

ПРОГНОЗ**От чего зависит дальнейшее движение цен на нефть**

с. 8 →

КАДРЫ

Кто займет вакантные должности заместителей генпрокурора России

с. 2 →

АКТИВЫ

Бывшие менеджеры «Волга Групп» стали совладельцами «Сити-мобил»

с. 11 →



ЕЖЕДНЕВНАЯ
ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА
22 ноября 2018
Четверг
№ 205 (2929)



Карлос Мойзес,
гендиректор сервиса iFood

Как бразильская фудтех-компания стала лидером доставки еды в Латинской Америке

СВОЕ ДЕЛО, с. 14 →
ФОТО: из личного архива

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИКА ЛЮДИ БИЗНЕС ДЕНЬГИ

www.rbc.ru

Индекс РТС
Московская биржа, 21.11.2018

1127,42 ↑
пункта

Цена нефти BRENT
Bloomberg, 21.11.2018, 20.00 мск

\$63,45 ↓
за баррель

Международные резервы
России ЦБ, 09.11.2018

\$461,5 ↑
млрд

Курсы валют ЦБ
22.11.2018

\$1= ↑
₽65,95

€1= ↓
₽75,15

ПРОГНОЗ Эльвира Набиуллина представила три сценария монетарной политики до 2021 года

У ЦБ возникли двухзначные ожидания



У Центробанка есть инструменты для того, чтобы справиться с последствиями падения цен на нефть до \$35 и разгоном инфляции до двухзначного показателя, уверена глава ЦБ Эльвира Набиуллина

АННА МИХЕЕВА,
ЕВГЕНИЙ КАЛЮКОВ

ЦБ разработал три возможных сценария денежно-кредитной политики до 2021 года. Среди них рисковый — при котором цена нефти упадет до \$35 за баррель, а инфляция станет двузначной. Но такой ход событий маловероятен.

Госдума в среду, 21 ноября, одобрила основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2019 год и период 2020–2021 годов. Документ, предусматривающий три сценария потенциально возможных макроэкономических условий в России, депутатам представляла глава ЦБ Эльвира Набиуллина. Согласно базовому сценарию, цена

на нефть снижается до \$55 за баррель, согласно «сценарию с неизменными ценами на нефть» — ее среднегодовая стоимость составит \$75 за баррель; рисковый вариант описывает ситуацию с падением котировок нефти до \$35.

Во всех случаях «низкая инфляция — по-прежнему приоритет политики» Центробанка, заявила Набиуллина.

Три варианта

Базовый сценарий развития событий, на который ориентируется ЦБ, предполагает снижение цены нефти в 2020 году до \$55 за баррель. При этом сценарии годовая инфляция ускорится в 2019 году до 5–5,5% и в 2020 году вернется к целевому ориентиру в 4%.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 9 →

РЕТЕЙЛ

Castorama вышла из строя

ОЛЬГА ДУБРАВИЦКАЯ,
НАДЕЖДА ФЕДОРОВА,
ИРИНА ПАРФЕНТЬЕВА,
НАТАЛЬЯ ДЕМЧЕНКО

Сеть гипермаркетов Castorama уходит из России, где ее бизнес стал убыточным. Ретейлеру не удалось стать лидером в своем сегменте, который только в 2017 году оправился от кризиса.

Владелец сети магазинов Castorama — британская Kingfisher — объявила о закрытии своих магазинов в России. Группа также прекратит работать в Испании и Португалии и сосредоточится на основных рынках, где занимает лидирующие позиции или может их достичь, следует из заявления генерального директора Kingfisher Вероник Лори.

Первый магазин Castorama открылся в России в 2006 году, в Самаре, сейчас сеть состоит из 20 гипермаркетов. Их планируется закрыть в течение 2019 года, уточнил представитель Kingfisher.

Почему российский рынок перестал быть интересным для владельца Castorama, разбирался РБК.

Сколько Castorama зарабатывала в России

Сеть Castorama несла убытки, и было неизвестно, сколько ее владелец готов был их терпеть, констатирует член совета директоров «Максимум» Мария Евневич.

Из отчетности Kingfisher за предыдущий, 2017/18 финансовый год, закончившийся 31 января, следует, что продажи российского бизнеса тогда снизились почти на 4%, до £391 млн, или 29,5 млрд руб. по среднему курсу за год.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 10 →



ПОДПИСКА: (495) 363 1101

РБК

ежедневная
деловая
газета

16+

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА РБК
И.о. главного редактора:
Игорь Игоревич Тросников
Арт-директор: **вакансия**
Выпуск: **Игорь Климов**
Руководитель фотослужбы:
Алексей Зотов
Фоторедактор: **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 Дзядко
Политика 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 № 2376
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.

КАДРЫ Кто займет вакантные должности заместителей генпрокурора России

Юрий Чайка смотрит замо́в изнутри

ЕВГЕНИЯ КУЗНЕЦОВА,
МАРГАРИТА АЛЕХИНА

На освободившиеся позиции заместителей генерального прокурора России рассматриваются кандидатуры из этого ведомства — начальника организационного управления Андрея Некрасова и главы управления кадров Сергея Замуруева.

На посты заместителей генерального прокурора России Юрия Чайки рассматриваются кандидаты из его ведомства, рассказали два источника РБК. Один из них — начальник Главного организационно-аналитического управления Генпрокуратуры Андрей Некрасов, рассказал источник РБК, близкий к Совету Федерации, и подтвердил собеседник в правоохранительных органах. Окончательная ясность появится после встречи Чайки с президентом, пояснил источник, знакомый с работой Генпрокуратуры. Когда состоится встреча, собеседник не уточнил.

Также на пост замгенпрокурора может претендовать руководитель Главного управления кадров Генпрокуратуры Сергей Замуруев, сказали источники РБК. По словам собеседника, близкого к верхней палате Федерального собрания, кандидатуры Некрасова и Замуруева в ближайшие несколько недель могут поступить для утверждения в нее. По закону «О прокуратуре» генпрокурор должен представить имена кандидатов президенту, после чего их должна назначить на должности верхняя палата.

РБК направил запрос в Генпрокуратуру.

Некрасова собеседник РБК в правоохранительных органах назвал «сильной фигурой, следственным и человеком, приближенным к Чайке. Источник, знакомый с работой ведомства, охарактеризовал кандидата в заместители



Начальника Главного организационно-аналитического управления Генпрокуратуры Андрея Некрасова собеседник РБК в правоохранительных органах назвал «сильной фигурой, следственным» и человеком, приближенным к Чайке

генпрокурора как наиболее «вероятного» и подтвердил, что Некрасов является доверенным лицом генпрокурора. Замуруев, в прошлом прокурор Московской

области, — «крепкий управленец и отвечает за кадры [в Генпрокуратуре], что немаловажно — это значимое управление», рассказал источник, близкий к парламенту.

67-летний Юрий Чайка был переименован на пост генерального прокурора на пять лет в июне 2016 года. Всего на сегодняшний момент у него по штату 12 заместителей.

За последние месяцы оказались вакантными должности трех из них. В начале октября погиб заместитель генпрокурора Саак Карапетян. Вертолет, на борту которого он находился, разбился на северо-западе Костромской области. Затем свой пост покинул другой замгенпрокурора — Иван Семчишин, который работал на этой должности с 2006 года. Причиной его отставки стала выслуга лет. Наконец, бывший однокурсник премьера Дмитрия Медведева, замгенпрокурора Александр Гуцан, 6 ноября ушел в отставку, а затем был назначен полпредом президента в Северо-Западном федеральном округе.

Бывший сотрудник Генпрокуратуры, адвокат Вадим Багатурия, полагает, что возможное повышение Некрасова и Замуруева до уровня замгенпрокурора не скажется на напряженных отношениях Генпрокуратуры и Следственного комитета. «Общее взаимное недовольство уже никуда не деть: критика надзорного ведомства в адрес бывших коллег стабильна с 2007 года, и основана она скорее на межличностных отношениях руководства», — указывает Багатурия.

В то же время Генпрокуратура вряд ли вернет себе полномочия следствия в ближайшее время, считает собеседник РБК. «Эта тема вновь отложена под сукно, подтверждением чего является продолжающаяся работа Александра Бастрыкина. Более того, прокурорские сами не горят желанием расследовать. Их интересует только расширение полномочий в пользу того, чтобы давать указания, обязательные к исполнению», — заключил Багатурия. ■

При участии Дмитрия Серкова

Внутренние кандидаты

Про **Андрея Некрасова** известно, что он родился в 1965 году в Тюмени. Закончил юридический факультет Тюменского государственного университета. В надзорных органах Некрасов работает с 1990 года. Он начинал с должности стажера прокуратуры Ленинского района Тюмени, затем стал заместителем прокурора Тюменской области. В 2006 году он был переведен в Москву на должность начальника Главного управления по

надзору за оперативно-разыскной и уголовно-процессуальной деятельностью Генеральной прокуратуры России. В аппарате Генеральной прокуратуры Российской Федерации он работает с 2006 года. Уже будучи сотрудником аппарата, он в интервью раскрыл работу Следственного комитета. «Охарактеризовать работу реформируемого [ведомства] объективнее, чем это сделал Чайка при подведении итогов рабо-

ты своих подчиненных, затруднительно, — заявил тогда он. — Результаты деятельности СК были признаны несоразмерными увеличившейся штатной численности следователей». В 2011 году во время расследования дела подпольных казино Некрасов поддержал отмену уголовного дела о незаконном игорном бизнесе.

Второй кандидат в замгенпрокурора, **Сергей**

Замуруев, родился в 1965 году в Орловской области. Он закончил Украинскую юридическую академию (сейчас — Университет имени Ярослава Мудрого) в Харькове. С 1991 года работал в прокуратуре Московской области, начал с должности стажера Ногинской городской прокуратуры. Работал следователем в отделе по расследованию особо важных дел, убийств и бандализма прокуратуры области, прокурором города

Жуковского, начальником управления по надзору за уголовно-процессуальной и оперативно-разыскной деятельностью органов внутренних дел и юстиции прокуратуры Московской области. С 2006 по 2008 год был прокурором Московской области. В 2008 году был переведен в Генпрокуратуру и возглавил управление ведомства в Центральном федеральном округе, затем — управление кадров.

ИНИЦИАТИВА Партия власти завершила сбор предложений по обновлению

Единороссы берутся за депутатов и перебежчиков

НАТАЛЬЯ ГАЛИМОВА

В «Единой России» завершены дискуссии об обновлении партии. Среди предложений регионов — разработать критерии оценки деятельности депутатов и защититься от политического двуличия и перебежничества, ужесточив допуск к праймериз.

В «Единой России» завершились внутривнутрипартийные дискуссии «Обновление-2018», которые проходили в регионах в преддверии съезда партии, намеченного на 7–8 декабря. В рамках этого проекта единороссы обсуждали вопросы, касающиеся повышения эффективности работы партии и ее взаимодействия с населением.

По итогам дискуссий собрано более двух тысяч предложений, рассказали РБК два собеседника, близких к руководству «Единой России». В пресс-службе партии власти РБК сообщили, что все предложения сейчас изучаются и прорабатываются. Их обсуждение пройдет в первый день работы съезда на дискуссионных площадках с участием представителей регионов.

Депутаты должны работать эффективнее

Часть идей, которые предлагали регионы, касаются более активного участия депутатов в партийной работе. В частности, выдвинута идея разработать критерии оценки депутатской деятельности в период между выборами, сообщил один из собеседников РБК. В числе критериев предлагаются такие: активность парламентария в социальных сетях,

привлечение им в партию новых членов, востребованность проводимых мероприятий и электронный эффект от них, степень участия в партийных проектах, организация работы общественных приемных и т.п.

Идея оценивать депутатскую деятельность будет поддержана, конкретные критерии утвердят на декабрьском съезде, сказали близкие к руководству партии источники РБК.

Единороссы из Белгородской области предложили оценивать эффективность парламентариев через специальный рейтинг депутатов и на его основании принимать решение об участии конкретного человека во внутрипартийных праймериз.

Праймериз должны стать строже

В ходе дискуссий обсуждались также идеи ужесточить правила участия в праймериз. Для рядовых партийцев важно доверие к кандидатам, которые выдвигаются от «Единой России», отсутствие политического двуличия и перебежничества, пояснил один из близких к руководству партии власти собеседников РБК. В связи с этим несколько регионов предложили запретить участие во внутрипартийном голосовании кандидатам, которые в прошлом уже были участниками праймериз, но затем пошли на выборы от других партий.

Единороссы из Ярославской области хотят дополнить список требований к участникам праймериз новыми пунктами: подтверждение об отсутствии налоговых задолженностей, долгов по алиментам и иных долговых обязательств. Если кандидат провел агитацион-

ные мероприятия, которые привели к снижению рейтинга партии, его регистрацию как участника праймериз предлагается отменить.

У региональных отделений также есть запрос на спецпрограммы по совершенствованию навыков ведения дебатов, рассказывают партийные источники РБК. Для обучения ведению дискуссий и нестандартным методам агитации единороссы предлагают создать специальный пул тренеров регионального уровня, предварительно обучив и их.

Единороссы должны стать лучше

Во время дискуссий обсуждались вопросы имиджа партии. Среди предложений правильного поведения — воздерживаться от всякой деятельности и поступков, которые могут нанести ущерб авторитету партии, и придерживаться принципа личной скромности и сдержанности в публичном поведении, а также в личном общении с коллегами-однопартийцами, перечисляют близкие к руководству единороссов собеседники РБК. Красноярское отделение партии предложило создавать при президиумах региональных политсоветов комиссии по этике, которые бы рассматривали вопросы, связанные с нарушением партийной дисциплины и норм.

9 ноября на конференции петербургского отделения «Единой России» на тему партийной этики высказался секретарь генсовета Андрей Турчак. «Большинство наших однопартийцев — достойные люди. Но из-за отдельных наших представителей, позволяющих себе высокомерие, чванство в заявлениях и поступках, страда-

ет вся партия», — сказал Турчак. По его словам, такие ситуации невозможно регулировать юридическим путем, поэтому необходимы понятные этические нормы для всех единороссов. «Обвинили тебя — подай иск о защите чести и

что большая политизация «Единой России» принесла бы ей пользу», — рассуждает эксперт.

О необходимости обновления партии Турчак, занявший пост секретаря генсовета партии осенью 2017 года, заявил в январе 2018-го.

Поступившие в ходе дискуссии

«Обновление-2018» предложения

единороссов можно назвать оптимизацией или мерами, направленными на улучшение кадровой политики, но это не обновление, считает политолог Алексей Макаркин

достоинства. Нет — партбилет на стол и не надо дискредитировать всю партию», — заявил секретарь генсовета «Единой России».

