

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ
ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА
9 ноября 2018
Пятница
№ 196 (2920)



Владислав Иноземцев,
директор Центра исследований
постиндустриального общества

Как Первая мировая
война сформировала
современный мир

МНЕНИЕ, с. 5 →

ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИКА ЛЮДИ БИЗНЕС ДЕНЬГИ

www.rbc.ru

Индекс РТС
Московская биржа, 08.11.2018

1155,27
пункта ↓

Цена нефти BRENT
Bloomberg, 08.11.2018, 20:00 мск

\$71,24
за баррель ↓

Международные резервы
России ЦБ, 02.11.2018

\$459,7
млрд ↓

Курсы
валют ЦБ
09.11.2018

\$1 = ↑
₽66,22

€1 = ↓
₽75,67

КОНТРОЛЬ Четыре вопроса о создании единой системы отслеживания продовольствия

Связанные пищевой цепью

ЕЛЕНА СУХОРУКОВА,
ИРИНА ПАРФЕНТЬЕВА

До конца апреля в России может заработать единая система обеспечения безопасности и прослеживаемости продуктов — «продуктовая ЕГАИС». Потребитель получит данные о товаре «от поля до прилавка», бизнес — сокращение числа проверок.

Поручение «проработать вопрос об унификации и обеспечении совместности государственных информационных систем», используемых в целях «прослеживаемости сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия», было дано российским премьером Дмитрием Медведевым по итогам правительственного совещания, состоявшегося 31 октября (копия протокола есть в распоряжении РБК).

Исполнители — Минкомсвязь, Минсельхоз, Минпромторг, Роспотребнадзор, Россельхознадзор — уже к 24 января 2019 года должны представить в правительство план мероприятий по созданию единой системы, а к 22 апреля следующего года — обеспечить ее функционирование.

Зачем государству понадобилась «большая продуктовая ЕГАИС» и как она может работать, разбирался РБК.

1. Зачем государству понадобилась новая единая система?

«Унификация всех существующих специализированных ведомственных платформ в единую государственную информационную систему позволит, с одной стороны, радикально повысить эффективность госконтроля производимой продукции, с другой — обеспечит дополнительные условия для развития честной конкуренции и поддержки добросовестных предпринимателей», — пояснил РБК вице-премьер Алексей Гордеев, курирующий сельское хозяйство.

окончание на с. 9 →



По словам вице-преьера Алексея Гордеева, курирующего сельское хозяйство, «продуктовая ЕГАИС» позволит радикально повысить эффективность госконтроля за товарами

ТУРИЗМ

От застолья — в столицу

ЕЛЕНА СУХОРУКОВА

Зарубежные отели для самостоятельных путешественников на эти новогодние праздники подорожали минимум на 40%, констатируют сервисы по бронированию. Туроператоры уверяют, что у них стоимость туров осталась на уровне прошлого года.

Самостоятельные туристы бронируют новогодний отдых в среднем за два месяца, и в начале ноября тенденции понятны уже на 90%, указывает гендиректор Ostrovok.ru Феликс Шпильман. РБК изучил специфику спроса и предложения на предстоящие праздники.

Москва новогодняя

Самым востребованным городом для новогодних поездок у россиян традиционно остается Москва. На начало ноября 2018 года россияне бронировали в этом городе гостиницы с 25 декабря по 20 января чаще всего, свидетельствует статистика Ostrovok.ru. На второе место в этом году вышла Прага, а замыкает тройку лидеров Санкт-Петербург. В прошлом году он был на втором месте, а Прага — на третьем.

Тот факт, что на Новый год туристы летят преимущественно в Москву, подтверждает онлайн-сервис путешествий OneTwoTrip. По его данным, из внутренних направлений спросом также пользуются Петербург, Сочи, Симферополь и Ростов-на-Дону. Среди зарубежных городов в топе предпочтений на Новый год — Бангкок, Пхукет, Прага, Мюнхен и Милан.

Данные сервиса Aviasales по поиску авиабилетов также говорят о том, что основным направлением для самостоятельных путешественников является Россия: 61% билетов — это перелеты внутри страны

ОКОНЧАНИЕ НА С. 10 →



ПОДПИСКА: (495) 363 1101

РБК

ежедневная
деловая
газета

16+

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА РБК

И.о. главного редактора:

Игорь Игоревич ТросниковАрт-директор: **вакансия**Выпуск: **Игорь Климов**

Руководитель фотослужбы:

Алексей ЗотовФоторедактор: **Александра Николаева**Верстка: **Константин Кузниченко**Корректура: **Марина Колчак**Продюсерский центр: **Юлия Сапронова**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

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: **вакансия**Свой бизнес: **Илья Носырев**

Индустрия и энергоресурсы:

Тимофей ДзядкоПолитика и общество: **Кирилл Сироткин**Мнения: **Андрей Литвинов**Потребительский рынок: **Сергей Соболев**Экономика: **Иван Ткачев**

Международная политика:

Полина Химшиашвили

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 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

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 № 2367

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», 2018

Материалы на таком фоне опубликованы
на коммерческой основе.**ПАРТНЕРЫ** Глава авиакластера «Ростеха» рассказал о судьбе контракта
с Китаем по АНЛ

Нелегкая судьба тяжелого вертолета



По словам индустриального директора авиационного кластера «Ростеха» Анатолия Сердюкова, китайская сторона является головным разработчиком проекта и полностью его финансирует, поэтому определять производственные планы, а также географию поставок будет КНР

ИННА СИДОРКОВА

В «Ростехе» назвали новые сроки подписания контракта с Китаем по тяжелому вертолету АНЛ, ранее анонсированного на ноябрь. В «Вертолетах России» сообщили, что не урегулированы «вопросы финансового и организационного характера».

Когда Россия и Китай подпишут контракт

Россия и Китай подпишут контракт по тяжелому вертолету АНЛ (Advanced Heavy Lift) до конца 2018 года, заявил РБК индустриальный директор авиационного кластера «Ростеха» Анатолий Сердюков во время своего визита на международный авиакосмический салон в китайском Чжухае.

За четыре года по проекту АНЛ было проведено 24 раунда контрактных переговоров, по итогам которых стороны подписали все тексты субконтрактов по техпроекту, разработке трансмиссии, рулевого винта, противообледенительной системы, подтверждению межремонтного ресурса, а также технические приложения к ним. В ходе переговоров в сентябре этого года в Куньмине «Вертолеты России» и Avicopter договори-

лись в кратчайшие сроки согласовать оставшиеся нерешенные вопросы, подчеркнул Сердюков.

Ранее первый заместитель руководителя аппарата правительства Сергей Приходько заявлял, что контракт будет подписан 7 ноября. Он анонсировал подписание генконтракта в ходе 23-й регулярной встречи глав правительств России и Китая.

Межправительственное соглашение о создании АНЛ было подписано еще в 2016 году в Пекине в присутствии президента России Владимира Путина и председателя КНР Си Цзиньпина. Обь-

ем инвестиций России и Китая в проект и его стоимость не раскрывались.

Кто и где будет производить вертолет

Головной разработчик АНЛ — китайская компания Aviation Industry Corporation of China (AVIC). «Вертолеты России» отвечают за разработку технического предложения на вертолет, трансмиссии, рулевого винта и элементов противообледенительной системы. Двигатель для АНЛ производит украинская компания «Мотор Сич» на базе

двигателя Д-136, которым оснащается крупнейший в мире серийный вертолет — российский Ми-26.

«Вертолет будет производиться в Китае. Поскольку китайская сторона является головным разработчиком проекта и полностью его финансирует, в их компетенции находится поиск площадки для сборочного производства. Определенно, оно будет организовано на территории КНР», — уточнил Сердюков.

Украинское предприятие, по его словам, также продолжит участие в проекте. «Насколько мне известно, китайскую сторону устраивают «Мотор Сич», и искать им альтернативу пока не планируется. В качестве альтернативы мы будем готовы предложить турбовальный двигатель собственной разработки. В частности, это может быть ПД-12В, который Объединенная двигателестроительная корпорация создает на базе газогенератора ПД-14».

Глава авиакластера «Ростеха» также уточнил, что по условиям межправительственного соглашения по проекту полномочиями по сертификации, продвижению и поставкам АНЛ наделили китайскую сторону.

«Поэтому определять производственные планы, а также

Что такое АНЛ

Предполагается, что взлетный вес АНЛ составит **38,5 т**, максимальная нагрузка — **14 т**. Планируется, что вертолет сможет развивать скорость до **300 км/ч**, дальность полета составит **630 км**, а практический потолок — **5,7 тыс. м**.

Вертолет будет оснащаться украинским двигателем Д-136. Сейчас на нем летает Ми-26 — самый грузоподъемный вертолет в мире, главным эксплуатантом и производителем которого является Россия. Несколько десятков Ми-26 есть на балансе ВКС, ФСБ, Росгвардии и МЧС. Пока альтернативы этому двигателю нет ни на Западе, ни в Китае, ни в России. В Объединенной двигателестроительной корпорации планируют заменить украинский двигатель на Ми-26 российским аналогом ПД-12В к 2023 году.

По своим техническим характеристикам АНЛ будет конкурировать с американским Sikorsky CH-53E Super Stallion.

географию поставок будут они. Определенно, первыми заказчиками вертолета станут национальные перевозчики и госструктуры. Поскольку воздушные суда такого типа востребованы в Китае, этот рынок будет приоритетным, однако в дальнейшем не исключены поставки за рубеж», — рассказал Сердюков.

Почему отложили подписание контракта

Гендиректор «Вертолетов России» Андрей Богинский во время пресс-конференции 6 ноября в Чжухае, отвечая на вопрос РБК о перспективах контракта по АНЛ, сказал, что до сих пор не урегулированы «вопросы финансового и организационного характера». Более подробно Богинский говорить отказался, сославшись на обязательства сторон в рамках продолжающихся переговоров, однако подчеркнул, что техническая сторона контракта полностью согласована. Позднее в холдинге заверили РБК, что все финансовые вопросы также согласованы.

Источник РБК, знакомый с ходом переговоров, настаивает, что еще не все технические параметры АНЛ согласованы сторонами, основной предмет дискуссий заключается в требовании китайской стороны о передаче ей российских технологий. «Чего мы, конечно, делать не будем», — подчеркнул собеседник.

Как Украина участвует в проекте

Источник РБК, знакомый с ходом переговоров, обратил внимание, что на стенде «Мотор Сич» в Чжухае в этом году, в отличие от прошлого, продукцию предприятия представляли почти исключительно китайские специалисты. В мае президент «Мотор Сич» Вячеслав Богуслаев рассказывал, что из-за санкций, введенных Украиной в отношении России, объемы производства предприятия упали на 40%, а его ключевым партнером стал Китай.

В сентябре 2017 года после продажи акций «Мотор Сич» инвесторам, связанным с китайской Beijing Skyrizon Aviation Industry Investment Co Ltd, Служба безопасности Украины (СБУ) возбудила уголовное дело по статье «подготовка к диверсии». По версии спецслужбы, иностранный инвестор в результате сделок с «Мотор Сич» получил контрольный пакет акций стратегического предприятия. 23 апреля сотрудники СБУ пришли с обыском в офис компании «Мотор Сич».

В интервью РБК Богуслаев не стал комментировать продажу акций китайским инвесторам, но опроверг перенос производства из Запорожья в Китай. «Сегодня на заводе у нас присутствуют всего 26 китайцев. Они пытаются изучать двигатель МС-500, он их очень интересует. Для китайцев модификация двигателя называется МС-500В-02С, — рассказывал Богуслаев. — Речь идет о рынке Китая. Завод строим не мы, а китайцы. Сейчас они хотят купить стенды под этот двигатель МС-500В-02С. Они строят самолеты для других компаний. Под эти самолеты хотят собирать двигатели». ■

СЛЕДСТВИЕ СКР проверяет круг общения в соцсетях школьника, задержанного за изготовление бомбы

Взрывнику ищут контактного куратора

ДМИТРИЙ СЕРКОВ

Следствие допускает, что московского подростка, арестованного за изготовление взрывного устройства, подтолкнули к противоправным действиям — восьмиклассник время от времени испытывал самодельные бомбы в безлюдном месте.

В Главном следственном управлении Следственного комитета по Москве в качестве одной из рабочих рассматривают версию, что у задержанного в Москве подростка, у которого изъяли взрывное устройство и которому перед взрывом в управлении ФСБ по Архангельской области звонил предполагаемый террорист, были взрослые кураторы. Об этом РБК рассказали источник в СКР и собеседник, знакомый с ходом расследования.

У школьника из Тушино изъяли компьютер и записи

2 ноября сотрудники отдела полиции по району Южное Тушино совместно с работниками уголовного розыска и оперативниками Службы по защите конституционного строя и борьбе с терроризмом ФСБ России при участии специалистов управления ФСБ по Москве и Московской области задержали четырнадцатилетнего К., учащегося школы № 1571, которого подозревают в изготовлении самодельного взрывного устройства. Силовики приехали к подростку после того, как обнаружили переписку между ним и студентом, устроившим теракт в здании УФСБ по Архангельской области. Позднее Пресненский районный суд отправил К. под стражу до 2 декабря.

