

Общество Московские власти заложили рекордно
малую сумму на празднование Нового года

→ 4

Финансы Центробанк планирует изменить
правила допуска на рынок финансовых игроков

→ 7

Списком в небо

Подписка: +7 495 363 1101
20119
4 630017 020096США обнародовали правила применения новых АНТИРОССИЙСКИХ
САНКЦИЙ.

→ 2



Экономика



← Главное последствие включения в список — для поставки в адрес названных организаций определенных товаров и технологий теперь понадобится специальная лицензия Минторга США (на фото: глава ведомства Уилбур Росс)

Фото: AP/TACC

жны были самостоятельно проверять российских контрагентов на предмет связей с военным сектором. Как отмечает BIS, в этом году бюро получило десятки запросов от компаний по поводу применения определения «конечный военный пользователь». Бизнес просил регулятора идентифицировать конкретные компании по названию и адресу, чтобы было легче соблюдать экспортные ограничения. В ответ на эти запросы BIS и составило перечень организаций — «конечных военных пользователей», подчеркнув, что список открытый: в него могут добавляться новые предприятия, но компании могут быть и исключены из него. Для последнего BIS предусмотрело специальную процедуру, по которой попавшие в список компании могут ходатайствовать об исключении из него, если докажут, что не являются «конечными военными пользователями».

КАКИЕ ТОВАРЫ БУДУТ ЗАПРЕЩЕНЫ К ПОСТАВКЕ

Главное последствие включения в список — для поставки в адрес названных организаций определенных товаров и технологий теперь понадобится специальная лицензия Минторга США. При этом BIS будет следовать политике отказа: иными словами, экспортерам даже не стоит пробовать получить эту лицензию на экспорт. Товары, на которые распространяется фактический запрет на экспорт, перечислены в приложении 2 к части 744 Правил экспортного контроля США. Они включают:

- некоторые материалы и химикаты (например, обедненный уран);
- генераторы для атомных электростанций;
- некоторые электронные устройства и их компоненты, соответствующее программное обеспечение;
- оборудование для тестирования связи;
- сенсоры и лазеры;
- определенное оборудование для морских судов, акустическое оборудование для детектирования подводных объектов;
- определенное навигационное оборудование и авионика для самолетов (включая части и компоненты).

КТО ВОШЕЛ В СПИСОК

Такие ведомства, как Минобороны России или Служба внешней разведки, включенные в список, и до этого не могли получить соответствующие технологии из США, поскольку у экспортеров не возникало сомнений в принадлежности их к военному сектору. Однако многие компании ранее вполне могли считаться чисто гражданскими получателями для целей экспортного контроля.

В перечень BIS вошли в том числе:

- специальный летный отряд «Россия»;

США ОБНАРОДОВАЛИ ПРАВИЛА ПРИМЕНЕНИЯ НОВЫХ АНТИРОССИЙСКИХ САНКЦИЙ

Списком в небо

ИВАН ТКАЧЁВ

Минторг США опубликовал детали торговых ограничений в отношении 45 российских организаций, признанных военными пользователями. Поставки им целого ряда товаров, включая компоненты гражданской авиации, станут практически невозможны.

Бюро промышленности и безопасности (BIS) при Министерстве торговли США опубликовало правила, по которым с 23 декабря начнут применяться экспортные ограничения в отношении 45 российских организаций, признанных «конечными военными пользователями». Из документа (так называемого окончательного правила BIS), размещенного в официальном журнале правительства США, следует, что поставки определенных товаров и технологий производства США в адрес российских

структур, включая «Ростех», несколько научно-исследовательских институтов Российской академии наук (РАН), «Росатома» и «Роскосмоса» и гражданских самолетостроителей, станут практически невозможны.

Днем ранее Минторг США анонсировал эти ограничения, опубликовав открытый список, в который на данном этапе вошли 45 российских ведомств, бюджетных учреждений и компаний. В черновой версии списка, о которой агентство Reuters сообщало в ноябре, было 28 российских организаций. В терминологии Минторга США это не санкции, но именно так их восприняли в Москве. «Это очередной враждебный шаг по отношению к России. Можем только сожалеть, что очередная уходящая администрация США предпочитает пнуть и так находящиеся в плохой форме российско-американские отношения», — прокомментировал пресс-секретарь президента Дмитрий Песков.

КАК ГРАЖДАНСКИЕ ПОЛУЧАТЕЛИ СТАЛИ «ВОЕННЫМИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМИ»

Логика нового перечня Минторга США в том, что, по мнению американской администрации, в таких странах, как

“ Бюро промышленности и безопасности (BIS) при Министерстве торговли США предусмотрело специальную процедуру, по которой попавшие в список компании могут ходатайствовать об исключении из него, если докажут, что не являются «конечными военными пользователями»

Россия и Китай, оборонная и гражданская промышленность зачастую интегрированы в составе конгломератов, таких как Объединенная авиастроительная корпорация (ОАК) или «Росатом». Поэтому иногда американские технологии, поставляемые в адрес гражданских потребителей, оказываются в руках оборонно-промышленных организаций или силовых ведомств, утверждают в Минторге США. В июне 2020 года вступило в силу правило Минторга, которое расширило понятие «конечный военный пользователь» применительно к России и Китаю. Под таким стали пониматься не только вооруженные силы, но и национальная полиция, национальная гвардия, разведывательные службы, а также «любое лицо или организация, чьи действия или функции предназначены для поддержки военного использования» товара. Именно на этом основании стало возможно назвать «конечным военным пользователем» чисто гражданских производителей, таких как титановая корпорация «ВСМПО-Ависма», потому что она находится под влиянием госкорпорации «Ростех», владеющей пакетом компании (25% плюс одна акция).

До публикации списка американские экспортеры дол-

\$3,36 млрд

составила в 2019 году сумма импорта в Россию из США товаров группы «Летательные аппараты, космические аппараты и их части»

- Научно-исследовательский технологический институт им. А.П. Александрова (входит в «Росатом»);
- Всероссийский научно-исследовательский институт автоматики им. Н.Л. Духова (входит в «Росатом»);
- Институт катализа им. Г.К. Борескова (входит в РАН);
- Центральный научно-исследовательский институт машиностроения (ЦНИИМАШ, входит в госкорпорацию «Роскосмос»);
- ракетно-космический центр «Прогресс» (входит в «Роскосмос»);
- корпорация «Иркут» (принадлежит Объединенной авиастроительной корпорации);
- «Гражданские самолеты Сухого»;
- холдинг «Вертолеты России»;
- Казанский вертолетный завод (входит в группу «Вертолеты России»);
- госкорпорация «Ростех»;
- корпорация «ВСМПО-Ависма» (блокпакет у «Ростеха»);
- Объединенная авиастроительная корпорация (ОАК);
- Объединенная двигателестроительная корпорация (ОДК) и др.

Предприятия, входящие в структуру «Роскосмоса» и «Росатома», впервые попали под экспортные ограничения США. Глава «Роскосмоса» Дмитрий Rogozin удивился

ограничениям, введенным против РКЦ «Прогресс». Он заявил, что «Прогресс» попал в список «странным образом», и обратил внимание на то, что с помощью ракет предприятия доставляются астронавты на Международную космическую станцию (МКС). До этого США последовательно выводили из сферы действия санкций гражданское сотрудничество «Роскосмоса» и NASA.

В списке также оказались частные российские предприятия, например ООО «Аргут» (производитель ракет) или «Промтех-Дубна» (резидент ОЭЗ «Дубна», поставщик агрегатов для структур ОАК и ОДК).

Вызвало вопросы и включение в список корпорации «ВСМПО-Ависма», которая с 1990-х годов сотрудничает с американской корпорацией Boeing, поставляя ей титан. У компаний есть совместное предприятие в России Ural Boeing Manufacturing. В интервью РБК в ноябре глава «ВСМПО-Ависма» Сергей Степанов рассказывал, что выручка от поставок для Boeing составляет 20% от общей выручки (порядка \$250 млн). «На «ВСМПО-Ависма» в производстве титана применяются только российские технологии и преимущественно это собственные разработки, поэтому нет необходимости что-либо согласовывать [с властями

США]. Таким образом, ограничения не повлияют на производственный процесс», — сказал РБК представитель «ВСМПО-Ависма».

ПОЧЕМУ ОГРАНИЧЕНИЯ США МОГУТ УДАРИТЬ ПО ГРАЖДАНСКИМ АВИАПРОЕКТАМ РОССИИ

Решение Минторга США, несмотря на то что формально преследует цель предотвратить попадание американских технологий к российским военным, направлено в том числе против проекта гражданского среднемагистрального самолета MC-21, разрабатываемого корпорацией «Иркут», и другого гражданского проекта — Sukhoi Superjet 100. В список BIS вошли «Иркут», ОДК (ее двигатель используется в MC-21), «Сухой» и ООО «РАпарт Сервисез» («дочка» корпорации «Иркут», поставщик авиационно-технического имущества для самолетов Superjet).