Обновление или оптимизация

Поступившие в ходе дискуссии «Обновление-2018» предложения единороссов можно назвать оптимизацией или мерами, направленными на улучшение кадровой политики, но это не обновление, считает политолог Алексей Макаркин. «Обновление — это нечто другое, это очень серьезная корректировка образа, большая политизация партии, более критический подход по отношению к чиновникам. Но «Единая Россия» не переплюнет здесь оппозицию, тем более что она по-прежнему сохраняет образ партии чиновников. Да и не факт,

Единороссов часто упрекают «за косность, неповоротливость, отсутствие кадровой ротации, поэтому «Единую Россию» нужно перенастроить, запустив новые инструменты взаимодействия с избирателями», пояснил он. В мае секретарь генсовета партии сообщил об идее ввести внутривнутрипартийную оценку деятельности депутатов всех уровней по тому, как они работают с избирателями, насколько выполняют предвыборные обещания, а также по их адекватности в отношениях с людьми в плане риторики и морального облика. «Речь идет про смыслы, а не про методологию», — подчеркнул собеседник РБК в руководстве «Единой России».

Главным ресурсом партии был и остается Владимир Путин, и этот ресурс точно не нуждается в обновлении, резюмирует Алексей Макаркин. ■



Крупнейший российский регистратор
доменов для бизнеса*

Выбирайте и регистрируйте на nic.ru

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ ВЦИОМ выяснил мнение россиян о качестве медицинских услуг

Пациенты прописали врачам больше контроля

ПОЛИНА ЗВЕЗДИНА

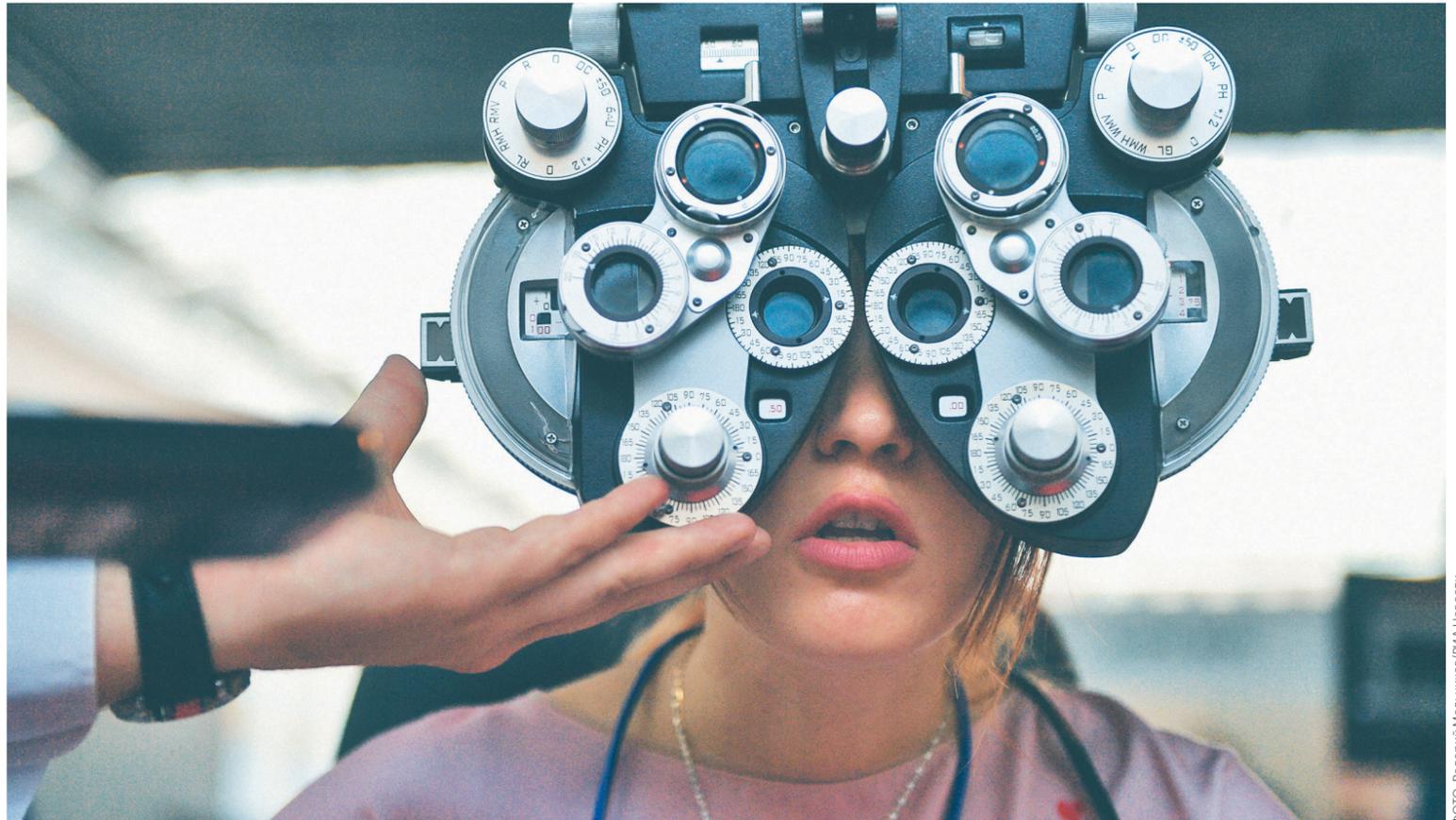
Почти 40% россиян выступают за привязку зарплаты врачей к оценке качества их работы и за введение персональной ответственности докторов, следует из опроса ВЦИОМа.

Наказать рублем

Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) опросил россиян об отношении к обязательному медицинскому страхованию (ОМС) и своему здоровью. Телефонный опрос 1,6 тыс. респондентов был проведен 17 октября по заказу центра социального проектирования «Платформа», данные исследования есть у РБК.

Наиболее эффективными мерами для повышения качества медицинских услуг россияне считают контроль за компетентностью врачей (42%), формирование зарплаты врача на основании оценки качества его работы и введение персональной ответственности руководителей больниц и поликлиник и врачей (по 39%). Другой эффективный, по мнению респондентов, инструмент — усиление контроля государства за работой медучреждений (33%). Каждый опрошенный мог выбрать три варианта из предложенных социологами.

Молодежь (респонденты 18–24 лет) и граждане среднего возраста (35–44 лет) чаще остальных возрастных групп высказываются за привязку зарплаты врача к качеству его работы (42%). Чаще молодые люди упоминают и важ-



За своим здоровьем пристально следят всего 15% респондентов, 64% стараются следить за собой и 20% мало обращают внимания на свое самочувствие, следует из исследования ВЦИОМа

ность контроля за профессионализмом врачей (48%).

Как оценить качество

Если старшее поколение больше верит в инструменты личной ответственности, то молодежь склоняется в сторону внешних инструментов контроля, в том

числе финансовых, заметил Кирилл Родин, руководитель практики информационной политики и коммуникационных технологий ВЦИОМа. «Если учитывать естественную смену поколений, то, видимо, именно последние инструменты будут становиться все более востребованными в обществе», — резюмировал он.

Нельзя привязывать зарплату врача к качеству его работы, считает президент Лиги защитников пациентов Александр Саверский. «Если такое произойдет, то, во-первых, тут же начнутся всевозможные приписки. Во-вторых, кто будет оценивать качество — пациент? Он не компетентен. Ставить за каждым врачом контролера?» —

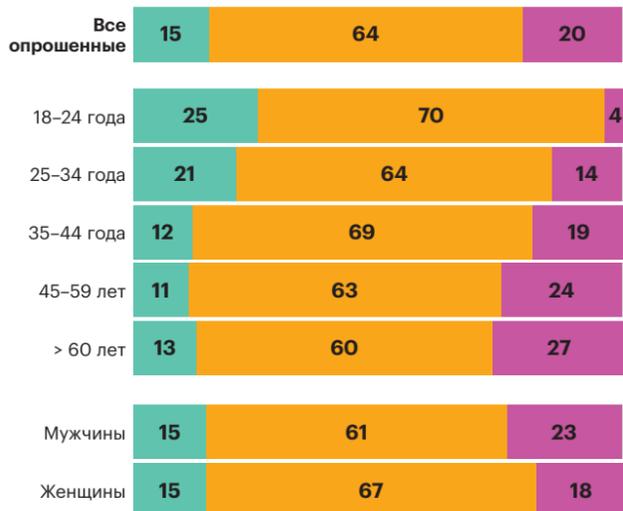
задается вопросом собеседник РБК.

Для улучшения качества медицинской помощи в стране надо позаботиться об адекватности наказания за врачебные ошибки, полагает Саверский. Работу врачей должны регулировать административные, а не уголовные статьи, считает собеседник РБК. «У нас в обществе сформировалась пре-

Мнение россиян об обязательном медицинском страховании, % опрошенных

Как вы относитесь к своему здоровью?

- Тщательно слежу за здоровьем
- Стараюсь следить за здоровьем, но не всегда получается
- Мало обращаю внимания на здоровье
- Затрудняюсь ответить

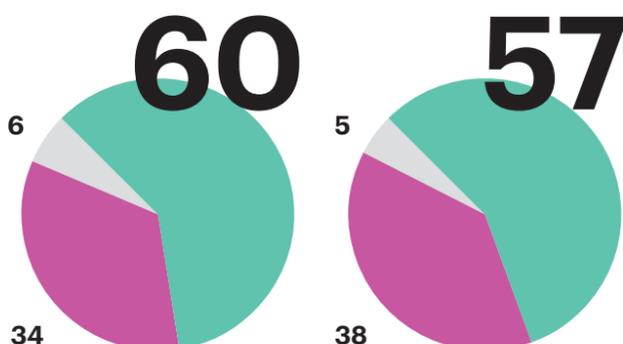


Должно ли финансирование зависеть от оценки качества работы?

- При финансировании государственных медучреждений должны учитываться оценки качества работы, число обращений и количество жалоб пациентов
- Государственные медучреждения должны получать финансирование независимо от оценок качества работы, числа обращений и количества жалоб пациентов
- Затрудняюсь ответить

Апрель 2018 г.

Октябрь 2018 г.



Какие меры могут улучшить качество медицинских услуг?

Усиление контроля за профессиональным уровнем врачей	42
Введение персональной ответственности руководителей медучреждений и врача за качество лечения	39
Формирование заработной платы врача исходя из качества его работы	39
Усиление контроля государственных органов за работой медучреждений	33
Финансирование медучреждений в зависимости от качества предоставляемых услуг	28
Создание рейтинга медицинских учреждений по качеству предоставляемых услуг	18
Повышение вовлеченности страховых организаций в работу по бесплатному консультированию пациентов об их правах и возможностях	15
Ничего из перечисленного	1
Другое	3
Затрудняюсь ответить	3

Уголовное наказание

Следственный комитет возбудил с 2015 года несколько сотен уголовных дел о ненадлежащем оказании медпомощи. Они отдельно учитываются в статистических карточках ведомства наряду с другими особо контролируемыми преступлениями, например с коррупционными или террористической направленности.

Медикам вменяют причинение смерти по неосторожности (ст. 109 УК РФ), оказание услуг, не отвечающих требованиям безопасности (ст. 238 УК РФ). В 2016 году глава СКР Александр Бастрыкин отчитывался, что только за шесть месяцев года ведомство возбудило 419 уголовных дел о преступлениях, связанных с врачебными ошибками или ненадлежащим оказанием медпомощи.

зумпция виновности врача. Врач оказывается в ситуации, когда он не может признать ошибку, извиниться, попытаться ее проанализировать и исправить — он должен защищаться до последнего. Такой замкнутый круг — гибель для системы здравоохранения», — подчеркнул эксперт.

Процент респондентов, высказавшихся за необходимость привлекать финансирование больниц и поликлиник к жалобам пациентов и оценке их работы, уменьшился в октябре по сравнению с апрелем с 60 до 57%.

Лично для себя респонденты считают важным оснащение поликлиник современным оборудованием (58%). Почти половина (49%) высказались за профилактику, улучшение диагностики и предупреждение болезней на ранних стадиях. Еще 46% назвали повышение квалификации врачей.

ЗОЖ, пенсия, страховка

Социологи также изучили, насколько респонденты следят за своим здоровьем. Тщательно этим занимаются 15% опрошенных (среди молодежи доля достигает 25%). Стараются следить за собой 64% респондентов. 20% мало внимания обращают на свое здоровье.

Менее четверти респондентов (24%) заявили, что станут внимательнее относиться к своему здоровью в связи с повышением пенсионного возраста, в то время как 70% опрошенных сомневаются, что реформы правительства повлияют на их отношение к себе.

Из всех опрошенных 92% обратились за медицинской помощью по полису ОМС. 56% в последний раз пользовались им меньше года назад. 2% сообщили, что не имеют полиса обязательного медицинского страхования. Больше всего от страховщиков ждут контроля за качеством медуслуг (48%), информирования населения (42%). Еще четверть опрошенных считают важным разрешение конфликтных ситуаций и рассмотрение жалоб. ■

При участии
Владимира Дергачева

ВЫБОРЫ Как Россия выполняет рекомендации европейских наблюдателей Советы ОБСЕ прошли мимо урны

ВЛАДИМИР ДЕРГАЧЕВ,
ЕВГЕНИЯ КУЗНЕЦОВА

По итогам выборов президента и Госдумы в России с 2003 года Бюро по демократическим институтам и правам человека ОБСЕ дало 121 рекомендацию, но более половины из них Россия игнорирует, подчитали эксперты «Голоса».

Движение в защиту прав избирателей «Голос» проанализировало рекомендации Бюро по демократическим институтам и правам человека Организации по безопасности и сотрудничеству в Европе (БДИПЧ ОБСЕ) по итогам российских выборов. За основу эксперты взяли рекомендации из пяти итоговых отчетов миссий по наблюдению за выборами в России (по выборам президента России в 2004, 2012, 2018 годах и депутатов Государственной думы России в 2003, 2011, 2016 годах).

Из 139 рекомендаций эксперты признали полностью выполненными 17 (12,2%), частично выполненными — 48 (34,5%), невыполненными — 74 (53,2%). Некоторые предложения настойчиво повторяются во всех отчетах ОБСЕ, отмечается в аналитическом докладе «Голоса» (копия имеется в редакции РБК). Все рекомендации в соответствии со своей тематикой эксперты разделили на 14 групп.