«Взрывное устройство и компоненты для его производства были обнаружены в комнате подростка, — сообщил РБК источник в полиции. — Молодой человек не скрывал предметы, которые у него обнаружили, он хранил их в шкафу в своей комнате». Школьник проживает вместе с матерью на улице Свободы. «Женщина работает бухгалтером, с отцом К. они находятся в разводе», — говорит источник. У подростка изъяли ноутбук, флеш-карты, блокноты с записями, добавили в полицию.

Главное следственное управление СКР по Москве возбудило уголовное дело по ч. 3 ст. 222.1 УК (незаконное приобретение, передача, сбыт, хранение, перевозка или ношение взрывчатых веществ или взрывных устройств, совершенные организованной группой) и ч. 3 ст. 223.1 УК (незаконное изготовление взрывчатых веществ, незаконные изготовление, переделка или ремонт взрывных устройств, совершенные организованной группой). Уголовная ответственность по инкриминируемым статьям (до 12 лет лишения свободы) наступает с 14 лет.

Следствие допросило участников группы во «ВКонтакте»

Следователь определил круг общения К., в который входили участники группы в соцсети «ВКонтакте», в которой состоял К., рассказал источник РБК, знакомый с ходом расследования. «Общение в этой группе имело экстремистскую риторику, и сейчас следствие пытается установить, был ли в группе куратор, который подталкивал подростков к противоправным действиям», — сообщил собеседник, знакомый с ходом расследования. Участники группы называли себя анархо-коммунистами. «Об этом многие из них сообщили во время допросов», — добавил он.

Все допрошенные, их было шесть человек, проходят по делу как свидетели, отметил собеседник. «Подростки готовились к «Русскому маршу», — отметил источник. В своих первых показаниях, данных в день, когда у К. обнаружили взрывное устройство, он также сообщил о своих планах пойти на «Русский

марш». «На вопрос, собирался ли он там привести в действие взрывное устройство, К. ничего не ответил», — рассказал он. Другие свидетели по этому делу сообщили, что «просто хотели подраться с участниками марша».

Ежегодное шествие «Русский марш» прошло 4 ноября в Люблино. Странники националистических движений прошли по Люблинской улице и по улице Перерва и провели митинг у памятника Солдату Отечества.

Следователь не установил имена всех участников интернет-группы, но уже известно, что некоторые из них имели влияние в сообществе и призывали других участников к незаконным действиям, утверждает собеседник, знакомый с ходом расследования. «Из показаний К. ясно, что он испытывал другие взрывные устройства на пустыре в одном из спальных районов города», — рассказал источник.

Также следствие допросило директора школы № 1571 Марину Варгамян — она охарактеризовала К. с положительной стороны. В материалах дела говорится, что осо-

Теракт в здании ФСБ

Взрыв в здании УФСБ по Архангельской области произошел 31 октября. Зашедший в здание 17-летний студент политехнического колледжа взорвал самодельную бомбу. Он погиб, трое сотрудников областного управления получили ранения. Следственный комитет возбудил уголовное дело по ст. 205 УК России (террористический акт). Официальный представитель Следственного комитета Светлана Петренко сообщила, что подозреваемого в организации теракта проверят на участие в деятельности запрещенных организаций.

бых нареканий к нему не было, добавил источник.

РБК направил запрос в пресс-службу Следственного комитета России с просьбой прокомментировать ход расследования. ■

Совместный проект

Реклама



Деловое СМИ №1*



Брокер №1**

Дело не в удаче

Инвестиции стали проще.
Пробуйте с РБК и БКС

quote.rbc.ru

Брокерские и иные финансовые услуги оказывает ООО «Компания БКС». Лицензия № 154-04434-100000 на осуществление брокерской деятельности, выдана ФСФР России 10.01.2001. Без ограничения срока действия. *Экспертная оценка, основанная на данных Mediascore, MIndex-Россия, 2 полугодие 2017 **ООО «Компания БКС» номер 1 в рейтинге ПАО Московская Биржа по количеству зарегистрированных клиентов по данным на февраль 2018 года

ДИПЛОМАТИЯ Госдепартамент США анонсировал новые ограничения для России из-за Украины

Выборная санкционная кампания

ЕВГЕНИЙ ПУДОВКИН,
ЕВГЕНИЯ МАЛЯРЕНКО

Три физлица и девять компаний попали под американские санкции в связи с конфликтом в Донбассе и российской «попыткой интегрировать Крымский регион». Они вводятся в преддверии выборов в ДНР и ЛНР, которые жестко критикует Запад.

Спецпредставитель Госдепартамента США по Украине Курт Волкер в четверг анонсировал введение новых санкций из-за ситуации на Украине. Они коснулись трех физических лиц и девяти организаций, которые или участвовали в бизнес-проектах на территории Крыма, или нарушали права человека на полуострове и на Донбассе, сказал он журналистам, но не привел подробностей. Все они «поддерживают попытки России интегрировать Крымский регион Украины через частные инвестиционные и приватизационные проекты или которые причастны к серьезным нарушениям прав человека», сказал Волкер.

В анонсе санкций, который опубликован на сайте Минфина США, Россия напрямую названа оккупантом восточных территорий Украины.

Спецпредставитель США убежден: Россия все еще отказывается исполнять минские соглашения. В частности, она так и не вывела свой контингент с востока Украины. В связи с этим дипломат указал на готовность Америки усиливать экономический прессинг на Россию, чтобы ускорить урегулирование: «Мы готовы сохранять имеющиеся ограничения и время от времени ужесточать санкционный режим, если Россия не предпринимает шаги в сторону завершения конфликта».

По утверждению Волкера, новые санкции подкрепляют позицию, занятую в отношении Крыма Госдепартаментом США. «Мы готовы к продолжительной конфронтации с Россией по поводу статуса Крыма», — заявил Волкер в четверг.

В июле 2018 года госсекретарь США Майк Помпео выступил с так называемой Крымской декларацией, в которой подчеркнул, что «США отказываются признавать претензии Кремля на суверенитет в отношении украинского Крыма».

Санкции введены в преддверии выборов в ДНР и ЛНР

О новых санкциях Волкер сообщил за четыре дня до выборов в самопровозглашенных Донецкой и Луганской народных республиках, которые пройдут 11 ноября.



Спецпредставитель Госдепа США по Украине Курт Волкер (справа) и президент Украины Петр Порошенко настаивают на нелегитимности предстоящих выборов в ДНР и ЛНР

Главный претендент на пост главы ДНР — Денис Пушилин. Он стал временно исполняющим обязанности главы республики в сентябре, когда этот пост стал вакантным после убийства Александра Захарченко. До этого Пушилин возглавлял верховный совет ДНР и представлял самопровозглашенную республику на переговорах в Минске.

В ЛНР главный претендент — Леонид Пасечник. Он также исполняет обязанности главы самопровозглашенной республики с ноября 2017 года.

Волкер назвал предстоящие выборы нелегитимными. По его словам, они противостоят минским соглашениям, которые призывают восстановить конституционный строй Украины. Кроме того, сепаратистские территории находятся в состоянии оккупации, а поэтому там невозможно добиться прозрачности избирательных процессов, добавил Волкер.

Волкер также не исключил, что в будущем против России могут быть введены дополнительные санкции за проведение выборов в Донецке и Луганске. «Я не хочу исключать никаких опций», — отметил он.

Против проведения выборов в ДНР и ЛНР выступают ЕС и участ-

ники «нормандского формата» — Германия, Франция и Украина. 30 октября США, Франция, Великобритания, Швеция, Нидерланды и Польша обсудили предстоящие выборы на заседании Совбеза ООН. Они назвали их незаконными и не вписывающимися в минские договоренности. Президент Украины Петр Порошенко предстоящее голосование ранее называл «фейковым». Конфликт на юго-востоке Украины, по его мнению, можно урегулировать только после проведения честных и прозрачных демократических выборов в соответствии с украинским законодательством.

В четверг выборы в Донбассе и Луганске также подверглись критике со стороны председателя

ОБСЕ и министра иностранных дел Италии Энцо Моаверо-Миланези. «Мы очень обеспокоены заявлениями о проведении 11 ноября выборов в некоторых районах Донецка и Луганска. Такое решение противоречило бы духу и букве минских соглашений», — отмечается в его заявлении.

«В комплексе мер по выполнению минских соглашений предусмотрено согласование сторонами лишь проведения местных выборов. О выборах глав государств и депутатов парламентов там нет ни слова», — парировал Пушилин (цитата по ТАСС). Для России, как подчеркивал пресс-секретарь российского президента Дмитрий Песков, чрезвычайно важно, кто бу-

Кто попал под новые санкции

Под санкции попали следующие физические лица — Александр Басов (его сочли причастным к работе Министерства госбезопасности ЛНР), проживающий в Керчи Андрей Сушко и Владимир Зарицкий из Житомира. В перечне юрлиц — санатории «Ай-Петри», «Дюльбер», «Мисхор», АО «Крымтеплоэлектроцентр», «Гарант-СВ», Управленческая компания инфраструктурных проектов, ООО «Южный Проект», курорт «Мрия» и Министерство государственной безопасности ЛНР.

дет руководить этими регионами. Минским соглашениям выборы в ДНР и ЛНР, как считают в Москве, не противостоят.

Когда в урегулировании конфликта может быть прогресс

Отсутствие подвижек в урегулировании конфликта невыгодно ни Москве, ни украинцам, отметил Волкер. Россия несет серьезный экономический урон из-за санкций, а вооруженные столкновения угрожают безопасности простых граждан в регионе, констатировал он. С июля 2017 года по октябрь 2018-го в результате конфликта на востоке Украины погибли около 450 гражданских лиц, привел он данные.

Создать подходящие условия для реализации минских соглашений позволило бы введение на территорию Украины международного контингента ООН для обеспечения там безопасности, однако Москва тормозит этот процесс, отметил Волкер. Предложенная Россией альтернатива — введение ограниченного контингента ООН для защиты наблюдателей ОБСЕ — по его мнению, недостаточна для стабилизации обстановки на Украине.

До президентских и парламентских выборов на Украине, которые пройдут в 2019 году, говорить о подвижках в мирном процессе преждевременно, считает эксперт Российского совета по международным делам, доцент РГГУ Александр Гушин. Предстоящие выборы, по его мнению, могут в конечном итоге способствовать мирному процессу, так как для Донбасса они могут стать фактором стабилизации внутривнутриполитической обстановки и в какой-то мере, при условии более активной политики самих республиканских властей и Москвы, содействовать улучшению социальной ситуации, говорит Гушин.

«Вызывает недоумение тот факт, что санкции объявляет Волкер. Это приводит к тому, что его постепенно перестают рассматривать в Москве как переговорщика, с которым можно вести диалог о поиске разумных решений урегулирования конфликта в Донбассе. Его фигура, напротив, начинает считаться довольно токсичной», — прокомментировал заявление Волкера замдиректора Центра политической конъюнктуры Олег Игнатов. Во-вторых, отмечает он, попытки США вести диалог с позиции силы до сих пор не привели ни к какому результату, не изменили позиции Кремля и продолжают усложнять переговоры. Новые санкции лишь усиливают ощущение тупика у всех участников переговоров, резюмировал он. ■

МНЕНИЕ

Как Первая мировая сформировала современный мир

Первая мировая открыла ту современность, в которой мы живем и сегодня: глобальный мир, не гарантированный от насилия, но где большая война стала слишком дорогой для ее участников.

11 ноября исполняется сто лет событию, которое в России (о Советском Союзе я и не говорю) не привыкли вспоминать. Конечно, речь идет о дне окончания Великой войны, ставшей для европейских государств испытанием, через которое далеко не все сумели пройти. В числе несумевших и Российская империя, и долгие десятилетия те, кто идентифицировал себя с ней, не имели особого повода отмечать чужую победу, а наследники тех, кто ее свергал, праздновали совсем иные годовщины.

Между тем события, которые случились во время Великой войны и в непосредственной связи с ней, очень важно было бы оценить с позиций сегодняшнего дня.

Военные «трофеи»

Во-первых, войну начали империи, истинные или воображаемые интересы которых распространились далеко за пределы национальных метрополий. На протяжении последней трети XIX и в начале XX века они были озабочены разделом мира, выстраиванием зон влияния и изобретением идентичностей, которые позволяли обосновывать возникающие требования. Итогом войны стал крах всех четырех континентальных абсолютистских европейских дер-

Во-вторых, радикально изменились стратегические и тактические принципы ведения войны, усовершенствовались и средства борьбы. Следствием стали резко возросшая цена войны, невиданные ранее разрушения, а также непомерные жертвы среди гражданского населения. Это, в свою очередь, обусловило не до конца еще осмысленный факт: именно Великая война впервые принесла такой ущерб, который принципиально не мог быть компенсирован странами, которые ее развязали. Если во все прежние века победители получали щедрую добычу, а контроль над новыми территориями обеспечивал дополнительные выгоды, то репарации в 269 млрд золотых марок, наложенные на Германию по Версальскому договору, так никогда и не были выплачены, а затраты на войну во многом разорили победителей (экономика Франции была отброшена к уровню 1888 года, а Великобритания утратила роль мирового гегемона вместе с фунтом как глобальной валютой). Иначе говоря, основным уроком войны 1914–1918 годов (правда, плохо усвоенным поначалу) стало то, что войны нового типа несовместимы с экономическими выгодами для отдельных их участников.

