочисленные базы проиранских фракций на востоке Сирии (теоретически они могли быть использованы для размещения иранских крылатых ракет и дронов) и даже объекты сирийской правительственной армии, в чью структуру интегрировались эти группировки.

Впрочем, присутствие российских военных в Сирии снижает вероятность этого сценария. Более правдоподобно, что Иран с помощью своих прокси в Ираке и Сирии пытается отвести от себя прямую угрозу и втянуть Вашингтон и его арабских союзников в длительный и сложный конфликт. В этом случае об угрозе большой войны в регионе говорить пока рано.

“ Пока Саудовская Аравия воздерживается от прямых обвинений в адрес иранской стороны, хотя косвенной вины за вооружение хуситов с нее не снимает. Нельзя исключать, что для увязшего в йеменском конфликте Эр-Рияда признания хуситов как раз кстати: теперь можно использовать кризисную ситуацию, чтобы вовлечь США в военные операции против хуситов в Йемене

Экономика

АНГЛИЙСКИЙ СУД РАЗРЕШИЛ НЕ ПЛАТИТЬ ПРОЦЕНТЫ ПО КРЕДИТУ ОТ КОМПАНИИ ВИКТОРА ВЕКСЕЛЬБЕРГА

Британский прецедент
вторичных санкций

ЕВГЕНИЙ ПУДОВКИН,
ИВАН ТКАЧЁВ

Английский суд признал законным решение британского банка Synergy заморозить выплату процентов по кредиту, полученному им от компании Виктора Вексельберга. Причина — санкции США. Эксперты назвали решение важным прецедентом.

Кипрская структура российского миллиардера Виктора Вексельберга из-за американских санкций против него не может получить проценты по займу, который она предоставила британскому банку Synergy еще до введения санкций. Информация об этом стала известна из решения Высокого суда Англии и Уэльса, опубликованного 12 сентября. Это важный прецедент: он опасен для российских бизнесменов и компаний, попавших в американские санкционные списки. Британский суд признал, что институт вторичных санкций США (риск применения американских санкций против зарубежных лиц за сделки с «токсичными» россиянами) фактически освобо-

ждает иностранного заемщика от ответственности за неплатежи в адрес подсанкционного лица.

САНКЦИИ ОСВОБОЖДАЮТ ОТ ДЕФОЛТА
Британский Synergy Bank Limited (CBL) не нарушал своих обязательств и не допустил дефолта по долгу, отказавшись выплачивать проценты по займам кипрской компании Lamesa Investments Limited (LIL), подконтрольной российскому бизнесмену Виктору Вексельбергу, постановил английский суд по итогам разбирательств, инициированных LIL.

- В апреле 2018 года Вексельберг был внесен в черный список американского Минфина (SDN-лист). По закону CAATSA 2017 года за совершение существенных финансовых транзакций в интересах Вексельберга любой иностранный банк может лишиться доступа к американской финансовой системе.
- Lamesa и Synergy заключили договор о предоставлении британскому банку кредита на сумму £30 млн (\$37 млн) в декабре 2017 года. Тогда Synergy еще принадлежал кипрскому Bank of Cyprus, в котором Lamesa Вексельберга была одним из крупнейших акционеров (Bank of Cyprus продал британское подразделение в июле 2018 года).
- По состоянию на сентябрь 2019 года у Synergy образовалась задолженность перед LIL по невыплаченным процентам на сумму £3,6 млн.

“ В деле Lamesa vs Synergy фигурируют неуплаченные проценты по кредиту в размере £3,6 млн. Сумма не очень внушительная, но достаточная, для того чтобы посчитать их выплату подпадающей под вторичные санкции. Можно смело сказать, что в будущих тяжбах любая сумма, равная или выше этой, будет считаться достаточной для применения аналогичной трак-

ТОВКИ
ДИРЕКТОР ФРАНЦУЗСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ
БРИТАНСКОЙ КОНСАЛТИНГОВОЙ КОМПАНИИ
APERIO INTELLIGENCE ДЖОРДЖ ВОЛОШИН

В CBL объяснили прекращение выплат структуре Вексельберга тем, что это противоречило бы американскому законодательству и нанесло бы британскому банку существенный ущерб, так как у него есть долларовые активы, которые могут быть заморожены в США. CBL указал на слушаниях, что, согласно договору о займе с Lamesa, неплатеж не является неисполнением обязательств по договору, если транзакции не могут быть осуществлены в силу обязательств перед законом. В CBL дали понять, что задолженность будет погашена, как только риски американских санкций утратят актуальность — для этого либо Вексельберг должен быть исключен из санкционного списка, либо он должен утратить контроль над Lamesa, либо должно измениться американское законодательство, либо, наконец, Минфин США должен выдать CBL специальную лицензию на осуществление выплат в пользу Lamesa. Из решения суда неясно, что произойдет, когда наступит срок погашения кредита: будет ли Synergy его возвращать или откажется, также сославшись на риск вторичных санкций США.

ВАЖНОСТЬ ПРЕЦЕДЕНТА
Юристы LIL не согласились с такими объяснениями, подчеркнув, что санкции США не распространяются на территорию Англии, откуда должны производиться выплаты в адрес LIL в фунтах стерлингов. Однако суд встал на сторону CBL, посчитав, что к бри-

танскому банку действительно могут быть применены американские вторичные санкции и что CBL обязан подчиняться американскому режиму. «Я считаю, что CBL вправе сослаться на положение 9.1 [договора займа], пока Виктор Вексельберг остается в черном списке SDN, а LIL остается под его контролем», — постановил судья Марк Пеллинг. Представитель Вексельберга отказался от комментариев, а адвокат Lamesa Майя Лестер не ответила на запрос РБК. Решение в деле Lamesa vs Synergy является важным, так как юридически закрепляет обязанность неамериканских финансовых институтов следовать вторичным санкциям США даже тогда, когда контакт с американской финансовой системой полностью исключен, сказал РБК директор французского отделения британской консалтинговой компании Aperio Intelligence Джордж Волошин. «В момент принятия поправок в действующее в отношении России санкционное законодательство посредством закона CAATSA 2017 года было вполне понятно, что вторичные санкции распространяются на все лица без ограничения и без привязки к США. Однако впервые английский суд подтвердил экстерриториальность американского федерального законодательства в деле, связанном с Россией», — пояснил он. Другой важный момент — трактовка понятия «существенные сделки», обратил внимание Волошин. «Сами американцы это понятие не расшифровали, оставив трактовку максимально неясной и зависящей от конкретного случая», — сказал он. «В деле Lamesa vs Synergy фигурируют неуплаченные проценты по кредиту в размере £3,6 млн. Сумма не очень внушительная, но достаточная, для того чтобы посчитать их выплату подпадающей под вторичные санкции. Можно смело сказать, что в будущих тяжбах любая сумма, равная или выше этой, будет считаться достаточной для применения аналогичной трактовки», — указал эксперт. ■

■ РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

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

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК

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

РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ

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

Учредитель газет:
ООО «БизнесПресс»

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

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

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

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

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

Подписка по каталогам: «Роспечать», «Пресса России», подписной индекс: 19781; «Каталог Российской Прессы», подписной индекс: 24698; «Почта России», подписной индекс: П6776.
Подписка в редакции: тел.: (495) 363-1101, факс: (495) 363-1159

Этот номер отпечатан в ОАО «Московская газетная типография» 123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1
Заказ № 2436
Тираж: 80 000
Номер подписан в печать в 22.00

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

Свободная цена

Материалы на таком фоне опубликованы на коммерческой основе.

Дизайн Свят Вишняков, Настя Вишнякова vishvish.design

16+

Бизнес

Как медик из Дагестана организовал бизнес по доставке врачей в регионы

АССОЦИАЦИЯ КОММУНИКАЦИОННЫХ АГЕНТСТВ ПРЕДСТАВИЛА ОЦЕНКУ РАСХОДОВ НА РЕКЛАМУ В 2019 ГОДУ

Рекламный рынок докатился до стагнации

СИТУАЦИЯ на российском рекламном рынке **УХУДШАЕТСЯ ОТ КВАРТАЛА К КВАРТАЛУ** — по итогам полугодия отрицательную динамику показали все медиасегменты, **КРОМЕ ИНТЕРНЕТА**. На ТВ рост рекламных бюджетов ожидается только в следующем году.

→ 10



В первом полугодии рекламные доходы холдинга «Газпром-Медиа», ключевыми активами которого являются телеканалы, снизились на 6%, до 33,2 млрд руб. Рекламная выручка «Яндекса» за этот же период, напротив, выросла на 19%, до 56,2 млрд руб., Mail.Ru Group — на 22%, до 16,2 млрд руб.

Фото: David Parry/PA Images/TACC

Медиа

← 9

СЕРГЕЙ СОБОЛЕВ

ЧТО ПРОИСХОДИТ НА РЕКЛАМНОМ РЫНКЕ

Ассоциация коммуникационных агентств России (АКАР) опубликовала свою оценку расходов на рекламу в первом полугодии 2019 года. В целом траты по сравнению с аналогичным периодом 2018 года выросли всего на 3%, до 226–228 млрд руб. Общий рост обеспечили лишь увеличившиеся затраты рекламодателей на интернет: за первые шесть месяцев они выросли на 20%, до 109–110 млрд руб. Все остальные сегменты рекламного рынка продемонстрировали отрицательную динамику. Расходы на телерекламу за полугодие снизились на 9%, до 81–82 млрд руб., на радиорекламу — на 4%, до 7–7,5 млрд руб., на рекламу в прессе — на 16%, до 7,4–7,6 млрд руб., на наружную и транзитную рекламу, а также рекламу в кинотеатрах и внутри помещений — на 3%, до 29,7–21,1 млрд руб. Именно наружная реклама показывала по итогам первого квартала наряду с интернетом положительную динамику.

В первом квартале 2019-го расходы на рекламу в пяти основных медиа (ТВ, радио, пресса, интернет и наружная реклама) составили 110,5–111,5 млрд руб., что лишь на 4% больше аналогичного периода прошлого года. Падение рекламных доходов во втором квартале ускорилось на ТВ и в прессе, следует из сопоставления данных АКАР. На ТВ и радио рекламные бюджеты в этом году снизились впервые после кризисного 2015 года.

ПОДТВЕРЖДАЕТСЯ ЛИ ОЦЕНКА АКАР

Сравнить оценку ассоциации можно лишь с финансовыми результатами трех участников отечественного рекламного рынка, публикующих свою отчетность по МСФО. В первом полугодии рекламная выручка «Яндекса» выросла на 19%, до 56,2 млрд руб.,

Mail.Ru Group — на 22%, до 16,2 млрд руб. Рекламные доходы холдинга «Газпром-Медиа», ключевыми активами которого являются эфирные и кабельные телеканалы, за первые шесть месяцев года, наоборот, снизились на 6%, до 33,2 млрд руб. По итогам полугодия «Яндекс» занимал почти 25% всего рекламного рынка, «Газпром-Медиа» — 15%, Mail.Ru Group — 6%.

ПОЧЕМУ ПАДАЕТ РЕКЛАМНЫЙ РЫНОК

Рекламодатели снижают свою активность на фоне падения реальных доходов населения и общей экономической неопределенности в стране, объяснял отрицательную динамику на ТВ и в других медиа-сегментах по итогам первого квартала директор по маркетинговым исследованиям Новой сервисной компании Сергей Веселов. По его словам, производителям товаров и поставщикам услуг при такой неопределенности становится нецелесообразно инвестировать в развитие брендов.

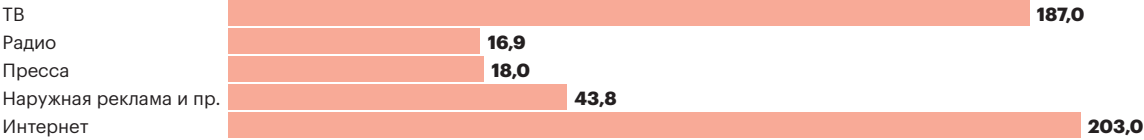
В январе—июне 2019 года реальные доходы россиян снизились на 1,3% в годовом выражении, сообщал ранее Росстат. В первом квартале индекс потребительского доверия, который измеряют The Conference Board и исследовательская сеть Nielsen, имел самое низкое за последние пять лет значение — 62 пункта (в первом квартале 2015-го, после резкой девальвации рубля, это были 72 пункта). Во втором квартале 2019 года индекс подрос до 69 пунктов.