За что ОБСЕ критикует российские выборы

В первой группе — «Дизайн избирательной системы» — 14 рекомендаций. Из них выполнена лишь одна — отмена графы «против всех». Частично выполнено указание снять дискриминационные нормы в отношении партий, поскольку на практике остаются лазейки для отказа в их регистрации по политическим причинам, считают в «Голосе». Сохраняется запрет на создание партий по региональному и этническому признакам из-за риска сепаратистских настроений. Невыполненными оказались некоторые рекомендации об упрощении электронного законодательства, повышении конкуренции на выборах, обеспечении прав граждан на объединение и выражение собственного мнения. Эксперты «Голоса» отмечают ухудшение ситуации по этим направлениям за последние 14 лет.

Из девяти рекомендаций второй группы — «Административный ресурс» — лишь одна выполнена, и то частично. Фундаментально ситуация с применением административного ресурса лучше не стала, заявляют в «Голосе». Он остается одним из главных инструментов в руках кандидатов от власти, констатируют эксперты.

Третья группа рекомендаций посвящена допуску кандидатов. Из 12 указаний в России

частично выполнены четыре, например снижено число подписей для регистрации на выборах президента, кандидатам разрешено исправлять недочеты в поданных при регистрации документах, возвращены выборы по одномандатным округам. Но реальное положение кандидатов ухудшается за счет правоприменительной практики, считают аналитики «Голоса». По их мнению, сохраняется предвзятость избиркомов при регистрации кандидатов и несоразмерные ограничения в праве быть избранным.

В четвертую группу рекомендаций — «Учет избирателей и списки избирателей» — вошли шесть советов. Из них не выполнены указания о повышении уровня гласности и оперативности в работе со списками избирателей.

Пятая группа — «Процесс голосования» — охватывает 17 рекомендаций. Полностью выполненными можно считать указания об упразднении открепительных

Восьмая группа — «Избирательные комиссии» — содержит 11 рекомендаций, из которых полностью выполнены только две, а еще восемь — частично, благодаря попыткам ЦИК России играть более самостоятельную роль в противостоянии с региональной исполнительной властью. В то же время остается проблема тотальной зависимости низовых избиркомов от исполнительной власти.

Девятая группа содержит семь рекомендаций, посвященных гарантиям прав женщин и меньшинств на участие в политике. Эксперты считают неисполнением периодическое использование языка вражды в политической агитации, например в Приморском крае, где периодически появляются агитматериалы против китайцев.

Самой объемной по количеству советов остается десятая группа — по вопросам агитации и деятельности СМИ. Значительная часть из 29 рекомендаций властями России игнорируется

рез НКО, чья финансовая отчетность недоступна для граждан.

Четырнадцатая группа рекомендаций посвящена деятельности полиции на избирательных участках. «Голос» отмечает проблему с непониманием сотрудниками полиции избирательного законодательства: прав и обязанностей членов комиссий, наблюдателей, кандидатов и их представителей. Полицейские часто неохотно реагируют на просьбы наблюдателей составить протокол о нарушении.

Шансы на улучшение ситуации

Ожидать к следующему году выполнение большинства рекомендаций ОБСЕ не приходится, но дискуссию о совершенствовании избирательной системы пора выстраивать, считает сопредседатель «Голоса» Григорий Мельконьянц. Он прогнозирует возможное продвижение по отдельным направлениям, например в отношении упрощения избирательного законодательства, к осени следующего года. Эксперт надеется на подвижки с допуском кандидатов на выборы: ослабление муниципального фильтра на губернаторских выборах и менее вероятные возвращение залога на регистрацию и возрождение избирательных блоков. Другой важный момент — создание электронных регистров избирателей и введение инструментов общественного контроля для избавления от бумажных списков на участках.

Сложнее всего властям будет пойти на ограничение админресурса, обеспечение независимости избиркомов и СМИ, а также наблюдение от общественных организаций, указывает Мельконьянц.

Прозрачность выборов и честность подсчета голосов начали увеличиваться с протеста на Болотной в 2012 году, замечает политолог Алексей Макаркин. «Народ пошел на улицы, начались протесты, стало ясно, что фальсификации чреватые проблемами для самой власти», — рассуждает эксперт. — И если не брать аномальные регионы, после этого ситуация улучшилась». Что касается текущего положения дел, то на прозрачность голосования на недавних выборах всерьез повлиял коллапс в Приморском крае, уверен Макаркин. Там на выборах во втором туре лидировал коммунист Андрей Ищенко, но после подсчета большей части бюллетеней результат резко изменился в пользу врио главы Андрея Тарасенко. ЦИК приняла решение отменить результаты голосования. «Эта ситуация была очень болезненной для системы, и с того момента подсчеты начали проходить адекватно», — убежден политолог.

В пресс-службе ЦИК РБК пообещали прокомментировать анализ «Голоса» позднее. ■

Из 139 рекомендаций эксперты признали полностью выполненными 17 (12,2%), частично выполненными — 48 (34,5%), невыполненными — 74 (53,2%). Некоторые предложения настойчиво повторяются во всех отчетах ОБСЕ, отмечается в докладе «Голоса»

талонов и формирования спецучастков перед выборами. Но нерешенными остаются проблемы с голосованием вне помещения и систематическим нарушением тайны голосования.

В группу «Подсчет голосов» включены восемь рекомендаций. Частично выполнены шесть из них. За последние годы избирательное законодательство стало запутаннее, резюмируют эксперты.

Седьмая группа, посвященная непартийному наблюдению, объединила восемь рекомендаций. В этой группе эксперты фиксируют самый сильный откат назад. Несмотря на декларации ЦИК о важности независимого наблюдения, с 2003 года в России ухудшается положение независимых наблюдателей. С 2005 года общественным организациям запретили направлять своих наблюдателей на избирательные участки. Усложнили доступ на участки аккредитованным от СМИ. Введенное перед последними выборами президента право общественных палат России направлять наблюдателей на избирательные участки ситуацию не улучшило, поскольку палаты не являются независимыми от государства институтами.

на протяжении последних 15 лет. БДИПЧ ОБСЕ предлагает создать независимый орган для надзора за свободным и беспристрастным доступом политических сил к государственному СМИ, обеспечить гарантии свободной редакционной политики, равенство прав кандидатов при освещении их деятельности в период кампании и т.п.

В одиннадцатой группе — «Технологическое оборудование избирательных комиссий» — из двух рекомендаций выполнена одна: введены прозрачные ящики для голосования, расширяется внедрение КОИБов.

Двенадцатая группа — «Жалобы, расследование, наказание» — включает 12 рекомендаций. В «Голосе» указывают, что власти не пытаются разобраться в причинах «особой электоральной культуры» полутора десятков регионов, в которых наблюдаются аномальные результаты голосования.

Тринадцатая группа объединяет вопросы о финансовой прозрачности избирательных кампаний. «Голос» неоднократно обращал внимание на наличие теневого финансирования и скрытое госфинансирование. Отдельная проблема — финансирование че-

Еврокомиссия назвала главные экономические вызовы ЕС

Европа борется за материальное равенство



Как изменился ЕС за период после 2014 года

12,4 млн

рабочих мест было создано

На **7,1%**

ВВП снизился размер госдолга стран ЕС

На **9,2%**

выросло промышленное производство

На **6%**

увеличились инвестиции

Источник: Еврокомиссия

Страны ЕС успешно снижают уровень безработицы, при этом низкая производительность труда остается одной из основных проблем Евросоюза

ЕВГЕНИЙ ПУДОВКИН

Еврокомиссия опубликовала ежегодный доклад об экономическом положении Евросоюза. Главное достижение — рекордные темпы создания рабочих мест, главные вызовы — высокий уровень госдолга и падающая производительность труда.

Рекордные показатели

Экономика объединяющего 28 стран Европейского союза продолжит демонстрировать положительную динамику в 2019 году, избегнув спада уже шестой год подряд. Об этом говорят расчеты Европейской комиссии, исполнительного органа ЕС, приведенные в ежегодном экономическом обзоре (Annual Growth Review), опубликованном 21 ноября.

Евросоюз смог восстановиться после финансового и экономического кризиса 2008 года, говорится в докладе. «Сейчас экономика Европы демонстрирует рост уже шестой год подряд, и этот рост сопровождается наращиванием инвестиций, восстановлением спроса населения, улучшением бюджетной ситуации в странах [ЕС] и увеличением рабочих мест», — констатируют авторы.

Как утверждалось в последнем докладе о рынке труда ЕС, с 2012 года более 5 млн европейцев смогли повысить свои доходы и выйти из категории бедных. В Евросоюзе созданы все условия для наращивания инвестиций и повышения уровня благополучия нынешних и будущих поколений, констатировала 21 ноября еврокомиссар по социальным делам и занятости Марианне Тиссен.

Экономический рост в странах еврозоны приобрел более равномерный характер, уточняется в ежегодном докладе Еврокомиссии. Это значит, что страны с меньшим уровнем ВВП на человека демонстрируют более высокие темпы роста, чем обеспеченные. Таким образом, сокращается неравенство между странами валютного союза, отмечено в документе.

ЕС также удалось создать рекордное число рабочих мест. Работу имеют 239 млн европейцев примерно из 380 млн, относящихся к работоспособному населению, отмечается в документах Еврокомиссии. Уровень занятости вырос среди всех категорий населения: мужчин — с 78% в 2017 году до 79% по состоянию на второй квартал 2018-го, женщин — с 66,5 до 67,5%, граждан от 20 до 64 лет — с 72,2 до 73,2%, пожилых рабочих от 55 до 64 лет — с 57,1 до 58,6%. Такие данные приводятся в обзоре трендов рынка труда ЕС.

В докладе также приводятся достижения Еврокомиссии за период после 2014 года, когда ее возглавил Жан-Клод Юнкер. В частности, в ЕС было создано 12,4 млн рабочих мест, что позволило сократить общий уровень безработицы с 10% в 2014 году до 6,8% в 2018-м (согласно текущим прогнозам). Размер государственного долга стран ЕС удалось сократить на 7,1% ВВП. Промышленное производство выросло на 9,2%.

Вызовы будущего

Несмотря на все эти достижения, Евросоюзу необходимо преодолеть ряд вызовов, констатирует Еврокомиссия. Среди основных рисков выделили сохраняющееся материальное неравенство между социальными слоями, угрозу протекционизма и высокий уровень госдолга в некоторых странах. В ЕС также обеспокоены проблемами окружающей среды и демографическими изменениями, в том числе связанными с миграцией.

«Европа находится в выгодном экономическом положении, однако существующие риски указывают на то, что это не будет продолжаться бесконечно», — заявил 21 ноября еврокомиссар по делам еврозоны и социальному диалогу Валдис Домбровскис. В связи с этим странам ЕС необходимо грамотно инвести-

ровать в свои экономики, проводя нужные структурные реформы и сокращая уровень государственного долга, посоветовал он.

Среди основных рисков Еврокомиссия выделила сохраняющееся материальное неравенство между социальными слоями, угрозу протекционизма и высокий уровень госдолга в некоторых странах

Еврокомиссия призвала страны ЕС вести грамотную бюджетную политику и не допускать увеличения дефицита текущих расходов более 3%, как это указано в правилах объединения. Таким образом они смогут высвободить дополнительные ресурсы для инвестиций, а также сберечь средства на случай нового кризиса. Эти рекомендации исполнительный орган ЕС изложил на фоне противоречий между Брюсселем и Римом.

21 ноября Еврокомиссия отклонила проект государственного бюджета Италии на следующий год, который предусматривает чрезмерный дефицит. По прогнозам, долг Италии останется на уровне примерно 131% ВВП в следующие два года, сказал в среду Домбровскис. Теперь Риму грозят санкции.

Другая проблема — сохраняющаяся пропасть в зарплатах между женщинами и мужчинами, отмечает Еврокомиссия. Согласно обзору рынка труда, в 2016 году (последние имеющиеся данные) зарплата мужчин в среднем превышала зарплату женщин на 16,8% — всего на 0,3% меньше, чем в 2010 году. В значительной степени неравенство объясняется тем, что женщины чаще, чем мужчины, заняты в низкооплачиваемых секторах экономики, поясняется в докладе. Наибольший разрыв в зарплатах — более 20% — сохраняется в Эстонии, Чехии, Германии, Великобритании и Австрии, наименьший — ниже 5% — в Италии и Люксембурге.

Еще одна проблема — снижающаяся производительность труда. За последние два десятилетия общий коэффициент производительности в зоне евро отстал от основных мировых конкурентов — США и Японии. Внутри ЕС производительность по странам и фирмам также различается. Особенно

Еврокомиссия выделяет сокращение производительности в секторе услуг.

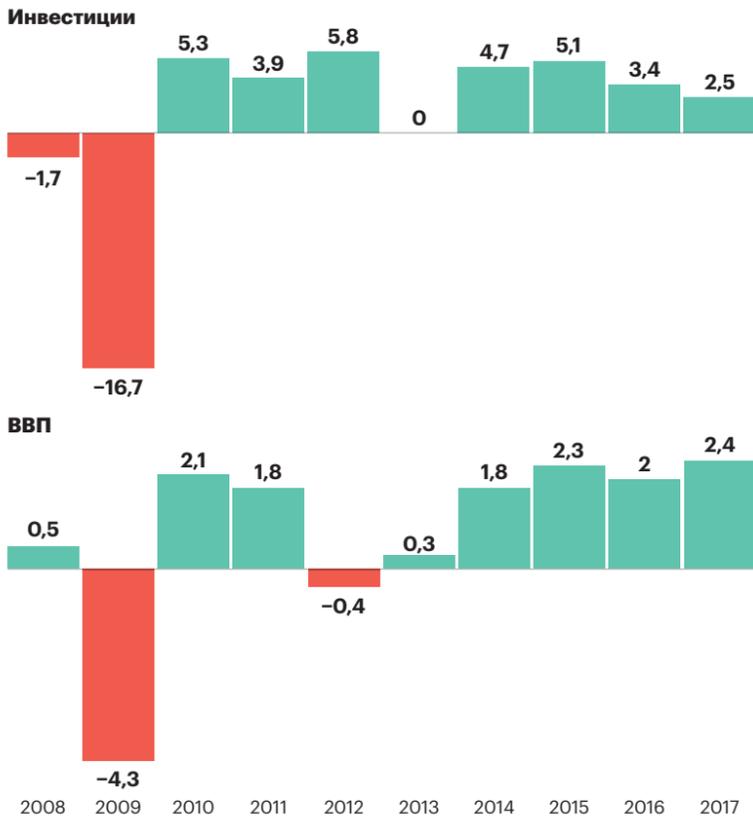
Стоящие перед ЕС вызовы важно разделять на краткосрочные и долгосрочные, сказал РБК доцент кафедры интеграционных процессов МГИМО Александр Тэвдой-Бурмули. По его словам, рост госдолга и бюджетного дефицита в некоторых странах ЕС, как и неэффективность производительности труда, — это долгосрочные проблемы, с которыми объединение сталкивается не первый год. «Такие проблемы не отразятся на динамике экономического роста в ближайшие годы, однако справиться с этими вызовами очень сложно», — отметил эксперт.