В-третьих, иррациональность Великой войны обеспечила подъем столь же иррациональных политических сил и движений. Идеологии фашизма и коммунизма выросли из националистических и социалистических течений буквально за несколько лет, их адепты начали приходить к власти либо на завершающем этапе войны, либо в пер-

«Масштабы территории и запасы сырья, степень развития аграрного сектора и в какой-то степени даже численность населения были девальвированы как факторы великодержавности, каковыми они были в течение нескольких столетий. Технологии стали лицом послевоенного мира, а потребности военных — одним из важнейших факторов обеспечения технологического и промышленного прогресса»

жав, которые приняли в ней участие, — Российской, Германской, Австро-Венгерской и Османской, и хотя противники трех последних, прежде всего Великобритания и Франция, казалось, укрепили свои позиции, война стала провозвестником конца имперской эпохи. Многие прежние колонии обрели независимость; некоторые перешли из рук в руки уже как подмандатные территории Лиги Наций, дававшей определенные гарантии их населению.

вые годы после ее окончания. Тоталитаризм как новый метод управления, опирающийся на сплочение большей части народа вокруг вождя и на методичный государственный террор в отношении несогласных, неслучайно появился после нескольких лет войны, радикально повысившей социальный болевой порог, за которым начиналось неприятие насилия. Тоталитаризм в самых разных его проявлениях — идеологическом, националистическом, религиозном — стал важ-

нейшей отличительной чертой XX века и пытается воспроизводиться по сей день.

В-четвертых, Великая война случилась в период, когда оказалось полностью закреплено доминирование индустриального мира над глобальной периферией. Такой конфликт не смог бы случиться, если бы на рубеже XIX и XX веков передовые страны не превратились в массовые общества, экономически подчиненные предельному рационализму и эффективности. Конец войны и последовавшие затем события доказали значимость технологического прогресса и масштабно-го индустриального производства не только для успеха, но и для банального выживания обществ. Этот конфликт был последним, в котором технологически отсталые доиндустриальные общества пытались противостоять современным державам. Масштабы территории и запасы сырья, степень развития аграрного сектора и в какой-то степени даже численность населения были девальвированы как факторы великодержавности, каковыми они были в течение нескольких столетий. Технологии стали лицом послевоенного мира, а потребности военных — одним из важнейших факторов обеспечения технологического и промышленного прогресса.

В-пятых, нельзя не отметить, что вполне рациональной, хотя поначалу не слишком успешной реакцией многих политиков на ужасы Великой войны стали попытки создать систему того, что сейчас называется *global governance*. В 1920 году была учреждена Лига Наций, в 1923-м опубликован манифест Ричарда Куденхове-Калерги об образовании единой Европы, в 1929 году эта идея в достаточно оформленном виде была высказана премьер-министром Франции Аристидом Брианом. Концепция наднациональных институтов берет свое начало именно в первые послевоенные годы, как и представления о гуманитарных интервенциях, внешнем неколониальном управлении, скоординированном ответе на агрессию. Правда, в 1920-е и 1930-е годы эти идеи оставались оторванными от многих экономических и социальных трендов и потому не смогли предотвратить нарастание военной опасности и развязывание новых конфликтов, сама по себе данная линия стала не менее значимой для XX века, чем подъем авторитарных и тоталитарных движений.

В-шестых, после завершения войны, как бы это ни противоречило многим традиционным представлениям, были заложены основы современной глобальной экономики. Начал меняться главный вектор международной торговли: от внутриимперской, или колониальной (которая господствовала

в годы «первой глобализации» на рубеже веков), на торговлю крупнейшими метрополиями друг с другом. Хотя первые послевоенные десятилетия не были простыми с экономической точки зрения, именно новый тренд привел к тому,

«После завершения войны, как бы это ни противоречило многим традиционным представлениям, были заложены основы современной глобальной экономики. Начал меняться главный вектор международной торговли: от внутриимперской, или колониальной, господствовавшей в годы «первой глобализации» на рубеже веков, на торговлю крупнейших метрополий друг с другом»

что распад колониальной системы в 1940-е и 1950-е годы практически не помешал быстрому хозяйственному росту в крупнейших экономиках, а начиная с последней четверти XX века глобализация стала важнейшим фактором экономического развития, закрепляя новую взаимозависимость мира и стимулируя развитие как передовых, так и периферийных и постколониальных экономик.

Можно и дальше продолжать перечисление тех новых явлений и трендов, которые оказались порождены войной 1914–1918 годов. Обычно говорят, что начало войны стало концом длинного XIX века и ознаменовало собой подлинное начало XX. На мой взгляд, с большим основанием можно утверждать, что Великая война открыла ту современность, в которой все мы живем и сегодня: глобальный мир, не гарантированный от тоталитаризма и насилия; реальность, в которой война давно стала экономически контрпродуктивной и подрывающей любые авторитарные правительства даже в случае их кажущейся успешности; планету, экономически все более взаимосвязанную и постепенно превращающуюся в совокупность прочных интеграционных объединений. Сегодня этому миру исполняется сто лет, и это серьезный повод задуматься о нашем месте в нем.

Неудобная современность

Россия, как бы к этому ни относиться, стала одной из провозвестниц современного мира, я бы

даже сказал, что советские историки, отсчитывавшие новейшую историю с Октябрьской революции, не слишком-то и ошибались. Она породила и пережила один из самых страшных тоталитарных режимов; на своем опыте ощути-

ла, чем может обернуться новая война; создала настолько индустриализированную экономику, что в ней практически потерялся сам человек; продемонстрировала возможности технологий и даже сформировала глобальную коалицию строивших социализм стран. Однако чем дальше развивается современный мир, тем яснее становится, от чего он уходит и к чему идет: какие появляются технологии и какие отмирают; каким новым содержанием наполняется суверенитет в эпоху интеграции; как совершенно универсальные права человека рождают разнообразие социальных практик и утверждают права меньшинств.

Кажется, что Россия приняла рожденную Великой войной современность как явление, но не смирилась с ней как с процессом, и поэтому сегодня разочаровалась в ней, стремясь вернуться в прошлое, где империи делят зоны влияния и управляют подмандатными территориями; где пространства значат больше, чем люди, а природные ресурсы важнее интеллектуальных; где нет интеграции равных, а есть право сильного; где авторитаризм предпочтительнее демократии. Наверное, этому новому старому тренду можно найти десятки объяснений, но мне кажется, что одним из важнейших является тотальное пренебрежение к памяти закончившейся сто лет назад Великой войны.

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



Владислав Иноземцев,
директор Центра исследований
постиндустриального общества

ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

Четыре вопроса об ужесточении контроля за денежными операциями

Росфинмониторинг возьмет почту и телефон

ЮЛИЯ СТАРОСТИНА

В Думу внесен проект закона, ужесточающего контроль за денежными операциями, в том числе почтовыми переводами и привязанными к мобильным телефонам счетами. Что это значит для потребителей и рынка финансовых услуг — разобрался РБК.

В Госдуму 8 ноября внесен законопроект, расширяющий перечень денежных операций, контролируемых российской финансовой разведкой в целях борьбы с отмыванием денег и финансированием терроризма.

Согласно документу почтовые переводы свыше 100 тыс. руб., а также денежные операции за счет средств абонента, внесенных за услуги телефонной связи, объемом свыше 50 тыс. руб. (либо эквивалентные суммы в валюте) будут подлежать обязательному контролю со стороны Федеральной службы по финансовому мониторингу (Росфинмониторинг), за исключением случаев непосредственной оплаты услуг связи. Кроме того, обязательно контролю подлежит передача клиенту денежных средств свыше 600 тыс. руб., если деньги переводятся в счет исполнения обязательств третьего лица.

Авторы этих поправок к закону «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» — глава комитета Госдумы по финансовому рынку Анатолий Аксаков, депутаты нижней палаты Игорь Дивинский, Олег Николаев, а также сенатор Николай Журавлев.

1.

Что это означает для обычных потребителей?

«И операторы [связи], и «Почта России» в соответствии с законом о противодействии легализации капиталов, полученных преступным путем, являются субъектами, которые обязаны предоставлять информацию об операциях, которые превышают определенный уровень», — сказал РБК Анатолий Аксаков. Сейчас для перечисленных в законопроекте видов операций эти уровни не установлены. «В этом законопроекте четко прописывается, какие операции подлежат обязательному контролю, и, соответственно, определяется уровень, с которого этот контроль осуществляется, и информация предоставляется в службу финансового мониторинга», — указал глава парламентского комитета по финансовому рынку.

«Для людей это [реализация законопроекта] ничего не означает,



ФОТО: Станислав Красильников/ТАСС

Один из авторов законопроекта о расширении контроля за финансовыми операциями Анатолий Аксаков утверждает, что обычные люди вообще не почувствуют на себе его реализацию

они вообще не заметят. Это касается только организаций. Можно сказать, что это статистическая информация, которая будет предоставляться дополнительно», — объяснил Аксаков.

2.

Зачем понадобился дополнительный контроль?

«Почтовые переводы и операции с помощью мобильных операторов

давно уже привлекают внимание. Это серая зона, она малоконтролируемая», — заявил РБК сопредседатель комитета по вопросам противодействия отмыванию денег и финансированию террориз-

Какие операции с деньгами или имуществом сейчас подлежат государственному контролю

От **600**

тыс. руб. — операции с наличными

От **3** млн руб.

— сделки с недвижимостью

От **10** млн руб.

— операции стратегических предприятий

От **100** тыс. руб.

— получение НКО средств или имущества от иностранных государств и граждан

Источник: федеральный закон о противодействии легализации доходов, полученных преступным путем

Какие еще изменения предлагает законопроект

Согласно закону о противодействии легализации преступных доходов, операции с денежными средствами или иным имуществом (например, покупка или продажа валюты физическим лицом, размещение наличных средств

на депозите третьих лиц, купля-продажа драгоценных металлов и т.д.) подлежат обязательному контролю, если сумма операции равна или превышает 600 тыс. руб. и если она подпадает под определенные критерии.

Внесенный 8 ноября законопроект предлагает исключить ряд критериев, а именно обязательному контролю перестают подлежать операции по обмену юрлицами и физлицами банкнот одного достоинства на банкноты

другого, операции по анонимным счетам, переводам денежных средств, осуществляемым некредитными организациями по поручению клиента.

ма Ассоциации российских банков Алексей Тимошкин. Контроль со стороны Росфинмониторинга не означает, что операции сверх определенной денежной суммы сразу будут считаться отмыванием, добавил Тимошкин. «Это индикаторы мощности финансовых потоков», — отметил он.

В рамках обязательного контроля операторы платежей — банки, брокеры, сотовые компании и т.п. — обязаны предоставлять в Росфинмониторинг информацию о всех операциях на сумму свыше определенных порогов. Провайдеры фиксированной или беспроводной связи будут обязаны следить за операциями абонентов на сумму от 50 тыс. руб. с использованием денежных средств на их телефонном счете, но лишь если это не оплата услуг связи, а,

например, операции по переводу средств другим абонентам или иным третьим лицам.

В 2017 году «Почта России» осуществила денежные переводы и доставку пенсий на общую сумму 3,2 трлн руб. (более подробную информацию ФГУП не предоставила).

3. Есть ли в законе позитивные положения для субъектов финмониторинга?

Авторы законопроекта предлагают установить дифференцированный подход к представлению организациями сведений об операциях, подлежащих обязательному контролю (ОПОК). То есть для каждой организации будет определен свой вид ОПОК, информацию по которым она обязана передавать в Росфинмониторинг. «Благодаря этому сократится количество ОПОК для организаций небанковского сектора», — отмечается в пояснительной записке к документу. «Теперь банки будут отвечать за банковские операции, лизинговые компании — за лизинговые операции, страховые организации — за страховые и прочее. Теперь направление этих сообщений будет идти непосредственно в Росфинмониторинг, а не через Банк России», — пояснил Тимошкин.

Кроме того, все ОПОК будут разделены на операции и сделки. За счет этого снизится нагрузка для организаций банковского сектора — банкам не нужно будет запрашивать документы по сделкам, следует из проекта закона.

Действующее антиотмывочное законодательство не охватывает все инструменты и сервисы для совершения денежных операций. В частности, область электронных денег не подпадает под закон о противодействии легализации доходов, полученных преступным путем, отмечает эксперт

Для снижения регуляторной нагрузки на банки и другие финансовые организации авторы закона предлагают освободить

их от обязанности представлять сведения об операциях нескольких типов НКО, дающих значительный объем нагрузки по количеству сообщений. Речь идет об органах государственной власти, госкорпорациях, госкомпаниях, а также товариществах собственников жилья, садоводческих некоммерческих объединениях граждан.

НКО, которые не попали под исключения, будут обязательно контролироваться при операциях свыше 100 тыс. руб., следует из законопроекта.

«Принятие законопроекта позволит значительно снизить регуляторную нагрузку на организации банковского и иных секторов», — полагают авторы инициативы. Кроме того, реализация предложенных мер приведет к снижению рисков в сфере противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового уничтожения», следует из пояснительной записки к документу.

4. Все ли прорехи в борьбе с отмыванием устраняет законопроект?

