

**НЕДРА****«Роснефти» досталось последнее крупное месторождение**

с. 6 →

**НАУКА**

Претендентов на пост главы РАН будут согласовывать с правительством

с. 2 →

**СДЕЛКА**

«ВымпелКом» и «МегаФон» договорились об условиях раздела «Евросети»

с. 8 →

# РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ  
ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА  
13 июля 2017  
Четверг  
№ 122 (2619)**Олег Буклемишев,**  
директор Центра исследования  
экономической политики  
экономического факультета МГУПочему крупным  
российским банкам  
грозят проблемыМНЕНИЕ, с. 9 →  
ФОТО: Олег Яковлев/РБК

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИКА ЛЮДИ БИЗНЕС ДЕНЬГИ

www.rbc.ru

Индекс РТС  
Московская биржа, 12.07.20171025,68 ↑  
пунктаЦена нефти BRENT  
Bloomberg, 12.07.2017, 20.00 мск\$48,04 ↑  
за баррельМеждународные резервы  
России ЦБ, 30.06.2017\$412,2 ↑  
млрдКурсы  
валют ЦБ  
13.07.2017\$1= ↓  
₽60,62€1= ↑  
₽69,45**ИНВЕСТИЦИИ** «Ростех» собирается конкурировать с китайцами на рынке пиротехники

## Фейерверк запустят в производство



К 2025 году общий доход «Ростеха» от поставок разного вида фейерверков составит 2,5 млрд руб. в год, считают в госкорпорации. Это половина нынешнего объема российского рынка фейерверков. На фото: гендиректор «Ростеха» Сергей Чемезов

ИННА СИДОРКОВА

**«Ростех» инвестирует сотни миллионов рублей в развитие производства фейерверков на трех своих предприятиях. Для конкуренции с китайцами понадобится еще и административный ресурс, предупреждают участники рынка.****Взрывные инвестиции**

Госкорпорация «Ростех» направит «сотни миллионов рублей» на раз-

витие крупнейшего производителя и поставщика фейерверков для Минобороны — НИИ прикладной химии (НИИПХ), сообщили РБК в пресс-службе госкорпорации. Деньги также будут вложены в развитие производства фейерверков в ЧПО им. Чапаева и на Краснозаводском химическом заводе. Общий объем инвестиций в «Ростехе» назвать отказались, лишь отметив, что на первоначальном этапе планируется потратить 200 млн руб. Инвестиции, говорят в госкорпорации, пойдут на модернизацию производства.

Сейчас, как отмечают в «Ростехе», производит и продает фейерверки только НИИПХ, хотя такие возможности есть у всех трех предприятий.

По оценкам «Ростеха», НИИПХ зарабатывает около 330 млн руб. в год. От 82 млн до 132 млн руб. из этой суммы — это деньги, полученные благодаря поставкам Минобороны. «Остальное — это средства от продаж фейерверков частными компаниями, у которых есть лицензии Минпромторга на их запуск», — пояснили в госкорпорации. Пиротехнические изделия по-

уровню опасности делятся на пять типов: от первого класса (хлопушки, бенгальские огни) до профессиональных фейерверков четвертого и пятого классов. По данным Росстата, в 2016 году оборот торговли пиротехническими средствами составил 4 млрд руб. Опрошенные РБК эксперты — гендиректор компании «Русский фейерверк» Анатолий Воробьев и директор группы корпоративных рейтингов АКРА Максим Худалов — оценили оборот российского рынка фейерверков еще выше — в 5 млрд руб.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 4 →

**СТРАХОВАНИЕ**

## Полис замедленного действия

АНАСТАСИЯ КРИВОРОТОВА

**ЦБ предлагает отсрочить начало действия электронного полиса ОСАГО на 72 часа от покупки. По оценкам страховщиков, такая мера позволит пресечь случаи мошенничества со стороны авто владельцев и снизить убыточность ОСАГО.**

Банк России предлагает внести поправки, согласно которым действие электронного полиса ОСАГО (обязательное страхование гражданской ответственности авто владельцев) начинается через 72 часа с момента его оформления на сайте страховой компании. Проект с соответствующими поправками опубликован для публичного обсуждения на сайте регулятора.

Это нужно для предотвращения самых очевидных случаев злоупотребления правом со стороны водителей, сообщил зампред Банка России Владимир Чистюхин, выступая на Международной конференции по страхованию.

«Самый простой пример — когда уже совершено ДТП и в этот же день водитель пытается купить электронный полис ОСАГО. Если это достаточно быстро делается и у него полис на руках, потом он через 15–30 минут заявляет о ДТП. Нам бы хотелось такого рода случаи предотвратить, сделать «период охлаждения», но в другую сторону — три–пять дней, но не больше», — цитирует Чистюхина ТАСС.

**Плюсы и минусы**

По мнению страховщиков, это необходимая мера, которая позволит в некоторой степени пресечь случаи явного мошенничества.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 7 →



4 630017 020096

17 122

ПОДПИСКА: (495) 363 1101

ежедневная  
деловая  
газета

16+

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА РБК  
И.о. главного редактора:  
**Игорь Игоревич Тросников**  
Арт-директор: **Дмитрий Девильши**  
Выпуск: **Игорь Климов**  
Руководитель фотослужбы:  
**Алексей Зотов**  
Фоторедактор: **Наталья Славгородская**  
Верстка: **Константин Кузниченко**  
Корректура: **Марина Колчак**  
Информационно-аналитический центр:  
**Михаил Харламов**  
Инфографика: **Илья Жериков**

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК  
Соруководители редакции РБК:  
**Игорь Тросников, Елизавета Голикова**  
Главный редактор rbc.ru  
и ИА РосБизнесКонсалтинг:  
**вакансия**  
Главный редактор журнала РБК:  
**Валерий Игуменов**  
Руководитель фотослужбы:  
**Игорь Бурмакин**  
Первый заместитель главного редактора:  
**Кирилл Вишнепольский**  
Заместители главного редактора:  
**Светлана Дементьева, Дмитрий Ловягин,**  
**Ирина Парфентьева**

РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ  
Банки и финансы: **Марина Божко**  
Индустрия и энергоресурсы:  
**Тимофей Дзядко**  
Политика и общество: **Вячеслав Козлов**  
Международная политика:  
**Полина Химшиашивили**  
Спецпроекты: **Денис Пузырев**  
Медиа и телеком: **Анна Балашова**  
Мнения: **Андрей Литвинов**  
Потребительский рынок: **Дмитрий Крюков**  
Свой бизнес: **Николай Гришин**  
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 «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  
Директор издательского дома «РБК»:  
**Ирина Митрофанова**

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

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

Подписка по каталогам:  
«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 № 1480  
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», 2017

Материалы на таком фоне опубликованы  
на коммерческой основе.

НАУКА Претендентов на пост главы РАН будут согласовывать с правительством

# Президент по указке



ФОТО: Дмитрий Азаров/Коммерсантъ

Пересмотреть процедуру выборов президента РАН было решено после выборов в марте, когда все три кандидата снялись с голосования. Интересы руководства РАН не совпали с интересами помощника президента Андрея Фурсенко и президента Курчатовского института Михаила Ковальчука (на фото), который безуспешно пытался избираться в академики РАН

ПОЛИНА ЗВЕЗДИНА,  
ВЕРА ХОЛМОГорова

**Госдума одобрила законопроект, который вносит изменения в процедуру выборов президента РАН. В нем остался спорный пункт об обязательном согласовании претендентов на пост с правительством.**

## Спорная поправка

В среду, 12 июля, во втором чтении Государственная дума приняла законопроект о новой процедуре выборов главы Российской академии наук (РАН). Законопроект подготовила группа депутатов от «Единой России» — руководитель комитета Госдумы по образованию Вячеслав Никонов, члены комитета Геннадий Онищенко и Гаджимет Сафаралиев, а также представитель комитета по здравоохранению Николай Герасименко.

В новой версии документа сохранены пункты об обязательном согласовании кандидатов в президенты РАН с правительством, несмотря на то что против такого нововведения выступал нобелевский лауреат и академик, депутат от КПРФ Жорес Алферов.

Во время обсуждения законопроекта в профильном комитете Жорес Алферов подчеркивал, что такой подход к выборам руководителя РАН академиками

не предлагался: «Закон вносился по настоянию премьера Медведева, и, к сожалению, президент академии Фортов не дал мощного отпора. Но это не было выбором академии» (цитата по «Коммерсанту»).

Он замечал, что РАН может принимать во внимание позицию руководства страны, но не более того. «Пусть придет Дмитрий Анатольевич [Медведев] на общее собрание [РАН], выскажет свою позицию, и, безусловно, члены академии примут это во внимание», — подчеркивал Алферов.

Против согласования кандидатов с правительством выступал и депутат от КПРФ Олег Смолин. Он говорил РБК, что не верит в принятие этой поправки.

Но в итоге за документ проголосовали 316 депутатов, против — 36, один воздержался.

## Основная поправка

Основная поправка в законопроект, которая была подготовлена ко второму чтению и в итоге принята, снимает ограничение на количество кандидатов в президенты РАН, которое может согласовать правительство. Список кандидатов в правительство, согласно прописанной в законопроекте процедуре, формирует РАН, их может быть несколько: инициативные группы академиков (не менее 50 человек) могут выдвинуть своего кандидата. После согласо-

вания кандидатур правительством руководство РАН должно вынести список на голосование и выбрать руководителя академии.

В первоначальной версии законопроекта оговаривалось, что правительство могло одобрить «не более трех» претендентов. Если документ в его нынешнем виде будет одобрен Думой в третьем чтении и подписан президентом, количество «правительственных» кандидатур на должность главы РАН будет неограниченным. Но есть оговорка: если правительство согласует только одну кандидатуру, предложенную РАН, выборы придется перенести, а во главе РАН утвердить исполняющего обязанности.

Сейчас президента РАН академики выбирают самостоятельно.

## Кремль не вписали

Впервые о том, что РАН будет согласовывать претендентов на пост президента с правительством, в апреле этого года заявил и.о. главы академии Валерий Козлов. «Кандидатуры мы должны в каком-то виде согласовать с органами власти. И с администрацией президента, и с Белым домом. И Министерству образования и науки не безразлично, кто будет возглавлять Российскую академию наук. Я уж не говорю про Федеральное агентство научных организаций — мы связаны очень прочно», — рассказал

он тогда. Необходимость согласовывать кандидатов в президенты РАН Кремлем в законопроекте о процедуре избрания ее руководителя прописывать не стали.

Первое чтение законопроекта о процедуре избрания руководителя РАН состоялось 23 июня. Против его принятия проголосовали отдельные депутаты от фракций КПРФ и «Справедливая Россия».

Пересмотреть процедуру выбора руководителя РАН было решено после выборов президента академии в марте этого года: тогда все три кандидата снялись с голосования. Среди них были действующий на тот момент президент РАН Владимир Фортов, директор Института молекулярной биологии Александр Макаров и директор Института проблем лазерных и информационных технологий РАН Владислав Панченко. Последний выдвинул свою кандидатуру на пост президента и в этот раз.