Для повышения производительности труда требуются реформы на уровне национальных властей, и у Еврокомиссии здесь нет коридора для маневра, указал Тэвдой-Бурмули. Что касается роста госдолга, то дополнительные проблемы Брюсселю в решении этой проблемы создает евроскептицизм, который набирает силу в таких странах, как Италия. Среди краткосрочных вызовов эксперт назвал рост цен на сырье, протекционистскую политику других стран и возможный шок от выхода Великобритании из ЕС: «Это те вещи, которые могут оказать влияние на экономику ЕС в течение ближайших нескольких лет».

Экономика ЕС на подъеме

Инвестиции и ВВП растут несколько лет подряд...

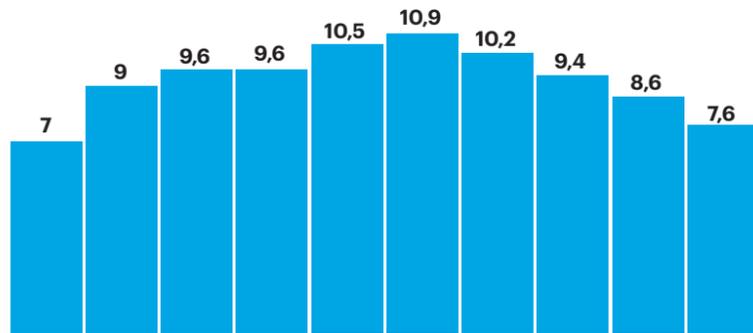
Изменение к предыдущему году, %



Источник: Eurostat

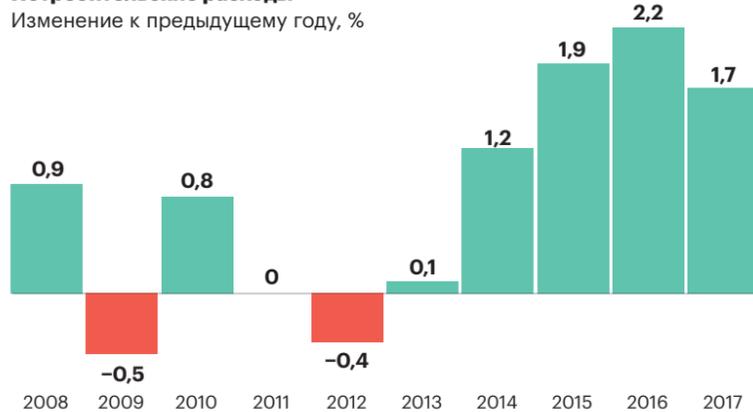
...безработица снижается, а потребление увеличивается

% безработного населения в возрасте 15–74 года



Потребительские расходы

Изменение к предыдущему году, %



Начните день со стилем

Реклама 18+



Ближайшее будущее цен на нефть во многом определяют итоги декабрьской встречи представителей ОПЕК с другими крупнейшими производителями, на которой будет обсуждаться возможность сокращения добычи

От чего зависит дальнейшее движение цен на нефть

Нефтяная рулетка

ИВАН ТКАЧЁВ, АЛИНА ФАДЕЕВА

Цена международного нефтяного эталона Brent упала на 26% всего за полтора месяца. РБК разобрался, какие сценарии возможны теперь на нефтяном рынке.

Во вторник, 20 ноября, нефть второй раз за неделю упала более чем на 6%: совпали сразу несколько негативных факторов — растущий риск перепроизводства, падение американских акций на фоне опасений замедления экономического роста в мире, давление на нефтяные котировки со стороны заявлений президента США Дональда Трампа.

В среду цены корректировались вверх, но отыграли лишь часть падения: по состоянию на 20:25 мск январские фьючерсы Brent подорожали на 2,4%, до \$64 за баррель, фьючерсы WTI — на 3,8%, до \$55,44 за баррель. Отскок вверх был и после падения на прошлой неделе.

Нефть может упасть еще ниже до декабрьской встречи ОПЕК

Конференция группы ОПЕК+ (картель нефтяных экспортеров плюс Рос-

сия, Мексика и Казахстан) 6 декабря, на которой будут обсуждаться квоты нефтедобычи, будет иметь ключевое значение для дальнейшего направления цен. Но пока сохраняется неопределенность относительно коллективного решения экспортеров, и она будет давить на котировки.

Аналитики Goldman Sachs ожидают «высокой волатильности нефтяных цен, пока не появятся свидетельства улучшения фундаментальных показателей [спрос и предложение] нефтяного рынка» (цитата по Bloomberg). Это значит, что цены могут скакать вверх и вниз, пока не наступит ясность со стратегией ОПЕК+.

Технические факторы не дают однозначной картины. С одной стороны, во фьючерсах на американскую нефть почти образовался так называемый смертельный крест: ситуация, при которой 50-дневная скользящая средняя цена опускается ниже 200-дневной скользящей средней. По состоянию на 18:38 мск первая находилась на уровне \$67,24 за баррель, а вторая — на отметке \$67,06 (данные терминала Bloomberg). Если 50-дневная скользящая средняя уйдет ниже 200-дневной, это

грозит дальнейшими распродажами фьючерсов WTI.

С другой стороны, фьючерсы на международный эталон Brent с более дальними сроками исполнения подешевели не так сильно, как контракты ближайшего месяца — это говорит в пользу восстановления цен в будущем.

Что решит ОПЕК+

12 ноября министр энергетики Саудовской Аравии Халид Аль-Фалих говорил, что, возможно, мировым нефтепроизводителям придется сократить совокупную добычу на 1 млн барр. в день, чтобы сбалансировать рынок. Однако сейчас Саудовская Аравия добывает рекордные объемы: как сообщил Bloomberg со ссылкой на отраслевые источники, в ноябре тамшнее производство доходило до 10,8–10,9 млн барр. в день. И теперь появились сомнения, что Эр-Рияд готов к сокращению добычи, после того как Трамп публично поддержал королевские власти на фоне убийства саудовского журналиста Джамала Хашкаджи.

«Саудовская Аравия является крупнейшим производителем

нефти в мире после США. Они тесно работают с нами и проявляют чуткость к моим запросам о том, чтобы поддерживать цены на нефть на разумных уровнях», — эта фраза Трампа послужила источником для спекуляций о том, что США в обмен на снисходительность после убийства Хашкаджи могли заручиться обещанием Саудовской Аравии не сокращать нефтедобычу на декабрьском заседании ОПЕК.

В среду Трамп продолжил словесное давление на Эр-Рияд и нефтяные цены. «Цены идут вниз. Отлично! <...> Спасибо Саудовской Аравии, но давайте пойдём еще ниже!» — написал президент США в Twitter.

Россия, второй крупнейший в мире производитель нефти, пока не послала четкого сигнала о необходимости ограничивать добычу. Министр энергетики Александр Новак заявил на этой неделе, что производителям нефти нужно посмотреть, как будет развиваться ситуация в ноябре, на начало декабря более точно представлять себе текущую ситуацию и прогноз на зимний период.

Президент России Владимир Путин может встретиться с на-

следным принцем Саудовской Аравии Мухаммедом бен Сальманом в кулуарах саммита G20 в Буэнос-Айресе в конце ноября, за неделю до заседания ОПЕК, сообщил журналистам в среду пресс-секретарь президента Дмитрий Песков. Трамп тоже говорил, что хочет встретиться с принцем на саммите.

Возможно повторение 2014 года...

Аналитики ждут заседания ОПЕК 6 декабря и проводят параллели с заседанием 27 ноября 2014 года. Тогда картель стоял перед выбором — ограничить нефтедобычу, чтобы поддержать цены, или отпустить производство и не уступать рыночную долю американским сланцевым конкурентам. В 2014 году ОПЕК выбрал стратегию защиты рыночной доли в ущерб нефтяным ценам.

На следующий день после разочаровывающего ноябрьского заседания ОПЕК нефтяные цены упали на 10%, а через месяц падение достигло 25%. Падение продолжалось до 2016 года (в начале того года цена Brent опу-

скалась ниже \$30, в ноябре торговалась ниже \$50), пока группа ОПЕК+ не договорилась о решительном сокращении коллективной добычи.

Сейчас ОПЕК стоит фактически перед той же дилеммой: поддерживать цены или свою долю на рынке. «Если сейчас они не сократят добычу, гарантирую: все повторится, как в 2014 году», — предупреждает директор инвестиционной компании Tudor, Pickering, Holt & Co. Майк Брэдли (цитата по Houston Chronicle).

Но ситуация на рынке изменилась по сравнению с 2014 годом не в пользу ОПЕК. Пережив низкие цены 2014–2016 годов, оставшиеся нефтепроизводители в США стали более гибкими и теперь могут с прибылью добывать нефть даже при ценах \$30 за баррель, отмечает Bloomberg. Поскольку саудитам для рентабельности нужна более дорогая нефть, они не могут себе позволить дальнейшее падение цен.

...но базовый сценарий — что повторения не будет

Несмотря на текущее снижение нефтяных котировок, The Economist Intelligence Unit (EIU) ожидает, что в 2019–2020 годах цена Brent будет в среднем находиться в диапазоне \$70–80 за баррель, следует из свежего прогноза EIU (есть у РБК). Компания даже приводит негативный сценарий, в котором цены поднимаются до \$100 из-за непредвиденных перебоев с поставками.

Вероятность решения ОПЕК+ вновь ограничить добычу очень высока, считает аналитик АКРА Василий Танурков. Во-первых, цена на нефть в районе \$60 не устраивает Саудовскую Аравию, во-вторых, добыча в США продолжит расти, а это значит, что другим странам придется снижать собственное бурение, чтобы сбалансировать рынок. В следующем году баррель нефти будет стоить около \$65, прогнозирует Танурков.

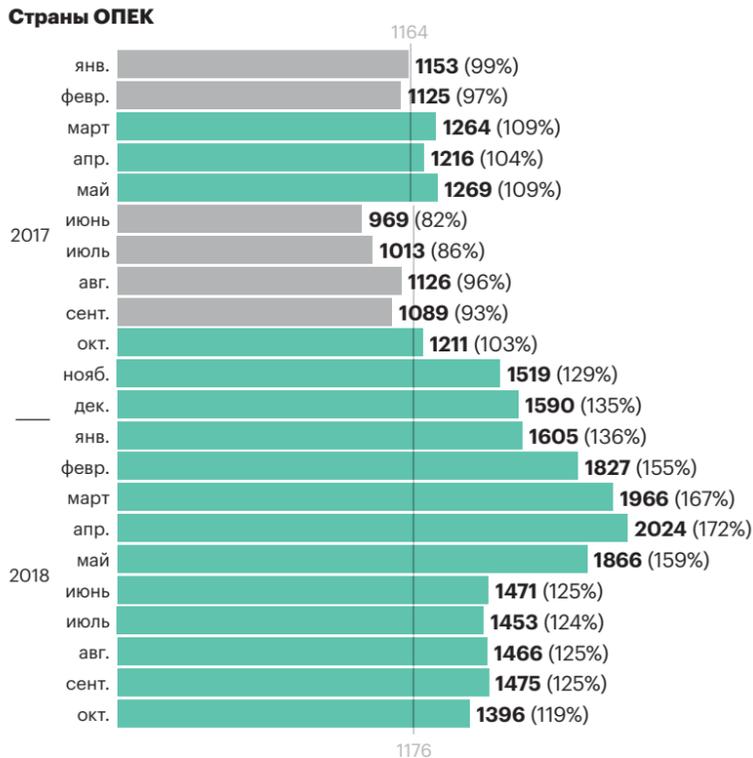
Нынешнее снижение цен, как и недавний рост до \$80 за баррель, связаны не с фундаментальными факторами, а с конъюнктурой, говорит директор Московского нефтегазового центра ЕУ Денис Борисов. Последние полгода нефтяные котировки коррелировали со стоимостью ИТ-компаний на американском фондовом рынке, которая стабильно росла. Теперь рынок падает (крупнейшие технологические компании США за последнее время потеряли около \$1 трлн капитализации). — РБК, ФРС продолжает цикл подъема ставок, долларовая ликвидность сжимается, и спекулянты распродают рискованные активы, переключая деньги в защитные, это приводит к падению цен на нефть, объясняет эксперт.

Обвал, как в 2014 году, вряд ли возможен: во-первых, нет такого превышения предложения над спросом, во-вторых, в 2016 году на рынке появилось ограничение в виде ОПЕК+, которая при острой необходимости может вмешаться в ситуацию и сократить добычу, говорит Борисов. Он ожидает, что в 2019 году цена Brent сохранится в диапазоне \$60–70. ■

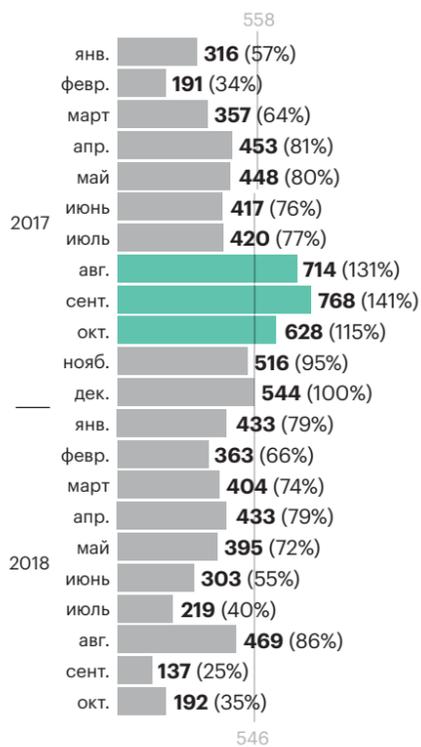
Избыток на рынке нефти

Страны ОПЕК перевыполняют сделку по сокращению добычи, но этого недостаточно

■ Снижение добычи, тыс. барр. в сутки (снижение добычи относительно целевого показателя, %)
— Целевой показатель снижения добычи*, тыс. барр. в сутки



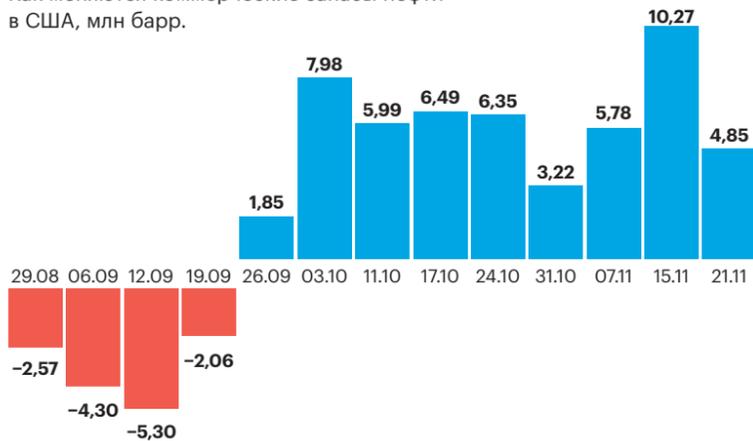
Не входящие в ОПЕК страны, поддержавшие соглашение о сокращении добычи



* По договору о регулировании добычи между странами ОПЕК+, заключенному в ноябре 2016 года

Резервы США растут два месяца подряд

Как меняются коммерческие запасы нефти в США, млн барр.



