



Доля иностранцев в госдолге России опустилась до отметки шестилетней давности → 4

₽123 млрд

составило сокра-
щение вложений
нерезидентов
в ОФЗ по итогам
марта, отмечают
в «ВТБ Капитале»



Фото: Михаил Джапаридзе/ТАСС

Москва готовится запустить «народный каршеринг» → 5

Ассоциация крупнейших ИТ-компаний заявила о создании системы цифровых профилей внутренних туристов → 8

“ С помощью обезличенных данных от телеком-компаний, банков, операторов фискальных данных, перевозчиков, туроператоров, соцсетей и сайтов с отзывами ассоциация планирует определять потребности туристов и выявлять их нереализованный спрос

COVID-19

Данные Дьюкского университета указывают, что **ГЛАВНЫМ** производителем вакцин станет AstraZeneca, а **ПОКУПАТЕЛЯМИ** — **ЕС И США**. Всего же богатые страны купили более 50% всех доз. **КИТАЙ НАЗВАЛ** такую ситуацию «**ВАКЦИННЫМ ПРОТЕКЦИОНИЗМОМ**».

ИССЛЕДОВАТЕЛИ ИЗ ДЬЮКСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ОЦЕНИЛИ СТРУКТУРУ МИРОВОГО РЫНКА ВАКЦИН

Богатые берут дозы с запасом

ЕВГЕНИЙ ПУДОВКИН

ПО ЗАКУПКЕ ВАКЦИН ЛИДИРУЮТ ЕС И США

В общей сложности в мире заключено контрактов на поставки 8,6 млрд доз вакцин от коронавируса COVID-19. Об этом свидетельствуют подсчеты Duke Global Health Innovation Center при Дьюкском университете (США). Самая популярная — вакцина компании AstraZeneca, всего в мире было зарезервировано 2,4 млрд доз этого препарата. На втором месте — вакцина Pfizer с показателем 1,5 млрд. По подсчетам экспертов, производители российской вакцины «Спутник V» поставят на рынок 303 млн доз, китайской Sinovac — 480 млн.

Как указывают исследователи Duke Global Health Innovation Center, на страны с высокими доходами приходится 4,6 млрд доз, или 53% всех закупок вакцин в мире. На страны с доходами выше среднего приходится 17% закупок, на страны со средним достатком и с достатком ниже среднего — 16%. Оставшаяся доля приходится на закупки через механизм COVAX под эгидой ООН, направленный на предоставление всем странам равноправного доступа к вакцинам.

В общей сложности в этом году производители вакцин могут изготовить порядка 12 млрд доз вакцин, прогнозируют эксперты Duke Global Health Innovation Center. При этом пока подписаны контракты на поставки только 8,6 млрд доз. Больше всех доз зарезервировала Евро-

пейская комиссия от имени 27 стран ЕС — 1,8 млрд, на втором месте — США с 1,2 млрд, на третьем — Африканский союз с 680 млн, на четвертом — Великобритания (457 млн), на пятом — Бразилия (370 млн).

Как отмечают в Duke Global Health Innovation Center, некоторые страны, в частности члены ЕС, Британия и Канада, закупили больше вакцин, чем требуется для вакцинации их населения. К примеру, при населении 375 млн человек ЕС закупил 1,8 млрд вакцин. Это было сделано для уверенности, что портфель вакцин этих стран диверсифицирован и они смогут получить требуемые дозы даже в случае, если один из производителей столкнется с проблемами (так, поставки в ЕС вакцин Johnson & Johnson и AstraZeneca уже выбились из графика).

В исследовательском центре отметили, что подсчеты основываются на публичных данных и ученые не имеют доступа к исчерпывающей информации. В частности, эксперты указали, что не учитывают данные по количеству произведенных для внутреннего рынка вакцин в Китае и России, так как не располагают такой информацией.

КИТАЙ ОБВИНЯЕТ РАЗВИТЫЕ СТРАНЫ В ПРОТЕКЦИОНИЗМЕ

Глава МИД КНР Ван И заявил, что богатые страны приобрели больше вакцин, чем требуется для вакцинации их населения, что привело к дефициту препаратов для развивающихся стран. «Многим странам трудно найти даже единственную дозу», — сказал он. Ван доба-

Глава МИД КНР Ван И заявил, что богатые страны приобрели больше вакцин, чем требуется для вакцинации их населения, что привело к дефициту препаратов для развивающихся стран



Китай, согласно заявлениям Пекина, оказал помощь в обеспечении вакцинами более 80 стран

вил, что сложившая ситуация представляет собой «вакцинный национализм». Как отметил министр, Китай оказал помощь в обеспечении вакцинами более 80 стран, а также поставил препараты в более чем 40 государств на коммерческой основе.