С россиян начнут взимать пошлину при ввозе товаров на сумму от €500

С начала следующего года порог беспошлинного ввоза наземным транспортом товаров для личного пользования на территорию стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС — Армения, Белоруссия, Казахстана, Киргизии и России) будет снижен до €500. Общий вес таких товаров не должен будет превышать 25 кг, следует из решения совета Евразийской экономической комиссии. Документ опубликован на правовом портале ЕАЭС, все пять членов совета это решение одобрили 1 ноября. Со стороны России его подписал первый заместитель председателя правительства, глава Минфина Антон Силуанов. Для России этот порог будет снижен в три раза. Сейчас согласно действующему законодательству без оплаты таможенных пошлин наземным транспортом в страну можно провести предметы на сумму до €1,5 тыс. Воздушным транспортом при этом беспошлинно разрешается ввозить в Россию товар на €10 тыс. максимум (эта норма не меняется).

Действующее антиотмывочное законодательство не охватывает все инструменты и сервисы для совершения денежных операций. В частности, область электронных денег — электронные кошельки, сервисы электронных платежей по типу «Яндекс.Деньги» и т.п. — не подпадает под закон о противодействии легализации доходов, полученных преступным путем, отмечает Алексей Тимошкин.

Кроме того, зона криптовалют и краудфандинговые платформы по-прежнему в тени, указал он. По его словам, это несет потенциальные риски. «Но у нас, как я понимаю, объемы средств не настолько большие, и законодатель идет именно по тем зонам, которые сейчас вызывают проблемы», — говорит эксперт. ▀

При участии Евгении Маляренко

 ПРЕМИЯ
РБК 2018

Дмитрий Зеленин
Президент-основатель
Ассоциации Менеджеров
Куратор номинации
«Менеджер»

Премия РБК — квинтэссенция опыта, полученного экономикой страны за последний год

rbc.ru/awards

 РОСБАНК
SOCIETE GENERALE GROUP

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

L'HERMITAGE
PRIVATE BANKING

*ПАО РОСБАНК

 CBRE
ЭКСПЕРТ В КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ

ПАРТНЕР

 100.1 FM
СЕРЕБРЯНЫЙ ДОМ

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР

12+

Реклама 16+

Производственный сектор экономики России в цифрах

10 969
млрд руб.

— объем производственного сектора в 2017 году, это на 6% больше, чем в 2016-м

11,9%

составил объем
производственного
сектора от ВВП России
в 2017 году

23,6%

(2592 млрд руб.) в структуре производственного сектора в 2017 году пришлось на металлургию, это крупнейшая по доле отрасль. На втором месте производство кокса и нефтепродуктов — 15,5% (1700 млрд руб.), на третьем — пищевая промышленность — 13,9% (1525 млрд руб.)

\$62,14 млрд

— объем собственного производства металлургии в первой половине 2018 года,

\$22,64 млрд — объем экспорта,

\$8,37 млрд — объем импорта

31%

экспорта основных
промышленных отраслей
(металлургия, химия,
автомобилестроение
и оборудование) в первой
половине 2018 года
пришлось на страны ЕС,
это наибольший по доле
рынок сбыта

Источник: Deloitte

ОБЗОР Эксперты Deloitte обнародовали исследование проблем производственного сектора в России

Государство и коррупция — угрозы промышленности

ОЛГА АГЕЕВА

Государственное регулирование выступает главной проблемой для промышленных предприятий в России, говорится в исследовании Deloitte. Компании также беспокоят коррупция и низкая платежеспособность граждан.**Ключевая проблема**

Руководители промышленных компаний считают главной проблемой при ведении бизнеса несовершенство государственного регулирования, свидетельствуют результаты обзора Deloitte по производственному сектору в России.

Исследование основано на опросах и глубинных интервью с топ-менеджерами 77 компаний в четырех секторах: металлургии, химической промышленности, автомобилестроении и производстве оборудования. Им предложили выбрать три наиболее важные проблемы при ведении бизнеса. Несовершенство госрегулирования своей отрасли (то есть административные и экономические барьеры) выбрали 46% респондентов, хотя годом ранее их было 44%. На втором месте оказалась коррупция (40 против 34% в 2017 году), на третьем — недостаточная платежеспособность насе-

ления (38 против 35%), далее — недостаточная господдержка (35%), геополитические риски (21%) и непривлекательность для внешних инвесторов (19%).

Значимость роли государства для производителей резко возросла в 2018 году, заявил на презентации обзора управляющий партнер Deloitte CIS Геннадий Камышников: в рейтинге факторов конкурентоспособности России на мировом рынке прозрачность и стабильность налоговых и эконо-

мических условий заняли первое место (об этом сказали 36% опрошенных против 22% годом ранее).

«Рынок не видит четких ориентиров, прозрачной государственной политики», — отметил Камышников. Замешательство производителей, по его словам, во многом обусловлено сменой правительства: «Несмотря на то что направления деятельности нового правительства обозначены, четких ответов нет». Бизнес обеспокоен непредсказуемостью налоговой

политики и отсутствием четкой определенности с неналоговыми платежами. «Налоговый мораторий закончился, и НДС подняли сразу на 2% — вот доказательство отсутствия гарантий стабильности», — указал эксперт.

Среди других ключевых факторов конкурентоспособности страны оказались ослабление административных барьеров (о нем сказали 33% компаний), снижение геополитических рисков (26%), господдержка (25%).

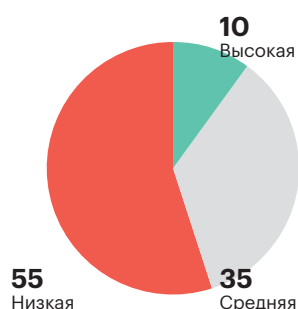
Эффективность поддержки

Свыше половины респондентов (55%) считают низкой эффективность действий государства для развития промышленности. За год количество недовольных выросло на 9 п.п. Высоко оценили государственную политику только 10% опрошенных (остальные сочли уровень ее эффективности средним).

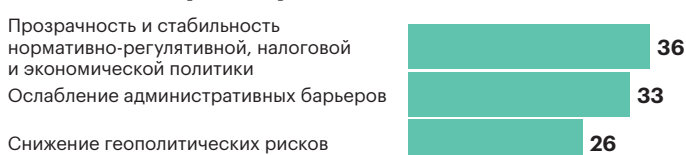
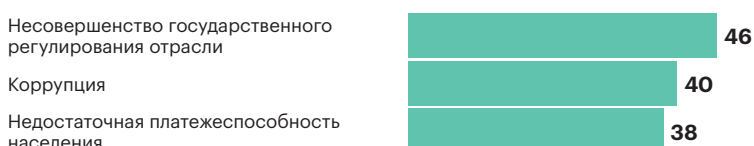
Положительными государственными мерами респонденты считают механизмы поддержки внедрения инноваций, политику по охране труда, по защите интеллектуальной собственности, антимонопольную политику и т.д. Впрочем, хотя в целом эти факторы оцениваются компаниями позитивно, их ответы не так оптимистичны, как годом ранее.

Энергетическую политику и влияние отраслевых налогов негативно оценили производители всех отраслей промышленности. Резко снизилась оценка предприятиями условий участия в госзакупках, торговой политики, стимулирования прямых инвестиций и регулирования уровня инфляции. За год доля желающих привлечь государственные инвестиции сократилась на треть — с 57 до 39%.

Общая удовлетворенность промышленников деятельностью государства незначительно снизи-

Что думают промышленники о производственном секторе в России**Оцените эффективность деятельности государства в области поддержки и развития сектора (%)**

Источник: Deloitte

Топ-3 ключевых факторов конкурентоспособности России на мировом рынке (%)**Топ-3 наиболее важных проблем сектора (%)**

лась, оставшись на среднем уровне — 1,6 балла из трех. Высоко оценивать действия правительства склонны руководители крупных компаний с выручкой свыше 50 млрд руб. и с долей экспорта более 25%, а также топ-менеджеры предприятий химпрома.

Отраслевые предпочтения

Химическая отрасль наиболее активно использует меры господдержки, пояснила руководитель группы Deloitte по обслуживанию предприятий химической отрасли Юлия Орлова. Среди компаний, которые заинтересовались новыми механизмами господдержки, — специальными инвестиционными контрактами (СПИК) — 10% представляют химическую отрасль. «Это очень много, учитывая всю структуру российской промышленности», — указала Орлова. Но многие руководители химических предприятий отмечали несовершенство госрегулирования. «Производители озабочены высокими тарифами на электроэнергию и отраслевыми налогами, которые негативно влияют на отрасль», — уточнила эксперт.

64% руководителей компаний автопрома отрицательно оценили текущее положение дел в отрасли. «В течение всего 2018 года автомобильная индустрия переживает постоянные изменения регуляторики», — рассказала руководитель группы автомобильного сектора Deloitte Татьяна Кофанова. «Автомобильная промышленность в России в основном представлена международными компаниями, а для иностранных предприятий с долгим горизонтом планирования очень важно понимать, как в дальнейшем будет развиваться индустрия. Сейчас компании находятся в замешательстве, нужно ли в дальнейшем инвестировать или нет, поскольку нет регуляторной определенности», — пояснила эксперт.

Производители оборудования больше всего нуждаются в государственном финансировании, субсидиях и инвестициях. Они наряду с предприятиями химпрома считают государственное финансирование наиболее привлекательным. ■

КОНТРОЛЬ Четыре вопроса о создании единой системы отслеживания продовольствия

Связанные пищевой цепью

→ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1

Главная задача системы — «контролировать качество и обеспечивать полную прослеживаемость производства, перемещения и реализации продукции» так, чтобы информация о товарах была доступна «для всех участников рынка — от изготовителей и логистов до ретейлеров и покупателей», подчеркнул Гордеев.

Благодаря новой системе покупатель, в частности, сможет отследить всю цепочку производства и передвижения интересующего его товара. «Это позволяет защищать наших потребителей от некачественных и небезопасных продуктов питания, вытеснить с рынка фальсифицированную продукцию и ее недобросовестных производителей, а также исключить коррупционную составляющую в работе контролирующих органов», — отметил вице-премьер. Система контроля «от поля до прилавка» позволит России войти в топ лучших стран — производителей биологически чистых продуктов питания, которые востребованы как на внутреннем, так и на внешнем рынке, резюмировал он.

2. При чем тут молоко?

Как пояснил РБК представитель Минсельхоза, в рамках октябрьского совещания глава министерства Дмитрий Патрушев доложил Медведеву о результатах совместной проверки рынка молока, для которой впервые объединились сразу два контролирующих ведомства — Россельхознадзор, Роспотребнадзор — и Роскачество. «Эта проверка показала, что от 20 до 62% продаваемой молочной продукции не соответствует установленным показателям: по молоку — 20%, по маслу — 36%, по творогу — 62%», — приводит переданные премьеру данные представитель министерства. При этом от 8 до 12% этой продукции — фальсификат, в котором заявленные компоненты, напри-

мер молочный жир, были заменены на более дешевые — растительное масло, отметили в Минсельхозе.

Масштабная проверка, о результатах которой и рассказывали Медведеву, была инициирована в начале этого года правительством для выявления основных проблем отрасли. Молочный рынок был выбран не случайно — именно в оценке качества этой продукции чаще всего возникали споры между контролирующими органами, данные о состоянии рынка у служб зачастую значительно расходились. Но результаты совместной проверки устроили всех.

Итогом проверки, как пояснил РБК Михаил Абызов, на тот момент занимавший пост и.о. министра по вопросам «открытого правительства» (был куратором исследования), должна была стать разработка предложений по мерам профилактики нарушений и совершенствованию законодательства в сфере контроля за качеством продукции. «Необходимо определить всю цепочку от сырья до конечного продукта, где могут происходить отклонения», — анонсировал министр.

3. Как может работать система?

В поручении премьера речь идет об унификации государственных информационных систем, которые находятся в ведении Минпромторга, Роспотребнадзора и Россельхознадзора. По словам представителя Минсельхоза, базой для «продуктовой ЕГАИС» следует сделать государственную информационную систему в области ветеринарии ВетИС, компонентом которой является проект «Меркурий» — система ветеринарии, которая работает в России с 1 июля 2018 года и «уже доказала свою эффективность». Она обеспечивает прослеживаемость всех подконтрольных товаров (в том числе мяса, рыба, яйца и т.д.), за исключением готовой молочной продукции.

С учетом того что «Меркурий» обеспечивает контроль не за всеми видами продуктов и не по всей товаропроводящей цепочке, часть функций может обеспечить Центр развития перспективных технологий (ЦРПТ — совместное предприятие госкорпорации «Ростех», структур Алишера Усманова и Александра Галицкого), уточняет один из участников совещания у Медведева. Маркировка, оператором которой является центр, сейчас используется при контроле за

Благодаря новой системе покупатель, в частности, сможет отследить всю цепочку производства и передвижения интересующего его товара

рынками табака, шуб, лекарств и т.д. ЦРПТ готов включиться в работу по маркировке готовой продукции, если такое решение будет принято государством, сообщил РБК представитель центра. Система, по его словам, «легко масштабируется» и позволяет быстро подключать к ней новые товарные группы, она «унифицирована и удобна для бизнеса».

4. Какую выгоду от системы получит бизнес?