Источники: Bloomberg, investing.com

Эльвира Набиуллина представила три сценария монетарной политики

У ЦБ возникли двухзначные ожидания

→ Окончание. Начало на с. 1

Причиной ускорения инфляции станут накопленное ослабление рубля и повышение НДС (с 18 до 20% с 1 января 2019 года), отметила Набиуллина. Рост НДС, по оценке ЦБ, увеличит инфляцию примерно на 1 п.п., но в зависимости от конкретной ситуации вклад повышения НДС в рост инфляции может составить от 0,6 до 1,5 п.п. Согласно базовому сценарию, рост ВВП в 2019 году может замедлиться до 1,2–1,7% в результате наложения эффектов и от снижения цен на нефть, и от повышения НДС, которое во втором полугодии должно быть компенсировано увеличением инвестиционного спроса со стороны госсектора.

Сценарий «с неизменными ценами на нефть» (предполагает среднегодовой уровень \$75 за баррель) Эльвира Набиуллина предложила переименовать в сценарий с высокими ценами в связи с последними событиями на нефтяном рынке. Котировки нефти 20 ноября обрушились почти на 7%: цены марки Brent упали на \$4,26 (-6,4%), до \$62,53 за баррель, а фьючерсы на американскую нефть WTI — на \$3,77 (-6,6%), до \$53,43. «При этом сценарии наш прогноз по росту цен незначительно отличается от базового сценария, что прежде всего объясняется бюджетным правилом, которое сглаживает влияние на экономику конъюнктуры на рынке нефти», — сказала глава ЦБ. — Траектория инфляции в этом сценарии близка к базовому сценарию: в 2019 году такая же, хотя темпы роста ВВП будут несколько выше в 2019 году — 1,5–2%.

ЦБ предусмотрел и **рисковый сценарий**, при котором цены на нефть упадут до \$35 за баррель и произойдет значительный отток капитала в 2019 году вследствие возможного усиления западных санкций и ухода инвесторов с развивающихся рынков. «Это не означает, что мы считаем этот сценарий вероятным, но мы должны понимать, как будет развиваться ситуация в негативном случае», — особо подчеркнула глава ЦБ. Согласно рисковому сценарию, в 2019 году в России вероятна рецессия экономики, но уже в 2020 году экономика перейдет к росту, а в 2021 году темпы роста будут сопоставимы с уровнем базового сценария. «Возможны кратковременный всплеск инфляции до двузначных значений, необходимость ужесточения денежно-кредитной политики, но это будет краткосрочный эффект, и у нас есть инструменты, чтобы с этим справиться», — заявила Набиуллина.

Риски рискового сценария

Большинство экспертов согласны с ЦБ, что реализация рискового сценария с падением цен на нефть ниже бюджетной цены отсе-

чения в \$40 за баррель и разгоном инфляции до 10% и выше маловероятна. «Мы просчитывали подобный стрессовый сценарий, когда инфляция может достигнуть уровня 12–14% при стоимости нефти \$20 за баррель», — говорит макроаналитик Райффайзенбанка Станислав Мурашов. В этом случае, по его словам, рубль будет значительно слабее, чем сейчас. «Но в текущей ситуации это нереалистичный сценарий», — уверен он. Даже допущение, что курс на фоне введения новых санкций опустится до 70–75 руб. за доллар, не несет существенных инфляционных рисков, отмечает Мурашов.

Руководитель международной практики KPMG по оказанию услуг компаниям нефтегазового сектора Антон Усов считает в нынешней ситуации падение цен на нефть до уровней 2016 года — ниже \$40 за баррель — маловероятным. «Мы не ожидаем такого снижения спроса и роста предложения в краткосрочной перспективе, которые возникли тогда», — говорит он. По его словам, на резкий рост инфляции может повлиять прежде всего падение цен на нефть, что понизит курс рубля и удорожит товары, среди которых значительная доля импорта, «но негативные последствия отчасти компенсируются макроэкономической политикой, которая сейчас достаточно сбалансирована».

Начальник отдела анализа рынков «Открытие Брокер» Константин Бушуев не так категоричен. Среди факторов риска возможного обвала цен на нефть он называет ввод пошлин США на вторую половину китайского импорта в рамках начавшихся в этом году торговых войн и резкое замедление глобальной экономики. Еще одним фактором риска могут быть политическая нестабильность и смена наследников престола в Саудовской Аравии, которые могут привести к развалу пакта ОПЕК+ о регулировании нефтеэкспортными добычи, указал Бушуев.

В то же время он прогнозирует, что в январе-феврале 2019 года можно ожидать только локального разгона инфляции до 5–5,5% с исторически минимальных 2,2% (год к году) в январе-феврале прошлого года. Это будет связано с ослаблением рубля, ростом зарплат в бюджетном секторе, увеличившимся оттоком капитала и планируемым повышением НДС с 18 до 20%. «Но после этого к январю-февралю 2020 года темпы роста инфляции замедлятся до 3,2–3,5% (год к году)», — оценивает Константин Бушуев.

Прогноз ЦБ по инфляции на следующий год предполагает инфляцию по итогам 2019 года на уровне 5–5,5% с ее возможным увеличением выше 6% в первом квартале следующего года. Возвращение к таргету в 4% регулятор ожидает уже в 2020 году. ■

Российский рынок DIY* в цифрах

1,57

трлн руб. — объем продаж строительных и отделочных материалов и товаров для дома в 2017 году (1,43 трлн руб. — в 2016-м). По оценке экспертов, объем продаж в 2018 году вырастет до 1,66 трлн руб.

436

млрд руб. — совокупная выручка топ-10 торговых DIY-сетей в 2017 году, доля от общего объема продаж составила 37%

225,3

млрд руб. — выручка на российском рынке DIY лидера в 2017 году — сети Leroy Merlin. На втором месте «Петрович» с выручкой 37,8 млрд руб., на третьем месте OBI — 36 млрд руб.

49,1%

Доля строительных материалов в структуре продаж DIY-товаров в 2018 году

194
руб.

Средняя розничная цена рулона бумажных обоев в 2017 году (182 руб. стоил рулон в 2016-м)

140

млрд руб. — объем рынка онлайн-продаж в сегменте DIY в прошлом году (на 30% больше, чем в 2016-м)

* От англ. DIY (Do It Yourself) — розничные продажи строительных и отделочных материалов, товаров для дома и сада.
Источники: «РБК Исследования рынков», INFOLine, Росстат

РЕТЕЙЛ Европейская сеть гипермаркетов DIY прекращает работу в России

Castorama вышла из строя

→ О КОНЧАНИИ. НАЧАЛО НА С. 1

Впервые за последние пять лет российский бизнес стал убыточным — на £8 млн, или 604 млн руб., за отчетный период.

Выручка в России стабильно росла до 2016/17 финансового года, когда увеличилась всего на 0,2%. Прибыль постепенно снижалась уже с 2013/14 финансового года.

В России в сегменте строительно-отделочных материалов и товаров для дома (Do It Yourself, или DIY) Castorama занимала четвертое место по выручке после сетей Leroy Merlin (225,3 млрд руб.), СТД «Петрович» (37,8 млрд руб.) и OBI (36 млрд руб.), следует из соответствующего рейтинга агентства «INFOLine-Аналитика».

Как Castorama покинет Россию

При уходе из России Kingfisher готова рассмотреть как продажу сети целиком, что было бы предпочтительнее, так и по частям, сообщил представитель британской группы. По его словам, процесс только начался, поэтому говорить о конкретных претендентах на покупку рано.

Ранее в этом году об уходе с российского рынка сообщила другая крупная сеть — K-Rauta, при-

надлежащая финскому холдингу Kesko. Сеть, насчитывавшая 14 торговых точек и заработавшая в 2017 году, по оценке «INFOLine-Аналитика», 12,1 млрд руб., была продана за €169 млн лидеру рынка — Leroy Merlin. Генеральный директор российского подразделения Leroy Merlin Венсан Жанги заявил РБК, что для его компании планы Castorama уйти из России стали новостью и Leroy Merlin не планирует покупать бизнес конкурента.

Около трети площадей Castorama в России находятся в аренде, с учетом этого рыночная стоимость помещений, зани-

маемых сетью, может составлять 16–19 млрд руб., оценил директор департамента финансовых рынков и инвестиций Knight Frank Игорь Роганович.

Объекты сети Castorama в России будут интересны другим компаниям, работающим в сегменте DIY, предположила руководитель отдела финансовых рынков и инвестиций компании JLL Наталия Тишендорф. По ее мнению, помимо прямых конкурентов эти активы могут также заинтересовать продуктовых ретейлеров и интерьерные магазины, которые развиваются в формате от 10 тыс. кв. м.

IKEA сокращает сотрудников

IKEA допустила сокращение 3–5% своих сотрудников в России, говорится в поступившем в РБК сообщении пресс-службы IKEA.

«В результате разработки и внедрения новой структуры в розничной сети IKEA в России в течение последующих двух лет могут быть упразднены

около 3–5% позиций», — сообщили в IKEA. Там отметили, что всего под сокращение могут попасть 7,5 тыс. сотрудников по всему миру.

Группа компаний Ingka, которая владеет IKEA, планирует открыть 30 «новых точек взаимодействия» в разных странах, где будут работать 11,5 тыс.

человек. «Поведение потребителей очень быстро меняется, и мы наращиваем инвестиции и развиваем наш бизнес для того, чтобы отвечать запросам покупателей новыми и более эффективными способами», — заявил президент и главный исполнительный директор группы Ingka Йеспер Бродин.

В IKEA отметили, что Россия — стратегически важный для компании рынок, а Москва включена в список 30 наиболее приоритетных для нее мегаполисов. По данным компании, магазины IKEA в России в 2018 году посетили свыше 63 млн человек.

Что происходит с российским DIY-рынком

Ситуация на российском рынке DIY с 1998 по 2014 год (за исключением короткого падения в 2009-м) в целом была очень благоприятной, рассказал РБК генеральный директор СТД «Петрович» Евгений Мовчан. По его словам, ретейлеры развивались за счет экстенсивного роста и просто на общей волне подъема рынка. В 2015 году началось сокращение рынка, которое продолжилось и в 2016-м (на 8 и 12%), конкуренция заметно усилилась, отметил Мовчан.

В 2015–2016 годах российский рынок строительных и отделочных материалов сократился на 1,8 и 1,5% соответственно, подсчитали аналитики «РБК Исследования рынков». При этом влияние кризиса в этой сфере было менее ощутимым, чем в других сегментах розничной торговли. Тогда этот рынок поддержал рекордный ввод жилой недвижимости, который по итогам 2015 года увеличился на 1,3% и достиг 85,5 млн кв. м. В следующие годы объем строительства также был выше, чем в докризисный период.

В 2017 году рынок строительных и отделочных материалов вырос на 9,6%, до 1,6 трлн руб., по оценке «РБК Исследования рынков», — купившие недвижимость в 2015–2016 годах потребители начали ремонт, который откладывали до лучших времен. В 2018 году ожидается рост рынка на 5,7%, до 1,7 трлн руб.

Рынок «очищается», пишут аналитики «РБК Исследования рынков». За последние годы помимо ухода из России K-Rauta закрылась сеть «Метрика» из Петербурга, у которой на пике развития было 112 гипермаркетов, обанкротились сети «СуперСтрой» и «Стройдепо», прекратил существование сибирский ретейлер «Домоцентр».

Что такое Kingfisher

Помимо Castorama британской Kingfisher принадлежат сети Screwfix, Brico Dépôt, B&Q UK & Ireland. В 2017/18 финансовом году выручка Kingfisher составила £11,7 млрд, чистая прибыль — £849 млн. Капитализация на 21 ноября — более £5 млрд.

Как первичный рынок недвижимости влияет на сегмент DIY

По данным риелторской компании «Метриум», 26% квартир (11 тыс. штук), которые продаются в строящихся жилых и апартаментных комплексах Москвы, предлагаются с отделкой от застройщика. Еще 10% (4,2 тыс. штук) предложений — это квартиры с предчистовой отделкой, то есть они готовы к косметическому ремонту. Таким образом, «черновые» квартиры, требующие значительных затрат от покупателей для проведения ремонтных работ, достигают 64%

Чем больше у клиентов выбор готовых для заселения квартир, тем меньше потенциальных покупателей строительных материалов, то есть меньше спрос на DIY-рынке

предложения рынка новостроек, рассказала управляющий партнер «Метриума» Мария Литинецкая. По ее словам, в 2014 году доля квартир с отделкой составляла 9% (в абсолютном выражении — 1,2 тыс.). За последние четыре года количество предложений на первичном рынке увеличилось более чем в 9 раз.

Чем больше у клиентов выбор готовых для заселения квартир, тем меньше потенциальных покупателей строительных материалов, то есть меньше спрос на DIY-рынке. Литинецкая обратила внимание на то, что в российских городах практически в каждом квартале, особенно в новых жилых районах, есть по одному магазину строительных материалов, электрики, мебели и т.п. В Европе, где жилье сдается преимущественно с отделкой, такого разнообразия нет, констатировали в «Метриуме».

Спрос на материалы для самостоятельного ремонта напрямую связан со спросом на жилую недвижимость, также отметил директор по продажам группы «Гранель» Рустам Арсланов. По его словам, чем больше на первичном рынке недвижимости будет квартир с отделкой, тем больше спрос на строительные материалы будет смещаться из розничного сегмента в оптовый. ■

АКТИВЫ У сервиса «Ситимобил» появились новые совладельцы

Руководство «Волга Групп» переселено на такси

ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО,
АННА БАЛАШОВА

Бывшие менеджеры и партнеры Геннадия Тимченко, в том числе экс-глава «Волга Групп» (управляет его активами) Курт Сантей, стали акционерами сервиса заказа такси «Сити-мобил». Сам Тимченко заявил РБК, что не участвует в этом проекте.