В конце марта британская компания по анализу данных Airfinity привела статистику, указывающую, что Китай экспортирует наибольшую долю произведенных на своей территории вакцин — 109 млн из 229 млн доз, или 48%. При этом США и Великобритания почти не экспортируют вакцину за рубеж, хотя британцы получают часть своих вакцин из ЕС. Airfinity не раскрыла ис-

точники своих данных. Китайский телеканал CGTN процитировал представителей Airfinity, что статистика была собрана на основании официальных заявлений властей и производителей вакцин, а также на основании публикуемых данных о запасах вакцин. 1 апреля CGTN опубликовала актуализированную статистику Airfinity по экспорту вакцин, согласно которой Китай экспортировал 116,5 млн доз, США — 30 млн (партия вакцины была отправлена в Канаду). Индия экспортировала 61,6 млн доз (84,9 млн использовано внутри страны), Евросоюз — 56,4 млн (на внутренний рынок приходится 74,9 млн).

Информации о доле экспорта российских вакцин Airfinity не привела. В пресс-службе РФПИ отказались от комментариев.

ЗАПАД ПРИВОДИТ КОНТРАГУМЕНТЫ

Лидеры по темпам вакцинации — Израиль, Великобритания, Чили и США. В Израиле доля населения, получившего хотя бы одну дозу вакцины,

ЧЕМ БОГАТЫ

Согласно классификации Всемирного банка, к странам с высокими доходами принадлежат государства с ВВП на душу населения выше \$12,5 тыс. (США, ЕС, Великобритания, Гонконг и др.).

Страны с доходом выше среднего имеют подушевой ВВП в районе \$4–12,5 тыс. (Китай, Бразилия, Белоруссия и др.), страны с доходами ниже среднего — \$1–4 тыс. (Индонезия, Непал и др.).

Мнение



Фото: Jose Cabezas/Reuters

составляет 60,9%, в Британии — 46,4%, в Чили — 36,3%, в США — 31,8%. В ЕС этот показатель составляет 12,6%, в России — 5,1%, следует из данных статистического портала Our World in Data. Данных по Китаю портал не приводит.

В Евросоюзе не согласны с обвинениями в протекционизме. Ранее глава МИД Франции Жан-Ив ле Дриан заявлял, что Россия и Китай используют вакцины как PR-инструмент, тогда как в реальности ЕС активно помогает развивающимся странам, но не афиширует этого. «У меня есть пример <...>, касающийся Сенегала, куда по заявлению Китая будет поставлено 200 тыс. доз вакцины Sinopharm. Это хорошо, но в то же время через COVAX в Сенегал уже направлено почти 400 тыс. доз и еще будет отправлен 1 млн доз в том же году», — сказал он. Председатель Европейского совета Шарль Мишель заявлял, что ЕС отправил миллионы произведенных на своей территории доз вакцины за рубеж, а поэтому не может быть обвиненным в национализме. Впрочем, большинство экспортируемых вакцин ЕС были направлены в развитые страны — Британию и Канаду. Более 3 млн вакцин были направлены в Мексику, писала газета Washington Post.

В США и Британии тоже отрицают обвинения в том, что они ввели запрет на экспорт вакцин. Вашингтон и Лондон также указывают, что сделали крупные пожертвования в проект COVAX, который в том числе обеспечивает вакцинами слаборазвитые страны: США внесли \$4 млрд, Британия — \$734 млн. ■



ИГОРЬ ШУВАЛОВ,
председатель
ВЭБ.РФ

После пандемии экономика должна быть построена на новых принципах

Пандемия коронавируса в 2020 году, по подсчетам МВФ, обошлась миру в \$28 трлн. И в 2021 году эта цифра, без сомнения, только вырастет. Потерь не удалось избежать ни одной экономике, включая экономику форума БРИКС.

Снижение ВВП по итогам года показали практически все страны, кроме Китая. Но падение могло быть гораздо глубже, если бы не оперативные антикризисные меры правительств государств группы. Помощь в реализации антикризисных программ оказывали банки развития пятерки стран, объединенные в Механизм межбанковского сотрудничества форума БРИКС (ММС). Банки развития выступили операторами соответствующих госпрограмм, обеспечивая бизнес льготными кредитами, помогая коммерческим банкам в реструктуризации проблемной задолженности.

Конечно, у каждой страны были свои меры борьбы с кризисом. В 2020 году в рамках реализации мер по поддержке экономики ВЭБ.РФ выдал коммерческим банкам гарантии на сумму 500,4 млрд руб. (\$6,7 млрд). Содействие государствам БРИКС оказал Новый банк развития (НБР). В прошлом и этом годах странам группы суммарно будут выделены средства в объеме \$10 млрд на борьбу с пандемией и ее последствиями.