Выборы главы РАН сорвались, потому что в их процедуру вмешалась администрация президента, рассказывали весной собеседники РБК. Интересы руководства академии, в том числе Владимира Фортова, не совпали с интересами помощника президента Андрея Фурсенко и президента Курчатовского института Михаила Ковальчука, который безуспешно пытался избираться в академики РАН. ■

РЕЙТИНГ В топ-50 «молодых» университетов мира попал российский вуз

# ВШЭ в порядке

ПОЛИНА ЗВЕЗДИНА

**Высшая школа экономики стала единственным российским вузом, вошедшим в рейтинг QS мировых университетов, которые были основаны после 1967 года. Первые шесть мест в рейтинге заняли учебные заведения из Азии.**

Исследовательский центр QS Quacquarelli Symonds подготовил рейтинг лучших «молодых» университетов мира, основанных не ранее 1967 года. В него вошел только один российский вуз — Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (ВШЭ). Вуз занял 48-е место. Всего в рейтинг вошло 150 университетов. В прошлом году ВШЭ входила в группу 51–60, но также была единственным российским учебным учреждением в списке.

Рейтинг «молодых» университетов от QS начал публиковаться с 2012 года. Список не имеет отдельной методологии и формируется на основании результатов глобального рейтинга QS World University Rankings. В нем ВШЭ занимает 382-е место. При составлении своего глобального списка QS ориентируется на несколько параметров: цитируемость (20% от общего балла), репутация у работодателей (10%), академическая репутация университета (40%), наличие иностранных преподавателей и студентов (10%) и соотношение преподавателей и учеников (20%). Каждый из пунктов оценивается по 100-балльной шкале.

Первое место рейтинга занял Технологический университет Наньян из Сингапура. Он же был лидером в прошлом году. Не изменились и следующие два места: там находятся Гонконгский университет науки и технологии (Гонконг) и Корейский институт передовых технологий (Корея) соответственно. Вузы из Азии занимают шесть первых мест. Европейских вузов в первой десятке три — Университет Аалто (Финляндия) на седьмом месте, инженерная школа CentraleSupélec (Франция) на девятом и Мадридский автономный университет (Испания) на десятом. Больше всего вузов в рейтинге у Австралии — девять университетов.

Для ВШЭ попадание в топ-50 рейтинга «молодых» университетов — показатель успеха, отметила в разговоре с РБК директор Программы развития вуза Ирина Карелина. «В рейтинге не менее половины результата составляет репутация, поэтому сравнивать свои результаты более корректно с университетами «той же возрастной категории». Для ВШЭ это, безусловно, еще один индикатор в пользу выбранной стратегии выхода на глобальный рынок исследований и образования», — добавила она.

Создание отдельных рейтингов «молодых» университетов — это обоснованно, полагает ректор Московского городского педагогического университета, бывший заместитель министра образования Игорь Реморенко. «Такие университеты не имеют богатой истории и традиций, но они более при-

ближены если не к реальности, то к потребности работодателей точно», — заметил он. Из других российских университетов, по его мнению, на вхождение в рейтинг могли бы претендовать Европейский университет в Санкт-Петербурге, Российская экономическая школа и Московская школа социально-экономических наук.

ВШЭ — участник российской программы «5–100». Она направлена на укрепление позиций российских вузов в ведущих международных рейтингах, таких как QS, Академический рейтинг университетов мира (The Academic Ranking of World Universities) и Рейтинг лучших университетов мира по версии Times Higher Education.

Рейтинг The Academic Ranking of World Universities (ARWU) был опубликован 28 июня. В него вошло 12 российских университетов. Это Московский, Санкт-Петербургский, Томский и Новосибирский госуниверситеты, Томский политехнический университет, Высшая школа экономики, МФТИ, МИФИ, МИСиС, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Уфимский государственный авиационный технический университет и Белгородский государственный национальный исследовательский университет. В соответствии с методологией ARWU ранжирование осуществляется по 52 предметным рейтингам.

Глобальный рейтинг Times Higher Education будет опубликован осенью 2017 года.

## Топ-10 университетов, основанных после 1967 г.

Позиция	Позиция в глобальном рейтинге	Название университета	Страна	Год основания
1	11	Наньянский технологический университет (NTU)	Сингапур	1991
2	30	Гонконгский университет науки и технологии (HKUST)	Гонконг	1991
3	41	Корейский институт передовых технологий (KAIST)	Южная Корея	1971
4	49	Городской университет Гонконга	Гонконг	1984
5	71	Поханский университет науки и технологии (POSTECH)	Южная Корея	1986
6	95	Гонконгский политехнический университет	Гонконг	1994
7	137	Университет Аалто	Финляндия	2010
8	176	Технологический университет Сиднея (UTS)	Австралия	1988
9	177	Инженерная школа CentraleSupélec	Франция	2015
10	187	Мадридский автономный университет	Испания	1968
...	...	...	...	...
48	382	Высшая школа экономики	Россия	1992

В список вошли 150 университетов  
Источник: QS Quacquarelli Symonds

Пресс-секретарь министра образования и науки Андрей Емельянов сообщил РБК, что министерство приветствует успехи российских вузов на международной арене. «В последнее время

многие российские вузы стали входить в престижные мировые рейтинги. Хочется верить, что среди причин и грамотная образовательная политика», — заявил он. ■

ИНИЦИАТИВА Татьяна Москалькова подготовила закон об освобождении тяжелобольных осужденных

## Уйти на больничный из-под стражи

ЕВГЕНИЯ КУЗНЕЦОВА,  
ВЕРА ХОЛМОГорова

**Татьяна Москалькова через депутатов внесет в Госдуму законопроект, который обяжет суд отпускать тяжелобольных осужденных из тюрьмы на лечение. Документ не решает поставленную задачу, полагает эксперт.**

Уполномоченный по правам человека в России Татьяна Москалькова подготовила законопроект об обязательном освобождении тяжелобольных осужденных из-под стражи. Как она рассказала РБК, в ближайшее время документ будет внесен в Госдуму депутатами, поскольку сама омбудсмен не обладает правом законодательной инициативы. Конкретные сроки она не уточнила.

Проект закона есть в распоряжении РБК. Он вносит изменения в ст. 81 УК РФ. Сейчас она предполагает, что «лицо, заболевшее после совершения преступления

иной тяжелой болезнью, препятствующей отбыванию наказания, может быть судом освобождено от отбывания наказания». Москалькова настаивает, что вместо формулировки «может быть освобождено» должно быть указано «освобождается судом».

Список болезней, которые дают право на освобождение, был принят постановлением правительства в 2004 году. В него внесены, например, туберкулез, рак IV стадии, тяжелые формы диабета, хроническая почечная недостаточность, психические и нервные расстройства, болезни сердца и легких, системы пищеварения, мочевыводящей системы, а также ВИЧ, анемия и острая и хроническая лучевая болезнь.

В пояснительной записке к законопроекту говорится, что обязательное освобождение тяжелобольных необходимо, поскольку суды удовлетворяют меньше половины ходатайств об этом. Так, в 2016 году по болезни были освобождены только 1688 заключен-

ных из 3497, которые попросили об этом. Из тех, кто просил об освобождении, 749 скончались до начала слушаний, а 119 — до вступления в силу обвинительных приговоров. «Таким образом, каждый четвертый (24,8%) осужденный умер, не дождав решения о своем освобождении от отбывания лишения свободы», — говорится в документе.

В разговоре с РБК омбудсмен подчеркнула, что проблема тяжелобольных заключенных «превращается в системную». Положение, по ее словам, осложняется тем, что родственники умерших за решеткой заключенных после их смерти нередко обращаются в суды. «Они требуют сатисфакции, возмещения морального ущерба», — пояснила Москалькова. — Это делает ситуацию совсем непростой.

В обсуждении законопроекта участвовали представители ФСИН и экспертного совета при уполномоченном, рассказал РБК правозащитник Валерий Борщев. По его

словам, некоторые участники дискуссии предлагали исключить из списка осужденных пожизненно и рецидивистов. «Мы знали, что после внесения проекта наверняка будут споры о том, делать ли исключения из законопроекта. И в конце концов решили их все-таки в первоначальный проект не включать», — пояснил Борщев.

Законопроект Москальковой в его нынешней формулировке не является проходным, уверен глава международной правозащитной группы «Агора» Павел Чиков. По его словам, законодатель не может ограничивать независимость суда, обязывая его поступать определенным образом. Кроме того, законопроект не охватывает всех людей, находящихся за решеткой. «Документ не касается населения изоляторов временного содержания и следственных изоляторов, а большинство обостренных заболеваний происходит именно там», — отметил Чиков.

Властям следует улучшать качество тюремной медицины, а не га-

рантировать тяжелобольным освобождение. «А то получается, что если у человека есть болезнь из списка, он получает индульгенцию на совершение преступлений, поэтому я считаю, что законопроект не решает проблему», — заключил юрист. Депутаты пока не видели законопроект, рассказал РБК глава думского комитета по безопасности и противодействию коррупции Василий Пискарев. Сама идея, по его мнению, «заслуживает внимания, поскольку направлена на гуманизацию законодательства».

11 июля «Коммерсантъ» сообщил, что Москалькова обратится в суд с ходатайством об освобождении из-под стражи инвалида-колясочника с тяжелой формой мышечной дистрофии Антона Мамаева. До этого уполномоченный добилась перевода инвалида из СИЗО в больницу. Мамаев был приговорен к четырем с половиной годам колонии за разбой, совершенный в отношении бывшего бойца спецназа. ■

ИНВЕСТИЦИИ «Ростех» собирается конкурировать с китайцами на рынке пиротехники

# Фейерверк запустят в производство

→ ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1

В «Ростехе» рассчитывают, что к 2025 году общий доход трех предприятий от поставок разного вида фейерверков составит 2,5 млрд руб. в год. Это половина объема всего российского рынка, более 90% которого сегодня занимают китайские компании. «Каких-то крупнейших китайских игроков выделить нельзя. Производство фейерверков там — это средний и малый бизнес, — говорит Воробьев. — Всего в Китае около 4 тыс. компаний по их производству и продаже».

Одновременно «Ростех» намерен выйти и на зарубежный рынок, в частности в Европу. «Европейский рынок привлекателен, он в несколько раз больше российского. В частности, объем только польского рынка фейерверков сопоставим с российским, а немецкий больше в четыре-пять раз, то есть оценивается в 20–25 млрд руб.», — делится оценками гендиректор компании «Большой праздник» и вице-президент Московской пиротехнической ассоциации Виктор Самошин. Эти оценки подтверждает и Воробьев.

В НИИПХ планы о развитии фейерверочного бизнеса комментировать не стали. Телефоны ЧПО им. Чапаева и Краснозаводского химзавода не отвечают.