Такси для бывшего управляющего Тимченко

Компания «Сити-мобил», развивающая сервис заказа такси под брендом «Ситимобил», в начале ноября закрыла первый раунд инвестиций, который изначально оценивался в \$35 млн. «МегаФон», подконтрольный Холдинговой компании Юэсэм Алишера Усманова, и Mail.Ru Group (контрольный пакет голосующих акций принадлежит «МФ Технологии», среди владельцев которой — «МегаФон», Газпромбанк, госкорпорация «Ростех» и холдинг Усманова USM) получили в общей сложности 33,25% компании, хотя изначально претендовали на контрольный пакет.

Доля «МегаФона» и Mail.Ru Group опустилась ниже контрольной из-за появления нового инвестора — кипрского фонда WSFIS Global Opportunites Fund Ltd, получившего 17,08% «Сити-мобил», следует из данных СПАРК. Сделка была заключена 2 ноября. Тогда же доля двух структур USM Усманова снизилась с 54,99 (данные на 1 июня 2018 года) до 33,25%.

Этот раунд инвестиций состоял из двух этапов — весеннего, когда в «Сити-мобил» вошли Mail.Ru Group и «МегаФон», и осеннего, по результатам которого акционером стал WSFIS, сказал РБК представитель USM. По его словам, WSFIS подписал termsheet с «Сити-мобил» еще в январе 2018 года, раньше, чем Mail.Ru Group и «МегаФон». Но свою долю фонд оплатил во время закрытия второго этапа — в октябре. Доли будущих были определены еще в начале раунда инвестиций, поэтому структуры USM изначально и не планировали получать контроль в «Сити-мобил», добавил собеседник РБК.

Фонды WSFIS и Hermalor Investments (второму фонду принадлежит 37,5% «Сити-мобил», он аффилирован с основателями компании, сказал РБК ее акционер) специализируются на инвестициях в технологические проекты, заявил журналистам сооснователь и гендиректор «Сити-мобил» Арам Аракелян в пятницу, 16 ноября. «Они были участниками инвестиционного соглашения с самого начала. Характер их участия был финансовый», — пояснил он.

По данным кипрского реестра компаний, WSFIS Global Opportunites Fund был создан в июне 2016 года, а среди его директоров значится Курт Сантей. Он много лет работал управляющим директором «Волга Групп», которая управляет активами бизнесмена Геннадия Тимченко, и входил в советы директоров его компаний. Но летом 2014 года после введения западных санкций против бизнесмена ушел в отставку со всех постов.

WSFIS Global Opportunites Fund принадлежит кипрской WS Financial and Investment Services, созданной еще в 2003 году в качестве инвест-бутика по управлению активами и консалтингу для обслуживания клиентов в ЕС и СНГ. В ее совет директоров входят Дэвид Савва, Денис Норенко и Андрей Малышев, следует из материалов компании. Согласно кипрскому реестру, Савва также является конечным совладельцем WS наряду с компанией Biarritz Group, которая зарегистрирована на Британских Виргинских островах (ее акционеры не раскрываются). Он долго время был связан со структурами Тимченко, в частности был указан среди аффилированных лиц «Сибур» и «Стройтрансгаз», акционером которых является бизнесмен. А Норенко и Малышев, по данным СПАРК, аффилированы с «Морским портом Геленджик». В августе 2018 года премьер Дмитрий Медведев назначил «Стройтрансгаз» единственным исполнителем госконтрактов на строительство береговой и морской инфраструктуры в этом порту.

«Часть из этих людей [Сантей, Савва, Норенко и Малышев] действительно являются бывшими сотрудниками компаний, связанных с господином Тимченко, либо в разное время выступали его партнерами по различным бизнесам», — заявил РБК представитель «Волга Групп». «Волга Групп» и Тимченко «не имеют отношения к упомянутым инвестиционным проектам [«Сити-мобил», «Порт Геленджик» и WSFIS]», — добавил он. Сам Тимченко заявил РБК, что ничего не слышал про компанию «Сити-мобил» и не покупал в ней долю.

Партнер Газпромбанка

Согласно реестру кипрских компаний, WS Financial and Investments Services в июне 2011 года получил кредит от кипрской «дочки» Газпромбанка GPB-DI Holding Limited на \$10,6 млн, а залогом по этому кредиту стали 5,1 млн акций нефтесервисной компании Eriell Group International (работает в России, Центральной и Южной Азии, Северной Африке и Европе). Залог по-прежнему действует, указано в реестре. Газпромбанк — крупнейший акционер Eriell с долей 39,6%. В конце 2017 года Eriell заложила в этот банк 100% своей российской «дочки» «Эриэлл Нефтегазсервис». Но Газпромбанк «не имеет никакого отношения» к фонду WSFIS, заявил РБК представитель банка.

Сантей уже давно покинул группу «Волга» и не имеет отношения к ее бенефициарам, а в фонде WSFIS является независимым директором, заявил РБК источник, близкий к акционерам «Сити-мобил». РБК направил запрос в WS Financial and Investments Services.

Перспективный актив

Общий объем инвестиций в «Сити-мобил» со стороны структур USM Алишера Усманова составил около \$30 млн, сказал РБК представитель USM. Изначально они согласились инвестировать в компанию до \$26 млн (Mail.Ru Group — \$12 млн, «МегаФон» — \$14 млн), но получили опцион вложить еще около \$10 млн, отметил он. Этим опционом на втором этапе воспользовалась только Mail.Ru Group, поэтому ее доля по итогам раунда оказалась выше, чем у «МегаФона» (17,65 против 15,61%), заключил собеседник РБК.

По словам представителя USM, WSFIS подписал termsheet с «Сити-мобил» еще в январе 2018 года, раньше, чем Mail.Ru Group и «МегаФон»

Совокупный пакет обеих структур USM составил 33,26%, следовательно, всю компанию оценили примерно в \$100 млн. Исходя из этой оценки, WSFIS Global Opportunites Fund должен был заплатить за свою долю (17,08%) около \$17 млн.

Помимо изначально объявленных \$35 млн инвестиций было «дополнительное финансирование» на втором этапе, но его объем не раскрывается, сказал РБК представитель «Сити-мобил». Он также отказался уточнить оценку компании, полученную по итогам привлечения инвесторов, и сколько заплатил WSFIS.

Привлеченные средства пойдут на развитие «Сити-мобил», в частности на выход в регионы, в первую очередь в Санкт-Петербург, заявил журналистам глава

компании Арам Аракелян 16 ноября. Сейчас она ищет представителей в 14 городах России. Он также отметил, что в долгосрочной перспективе «Сити-мобил» рассчитывает на расширение в СНГ и дальше зарубежье. В октябре «Ситимобил» осуществил 2,4 млн поездок в Москве, сообщила компания. Это в 1,5 раза больше, чем в июле (1,5 млн поездок). Летом «Сити-мобил» вышел на второе место по мобильной онлайн-аудитории в Москве, хотя и сильно уступал лидеру рынка — объединенной компании «Яндекс.Такси» и Uber, писала газета «Коммерсантъ». По данным сервиса «Сравни такси», во втором квартале 2018 года приложения «Яндекс.Такси» и Uber получили 60% переходов из приложения «Сравни такси» с долей 60%, а «Сити-мобил» — 10%. Третье место поделили Gett и RuTaxi (по 7%). Это данные на основе выборки около 1,5 млн переходов в месяц, доля

которых близка к долям поездок, указывал соучредитель «Сравни такси» Михаил Гейшерик.

Доля онлайн-приложений на рынке такси в России составляет около 20%, сказал РБК аналитик SOVA Capital Александр Венгранович. В крупных городах этот показатель превышает 50%, то есть в регионах есть потенциал для роста, уточнил он. «Хотя на рынке агрегаторов такси сильная конкуренция, а глобальный лидер — Uber — до сих пор не вышел на безубыточность, «Яндекс» показал значительное сокращение убытка от своего сервиса такси («Яндекс.Такси») в третьем квартале 2018 года и заявил, что в России этот бизнес вышел в плюс. Это значит, что на большом масштабе бизнес можно вывести на безубыточность», — подчеркнул Венгранович.

По его оценке, весь рынок такси в России по итогам года составит 700–800 млрд руб. «Это достаточно емкий рынок. Важно, что у «Сити-мобил» есть преимущество, благодаря наличию в составе акционеров «МегаФона» и Mail.Ru Group компания может получить широкий охват. Например, приложение сервиса можно будет продвигать в соцсетях «ВКонтакте» и «Одноклассники» (принадлежат Mail.Ru Group. — РБК) или предлагать кешбэк на счет мобильного телефона за поездку на такси», — рассуждает эксперт. ■

Семь передовых идей, используемых в торговле КНР

Китайская техническая грамота

Китайские компании запускают все больше новых технологий в сфере ретейла. Bloomberg отобрал семь интересных концепций, на которые стоит обратить внимание.

Интернет-бум пришел в Китай поздно, но потребители здесь приспособились к жизни онлайн гораздо быстрее и основательнее, чем в других странах. Интернет-продажи в прошлом году взлетели выше \$1 трлн — больше, чем где-либо в мире. Здесь продукты доставляются к вам домой в течение часа, а уличные торговцы предпочитают мобильные платежи наличным.

В Китае меньше торговых центров и крупных магазинов, чем в США, но и они заметили спад в продажах, когда потребители стали охотнее выходить из дома за впечатлениями, нежели за покупками. На фоне доминирования онлайн-торговли над традиционным ретейлом интернет-гигант Alibaba Holding Trade Ltd, управляющий крупнейшей в мире e-commerce платформой, в прошлом году заплатил \$6 млрд за контроль над ведущим сетевым ретейлером в Китае и одной из крупнейших франшиз универмагов. Цель компании, отмечает старший интернет-аналитик Bloomberg Intelligence Вэй Сэнь Лин, — в получении все больших и больших объемов данных о покупателях, вне зависимости от того, в интернете совершена покупка или в магазине. «Выход в офлайн дает им возможность расширить свой целевой рынок за пределы 800 млн интернет-пользователей до, возможно, каждого человека в Китае».

Подстегиваемые пользователями, которые требуют новизны и быстро приспосабливаются к новым технологиям, Alibaba, Tencent Holdings и ряд других хорошо финансируемых стартапов запускают технологии, которые работают пока в тестовом режиме или встречают противодействие на рынках стран, где более ревностно охраняется частная жизнь. Вот семь концепций, на которые стоит обратить внимание.

1. Заплати улыбкой

Один ресторан в Ханчжоу испытывает систему Smile to Pay («Улыбнись, чтобы заплатить») на базе технологии Ant Financial Services Group — подразделения Alibaba, отвечающего за мобильные платежи. Компания Yum China Holdings Inc., управ-



Потенциальный покупатель автомобиля в Китае может назначить тест-драйв онлайн и забрать его на автоматизированной парковке (на фото). Стоит трехдневный тест-драйв всего пару сотен юаней (меньше \$50), но депозит может достигать нескольких тысяч

ляющая 8 тыс. ресторанов KFC и Pizza Hut в Китае, запустила франшизу KPRO, нацеленную на более молодых и обеспеченных покупателей. Им KPRO предлагает более здоровое меню, в том числе свежие салаты и панини. Заказ оформляется у цифровой стойки, которая сканирует лицо покупателя 3D-камерой. Собранные биометрические данные система сопоставляет с данными на

серверах компании Ant. В качестве дополнительной меры безопасности пользователь вводит свой номер телефона.

Китай опережает другие страны в применении технологии распознавания лиц и других биометрических систем. «Сейчас задача в том, чтобы исключить вероятность ошибки, — говорит интернет-аналитик Лин. — За пределами Китая из-за беспокойности

за сохранность персональных данных, скорее всего, будет больше сопротивления».

2. Возвращение автомата

В сети Wufangzhai в провинции Чжэцзян, известной своими пельменями из клейкого риса, больше не слышно окриков «фуюань» (так звучит слово «официант» по-ки-

тайски), которые обычно раздаются в стенах китайских ресторанов: официантов здесь больше нет. С начала года Wufangzhai обновила восемь своих филиалов в Ханчжоу разработанной в Alibaba технологией, которая позволяет клиенту заказать еду с мобильного телефона или через интерфейс у входа в ресторан, а потом забрать свой заказ в шкафчиках, соединенных с кухней. Когда еда

готова, покупатель получает на телефон уведомление с номером шкафчика, и он открывается, если клиент рядом.

Напитки выдаются через похожий на холодильник «умный» автомат, который открывается при сканировании QR-кода на двери телефоном. Когда клиент закрывает дверь, приложение списывает стоимость взятых напитков, считывая прикрепленные радиочастотные метки (RFID-метки). Система, впрочем, не идеальна — иногда метки отваливаются.

В Wufangzhai утверждают, что выручка в первом полугодии выросла в годовом выражении на 30%, в то время как затраты на персонал сократились.

3. Мини-маркет без сотрудников

Стартап BingoBox из провинции Гуанчжоу запустил сеть из 300 полностью автоматизированных мини-маркетов. Отдельно стоящие стеклянные коробки размером с половину 7-Eleven продают похожий ассортимент маркированных RFID-метками товаров. Покупатели сканируют QR-код на двери магазина с помощью приложения WeChat. Когда покупки кладутся на прилавок, терминал моментально считает сумму. Платят за покупки только через мобильный телефон. Сканер удверей определяет, точно ли покупатель уходит с уже оплаченными покупками. С момента основания в 2016 году BingoBox привлек около \$100 млн от пула инвесторов во главе с GGV Capital и Fosun Capital.

4. Волшебное зеркало

В Ханчжоу в магазинах, продающих косметику корейской марки Innisfree, Alibaba установила «волшебные» зеркала, которые с помощью технологии дополненной реальности позволяют покупателю виртуально примерить разные оттенки помады и теней. Клиент взмахивает прикрепленной палочкой — и зеркало показывает товары, рекомендованные на основе показателей влажности, пигментации и морщинистости кожи. Когда покупатель берет с «умной» полки баночку с увлажняющим кремом, информация о продукте появляется на экране рядом.

5. Экономика инфлюэнсеров

Китайские инфлюэнсеры (лидеры мнений в интернете) ушли далеко вперед по сравнению со своими коллегами из других стран. Тысячи из них воспользовались своей популярностью и запустили свои линейки одежды и косметики, а некоторые продают и более дорогие товары — такие как вино и автомобили — напрямую своим фанатам. Делают они это через множество стриминговых приложений, аудитория которых, по оценке исследовательской компании iiMedia, достигает 398 млн пользователей. Среди лидеров по количеству пользователей — Little Red Book — социальная сеть для электронной торговли с заявленными 100 млн пользователей и сервис видеооб-

мена Meipai, возникший как ответвление селфи-приложения Meitu с 152 млн пользователей. На волне успеха этих игроков гигантский маркетплейс Alibaba Taobao в начале 2016 года добавил стриминговый сервис для продавцов.