При этом санкции уже ранее повлияли на поставки компонентов для новых гражданских лайнеров России, поэтому влияние новых ограничений уже не будет таким значительным. В начале 2019 года сроки запуска самолета MC-21 в серийное производство были перенесены из-за санкций США: американцы прекратили поставку композитных материалов, необходимых для создания крыла лайнера. «Давайте вспомним судьбу знакового проекта MC-21, который начинали делать до санкций в широкой кооперации с зарубежными партнерами. Но потом нам отказали в поставках композитных материалов для крыла. При уже заключенных контрактах и взятых на себя обязательствах. Президент России недавно назвал это

хамством. И это действительно хамство», — сказал вице-премьер Юрий Борисов в интервью РБК 21 декабря.

«Реализация наших авиационных программ продолжается. В частности, идет плановая работа по развитию гражданских продуктов с использованием отечественных систем нового поколения. В военной части мы давно не используем иностранные комплектующие», — заявили РБК в пресс-службе ОАК.

По данным базы международной торговли ООН, в 2019 году Россия импортировала из США товаров группы «Летательные аппараты, космические аппараты и их части» на общую сумму \$3,36 млрд, но большинство этих поставок, предположительно, были пассажирские самолеты Boeing.

На практике значительная часть российских организаций, включенных в перечень Минторга США, уже находится под санкциями по линии Минфина США. Большинство структур включено и в отдельный список Госдепартамента США. Он предусматривает, что за сделки с этими российскими организациями иностранным компаниям и ведомствам могут грозить санкции по линии закона CAATSA. ■

При участии Светланы Бурмистровой, Максима Талавринова

До публикации списка американские экспортеры должны были самостоятельно проверять российских контрагентов на предмет связей с военным сектором

Реклама 18+



Надёжная основа онлайн-бизнеса nic.ru



.space — домен, от англ. «космос, пространство»

Общество

МОСКОВСКИЕ ВЛАСТИ ПОТРАТЯТ РЕКОРДНО МАЛУЮ СУММУ НА ПОДГОТОВКУ К ЯНВАРСКИМ ПРАЗДНИКАМ

Год новый, игрушки старые

ЕВГЕНИЯ КУЗНЕЦОВА

В этом году из-за пандемии коронавируса траты на украшение российской столицы были сведены к минимуму. Зато на создание катков в московских парках и районах заложено около полумиллиарда рублей.

БЮДЖЕТНЫЙ ПРАЗДНИК

На празднование Нового года в Москве городские власти заложили рекордно малую сумму — менее 200 млн руб., подсчитал РБК. Источник в московской мэрии заявил РБК, что расходы по этой статье действительно небольшие. Фестиваль «Путешествие в Рождество» отменен, вместо закупки новых уличных украшений было решено использовать прошлогодние, о чем ранее заявлял заместитель мэра Петр Бирюков.

Годом ранее Москва потратила на подготовку города к Новому году 914 млн руб., в 2018 году — 972 млн руб.

Самый крупный из госконтрактов столичных властей, непосредственно связанный с празднованием Нового года, — это тендер на организацию фейерверков, объявленный Московской дирекцией массовых мероприятий. Контракт, который обошелся в 29,8 млн руб., выиграла компания «Орион-Арт», которая оказывает подобные услуги московской мэрии с 2016 года. Нынешний контракт на проведение фейерверка в 11 округах столицы «Орион-Арт» выиграла у компании «Лайтмастер-ПРО», хотя та предлагала цену

на 8 млн руб. ниже, а «Орион-Арт» — начальную цену закупки.

Еще один достаточно большой контракт — на 20,5 млн руб. — был объявлен на подготовку новогодних подарочных наборов «в целях реализации проекта «Активный гражданин». Его объявило АО «Электронная Москва» — дочерняя компания столичной мэрии. Тендер выиграла фирма «ЛИКА». Согласно техническому заданию, в подарочные наборы попадут упаковки аскорбинок, набор для варения глинтвейна, елочная игрушка, пряник, пастила, печенье, фруктовые чипсы из яблок, вафли, чай и другие продукты — все с логотипом «Активного гражданина».

Среди тендеров на оформление города один из крупнейших — на 2,1 млн руб. — объявила Дирекция транспортных закупок на установку новогоднего оформления в нескольких местах Москвы. За предложенную сумму исполнителю предлагается установить «объемно-декоративные конструкции», гирлянды и кронштейны, в числе прочего у входа в «Музеон», у входа в парк ВДНХ, на ТЦ «Модный сезон», в здании на Триумфальной площади, где находится Московский комитет по архитектуре и градостроительству, на Болотной, Славянской площадях и на Новом Арбате.

«Дочки» московского департамента культуры, управляющие столичными парками, заложили на их новогоднее оформление 50 млн руб. Дороже всего — 9,8 млн руб. — обойдется украшение Сада им. Баумана, в 8,7 млн руб. — усадьбы «Воронцово». Крупнейшие московские парки — Парк Горького, ВДНХ и «Зарядье» — не объявили ни одного тендера на праздничное оформление. РБК направил запрос в пресс-службу парка «Зарядье». В пресс-службах Парка Горького и ВДНХ РБК пояснили, что и не планировали закупать



↑ ВДНХ на обслуживание катка заложено несколько крупных контрактов — на 48,3 млн, на 45,7 млн и на 8,3 млн руб.

Фото: Алексей Майшев / РИА Новости

новые украшения, будут обходиться прошлогодними.

Управление записи актов гражданского состояния Москвы объявило тендер на 1,8 млн руб. на поставку елок в столичные загсы. На праздничное оформление метрополитена заложено 2,1 млн руб.

РБК направил запрос в пресс-службу мэра.

ДОРОГИЕ КАТКИ

На организацию, содержание и праздничное оформление крупных московских катков заложено 552,7 млн руб. Годом ранее на те же цели было потрачено 825 млн руб. При этом источник в мэрии напомнил РБК, что катки в Парке Горького и на ВДНХ — платные и они окупают расходы на них.

Самый крупный из таких тендеров, на монтаж и демонтаж катка с искусственным льдом на ВДНХ (его цена составляла 275,2 млн руб.), был объявлен несостоявшимся из-за того, что заявку на него подала только одна компания — «Русский лед Девелопмент». В этом случае контракт заключается с компанией, подавшей единственную заявку, пояснил РБК директор АНО «Инфокультура» Иван Бегтин. «Русский лед Девелопмент» обслуживает катки с 2014 года, а в 2018-м, в частности, компания проектировала и монтировала пешеходный мост над катком в Парке Горь-

кого: 1 января 2019 года этот мост обрушился, не обошлось без пострадавших.

Еще несколько крупных контрактов — на 48,3 млн, 45,7 млн и 8,3 млн руб. — заложены ВДНХ на обслуживание катка: на услуги по технической эксплуатации, по подготовке коньков и по монтажу и демонтажу временного пешеходного моста на открытом катке. Последний из них, как и в 2018 году, также заключен с «Русский лед Девелопмент».

На оформление и содержание катка в Парке Горького заложено 154,7 млн руб. Эта сумма включает в себя контракты на обеспечение работы инфраструктуры катка, его оформление. Отдельные тендеры — на 12,9 млн и 13,1 млн руб. — заключены на украшение катка и декоративное оформление чаши фонтана на катке. ■

КАК СЧИТАЛИСЬ ТРАТЫ НА НОВЫЙ ГОД

В бюджетные расходы на празднование Нового года включены траты городских парков, управ, префектур и других районных администраций, а также подведомственных мэрии организаций. Траты компаний с государственным участием и федеральных ведомств на подарки и украшение собственных зданий не включены. В слу-

чае если в контракте не было четко указано, что гулянья, оформление или подарки приурочены к Новому году, но сроки исполнения заказа приходились на вторую половину декабря 2020 года, он считался относящимся к Новому году. Также в сумму включалось традиционное новогоднее оформление — елки и светящиеся шары.

“ В подарочные наборы попадут упаковки аскорбинок, набор для варения глинтвейна, елочная игрушка, пряник, пастила, печенье, фруктовые чипсы из яблок, вафли, чай и другие продукты — все с логотипом «Активного гражданина»

Анна Эрат: «Мой совет — следите за режимом дня»

Партнерский материал



Швейцарский врач-терапевт и руководитель чекап-клиники в Цюрихе — о том, почему превентивная медицина сегодня на подъеме, зачем и как часто нужно обследоваться и как поддерживать хорошее самочувствие в условиях пандемии.



— Профилактика лучше, чем лечение, — с этим постулатом согласны все. Но в последнее время превентивная медицина стала ведущим трендом. Как вы это можете объяснить?