Но задача институтов развития стран БРИКС не только максимально нивелировать экономические последствия пандемии. Необходимо обеспечить импульс для устойчивого и инклюзивного развития, а не просто отвоевать потерянные за пандемию проценты ВВП. И наша деятельность в 2020 году показала, что сообщаем мы можем сделать гораздо больше.

Институты развития стран БРИКС должны усилить координацию инвестиционных политик и обмен опытом. Для этого нужно сконцентрироваться на нескольких ключевых направлениях. Прежде всего речь идет о сотрудничестве в области здраво-

охранения, развитии «умных» городов и новых городских технологий, а также о внедрении принципов «зеленой» экономики и ответственного финансирования.

Во-первых, участники ММС при поддержке НБР могли бы способствовать созданию Центра медицинских компетенций стран — членов БРИКС, задачей которого было бы оценивать текущие риски, связанные со здоровьем людей в наших странах. Такой центр мог бы регулярно собирать и обнародовать общедоступные результаты исследований и тестирований, способствуя обмену опытом и улучшению координации между министерствами чрезвычайных ситуаций, защиты окружающей среды и природы, общественного здравоохранения стран БРИКС в сфере вакцинации и иммунопрофилактики.

Этот центр также способствовал бы ускорению сертификации и распространения в государствах БРИКС вакцин, произведенных странами — членами пятерки. Задел для реализации подобной инициативы уже создан. В пандемию была запущена линия помощи «Из России с любовью», в рамках которой медикаменты и необходимое оборудование, включая мобильные госпитали и аппараты искусственной вентиляции легких, доставляются в другие страны БРИКС. Более того, в рамках этой инициативы в Бразилии в январе было запущено производство «Спутника V».

Во-вторых, мы должны плотнее взаимодействовать в рамках развития городов, в которых во многом формируется основной вклад в ВВП. Пандемия ударила по их экономике сильнее всего. Но одновременно проявились и положительные эффекты: резко ускорилась цифровизация услуг, которая продолжится и после окончания кризиса. И нам надо усилить координацию в сфере обмена опытом по финансированию в странах БРИКС «умных» городов (Smart Cities) и внедрения «городских технологий» (Urban Tech), то есть сервисов, способствующих улучшению обслуживания населения и бизнеса и повышению устойчивости городской экономики.

Наконец, с пандемией — с переосмыслением важности человеческой жизни и ценности пространства вокруг нас — пришло и понимание, что восстанавливающаяся экономика должна быть построена на новых, более устойчивых и справедливых принци-

пах. Это привело к подъему во всем мире движения Build Back Better, в основе которого лежит требование перехода к «зеленой» экономике и ответственному ведению бизнеса. В ноябре прошлого года институты развития БРИКС подписали Принципы ответственного финансирования ММС БРИКС. Среди них — обязательство интегрировать в оценку проектов анализ экологических, социальных и экономических последствий для местных сообществ; способствовать развитию в странах — членах БРИКС инклюзивных и устойчивых экономических моделей и многое другое. Внедрение положений этого документа в повседневную практику банков развития позволит посмотреть на проекты, которые мы собираемся осуществлять, под новым углом зрения.

2020 год стал для ВЭБ.РФ годом разработки национальной системы «зеленого» финансирования, которая в мае 2021 года должна быть официально принята на государственном уровне. С нашей точки зрения, было бы полезно двигаться к синхронизации национальных подходов и обмену опытом в этой области. С учетом плана отдельных стран ввести трансграничное углеродное регулирование было бы целесообразно создать под эгидой ММС БРИКС рабочую группу для выработки методики оценки климатических рисков и внедрения их результатов в международные стандарты и регуляторные правила, которые могут оказать влияние на инвестиционную, экспортную деятельность, на рейтинги институтов развития, их клиентов и партнеров.

Не ограничиваясь этими тремя направлениями, институты развития стран БРИКС не могут не ставить перед собой еще более амбициозные задачи — стать ключевыми игроками в формировании новых постковидных национальных стратегий развития. И в этом смысле ММС БРИКС должен быть мастерской для сборки новых финансовых и инвестиционных идей, моделей и проектов, которые наши страны могли бы применять у себя дома с минимальными модификациями. Все это позволит быстрее преодолеть экономические последствия пандемии и сделает нашу пятерку только сильнее.

ВЭБ.РФ входит в Механизм межбанковского сотрудничества БРИКС, в 2020 году был председателем ММС БРИКС.

●● В прошлом году в рамках реализации мер по поддержке экономики ВЭБ.РФ выдал банкам гарантии на сумму 500,4 млрд руб.