Популярная модель Чжан Даи в ходе двухчасовой трансляции в 2016 году продала одежды на 20 млн юаней (\$2,9 млн). В отличие от американских инфлюэнсеров, которым платят за поддержку уже существующих брендов, у Чжан и ее «коллег» зачастую есть свои предприятия, выпускающие и продающие продукцию под их брендами. По оценке исследовательской компании CNBData, китайский рынок инфлюэнсеров в прошлом году составил около \$17 млрд.

6. Автомат по выдаче автомобилей

Покупка машины в третьем по величине городе Китая Гуанчжоу в марте этого года стала чуть проще. Вместо того чтобы ходить от дилера к дилеру и пинать шины, присматриваясь к разным моделям, потенциальный покупатель может назначить тест-драйв онлайн. Машину забираешь в напоминающем колесо обозрения автомате, созданном Alibaba. В таких автоматах помещается до 30 автомобилей, в том числе модели BMW, Ford и Volvo. Стоит трехдневный тест-драйв всего пару сотен юаней (меньше \$50), но депозит может достигать нескольких тысяч. Alibaba собирается разместить десятки таких автоматов по всей стране.

7. Бренды от поставщиков

В ходе многолетней борьбы правительство Китая добилось закрытия в Пекине и Шанхае базаров, на которых торговали поддельными сумками, часами и обувью. Однако спрос на подделки остался — об этом говорит популярность приложения Yanxuan (в переводе с китайского — «строгий выбор»). Приложение соединяет пользователя с маркетплейсом, где представлен широкий диапазон товаров — от постельного белья до рюкзаков, якобы произведенных фабриками-поставщиками Miji, Nine West и других международных брендов. Пара сандалий от «поставщика Birkenstock» стоит около 60 юаней (\$8,7), тогда как оригинальная модель на сайте немецкого бренда продается за \$100.

Компания NetEase, владеющая площадкой, столкнулась с сильной критикой со стороны иностранных брендов. Американская ассоциация производителей одежды и обуви выступила против того, что продаваемые товары сопровождаются информацией о том, что они сделаны на тех же китайских заводах и фабриках, которые работают на западные бренды. В ответ представитель NetEase Чжу Яньин заявил следующее: производители товаров упоминают на сайте, что они работают на западные бренды лишь для того, чтобы отличаться от конкурентов, которые международных заказчиков не имеют. ■

Материал Bloomberg, перевод Филипп Алексеенко

Как сетевые кафе справляются со спадом послеобеденного спроса

Живая вода для мертвых часов

Сетевые заведения быстрого обслуживания столкнулись с проблемой низкой посещаемости в «мертвое» послеобеденное время. Bloomberg разобрался, какими способами они пытаются привлечь посетителей, чтобы решить проблему.

Не так давно у Starbucks Corp. был безотказный способ завлечь посетителей в послеобеденное время: казалось, покупателям все равно, что в среднем «Шоколадном ява фраппучино» содержится 470 калорий и 16 чайных ложек сахара. Однако по мере того как начали меняться гастрономические вкусы и рабочий график американцев, крупнейшей в мире кофейной сети стало сложно загружать своих бариста заказами во время сиесты, когда ажиотаж спадает.

Американцы сегодня более заняты, чем когда бы то ни было, учитывая, что уровень безработицы в США

в сентябре опустился до минимума за 48 лет, и едят не так часто. По данным NPD Group Inc., за год, закончившийся в июне 2018-го, дневное посещение ресторанов сократилось на 1%. При этом проходимость за предшествующий год не изменилась, а в 2015-м и вовсе выросла на 5%

Для компании это стало серьезной проблемой: сеть вынуждена закрывать кафе и сокращать сотрудников из-за неуверенных результатов продаж, причина которых кроется в том числе и в низкой активности покупателей в послеобеденное время. Когда инвестор-активист Билл Экман в октябре раскрыл свою \$900-миллионную долю в Starbucks, он также отметил, что слабые продажи в дневные часы, а также отказ потребителя от фраппучино и недостаток новинок плохо сказываются на бизнесе компании.

Менеджмент сети вынужден реагировать. Глава компании Кевин Джонсон в июне этого года признал проблему: «Мы вкладываем больше сил в эти дневные часы и работаем над разнообразием напитков — это должно компенсировать тот спад, который мы видим по продажам фраппучино».

Starbucks не единственный ощутил на себе послеобеденную сиесту. Dunkin' Brands Group Inc., Wendy's Co и другие сети также столкнулись с трудностями в привлечении посетителей днем. Американцы сегодня более заняты,

чем когда бы то ни было, учитывая, что уровень безработицы в США в сентябре опустился до минимума за 48 лет, и едят не так часто. Когда они все же отправляются в ресторан, то ожидают еду более здоровую, чем та, которую могут предложить сетевые заведения.

Рестораны фастфуда раньше уже задавали новый темп провисавшему времени суток — с помощью завтраков. Благодаря макмаффину с яйцом ранние утренние часы стали одними из самых прибыльных в бизнесе McDonald's Corp., а конкуренты последовали этому удачному примеру. Решение McDonald's три года назад запустить возможность заказывать в течение всего дня блюда из меню для завтрака помогло компании преодолеть один из худших спадов продаж за десятилетие. Сеть Taco's Bell компании

Dunkin', крупнейший конкурент Starbucks в США, борется со спадом в послеобеденные часы недорогими закусками и напитками, которые доступны с двух до шести часов дня. Для привлечения клиентов в это время используют и эксклюзивные новинки, например горячий шоколад Oreo. Глава Dunkin' Дэвид Хоффман считает работу по привлечению клиентов в дневное время долгосрочным приоритетом для компании.

По данным NPD Group Inc., за год, закончившийся в июне 2018-го, дневное посещение ресторанов сократилось на 1%. При этом проходимость за предшествующий год не изменилась, а в 2015-м и вовсе выросла на 5%. Однако люди все чаще работают и совершают покупки из дома — в прошлом году, по данным Бюро трудовой статистики, до четверти занятых в США брали часть работы на дом, — или не могут уходить из офиса посреди рабочего дня. По словам аналитика Bloomberg Intelligence Дженнифер Барташас, при низком уровне безработицы меньше людей после обеда захочет кофе или десерт.

Председатель правления Dunkin' Найджел Трэвис также говорит, что изменившиеся привычки работающих американцев вредят бизнесу. Теперь они едут на работу раньше, и продажи Dunkin' растут в диапазоне между четырьмя и пятью часами утра, рассказывал он в этом году. «Люди предпочитают отправиться на работу и раздеться с ней», — сказал Трэвис, отметив, что дневным клиентам все равно «надо сделать небольшую остановку и перекусить».

Сети, у которых в дневные часы бизнес идет нормально, объединяет то, что называют «желанностью», говорит эксперт Дэвид Хенкес компании Technomic, консультирующей игроков ресторанного бизнеса. «Ты просто очень чего-то хочешь, и это что-то, как правило, сладкое», — объясняет он, отмечая, что Cinnamom LLC и Krispy Crème Doughnut Corp. показывают днем неплохие результаты. Обе сети в прошлом году показали рост выручки в США выше, чем у Starbucks. По словам эксперта, заманить послеобеденных клиентов удалось и более «здоровой» сети Jamba Inc.

По пути Jamba пошел и Starbucks со своим новым напитком — кофе холодного заваривания колд брю с миндальной пастой. По словам эксперта компании ChangeUp Inc. Билла Чидли, протеиновые напитки и низкокалорийные чаи могут привести к росту продаж, но в своей яркой веселости они уступают традиционным продуктам Starbucks. Эксперт при этом признает, что фраппучино, который раньше был главным продуктом сети, сегодня исчерпал свой потенциал. ■

Материал Bloomberg, перевод Филипп Алексеенко

Как сервис iFood стал лидером по доставке еды в Латинской Америке

Тот и съел

КСЕНИЯ МЕЛЬНИКОВА,
ИЛЬЯ НОСЫРЕВ

Директор крупнейшей латиноамериканской фудтех-компании рассказал РБК, на что потратит \$500 млн инвестиций и почему компания не станет конкурировать с российскими сервисами доставки.

«Моя мама учила меня и сестру готовить, но я не стану учить этому своих детей, — говорит Карлос Мойзес, гендиректор бразильского сервиса доставки еды iFood. — Люди прекращают готовить дома: в развитых странах даже новые жилые здания строятся без кухонь. Это тренд не только больших городов, это повсеместная история». Лучшим аргументом в пользу своих слов Мойзес считает щедрость инвесторов: в ноябре 2018 года iFood привлек \$500 млн в ходе очередного инвестиционного раунда.

Семь лет назад сервис начинал с 30 заказов на развоз блюд из ресторанов Сан-Паулу в день. Сейчас это крупнейшая латиноамериканская фудтех-компания, которая ежедневно обрабатывает 390 тыс. заказов в Бразилии, Мексике и Колумбии. «Никто не представляет, насколько велик потенциальный рынок доставки еды», — говорит Мойзес. На конференции FuturEcommerce, организованной Mail.Ru Group, Мойзес рассказал РБК, как проект стал лидером на своем континенте, и объяснил, на что собирается потратить инвестиции.

Ушел в доставку

41-летний Карлос Мойзес родился в самом населенном городе Южного полушария — Сан-Паулу. Здесь же, в Папском католическом университете, он получил образование в сфере бизнес-администрирования. Свою карьеру Мойзес начал с должности финансового аналитика в бразильском Banco Safra. Опыт работы по найму оказался не слишком успешным: «Я был маленьким винтиком в больших компаниях, а мне хотелось работать на себя».

В начале 2000-х он открыл небольшое консалтинговое агентство, но, несмотря на несколько лет упорного труда, агентство не приносило больших денег. Мойзес решил попробовать себя в других нишах. В 2007 году он запустил компанию, которая занималась аутсорсингом технической поддержки для казино. На этот раз дело быстро пошло в гору. «Сегмент рынка казино в Бразилии тогда был очень большим», — рассказывает предприниматель. Но за взлетом последовало падение: государство взялось за регулирование этой сферы, и Мойзесу пришлось закрыть компанию. Предприниматель несколько лет проработал менеджером в бразильском



Именно Карлос Мойзес, работавший главным менеджером компании Just-Eat по Бразилии, предложил руководству своего отделения слияние с iFood. В рамках объединения Just-Eat вложила в iFood около \$5,7 млн, а Мойзес возглавил стремительно растущий проект

подразделении испанского онлайн-турагентства и продавца купонов Groupalia. В 2012 году компания поглотил местный игрок Peixe Urbano. «После сделки бизнес перестал расти. Я потерял к нему интерес и ушел», — вспоминает Мойзес.

Сразу после истории с Groupalia он устроился финансовым мене-

джером в только появившийся в Бразилии сервис доставки еды RestauranteWeb — проект крупного европейского холдинга Just-Eat (основан в Дании в 2001 году). Так предприниматель попал в фудтех. «В США и Европе этот рынок рос высокими темпами, и я был убежден, что скоро он взле-

тит и у нас», — говорит он. В пользу этого говорило многое. В Бразилии огромный и быстро растущий средний класс — 113 млн человек (с 2003 года этот слой населения вырос на 40%). При этом у большинства людей среднего достатка нет личного автомобиля, а общественный транспорт плохо раз-

вит. Все это делало появляющиеся сервисы доставки очень востребованными.

В 2014 году внимание Мойзеса, который успел дорасти до главного менеджера Just-Eat по Бразилии, привлек молодой, но уже завоевавший определенную аудиторию стартап iFood. Сервис был создан несколькими предпринимателями из Сан-Паулу еще в 2011 году в качестве дополнительного канала продаж кулинарного журнала Disk Cook. Сперва издание предлагало читателям заказывать еду из ресторанов-партнеров по телефону. Затем партнеры сделали специальный доставочный сайт, а потом запустили и мобильное приложение. Когда количество заказов достигло нескольких сотен в день, бразильский венчурный фонд Warehouse Investimentos вложил в сервис \$1,6 млн. А к середине 2014 года проект привлек еще

Феномен низкого старта

Латиноамериканский рынок — хорошее место для компаний, чья работа строится через мобильные приложения. Огромное население и неразвитость цифровых и потребительских технологий создают предпосылки для быстрого

прорыва в полупустых нишах. В 2017 году китайская Didi Chuxing вложила \$100 млн в бразильский такси-агрегатор «99», а весной этого года полностью купила компанию еще за \$900 млн. В сентябре 2018 латиноамериканский сервис

доставки Rappi привлек \$200 млн инвестиций от DST Global Юрия Милнера и американских фондов Sequoia Capital и Andreessen Horowitz. В 2017 году в Аргентине побывал бывший CEO Alibaba Джек Ма, изучивший возмож-

ности проникновения компании в Латинскую Америку. Визит вызвал опасения у руководства крупнейшей онлайн-торговой площадки региона — MercadoLibre, которой пользуются более 174 млн человек в 15 странах.

\$4,6 млн от латиноамериканской телекоммуникационной компании Movile, купившей 50%.

Телеком-гигант был известен чутьем на инновации: например, в начале 2000-х он одним из первых сделал доступными в Бразилии СМС-сообщения, в которых другие сотовые компании видели лишь малоинтересную игрушку. Но у Мойзеса, предложившего руководству бразильского подразделения Just-Eat объединиться с iFood, были и другие причины заинтересоваться стартапом: «Уже тогда iFood по охвату обгонял RestauranteWeb, поэтому сделка была грамотным ходом для усиления позиций на локальном рынке для обеих сторон».

В рамках объединения в сентябре 2014 года Just-Eat вложила в iFood около \$5,7 млн. В результате европейский сервис получил 25% акций компании, 50% акций осталось за Movile, еще 25% — за основателями iFood. Мойзес возглавил стремительно растущий проект.

«Приложение для любого лица»

Благодаря первым вложениям к концу 2014 года сервис увеличил количество заказов более чем в 10 раз, до почти 500 тыс. в месяц, и, по собственным оценкам, занял 80% бразильского рынка онлайн-доставки еды.

Такой успех Мойзес объясняет ставкой на мобильное приложение и агрессивным маркетингом. «iFood с самого старта стал придерживаться принципа mobile first — сперва мы сделали мобильное приложение, а потом уже взяли за сайт, — рассказывает предприниматель. — Сегодня мы поступаем так же: сначала разрабатываем технологию для приложения, а потом уже внедряем их в десктопную версию».