На совещании у Медведева, как отмечает представитель Минсельхоза, глава министерства Дмитрий Патрушев также обратил внимание на то, что «важным элементом информационной системы является работа с ее результатами». «Именно анализ этих данных

должен становиться основой для принятия надзорными органами управленческих решений, прежде всего по вопросам контрольно-надзорных мероприятий», — приводит озвученную министром позицию представитель ведомства.

Также присутствовавший на совещании руководитель Роскачества Максим Протасов отметил, что существующие информационные системы контрольно-надзорных органов решают задачи прослеживаемости в своих сегментах, но из-за несогласованности и отсутствия единого формата данных не могут быть интегрированы друг в друга. «Поэтому сегодня мы видим несколько работающих в своей сфере государственных информационных систем, которые имеют серые зоны, что не позволяет комплексно выстроить цепочку движения товара», — отмечает Протасов. — Такая «несогласованность» в том числе становится одной из причин невозможности полного решения вопроса фальсификации. «Продуктовая ЕГАИС», по его словам, позволит оперативно проследить источник небезопасной или несоответствующей продукции и предотвратить причинение ущерба для потребителей на любом этапе обращения, подчеркивает он. «Более того, единая система должна создать единые подходы реагирования контрольно-надзорных органов — независимо от того, в какой именно зоне выявлены нарушения, будь это сырье или готовая продукция», — добавил собеседник РБК.

При создании единой системы прослеживаемости на базе ВетИС дополнительных затрат для уже зарегистрированных пользователей не возникнет, поскольку все компоненты системы будут синхронизированы в автоматическом режиме, уверяет представитель Минсельхоза. Вопрос в настоящее время дополнительно прорабатывается, но технически такая возможность имеется, уточнил он. ■



Где россияне планируют встречать Новый год

От застолья в столицу

→ Окончание. Начало на с. 1

Доля крупнейшего зарубежного направления — Таиланда — составляет лишь 4%.

Перелеты по России подорожали

Стоимость перелета оказывает значительное влияние на выбор направления отдыха, напоминает гендиректор Hospitality Income Consulting Елена Лысенкова.

В топе востребованных направлений никаких ценовых аномалий на Новый год не видно, уверяет представитель Aviasales Янис Дзенис. По его словам, международные перелеты подорожали на 5–10%, «которые можно списать на колебания курсов», а цены на внутренние рейсы «стоят на месте». Но перелеты на Новый год, как и на другие праздничные даты, дороже обычных, и ранние бронирования помогают сэкономить до 50%, отмечают в Aviasales.

Сервис Biletix дает менее оптимистичную картину: при раннем бронировании средний чек на внутренние перелеты с 25 декабря по 20 января по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года вырос на 46%, до 10,4 тыс. руб. На международных направлениях рост составил всего 16%, до 25,2 тыс. руб.

Рубль слабеет — зарубежные отели растут в цене

Количество дней, которые россияне выделяют под новогодние поездки, незначительно выросло: по информации Ostrovok.ru, на внутренних направлениях — в среднем с 3,7 до 3,9 дня, на зарубежных — с 4,9 до 5,2 дня. При этом средняя стоимость бронирования резко выросла: при поездках внутри страны — на 18%, в среднем до 18,9 тыс. руб., за границу — уже на 40%, до 60,7 тыс. руб.

Сильнее всего из топ-20 самых популярных зарубежных направлений подорожали отели в Стамбуле (+70%) и Мюнхене (+60%). Меньше всего выросли цены в Риме (+3%), Риге (+2%), Сочи (+1%), следует из данных Ostrovok.ru. Как объясняют аналитики сервиса, одним из факторов резкого подорожания отелей стало ослабление рубля по отношению к доллару и евро.

Девальвацию рубля называет главной причиной подорожания отелей на новогодние праздники и представитель OneTwoTrip. По его данным, средний чек при бронировании проживания за рубежом вырос на 56%, до 67,7 тыс. руб., при средней продолжительности поездки 5,3 дня. При бронировании отелей внутри страны средний чек, по версии OneTwoTrip, снизился на 20%, до 28,8 тыс. руб., при средней продолжительности поездки 4,1 дня.

Данные ЦБ на 1 ноября 2018 года свидетельствуют, что за год доллар подорожал всего на 13%,



Средний тур по России на предстоящие новогодние даты длительностью семь ночей обойдется в 32,5 тыс. руб. (с учетом авиаперелета, трансфера и проживания в трехзвездочном отеле)

до 65,6 руб., евро — на 10%, до 74,4 руб.

Как идут продажи у туроператоров

Почти половина бронирований (48%) на предстоящие новогодние праздники у туроператора «Библио-Глобус», по словам его представителя, приходится на Россию. Спрос по раннему бронированию на российские курорты превышает прошлогодние показатели почти на 20%, наибольшей востребованностью пользуются Сочи, Анапа и Крым. Среди направлений-лиде-

ров фигурируют также Таиланд (почти 17% всех броней) и Индия (9%).

У российского офиса TUI основным новогодним направлением в этом году стали ОАЭ, которые год назад занимали только пятое место, уверяет представитель туроператора. По его словам, в этом зимнем сезоне на ОАЭ приходится 20% продаж туров с датами заездов с конца декабря по середину января. Популярностью пользуются также Таиланд (10% продаж), Турция (9%), горнолыжные и экскурсионные туры в Италию и Андорру (по 8%), а также туры по России (7%).

Стоимость туров практически не изменилась по сравнению с прошлым годом, уверяют туроператоры. Средний чек за тур по России на предстоящие новогодние даты длительностью семь ночей равняется в среднем 32,5 тыс. руб. (с учетом авиаперелета, трансфера и проживания в трехзвездочном отеле). Аналогичный тур в Таиланд обойдется в 64,8 тыс. руб., в Индию — 53,4 тыс. руб.

У TUI средний чек за тур по наиболее популярному направлению, ОАЭ, составляет \$700 на неделю на человека при проживании в пятизвездочном отеле, что сопоста-

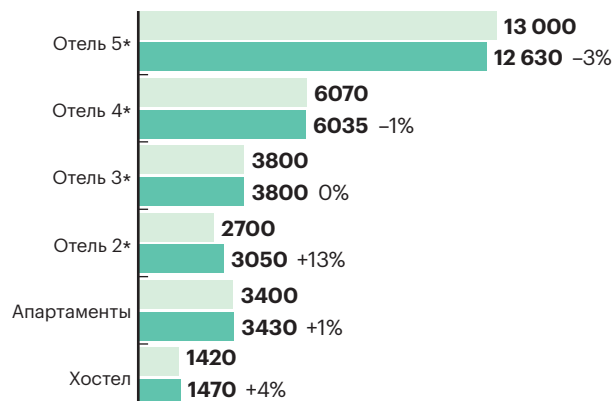
вимо с прошлогодними расценками.

Доступная статистика розничного продавца туров «Сеть магазинов горящих путевок» свидетельствует, что за последние четыре недели у организованных туристов наибольшим спросом — 24% всех реализованных туров — пользовался отдых в Турции (в октябре на ее курортах еще можно было купаться). На втором месте находится Таиланд (22%), на третьем — ОАЭ (7%). Средняя стоимость тура на двоих в Турцию равнялась 47,2 тыс. руб., в Таиланд — 110 тыс. руб., в ОАЭ — 116 тыс. руб. ■

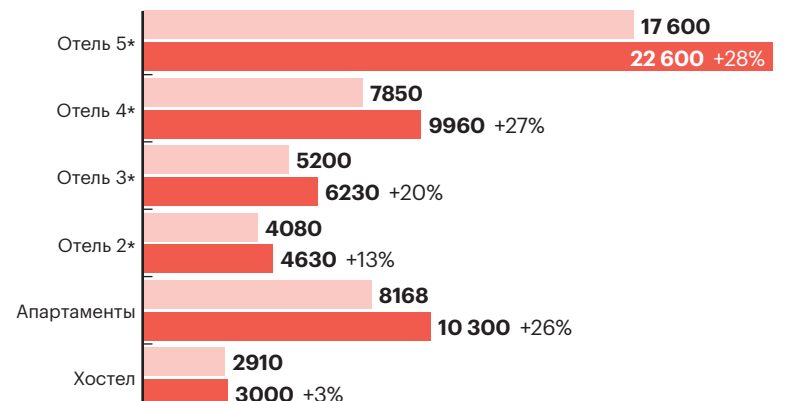
Средняя стоимость проживания за ночь*, руб.

2017 год 2018 год

Внутренние направления



Зарубежные направления



* Средняя стоимость размещения за ночь в период новогодних праздников

Источник: ostrovok.ru

ФОТО: Илья Наймушин/Reuters

Консалтинговая компания Knight Frank исследовала спрос на альпийские курорты

Китайцы идут в гору

НАДЕЖДА ФЕДОРОВА

Средняя стоимость покупки шале в Альпах за год снизилась. Но популярный у россиян французский Куршевель сохранил статус самого дорогого горнолыжного курорта. Спрос и, соответственно, цены поддерживает рост числа китайских туристов.

Куршевель сохранил за собой статус самого дорогого горнолыжного курорта французских и швейцарских Альп по стоимости аренды жилья, следует из ежегодного исследования рынка горнолыжной недвижимости, подготовленного консалтинговой компанией Knight Frank (Sky Property Report; есть в распоряжении РБК). Хотя консультанты анализируют только средние цены на аренду и покупку шале на четыре спальни на 16 французских и швейцарских горнолыжных курортах, полученный результат означает, что Куршевель — самый дорогой горнолыжный курорт во всей Европе, уточнила директор по частным инвестициям и зарубежной недвижимости Knight Frank в России Марина Шалаева: именно во Франции и Швейцарии самый высокий уровень цен.

Аренда дома в Куршевеле обходится в среднем в €20 тыс. за неделю, приводят данные в Knight Frank. По стоимости квадратного метра при покупке недвижимости Куршевель уступает только швейцарскому Гштаду — €25,5 тыс. против €30,4 тыс. (расчет стоимости шале на высоте 1850 м).

По оценке Марины Шалаевой, 25% всего российского спроса

на горнолыжную недвижимость (и на покупку, и на аренду) приходится именно на Куршевель. Но скоро россиян на альпийских курортах могут потеснить: аналитики прогнозируют, что в ближайшие годы серьезное влияние на здешний рынок будут оказывать туристы из Китая.

Как изменилась горнолыжная недвижимость Европы — в обзоре РБК.

Франция остается стабильно дорогой

Стоимость 1 кв. м на курортах в целом за год (анализировались цены с мая 2017-го по июнь 2018-го) снизилась на 0,5%. В предыдущий период (2016/17) падение было больше — на 1,8%. На отрицательную динамику текущего сезона сильно повлияло снижение на трех швейцарских курортах: в Сент-Морисе цены упали на 11,1%, в Клостерсе — на 10,7% и на 9% — в Давосе.

Курорты французских Альп падение цен обошло стороной: в Куршевеле цены на дома выросли на 1,5–2,2%, в Шамони — на 2,3%, в Валь-д'Изер — на 3%. «В Куршевеле очень большая концентрация состоятельных людей, но наблюдается недостаток элитной недвижимости, чтобы обеспечить спрос», — поясняет Шалаева.

Аналитики Knight Frank отмечают, что рост цен, как правило, происходит на курортах, которые вкладываются в свою инфраструктуру, в том числе чтобы привлечь молодежь из разных стран. Среди таких предложений — возможность кататься на лыжах ночью, бассейны и зоны катания для новичков. В преддверии чемпиона-

та мира по лыжным видам спорта FIS в 2023 году аналитики ожидают, что Куршевель и Мерибель станут ключевыми инвестиционными центрами в Альпах.

Россияне вернулись в Альпы

По словам гендиректора туристической компании «Содис» Виктора Кузерины, россияне традиционно предпочитают отдыхать на французских горнолыжных курортах: считается, что инфраструктура здесь лучше. Согласно данным Национального института статистики и экономических исследований Франции, больше всего туристов зимой приезжают в регион Савой-Монблан из Великобритании (37%), Бельгии (9%) и Швейцарии (7%). Доля российских туристов в зимнем сезоне 2016/17 (последняя доступная статистика) составила 7%, или 128,8 тыс. человек (всего на 900 меньше, чем швейцарцев). Но на докризисные показатели число российских любителей горнолыжного отдыха во Франции пока не вернулось: в 2013 году сюда приехали 216,1 тыс. наших соотечественников. Но, по словам Кузерины, в последние годы наблюдается восстановление спроса — примерно на 5% в сезон.