Необходимо учитывать и высокую базу прошлого года: тогда в первом квартале 2018-го рекламную активность стимулировали зимние Олимпийские игры, во втором — чемпионат мира по футболу, который проходил в России.

КАК БУДУТ ВЕСТИ СЕБЯ РЕКЛАМОДАТЕЛИ ВО ВТОРОМ ПОЛУГОДИИ

Традиционно крупнейшие рекламодатели тратят боль-

Доходы рекламного рынка в России в 2018 году, млрд руб.



Источник: Ассоциация коммуникационных агентств России

Изменение доходов рекламного рынка в России*, % к аналогичному периоду предыдущего года

сегмент рынка	2018	янв. — июнь 2019	2019	2020
ТВ	9	−9	−5	2
Радио	0	−4	−7	−5
Пресса	−12	−16	−10	−10
Наружная реклама и пр.**	3	−3	3	5
Интернет***	22	20	13	10
Весь рынок	12	3	4	6

* Данные за минувшие периоды времени предоставлены Ассоциацией коммуникационных агентств России (АКАР), прогноз — Publicis Media Russia (PMR).
** АКАР учитывает также рекламные бюджеты на транспорте, в кинотеатрах, торговых центрах и пр. PMR учитывают только наружную и транспортную рекламу.
*** PMR учитывает не все цифровые форматы, что сказывается на динамике.
Источники: Ассоциация коммуникационных агентств России, Publicis Media Russia, расчеты РБК

“ Несмотря на снижение бюджетов на телерекламу, рекламных блоков в эфире не становится меньше. Вероятно, осенью мы увидим рост спроса на телерекламу со стороны игроков, начавших терять долю присутствия на ТВ

ДИРЕКТОР РОССИЙСКОГО ОФИСА ECI MEDIA MANAGEMENT ДМИТРИЙ КУРАЕВ

шую часть своих бюджетов на ТВ, на другие медиа средства выделяются, как правило, по остаточному принципу, поэтому спад на ТВ, скорее всего, свидетельствует о сокращении доходов и в других сегментах, объяснял ранее директор российского офиса ECI Media Management Дмитрий Кураев. Национальный рекламный альянс, который учредили «Первый канал», ВГТРК, Национальная медиа группа и «Газпром-Медиа» и который продает рекламу на всем федеральном ТВ, рассчитывал, что ситуация изменится во втором полугодии: затра-

ты рекламодателей вновь начнут расти, и по итогам всего года сегмент телерекламы покажет нулевую либо даже положительную динамику. В августе учредители Национального рекламного альянса уволили его гендиректора Эдуарда Райкина. Несмотря на снижение бюджетов на телерекламу, рекламных блоков в эфире не становится меньше, рекламный инвентарь, наоборот, растёт, отмечает сейчас Кураев. По его словам, это означает то, что бренды, увеличившие свои инвестиции в телерекламу, имели все шансы на получение непропорционально



Мнение

высокого объема бонусного инвентаря (когда реклама размещается фактически бесплатно, только чтобы заполнить блок). Значит, доля голоса таких брендов в эфире и общая эффективность их кампаний существенно выросли по сравнению с теми, кто сократил свое присутствие в эфире. «Поэтому вполне вероятно, что осенью мы увидим рост спроса на телерекламу со стороны игроков, начавших терять долю своего присутствия на ТВ», — заключает эксперт.

В результате во втором полугодии этого года телерекламные бюджеты в целом могут остаться на уровне аналогичного периода 2018-го, что будет свидетельствовать о переломе тенденции, резюмирует Кураев, отмечая, однако, по итогам всего 2019 года динамика в сегменте телерекламы по-прежнему будет отрицательной — от минус 5 до минус 7%.

По итогам всего 2019 года рекламные доходы телеканалов снизятся на 5%, свидетельствует предоставленный РБК обновленный прогноз рекламной группы Publicis Media Russia.

ЧТО БУДЕТ С РЕКЛАМОЙ В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ

Осенью рекламодатели традиционно составляют маркетинговые бюджеты на следующий год и начинают переговоры с продавцом телерекламы о заключении сделок на следующий год.

Новый гендиректор Национального рекламного альянса Алексей Толстого обещал официально предоставить новую стратегию компании в начале октября. Сотрудники рекламных агентств рассказывают о том, что учредители альянса поставили перед новым топ-менеджментом добиться роста рекламных доходов телеведущих в 2020 году примерно на 5%. Учредители Национального рекламного альянса не ответили на запрос РБК либо отказались от комментариев. Запрос в саму компанию также остался без ответа.

Расходы на телерекламу в 2020 году могут увеличиться на 2%, прогнозирует сейчас аналитики Publicis Media Russia. По их мнению, доходы радиовещателей и издателей продолжат падать, в целом рекламный рынок в следующем году вырастет по сравнению с 2019-м на 6%.

О том, как до сих пор отечественный рекламный рынок восстанавливался после падения, можно судить по цифрам АКАР. После того как в 2009 году общие расходы на рекламу снизились на 28% (только на ТВ — на 18%), в 2010-м был уже рост на 17% (на ТВ — на 15%). В 2015-м весь рынок упал на 8%, сегмент телерекламы — на 14%, в 2016-м был уже зафиксирован рост на 12 и 10% соответственно. ■

Почему валюта от Facebook опасна для мировых финансов



АЛЕКСЕЙ ПАНФЕРОВ,
заместитель
председателя
правления ПАО
«Совкомбанк»

Есть риск, что в случае успеха новой цифровой валюты ответственный за ее выпуск частный конгломерат получит возможность легко манипулировать мировым валютным рынком.

Весной 2018 года, на спаде хайпа вокруг криптоиндустрии, связанного в первую очередь с колебаниями курса биткоина, Марк Цукерберг объявил о создании в Facebook подразделения, ответственного за технологию блокчейн. К работе на этом направлении были привлечены около 50 сотрудников, а его руководителем был назначен Дэвид Маркус — узнаваемый в США бизнесмен, бывший президент PayPal.