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

Экономика

АНАЛИТИКИ ЗАФИКСИРОВАЛИ СНИЖЕНИЕ ДОЛИ НЕРЕЗИДЕНТОВ
В ОФЗ ДО РЕКОРДНОГО УРОВНЯ

Иноинвесторы возвращают госдолг

ПАВЕЛ КАЗАРНОВСКИЙ

Доля зарубежных вложений в российские облигации федерального займа опустилась ниже 20% впервые с августа 2015 года. Главные причины — распродажи из-за угрозы санкций и крупные покупки ОФЗ госбанками, размывающие долю нерезидентов.

Доля инвестиций нерезидентов в рублевом государственном долге России опустилась ниже 20%, то есть до уровней августа 2015 года. Такая оценка содержится в обзоре старшего стратега «ВТБ Капитала» Максима Коровина «Навигатор ОФЗ» от 5 апреля, поступившем в РБК. Такие же расчеты РБК привел и главный экономист ING по России и СНГ Дмитрий Долгин. Оценки экономистов основаны на данных Национального расчетного депозитария (НРД). ЦБ публикует официальную статистику по вложениям нерезидентов в ОФЗ во второй половине апреля.

По итогам марта вложения нерезидентов в ОФЗ сократились примерно на 123 млрд руб., что является самым сильным падением с апреля 2020 года, отмечается в обзоре «ВТБ Капитала». Только за неделю с 26 марта по 2 ап-

реля вложения иностранцев в российский госдолг сократились на 74,6 млрд руб., причем две трети этого объема пришлось на последний день месяца — среду, 31 марта. Это, вероятно, «связано с ребалансировкой портфелей по итогам кварталов», отмечают в «ВТБ Капитале».

Еще год назад, по данным ЦБ на 1 марта 2020 года, доля иностранцев в ОФЗ находилась на историческом максимуме и превышала треть от общих вложений в рублевый госдолг — 34,9%. На фоне пандемии и обвала нефтяного рынка зарубежные инвесторы стали выходить из активов стран с развивающимися рынками (ЕМ). Только за прошлый март доля нерезидентов упала до 31,7%. А затем продолжала снижаться в течение всего года — за счет наращивания заимствований российским государством среди внутренних игроков для финансирования антикризисных расходов. На 1 марта 2021 года доля иностранных вложений упала уже до 22,7%.

Текущий март для рынка российского госдолга тоже стал волатильным: из-за распродаж бумаг нерезидентами, следовавших за ужесточением санкционной риторики со стороны США, доходности десятилетних ОФЗ подскакивали выше 7,1%. В итоге Минфин отменил намеченный на 24 марта аукцион по размещению госдолга. Падению кроме ожидания новых санкций способствовали обвал рынков в Турции и ожидания высокой инфляции, говорили эксперты.

Распродажа ОФЗ в марте происходила на фоне общего глобального оттока капитала из стран с развивающимися рынками, замечает Долгин.

Р1 трлн

планирует занять Минфин через облигации федерального займа во втором квартале 2021 года

«Если посмотреть на динамику доходностей десятилетних ОФЗ и сопоставимых бумаг, то можно увидеть, что Россия показывает не худший результат. Поэтому главная причина оттока — глобальный контекст. Но есть и специфические структурные факторы — это ускорение инфляции и всевозможные внешнеполитические риски», — говорит он.

Пока отношение иностранных инвесторов остается достаточно осторожным, учитывая именно санкционные риски, считает экономист «Ренессанс Капитала» по России и СНГ Софья Донец. «Но пока мы не говорим о бегстве или масштабном выходе из ОФЗ. Пока мы наблюдаем скорее косметическое управление позициями. При этом мы видим и тех, кто входит в ОФЗ с учетом повышенных ставок», — добавила она. По словам экономиста, доля иностранцев в ОФЗ может снижаться также и за счет того, что они не так активно участвуют в новых размещениях.

В ближайшие недели отток иностранного капитала может продолжиться из-за роста геополитического напряжения, говорится в обзоре «ВТБ Капитала». «Впрочем, по нашим оценкам, доля инвестиций иностранцев в ОФЗ уже опустилась ниже 20%, до уровня августа 2015 года. Следовательно, отток с большей вероятностью замедлится», — сказано там же. В долгосрочной перспективе ОФЗ сохраняют свою привлекательность, считают в «ВТБ Капитале».

Несмотря на волатильность в марте, в последний день месяца Минфин продал большой объем ОФЗ: 31 марта ведомство заняло почти 355 млрд руб., предложив инвесторам облигации с постоянным доходом и ставкой 7,27% по семилетним бумагам и 7,06% по пятнадцатилетним.

Последний успех Минфина по размещению ОФЗ, очевидно, связан с тем, что рынку была предложена более высокая доходность, говорит Донец. «Это, скорее всего, означает начало нового цикла размещений. Видимо, Минфин подстроился к новой реальности повышения ключевой став-

ки и более продолжительных санкционных рисков. Поэтому мы ждем, что размещения продолжатся более активно в этом квартале за счет предложения повышенной доходности», — указывает она.