— Мы должны взглянуть на этот вопрос на трех уровнях: микро-, мезо- и макроуровне. На микроуровне, то есть на уровне пациента и семьи, всё более важной становится не только профилактика заболеваний, но и улучшение самочувствия и работоспособности в целом. Мы действительно хотим найти баланс между семьей и работой, хотим иметь возможность работать эффективно, сосредоточиться на личном счастье и, наконец, в максимально возможной степени предотвратить болезни. Однако мы не можем заниматься только первичной профилактикой. Очевидно, что мы также должны сосредоточиться на решении проблем тех, у кого есть хронические заболевания. Иными словами, превентивная медицина также рассматривает вопрос о том, как избежать осложнений и дальнейшего развития хронических болезней. В целом на индивидуальном уровне очень важны профилактика и качество жизни. Степень, в которой человек может сосредоточиться на профилактике, в значительной степени зависит от экономического положения страны и региона, где он живет.

Переходя на мезоуровень, мы в первую очередь говорим о страховых компаниях, больницах и работодателях. Для них становится всё более важно поддерживать человеческий капитал. Фактически около 75% стоимости бизнеса в современном цифровом обществе обеспечивает человеческий капитал. А значит, компании заинтересованы в сохранении трудоспособности работников, улучшении их здоровья и сокращении больничных.

Кроме того, на макроуровне значительная часть ВВП (от 10 до 20% в зависимости от страны) направляется на здравоохранение и лечение болезней, а также на борьбу с хроническими заболеваниями. Таким образом, если болезни выявляются и лечатся на ранней стадии, а хронических заболеваний и осложнений становится меньше, можно добиться значительной экономии средств для любой конкретной страны и для системы здравоохранения в целом.

— Какие научные и технологические прорывы способствуют развитию превентивной медицины? Эффективны ли скрининги и масштабные профилактические программы?

— Соотношение стоимости программы и ее эффективности — это всегда сложный вопрос. Произошли различные прорывы в науке и медицине, которые приносят очевидную пользу. COVID-19 незначительно поменял общую картину в этой сфере, но сильно ускорил внедрение инноваций и научных открытий. Например, мощный импульс получили внедрение алгоритмов и медицинских приложений для раннего распознавания симптомов или общение с терапевтом при помощи телемедицины. Теперь люди могут быстро поговорить с терапевтом онлайн, получить рекомендации или даже диагноз через приложение.

Во-вторых, генетика и геномика приобретают всё большее значение и становятся доступнее. Так, например, двадцать лет назад секвенирование ДНК в рамках изучения генома человека было чрезвычайно дорогостоящим. А сегодня можно за разумные деньги сделать генетический скрининг, особенно когда есть семейная предрасположенность к тем или иным заболеваниям.

Можно сказать, что применение новых технологий и генетических исследований значительно расширилось. К счастью, страховые компании всё чаще осознают важность профилактики. Приходит понимание, что таким образом можно спасти жизни и поддерживать благополучие людей, организаций и стран, экономия при этом деньги, избегая осложнений, дорогостоящих больничных и госпитализации.

— Все знают, что для того, чтобы быть здоровыми, необходимо правильно питаться и заниматься физическими упражнениями. Но как часто, когда и зачем нужно ходить к врачу, мы зачастую не понимаем. Можете ли вы порекомендовать какой-нибудь алгоритм, как надо действовать?

— Алгоритм очень сильно зависит от вашей предрасположенности, семейного анамнеза, так сказать, а также от образа жизни. Давайте рассмотрим, например, спортсменов. В Швейцарии мы проводим ежегодные осмотры лучших спортсменов, чтобы избежать в том числе внезапной остановки сердца. Когда мы говорим о спортсменах, мы начинаем скрининг на очень ранней стадии: очень рано стандартные анализы, обследование и ЭКГ.

Для обычного человека чекап и скрининг зависят от возраста, пола, образа жизни и семейного положения. Что касается полного обследования, я не думаю, что нужно каждый год бегать к врачам просто так, без причины. Каждому из нас в зависимости от личной и семейной истории необходим индивидуальный

подход. Вместе с врачом, специализирующимся на чекапе и профилактике, каждый человек может решить, в каком направлении двигаться дальше, какая диагностика необходима и как часто должны проводиться обследования.

— Есть ли какой-нибудь профессиональный рецепт, как построить доверие при первой встрече с пациентом? Особенно если этот пациент приехал из-за границы, например из России.

— Это очень хороший вопрос. Доверие строится на взаимопонимании и личном контакте друг с другом. Видеозвонок, например, часто вызывает больше доверия, чем просто телефонный звонок, потому что видеоизображение позволяет увидеть реакцию лица и язык тела. Очень важно понимать культурный контекст. Мне в этом помогла книга Эрин Мейер «Карта культурных различий»* (12+). В ней хорошо объясняется, как система ценностей и различия в восприятии влияют на построение доверия и конечный результат. Именно поэтому важно попытаться найти общий язык, важно увидеть друг друга лично или по крайней мере получить визуальный контакт. А в идеале — подготовиться и к культурному контексту. Крайне важно, например, задуматься о том, имеет ли культура индивидуалистический характер или важнее коллективизм, какую роль играет возраст или пол, какой тип иерархии распространен. И это далеко не всё.

— Во время пандемии люди чаще работают из дома, меньше двигаются, их образ жизни сильно меняется. Есть ли у вас какие-то конкретные рекомендации, как сохранить здоровье, когда вы находитесь на самоизоляции, когда нет возможности много заниматься спортом, а ежедневная активность снижается?

— Мой главный совет — выстроить режим дня и следить за ним. Даже когда вы дома и никто не заставляет вас просыпаться в 6:30, необходим четкий распорядок дня. Используя цифровые технологии, мы также можем заниматься физическими упражнениями дома под руководством опытных тренеров. В Hirslanden мы даем индивидуальные рекомендации, как поддерживать физическую и умственную форму, работая дома. Что касается психического здоровья, важно проводить время наедине с собой, а также периодически полностью отключать телефоны, компьютеры и гаджеты. Необходимо позволять себе заниматься тем, что приносит радость, будь то хобби, медитация или забота о красоте и здоровье. И, наконец, очень важны социальные контакты и регулярное общение с семьей и друзьями.

** Эрин Мейер «Карта культурных различий. Как люди думают, руководят и добиваются целей в международной среде»*

Реклама

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА.

Экономика

АНАЛИТИКИ GAVEKAL RESEARCH ПРОГНОЗИРУЮТ
СКОРУЮ ГЛОБАЛЬНУЮ ФРАГМЕНТАЦИЮ

Имперский императив

ЕВГЕНИЙ ПУДОВКИН

События 2020 года укоренили тренд на формирование в мире трех сильнейших экономических зон — европейской, американской и китайской, считают инвестиционные аналитики из Гонконга. При этом Россию они видят в китайском блоке.

Если в начале 2000-х глобализация характеризовалась экономическим прагматизмом и формированием цепочек стоимости мирового масштаба, то сейчас политические противоречия приводят к фрагментации мировой экономики. Такой вывод содержится в докладе гонконгской инвестиционно-консалтинговой компании Gavekal Research (есть у РБК), в котором проанализированы основные тренды уходящего года.

«Цепочки стоимости больше не будут простираются по всему миру. Мир разобьется на три отдельные экономические зоны, в каждой из которых будет своя валюта (доллар, евро или юань), свой финансовый центр (Нью-Йорк, Лондон или Гонконг) и рынок облигаций, а также собственные цепочки поставок», — говорится в документе. Отмечается, что в состав «американской империи» помимо США войдут Великобритания и Австралия, в состав «европейской» — государства Западной Европы, в состав «китайской» — азиатские страны и, вероятно, некоторые государства Восточной Европы, включая Россию.

По мнению аналитиков, формирование трех экономических империй становится все более неизбежным из-за роста влияния политических факторов на экономику. Это, в свою очередь, влияет и на поведение бизнес-игроков, и на производственные цепочки. В течение последних 20 лет компании и госструктуры по всему миру принимали коммерческие решения, основываясь на соотношении цены и качества предлагаемых услуг. Другими словами, они выбирали поставщиков, предлагающих наиболее качественный товар за наименьшую цену. «Но сегодня, после введения ограничений США в отношении таких компаний, как Huawei, ZTE, Semiconductor Manufacturing International, система мышления изменилась, по крайней мере в Китае. В итоге сейчас важнее всего стабильность и безопасность поставок, а вопрос соотношения цены и качества опустился ниже в списке приоритетов», — объясняют в Gavekal.

Аналитики Gavekal обозначили проблемы, с которыми может столкнуться каждая из трех зарождающихся экономических империй. Для США главная проблема — размывание статуса доллара как мировой валюты. Это приведет к его ослаблению и может лишить США возможности финансировать двойной де-

“ Китай, в отличие от США, не обладает энергетической независимостью, ему требуются энергоресурсы России. В свою очередь, Москва сможет получить от Китая технологии и промышленные товары. Страны также спланируют отсутствие союзников в Западной Европе и позитивные личные взаимоотношения президента Владимира Путина и председателя КНР Си Цзиньпина, считают аналитики Gavekal Research

фицит — бюджета и торговый (разность экспорта и импорта) — за счет иностранных вливаний, отметили аналитики. В то же время другие страны смогут использовать собственные валюты для транзакций и таким образом снизить зависимость от американской финансовой системы, хотя это и чревато дополнительными издержками.