## Конкуренция с китайцами

И в Европе, и в России основную долю рынка занимают китайские производители. Конкурировать с



Сейчас, как отмечают в «Ростехе», производит и продает фейерверки для Минобороны только НИИ прикладной химии, который зарабатывает на этом от 82 млн руб. до 132 млн руб. в год

ними практически нереально, считает Самошин, поскольку Китай выигрывает в цене за счет дешевого производства. «Из-за того что в Китае жарко, все происходит под открытым небом. В России продукт сушится искусственным путем — в сушильных камерах. А для этого потребляется дополнительное электричество», — объясняет эксперт. Кроме того, китайские производители в последнее время улучшили

качество продукции и взялись за ее перелицензирование, добавляет он.

Выход на европейский рынок для «Ростеха» осложнится санкциями, введенными в отношении госкорпорации в 2014 году. Дополнительные трудности могут возникнуть и потому, что российская продукция в Европе неизвестна. «Поэтому «Ростеху» придется вкладываться и в продвижение своей продукции», — резюмирует Самошин.

Увеличить свою долю на российском рынке «Ростех» без вмешательства правительства не сможет, считает Худалов. Госкорпорация, скорее всего, будет настаивать на ужесточении сертификации продукции, которое усложнит китайцам доступ на российский рынок, предполагает он.

«Задушить рынок регулированием несложно: надо вводить новые технические нормы и условия

по выбросу вредных веществ. Понятно, что основная часть [китайских компаний] под эти условия не попадет и автоматом уйдет из России», — заключил Худалов.

## Окно в Европу

Выйти за рубеж можно будет только в случае увеличения производства профессиональных фейерверков (пиротехника четвертого и пятого классов), в которых заинтересована Европа, отметил Воробьев. «Это сценические фейерверки и салюты, а также шары для фейерверочных показов, которые может приобрести и использовать только специалист и обладатель специальных лицензий», — объясняет Воробьев. По его словам, экспорт из Китая в Европу таких изделий затруднен, так как они считаются взрывоопасными. Европейцы делают такую пиротехнику сами, однако этот продукт получается в пять раз дороже того, что предлагают китайцы, добавил Воробьев.

«Российская продукция должна быть немного дороже китайской, но гораздо дешевле европейской», — согласен старший аналитик «Альпари» Роман Ткачук. — Ослабление рубля сделало российские товары более конкурентоспособными, и это может помочь выходу предприятий «Ростеха» на европейский рынок». ■

При участии Светланы Бурмистровой

## ТОРГОВЛЯ Международный принцип исчерпания прав может привести к росту контрафакта Импорт пойдет по параллели

АНАСТАСИЯ ДЕМИДОВА

**13 июля Евразийская экономическая комиссия рассмотрит вопрос о частичном разрешении так называемого параллельного импорта. Российские власти поддерживают его введение, но бизнес предупреждает о негативных последствиях.**

В четверг, 13 июля, на заседании Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) будет обсуждаться вопрос о частичном разрешении так называемого параллельного импорта, рассказал РБК источник, близкий к комиссии. Российская сторона поддерживает его ввод, следует из протокола межведомственного совещания российских госструктур от 5 июля (есть в распоряжении РБК).

Представитель Минэкономразвития Елена Лашкина подтвердила РБК информацию о предстоящем заседании ЕЭК.

Согласно протоколу заседания коллегии ЕЭК, которое прошло в конце апреля (есть у РБК), предлагается предусмотреть возможность временно изменять в ЕАЭС прин-

цип исчерпания прав на товарные знаки с регионального на международный. Это может распространяться как на отдельные виды товаров, которые не доступны на рынке союза, доступны в недостаточном количестве или по завышенным ценам, так и «в иных случаях исходя из социально-экономических интересов государств-членов». Принципиальное решение о такой возможности было принято на уровне Евразийского межправительственного совета (входят главы правительств стран — членов союза) в 2016 году, напоминает Лашкина.

Принимать решение о таком изменении будет Евразийский межправительственный совет, предлагается в проекте решения ЕЭК, подготовленном российской стороной (есть у РБК). При этом, согласно документу, правообладатель сможет инициировать процедуру отмены применения международного принципа исчерпания прав.

### Бизнес не поддержал

В совещании 5 июля принимали участие представители Минэкономразвития, Минпромторга,

Федеральной антимонопольной службы (ФАС), Роспатента, Минюста, Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ) и Ассоциации торговых компаний и товаропроизводителей электробытовой и компьютерной техники (РАТЭК). Роспатент поддерживает проект протокола, передал РБК через представителя начальник управления организации предоставления госуслуг Роспатента Дмитрий Травников.

Позиция Минпромторга еще не сформирована, заявил РБК его представитель.

Против возможности параллельного импорта выступают представители бизнеса. АЕБ 11 июля сообщила, что «обеспокоена последними инициативами, направленными на легализацию параллельного импорта». «Пострадают все — инвесторы, потребители и государство», — предупреждает ассоциация. Принятие параллельного импорта может снизить инвестиционную привлекательность России и привести к росту контрафактной продукции, уверены в АЕБ. С позицией ассоциации согласен исполнительный директор

«Русбренда» Алексей Поповичев. Параллельный импорт нивелирует усилия бизнеса и государства по импортозамещению, считает он.

Если разрешить параллельный импорт, изменятся правила ввоза брендованных товаров, объясняет представитель РАТЭК Антон Гуськов. Например, телевизор могут ввозить не уполномоченные правообладателем импортеры, а любые компании из любых стран без согласования с вендором. «Производитель не сможет контролировать импорт, а значит и предоставлять сервисное обслуживание покупателям. Однако больше всего это бьет по локальному производству, — говорит Гуськов. — Товар, произведенный в России, будет конкурировать с аналогичным из другой страны, но не приспособленным для российского рынка». Он напоминает, что легализация параллельного импорта никак не повлияет на импорт запрещенных к ввозу товаров, в том числе и санкционных. Запрещенные к ввозу товары на определенные территории отслеживаются таможенными службами этих стран.

Кроме того, по словам собеседника РБК, «недоступность» целых

## Что такое параллельный импорт

Сейчас в России и Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС, входят Россия, Казахстан, Белоруссия, Киргизия, Армения) действует региональный принцип исчерпания прав

на товарный знак, то есть вводить тот или иной товар в оборот может только его правообладатель. Международный принцип исчерпания прав (или параллельный импорт) заключа-

ется в том, что ввоз товара под зарегистрированной товарной маркой возможен в страну любыми участниками рынка, а не только теми, кто получил разрешение правообладателя.

# ИССЛЕДОВАНИЕ

## Розничные торговые сети по продаже продуктов питания и сопутствующих товаров (FMCG) в России 2016

marketing.rbc.ru

+7 (495) 363 11 12



**РБК**  
**ИССЛЕДОВАНИЯ**  
**РЫНКОВ**

ЗАО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ» Адрес юридический: 117393 г. Москва  
ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1 ОГРН-1027700316159 Реклама 18+

### Чем еще занимаются производители фейерверков из «Ростеха»

НИИПХ, ЧПО им. Чапаева и Краснозаводский химзавод в июне 2017 года были выведены из состава концерна «Техмаш», напрямую подчинены «Ростеху» и отнесены к кластеру вооружений. У ФНПЦ «НИИ прикладной химии» более десятка направлений видов деятельности — от производства взрывчатых веществ и стекловолокна до пиротехнической продукции военного и гражданского назначения. Число сотрудников — около 1,5 тыс. человек, говорится на сайте НИИПХ. Выручка предприятия по итогам 2015 года составила около 3,6 млрд руб., чистая прибыль — 295 млн руб., свидетельствуют данные «СПАРК-Интерфакс».

Основной вид деятельности ЧПО им. Чапаева — производство оружия и боеприпасов (около 40% от всего производства). Предприятие также изготавливает мячи, резиновые изделия для судостроительной и нефтегазодобывающей отраслей и фейерверки. Выручка предприятия за 2015 год составила 3 млрд руб., а чистая прибыль — 278 млн руб., сказано в годовом отчете. Там же указано, что штатная численность работников — более 2,5 тыс. человек. Краснозаводский химический завод — это производитель охотничьих и спортивных патронов, разработчик и изготовитель фейерверков и салютов, сказано на сайте компании. Выручка по итогам 2016 года — около 2,1 млрд руб., чистая прибыль — более 400 млн руб.,

свидетельствуют данные «СПАРК-Интерфакс». В сентябре 2016 года Владимир Путин поручил увеличить гражданскую составляющую на предприятиях оборонно-промышленного комплекса. Одна из причин — снижение объемов военно-технического сотрудничества из-за уменьшения количества закупок со стороны Индии, Китая и Алжира. В июне 2017 года по этим причинам, в частности, был реорганизован входящий в «Ростех» концерн «Техмаш». Из него вывели 17 предприятий, а на базе концерна сформировали два дивизиона — боеприпасов и спецхимии, сказано на сайте «Ростеха». Они наравне с другими предприятиями входят в кластер вооружений.

категорий товаров на рынке ЕАЭС или «завышенные цены» и тем более «социально-экономические интересы государств-членов», которые фигурируют в протоколе ЕЭК как причины разрешения параллельного импорта, — это оценочные понятия. И это создает риск произвольного применения таких критериев, поясняет он. Недостаточный оборот товара на рынке может быть связан с общеэкономической ситуацией и в самом союзе, и в стране-экспортере. «Невозможно выработать четкие и объективные критерии того, какие товары должны попасть в исключения и кто будет эти исключения определять», — утверждают в АЕБ.

Согласно прогнозам GfK в 2013 году, разрешение параллельного импорта в России может привести к снижению инвестиций в экономику на 30–50% в зависимости от отрасли, а сокращение локализованного производства в первый год составит около 20%. Сократятся таможенные и налоговые поступления примерно на 5–10%, говорится в исследовании. При этом цены снизятся только на 5–10% в оптовом звене, но это, скорее всего,

не отразится на розничных ценах, полагают в GfK.

#### Перспектива для старой идеи

В России национальный принцип правообладания действует с 2002 года. Но идея легализации параллельного импорта обсуждается давно. За изменения принципа исчерпания прав с 2012 года выступает ФАС. «Либерализация параллельного импорта будет способствовать развитию конкуренции и создаст предпосылки для снижения цен на импортные товары», — заявлял глава ФАС Игорь Артемьев.

В 2013 году первый вице-премьер Игорь Шувалов заявил, что параллельный импорт могут ввести в 2018–2020 годах. Однако уже в 2015 году глава правительства России Дмитрий Медведев одобрил параллельный импорт нескольких категорий товаров в качестве эксперимента. Речь шла о запчастях для автомобилей, лекарствах, медицинских изделиях, косметике, детских товарах. Окончательный список сформирован не был, реализацию идеи отложили. ■

## Эргинское месторождение в цифрах

20,07  
млрд руб.заплатила «Роснефть»  
за месторождение, стартовый  
платеж на аукционе составлял  
7,4 млрд руб.