Сейчас, казалось бы, проблемы цифровых валют еще более очевидны, да и энтузиазм инвесторов явно поубавился. Но даже такой, не самый благоприятный, фон не помешал Цукербергу анонсировать на личной странице в своей соцсети плод проделанной работы — проект Libra. Это новая криптовалюта со стабильным курсом (stablecoin), обеспеченным резервом — золотом, корзиной традиционных валют и надежных финансовых активов, и что самое важное — репутацией самого Цукерберга и компании Facebook.

Согласно этому анонсу, миссией Libra станет создание простого способа использования «мобильных денег» по всему миру. Примерно у миллиарда жителей планеты нет банковского счета, зато есть мобильный телефон, то есть потенциальная возможность отправлять и получать деньги так же просто, как сообщения. Без границ и номеров счетов. И в качестве денег как раз и может выступить Libra.

В качестве партнеров проекта выступают Visa и Mastercard, PayPal, eBay, Stripe и мегамаркетплейс eBay, которые уже приступили к созданию сервисов с использованием Libra. Даже знаменитый Стив Форбс отправил открытое письмо Цукербергу, в котором посоветовал не обращать внимания на критику Libra и указал, что этот инструмент способен заменить дол-

лар США в качестве мировой валюты.

Безусловно, чтобы привлечь таких партнеров, Цукерберг взял на себя множество обязательств, включая создание внутреннего механизма идентификации клиента и назначения транзакций, позволяющего предотвращать использование Libra в мошеннических схемах.

Чтобы запустить проект, его надо где-то официально зарегистрировать. США не подошли из-за неопределенного статуса криптовалют в этой стране. На слушаниях в конгрессе США было объявлено, что штаб-квартира Libra будет находиться в Женеве, а регулятором выступит швейцарская FINMA (Swiss Financial Market Supervisory Authority).

ПОДРЫВ УСТОЕВ

В открытых источниках до сих пор можно найти только очерчения системы Libra, но регуляторы разных стран сразу выразили свою обеспокоенность. И если в ЕС напомним об антимонопольном законодательстве — Европейская комиссия подозревает Libra в «потенциально антиконкурентном поведении», то Минфин США прямо указал на то, что криптовалюта Facebook представляет собой вызов национальной безопасности страны. Более того, члены комитета по финансовым услугам палаты представителей конгресса представили проект законопроекта, запрещающего крупным технологическим компаниям получать статус финансовых учреждений, а также «создавать, поддерживать или обслуживать цифровые активы, предназначенные для массового использования». Согласно документу любая технологическая компания, чей ежегодный доход в глобальном масштабе превышает \$25 млрд, предлагающая услуги онлайн-маркетплейсов, бирж или платформ для соединения третьих лиц друг с другом, должна быть включена в эту категорию. Предполагается, что нарушение такими компаниями положений закона повлечет штраф в размере \$1 млн в день. Японские власти создали специальную комиссию для изучения возможных последствий выхода на мировой рынок криптовалюты Facebook, а министры финансов и руководители ЦБ стран G7 выпустили совместное заявление о необходимости самых высоких стандартов в регулировании таких инструментов, как Libra.

Создавая денежный суррогат, мировые технологические гиганты формируют альтернативную глобальную финансовую систему. Важнейшим свойством новой криптовалюты станет фактическое отсутствие регуляторов для нее

В итоге Цукербергу пришлось выступить с официальным разъяснением, согласно которому проект Libra не будет запущен без решения спорных вопросов с регуляторами.

НОВАЯ РЕЗЕРВНАЯ ВАЛЮТА?

Проблема в том, что, создавая денежный суррогат или дериватив, обеспеченный деловой репутацией и привязанный к корзине основных резервных валют, мировые технологические гиганты формируют альтернативную глобальную финансовую систему. Важнейшим свойством новой криптовалюты станет фактическое отсутствие регуляторов для нее: FINMA с этой ролью явно не справится. В итоге все расчеты с использованием Libra будут проходить внутри супер-экосистемы ее учредителей без использования классических финансовых инструментов и инфраструктуры.

Главный вопрос сейчас: готовы ли регуляторы США и стран Европы с этим мириться? Ведь сам факт сосредоточения такого ресурса в руках частных компаний представляется опасным для стабильности мировой экономики. Появится прецедент, когда частные компании будут равны по влиянию и значимости с государствами — эмитентами резервных валют. В случае широкого распространения новой валюты наднациональный конгломерат получит возможность легко манипулировать валютными курсами, просто изменяя пропорции фиатных валют в портфеле Libra, что для устоявшейся международной финансовой системы станет очень серьезным вызовом.

Изначально Facebook объявила о намерении запустить Libra уже к 2020 году, поэтому осталось совсем немного времени до момента, когда мы узнаем, насколько успешен будет этот проект и как мировые регуляторы решат проблему контроля над новым финансовым инструментом.

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

Табачная промышленность

ЧЕТЫРЕ ВОПРОСА О ПРЕДОСТАВЛЕНИИ НИКОТИНОСОДЕРЖАЩИХ ПРОДУКТОВ РОССИЙСКИМ АВИАПАССАЖИРАМ

Лайнеры Utair заправились подушечками

ТАБАЧНЫЕ КОМПАНИИ, делающие ставку на развитие альтернативных продуктов для курильщиков, ищут и новые каналы продвижения. British American Tobacco договорилась с Utair о проведении спецпромо на ее бортах. Пока такие способы РЕКЛАМЫ не запрещены.

Что предлагают курильщикам на борту?

LYFT — «подушечки» с растительными волокнами и экстрактом никотина фармацевтического уровня — появился на российском рынке в 2019 году. Воздействие никотина начинается после того, как потребитель закладывает «подушечку» под верхнюю губу. BAT также производит аналогичный по механике употребления снюс Ерок, но он, в отличие от LYFT, как и прочие виды сосательных табачных изделий, запрещен в России. Для BAT продукция LYFT — одно из ключевых направлений. Как рассказывал в начале августа Йохан Вандермюлен, директор BAT по региону Европа и Северная Африка, альтернативные никотиновые продукты, которые производит компания, — помимо LYFT, это устройство glo — будут основным драйвером роста на российском рынке в ближайшие четыре-пять лет. По его оценке, сейчас LYFT занимает около 25% в сегменте некуриательной бестабачной никотиновой продукции.