«Столь высокий спрос, особенно в более долгосрочных ОФЗ, обеспечили в основном локальные игроки, которые воспользовались «перепроданностью» рынка», — писал в комментарии старший аналитик «МКБ Инвестиции» Антон Старцев. Банк ВТБ сообщил, что обеспечил почти половину успеха аукциона, купив гособлигации на 158,4 млрд руб. Остальная часть спроса, вероятно, всего, также обеспечена крупными локальными игроками, отмечал в комментарии аналитик Промсвязьбанка Дмитрий Монастыршин.

Госбанки уже способствовали размещению госдолга в прошлом году. За второе полугодие 2020 года объем внутреннего долга вырос с 11,174 трлн до 14,685 трлн руб., свидетельствуют данные Минфина. Заимствования понадобились, чтобы нарастить расходы в условиях пандемии. Причем в четвертом квартале 2020 года Минфин привлек более 2 трлн руб. всего за шесть аукционных дней. Основными покупателями выступили крупнейшие банки.

Последний аукцион свидетельствует о том, что рынок ОФЗ достиг момента, когда большие объемы бумаг привлекали для местных игроков, отмечается в обзоре «ВТБ Капитала». «Последний аукцион Минфина показывает, что и среди местных игроков можно размещать достаточно большой объем госдолга, но говорить, что у России есть иммунитет к оттоку нерезидентов, нельзя», — замечает Дмитрий Долгин, ведь чем шире база инвесторов, тем дешевле привлечение средств. Теоретически у российского банковского сектора есть возможности баланса, чтобы выкупить тот объем ОФЗ, который Минфин захочет разместить, но это, безусловно, вопрос цены, включает эксперт.

РБК направил запросы в Минфин и ЦБ. ■

■ РБК			
ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА		ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК	
И.о. главного редактора: Петр Геннадьевич Канаев Руководитель дизайн-департамента: Николай Реутин 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, Кирилл Сироткин	
		РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ	
		Медиа и телеком: Анна Балашова Банки и финансы: Антон Фейнберг Свой бизнес: Илья Носырев Индустрия и энергоресурсы: Тимофей Дзядко Политика и общество: Вячеслав Козлов Потребительский рынок: Сергей Соболев Экономика: Иван Ткачев Международная политика: Полина Химшиашвили	
		Учредитель газет: ООО «БизнесПресс»	
		Газета зарегистрирована в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.	
		Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-63851 от 09.12.2015.	
		Издатель: ООО «БизнесПресс» 117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1 E-mail: business_press@rbc.ru	
		Корпоративный коммерческий директор: Людмила Гурей Коммерческий директор издательского дома «РБК»: Анна Брук Директор по корпоративным продажам LifeStyle: Ольга Ковгунова Директор по рекламе сегмента авто: Мария Железнова Директор по маркетингу: Андрей Сикорский Директор по распространению: Ирина Бокач Директор по производству: Надежда Фомина	

Pro:

PRO.RBC.RU

Рынок труда

→ 10

Финансы

→ 12

Бизнес

Помогают ли курсы переподготовки трудоустроиться соискателям старше 45 лет

Доля денежных переводов через Систему быстрых платежей выросла до 1,5% по итогам 2020 года

СТОЛИЧНЫЕ ВЛАСТИ ГОТОВЯТСЯ К ЗАПУСКУ НОВОГО ТРАНСПОРТНОГО СЕРВИСА

Москва заводит «народный каршеринг»

Столичный департамент транспорта готовится к запуску сервиса **АРЕНДЫ АВТОМОБИЛЕЙ МЕЖДУ ФИЗЛИЦАМИ** — его разработку власти анонсировали уже давно. Но всех преимуществ шеринга — бесплатного паркинга или обслуживания машины — у клиентов может не быть.

→ 6



Стоимость долгосрочной аренды при использовании «народного каршеринга» будет ниже по сравнению с обычным, однако у пользователей приложения не будет бесплатной парковки, как это предусмотрено в традиционных сервисах, рассказал источник РБК

Фото: Михаил Джапаридзе/ТАСС

Транспорт

← 5

ВЛАДИСЛАВ СКОБЕЛЕВ,
АННА БАЛАШОВА

СУТЬ ПРОЕКТА

О том, что московские власти готовятся в ближайшее время запустить платформу «народного каршеринга», РБК рассказали два источника на рынке автомобильных арендных сервисов. Суть проекта — сервис позволит владельцам автомобилей сдавать свои машины в аренду другим физлицам (так называемый сервис peer-to-peer). Как уточняет один из собеседников РБК, у пользователей приложения не будет бесплатной парковки, как это предусмотрено в традиционных сервисах каршеринга. «Сервис [московских властей] будет предназначен скорее для тех, кто, например, уехал в отпуск на две недели, не нуждается в автомобиле в этот период и готов сдать его на какой-то срок. То есть это будет более долгосрочная аренда, чем в обычном каршеринге, и, как следствие, стоимость использования такого сервиса будет ниже», — говорит источник. Кроме того, в отличие от традиционного каршеринга пользователь должен будет сам следить за состоянием автомобиля: мыть его, заправлять и т.д.