\$500 млн

составят затраты на разработку  
месторождения в ближайшие два  
года, по оценке Минприроды762,8 кв. км —  
площадь участка  
месторождения4,5  
млн т— ожидаемый годовой объем добычи,  
к 2024 году, по оценке Минприроды,  
добыча вырастет до 5 млн тБолее  
103 млн т  
— извлекаемые  
запасы40  
млрд руб.заплатила «Роснефть»  
в апреле 2017  
года за компанию  
«Конданефть»,  
владеющую  
Западно-Эргинским  
месторождением,  
граничащим  
с Эргинским

Источник: РБК, «Роснефть»

НЕДРА За Эргинское месторождение будет заплачено 20 млрд рублей

«Роснефть» сделала  
логичное приобретениеАЛИНА ФАДЕЕВА,  
ЕВГЕНИЙ КАЛЮКОВ

**Компания «Роснефть» выиграла на аукционе лицензию на разработку последнего крупного месторождения в России — Эргинского. Участок расположен между двумя месторождениями, которые уже разрабатываются компанией. Главным конкурентом «Роснефти» была «Газпром нефть».**

## 17 шагов

Право на освоение Эргинского месторождения по итогам аукциона получила «Роснефть», платеж составил 20,07 млрд руб., сообщил министр природных ресурсов Сергей Донской. У «Роснефти» было три конкурента: ее «дочка» «РН-Уватнефтегаз», саратовская «ПионерГео», ранее неизвестная на рынке, и «Газпром нефть». Участники аукциона сделали 17 шагов, в финале оказались «Роснефть» и «Газпром нефть», рассказал Донской. «Мы уверены, разработка будет иметь высокую рентабельность, поскольку участок недр имеет очень удачное расположение — вблизи инфраструктуры и уже разрабатываемых месторождений», — про-

комментировал итоги аукциона Донской.

Капитальные затраты в разработку Эргинского месторождения в ближайшие два года он предварительно оценивает в \$500 млн (30,4 млрд руб. по текущему курсу ЦБ. — РБК). Примерный объем добычи на Эргинском месторождении составит 4,5 млн т в год, к 2024 году добыча вырастет до 5 млн т, добавил Донской.

Извлекаемые запасы Эргинского месторождения оцениваются более чем в 103 млн т (по категориям С1 и С2), это последнее из крупнейших разведанных месторождений на материковой части России, лицензия на которое до последнего времени находилась в нераспределенном фонде недр. «Роснефть» купила лицензию на Эргинское в рамках стратегии по освоению запасов своего основного региона — Ханты-Мансийского административного округа, сообщила компания. Эргинский участок граничит с крупными месторождениями «Роснефти»: Приобским («РН-Юганскнефтегаз») и Западно-Эргинским («Конданефть»), которые обладают развитой инфраструктурой. «Интегральный подход» к разработке Кондинской группы месторождений и Эргинского участка

позволит обеспечить «высокую синергию» и ускоренное освоение ресурсов месторождений, объяснила компания. Сумму запланированных инвестиций и оценку синергии представитель «Роснефти» не раскрывает.

## Логичная победа

Победа «Роснефти» выглядит абсолютно логично: компания — лидер отрасли, и ей нужно развиваться не только за счет сделок, но и органически, считает аналитик Sberbank CIB Валерий Нестеров. «Роснефть» купила лицензию, заплатив \$0,44 за баррель нефтяного эквивалента — это рыночная цена с учетом текущей цены на нефть (фьючерс на баррель Brent в среду стоил \$48,5 на ICE), считает он. При этом конкуренции на аукционе почти не было: формально участников было четыре, а фактически два (одна компания не известна на рынке — «ПионерГео», вторая — «дочка» «Роснефти»), считает Нестеров. ЛУКОЙЛ и «Сургутнефтегаз», по его мнению, отказались от борьбы, понимая, что, во-первых, дешево лицензию получить не удастся, во-вторых, когда борются две госкомпании, шансов на победу частных игроков почти нет.

Консалтинговые компании рассчитывают, что максимальная добыча на Эргинском составит 100–140 тыс. барр. в сутки (4,9–6,8 млн т в год. — РБК), приводит оценку компании аналитик «Открытие Капитала» Артем Кончин. Это сопоставимо с прогнозной полкой добычи на таких крупных месторождениях, как им. Требса и Титова или Русское, объясняет он. По итогам 2016 года общая добыча «Роснефти» составила 210 млн т (с учетом «Башнефти»), то есть новое месторождение может увеличить добычу компании на 2–3%. Экономически рентабельные запасы Эргинского могут оказаться выше, чем текущие, поэтому цена за лицензию была справедливой, считает аналитик.

«Роснефти» нужно замещать истощенные запасы старых месторождений новыми, говорит руководитель направления анализа высоколиквидных акций «БКС Глобал Маркетс» Кирилл Тачеников. Учитывая масштабы компании, ей требуется заместить большую часть запасов для удержания добычи на текущем уровне, добавляет он.

Донской в марте 2016 года говорил, что интерес к Эргинскому месторождению проявляют «Роснефть», «Газпром нефть», НОВАТЭК, ЛУКОЙЛ, «Сургутне-

фтегаз» и Независимая нефтегазовая компания, подконтрольная экс-президенту «Роснефти» Эдуарду Худайнатову. Но постепенно претенденты стали отказываться от участия в аукционе. В декабре 2016 года от борьбы за Эргинское месторождение отказался ЛУКОЙЛ. «Наши геологи посмотрели: экономика, которая складывается, плюс те ожидания по цене, которые есть, привели к выводу, что экономически будет неэффективно», — объяснял президент и крупнейший совладелец ЛУКОЙЛа Вагит Алекперов. В июне 2017 года из гонки выбыл «Сургутнефтегаз» — по тем же причинам. «Мы посчитали неэффективным (Эргинское месторождение. — РБК) в сравнении с уже открытыми у нас месторождениями», — объяснял глава компании Владимир Богданов «Интерфаксу». Предправления НОВАТЭКа Леонид Михельсон также говорил журналистам, что вряд ли будет участвовать в аукционе.

## Письма Путину

Аукцион на право разрабатывать Эргинское месторождение переносился несколько лет, а окончательно его условия были готовы весной 2016 года — премьер-ми-

нистр Дмитрий Медведев подписал их 25 мая 2016 года. Основная борьба за это месторождение развернулась между «Роснефтью» и «Газпром нефтью»: обе компании уже разрабатывают участки Приобского месторождения в Западной Сибири, а Эргинское является его частью. Представитель «Газпром нефти» пока не ответил на запрос РБК.

Весной 2016 года главные претенденты на месторождение стали по очереди предлагать президенту Владимиру Путину свои условия аукциона. В марте председатель правления «Газпрома» Алексей Миллер попросил Путина прописать их таким образом, чтобы «дочка» концерна «Газпром нефть» могла «сформировать наиболее конкурентную позицию и предложить максимально эффективную схему разработки недр». В условия нужно включить обязательство перерабатывать 100% добытого сырья на российских НПЗ для производства топлива не ниже класса Евро-5, а также ввести месторождение в эксплуатацию не позднее года после получения лицензии, говорилось в его письме. «Газпром нефть» освоит Эргинский участок максимально эффективно, обеспечит поступление дополнительных налогов и создаст новые рабочие места в Сибири, обещал Путину глава «Газпрома». По его словам, нефть с Эргинского месторождения будет поставляться на Омский НПЗ «Газпром нефти», а газ — на Приобский газоперерабатывающий завод.

Тогда же, в марте 2016 года, изменить условия конкурса Путина попросил глава РФПИ Кирилл Дмитриев. Он предложил в обязательном порядке привлечь к разработке месторождения иностранную компанию — миноритария, вложившего в российские проекты не менее \$4 млрд с целью финансовой и техноло-

гической поддержки проекта. Под партнером имелся в виду суверенный арабский фонд Mubadala, с которым у РФПИ уже было несколько проектов в России, следовало из письма Дмитриева. 23 мая Путин поставил на этом письме визу «Согласен». Источники РБК говорили, что привлечь Mubadala в проект также попросила «Газпром нефть».

Но против предложения РФПИ выступил главный исполнительный директор «Роснефти» Игорь Сечин. По его мнению, это условие ограничит конкуренцию на аукционе и итоговый платеж за лицензию будет меньше. «В случаях проведения конкурсов с особыми условиями и без реальных торгов платежи за участки не превысили их стартовые размеры», — писал президенту Сечин летом 2016 года. По его словам, запасы Эргинского месторождения не являются трудноизвлекаемыми. Актив ликвиден, а значит, компании в состоянии освоить его без дополнительной технологической и финансовой поддержки из-за рубежа. Путин согласился с аргументами главы «Роснефти», поэтому в итоге Минприроды отменило условие о необходимости привлечь иностранного партнера.

Свои условия аукциона весной 2016 года предлагал и владелец НКК Эдуард Худайнатов. Он просил Путина обязать компанию — победителя аукциона перерабатывать нефть Эргинского на НПЗ на Дальнем Востоке. Это позволило бы загрузить Хабаровский НПЗ, принадлежащий НКК. Но это ограничение также не вошло в итоговые условия аукциона.

Из-за попыток изменить условия сроки аукциона на Эргинское месторождение несколько раз переносились, сначала на весну 2017 года, а затем на лето. ■

**СТРАХОВАНИЕ** ЦБ придумал способ бороться с мошенничеством при оформлении ОСАГО

## Полис замедленного действия

→ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1

Как отмечает заместитель генерального директора «РЕСО-Гарантия» Игорь Иванов, в случае с ОСАГО любая возможность на законодательном уровне закрыть малейшую лазейку злоупотребления возможностями дистанционного оформления полиса со стороны автовладельцев — это положительный момент. «Франшиза или период охлаждения, когда полис начинает действовать не сразу, принята во многих видах страхования, включая добровольное медицинское страхование и каско. Поэтому внимание регулятора к тому, как должно быть поставлено делопроизводство и осуществляться продажа электронных полисов ОСАГО, положительный сигнал для рынка в целом», — добавляет Иванов.

Руководитель прямых продаж компании «Реймерс Иншуранс» Виталий Савельев отмечает, что временная франшиза, которой страховая компания может себя обезопасить, применяется во многих странах. «Эта норма может быть не очень удобна в момент покупки автомобиля, когда владелец хочет сразу приобрести полис ОСАГО и поставить его на учет. Однако в целом в отсрочке начала действия электронного полиса ОСАГО я не вижу нарушений прав автомобилистов. Озвученная регулятором инициатива — это разумный шаг в построении цивилизованного рынка», — поясняет собеседник.

По словам страховщиков, достаточно часто автомобилисты обращают внимание на то, что у них закончился полис ОСАГО в момент, когда их остановил сотрудник ГИБДД или уже произошло страховое со-

бытие. После этого автовладельцы пытаются моментально оформить е-ОСАГО с целью получения страхового возмещения. По мнению Виталия Савельева, отсрочка в 72 часа существенно сократит количество таких обращений и убыточность обязательного страхования гражданской ответственности автовладельцев. «Полагаю, что в дальнейшем такая мера как минимум приведет к остановке увеличения цены полиса ОСАГО, которая тем выше, чем больше рисков для страховщика», — прогнозирует он.