Фото: Илья Питалев/РИА Новости

АННА ЛЕВИНСКАЯ

С 15 сентября на дюжине рейсов авиакомпании Utair пассажиры могут получить продукт доставки никотина LYFT, который производит British American Tobacco (BAT). Это следует из опубликованных условий акции, которые обнаружил РБК и подтвердил представитель «БАТ Россия».

Как пояснила РБК Яна Гуськова, директор департамента по правовым вопросам и внешнекорпоративным связям «БАТ Россия», компания ведет переговоры еще с несколькими авиакомпаниями. «Из-за запрета на курение внутри зданий аэровокзального комплекса и во время полета некоторые курящие пассажиры иногда используют для курения неподходящие места (туалеты), чем создают дискомфорт для других пассажиров и нарушают правила аэропортов и авиакомпаний», — говорит Гуськова. Исхо-

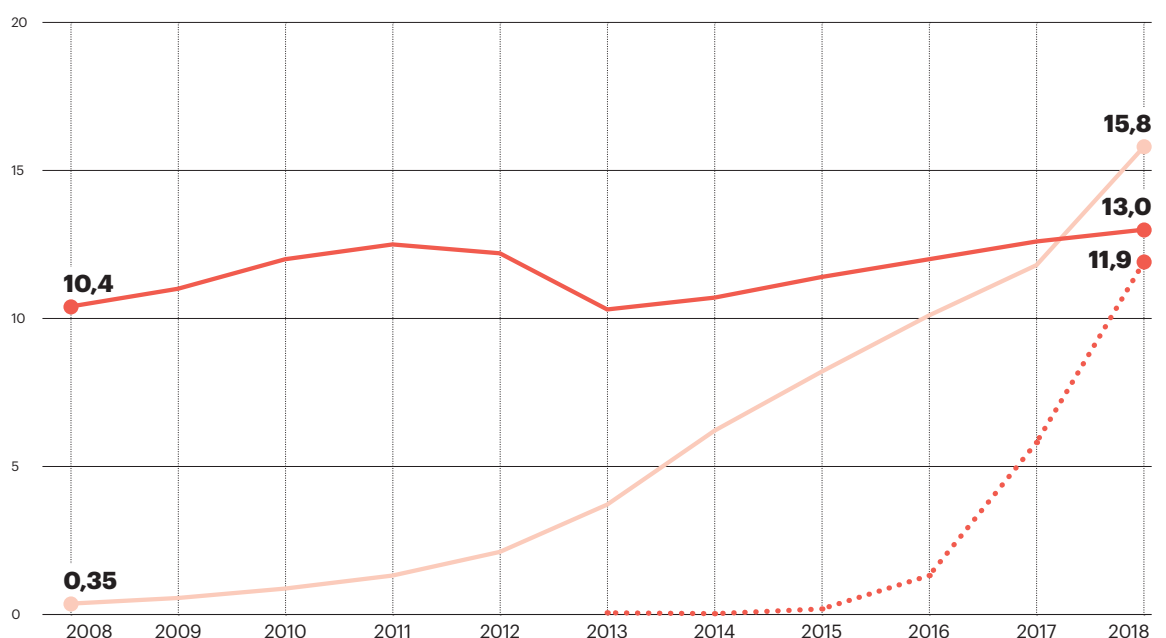
дя из описания, получить LYFT могут совершеннолетние пассажиры в обмен на «участие в рекламной сессии <...>, получив информационный буклет на борту самолета». Представитель Utair не ответил на запрос РБК на момент публикации. Зачем табачной компании понадобились авиапассажиры, в материале РБК.

30,6%

составит падение сигаретного рынка в России с 2018 по 2023 год: с 236,5 млн до 164 млн штук, по прогнозу Euromonitor International

Как растет мировой рынок альтернативных сигаретам продуктов, \$ млрд

— Бездымный табак
— Электронные сигареты
... Системы нагревания табака



Источники: Bloomberg, Euromonitor International

← Табачные компании уже несколько лет осваивают «запрещенные» для обычных сигарет рекламные площадки — в частности, аэропорты

Зачем табачники взялись за новые продукты?

Производство новых видов продуктов доставки никотина (в основном речь идет об электронных системах доставки никотина, ЭСДН) — один из немногих путей развития табачных компаний на падающем сигаретном рынке. По прогнозу Euromonitor International, с 2018 по 2023 год его падение в натуральном выражении в России составит 30,6%: с 236,5 млн до 164 млн штук. В деньгах рынок за счет акцизов продолжит небольшой рост: ежегодный темп составит не более 6%, а за весь период с 2018 по 2023 год рынок вырастет на 10%, до \$26,1 млрд.

Продажи альтернативной никотиновой продукции выгоднее торговли сигаретами. Маржинальность устройства для нагревания табака glo в 2,7 раза выше, новой «жевательной» продукции — в 2–3 раза, приводил данные BAT. По данным отчетности табачного гиганта, выручка компании за 2018 год составила £24,5 млрд, лишь £34 млн из нее пришлось на категорию систем доставки никотина в патчах.

Что значит появление рекламы от табачников в самолетах?

Как вспоминает директор по закупкам рекламы в прессе российского офиса Publicis Groupe Елена Заграничная, до 2013 года, когда вступил в силу полный запрет на рекламу сигарет, табачные компании активно рекламировали свою сигаретную продукцию в бортовых журналах авиакомпаний, равно как и в других изданиях.