Мэр Москвы Сергей Собянин заявил, что городские власти работают над проектом «народного каршеринга», с помощью которого любой автовладелец сможет сдавать свою машину в краткосрочную аренду, еще с середины 2018 года. Однако детали проекта столичные власти раскрыли только в сентябре 2020 года. В колонке на сайте мэрии глава департамента транспорта и развития дорожно-транспортной инфраструктуры Москвы Максим Ликсутов объяснил, что сервис поможет

автовладельцам заработать деньги, а городу — разгрузить дороги. Он приводил статистику, согласно которой личный автомобиль простаивает более 90% времени. При этом Ликсутов отмечал, что автовладелец сможет сам определять, кому разрешить брать в аренду свою машину (возраст, опыт и др.) и где вернуть ее. Правительство Москвы намеревалось проверять профили пользователей на наличие опыта вождения и стажа управления транспортным средством.

При этом представители рынка ранее высказывали опасения, что власти отменяют льготную стоимость парковки для сервисов каршеринга и в этом случае стоимость аренды автомобиля в них может вырасти почти вдвое, до 15–16 руб. в минуту. Они отмечали, что если для народного каршеринга парковка останется бесплатной, то пользователи переключатся на него, поскольку это приложение будет выгоднее.

РБК направил запрос в дептранс.

ПЕРСПЕКТИВЫ И РИСКИ

Согласно исследованию Российской ассоциации электронных коммуникаций и ТИАР-центра, в 2020 году объем рынка каршеринга вырос на 9% и достиг 22,4 млрд руб. При этом количество поездок за год снизилось с 78 млн до 70 млн, в основном из-за весенней приостановки работы сервисов во время пандемии. По словам экспертов, основными тенденциями на рынке являются консолидация (поглощение менее крупных игроков, сейчас на рынке осталось только шесть сервисов) и приостановка экспансии в регионы.

Соосновательница компании BelkaCar Лориана Сардар рассказала РБК, что москов-

9%

составил рост выручки каршеринговых сервисов в 2020 году на фоне пандемии, в 2019-м она увеличилась на 58%

ские власти обсуждали с ними и другими участниками рынка проект «народного каршеринга». «С точки зрения логики этот проект хорошо укладывается в систему мобильности города: в тот момент, когда человеку не нужен автомобиль, им смогут воспользоваться другие люди, что позволит снизить размер общего автопарка в Москве», — рассказала она.

По словам гендиректора YouDrive Алексея Сергеева, вариант запуска каршеринга «между людьми» пользуется популярностью на Западе и мог бы быть интересным для России, но его необходимо тщательно проработать. Он объяснил, что по сравнению с классическим каршерингом в «народном» будет не один, а два пользователя — тот, кто хочет арендовать машину, а также тот, кто готов ее сдать. «В проект нужно привлечь не только водителей, но и тех, кто хочет заработать на своем авто. Это совершенно другой алгоритм работы, пользовательский опыт, формат использования, другие регламенты и юридические процессы — по сути, другой рынок», — рассуждает он. Нужно решить вопросы «от того, кто поставит и за чей счет телематическое оборудование, до компенсации ущерба в случае ДТП и стоимости услуги», предупредил Сергеев.

Источник РБК в одном из «традиционных» сервисов каршеринга напомнил, что перед использованием каждая новая модель автомобиля у них проходит тесты и обкатку, поскольку от этого зависит в том числе и оборудование, которое будет необходимо установить, а как это будет происходить в рамках «народного каршеринга» — неизвестно.

Ранее исполнительный директор Российского союза ав-

тостраховщиков говорил РБК, что в случае участия автомобилиста в «народном каршеринге» он должен будет оформить на машину ОСАГО для неограниченного круга лиц, причем стоимость страховки будет выше, чем для обычного авто, поскольку по статистике ДТП с участием каршеринга происходят чаще, чем с личными автомобилями. При этом в случае аварии при превышении лимита по ОСАГО потерпевшие могут предъявить претензии как водителю (то есть пользователю сервиса), так и владельцу машины.