Вместе с тем полностью обращения за выплатой страховки, когда полис был куплен уже после ДТП, эта мера не отсечет, указывает руководитель проектов Европейской юридической службы Александр Куликов. В пример он приводит случаи мошенничества, когда второй участник ДТП скрывается с места или его вовсе нет, а собственник автомобиля покупает электронный страховой полис и обращается в страховую компанию только спустя какое-то время. От этих схем поправки не избавят, констатирует он.

### Печальная статистика

В сегменте ОСАГО хороши любые меры, снижающие риски мошенничества. ОСАГО уже давно убыточно для страховщиков в большинстве регионов, что и определяет постоянное повышение цен. Как ранее сообщал РБК, по оценкам КППМГ, прогнозируемый средний коэффициент убыточности по ОСАГО в 2017 году достигнет 84%, в то время как в 2014 году он составлял 79%.

Мошенничество ситуацию усугубляет. По ранее озвученным прогно-

зам Российского союза автостраховщиков (РСА), ущерб страховых компаний от мошенничества в ОСАГО по всем направлениям в 2016 году мог достичь примерно 40 млрд руб. Окончательной статистики за 2016 год нет. «Доля мошеннических выплат в ОСАГО от всех страховых выплат достигает четверти (25%) с учетом прогноза по выплатам в ОСАГО по итогам 2016 года на уровне 150–160 млрд руб.», — говорил тогда глава РСА Игорь Юргенс. По данным insur-portal.ru, около 40% мошенничеств с ОСАГО — оформление полиса уже после наступления страхового события.

Комментируя РБК инициативу ЦБ, Игорь Юргенс говорит, что официальной статистики, которая бы отражала количество случаев мошенничества с оформлением электронных полисов ОСАГО после наступления страхового события, в настоящий момент в РСА нет, но работа по сбору таких данных ведется. Однако он признает, что «случаи, когда после наступления страхового события автовладелец оформляет электронный полис ОСАГО и обращается в страховую компанию за возмещением, действительно участились. По его мнению, решение регулятора об отсрочке действия е-ОСАГО на 72 часа выглядит разумным с учетом тех IT-систем, которые установлены в страховых компаниях, и размеров территории нашей страны. Перестраховка в отношении именно электронных полисов ОСАГО вполне оправдана, считает Юргенс, «так как они оформляются без осмотра автомобиля страховщиком». Однако от всего мошенничества никогда не защититься, резюмирует президент РСА. ■

## Новые имена для вашего бизнеса

[www.ваше\\_имя](http://www.ваше_имя)

### уже сделали выбор:

artlebedev.moscow  
metropolis.moscow

nlo.marketing  
taxovichkoff.taxi



- club
- center
- online
- moscow
- москва

и еще более 300 доменов на [nic.ru/new](http://nic.ru/new)

СДЕЛКА Операторы связи договорились о прекращении совместного владения ретейлером

# «Евросеть» разделили надвое

МАРИЯ КОЛОМЫЧЕНКО,  
АННА БАЛАШОВА

**«ВымпелКом» и «МегаФон» договорились о разделе «Евросети»: бренд и бизнес компании получит «МегаФон»; его партнер — половину салонов сети. Сделка станет началом «излечения рынка» мобильной розницы, полагают игроки рынка.**

Сотовым операторам «ВымпелКому» и «МегаФону» почти после года переговоров удалось согласовать условия разделения принадлежащей им одной из крупнейших российских сетей салонов мобильной связи — «Евросеть». Стороны объявили об этом в среду, 12 июля. «В последнее время акционеры по-разному видели наше будущее. Сейчас ситуация разрешилась, и для нас открываются новые перспективные возможности для развития», — прокомментировал президент «Евросети» Александр Малис достигнутые договоренности.

Саму сеть, которая сейчас насчитывает более 4 тыс. розничных точек под брендом «Евросеть», операторы разделят поровну. «МегаФон» фактически консолидирует 100% акций компании (за счет 50-процентной доли «ВымпелКома»), ему же достанется бренд. Представитель «Евросети» Александра Перцева сообщила РБК, что ребрендинг сети не планируется — компания продолжит работу под этим названием. Ретейлер будет развиваться как самостоятельная компания на рынке мобильной электроники и портативной техники, а также финансовых сервисов и дополнительных услуг, говорится в сообщении «Евросети».

По словам источника РБК, близкого к одной из сторон сделки, «ВымпелКом» не только передаст «МегаФону» акции ретейлера, но и выплатит часть долга «Евросети». Однако сумму собеседник РБК не назвал. Пресс-секретарь «ВымпелКома» Анна Айбашева отказалась комментировать вопросы, связанные с долгом «Евросети». «Заккрытие сделки подразумевает исполнение ряда условий, пока этого не произойдет, мы не можем комментировать вопрос долга», — отметила она. В частности, сделка должна быть одобрена регулятором. Директор «МегаФона» по связям с инвесторами и M&A Дмитрий Кононов передал через пресс-службу, что «Евросеть» продолжает работать и обслуживать свой долг. «Так как сделка еще не совершена, говорить о какой-либо консолидации преждевременно», — сказал он.

Доставшиеся салоны «ВымпелКом» переведет под принадлежащий ему бренд «Билайн». «Российский рынок телекоммуникаций находится в той стадии зрелости, когда фокус операторов смещается с продаж сим-карт на удержание существующих клиентов и



ФОТО: Андрей Степнов/PhotoXpress

У «Евросети» сейчас более 4 тыс. розничных точек. По словам президента «Евросети» Александра Малиса, процесс передачи половины салонов «ВымпелКому» будет длительным и не принесет проблем компании. «Мы не будем сокращать сотрудников, наоборот, мы будем открывать новые магазины и нанимать людей», — обещает он

предоставление им лучших сервисов, — прокомментировал сделку гендиректор «ВымпелКома» Шелль Мортен Йонсен. — Это требует от операторов развития собственной высококачественной розничной сети. Сделка с «МегаФоном» способствует усилению монобрендовой стратегии «ВымпелКома» и позволит удвоить нашу розничную сеть в России». Сейчас «ВымпелКому» принадлежит более 3,7 тыс. салонов связи. По словам Александра Малиса, «процесс [передачи салонов «ВымпелКому»] будет длительным и равномерным, поэтому не принесет проблем компании». «Мы не будем сокращать сотрудников, наоборот, мы будем открывать новые магазины и нанимать людей», — отметил он.

Соглашение позволит «МегаФону» и VEON (владеет «ВымпелКомом») реализовывать свои независимые розничные стратегии и оптимизировать сеть дистрибуции в

России, отметил гендиректор «МегаФона» Сергей Солдатенков. Кроме того, он надеется, что это «позволит «МегаФону» улучшить качество обслуживания» своих клиентов.

## Оздоровление рынка

«ВымпелКом» стал акционером «Евросети» в 2008 году — за долю 49,9% оператор заплатил \$226 млн Александру Мамуту, который на тот момент являлся ее единственным владельцем. Компания планировала провести IPO на Лондонской фондовой бирже, но в 2011 году его отменили из-за низкого спроса со стороны инвесторов. В 2012 году Александр Мамут продал оставшиеся 50,1% «Евросети» уже за \$1,07 млрд: по 25% акций компании выкупили «МегаФон» и холдинг Garsdale, контролируемый USM Holdings Алишера Усманова (является ос-

новным акционером «МегаФона»). Оставшиеся 0,1% приобрел «ВымпелКом», таким образом доведя свою долю в «Евросети» до 50%. В 2014 году «МегаФон» реализовал опцион, в результате которого стал владельцем 50% ретейлера.

После перехода «Евросети» под контроль двух крупных мобильных операторов отношения с ней разорвал еще один участник «большой тройки» — МТС. Параллельно собственника сменила другая крупная сеть салонов мобильной связи — группа «Связной». Ее основным акционером стала группа Solvers Олега Малиса, брата президента «Евросети». МТС начала активно расширять собственную мобильную розницу. В итоге сейчас сеть МТС является крупнейшей по количеству салонов. Общее увеличение количества магазинов, торговых мобильных устройств и контрактами сотовой связи, привело к росту конкуренции, ценовой войне и в конечном счете — снижению маржинальности владельцев ретейлеров. Основные игроки заговорили о необходимости сокращения количества магазинов. В то же время «ВымпелКом» был заинтересован в увеличении своей монобрендовой сети, поскольку она уступала по размеру сетям основных конкурентов.

Переговоры о выходе одного из операторов из капитала «Евросети» начались в 2016 году. Как сообщила «Ведомости» в марте этого года, «ВымпелКом» помимо акций «Евросети» может выплатить 1 млрд руб. в счет ее долга. На следующем этапе «Евросеть» может

быть объединена со «Связным», писал «Коммерсантъ» тогда же.

Представитель МТС не стал комментировать, как раздел «Евросети» между «ВымпелКомом» и «МегаФоном» отразится на рынке. Президент МТС Андрей Дубовсков ранее в интервью РБК на вопрос, будет ли оператор «отвечать» какими-то действиями на раздел «Евросети», говорил: «Количество наших магазинов все равно меньше, чем совокупное количество точек продаж у «МегаФона» и «Билайна» с учетом их контроля в «Евросети» и «Связном». Пока разница с ближайшим из конкурентов — порядка 2 тыс. салонов — позволяет нам существовать комфортно: мы держим лидерство по количеству абонентов, по доходам, по рентабельности и прочему. Мы можем иметь на четверть меньше каждого из конкурентов в силу того, что у нас отток меньше, лояльность абонентской базы выше и проч., но не в разы».

Олег Малис считает, что раздел «Евросети» позитивно отразится на рынке мобильной розницы, он станет «более здоровым». «Сотовые операторы видят, что розница несет экономическую нагрузку, и начинают думать над оптимизацией количества своих салонов. О таких планах ранее заявляли МТС, «МегаФон», — сказал бизнесмен. — В целом это приведет к излечению рынка». Однако вопросы, связанные с возможным объединением «Связного» и «Евросети», он отказался комментировать.

В аналитической записке «ВТБ Капитала» (есть у РБК) отмечается, что отсутствие деталей сделки не позволяет оценить темпы восстановления рынка мобильного ретейла. «Это может быть только первым шагом на пути. Но сохранение мультибрендовой розницы в текущем виде может ограничить перспективы нормализации в дистрибуции», — говорится в отчете. В «ВТБ Капитале» считают, что теперь не осталось препятствий для слияния «Евросети» и «Связного».