Что касается Европы, то, как указывают аналитики, она сталкивается сразу с несколькими вызовами. Первый — необходимость укрепить собственные вооруженные силы, чтобы принимать решения без оглядки на другие страны и более эффективно воздействовать на других мировых игроков. Вторая сложность связана с отсутствием в Евросоюзе собственных инновационного и финансового центров. В итоге он вынужден передавать эту роль на аутсорсинг Лондону, через который европейские компании привлекают инвестиции. В-третьих, Европе угрожает политическая нестабильность из-за высокого уровня иммиграции.

По мнению Гейва, Китай, в отличие от США, не обладает энергетической независимостью, ему требуются энергоресурсы России. В свою очередь, Москва сможет получить от Китая технологии и промышленные товары.

Гейв назвал также два дополнительных фактора, спланивающих Китай и Россию, — отсутствие у обеих стран союзников среди англосаксонских стран и в Западной Европе, а также позитивные личные взаимоотношения президента Владимира Путина и председателя КНР Си Цзиньпина.

Гипотеза авторов Gavekal о фрагментации мировых рынков и тенденции к регионализации имеет право на существование, но есть несколько факторов, которые препятствуют формированию трех новых «империй», считает генеральный директор Российского совета по международным делам (РСМД) Андрей Кortunov.

Во-первых, отметил эксперт, сложно выделять Европу как самостоятельный регион, учитывая ее зависимость от США и крепкие союзнические узы

с ними. «Новая американская администрация во главе с Джо Байденом будет стараться не допустить усиления противоречий с ЕС, и на этом направлении стоит ожидать по крайней мере некоторых успехов», — отметил Кортунов.

Во-вторых, говорить о едином азиатском пространстве можно только с оговорками. В частности, процесс интеграции в Азии осложняют противоречия между Индией и Китаем. Так, Индия отказалась присоединиться к проекту «Один пояс, один путь», а также не вступила в сформированную в Азии зону свободной торговли — «Всестороннее региональное экономическое партнерство» (ВРЭП), соглашение о котором было подписано десятью странами — участниками АСЕАН (Бруней, Вьетнам, Индонезия, Камбоджа, Лаос, Малайзия, Мьянма, Сингапур, Таиланд, Филиппины), а также Китаем, Японией, Южной Кореей и другими странами. «В итоге может сложиться ситуация, когда экономические связи действительно будут сконцентрированы в отдельных регионах, но и глобальные связи не утратят свою силу», — резюмировал эксперт.

Что же касается России, то ее будущее зависит прежде всего от внутреннего развития — в частности, сможет ли она уйти от рентной экономики и зависимости от экспорта энергоносителей, отмечает Кортунов. «Чем больше успехов на этом направлении будет достигнуто, тем больше пространства для маневра получит Москва. Но, разумеется, если прогресса не будет, то это может создать необходимость партнерства с Китаем и зависимость от него как от потребителя энергоресурсов и как от источника технологий», — говорит он.

Кроме того, хотя Россия и укрепляет связи с Китаем, этот процесс пока не привел к ее отгораживанию от Европы. «Мы все еще ближе к Европе по стилю политического управления, по ментальности, а страны ЕС по-прежнему остаются главными инвесторами в экономику России», — констатировал Андрей Кортунов. ■

■ РБК				
ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА	ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК	РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ	Учредитель газет:	Корпоративный коммерческий директор:
И.о. главного редактора: Петр Геннадьевич Канаев Руководитель дизайн-департамента: Евгения Дацко Выпуск: Игорь Климов Руководитель фотослужбы: Алексей Зотов Верстка: Ирина Енина	Руководитель объединенной редакции РБК: Петр Канаев Главный редактор rbc.ru и ИА «РосБизнесКонсалтинг»: вакансия Первый заместитель главного редактора: Ирина Парфентьева Заместители главного редактора: Вячеслав Козлов, Дмитрий Ловягин, Анна Пустякова	Медиа и телеком: Анна Балашова Банки и финансы: Антон Фейнберг Свой бизнес: Илья Носырев Индустрия и энергоресурсы: Тимофей Дзядко Политика и общество: Кирилл Сироткин Мнения: Андрей Литвинов Потребительский рынок: Сергей Соболев Экономика: Иван Ткачев Международная политика: Полина Химшиашвили	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	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: Ирина Бокач Директор по производству: Надежда Фомина

Pro:

PRO.RBC.RU

Индустрия развлечений

→ 9

Бизнес

Во сколько обойдутся
новогодние корпоративы
в онлайн-формате



фото: PhotoXpress

ЦБ ГОТОВИТСЯ УНИФИЦИРОВАТЬ ПОРЯДОК ВЫДАЧИ ЛИЦЕНЗИЙ ПОДНАДЗОРНЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ

Игроки группируются перед стартом

ЦБ задумал РЕФОРМУ по изменению правил ДОПУСКА НА РЫНОК финансовых игроков: он хочет сделать их едиными для тех, чья деятельность похожа. Например, для банков и микрофинансовых компаний. За пример взято регулирование в Южной Корее.

ЮЛИЯ КОШКИНА

Банк России готовится к реформе допуска финансовых организаций на рынок: вместо разрозненных требований к претендентам предлагается ввести единый подход для всех, следует из консультативного доклада ЦБ. Для этого регулятор намерен сгруппи-

ровать организации по видам деятельности и допускать их к работе с учетом отраслевой специфики. Похожий принцип уже используется в Южной Корее.

«Мне симпатичен вариант Южной Кореи, не буду это скрывать, но консультационный доклад выпускается, чтобы не подменять первоначальную позицию Центрального банка перед диалогом

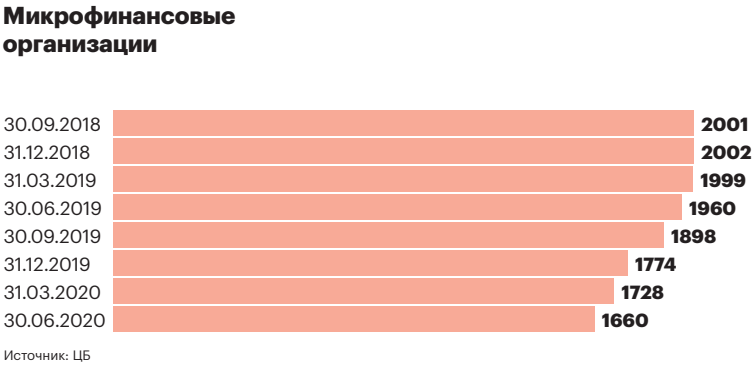
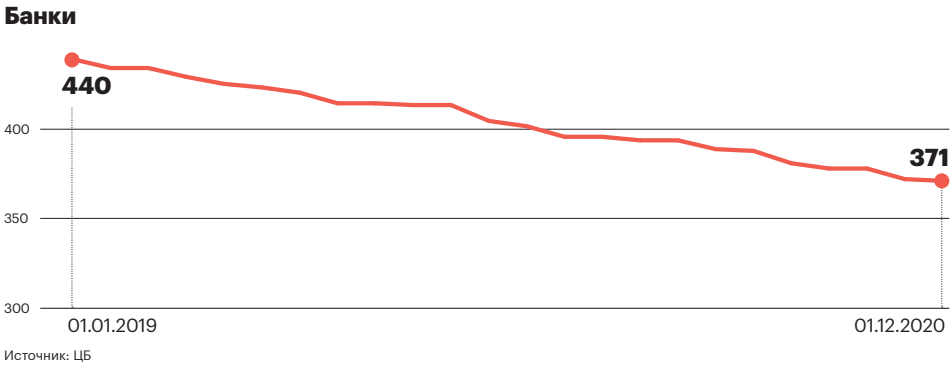
с рынком. Поэтому давайте мы посмотрим и на другие юрисдикции (в докладе они изложены), давайте поймем, подходит ли нам то, что [используют] в том числе и в Южной Корее, или какая-то комбинация идей, реализованных в зарубежных странах, а уже по итогам примем какое-то решение», — сказал журналистам первый зампред Банка России Сергей Швецов.