КТО ЕЩЕ

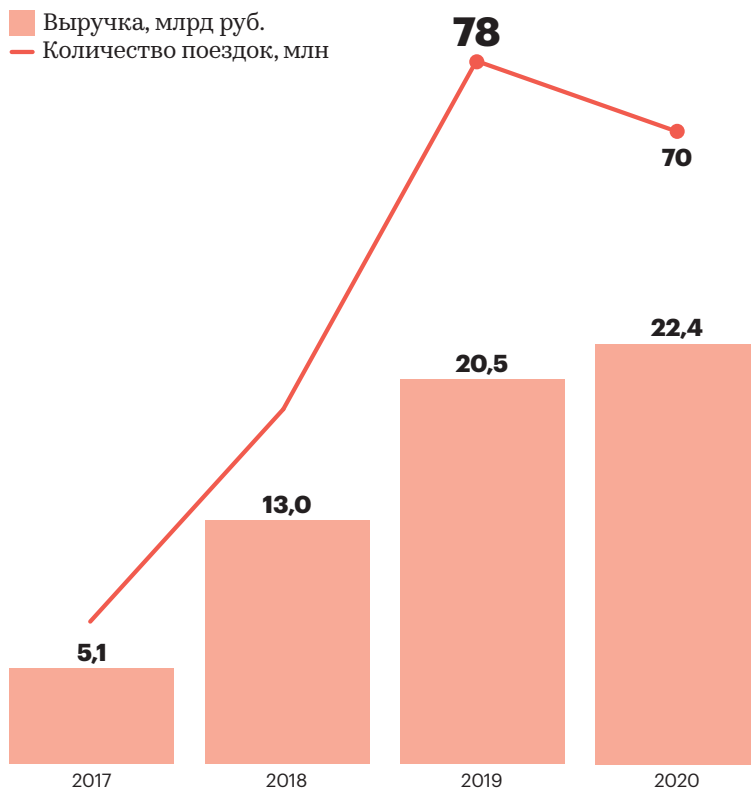
В октябре 2020 года в России запустился сервис Getarent — частный проект, работающий по схеме peer-to-peer каршеринга. Его разработчик — ООО «Гептоп», которое, по данным СПАРК, было зарегистрировано в конце 2019 года в Краснодаре и на 100% принадлежит основателю сервиса Якову Ахмадуллину. По итогам 2020 года чистый убыток компании составил 345 тыс. руб. Согласно информации в соцсетях, компания сама устанавливает на автомобиль телематическое оборудование для его контроля, оплачивает штрафы и компенсирует возможные убытки (за позднее возвращение автомобиля или за простой во время ремонта). При этом проект обещает владельцам машин зарабатывать на них от 24 тыс. руб. в месяц.

Яков Ахмадуллин рассказал РБК, что рынок шеринга машин в России находится «на нулевом уровне развития», поскольку для большинства людей личный автомобиль — это большая ценность и роскошь. При этом он отметил, что обычно люди размещают сразу несколько объявлений об аренде автомобилей и для авторов это способ заработать. Он подчеркнул, что модель «народного каршеринга» может существовать только на рынке аренды «от одного дня» и не может конкурировать с традиционными каршерингами в сегменте поминутной и почасовой аренды из-за простоты получения услуги, размеров автопарков и ценообразования последних. Ахмадуллин добавил, что, если владелец машины в Москве решит сдать ее в аренду, он получит массу предложений: сдать автомобиль под управление в прокатные компании, в такси или в традиционные каршеринги.

По словам основателя Getarent, они не раз пытались связаться с дептрансом, чтобы обсудить варианты возможного сотрудничества, «но связь стартапов с государством находится также на нулевом уровне». Однако в выходе правительственного игрока на этот рынок он видит «только плюсы», поскольку благодаря неограниченным ресурсам сервис мэрии поспособствует развитию рынка шеринга в России. ■

Динамика рынка каршеринга в России

■ Выручка, млрд руб.
— Количество поездок, млн



Источники: РАЗК, ТИАР-центр

“С точки зрения логики проект хорошо укладывается в систему мобильности города: в тот момент, когда человеку не нужен автомобиль, им смогут воспользоваться другие люди, что позволит снизить размер общего автопарка в Москве

СООСНОВАТЕЛЬНИЦА КОМПАНИИ BELKACAR
ЛОРИАНА САРДАР

ИТ

В СЕТИ ВЫСТАВЛЕНА НА ПРОДАЖУ ПЕРСОНАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ
О БОЛЕЕ ЧЕМ 100 ТЫС. ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ «ДОМ.РФ»

Кредит наличными
обернулся займом
личных данных

ЕВГЕНИЯ ЧЕРНЫШОВА

В интернете продают данные людей, которые хотели взять кредит в банке «Дом.РФ»: мошенники утверждают, что владеют 100 тыс. записей о потенциальных клиентах. Причина утечки — уязвимость при подаче заявки на ссуду, объяснили в банке.