Ведущий аналитик Mobile Research Group Эльдар Муртазин считает, что сделка приведет к падению доли рынка «Евросети», тогда как доля «ВымпелКома» вырастет, но на короткий период, поскольку розница оператора неэффективна. «Для «МегаФона» сделка может иметь положительный эффект, поскольку у него появится еще один мощный канал продаж. Но основным выгодоприобретателем станет «Связной», который перетянет на себя часть покупателей в условиях неразберихи на рынке», — считает Муртазин. Он отмечает, что после ценовой войны между «Евросетью» и МТС три года назад рынок был достаточно стабилен. «Сейчас это положение дел нарушают представители бытовой розницы (например, «Эльдорадо» или «М.Видео»), которые стали перетягивать на себя часть покупателей мобильных устройств», — отметил эксперт. ■

## Крупнейшие сети, торгующие мобильными телефонами и контрактами на оказание услуг связи

Компания	Количество салонов*
МТС	5725
«Евросеть»	более 4000
«МегаФон»	более 4000
«ВымпелКом»	более 3700
«Связной»	более 2700

\* с учетом франчайзинговых салонов  
Источник: данные компаний



МНЕНИЕ

# Почему крупным российским банкам грозят проблемы

**Олег Буклемишев,**  
директор Центра исследования экономической политики экономического факультета МГУ



ФОТО: Олег Яковлев/РБК

**Частные банки в России неизбежно упрутся в потолок своего развития: либо прекращаются привилегии, негласно предоставленные государством, либо начинаются проблемы с бизнесом основного владельца.**

Лето у нас по традиции является временем банковских кризисов, возникающих как бы из ничего: вспомним знаменитый «кризис доверия» 2004 года, с трудом купированный Банком России. Чем-то подобным повяло в нынешнем июле, когда в потоке уже не привлекающих к себе особого внимания извещений о банковских кончинах неожиданно мелькнули новости о событиях посерьезнее. Сначала системообразующий банк «Открытие» удостоился от официального рейтингового агентства АКРА наиболее низких оценок среди банков первой двадцатки.

Не прошло и недели — и платежный мораторий с временной администрацией был введен в банке «Югра», 33-м по размеру активов и 13-м по вкладам физических лиц, что породит рекордные страховые выплаты физическим лицам от АСВ (читай, из эмиссии ЦБ). Аналитики Райффайзенбанка полагают, что на этом дело может и не закончиться: ЦБ намерен разобраться с другими недобросовестными менеджерами и собственниками банков из числа 50 крупнейших в стране.

## «Длинный» эффект

Говорить на этом основании о полноценном банковском кризисе не приходится. Скорее судьбы относительно крупных по российским меркам банков дают серьезный повод задуматься о неясном будущем всего национального банковского сектора.

Многое изменилось по сравнению с лихими 1990-ми, когда кредитные организации являлись главными центрами первоначаль-

ного накопления капитала! Контроль над финансовыми потоками в ту эпоху перераспределения давал уникальные возможности для приумножения богатства, а денежная мощь легко конвертировалась в информационную и политическую власть. Неслучайно когорта наиболее влиятельных бизнесменов страны, оказавших поддержку переизбранию Бориса Ельцина на президентский пост в 1996 году и впоследствии получивших за это соответствующие материальные компенсации, именовалась «семибанкирщиной»; практически все ее фигуранты своим основным занятием числили именно банковский бизнес.

Однако затем наступил дефолт 1998 года, обваливший большинство частных финансовых империй. Дефолт считается одним из наиболее важных событий современной российской истории: он вызвал к жизни мощные политико-экономические процессы. Среди таких длинных эффектов — закат частного банковского бизнеса в России. Действительно, одни банкиры разорились, а другие, по дешевке завладев промышленными активами благодаря приснопамятным залоговым аукционам, переключили свою активность на реальный сектор экономики как более перспективный с точки зрения прибыльности и увеличения капитализации, а также куда более интересный.

Правительство в начале 2000-х годов еще хотело вдохнуть в частные банки новую жизнь, в частности пыталось победить сбербанковскую монополию на рынке частных депозитов посредством учреждения всеобщей системы страхования вкладов. Однако благодаря политике Банка России, взявшего курс на включение в систему страхования практически всех банков, был упущен хороший шанс отделить зерна от плевел и очистить банковскую систему от недобросовестных игроков.

Отчасти это объяснялось законным опасением дестабилизации финансового рынка, но, по-видимому, еще и стремлением ЦБ и впредь оставаться крупнейшим центральным банком мира по численности персонала.

## Накопление рисков

Решение сохранить банковскую «помойку» и даже придать ей государственные гарантии тоже имело долгие последствия, в частности, именно за него, по большому счету, позднее заплатил жизнью зампред ЦБ Андрей Козлов. Приступить к расчистке сильно загаженных с тех пор авгиевых конюшен удалось только нынешней администрации ЦБ, однако теперь это обходится гораздо дороже.

**«Когда кризис ударит по госбанкам, финансовая стабильность будет непосредственно покупаться за счет бюджета, то есть средств налогоплательщиков»**

Пока СМИ с удовольствием смаковали многочисленные случаи мошенничества, вывода активов, бегства очередных псевдобанкиров за рубеж, а АСВ гасило потери вкладчиков, конкуренция в банковском секторе постепенно угасала. Естественно, что скандальный уход с рынка и дискредитация частных банков приводили к усилению позиций государственных финансовых учреждений. Пользуясь неявной гарантией и эксклюзивным доступом к фондированию, они захватывают и удерживают под своим контролем наиболее выгодные направления бизнеса, а собственник их в этом всячески поощряет. Достаточно вспомнить, как недавно право размещать выпуск ОФЗ для населения эксклюзивно по-

лучили два ведущих госбанка, немедленно заломивших за эту операцию фантастическую комиссию (1,5% на вход и выход до погашения, при комиссии обычного брокера — в пять-десять раз меньше).

Без малого четыре десятка государственных банков, согласно экспертным оценкам, контролируют на начало 2017 года около двух третей активов банковского сектора страны, но на некоторых рынках их доминирование выражено еще более явно. Ведя в этих условиях неравную конкурентную борьбу, добросовестные частные банки вынужденно пускаются во все тяжкие. Так, на депозитном рынке, сталкиваясь с естественным оттоком средств вкладчиков в госбанки, их частные собратья, по сути, имеют только одно действенное

средство борьбы за вкладчика — процентную ставку. Но ее повышение, в свою очередь, приводит к сокращению прибыльности деятельности и репрессиям со стороны регулятора. Хотя в последние пару лет прибыль сектора динамично увеличивается, значительная часть ее также достается госбанкам, в результате банковский бизнес как таковой по-прежнему не является привлекательным направлением вложения капитала.

«Открытие» и «Югра» — типичные представители нынешней когорты крупнейших российских частных банков. По большей части они играют в банковской системе вспомогательную роль; некоторые в прошлом добивались резкого скачка в оборотах благодаря

получению тех или иных привилегий от государства, для других характерны недостаточная прозрачность деятельности, кэптивность и замкнутость операций на ограниченный круг контрагентов и пр. Потолок для таких банков очевиден — рано или поздно лишение льгот или негативные изменения конъюнктуры для сопряженных бизнесов приводят к резкому ухудшению финансовых показателей.

Так что причиной периодически возникающих проблем крупных частных банков служит не злой рок, а неявно принятая целевая модель развития (или скорее стагнации) банковского сектора, основанная на безусловном доминировании госбанков, в которых год за годом сосредотачивается все более значительная часть финансовых операций. Таким образом обеспечивается общая финансовая стабильность, но отсутствие масштабных кризисов на банковском рынке не стоит воспринимать как данность: вместе с операциями госбанки замыкают на себя и риски, однако это остается незаменимым лишь до поры до времени.

А рано или поздно кризисное развитие событий затронет уже сами госбанки. Ведь общеизвестно, что государство наше из рук вон плохо осуществляет даже свои коренные функции — от поддержания общедоступной социальной сети до создания инфраструктуры и отправления правосудия. Откуда тогда надежда, что оно будет успешно выполнять такую сложную задачу, как управление крупными финансовыми организациями?

Когда кризис ударит по госбанкам, финансовая стабильность будет непосредственно покупаться за счет бюджета, то есть средств налогоплательщиков. Но это будет уже совсем другая история.

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

## CLASSIFIED | НЕДВИЖИМОСТЬ

РЕКЛАМА

# biztorg.ru

+7 495 363-11-11  
biztorg@rbc.ru

ЗАО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ», 117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр.1, ОГРН 1027700316159  
Реклама 16+

Открой свой бизнес  
под известным брендом

РБКБИЗТОРГ

Платите меньше с новой ипотечной ставкой от 10,85%!

**Купите жизнь в ЦАО от 25 400 руб./мес.!**\*

Бизнес-класс, Таганский район, м. Площадь Ильича

mono-dom.ru  
8 (495) 132-30-65

\*Цена действительна при покупке апартаментов за 5,4 млн. руб. Ставка от 10,85%. Ипотека от банка ВТБ 24 (ПАО). Застройщик — ООО «Биллан М». Проектную декларацию см. на сайте mono-dom.ru.

Как правильно продвигать ресторан в соцсетях

# Пицца блогеров

ИЛЬМИРА ГАЙСИНА

Ресторатор Сергей Миронов два месяца кормил Instagram-блогеров за посты. В результате выручка ресторанов «Мясо & Рыба», где проходил эксперимент, выросла на 60%.

Российский ресторанный рынок переживает не лучшие времена. По данным Росстата, в январе—мае 2017 года он сократился на 0,4% по сравнению с аналогичным периодом 2016-го. А с прибылью все еще хуже — падает средний чек, люди все чаще выбирают заведения фастфуда, рассказывал в интервью РБК совладелец ресторанный холдинга REStart Алексей Васильчук.

Сергей Миронов борется со стагнацией, превращая свой бизнес в реалити-шоу. Сначала он сам рассказывал о своих ресторанах в соцсетях, а затем привлек звездных блогеров. Финансовую выгоду от эксперимента Миронов оценивает в 21 млн руб., а поток новых клиентов в его рестораны не спадает.

## В один ресторан дважды

Сергей Миронов в ресторанном бизнесе 21 год. Начинать традиционно: в студенческие годы подрабатывал барменом, затем вырос до менеджера бара — и так до директора и владельца ресторанов. В его портфолио клуб «Джентельмен Джек», кафе «Саквож» в гостинице «Космос», сеть ресторанов в кинотеатрах «5 звезд» и даже консалтинговое агентство «РестКонсалт».

Еще в 2011 году Миронов участвовал в запуске ресторана Meat & Fish в ТЦ «Афимолл», но затем потерял общий язык с партнерами и вышел из бизнеса. В августе 2016 года Сергей выкупил Meat & Fish обратно — с идеей создать новую сеть на базе этой площадки, сочетающей мясные и рыбные блюда.

Первым делом ресторатор в сентябре 2016-го запустил второе заведение в ТЦ «Кунцево Плаза» «Мясо & Рыба». Поскольку при закупках предпочтение отдается российским продуктам, новое название было уместнее. Замена продуктов далась непросто — повара привыкли работать с норвежской семгой и сибасом, а Миронов требовал научиться готовить российского лосося и чавычу. Пришлось поменять команду, пригласить топовых шеф-поваров и переработать меню.