КАК СЕЙЧАС ВЫДАЮТСЯ ФИНАНСОВЫЕ ЛИЦЕНЗИИ
Регулирование допуска игроков на финансовый рынок сейчас носит «лоскутный характер», считает Швецов. Банк России стал мегарегулятором только в 2013 году. До этого некоторые сегменты финансового рынка имели собственные надзорные органы. Поэтому сейчас правила допуска на финансовый рынок

↑ Регулирование допуска игроков на финансовый рынок сейчас носит «лоскутный характер», считает первый зампред ЦБ Сергей Швецов

Финансы

Как меняется количество финансовых организаций в России



← 7

неоднородны, констатирует ЦБ в докладе:

- Банк России самостоятельно принимает решения о регистрации юрлиц в статусе банков или НПФ и выдает соответствующие лицензии.
- Профучастники рынка ценных бумаг или управляющие компании получают от ЦБ лицензии только на отдельные виды операций.
- Микрофинансовые организации (МФК и МКК) не имеют лицензий, ЦБ принимает решение о включении таких компаний в специальный реестр после проверки. Кредитные кооперативы или ломбарды могут быть включены в реестр только на основе данных ЕГРЮЛ, без дополнительной проверки со стороны ЦБ.
- Для платежных агентов или иных организаций, работающих по закону «О национальной платежной системе» (161-ФЗ), процедура допуска на рынок вовсе не предусмотрена — Банк России просто ведет перечни таких компаний.

Даже если подход к допуску похож для разных организаций, условия и необходимые документы могут отличаться, отмечает ЦБ в докладе. Действующие правила также повышают издержки участников рынка — например, если организация намерена расширить свою деятельность, нередко приходится обращаться к регулятору за дополнительной лицензией или разрешением.

КАК ЦБ ПРЕДЛАГАЕТ ИЗМЕНИТЬ ДОПУСК ИГРОКОВ

Банк России предполагает, что реформа будет проходить в два этапа. На первом будет унифицирован доступ разных организаций на финансовый рынок — будут введены единые «входные» требования, требования к должностным лицам и собственникам, основания для отказа и перечни необходимых документов.

Второй этап — оценка, рациональны ли текущие запреты на совмещение некоторых видов деятельности на финансовом рынке, и корректировка правил, сказал Швецов. Как отмечается в докладе, организации должны иметь воз-

можность при желании сразу же получать несколько видов лицензий. Такой подход возможен, если разделить финансовые организации на группы с учетом специфики их бизнеса и принимаемых рисков. В планах ЦБ — создать «матрицу совмещения всех видов деятельности», чтобы участники рынка могли легко понять, какие альтернативные услуги или сервисы они могли бы запустить. Банк России также хочет совместить существующие реестры финансовых организаций и создать Единый реестр (ЕРУФР), в котором будут содержаться сведения обо всех компаниях, имеющих право предоставлять какие-либо финансовые услуги.

«Давайте исходить из того, что мы хотим стереть грань между наличием лицензии и наличием в реестре. В конце реформы это будет одно и то же. Если у организации будут полномочия, они будут зафиксированы в реестре и каждый гражданин, контрагент, открыв реестр, увидит, какая правоспособность есть у конкретной организации в этом реестре», — уточнил Швецов. По его словам, изменение подхода к допуску финансовых компаний на рынок не коснется игроков, у которых уже есть лицензии.

КОГО БОЛЬШЕ ВСЕГО ЗАТРОНЕТ РЕФОРМА

Банк России выделил восемь групп финансовой деятельности, по каждой из которых будет создаваться стандарт допуска

КАК УСТРОЕН ДОПУСК НА РЫНОК В ЮЖНОЙ КОРЕЕ

Южнокорейский финрынок разделен на три сектора: банковский, страховой плюс финансовое инвестирование и инвестиционное посредничество. Деятельность, имеющая одинаковое экономическое содержание, регулируется одинаково вне зависимости от субъекта. Например, брокеры, дилеры и инвестиционные консультанты работают по общим правилам, поскольку включаются в третий сегмент рынка, инвестиционный.

на рынок. Среди них учет и хранение имущества (регистраторы и депозитарии), управление активами, микрокредитование, информационные и оценочные услуги (БКИ, рейтинговые агентства). В четырех группах предполагаются наиболее существенные изменения:

Банковские и микрофинансовые операции. В эту группу должны войти организации, которые занимаются привлечением и размещением денежных средств — банки с универсальной и базовой лицензией, некредитные организации, микрофинансовые компании (МФК, имеют право привлекать инвестиции от физлиц, в отличие от другого вида МФО — микрокредитных компаний), кредитные кооперативы. ЦБ готов дать банкам право расширять деятельность без дополнительных лицензий, в уведомительном порядке, если кредитная организация хочет оказывать брокерские или дилерские услуги, выступать инвестиционным советником или агентом.

Страхование. По мнению ЦБ, текущий подход к регулированию НПФ и страховщиков ограничивает их конкурентные возможности, поскольку оба класса компаний имеют исключительное право только на один вид услуг: НПФ — на пенсионные, а страховщики — на страховые. Банк России не исключает совмещение деятельности НПФ и страховых компаний в будущем.

Посредничество. Как отмечается в докладе, к группе должны относиться те, кто действует от своего имени или от имени клиента, но за его счет — то есть может столкнуться с поведенческим риском со стороны инвесторов. Это брокеры, компании-посредники на страховом рынке, банковские платежные агенты. Как считает регулятор, участники рынка, которые хотят оказывать услуги агентов или посредников на финрынке, могли бы начинать работу в уведомительном порядке при соблюдении установленных требований.

Инфраструктура. В эту группу Банк России предлагает отнести всех, кто занимается организацией торговли традиционными финансовыми инструментами или цифровыми

финансовыми активами. К последним, в частности, относятся финтех-стартапы, оказывающие платежные услуги. Как следует из доклада, регулятор хочет определить правовой статус таких организаций и начать регулировать их работу.

ЧТО ДУМАЕТ РЫНОК

Точные сроки проведения реформы еще не определены, пояснили в ЦБ. Пока Банк России намерен до конца марта обсудить инициативу с участниками рынка и подготовиться к первому этапу — унификации правил. На это может уйти около года.

«С упрощением и унификацией требований трудно не согласиться. У нас действительно в ряде случаев есть регуляторный арбитраж, часто исторического происхождения», — говорит президент Национальной ассоциации участников фондового рынка Алексей Тимофеев. Но, по его словам, тезисы ЦБ о совмещении видов деятельности пока вызывают вопросы. Некоторые запреты на совмещение разных видов деятельности труднообъяснимы, а значит, могут быть отменены, говорит Тимофеев. «Мне, однако, кажется, что группировки, предложенные ЦБ в докладе, носят упрощенный характер и беспокоят с точки зрения выводов, которые из этого могут быть сделаны. Я, например, вижу отличия между брокерами и всеми остальными агентами, которые объединены с ними в одну группу, — в частности, не учитываются кредитные риски, которые сопряжены с маржинальными операциями», — поясняет Тимофеев.

Банк России и сейчас может ужесточать требования к отдельным участникам рынка, смысл реформы, скорее всего, не в этом, считает заместитель руководителя Национального совета финансового рынка Александр Наумов: «Другое дело, если Центральный банк рассматривает расширение перечня организаций, которые могут работать на финансовом рынке. Во многих странах появляются нефинансовые компании, которые предлагают в том числе финансовые услуги. Включение таких игроков в периметр регулирования — здравая идея». ■

ЦБ готов дать банкам право расширять деятельность без дополнительных лицензий, в уведомительном порядке, если кредитная организация хочет оказывать брокерские или дилерские услуги, выступать инвестиционным советником или агентом

Индустрия развлечений

ВО СКОЛЬКО ОБОЙДУТСЯ ВИРТУАЛЬНЫЕ НОВОГОДНИЕ ПРАЗДНИКИ

Корпоратив по-домашнему

МАРИЯ ШАКИРОВА

Пандемия не оставила выбора: единственный способ организовать праздник для сотрудников — сделать его онлайн. Но, чтобы корпоратив получился увлекательным и запоминающимся, придется постараться — одним Zoom не обойтись и сэкономить не получится.

УДАЛЕННЫЕ ПРАЗДНИКИ

Многие компании в этом году успели провести минимум один корпоратив в онлайн-формате. Наиболее популярны были командные квизы и бизнес-игры, онлайн-бары, мастер-классы и онлайн-концерты. «Любимые музыканты уже не просто поют песни с экрана, теперь с ними можно пообщаться, задать вопросы или сыграть в «Крокодила» по видеосвязи. В одном из таких мероприятий участвовала группа «Мумий Тролль». Онлайн-корпоратив включает в себя множество давно забытых вещей и интересных моментов. Один общий мегачат, в котором собираются и общаются очень много людей. Или «бизнес-тиндер», который сводит людей с одинаковыми сферами интереса для продуктивного нетворкинга», — рассказывает Александр Санин, основатель и генеральный продюсер продакшен-студии Sanin Delaet Video.

За время работы на удаленке Yota провела несколько крупных цифровых корпоративов. С 25 по 29 мая она устроила онлайн-игру в формате квеста, приуроченную ко дню рождения компании: «Игра длилась четыре дня, на каждый из которых приходилось по три задания. Коллеги играли в командах, используя для общения удобный им формат: для кого-то это были мессенджеры, для кого-то Zoom, для кого-то сама игровая платформа. Был модератор, который отвечал на вопросы как технического

характера — например, если кто-то нажал что-то не то, так и о правилах игры — скажем, о системе начисления баллов», — поясняет Екатерина Мельникова, директор по управлению персоналом Yota. Одной из задач для участников было найти свою фотографию 2007 года (в этом году была основана компания) и сделать на нее косплей — повторить образ на снимке максимально близко к оригиналу. Получившееся фото нужно было загрузить на платформу. Для другого задания под названием «Деньрожденный не только кулинарный тортик» нужно было испечь торт. Поскольку почувствовать вкус десерта по Сети невозможно, правила разрешали сделать макет или 3D-визуализацию торта или даже попросить своего ребенка нарисовать свой фантастический торт.