После введения запрета на рекламу крупные табачные компании решили сосредоточить маркетинговые усилия только на своих самых продаваемых брендах. В основном коммуникация с потребителями возможна только на закрытых интернет-платформах, для входа на которые требуется скан паспорта, и мероприятия с аудиторией старше 18 лет. Но, как поясняет сооснователь рекламного агентства Dark Agency Александр Сопенко, основная стратегия табачных компаний заключается в том, чтобы постепенно уходить от традиционных сигарет в сторону продвижения новых систем доставки никотина. Пока законодательство для них еще формируется, у компаний есть возможность продвигать девайсы через открытые массовые мероприятия, записи на «тест-драйв» и реферальные программы, когда пользователь приводит друзей и получает баллы, которые можно потратить на призы или аксессуары.

Впрочем, пока что траты производителей альтернативных никотиновых продуктов на рекламном рынке невысоки. По данным AdIndex, в 2018 году на рекламу в прессе Philip Morris (производит системы нагревания табака IQOS) потратил только 240 тыс. руб. Больше всего рекламы было куплено на традиционных городских баннерах: совокупно три табачных корпорации — BAT со своим glo, Philip Morris и JTI (производит систему Logic) — заплатили за нее 60,8 млн руб. Больше всех потратился BAT — 26,9 млн руб. Еще 33,7 млн руб., из которых 31 млн пришлось также на BAT, производители направили на продвижение в интернете (аутстрим-видео). Для сравнения: в 2012 году совокупный бюджет в табачной категории в печатной прессе (включая

глянцевые издания) составил 880 млн руб.

Из-за того что реклама альтернативной продукции не регулируется, табачные компании уже несколько лет осваивают «запрещенные» для обычных сигарет рекламные площадки. Например, и у IQOS, и у glo есть специальные курительные зоны в аэропортах. По данным IQOS — лидера по количеству точек продаж альтернативных продуктов для курильщиков, у компании их уже более 5,5 тыс. в России, включая крупнейшие ТЦ и другие локации, в которых запрещено курение.

“ Производство новых видов продуктов доставки никотина (в основном речь идет об электронных системах доставки никотина) — один из немногих путей развития табачных компаний на падающем сигаретном рынке

Как регулируется реклама альтернативных сигаретам продуктов?

Заместитель руководителя Федеральной антимонопольной службы Андрей Кашеваров пояснил РБК, что акция Utair и LYFT, с учетом того, что продукт не содержит табак и его производные, а потребление не включает процесса курения, не нарушает закона «О рекламе». В текущий момент служба не готовит законодательных новелл, регулирующих рекламу для новых систем доставки никотина.

Но реклама альтернативных продуктов, например IQOS, все же вызывает вопросы у властей. В июле ФАС рассматривала обращение Международной конфедерации обществ потребителей, которая жаловалась на размещенную на стендах IQOS рекламу «Система нагревания табака без дыма, без пепла, без горения в магазинах». В конфедерации уверены, что это подпадает под запрет рекламы табака согласно закону «О рекламе». Конфедерацию поддерживал и Минздрав. «Электронные сигареты в целом очень резко увеличили число вовлеченных в табачную зависимость, особенно среди молодежи», — уверены в ведомстве.

Однако ФАС решила, что стенды IQOS в магазинах не являются рекламой табака. На запрос РБК относительно акции LYFT и Utair в Минздраве на момент публикации не ответили. ■



**Крупнейший российский регистратор
доменов для бизнеса ***

Выбирайте и регистрируйте на **nic.ru**

Свое дело

Медик из Махачкалы создал СЕРВИС, который позволяет жителям регионов ПОЛУЧАТЬ ПОМОЩЬ специалистов ИЗ МОСКВЫ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГА. Дополнительный доход извлекают и сами медики, и клиники, которые организуют их гастроли.

КАК МЕДИК ИЗ МАХАЧКАЛЫ ЗАРАБАТЫВАЕТ НА ВИЗИТАХ СТОЛИЧНЫХ ВРАЧЕЙ В РЕГИОНЫ

Гастроли красного креста

ОКСАНА ГОНЧАРОВА

Руслан Айдиев не раз слышал от друзей и знакомых, что те ездят в Москву к именитым специалистам за консультацией и лечением. «Вспоминаю, как детей с ортопедической патологией родители вынуждены были возить в Детский ортопедический институт им. Г.И. Турнера, — рассказывает 33-летний Айдиев. — Поездки в Санкт-Петербург вместе со стоимостью консультации некоторым семьям обходились в несколько десятков тысяч рублей». Наблюдая за этим медицинским туризмом, он задумался: почему бы не изменить направление движения? Айдиев решил запустить онлайн-сервис, который помогал бы региональным клиникам получать дополнительную выручку, организуя приезд высококвалифицированных врачей из крупных городов к пациентам, живущим в разных уголках России. Начал с родного Дагестана, затем распространил услугу на другие регионы. В 2018 году сервис принес 58 млн руб. выручки и 21 млн руб. чистой прибыли.

ДОКТОР-МЕНЕДЖЕР

В 2008 году Айдиев с красным дипломом окончил лечебно-профилактический

«За один приезд врач может проконсультировать до 60 человек, это минимум 162 тыс. руб. выручки из расчета, что минимальная стоимость консультации составляет 2,7 тыс. руб.

факультет Дагестанской государственной медицинской академии, а в конце 2014 года взял в управление клинику родителей «Медицина», которая не приносила прибыли. «В ней работали всего пять человек, — рассказывает Айдиев. — Мы провели ряд изменений — настроили IP-телефонию, прописали скрипты для администраторов и врачей, взяли в штат кардиолога, офтальмолога, невролога, лора и др.». В 2015 году он открыл уже вторую клинику, а в сентябре этого года — третью.

Медицинский стартап «Медиктур» врач запустил в 2017 году, вложив на старте около 3 млн руб. Деньги Айдиев взял из прибыли существующего бизнеса. 1,3 млн руб. пошли на покупку портативного УЗИ-аппарата для врачей клиник «Медицина», чтобы те могли ездить к пациентам в другие города. Еще

500 тыс. руб. было потрачено на разработку сайта, и 1,2 млн руб. составил первоначальный платеж по лизинговому договору со Сбербанком: для организации трансфера по Махачкале сервису понадобился автомобиль. Сейчас все три клиники Айдиева являются частью сервиса «Медиктур». Доля их прибыли в выручке составляет 60%.