Китайцы потеснят россиян и арабов

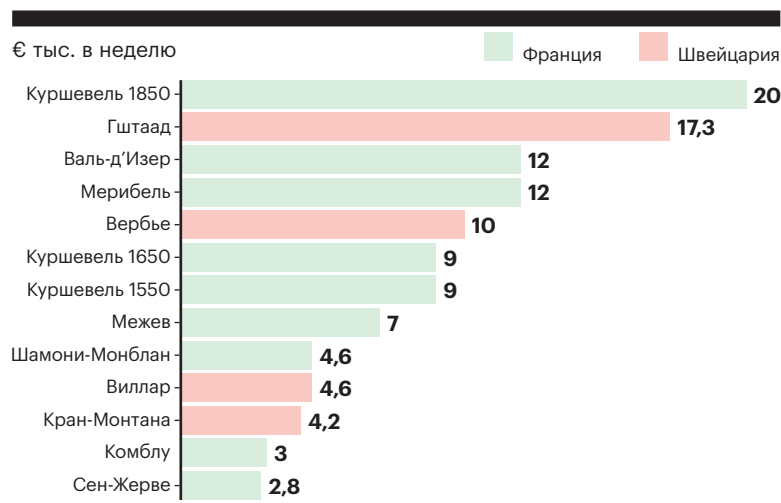
По оценке Knight Frank, 40% покупок домов в Альпах происходит с привлечением иностранных инвестиций. По словам руководителя департамента гостиничного бизнеса и туризма Cushman & Wakefield Марины Смирновой,

если десять лет назад россияне действительно покупали в Куршевеле недвижимость и сорили деньгами, то сейчас пришло другое время. «Рост налогов на недвижимость во Франции, более пристальное внимание европейцев вообще и французов в частности к происхождению средств, санкции, наконец, снизили интерес и возможности россиян. Если кто-то сохраняет интерес, то предпочитает вкладываться в объекты коммерческой недвижимости, но не стремится к огласке», — отмечает Смирнова.

Она считает, что Альпы привлекательны для приезжих из стран Ближнего Востока, в традициях которых статусное потребление занимает больше места, чем у тех же китайцев. Но именно последние, по оценке Knight

Frank, скоро изменят горнолыжный рынок Альп. «Ожидается, что глобальный рост благосостояния в таких регионах, как Латинская Америка, Россия, Ближний Восток и Восточная Европа, компенсирует некоторые проблемы, возникающие из-за демографического старения лыжников в Европе. Однако основной фокус сейчас устремлен на Азию, которая может радикально изменить мировой горнолыжный рынок в ближайшие годы», — отмечают в Knight Frank. Согласно данным компании, в Китае 1,2 млн любителей горных лыж и больше 50% из них ездят кататься за границу. При этом Китай поставил себе цель: к зимней Олимпиаде в Пекине в 2022 году в стране должно быть 300 млн любителей зимних видов спорта. ▀

Стоимость аренды шале с четырьмя спальнями в разгар сезона



Источник: Knight Frank



НАЦИОНАЛЬНЫЙ
РЕКЛАМНЫЙ ФОРУМ

ADVERTISINGFORUM.RU

12 14 2018
Н О Я Б Р Я

РЕКЛАМА
18+

* МИКС РОССИЙСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
** ИАБ АССОЦИАЦИЯ ИНТЕРАКТИВНЫХ АГЕНСТВ РОССИИ

ОРГАНИЗАТОРЫ: АКАР iab.russia РБК

Как сделать прибыльным ресторан экзотической кухни

С чем его едят

КСЕНИЯ МЕЛЬНИКОВА

Кафе, бар или ресторан с национальными блюдами — рискованный бизнес. Чтобы не прогореть, нужно сделать еду более привычной на вкус, захватить максимальную аудиторию и подготовиться к неизбежному спаду интереса через год-полтора.

Суши-бары, рестораны китайской или арабской кухни давно перестали считаться в столице экзотикой: посетители привыкли к вкусу блюд, когда-то воспринимавшихся как необычные. Но приучить Москву к другим национальным кухням — перуанской, аутентичной корейской или даже более знакомой еврейской — гораздо сложнее: приживаются далеко не все проекты, и даже выжившим приходится менять многое, чтобы не потерять посетителей после периода первоначального хайпа. О возможных ошибках на этом пути и ценных ноу-хау РБК рассказали три ресторатора: два создателя успешных проектов и один — провалившегося.

Всекорейский ресторан

Александр Кан,

основатель сети корейских лапшичных K-Town и корейского ресторана K-Grill

«Идея запуска заведения с корейской кухней была у меня давно, я просто не знал, будет ли на нее спрос. Когда мы с партнером (Илиодором Марачем. — РБК) открыли проект «Квартира», стали время от времени устраивать там тематические ужины. Пару раз я проводил там застолья с корейскими блюдами — кисло-сладким супом кукси, умеренно-острыми салатами и закусками, которые когда-то готовила моя мама. Все было в восторге от этой еды. Так мы с Илиодором поняли, что корейская кухня нравится людям и следующий проект надо сделать именно с ней.

В 2015 году один из товарищей предложил нам взять в управление общепит в бизнес-центре «Авилон Плаза». Мы согласились. Открыли там корейское кафе K-Town Korean Kitchen. Это место мы рассматривали как полигон: хотели потренироваться. Проработали там год. За это время поняли, как правильно адаптировать корейскую кухню: снизили остроту, при этом оставив яркость кислоты и сладости на прежнем уровне. Прибыль проект не приносил.

В 2016 году, закрыв экспериментальную точку в «Авилоне», мы открыли полноценную закусочную K-Town в помещении площадью 50 кв. м на Шаболовке — в студенческом районе. Инвестиции в запуск составили около 2 млн руб. Предложили гостям меню из 15 позиций



Основатель сети корейских ресторанов Александр Кан считает, что проектам экзотической кухни надо делать ставку на фуд-маркеты

всех самых известных в России корейских закусок, супов и лапши.

В то время популярность приобрел суп фо-бо, который имеет сразу несколько характеристик, влияющих на выбор клиента. Он согревающий, вкусный, сытный, большой — и все это за 350 руб. Глядя на то, как люди едят фо-бо, я предположил, что аудитория готова и к корейской альтернативе, и не прогадал: у нас были очереди из студентов. За три месяца мы вернули инвестиции, но, как только наступило лето, стало ясно, что мы ошиблись с локацией. Учащиеся ушли на каникулы, а жителей района нам не хватало для выхода на рентабельность. Схожая проблема была и со вторым K-Town на Пятницкой. Пока люди до нас доходили, они уже успевали где-то пообедать. Оба заведения мы в итоге закрыли.

Поняв, что бренд для стрит-рестейла еще не готов, мы совершили еще одну попытку запуска корейской закусочной K-Town — теперь уже на Даниловском рынке в корнере площадью 12 кв. м. И вот этот проект взлетел: за четыре месяца

мы вернули все инвестиции и продолжаем работать в плюс уже два года. Сейчас ежемесячный оборот этой точки составляет 2,5–3,5 млн руб., прибыль — около 20–25%.

После старта на Даниловском мы сделали важный вывод: фуд-маркеты — территория, куда приходят те, кто интересуется чем-то новым. Именно эти люди и есть наши потенциальные клиенты. Поэтому, когда нам предложили помещение уже в 30 кв. м на Центральном рынке, мы, не раздумывая, согласились. Результаты там превзошли все наши ожидания: мы стали зарабатывать на 30–40% больше, чем на Даниловском рынке. Впоследствии у нас появилась еще одна закусочная — в Ботаническом саду. Это сложная локация, кафе там пока работает в ноль.

Идея открывать корейский ресторан пришла не случайно. Исторически в России сформировалось несколько типов корейских заведений. Первый тип — южнокорейские рестораны, такие как Nite или «Белый журавль». Они нацелены на экспатов, которые работают в российских фи-

лиалах крупных южнокорейских корпораций, к примеру Samsung или LG. Их кухня более сладкая, непривычная для нашего вкуса.

Второй тип — северокорейские рестораны — такие, как «Корё». Их кухня, наоборот, более кислая и более понятная россиянам, привыкшим к борщу и солянке. Есть и третий тип заведений — рестораны так называемой ташкентско-корейской кухни. Она была сформирована корейцами, которых когда-то Сталин переселил на земли Узбекистана и Казахстана. Корейская морковь, к примеру, появилась, потому что корейцы начали использовать продукт, который узбеки заготавливали для плова. Такие заведения в Москве, как правило, находятся на «Теплом Стане» и «Юго-Западной».

Я понял, что, несмотря на то что рестораны корейской кухни у нас существуют, нет заведения, объединяющего все три направления. Решили открыть такой, взяв из каждого направления корейской кухни все самое лучшее — и кукси (холодный корейский суп с лапшой), и корейское барбекю, и

паровую булочку пегодя. Это, на наш взгляд, очень хорошая бизнес-идея. Так можно охватить всю аудиторию — от сотрудников Samsung до обычных людей, незнакомых с корейской кухней.

Строить ресторан K-Grill площадью 250 кв. м мы начали в середине 2017 года, открыли только в сентябре этого года. Я принципиально не хотел в интерьере никаких иероглифов, висящих ламп и национального декора. Азиатскую атмосферу у нас создают перегородки из зелени и светильники в виде старинных корейских кувшинов, в которых делают соевую пасту.

Инвестиции в запуск K-Grill составили 28 млн руб. Прогнозируемый возврат вложений — два года. Для этого оборот должен быть на уровне 5 млн руб. в месяц, чистая прибыль — около 1,2 млн руб. в месяц. Сейчас мы до этого не дотягиваем: работаем в ноль с ежемесячной выручкой 3–3,5 млн руб. Впрочем, K-Grill только получил алкогольную лицензию и эти цифры постепенно приближаются к запланированным».

Еда как обряд



Даниил Гольдман,
основатель еврейского бара Mitzva
и джаз-бара The Vix

«Хоть я и не профессиональный ресторатор, но опыт запуска проектов в сфере общепита перед открытием Mitzva у меня был. Еще в 2011 году после окончания факультета менеджмента и маркетинга в ВШЭ и пары лет работы пиарщиком я вместе с другом Андреем Осипьянцем и еще одним партнером открыл столовую в строгановской академии. Инвестиции в нее составили около 3 млн руб. За год существования заведения эти деньги практически окупались, но вскоре университет отказался продлевать договор аренды, и мы с Андреем вышли из бизнеса.

Мы не отчаялись и открыли еще одну столовую — теперь уже на заводе «Квант» на «Алексеевской». Но и там надолго не задержались: через несколько месяцев ушли оттуда из-за отсутствия спроса и условий для производства. Зато благодаря «Кванту» мы познакомилась с Антоном Привольновым, ведущим «Контрольной закупки» на «Первом канале». У «Первого» на этом заводе был съемочный павильон. Антон как-то раз зашел к нам перекусить, мы разговорились, и он предложил нам открыть вместе кафе.

Нашим совместным проектом стало «Пюре» на «Автозаводской». Инвестировали в него суммарно около 25 млн руб. Думали, что сломаем парадигму, запустив в популярной локации кафе с замороченной фермерской едой, обедами и концертами. Но кафе на протяжении четырех лет работало без прибыли, и в итоге закрылось. Ошибка была в неправильной локации.

Помещение на улице Пятницкой, где в будущем появилась Mitzva, к нам пришло случайно. В конце августа 2014 года через знакомых мне предложили стать его арендатором. Когда мы с Андреем пришли туда, то увидели кошмарную площадку, где прежде находился клуб Paparazzi, затем — бар с официантами-близнецами Twin Stars Алексея Ходорковского, а после — его же гей-бар Q-Bar. Но мы все же согласились: помещение в 140 кв. м нам предложили снять всего за 320 тыс. руб. в месяц. В сравнении с 1 млн руб., который мы платили за меньшее по площади «Пюре», это была находка.

Счищая покрытие со стен, мы нашли плитку с еврейским изображением — звездой Давида и дальневосточным узором. Это меня заинтересовало, я стал читать о Замокворечье, узнал, что тут был купеческий район. Поскольку евреям раньше селиться в городах можно было только становясь купцами первой или второй гильдии, я предположил, что они могли жить и тут. Более того, помещение вполне могло быть подпольным модельным домом: в конце XIX века в Москве и Санкт-Петербурге запретили все официальные синагоги.

Мы оттолкнулись от этого и решили делать именно еврейский бар. Название уже было припасено: мы с Андреем шутили, почему в мире нет бара «Мицва». Инвестиции в запуск проекта составили около 28 млн руб. Большая часть из них пошла на ремонт и аренду во время его проведения (с сентября 2014 по май 2015 года. — РБК). Оформление интерьера получилось затратным: делали настоящий витраж в зале, реплику с израильской мозаики IV века на барной стойке, процарапывали древо жизни на бетонном потолке.

Стартовал Mitzva с концепцией гастробара: взяли кухни еврейских общин со всего мира и сформировали из них новую, переработанную. Например, из еврейского соуса для сэндвичей делали желе как начинку для конфет. Со ставкой на замороченную фьюжн-кухню за три-четыре месяца мы вышли в ноль. Так мы работали еще год. Потом решили — надо что-то менять: еврейская кухня и без того экзотика для москвичей, а такой подход — и подавно. За три недели

мы вместе с новым шеф-поваром из Израиля сменили кухню на более простую: с традиционным хумусом, шакшукой и тажином, сократили меню и сделали упор на коктейли — авторские еврейские и классические, понятные каждому.

Кроме того, мы переделали низкую ресторанный посадку в высокую барную. Это дало свои плоды: за счет новой посадки бар вмещал больше гостей, которые стали вникать в коктейли, много пить — и в итоге больше есть. В июне 2016-го, сразу после перезапуска, мы вышли на ежемесячную выручку в 4 млн руб. и прибыль в 500 тыс. руб. Маржинальность, конечно, постепенно падает, за счет повышения цен на продукты, но прибыль мы получаем стабильную. С 2019 года собираемся поднять цены, чтобы показатели не снижались.