ИНТРОВЕРТАМ ПОНРАВИТСЯ

«Наша культура предполагает невербальное общение, которое теряется в онлайн. Платформы мешают передаче этой информации, мы не видим ни жестикологии, ни позы участника, — отмечает Антон Зима, генеральный директор ивент-агентства Advanza. — Есть еще ограничение, связанное с российским менталитетом. Для американцев в переговорах по телефону нет ничего особенного, например планерка по телефону. У нас же все подозревают, что в какой-то момент кто-то выключает звук микрофона и обсуждает остальных. Это в культуре прочно».

Проблему с вовлечением аудитории могут решить мероприятия в виртуальных пространствах. Их можно проводить на специализированных платформах, которые напоминают компьютерную игру. Человек здесь в виде аватара исследует пространство и общается с другими участниками. Еще в самом начале пандемии американский рэпер Трэвис Скотт успешно опробовал этот формат, устроив в игровой вселенной Fortnite Present красочный концерт, который задействовал все возможности спецэффектов, доступных в этой игре. Шоу посетили 12,3 млн зрителей, многие из которых ради этого специально зарегистрировались в Fortnite. Позже этот формат облюбова-

Стоимость онлайн-мероприятий

₽100 тыс. мероприятие в формате квиза или киберчемпионата для небольшой компании до 500 человек

₽500 тыс. онлайн-празднование Дня компании или Нового года

₽2 млн онлайн-ивент для компании, чей штат насчитывает несколько тысяч сотрудников

Источник: оценка руководителя отдела внутренних коммуникаций «МойОфис» Ольги Емельяновой

ли компании и даже крупнейшие международные организации. В октябре LG провела презентацию Innovation Days 2020 на Areena Virtual Space, а ООН выбрала платформу TheVirtual.Show, чтобы отметить 75-летие. Проводили презентации своих продуктов и услуг в формате онлайн-шоу такие компании, как Apple и «Сбер».

Если праздник проводится на виртуальной платформе, то добиться вовлеченности возможно за счет того, что человек может создать собственный аватар и им оперировать. «На мероприятия мы обычно наряжаемся, красимся — отправляем какой-то посыл через свой образ. Это часть невербальной коммуникации. Управление виртуальным человеком для интровертов даже облегчает общение: гораздо проще заставить прыгать на сцене аватар, чем попытаться что-то подобное изобразить самому в реальной жизни. Люди могут себя по-новому раскрыть, — рассуждает Зима. — Если на обычном мероприятии просто подойти к человеку и помахать ему рукой не всегда будет уместно, то в виртуальной реальности такая форма коммуникации не покажется странной».

СТАТЬЯ РАСХОДОВ

Бюджет мероприятий в этом году уменьшился, что сказалось на доходах ивент-агентств. «Многие игроки рынка находятся в очень сложном положении, проедая свою финансовую подушку. Ивент-компаний, которые выиграли в финансовом плане от перехода в онлайн, единицы. Все, за исключением тех, кто занимается трансляциями и онлайн-продакшеном, потеряли в доходах. В следующем году бюджеты корпоративных заказчиков на BTL (непрямую рекламу, в которую включены корпоративные мероприятия) существенно снизятся», — констатирует исполнительный директор Национальной ассоциации организаторов мероприятий Юлия Жоля.

Однако распространенное мнение, что онлайн-мероприятие обойдется дешевле офлайн-мероприятия, не всегда соответствует действительности. Отсутствие расходов на помещение и еду может быть

перекрыто другими статьями. «Многие считают, что онлайн-ивент должен стоить совсем незначительных денег: «Все равно же все в Zoom, за что тут платить?» Однако любое классное мероприятие требует качественного менеджмента, технического обеспечения, платформы и труда профессионалов, без этих составляющих получится обычная планерка, — комментирует Ольга Емельянова, руководитель отдела внутренних коммуникаций «МойОфис». — Для небольшой компании до 500 человек можно организовать интересные мероприятия в районе 100 тыс. руб. за активность типа квиза или киберчемпионата. Празднование Дня компании или Нового года можно уложить в 500 тыс. руб. Много можно сделать бесплатно своими силами: организовать и провести викторины, конкурсы, подготовить контент к ивенту, включая сценарий, и реализовать дизайн, конечно, если внутри компании есть соответствующие специалисты. Если штат компании исчисляется тысячами сотрудников, то на онлайн-ивент в зависимости от программы стоит закладывать не менее 2 млн руб.».

Бюджет мероприятия зависит от выбора онлайн-площадки. «Платформа вроде Zoom обойдется дешево, но эффект, особенно при большом количестве участников, будет минимальным. Второй вариант — предзаписанное шоу, как делали «Сбер» и «Яндекс» на презентации своих продуктов. Для корпоративов можно также записать новогоднее шоу, но обойдется это в копеечку. Третий вариант — проведение праздника на платформах для виртуальных мероприятий VirBela, Areena Virtual Space и TheVirtual.Show. Здесь покупатель однажды вкладывается в разработку виртуального пространства под свои цели, но в дальнейшем может использовать его и для бизнес-мероприятий, и для деловых встреч внутри команды, незначительно меняя дизайн», — перечисляет Антон Зима.

Порядок цен в индустрии разный. «Бюджет делового мероприятия, начиная с которого имеет смысл нанимать агентство, условно входящее в ассоциацию REMA (Российская ассоциация событийного маркетинга. — РБК), — 3–4 млн руб. Бюджет на конференцию у заказчиков, которые работают с такими агентствами, составляет в среднем 7–15 млн руб. Бюджет делового онлайн-мероприятия, которое хоть немного похоже по эффективности на офлайн, начинается от 4–5 млн руб.», — заключает Зима. Окупятся ли вложения, помогут ли они сплотить команду и сохранить позитивный настрой сотрудников, сказать пока трудно: пройдет еще не один год, пока компании оценят эффект. ■

Финансы

Некоторые банки не готовы к вызовам

Председатель совета директоров Альфа-банка ПЕТР АВЕН рассказал в интервью РБК о нежелании продавать банк, влиянии пандемии, контактах с США в интересах «Альфы» и волнах популизма в России и мире.

АНТОН ФЕЙНБЕРГ

«В ЭТОМ ГОДУ У НАС РИСКОВ ВЫЖИВАНИЯ НЕ БЫЛО»

Это был самый тяжелый год в вашей карьере банкира?
Нет, точно он был не самым тяжелым. 1998 год, например, был значительно тяжелее, когда действительно мы рисковали потерять капитал, продавали ГКО (государственные краткосрочные облигации, по которым государство объявило дефолт. — РБК) и потеряли сразу на этой продаже треть капитала. Было намного тяжелее. В этом году у нас рисков, собственно, выживания не было. Это было трудно, но это было нормально, и, более того, была такая интересная адаптация. Нет, у нас были, конечно, значительно более тяжелые моменты в прошлом.

Для экономики и банковского сектора худшие последствия пандемии уже позади?
Я вообще оптимист, мне кажется, что мы сейчас выходим в восстановительный рост, будущий год будет годом роста и в мире, и в России. Поэтому для банковского сектора я вообще не вижу особенно угроз у нас в стране. Мне кажется, что самое тяжелое — кстати, значительно менее тяжелое, чем можно было ожидать, — уже позади.

Заккрытие экономики весной было верным решением?
Это очень трудно критиковать, потому что вариантов [было немного]. Никто ничего не знал, трудно было принять решение. Я думаю, что другой возможности не было.

Сейчас российские власти говорят, что не планируют полностью останавливать экономику, но ограничения в разных регионах постепенно ужесточаются. Чего вы ждете от второй волны? Будет ли она иметь такие же большие последствия для экономики, как первая?
Мне кажется, в целом вся эта история будет законче-

на к лету следующего года, с началом массовой вакцинации. С точки зрения прогнозов на 2021 год я вполне оптимистичен и думаю, что локдаун, массовых закрытий производств уже не будет. Мне кажется, как я уже сказал, что 2021 год будем годом восстановительного роста.

Считаете ли вы правильной реакцию российского правительства на текущий кризис? Не стоило ли использовать накопленные резервы не только на компенсацию выпадающих нефтегазовых доходов?