## Все в сеть

Чтобы раскрутить новое заведение и улучшить показатели старого, Миронов решил использовать в первую очередь социальные сети. Причем предпочел все делать самостоятельно. С осени 2016 года ресторатор активно ведет аккаунты в социальных сетях, превратив ежедневные будни ресторатора в



ФОТО: Владислав Шатило/РБК

В августе 2016 года Сергей Миронов выкупил Meat & Fish. Первым делом он запустил второе заведение — «Мясо & Рыба». Поскольку при закупках предпочтение отдается российским продуктам, новое название было уместнее. Замена продуктов далась непросто — повара привыкли работать с норвежской семгой и сибасом, а Миронов требовал научиться готовить российского лосося и чавычу

реалити-шоу. На своей странице в Facebook он делится новостями, советуется с подписчиками (например, как пополнить винную карту), проводит интервью с экспертами рынка, знакомит с меню и крити-

кует конкурентов. «Я постоянно обращаюсь к соцсетям, хочу слушать людей», — объясняет Миронов. Активность в интернете дала плоды — на Миронова подписались ведущие игроки российского гастрорынка, о

ресторане «Мясо & Рыба» заговорили. У ресторатора 14,4 тыс. подписчиков в одном только Instagram, а у официальной страницы ресторана «Мясо & Рыба» — 22,4 тыс.

Многие рестораторы привлека-

ли интернет-звезд для продвижения своих заведений, но не знали, как оценивать результат работы с ними. Миронов решил разобраться и в этом вопросе. Он был лично знаком с некоторыми топовы-

## Маркетинг в соцсетях

Так называемый influencer marketing, когда известный в сети персонаж рекомендует своим подписчикам товар или услугу, стремительно набирает обороты во всем мире. По данным Nielsen, каждый год ТВ-аудитория снижается на 9,4%.

При этом аудитория Instagram за последние два года выросла более чем вдвое. По данным на апрель 2017 года, этой социальной сетью активно пользуются 700 млн человек, в том числе 22 млн в России.

Согласно другому исследованию Nielsen, рекомендациям пользователей в интернете доверяют 92% потребителей, и при этом у 47% стоит блокировщик рекламы, который скрывает привычные баннеры. «Привлечение блогеров работает сильнее других каналов продвижения в интернете из-за баннерной слепоты. При интеграции с блогерами вы, по сути, показываете потенциальным клиентам впечатление, user experience, связанное с вашим продуктом, человека, который является для них ролевой моде-

лью», — объясняет Роман Кумар Виас, основатель агентства Qmarketing и совладелец компании Qlean. По его мнению, реклама у блогеров в связке с прямой таргетированной рекламой увеличивает конверсию до трех раз.

В мире, по оценкам MediaKix, на Instagram-блогеров бренды тратят по \$1 млрд в год. Ожидается, что к 2019 году рынок вырастет в два раза. По оценкам агентства по работе с блогерами WildJam, в России рынок

только зарождается: в 2016-м на YouTube-блогеров рекламодатели потратили около 3 млрд руб. и в два раза меньше на Instagram-блогеров.

Самыми дорогими Instagram-блогерами в мире считаются Селена Гомес (123 млн подписчиков) и Ким Кардашьян (101 млн подписчиков). Чтобы засветиться в их ленте, рекламодателям придется выложить от \$500 тыс. На российском рынке расценки скромнее: по дан-

ном сервиса AdvanceTS, посты у лидеров Instagram Ольги Бузовой (9,9 млн подписчиков), Ксении Бородиной (9,2 млн подписчиков) и Настасьи Самбурской (8,9 млн подписчиков) стоят от 202,5 тыс. руб. По данным Российского исследовательского агентства блогеров (РИАБ), Бузова в период с октября по декабрь 2016 года заработала на рекламе 24,6 млн руб. При этом по-прежнему популярны бартерные схемы — блогеры не чураются работать за еду, одежду и путешествия.

## Взгляд со стороны

«Результаты сотрудничества довольно прозрачны»

**Мария Тюменева,**  
совладелец  
коммуникативного  
агентства «Аппетитный  
маркетинг»

«Мы делаем в ресторанах, с которыми сотрудничаем, так называемые инстактиты: собираем блогеров, которые подходят нам по целевой аудитории, устраиваем ужины, общение — и получаем сразу большое количество публикаций с определенными хештегами в нужной геолокации. Результаты сотрудничества довольно прозрачны. Мы можем «оживить» аудиторию страницы ресторана, потому что подписчики блогеров начинают интересоваться тем, что происходит на странице конкретного заведения. Таким образом увеличивается количе-

ство подписчиков, количество лайков, и мы можем донести сообщения до большей аудитории. Безусловно, есть категория подписчиков, которая идет в ресторан вслед за кумиром. Также мы замечали, что после публикации картинки с определенным блюдом увеличиваются его продажи».

«Продвижение в Instagram — отличный инструмент для интернет-ритейла»

**Ярослав Андреев,**  
учредитель агентства  
по работе с блогерами  
WildJam

«В Instagram, как правило, продвигаются массовые бренды, нацеленные на женскую аудиторию, — косметика, одежда, украшения, услуги. Основная задача — увеличить медийный охват аудитории, повысить узнаваемость

и подтолкнуть к выполнению целевого действия (сделать репост или пойти на мероприятие, например). Этот канал продвижения не подходит для b2b-сегмента и вещей, которые уникально представлены в одном городе. Продвижение в Instagram — отличный инструмент для интернет-ритейла, он получает очень хороший трафик. Например, мы работали с Yota. Видео в Facebook набрало 5 млн просмотров, в Instagram — 4 млн, спустя некоторое время паблики подхватили ролики и дали еще более 5 млн просмотров. Конверсию клиентских целей мы не отслеживаем. Как и СМИ, мы являемся медийной площадкой — предоставляем доступ к аудитории и делаем то, что хочет клиент. Статистику клиенты собирают сами».

«Ценности бренда должны коррелировать с ценностями блогера»

**Дарья Старовойтова,**  
пиар-директор брендингового  
агентства Depot WPF

«В начале эпохи продвижения в Instagram все кидались на блогеров-миллионников, даже не разбираясь, насколько реальны все эти лайки и подписчики. Но из-за накруток теперь все относится к этому вопросу осознаннее. Ценности бренда должны коррелировать с ценностями блогера. Например, интересующегося водными лыжами можно использовать для рекламы водных лыж. Это будет лучше, чем взять блогера-миллионника, который увлекается экстремальными видами спорта в целом. Многие компании это поняли и рекламируют товары потребительского спроса среди нишевых блогеров, у которых 5–20 тыс. подписчиков».

### «Мясо & Рыба» в цифрах

# 22,4

тыс. подписчиков у официальной страницы ресторана в Instagram, у ресторатора Сергея Миронова — 14,4 тыс.

# 1746

публикаций с хештегом meatandfish вышло в соцсети Instagram

# 15

раз увеличились продажи устриц, в 8 раз — креветок благодаря публикациям блогеров

# 21

млн руб. больше удалось заработать с апреля по июнь благодаря блогерам, по подсчетам ресторатора

геометку или вовсе ничего не писать. Но в любом случае они получили максимальную для заведения скидку — 20%.

Наибольшую пользу заведению принесли публикации телеведущей Регины Тодоренко — один ее пост набрал почти 100 тыс. лайков, а также Айзы Анохиной, Маши Вэй, Анны Рай, Кристины Крайт и Алины Акиловой.

Анну Рай, у которой 2,4 млн подписчиков, с владельцем «Мясо & Рыба» познакомили общие друзья. «Не секрет, что обычно такие посты блогеры делают для разных брендов или сервисов за деньги, но в сфере ресторанного бизнеса это было новшество. Мне хотелось понять, насколько сильно я могу влиять на развитие ресторана в Москве», — рассказывает Рай.

У Алины Акиловой 607 тыс. подписчиков. «По социальным сетям я знала Сергея Миронова как ресторатора, была в курсе его дел. Сергей написал и пригласил в ресторан», — вспоминает блогер. Девушке так понравилось, что она еще не раз возвращалась и приглашала подруг. Причем, по словам Миронова, Акилова всегда платила за себя сама. «После того как Миронов начал эксперимент, другие рестораторы стали приглашать чаще уже на коммерческих условиях. Все повторяют за ним, он первый из рестораторов массово заполнил Instagram», — говорит Акилова.

С некоторыми блогерами Миронов познакомился случайно. Однажды его менеджеры заметили в торговом центре Машу Вэй и отправили ресторатора познакомиться. «Сидела какая-то девушка в бейсболке, пила кофе. Я подошел, познакомился, представился», — вспоминает Миронов. Девушка впечатлилась и, естественно, поделилась эмоциями с подписчиками.

### Где деньги

На основе своего опыта Миронов утверждает, что привлечение блогеров превышает по эффективности привычные каналы продвижения ресторанов. Дело в том, что оказывается задействованной новая, гораздо более широкая аудитория, чем при традиционной таргетированной рекламе. «Оптимально аудитория, которую я привлек, отра-

ми блогерами и весной 2017 года задумал с их помощью запустить самый масштабный в отрасли эксперимент. Цель — понять, стоит ли тратить деньги на продвижение ресторана в Instagram.

План Миронова состоял в том, чтобы в течение двух месяцев приглашать в ресторан и кормить популярных Instagram-блогеров. Он не хотел платить за посты — только предоставить бесплатный ужин или существенную скидку. Первые 15 звезд Instagram пришли по личному приглашению Миронова, они подтянули за собой друзей и подписчиков. Многие возвращались, потому что им понравились кухня и беседы о гастрономии с владельцем ресторана. «В какой-то момент сработала цепная реакция — «Мясо & Рыба» стал модным заведением в Instagram-тусовке. Многие хотели доказать потенциальным рекламодателям, что реклама в Instagram работает», — вспоминает Миронов.

В общей сложности ресторан посетили более 100 блогеров и звезд Instagram. Блогеры могли опубликовать фото, подробный пост или фрагмент в «сториз» (публикации, которые исчезают через 24 часа), поставить

Ресторан посетили более 100 блогеров и звезд Instagram. Блогеры могли опубликовать фото, подробный пост или фрагмент в «сториз» или вовсе ничего не писать. Но в любом случае они получали максимальную для заведения скидку — 20%

ботала бы лучше в чуть менее дорогом формате. Если бы это была какая-то бургерная, результаты были бы бешеные», — считает Миронов.

Благодаря бартерной схеме продвижение вышло достаточно дешевым. В среднем блогеры заказывали еду на 12 тыс. руб. Половина гостей оплачивала счет из своего кармана, получая максимальную скидку. По расчетам Миронова, двухмесячный эксперимент обошелся ему в 400 тыс. руб., если считать только фудкост — затраты на сами продукты. При этом выручка обоих заве-

дений в конце эксперимента в мае выросла на 60%. По оценке Миронова, в общей сложности с апреля по июнь благодаря блогерам ему удалось заработать на 21 млн руб. больше, чем обычно. Активное продвижение в соцсетях позволило сгладить сезонный фактор.