«Для всех врачей мы устанавливаем единый ценовой диапазон — от 2,7 тыс. до 3,5 тыс. руб. за консультацию и от 30 тыс. до 120 тыс. руб. за операцию, — описывает ход дела предприниматель. — Бывает, что врач называет более высокую цену. В одних случаях мы соглашаемся на его условия, если к нему выстраивается очередь из пациентов и мы понимаем, что расходы окупятся, а в других приходится отказываться». Айдиев вспоминает, как один врач запросил за каждую консультацию 10 тыс. руб. и поставил условие привезти его вместе с помощницей. Приблизительные подсчеты показали, что при предполагаемой загрузке этого специалиста ни клиника, ни сервис ничего не заработают, поэтому от его услуг пришлось отказаться. В таких случаях, чтобы не страдали пациенты, сервис начинает искать другого врача, пусть и без ученой степени и не слишком известного, но опытного и более сговорчивого.

«За консультации наши пациенты платят приезжим врачам на 20–60% меньше, чем в Москве или Петербурге, — говорит Айдиев. — Настаивать на своих расценках непросто, но иначе многим людям услуги столичных врачей будут не по карману, и никакая реклама не поможет». Первых специалистов предприниматель искал в социальных сетях и очень быстро понял: медицинские работники если и со-



глашаются приехать в регион, то не из профессионального интереса — всем важно понимать, какой доход они будут от этого иметь.

Вскоре Айдиев рассудил, что можно завлечь медиков еще и интересным досугом. Когда врачи, посетившие достопримечательности Дагестана, начали выкладывать фотографии в Instagram, их коллеги тоже захотели отправиться в командировку на Кавказ. В результате купленный по договору лизинга минивэн Hyundai сегодня используется не только, чтобы возить врачей из аэропорта до гостиницы, но и для экскурсий.

Есть врачи, которые готовы ездить в города, откуда они родом, чтобы чаще видеться с родственниками. Для одного детского нейрохирурга дополнительным стимулом лететь в Иркутск, где «Медиктур» недавно заключил договор с одной из клиник, стала возможность навестить сестер

↑ Первых врачей-специалистов, готовых выезжать на консультацию в регионы, создатель «Медиктура» Руслан Айдиев искал в социальных сетях

КАК РАБОТАЕТ «МЕДИКТУР»

«Медиктур» — своего рода агрегатор, посредник между врачами и частными клиниками, которые хотели бы организовать их приезд в свой город. Зарегистрировавшись на сайте, клиника получает доступ к базе медицинских специалистов (сейчас их 88), заключает с одним или несколькими договор и оплачивает им перелет и проживание. Клиника рекламирует

гастроли специалиста, чтобы набрать как можно больше желающих попасть к нему на прием, а затем выплачивает ему гонорар, который складывается из оплат за консультации. Сервису клиника платит 40% от итоговой прибыли, то есть той, которую она получает после вычета всех расходов — стоимости авиабилетов, трансфера, проживания в гостинице и гонорара врача.

Фото: Владислав Шатилов/РБК



и братьев, которых он видел в последний раз два года назад. Еще один врач на предложение Айдиева ответил, что с радостью подключится к выездной работе, если у сервиса будет партнерская клиника в Сочи, где живет его родной брат.

ЭКОНОМИКА ПРОЕКТА
Расходы, связанные с перелетом специалиста и его размещением в гостинице, отбиваются за счет того, что сервис, давая рекламу, старается набрать как можно больше пациентов. «Медиктур» разработал специальные скрипты, которыми пользуются все его партнерские клиники. Один из форматов рекламы — это, например, 20-секундный ролик для радио: диктор объявляет имя специалиста и его институт, рассказывает, в какой город он приезжает и в какие дни будет вести прием. Далее он перечисляет патологии, с которыми можно будет обратиться к врачу, и дикту-

Взгляд со стороны

ДЕНИС ЮДЧИЦ,
гендиректор «Мобильных медицинских технологий» (сервисы «Педиатр 24/7», «Онлайн Доктор»)

«Сервис «Медиктур», безусловно, полезный и нужный людям. Но если его рассматривать с точки зрения инвестиционной привлекательности, то это не классический ИТ-проект, и, как его масштабировать, еще следует подумать. Можно предположить, что сейчас большинство врачей набираются благодаря личным связям и знакомствам основателя, но, чтобы расширять бизнес, этого вскоре будет недостаточно. Выездная работа

врачей должна быть регулярной. А как специалист, занятый в конкретном лечебном учреждении, сможет объяснить руководству, что ему нужно каждый месяц брать несколько дней отпуска, пусть и за свой счет? Врачам важна финансовая мотивация, а гонорары, которые платит им сервис, они всегда зарабатывают и в родном городе благодаря телемедицине и очным приемам. Также хотелось бы понимать, как происходит контроль качества оказываемых услуг. Руки врача и его знания важны, но для качественных приемов, особенно для сложных случаев и операций, необходимы инфраструктура и квалифицированный вспомогательный персонал.

КОНСТАНТИН ЦАРАНОВ,
директор Центра развития здравоохранения и социальной сферы Московского университета управления

«Есть несколько факторов, на которые основателю сервиса стоит обратить внимание. Во-первых, медицинское сообщество во всех странах мира защищается от попыток регуляторов сделать его деятельностью прозрачной. Ни клиники, ни врачи не стремятся выйти из серой зоны, особенно информационной (в первую очередь это касается принятия врачебных решений). Во-вторых, профессионалы высокого уровня знают друг друга лично: они часто

встречаются на конференциях, состоят в одних и тех же врачебных ассоциациях и могут самостоятельно сделать друг другу предложения. Отсюда вопрос: зачем врачу высылать информацию о себе на этот сайт? Также следует подумать над идеологической составляющей проекта. Сейчас, зайдя на сайт, можно понять лишь одно: врачи — редкие профессионалы, уставшие от рутины, захотят совершить бесплатное путешествие и еще получить денег за продажу своих знаний и медицинских услуг. Но опытные врачи понимают, что поездки должны быть регулярными, так как пациенты, которым нужны такие консультации, имеют хронические заболевания».

ет номер телефона для записи на прием.