Я присоединялся к мнению Алексея Кудрина [главы Счетной палаты] и экономистов, которые высказывались за то, что, возможно, стоит использовать средства более активно на прямую поддержку населения. Но использовать средства ФНБ для различных инвестиционных проектов мне представляется не совсем эффективным. ФНБ должен использоваться прежде всего для поддержки населения в условиях явного кризиса. И, кроме этого, [при высоких ценах на нефть] для стерилизации избыточных доходов. Мне не кажется, что надо было активно использовать средства ФНБ в этот кризис. В целом наше правительство адекватно отреагировало и адекватно справилось.

«ОТСУТСТВИЕ ИНВЕСТИЦИЙ — ЭТО ПЛОХОЙ РЕЗУЛЬТАТ»

Концепция безусловного базового дохода, о которой все чаще говорят и зарубежные, и российские экономисты, жизнеспособна в России? Стоит ли ее внедрять хотя бы временно?

Базовый доход — это прерогатива более богатых стран. Речь должна идти о точечной поддержке тех, кому на самом деле нужны деньги. Одна из проблем любой поддержки населения, в том числе и во время кризиса, в том, что получают деньги не те, кому они нужны. Поэтому я не за базовый доход, а за то, чтобы мы лучше понимали, кому

на самом деле нужны деньги, чтобы поддерживать наиболее неимущих. Поддерживать, пусть даже многодетные, семьи миллионеров не вполне эффективно. Поэтому базовый доход, мне кажется, не решение, а точечная поддержка малоимущих — решение.

С 2013 года максимальный темп роста российской экономики не превышал 2,5%. В среднем за 2013–2019 годы, по оценкам Счетной палаты, он составлял меньше 1%. Можно ли говорить о по-

терянном десятилетии для российской экономики? Невозможно же это списать на кризис.

И да и нет. С одной стороны, произошла достаточно фундаментальная трансформация экономической модели, наиболее явной характеристикой чего стало таргетирование инфляции. В результате инфляция у нас была подавлена в эти годы, это вообще новая реальность. В условиях подавления инфляции все страны испытывали временные проблемы с экономическим ростом.



“ Базовый доход — это прерогатива более богатых стран. Одна из проблем любой поддержки населения, в том числе и во время кризиса, в том, что получают деньги не те, кому они нужны

Поэтому можно было ожидать, что замедление роста произойдет и у нас.

С другой стороны, прежде всего из-за того, что у нас сохранялся очень низкий уровень инвестиций — порядка 20% ВВП для России цифра недостаточная, — мы не обеспечили экономический рост, который хотели, у нас не сократился долг. С 2013 года общий долг российских компаний как был 60% ВВП, так и остался. Безусловно, с точки зрения погашения долгов в условиях низких ставок, которые были результатом изменения финансовой политики, это плохой результат. Отсутствие инвестиций — это плохой результат. И что особенно, наверное, грустно, с точки зрения изменения предпринимательской среды мы, в общем, потеряли годы:

Фото: Петр Кассин/
Коммерсантъ

у нас падает все время доля доходов населения от предпринимательства. В 2013 году у нас предпринимательский доход обеспечивал 8,9% общих доходов населения, сейчас — 5%, в лучшие годы цифра доходила до 15–17%. Поэтому с точки зрения развития среды, с точки зрения инвестиций и экономического роста эти годы можно назвать потерянными.

Вы как-то изменили свою инвестиционную стратегию с начала пандемии? Какие были удачные и неудачные инвестиции?

Хочу вас разочаровать, у меня нет собственной инвестиционной стратегии, я практически только в «Альфе» и вместе со своими партнерами вкладываю деньги. У меня личных инвестиций практически нет. А если и есть, то я воспринимаю их как страховку, и поэтому они находятся либо в депозитах, либо в triple A облигациях [бумагах с высоким рейтингом] — тут я точно ничего не менял во время кризиса.

«БАНКАМ ФУНДАМЕНТАЛЬНО НИЧТО НЕ УГРОЖАЕТ»

Многие банкиры и аналитики говорили, что последствия кризиса для банков проявятся не сразу, нужно дождаться конца года. Конец года наступил — видите ли вы рост проблемных долгов?

Мы, честно говоря, приятно удивлены поведением заемщиков во время этого кризиса. Мы практически не увидели фундаментального увеличения просрочки ни в корпоративном секторе, ни в ретейле. Просрочка на очень стабильном уровне — 4,5–4,7%, это даже меньше того, что мы видели в 2019 году. Все индикаторы показывают, что никаких специальных проблем с просрочкой и портфелями мы не видим на сегодня. Мне кажется, что это все не является такой большой проблемой и банкам сегодня, по-моему, фундаментально ничто не угрожает.

Вы думаете, это конечный результат этого кризиса или просто негативные последствия могут сдвинуться на 2021 год, например?

Если мы надеемся на восстановительный рост, то я думаю, что ситуация фундаментально уже не ухудшится.

«СИТУАЦИЯ С БАНКОМ «ОТКРЫТИЕ» — ЭТО ОШИБКА»

ЦБ некоторое время не отзывал лицензии у банков. Сейчас начал, но не такими высокими темпами. Кризис может привести к необходимости новых санаций крупных банков?

Вот что кризис показал — некоторые банки не готовы к вызовам времени. Это прежде всего касается цифровой трансформации. Во время кризиса выигрывали те банки, в том числе и мы, у кого внутренние процессы позволяли работать эффективно на удаленке, у кого процессы позволяли клиентам работать, не приходя в банк.

Я всегда говорил, что маленькие банки не имеют ресурсов на технологическое развитие. Кризис как раз показал, что без этого невозможно жить, выживать, поэтому я думаю, что этот разрыв между технологически развитыми и неразвитыми будет только увеличиваться. Новая волна возможного исчезновения таких традиционных банков очень реалистична.

Если бы ЦБ начал снова практиковать санацию по старой схеме — с привлечением стороннего банка-санатора, а не через собственный Фонд консолидации банковского сектора, Альфа-банку было бы это интересно?

У нас есть, как мне кажется, успешный опыт санации, поэтому если бы эта схема работала, мы как минимум внимательно на нее бы посмотрели.

Вы в прошлом году довольно скептически отзывались о планах ЦБ продать банк «Открытие». Из-за коронавируса сроки продажи сдвинулись — с осени 2021 года на весну 2022-го. Вообще это реально сделать практически сразу после пандемии?

Не боясь обидеть Центральный банк, я считаю, что ситуация с «Открытием» — ошибка. Это тактическое решение, которое противоречит стратегическим целям, и продать «Открытие» будет очень трудно. Я очень скептически отношусь к возможности продажи «Открытия» в любой форме — и через IPO, и стратегическому инвестору. Мне кажется, мы на много лет получили еще один большой государственный банк, хотя у нас и так уже доля госбанков избыточно большая.

Тут была альтернатива?

Да, конечно, была. Мы же были готовы делать нормальную санацию, как делали до этого. Я не скрываю, что мы были готовы взять «Открытие» на санацию. Думаю, что это было бы для банковской системы в целом более разумное решение. И не только мы были готовы, был готов кто-то еще наверняка.

Из жизни Петра Авена

1955

Родился в Москве

1977

Окончил экономический факультет МГУ

1981

Поступил на службу научным сотрудником ВНИИ системных исследований АН СССР

1991

Занял пост министра иностранных дел РСФСР

1992

Возглавил Министерство внешних экономических связей РФ

1994

Стал президентом Альфа-банка (оставался на этом посту до 2011 года)

2011

Избран членом президиума Российского совета по международным делам

2015

Занял пост председателя совета директоров ABN Holdings S. (Авену принадлежит 12,4% компании)

2018

Избран председателем совета директоров Альфа-банка

“ Уход в финансовые рынки, в акции, — это неизбежная история. Сказать, что через год все побегут обратно, — мне кажется, это серьезное упрощение

Финансы

← 11

Сейчас в этом активе вы не заинтересованы ни в каком виде? Например, долю купить при приватизации? Я не знаю этого. Если оно («Открытие». — РБК) будет разумно оценено и будет продаваться на разумных условиях... Пока таких разговоров просто-напросто нет.

«В МИРЕ ИДЕТ БОЛЬШАЯ ВОЛНА ЛЕВОГО ПОПУЛИЗМА»

Как вы относитесь к решению руководства страны в кризис ввести налог на от- носительно крупные депозиты? Было ли оно оправдано, привело ли в итоге к какому-то ощутимому оттоку вкладчиков или приведет с нового года? В мире идет большая волна левого популизма и большого давления в сторону социальной справедливости — возможно, как-то и оправданная. [В России] это движение в ту же самую сторону, поэтому и повышение налогов у нас сейчас [идет], и отказ от многолетней 13-процентной шкалы. Это очень естественное отражение общемировых процессов. Мы в этом смысле совершенно не уникальны, мы подстраиваемся под мировой тренд.