Эксперимент завершился в мае, но блогеры и их подписчики продолжают приходить до сих пор. «Я в первый раз вижу, чтобы летний результат превосходил весенний. Мои рестораны не имеют летних площадок и летом всегда падают примерно в два раза», — комментирует предприниматель. В этом

### Звезды и халявщики

Впрочем, не все блогеры одинаково полезны. Публикации некоторых из них, несмотря на большую армию подписчиков, вызвали слабую реакцию в соцсетях и практически не привлекли новую аудиторию. «Звезды выходят из моды — количество подписчиков может быть внушительным, но аудитория не проявляет никакого интереса — не ставит лайки, не комментирует посты. Причем важно не только количество комментариев, но и качество — купленные комментарии тоже видно сразу», — говорит Миронов. По его словам, чаще всего такие аккаунты встречаются у бывших участниц телевизионных реалити-шоу. Как только они пропадают с экранов, то интерес к ним угасает, хотя внушительная база подписчиков остается. И это вводит рекламодателей в заблуждение.

Кроме того, как убедился предприниматель, на определенном этапе обязательно появляются халявщики — люди, которые, прослышав об эксперименте, собираются поесть бесплатно. Чтобы пресечь их поползновения, Миронов поручил сотрудникам, когда кто-то хочет поесть бесплатно и утверждает, что он звезда Instagram, оценивать страничку гостя в сети, количество и активность подписчиков — вдруг и правда звезда, но, как правило, они без приглашения не являются.

«У меня есть знакомая фудблогер всего с 27 тыс. подписчиков. Она часто принимает приглашения ресторанов, ест бесплатно, ходит на вечеринки, но ресторанам

от ее прихода мало пользы — она не развивает канал, эта цифра подписчиков висит у нее уже год», — рассказывает Роман Колесников, сооснователь агентства по продаже рекламы у блогеров Pooblika Media. Обнаружились в ходе проекта и другие подводные камни. Например, если два блогера жестко конкурируют или в споре, то они не пойдут в одно и то же заведение. Нужно выбирать того персонажа, который лучше подходит заведению.

Но все это бесполезно, если кухня не гарантирует 100-процентное качество. Как рассказал Рамис Япаров, заместитель руководителя агентства WildJam, в мае 2017-го один сочинский ресторан пригласил на открытие 12 блогеров. Гостей угощали высокой кухней, однако восемь блогеров в итоге отравились. Эффект получился обратным.

По наблюдениям Миронова, сложнее всего общаться с менеджерами интернет-звезд. Им невыгодны дружба ресторана с блогером и бартерные схемы, поэтому они могут мешать сотрудничеству и даже убедить звезду удалить неоплаченный пост.

Главный вывод, который сделал для себя Миронов, — чтобы заинтересовать блогеров, нужно самому стать блогером, общаться со звездами напрямую и понимать их аудиторию. Миронов не рекомендует прибегать к услугам агентств: «Они отчитываются по количеству постов, хештегов, геолокаций и пр. А это ничего не дает вообще, мне нужны не аккаунты с накрученными подписчиками, а реальные гости». ■

Как защитить гаджет от ущерба

# Смартфон вне зоны риска

ЕКАТЕРИНА АЛИКИНА

**Продавцы бытовой техники и гаджетов всё чаще предлагают россиянам застраховать купленное устройство. РБК разобрался, как работают такие страховые полисы и какие существуют риски при их использовании.**

Опрошенные РБК торговые сети отмечают высокий уровень продаж страховок электронных устройств от поломок, поврежденных и кражи. Так, руководитель направления по разработке и развитию услуг компании «Эльдорадо» Юрий Фомин сообщил, что в первой половине 2017 года продажи страховок на бытовую технику и электронные устройства в магазинах сети выросли на 10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. «В цифровой технике зафиксирован спрос на страхование топовых моделей (iPhone 7/6, Samsung S7/6) ввиду их дорогого ремонта», — рассказывает Фомин.

Представитель сети «Связной» Сергей Тихонов также отмечает высокий спрос на подобные страховые полисы, который, впрочем, по его словам, сохраняется пока на уровне прошлого года. Доля покупателей, которые приобретают в «Связном» вместе с гаджетами те или иные виды страховых продуктов, ежегодно составляет порядка 25%. Представители других крупных торговых сетей — «М.Видео», «Юлмарта», Media Markt — на запрос РБК не ответили.

О росте продаж страховок на технику говорят и сами страховщики, — РБК с запросами обратился к четырем лидерам рейтинга страхователей имущества физических лиц (бытовой техники и электронных устройств) по итогам первой половины 2016 года от «Эксперт РА». Так, указанную тенденцию отмечает заместитель генерального директора «ВТБ Страхование» Евгений Ниссельсон. Впрочем, цифр в компании не раскрывают. Чаще всего россияне страхуют свои смартфоны — доля таких полисов составляет порядка 80% от всех застрахованных устройств. На втором месте по популярности — страховки для планшетов (10–12%), и уже потом — все остальные гаджеты, включая умные часы, фитнес-трекеры, электронные книги, MP3-плееры и прочее, говорит Ниссельсон. По словам официального представителя компании «АльфаСтрахование» Юрия Нехайчука, за 2016 год компания застраховала порядка 4,1 млн гаджетов и приборов бытовой техники. «Год от года мы видим рост интереса к страхованию электронных устройств, что отражается в числе проданных полисов», — подчеркивает он, не указывая тем не менее динамику продаж. Страховые компании



Иллюстрация: Тим Яражбек для РБК

«Кардиф» и «Согласие», занимающие третье и четвертое места в рейтинге, и вовсе не предоставили никаких цифр по объему продаж и сборам, ссылаясь в том числе на коммерческую тайну.

Для страховщиков такой бизнес прибыльный. Согласно данным «Эксперт РА», в первом полугодии прошлого года «ВТБ Стра-

покрывать полис (от небольших повреждений до кражи), наличия или отсутствия франшиз (когда часть расходов на ремонт берет на себя сам гражданин). Стоимость страховки также зависит от марки устройства.

Впрочем, у каждой страховой компании — своя ценовая политика. Так, Сергей Тихонов из

РБК оценил затраты по страхованию двух моделей телефонов в «Связном». Как рассказали корреспонденту РБК в кол-центре ретейлера, страховка Apple iPhone 7 с памятью 128 Гб по цене 54 890 руб. будет стоить 3859 или 6319 руб. Застраховать более дешевый смартфон Samsung Galaxy A3 (модель 2016 года) стоимостью 13 990 руб. можно за 1609 или 2569 тыс. руб.

Возмещение в этом виде страхования выплачивается в натуральной форме — путем ремонта сломанного устройства в сервисном центре, авторизованном страховой компанией, или замены гаджета на идентичный в случае невозможности починки. Риск кражи также обычно включен в договор, однако клиент должен четко понимать разницу между кражей и случайной или умышленной утратой, предупреждает Евгений Ильченко из компании «Абсолют Страхование». «Подтверждение компетентных органов является обязательным условием выплаты по такому риску», — рассказывает он. Иными словами, если устройство украли, нужно написать заявление в МВД — по факту хищения гражданину выдают постановление о возбуждении уголовного дела. С этим документом можно обращаться к страховщику.

## Как получить возмещение

Первое, что должен сделать покупатель страхового полиса на технику, — это активировать его на сайте страховой компании в течение двух недель с момента приобретения. «Если полис не активирован, то он будет недействителен», — предупреждает Юрий Нехайчук. — На сайте компании это делается легко: вводится номер покупки и номер полиса».

**Страховка Apple iPhone 7 с памятью 128 Гб по цене 54 890 руб. будет стоить 3859 или 6319 руб. Застраховать Samsung Galaxy A3 стоимостью 13 990 руб. можно за 1609 или 2569 тыс. руб.**

«Связного» рассказал, что цена их страховки составляет порядка 10–15% от стоимости смартфона, планшета или ноутбука. В компании «АльфаСтрахование», по словам Юрия Нехайчука, средний тариф по портфелю договоров колеблется в районе 7% от стоимости товара, а средняя цена полиса — около 1 тыс. руб. «Премия по договору страхования мобильных устройств напрямую связана со стоимостью устройства и составляет в среднем 6–10%», — добавляет начальник управления андеррайтинга компании «Абсолют Страхование» Евгений Ильченко. Председатель правления Международной конфедерации обществ потребителей Дмитрий Янин объясняет такую разницу в тарифах тем, что в более дешевых полисах предусматривается более жесткое отсечение того, что является страховым случаем, а что нет. Комиссии, которые страховщики платят торговым сетям, также закладываются в цены. Эти цифры не раскрывает никто.

## Как работает страховка

Тариф на страхование гаджета в целом формируется исходя из объема рисков, который будет

Если устройство разбилось, владельцу лучше не терять даже его отдельные части и осколки. «Здесь нужно поступать так же, как поступают в случаях гарантии на устройство, — говорит Нехайчук. — Нужно сохранять все элементы, обломки, детали, коробки, гарантийные чеки». Далее со всеми документами и сломанным устройством необходимо обратиться в страховую компанию и получить направление в авторизованный сервисный центр.

Если же страховая компания отказала в выплате возмещения, существует потенциальная возможность оспорить этот отказ в судебном порядке, отмечает юрист Европейской юридической службы Григорий Колесников. «Исходя из опыта споров по автострахованию, обычно практика на стороне потребителя, — рассказывает юрист адвокатского бюро А2 Максим Сафиулин. — Думаю, что и в случаях с гаджетами ситуация будет аналогичной».

## Подводные камни

Юристы обращают внимание на то, что само по себе наличие страховки не отменяет действия гарантийных обязательств. «Перед заключением договора о страховании надо понять, насколько он необходим в принципе, — говорит Максим Сафиулин. — Поскольку может сложиться так, что страховыми будут признаваться только случаи, предусмотренные гарантией, что в принципе делает страховку бесполезной».

Потребителю нужно помнить, что страхование техники не покрывает случаи умышленного нанесения вреда застрахованному имуществу ее владельцем. «Если вы застраховали дорогостоящий ноутбук и пролили на него, например, сладкую газировку и это привело к порче имущества, страховая может вам отказать», — подытоживает Максим Сафиулин.

Может также возникнуть проблема интерпретации формулировок. Например, в договоре может быть прописано, что страхуется корпус телефона. Покупатель может подумать, что это понятие включает в себя в том числе и стекло дисплея, а страховщик подразумевал только пластиковую или металлическую часть. «С точки зрения клиента эти различия могут быть не очевидны, а с точки зрения составителя этих правил страхования — наоборот», — рассуждает Дмитрий Янин из КонфОП. В таких случаях нужно попросить расшифровать формулировки у продавца, советует Максим Сафиулин.

Юристы также отмечают, что срок получения компенсации может быть длительным — например, может потребоваться почти два месяца, чтобы отремонтировать устройство. «Стоит обратить внимание на это условие, которое также обычно прописано в полисе», — говорит Сафиулин. ▀