Сейчас смартфоны есть у многих бразильцев, а с компьютера заказы делают в основном лишь офисные сотрудники. Но даже приучить жителей страны заказывать еду через приложение оказалось непросто. «Люди привыкли делать все через звонок оператору по телефону. Чтобы спасти нашу модель, нам пришлось их переучить», — говорит Мойзес.

Львиную долю привлеченных инвестиций iFood вложил в агрессивный маркетинг, прежде всего на ТВ и в интернете. «Во всех промокампаниях, в каждом ролике мы говорили: «Скачайте наше приложение и закажите еду!» — вспоминает Мойзес. Так, в одном из рекламных видеороликов iFood, где снялся известный бразильский актер Родриго Гильберт, сравнивается долгое ожидание ответа оператора кол-центра и моментальный заказ через приложение iFood. Этот ролик в YouTube посмотрели почти 26 млн человек. В другом ролике, который набрал вдвое больше просмотров, бразильская певица и актриса Анита танцевала перед офисными сотрудниками в гриме лежащего мужчины. «iFood — приложение доставки, которое идеально подходит для любого лица», — гласил слоган. Эти усилия принесли плоды: сейчас 96% заказов iFood поступает через мобильное приложение и лишь 4% — через сайт.

Но если от провала мобильного приложения сервис спасла реклама, то с подключением ресторанов к онлайн-платформе все оказалось куда сложнее. «Владельцы общепита почему-то думали, что, раз мы интернет-площадка, они должны предоставлять нам скидки, как сервисам по продаже купонов, — рассказывает Мойзес. — Мы долго пытались донести до них, что нам нужны не скидки, а просто их онлайн-присутствие на нашей площадке». Поначалу Мойзесу и его сотрудникам приходилось лично уговаривать каждого владельца небольшого ресторана или кафе подключиться к системе iFood. Но обещания выгод от прогнозирования спроса и роста заказов не убеждали предпринимателей.

Прорыв произошел, когда Мойзесу удалось договориться с крупными игроками, такими как PizzaHut и Domino's Pizza. «Показывая «малышам» их результаты, я говорил: смотрите, раз они подключились, присоединяйтесь тоже, чего вы боитесь, — вспоминает он. — Это помогло: на старте через iFood можно было заказать только пиццу, а сейчас мы предлагаем выбор из 28 кухонь мира».

Сегодня небольшие рестораны становятся партнерами компании еще и потому, что она предлагает им закупать продукты через свой маркетплейс iFood Shop. По словам Мойзеса, цены для предпринимателей там в среднем на 20% ниже, чем при покупке через альтернативные каналы. «Торговая площадка iFood Shop соединяет более 50 тыс. ресторанов с более чем 100 дистрибьюторами, — поясняет Мойзес. — Получать лучшую цену нам позволяет масштаб: iFood является крупнейшей фудтех-компанией в Латинской Америке. По нашим подсчетам, ресторан, который присоединился к iFood, в среднем увеличивает выручку на 50% за шесть месяцев».

Съедая всех на пути

Первые крупные инвестиции iFood получил в 2015 году. Тогда Movile совместно с Just-Eat вложили в проект около \$80 млн. Благодаря этому компания начала экспансию на другие рынки Латинской Америки — в Аргентину, Мексику и Колумбию.

По данным Naspers, выручка iFood в 2015 году составляла 61 млн бразильских реалов (около \$16 млн по тогдашнему курсу), убыток за счет активного расширения — 24 млн реалов (около \$6 млн). В следующем году финансовые показатели увеличились почти втрое — до 171 млн реалов (около \$44 млн) выручки и 15 млн реалов (около \$4 млн) прибыли, а в 2017-м достигли \$53 млн и \$5 млн соответственно. Расти компании удавалось во многом благодаря стратегии слияний и поглощений локальных игроков.

В Бразилии iFood приобрел местные сервисы Devorando, Aretitar, Hellofood Brazil (принадлежал Just-Eat) и другие, а в Мексике — 49% сервиса SinDelantal (принадлежал Just-Eat, а до того — Hellofood Mexico). В число приобретений вошла также американская платформа для отслеживания заказов и оптимизации времени доставки SpoonRocket. «За три

Взгляд со стороны

«Средний пользователь в регионах редко может позволить себе доставку»

Андрей Лукашевич,
директор Mail.Ru Foodtech Ventures

«Продвижение сервиса доставки еды через серию комедийных ТВ-роликов оказалось очень эффективно. Это обещало бизнесу рост за пару лет с миллиона заказов в месяц до нескольких миллионов. Однако в России такая стратегия будет менее успешна: ТВ-кампания дает эффект, только если проводить ее в масштабах страны,

а у нас рестораны, осуществляющие доставку, пока слабо развиты за пределами Москвы, Санкт-Петербурга и других городов-миллионников. Свою роль играет и то, что ожидания ресторанов по среднему чеку, который они обозначают с помощью минимальной суммы заказа, и фактическая покупательная способность широких слоев населения не соответствуют друг другу. Средний пользователь в регионах редко может позволить себе доставку. Тем не менее юмор и привлечение знаменитостей к продвижению всегда показывали себя хорошим

способом повышения узнаваемости сервиса или продукта».

«Рынок был сильно недооценен»

Андрей Цыценко,
генеральный директор Delivery Club

«Такие компании, как iFood, которые работают уже с десятками миллионов заказов в месяц, сейчас только в начале своего пути. Раньше все считали, что сервисы доставки еды не смогут выйти на высокую частотность заказов. Сейчас, когда глобальные игроки демонстрируют такие результаты,

мы понимаем, что рынок был сильно недооценен. Он гораздо больше, чем считали несколько лет назад, и всех это радует. Но очередной взлет интереса сильно увеличивает конкуренцию. На глобальном рынке доставки еды сейчас лидируют два игрока — Delivery Hero и Just-Eat. Поднимаются и локальные сервисы, такие как iFood, которые берут под контроль региональные рынки. Думаю, в будущем появятся монополия, условный UberEats — глобальная компания, которая будет существовать на многих рынках с одним и тем же продуктом».

года мы провели в общей сложности 25 слияний и поглощений локальных конкурентов», — констатирует Мойзес.

Эта стратегия позволила iFood охватить около 500 городов Латинской Америки. Во всех сервис использует для развоза заказов как индивидуальных предпринимате-

лей, работающих через специальное приложение, так и курьерские службы. Например, бразильскую Rappido, которая доставляет заказы на велосипедах (ее главным инвестором является все та же Movile).

Впрочем, стратегия работала не всегда. Например, в Аргентине Мойзесу пришлось продать бизнес сервису PedidosYa — местному подразделению одного из крупнейших международных игроков Delivery Hero. «В Аргентине до сих пор много проблем с инфраструктурой, платежной экосистемой и проникновением технологий в целом. iFood там рос не так быстро, как мы хотели, поэтому мы решили сконцентрироваться на рынках, где потенциал выше», — поясняет предприниматель.

В 2016 году случилась еще одна неудачная попытка выхода — теперь уже в Россию. Тогда Мойзес хотел приобрести российский сервис доставки еды ZakaZaka. «С помощью ZakaZaka iFood рассчитывал обогнать Delivery Club на российском рынке, — говорит Андрей Цыценко, генеральный директор Delivery Club, сооснователь ZakaZaka. — Но мы продали этот сервис Mail.Ru Group, и у него ничего не вышло».

Сегодня о выходе на рынки других континентов Мойзес не думает. «Там высокая конкуренция и свои крупные игроки, такие как Delivery Hero, Just-Eat или Delivery Club. В Латинской Америке для нас больше возможностей: рынок здесь только зарождается, и он настолько велик, что места хватит не только сервисам доставки еды, но и ресторанам со своими собственными курьерскими службами», — отмечает он.

Интеллект и еда

Ключевым рынком для iFood остается Бразилия, но Мойзес рассчитывает укрепить положение в других латиноамериканских странах за исключением Аргентины. Как раз для этого он в ноябре 2018 года привлек от южноафриканской медиагруппы Naspers (имеет долю в Delivery Hero, Swiggi и Mr Delivery), Movile и европейского фонда Innova Capital \$500 млн.

Закрепиться вне Бразилии iFood поможет развитие технологий, считает предприниматель. Сегодня компания уже определяет предпочтения клиентов с помощью искусственного интеллекта. «В последнее время мы много инвестируем в развитие ИИ, — говорит Мойзес. — Сейчас наша система умеет предугадывать, что хотят заказать клиенты, основываясь на их предыдущих заказах. Например, если вы вегетарианец, в приложении вам не будут показываться мясные блюда».

Искусственный интеллект помогает iFood и с определением наилучшего маршрута доставки. В рестораны эти заказы отправляются уже в том порядке, в котором их можно будет доставить быстрее всего. «Если у нас есть десять заказов для конкретного ресторана, мы не отправляем их одновременно. Иногда бывает так, что курьер доставит заказы быстрее, если начнет с того, который был принят последним. Вот почему система вычисляет идеальный вариант логистики, чтобы курьеры успевали развести больше блюд, а рестораны — получить больше денег». Дальнейшее развитие этих технологий — основной приоритет, отмечает гендиректор iFood.

Вкладываясь компания планирует и в развитие персонала. В рамках специальной программы «Международная кухня» iFood каждые три месяца отправляет 20–30 сотрудников из одного национального подразделения в другое. Так, недавно в мексиканское подразделение iFood отправились сотрудники бразильского офиса. «Для работников это развитие, а для компании — возможность улучшить продажи, отточить модели работы в разных странах, применить опыт на новых рынках и оптимизировать все процессы, — считает Мойзес. — Прежде чем поехать, сотрудник обозначает, какую проблему хотел бы решить или какую цель для себя ставит на другом рынке. Для него это что-то вроде трехмесячного челленджа. Он может остаться в этой стране и подольше, если захочет реализовать появившиеся за время поездки новые планы».

iFood в цифрах

50
тыс. ресторанов подключены к платформе

390
тыс. заказов ежедневно

109%
— рост числа заказов за год

1,3
тыс. сотрудников

120
тыс. курьеров доставили заказы за год

500
городов — география iFood

\$117
млн — предполагаемая выручка в 2018 году

Источники: данные компании, Naspers.com

VI ежегодный круглый стол по складской недвижимости

Индустриальный Bollywood

Мнения экспертов



Элеонора Богданова
Colliers International

В этом году компания Colliers International проводит уже VI ежегодный круглый стол по складской недвижимости, и сейчас я могу с уверенностью сказать, что он стал не только традиционной российской, но и одной из крупнейших и авторитетных профильных конференций в мире по складской недвижимости. Мы традиционно собираем ведущих игроков рынка, которые принимают решения в отрасли и задают тон развития всего рынка на ближайшую перспективу. Складской сектор имеет высокий потенциал для роста. Сейчас этот сегмент коммерческой недвижимости находится на подъеме: растет как спрос со стороны арендаторов, так и качество предлагаемого продукта.

Мы очень благодарны нашим партнерам и клиентам, которые из года в год принимают активное участие в нашей конференции, поддерживают нас и помогают проводить конференцию на высоком уровне. Благодаря таким площадкам, как наш круглый стол, у представителей отрасли появляется еще одна возможность для обмена опытом, мнениями и обсуждения самых актуальных тем.



Алексей Грязнев
ЗАО «СДТ», ГК Accord Post

Рынок электронной коммерции в РФ по количеству заказов и по размеру выручки в 2018 году демонстрирует рост на уровне 25% к 2017 году, аналитики предсказывают такой же рост и в 2019 году. Поэтому прежде всего перед крупными российскими и зарубежными



Екатерина Морозова
PNK Group

В 2018 году обозначилась тенденция к увеличению доли проектов строительства под заказ. Всё больше ретейлеров, дистрибьюторов, логистических и производственных компаний понимают, что сегодня они могут получить современное здание под ключ строго по своему техническому заданию в течение одного строительного сезона и по разумной цене. Таковы реалии рынка.

Как возвести индустриальное здание любой конфигурации под ключ в течение одного строительного сезона?

Для себя мы нашли ответ в собственном производстве и усовершенствованной технологии строительства. На заводах PNK в Московской области мы производим около 70% конструктивных элементов здания, что позволяет нам возводить промышленные объекты конструкторным методом за считанные месяцы. А европейское качество здания достигается за счет применения немецких технологий.



Андрей Постников
ГК «Ориентир»

Сейчас время изменения спроса и изменения предложения.

А еще сейчас время перемещения — покупатели перемещаются из традиционных форматов ретейла в online-форматы, затем мигрируют из online-форматов обратно, в традиционные. Ретейлеры стараются полностью убрать хранение из магазинов на склады, а со складов — на склады поставщиков и производителей. Ретейлеры хотят переместить свои склады ближе к потребителям, а производители — ближе к производству. Все эти многочисленные изменения выдвигают новые требования к цепочке поставок и к складам в частности — склады меняют свою форму, высоту, этажность и местоположение. Меняются внутренние процессы на складах — и, наконец, к девелоперам приходят запросы на продукт, о котором еще вчера мы говорили как о чем-то далеком и неприемимом к нашему рынку, а сегодня уже проектируем подобные решения для наших клиентов.



Алексей Сапов
Comitas

Развитие электронной коммерции накладывает отпечаток на внутренние процессы логистики, а также на построение цепочки поставок в целом. В текущих реалиях рынка покупатель хочет получить в одном месте сразу широкий ассортимент товара, низкую стоимость и доставку в кратчайшие сроки. В результате изменения требований рынка существенно усложняются операции на складе: вместо крупных партий отгрузки, консолидирующихся по получателю, с учетом графика отгрузки, возникает большое количество отдельных клиентских заказов с различным ассортиментом и без фиксированных интервалов отгрузки. Для обеспечения процесса складирования и обработки товара на первый план выходит умение организовать хранение широкого ассортимента товара, точная маршрутизация машин доставки и быстрая сортировка товара. Процессы могут быть организованы за счет увеличения количества сотрудников, а могут — с применением средств автоматизации. Автоматизация процессов может быть либо полная, либо частичная, но в любом случае система автоматизации индивидуальна для каждого заказчика и требует внимательного и квалифицированного подхода, а также точного прогноза развития.

онлайн-ретейлерами стоит задача усилить свою существующую логистику и прежде всего — фулфилмент. Компания Wildberries строит собственный огромный ecom-hub, «Озон» уже достраивает собственный склад, ищет еще в аренду один склад и заключает договоры с логистическими фулфилмент-операторами, китайская компания Cainiao арендовала склад в логопарке «Южные врата» — всё это демонстрирует, что развитие онлайн-ретейла является прямым катализатором роста фулфилмента. Причем счет для этих компаний идет на недели, некоторые из них, даже построив и взяв в аренду новые склады, уже опаздывают под свой запланированный на 2019 год рост.