Мне это не кажется очень эффективным. С другой стороны, депозиты сегодня перестают быть настолько важным инструментом, как они были, учитывая низкие ставки. Население уходит в иные инструменты. По оценкам ЦБ, в 2019 году прирост рублевых розничных депозитов в банковской системе был 2,2 трлн руб., а в облигации и акции населением было вложено 700 млрд руб., то есть порядка трети от депозитного притока. А за три квартала 2020 года на фоне снижения ставок прирост рублевых депозитов замедлился до 1,1 трлн руб., а инвестиции населения в рынки составили 600 млрд руб., то есть уже свыше 50% от притока.

Уход в финансовые рынки, в акции, — это неизбежная история. Поэтому значение налогообложения депозитов падает и в дальнейшем фундаментальных последствий иметь не будет.

Сказать, что через год все побегут обратно, — мне кажется, это серьезное упрощение. Сегодня у нас в финансовые рынки инвестируют только 7% россиян, а в Европе — 25%, в Америке — 50%. Поэтому уход на финансовые рынки является совершенно естественным, и с этим вы ничего совершенно не сделаете. Мы оцениваем, что в ближайшие годы эта доля вырастет до 30%.

Вы в прошлом году говорили, что криптовалюты исчезнут и нельзя считать деньгами то, чем нельзя платить налоги. Сейчас Минфин требует декларировать криптовалюты. Есть ли вероят-

ность, что в перспективе в России они все-таки станут полноценным платежным средством? Я говорил о том, что я поверю в то, что это реально новая валюта, когда ею можно будет платить налоги. Я не верю в криптовалюту, и ужесточение законодательства в отношении криптовалюты мне кажется совершенно естественным.

«РАЗГОВОРЫ ПРО ПРОДАЖУ АЛЬФА-БАНКА НЕАКТУАЛЬНЫ»

Вы говорили, что готовы продать Альфа-банк, если вам поступит хорошее предложение. Эти предложения в принципе поступают? И не увеличилось ли желание на фоне пандемии, problem в банковском секторе активизировать этот процесс? Ведете ли вы какие-то переговоры?

Сказать честно, желание продать Альфа-банк у меня и моих партнеров все время уменьшается, потому что результаты очень хорошие. Сегодня банк нерисковыми доходами устойчиво покрывает все свои расходы. Это просто очень устойчивый финансовый институт, на который приятно смотреть, который развивается, который находится, как мне представляется, на переднем фронте технологического развития. Мы делаем сейчас много разных проектов совместных, в том числе с «Билайном», Х5, компаниями, входящими в «Альфа-Групп». Плюс банк зарабатывает очень устойчиво — у нас двузначные цифры возврата на капитал. Поэтому никакого стимула продать Альфа-банк точно у акционеров нет. Это первое.

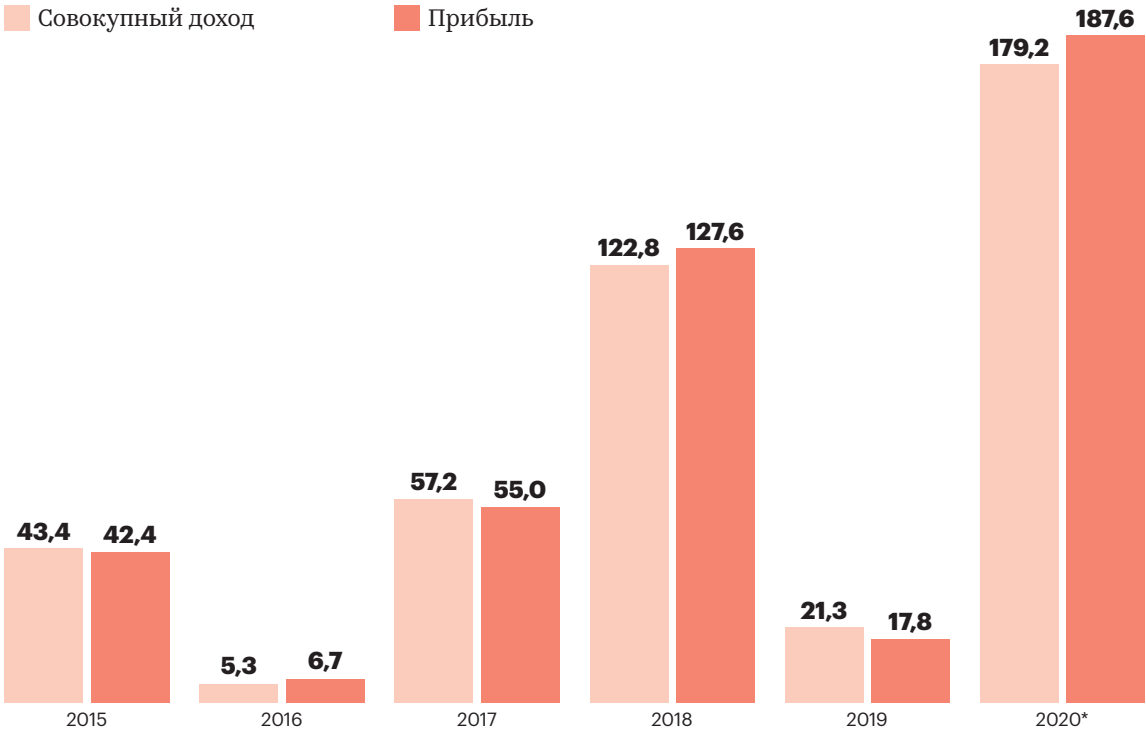
Второе — мы не получаем никаких подобных предложений. Я думаю, что разговоры про продажу Альфа-банка сегодня абсолютно неактуальны.

Вопрос про одного из самых ваших проблемных заемщиков — [бывшего владельца «Югры»] Алексея Хотина. РСХБ и АСВ сейчас спорят из-за ареста счетов его компаний. Не пересекаются ли кредиты Альфа-банка структурам Хотина с требованиями АСВ или других кредиторов? Недавно вы заключили с ним [новое] мировое соглашение — оно исполняется?

Наши интересы и интересы АСВ не пересекаются. Тут конфликта нет.

●● Я вообще оптимист, мне кажется, что мы сейчас выходим в восстановительный рост, будущий год будет годом роста и в мире, и в России. Мне кажется, что самое тяжелое уже позади

Финансовые показатели группы АО «Альфа-банк», млрд руб.



* За январь—сентябрь.

Источник: отчетность АО «Альфа-банк»

Мировое соглашение с Хотиным не исполняется, оно будет пересматриваться.

Устраивает ли вас работа компании А1, которая присутствует во многих корпоративных конфликтах? Компания довольно жестко взыскивает долги — и свои, и клиентов, — за что оппоненты зачастую обвиняют ее в рейдерстве. Как это отражается на репутации «Альфа-Групп» в целом?

Мне кажется, А1 долгие годы мифологизировалась и демонизировалась на рынке. Компания всегда пыталась входить только в те конфликты, участвовать только в тех спорах, где легальная позиция была абсолютно очевидной и была защищаемая. Компания всегда пыталась противопоставить логику «жизни по закону» логике «жизни по понятиям». Пыталась быть юридически жесткой, но выступала с точки зрения оправданных юридических позиций. Но общество это не принимало.

Во многом это вопрос имиджа, и в последнее время новая команда радикально, мне кажется, уже поменяла имидж. Компания вполне четко заявила свою миссию как миссию на установление на рынке споров четких и ясных, справедливых правил, основанных на этике, партнерстве и, главное, на юридических основаниях.

«МОИ ОБЪЯСНЕНИЯ В ПОЛНОЙ СТЕПЕНИ УДОВЛЕТВОРИЛИ КОМИССИЮ МЮЛЛЕРА»

Согласно докладу Мюллера, вы были одним из бизнесменов, которые пытались наладить контакты с приходом администрации Трампа после 2016 года, когда он был избран президентом.

Какие последствия в России и США имели для вас показания для доклада?

Мы, как «Альфа-Групп», много лет имели контакты в США, пытались заниматься там бизнесом, [общались] и с политическими, и с бизнес-кругами. Когда появилась новая администрация, мы, вполне естественно для себя, пытались построить контакты с новой командой. Это совершенно не секрет: я действительно пытался построить контакты для нас, только для акционеров «Альфа-Групп», с новой администрацией. И меня допрашивали на тему, для кого я это делал — для нас или для российского руководства.

Но я это делал только для «Альфа-Групп», не имея в виду ни российского руководства, ни российского государства. Мне кажется, мои объяснения в полной степени удовлетворили как комиссию Мюллера, так и всех остальных, кто со мной разговаривал. Последствий это не имело просто потому, что тот информационный фон, который в то время существовал вокруг России, делал [контакты] просто невозможными, с российскими бизнесменами боялись разговаривать. Никакого продолжения этого не было нигде и никак. Вся эта история была абсолютно закончена — ничего не произошло. И наши контакты никак налажены не были.

Почему надежды на сближение с администрацией Трампа не оправдались и чего стоит ждать от новой администрации Байдена?

Пока, честно говоря, [мы] ни о чем таком не думали, имея прошлый опыт. И пока информационный фон в отношении России не поменяется, мне кажется, об этом трудно говорить. ■