Спустя год работы Mitzva bar мы, кстати, пробовали себя на фестивалях. Придумали продукт, который максимально израильский и при этом не избитый — бабагануш (печенье баклажаны с тхиной, чесноком и специями, куда иногда добавляют йогурт). Начали готовить питы с бабаганушем и курицей, говядиной или салатом. Проработали на фестивалях целый летний сезон под названием «Mitzva баклажан», потом на протяжении года торговали на Усачевском рынке. Потом нам, правда, не продлили договор аренды. В декабре 2017-го мы пытались перезапуститься на фуд-корте «Ветoshный гастрономический ряд» с новым названием «Шалом, баклажан!» Но уже в октябре этот фуд-корт закрылся. На проекте мы ничего не заработали, и он пока заморожен. Причина неудачи, мне кажется, — в выборе неподходящих локаций.

Я считаю, что при правильном выборе местоположения, целевой аудитории и модели коммуникации, любая демократичная концепция заведения работает. В России, скорее, плохо развит сегмент элитных ресторанов с именитыми шеф-поварами. Те люди, у которых есть деньги, наверное, предпочтут съездать котлету в ресторане русской кухни. А вот к аудитории со средними доходами пути открыты. Эти люди всегда хотят попробовать новое.

Рестораторам для успеха важно делать то, что другие не делают.

Экзотическая кухня тут — хороший пример. Но и этого недостаточно: нужно грамотно ее адаптировать и правильно подать, чтобы это было интересно. Нас ждет поколение Z, которое уже сейчас ходит и потребляет. Это совершенно другие люди: им нужен вау-эффект. Если в меню не будет чего-то необычного, вы сразу проиграете.

В чужом Перу похмелье



Борис Зарьков,
основатель перуанского ресторана Chicha
(входит в холдинг White Rabbit Family)

«Еще в начале 2015 года я заметил на Западе тренд на перуанскую кухню. Мне показалось, что интересно было бы открыть такой ресторан в Москве. Как раз тогда мне предложили помещение на 80 посадочных мест на первом этаже торгового делового центра «Новинский». С этого момента до открытия Chicha прошло около восьми месяцев. Строительство и ремонт много времени не отняли. Дольше всего мы вместе с шеф-поваром Владимиром Мухиным думали над концепцией ресторана. Пришлось специально поехать в Перу, а потом в Японию.

То, что представляет собой перуанская кухня сегодня, — это смесь наследия инков и кухни никкей, сформировавшейся под влиянием переселившихся в Перу японцев. Настоящая перуанская кухня — слишком дорогая и острая для российского потребителя. Например, для приготовления севиче (блюдо из маринованной рыбы. — РБК) нужна одна огромная рыба, много перца, чеснока и лайма. В российских реалиях это все стоило бы слишком дорого, да и вкус оказался бы слишком неоднозначным. Поэтому, вернувшись, мы начали адаптировать все блюда под рос-

сийские вкусовые привычки и финансовые возможности. Уменьшили порции, сбалансировали блюда по остроте, кислинке, сладости и пряности.

Открылся ресторан Chicha в августе 2015 года. Первые полтора года, не считая первого месяца «раскачки», дела шли очень хорошо — мы жили на хайпе. Люди ходят туда, куда их зовет сарафанное радио, работающее, к примеру, через соцсети. Если лидер мнения говорит: надо идти в Chicha, все бегут к нам. Ежемесячная выручка ресторана составляла около 15 млн руб., средний чек — 2 тыс. руб. Самыми популярными блюдами стали севиче, суши и роллы в стиле никкей.

Но хайп проходит. С начала 2017 года месячная выручка стала падать и скатилась к 10 млн руб. С безоговорочного регулярно плюса мы пришли к тому, что в какие-то месяцы стали работать в ноль или небольшой минус. Для меня Chicha — уже потерянный проект.

Российский потребитель пока не готов к экзотике. Она работает за границей, например в Лондоне, потому что там другой климат и население мультикультурное. Когда мы в России пытаемся продать сиба-басу под соусом верде за 1000 руб., это не получается. 90% людей в нашем климате хотят есть пиццу, пасту, кллеты и борщи. По этой причине и второй наш ресторан — сезонный проект Chicha, который мы открыли зимой 2016 года под Сочи, в Красной Поляне, — превратился в итоге в клуб. Там люди на горе жгут калории, а потом заказывают блюда советской и кавказской кухни.

Успешный экзотический проект у нас в России — это, например, «Чайхона № 1». Это та кухня, которая попала во вкусовую карту россиян. Я им даже завидую. Взлетела, впрочем, и вьетнамская кухня — правда, в виде одного супа фо-бо. Причина проста — тебе дают килограмм еды, которая попадает в тренд натуральной, за 350 руб. Для большинства проектов экзотической кухни, наверное, время пока не пришло. Но оно придет, я уверен. Через десять лет основными потребителями будут представители поколения Z — люди, которые не видели советской кухни. Им будут чужды все эти майонезные салаты — они готовы к чему-то новому. ■

Как открыть ресторан экзотической кухни

Александр Кан,
основатель сети корейских лапшичных K-Town и корейского ресторана K-Grill

1. Подайте существующий тренд по-новому. Так однажды поступил Аркадий Новиков с бургерной «Фарш». Казалось бы, Москва уже наелась бургеров. Но человек профессионально подошел к вопросу: начал делать хлеб там же, где готовит бургеры, заключил контракт со знаменитой мясной компанией, вынес работу поваров на открытую кухню, предложил доступную цену. Получилось заведение для тех же самых людей, но с принципиально другим качеством.

2. Не концентрируйтесь на дорогом дизайне. Бывает, что концепция проекта требует дорогостоящего интерьера — так, например, произошло с нашим рестораном Insight. Но, если на это нет времени и возможностей, можно работать с умеренным и комфортным дизайном — когда человек пробует вкусную, необычную для него еду, ему не так важен премиальный интерьер. Основные детали в нашем K-Grill — перегородки из зелени, интересные светильники, медные вытяжки.

3. Не делайте ставку на повара — уроженца экзотической страны. Хорошо, когда в китайском ресторане работает повар-китаец. Но тогда ему нужно объяснять вкусовой менталитет местных жителей. Все, что мы употребляем, должно быть сбалансировано по вкусам и понятно большинству людей. Чем точнее «гастрономические настройки» шеф-повара совпадают со вкусами большинства людей, тем больше им нравятся его блюда.

4. Адаптируйте экзотическую еду под местные вкусы. Чем меньше барьеров вы создаете человеку на пути к вашей идее, тем быстрее он начинает ее понимать. Мы, к примеру, подаем к мясу кинзу и маринованный лук.

5. Будьте готовы к спаду спроса. Рестораны в целом развиваются так: сначала вы получаете небольшую выручку, потом идет подъем, стабилизация и спад.

6. Заставьте клиента получать эмоции от еды. Чем больше эмоций человек получает от пищи, тем лучше он запоминает ваше место и тем сильнее хочет вернуться обратно. Пример — корейский гриль, встроенный в стол с вытяжкой. Жарка мяса на глазах у гостей — это запоминающееся впечатление. Кроме того, нельзя получить эмоции от блюда по цвету еды. Сделайте яркую еду, и ваши гости будут получать яркие эмоции.

Как выпускник МГТУ создал мессенджер, приносящий \$5 млн выручки в год

Калиф на чат

РЕГИНА САДЫКОВА

27-летний москвич придумал онлайн-чат JivoSite, когда рынок был уже поделен между десятками конкурентов. Но даже отсутствие инвестиций и подозрительность американцев не помешали вывести его в тройку самых популярных в мире.

В декабре 2011 года московскому предпринимателю, владельцу нескольких интернет-магазинов Георгию Терновскому позвонил знакомый программист Тимур Валишев. Он предложил протестировать относительно новый тогда инструмент для увеличения продаж через сайт — онлайн-чат. Услуга предоставлялась бесплатно. Терновский согласился — и не пожалел. В первый же месяц после внедрения сервиса продажи в его магазине бытовой техники hausdorf.ru увеличились на 20%.

В наши дни виджетом, который «готов ответить на все ваши вопросы» на сайте, никого не удивить. Однако в 2011 году, по словам Терновского, его установка давала вау-эффект. «Конкуренты онлайн-чаты тогда почти не использовали, и это нас выделяло на фоне других», — вспоминает он. Предприниматель купил платную версию онлайн-чата и установил ее на все свои сайты. «Например, у нас был интернет-магазин по продаже эллиптических тренажеров eleptika.ru. Продажи шли вяло — люди не до конца понимали назначение фитнес-агрегатов. Однако ситуация изменилась, когда мы поставили на сайт онлайн-чат», — говорит Терновский. Руководитель магазина постоянно сидел допоздна, общаясь с клиентами на сайте, рассказывал о предназначении тренажера и о том, как он работает.

Сам того не подозревая, Терновский оказался первым клиентом сервиса JivoSite, созданного двумя программистами. Шесть лет спустя онлайн-чат вышел на третье место в мире по числу установок — он работает на 220 тыс. сайтов в России и за рубежом.

Экономный старт

Сделать собственный онлайн-чат студент МГТУ им. Баумана Тимур Валишев решил осенью 2011 года, когда озабочился увеличением продаж небольшой компании Octoline. Компания, миноритарием которой он стал годом ранее, предоставляла услуги виртуальной телефонии для малого бизнеса. Дело было низкомаржинальное, и Валишев получал только зарплату 80 тыс. руб. в качестве наемного сотрудника.

«Несмотря на то что на российском рынке было уже два десятка игроков, а за рубежом — более полсотни, найти продукт, который бы мне понравился, не получилось:



ФОТО: Владислав Шатилов/РБК

Совладелец компании «Живой сайт» Тимур Валишев объясняет популярность своего продукта в Бразилии схожестью менталитетов latinoамериканцев и русских

где-то мне не нравился дизайн, где-то кривое юзабилити, и везде — завышенные цены», — рассказывает Валишев. — Я по специальности программист и никак не мог взять в толк, как разработчики онлайн-чатов могут просить столько денег за какой-то хлам из 1990-х», — вспоминает предприниматель.

Вместе с одногруппником Николаем Иванниковым Валишев засел за разработку собственного мессенджера. Партнеры решили делать программу не только для собственного пользования, но и на продажу. Работать собирались по модели Freemium: базовую версию сервиса предоставлять бесплатно, а за каждую дополнительную функцию вроде проверки орфографии или возможности формировать профили пользователей просить около 100 руб. В проект партнеры вложили около 120 тыс. руб. личных средств. На эти деньги приятели зарегистрировали ООО «Живой сайт» (Валишев получил в бизнесе 75%, Иванников — 25%), купили шаблон сайта на WordPress, арендовали виртуальные серверы.

Первая версия была готова через два месяца. Валишев тут же стал предлагать ее знакомым предпринимателям. Первые платные клиенты нашлись среди знакомых. Кроме того, программисты заходили на форумы разработчиков сайтов и писали о своем продукте — просили протестировать и оценить.

Но монетизировать программу не удавалось. Бесплатную версию устанавливали охотно, затем покупали одну-две платные опции и на этом останавливались. Друзья поняли: гораздо проще делать одну большую продажу, чем пытаться продавать маленькими кусочками. Они изменили модель: теперь на выбор предоставлялись всего две версии — бесплатная с усеченным функционалом и полноценная платная.

В бесплатной версии оставили самое необходимое — возможность общения с посетителями в чате для пяти сотрудников и хранение истории переписки. Ее основатели проекта использовали в том числе для продвижения своего новоиспеченного бренда: в уголке онлайн-чата отображался ярлык «Сделано на

JivoSite». В платной был функционал, который помогал увеличивать количество обращений клиентов и ускорять работу операторов: активные приглашения в диалог, возможность переводить чат между операторами, помощник, подсказывающий часто используемые фразы, детальная статистика, сбор информации о клиенте и другие. Платная версия стоила 590 руб. в месяц на каждого сотрудника компании-клиента, который пользовался чатом.

План сработал: за первый год работы софт от JivoSite был установлен уже на 12 тыс. сайтов, 10% из которых купили платную версию. «Поскольку мы запускались без инвестора, то старались финансировать свое развитие за счет клиентов, продавая подписку на наш сервис на долгий срок со скидкой. Вместо 590 руб. в месяц можно было купить годовую лицензию по 420 руб. в месяц. Это позволило постоянно расширять команду и улучшать продукт практически с самого запуска, не привлекая внешние деньги», — делится Валишев.

Сервер под столом

В первые полгода партнеры все делали сами. «Денег нанять сотрудников не было, поэтому я сам занимался бухгалтерией, дизайном, техподдержкой. Кстати, это здорово помогало развивать продукт — у меня была возможность хорошо понять потребности клиентов», — вспоминает Валишев. Иванников взял на себя самые сложные задачи, связанные с разработкой и поддержанием работы системы. Первым сервером стал обычный старый компьютер, который Валишев поставил у себя дома прямо под рабочим столом.