За один приезд врач может проконсультировать до 60 человек, это минимум 162 тыс. руб. выручки из расчета, что минимальная стоимость консультации составляет 2,7 тыс. руб., поясняет Айдиев. Из этих денег врачу выплачивается от 25 тыс. до 40 тыс. руб. в зависимости от сложности консультации, количества принятых пациентов и условий, которые он ставит сам.

На операциях можно зарабатывать больше. Правда, не во всех партнерских клиниках есть все необходимое для этого оборудование. Если сервис сталкивается с такой проблемой, то врач, проведя скрининг и выявив нескольких пациентов с патологиями, предлагает им операцию в Москве или Санкт-Петербурге. Но руководство некоторых клиник, например в Ингушетии, где особенно востребованы услуги лор-специалистов, решило потратиться на оборудование, поняв, что и ему, и клиентам будет лучше, если можно будет делать операции на месте.

В среднем дополнительный доход каждой региональной клиники от сотрудничества с «Медиктуром» составляет от 2 млн до 5 млн руб. в месяц. «Конечно, мы всячески стараемся оптимизировать расходы, но пока с переменным успехом, — рассказывает Айдиев. — Например, большинство сетей гостиниц в регионах работает по старинке и понятия не имеет о том, что клиентам можно давать скидки, если те будут бронировать определенное количество номеров в год».

Если, например, 25 сотрудников с сервисом врачей приезжают в тот или иной регион раз в месяц на два рабочих дня, это дает уже 600 номеров в год, подсчитывает предприниматель.

“ Для всех врачей мы устанавливаем единый ценовой диапазон — от 2,7 тыс. до 3,5 тыс. руб. за консультацию и от 30 тыс. до 120 тыс. руб. за операцию. За консультации наши пациенты платят приезжим врачам на 20–60% меньше, чем в Москве или Петербурге

СОЗДАТЕЛЬ И ГЕНДИРЕКТОР КОМПАНИИ «МЕДИКТУР» РУСЛАН АЙДИЕВ

А есть врачи, которые работают и по пять—семь дней в месяц. Агрегаторы авиабилетов в этом смысле более продвинуты, но размер их скидки тоже не впечатляет. Так, на сайте Kupibilet «Медиктур» заказывает около 150 билетов в месяц, получая за это всего 1,5% скидки.

КЛУБ ЗНАКОМСТВ ДОКТОРОВ И ПАЦИЕНТОВ

Для успеха медицинского стартапа помимо квалификации врачей и качественного оборудования важны инструменты цифрового маркетинга, убежден Айдиев. Поэтому в его команде работают директор по развитию, ИТ-директор, специалисты по продвижению на «Яндекс.Карты», в Google Maps и соцсетях — всего десять человек. «В каждом регионе своя специфика, — поясняет Айдиев. — Если в Махачкале и Ростове мы получаем большое количество откликов из Instagram, то, например, в Адыгее отличный рекламный канал — радио».

Поскольку Айдиев сам врач, коллег он ищет, подключая собственные связи. «Но каждый раз это непростая история, — признается предприниматель. — Со всеми нужно вести длительные переговоры, на известных специалистов выходить через знакомых,

писать письма руководству институтов и т.д.». Иногда переговоры заходят в тупик, если у врача плотный рабочий график.

Сейчас в проекте «Медиктура» помимо принадлежащих Айдиеву клиник в Махачкале участвуют партнерские предприятия в Майкопе, Владикавказе, Ростове, Ставрополе, Назрани, Нальчике, Воронеже — по одной в каждом регионе, чтобы не создавать внутреннюю конкуренцию. В 2017 году выручка «Медиктура» составила около 30 млн руб., а чистая прибыль — 2,3 млн руб. В следующем году выручка увеличилась почти в два раза — до 58 млн руб., а чистая прибыль — едва ли не в 10 раз, достигнув 21 млн руб. В этом году, по подсчетам предпринимателя, удастся выручить не меньше 80 млн руб. — за счет охвата большего количества регионов, увеличения числа медицинских специалистов и более частых их визитов в региональные клиники.

До конца следующего года он планирует заключить партнерские соглашения с клиниками из 30 городов. Развиваться проект собирается не только в России. Сейчас Айдиев ведет переговоры с клиникой в Казахстане, есть также предложение из Армении. ■

«Медиктур» в цифрах

Р3 млн

составили первоначальные инвестиции в проект

Р58 млн

была выручка компании в 2018 году

Р21 млн

— чистая прибыль в 2018 году

88

специалистов в базе сервиса

8

региональных клиник-партнеров

Деловой кластер САФМАР в Сколково: 1-й САММИТ РЕЗИДЕНТОВ

27 сентября,
МФК «ОРБИОН»
(Сколково)



Программа: Дарья Иванникова — d.ivannikova@rbc.ru, +7 903 121 23 11
Участие: Инна Галлер — igaller@rbc.ru, +7 964 772 34 84

2019 год. Реклама. 18+

Бизнес-культура коворкингов: новые форматы и тренды

Мнение
эксперта



Максим Новиков
МТПП

Цель Гильдии операторов офисного пространства и коворкинга при МТПП на 2019–2020 годы — реализовать проект по созданию сети «социальных коворкингов» для физических лиц и начинающих предпринимателей. В этом проекте на первом месте доступные цены и инфраструктура для малого и среднего бизнеса. Предприниматели смогут получить по льготной цене не только помещение и оргтехнику, но и помощь в создании предприятия, юридическую поддержку в подготовке

документов и бухгалтерское сопровождение. Так называемые социальные коворкинги очень востребованы среди молодого поколения.

Они будут располагаться по всей Москве, но особое внимание мы уделим спальным районам с плохо развитой инфраструктурой. Таким образом, мы будем продвигать проект «коворкинг у дома». Эти проекты Гильдия операторов офисного пространства и коворкинга собирается популяризировать

и развивать совместно как с ведущими игроками данного рынка, так и с новичками. В своих коворкингах гильдия предлагает ряд услуг, которые будут особенно актуальны для представителей малого и микробизнеса. Реализация этих проектов — шаг к развитию предпринимательской деятельности в Москве, которое также является одной из ключевых целей гильдии.

2019 год. Реклама. 18+