За первые полтора года стартапу из пяти человек (основатели проекта наняли еще трех сотрудников техподдержки) удалось достичь показателя в 30 тыс. установок. Крошечный штат накладывал ограничения на развитие бизнеса. Например, чтобы предприниматели переходили на платную версию, их надо было обзванивать, но делать это было некому. Ситуацию спасла еще одна программа — почтовый

Взгляд со стороны

«Рынок ограничен, и все стараются находить новые ниши»

Антон Чернятин,
управляющий партнер
Livetex, бывший CEO
RedHelper

«Сегодня российский рынок бизнес-мессенджеров стагнирует. Темпы роста снизились по сравнению с тем, что было три-четыре года назад. Рынок имеет объем порядка 600–700 млн руб., на нем два ярко выраженных лиде-

ра: JivoSite, ориентированный на малый бизнес, и компания, образовавшаяся в результате слияния RedHelper и Livetex. Мы больше ориентированы на крупных игроков. Свой мессенджер пытались развивать и в «Битрикс 24», но, поскольку это не основной для них бизнес, сильной конкуренции существующим игрокам они не составили. Рынок ограничен, и все стараются находить новые ниши, развивать другие направления. Например, у JivoSite есть сильное направление

телефонии, а мы делаем ставку на разработку ботов. Это позволяет компаниям расти и предлагать клиентам новые продукты».

«Ребятам удалось грамотно разделить платную и бесплатную версии»

Павел Черкашин,
управляющий партнер
фонда GVA Vestor.In

«Модель Freemium достаточно популярна у стартапов, но часто

не взлетает: либо слишком много пользователей и проблемы с монетизацией, либо нет роста. Мне кажется, в итоге ребятам удалось грамотно разделить платную и бесплатную версии продукта. За счет платных функций заметно увеличивается эффективность чата для бизнеса. Это выражается в росте выручки клиентов, поэтому у клиентов возникает мотивация переходить на премиум-аккаунт».

JivoSite в цифрах

3

-е место в мире
по числу установок

220

тыс. сайтов использует чат
JivoSite

30

тыс. купили
платную версию

\$150

в год — средний чек

3 руб.

приносит JivoSite
каждый диалог компании
с клиентом

мах англоязычных стран, но тут же наткнулись на проблемы. «На развитых рынках очень высокий уровень информационного шума. Там за внимание клиентов приходится бороться не только с создателями похожих по функционалу продуктов, а вообще со всеми, кто пытается что-то продать малому бизнесу», — признается Валишев. Компания, которая росла без инвестиций, не смогла бы окупить крупные вложения в рекламу на американском рынке. Свою роль сыграли и опасения, связанные с русскими хакерами. «Для нас стало сюрпризом, что у американцев есть предубеждения относительно россиян: мало кто хотел доверять работу с данными русской компании, — говорит Валишев. — Пришлось регистрировать компанию JivoSite Inc. в Делавэре и нанимать сотрудников-американцев».

Да и само название JivoSite иностранные пользователи не воспринимали. Причем отпугивало даже не экзотическое «дживо»: англичане и американцы не понимали, почему программа-чат заканчивается словом Site. Пришлось сменить название продукта на JivoChat. Продажи начали расти, но в 2017 году возникли новые сложности: американские банки стали блокировать счета русских компаний. «Мы работали с известным калифорнийским банком с 2013 года, однако в сентябре 2017 года получили уведомление о том, что наш счет закрывается и у нас есть месяц на то, чтобы забрать деньги. Похожие вещи происходили и с другими предпринимателями из России», — говорит бизнесмен.

Набив шишек на попытках продвигать онлайн-чат в США и Европе, партнеры задумались об экспансии в регионы, где конкуренция между ИТ-продуктами заведомо ниже, — в Латинскую Америку и Азию. В 2015-м запустили JivoChat на португальском, в 2016-м — на испанском, в 2017-м — на индонезийском. В ценовой политике партнеры придерживались «индекса бигмака», отталкиваясь от паритета покупательной способности в каждой конкретной стране. В США за каждого оператора, работающего через онлайн-чат, клиенты платят JivoSite по \$15 в месяц, в Индии — 772 рупии (\$10,66 по курсу на 7 ноября 2018 года). В Бразилии, где чат оказался особенно востребованным, удалось установить цену чуть повыше — 59 реалов (\$15,82).

На старте было сложно везде, но в конечном счете с Южной Америкой удалось найти общий язык, а с Азией — нет. «Латиноамериканцы очень похожи на русских во взглядах на жизнь, они открытые и дружелюбные. А вот понять китайцев или индийцев мне сложно», — пожимает плечами Валишев. Самым быстрорастущим зарубежным рынком для JivoSite стала Бразилия. Здесь проекту удалось локализовать бизнес, полностью mimikriровав под местную компанию, выстроить отношения с сильными партнерами и наладить маркетинг. «Я заметил, что чем нестабильнее экономика в стране, тем активнее люди идут в малый бизнес, в том числе в интернете, — говорит Валишев. — У нас бум онлайн-бизнеса был в 2012–2014 годах, а во многих странах Латинской Америки он идет сейчас».

Важную роль сыграло наличие местных кадров: многие молодые латиноамериканцы уже успели поработать в маркетинге и техподдержке у американских стартапов на удаленке. Их страны находятся в одних часовых поясах с США, а зарплаты там намного ниже, что делает местных кадры привлекательными для молодых американских компаний. Поэтому найти удаленных продавцов с отличным английским и релевантным опытом оказалось несложно.

Плоды экспансии

Сегодня виджет JivoSite работает на 220 тыс. сайтов и занимает третье место в мире по числу установок. В России ему принадлежит 58% рынка онлайн-чатов (по информации на декабрь 2017 года). У конкурентов, по словам предпринимателя, это вызывает ревность. «Два раза конкуренты пытались спамить наших клиентов рекламой своих сервисов, — говорит Валишев. — Мы написали жалобу в ФАС,

как следствие, потолок развития компании. В среднем срок жизни клиента в нашем сервисе составляет два года, и, работая над продуктом, мы стараемся увеличить этот показатель, а следовательно, и выручку», — рассказывает Валишев.

По словам предпринимателя, 90% нагрузки на серверы генерируют платные клиенты. Выручка бизнеса, по словам Валишева, за 2017 год превысила \$5 млн. 15% обеспечила Латинская Америка, 10% — англоязычные страны. Прибыль предприниматель не раскрывает, но если брать цифры лишь по российской компании, маржинальность JivoSite остается невысокой. По данным СПАРК «Интерфакса», за 2017 год ООО «Живой сайт» получило 236 млн руб. выручки и 11 млн руб. чистой прибыли (т.е. маржинальность — 4,6%). Судя по всему, это объясняется тем, что партнеры активно вкладываются в дальнейшую экспансию.

В компании уже 115 сотрудников, 23 из них — иностранцы. Большинство по-прежнему работает удаленно. Сам Валишев большую часть времени руководит из своего дома в Подмоскowie, ежедневно посвящая четыре часа рабочего времени видеоконференциям с командой. Аренда офиса в Москве, в районе метро «Автозаводская», обходится компании в 500 тыс. руб. в месяц. «При удаленной работе важно, чтобы люди хоть изредка встречались друг с другом вживую, поэтому раз в год мы собираем всю команду в каком-нибудь отеле. Это помогает поднять боевой дух, поставить новые цели», — говорит Тимур Валишев. Последний корпоративный выезд обошелся в 7 млн руб.

В этом году JivoChat запустился на турецком и немецком языках. На Европу, впрочем, предприниматель больших надежд не возлагает — слишком зарегулированный рынок с высокой конкуренцией. Приоритет развития — испаноговорящие страны Латинской Америки, Турция и США. Благодаря дальнейшему росту в этом регионе компания рассчитывает выйти на выручку в \$6 млн по итогам 2018 года. Но и в Азии Валишев пока не разочаровался: надеется снова попробовать силы в Китае. Для этого необходимо локализовать продукт и научиться понимать местных жителей, считает он. ■

бот, который регулярно присылал клиентам письма с описанием преимуществ платного сервиса.

Только к августу 2013 года партнеры заработали достаточно денег, чтобы нанять первых продавцов. По оставленным при регистрации на сайте телефонам они обзванивали «теплых» клиентов — тех, кто активно пользовался продуктом, но еще не купил лицензию. Благодаря нанятым продавцам скорость, с которой росло число платных аккаунтов, увеличилась в два раза.

«Коварные русские хакеры»

К концу 2013-го компания занимала около 30% российского рынка по числу установок. Выручка проекта за год составила около 40 млн руб. Это позволило быстро расширить штат: теперь в JivoSite трудятся уже 20 человек. Все сотрудники работали удаленно.

Валишев решил, что пора выходить за рубеж. Владельцы JivoSite стали продвигать проект на фору-

Работая за границей, компания

придерживается «индекса

бигмака», отталкиваясь от паритета

покупательной способности

в конкретной стране. В США за каждого

оператора, работающего через

онлайн-чат, клиенты платят JivoSite

по \$15 в месяц, в Индии — 772 рупии

(\$10,66 по курсу на 7 ноября 2018 года).

В Бразилии — 59 реалов (\$15,82)

А вот эксперимент с Азией оказался неудачным: нанять сотрудников не получилось, а основная масса клиентов сэкономила на всем и не хотела переходить на платную версию. Возникли и совершенно непредвиденные сложности. «Один крупный клиент из Китая завалил наши серверы трафиком, — вспоминает Валишев. — Долго разгребали, пришлось завести под них отдельные серверы. Работали почти в убыток». Стараясь сэкономить, азиатские компании заставляют каждого из своих операторов ежедневно вести диалог с сотнями пользователей сайта. «50 чатов в день — нормальная нагрузка оператора, — говорит предприниматель. — 100 чатов в день — высокая нагрузка, заставляет напрячься. В таком режиме, например, работает наша техподдержка. А некоторые наши клиенты из Индии принимают 300 чатов в день на одного оператора!»

их очень быстро оштрафовали. Мы очень удивились оперативности органов, конкуренты — тоже».

Популярность своего продукта его создатели объясняют богатством по сравнению с соперниками функционалом и ранним выходом на другие рынки. За шесть лет программисты проекта несколько раз дорабатывали JivoSite, превратив его в полноценный бизнес-мессенджер. Помимо чата для общения с посетителями сайтов он предлагает клиентам единое приложение для ответов на вопросы пользователей в Facebook Messenger, «ВКонтакте», Viber, Telegram, услуги виртуальной АТС и виджет обратного звонка.

«В нашем бизнесе важно расти не только горизонтально, осваивая новые страны и регионы, но и вертикально, развивая функционал. Например, одна из самых важных метрик — это показатель отказов от использования: он определяет средний срок жизни клиента и,



Генеральный партнер



Стратегический партнер



Партнер

VI ежегодный круглый стол по складской недвижимости

Индустриальный Bollywood

22 ноября,
Four Seasons Hotel



Среди спикеров:



Элеонора Богданова
Colliers International



Екатерина Морозова
PNK Group



Андрей Постников
ГК «Ориентир»



Дмитрий Масальцев
Itella



Алексей Грязнев
ЗАО «СДТ», ГК ACCORD POST



Денис Шульга
X5 Retail Group

*Болливуд, Коллиерз Интернешнл, Фор Сизонс Хотел, ПНК груп, Комитас, Ителла, Аккорд Пост, Икс5 Ритейл Груп

Программа: Дарья Иванникова — d.ivannikova@rbc.ru, +7 903 121 23 11
Регистрация: Артем Шикинов — ru.sklad@colliers.com, +7 903 753 1257

2018 год. Реклама. 18+

Умный город — безопасный город

Мнение эксперта



Владимир Платонов
МТПП

За последние годы в Москве произошли качественные сдвиги в такой важнейшей области жизнедеятельности города, как поддержание безопасности в общественных пространствах, учреждениях и жилых домах.

В нашем городе сформирована и успешно функционирует система негосудар-

ственных организаций, участвующих в поддержании правопорядка в качестве полноценного и надежного партнера государственных силовых структур. Этому способствовали, с одной стороны, поддержка федеральной и городской власти, с другой — кадровое усиление негосударственных структур безопасности большим количеством профессионалов, имеющих блестящее профильное образование, большой стаж работы в правоохранительных и силовых органах, и главное — продвигающих государственный подход к решению вопросов безопасности страны и населения.

В Московской торгово-промышленной палате — крупнейшем объединении

предпринимателей столицы Российской Федерации — Гильдия негосударственных структур безопасности является одной из наиболее активных и авторитетных общественных структур, в которую входят организации, обеспечивающие законность, порядок и спокойствие в тысячах московских организаций (в их числе практически все учреждения социальной сферы — школы, поликлиники, больницы, центры социального обслуживания и т. д.) и еще на множестве важнейших объектов.

Трудно переоценить заслуги членов нашей Гильдии негосударственных структур безопасности в обеспечении безопасности действительно беспрецедентного всемирного праздника — Чемпионата

мира по футболу, состоявшегося в России минувшим летом.

Интереснейшие направления работы нашей Гильдии НСБ — реализуемые совместно с Общественным движением «Безопасная столица» и комиссией Московской городской Думы по безопасности специальные проекты «Безопасный подъезд» и «Безопасный торговый центр». Фактически в Москве совместными усилиями выстраивается собственная уникальная система безопасности, в которой будут задействованы не только государственные, но и общественные структуры, а также простые жители.

2018 год. Реклама. 18+