В интернете выставили на продажу данные граждан, которые обращались в банк «Дом.РФ» для оформления потребительского кредита. Соответствующее объявление опубликовано на специализированном сайте 3 апреля.

Представитель банка «Дом.РФ» подтвердил факт утечки РБК: она произошла из-за уязвимости в дистанционной подаче первичных заявок на получение кредита наличными. «В рамках оперативных работ она была в короткий срок устранена, в настоящий

момент все системы банка функционируют в штатном режиме. В профилактических целях служба безопасности банка «Дом.РФ» проверила целостность работ всех других систем банка и не выявила нарушений», — сказал он, подчеркнув, что данные не позволяют получить доступ к счетам клиентов.

По словам источника РБК на финансовом рынке, об утечке известно Банку России, он ведет проверку. РБК направил запрос в ЦБ.

КАКИЕ СВЕДЕНИЯ ПОПАЛИ В СЕТЬ
Как указано в сообщении, файл содержит 104,8 тыс. записей. Первые из них датируются февралем 2020 года, последние — мартом 2021 года. Записи могут содержать сумму потенциального кредита, номер телефона и адрес электронной почты при минимальном заполнении заявки либо полный набор персональных данных, которые требуются для оформления кредита: Ф.И.О., дата рождения, сумма и вид кредита (потребительский), номер телефона, почтовый ящик, паспортные данные, ИНН, СНИЛС, домашний адрес, адрес места работы, должность, размер дохода, а также информацию о доверенном

На деле исключительно трудно доказать, что кредит был оформлен злоумышленниками, а не человеком, чьи персональные данные утекли в Сеть, даже если факт утечки подтверждается возбуждением уголовного дела

УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР ЮРИДИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ «ИККЕРТ И ПАРТНЕРЫ» ПАВЕЛ ИККЕРТ

лице (Ф.И.О., номер телефона, кем приходится заемщику и т.п.) и другие сведения.

РБК ознакомился с пробником базы из десяти клиентских записей с полным или почти полным набором данных. На звонок корреспондента РБК ответили шесть человек, четверо подтвердили, что обращались в банк «Дом.РФ» за кредитом или уже являются его действующими клиентами. Двое из них пояснили, что подавали заявку несколько дней назад, еще двое подтвердили другую личную информацию из файла, отказавшись говорить о своих заявках на кредит.

По словам продавца, полная база стоит 100 тыс. руб. Отдельные строки с данными за 2021 год продаются за 15 руб., за вторую половину 2020 года — 10 руб., за первую половину 2020 года — 7 руб.

КАК МОШЕННИКИ МОГУТ ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ ДАННЫМИ
«Потенциально злоумышленники могли завладеть сведениями из первичных заявок с неподтвержденными данными, которые не позволяют получить доступ к счетам клиентов и производить манипуляции с денежными средствами», — сказал представитель банка «Дом.РФ». Он подчеркнул, что это первый случай, когда мошенникам удалось найти частичный доступ к внешним записям банка. При этом утечка произошла не из учетных систем кредитной организации, а безопасности счетов ничего не угрожает, заявил он. Службы банка «намерены провести работы по предотвращению распространения данных».

Полный набор данных мошенники могут использовать для дистанционного оформ-

ления кредита на человека без его ведома в небольших банках, разного рода кредитных кооперативах и микрофинансовых организациях, предупреждает управляющий партнер юридической компании «Иккерт и партнеры» Павел Иккерт. Для оформления кредита в крупном банке этих данных недостаточно, так как нужен доступ в личный кабинет.

«На деле исключительно трудно доказать, что кредит был оформлен злоумышленниками, а не человеком, чьи персональные данные утекли в Сеть, даже если факт утечки подтверждается возбуждением уголовного дела», — рассказал юрист. При этом, по словам Иккерта, никаких эффективных правовых механизмов, которые позволили бы исключить совершение противоправных действий с использованием утекших персональных данных клиентов банков, нет: «Можно заблокировать страницы, на которых эти данные размещены в открытом доступе, но технически предотвратить их передачу от одного лица другому невозможно».

Для исключения риска мошеннического оформления кредита первое, что должны сделать в такой ситуации пострадавшие, — сменить паспорт, а также обратиться с заявлением в полицию или прокуратуру для возбуждения уголовного дела по факту утечки данных, считает юрист.

Использовать такие данные также можно в целях мошенничества путем социальной инженерии (методы обмана и введения в заблуждение банковских клиентов), говорит директор по стратегическим коммуникациям Infosecurity а Softline Company Александр Дворянский. ■

100
тыс.
стоимость
в интернете
утекшей базы
данных граждан,
подавших заявки
на кредит

Информационное сообщение управляющей страховой
организации о завершении процедуры передачи страхового портфеля

На правах рекламы

Акционерное общество «Группа Ренессанс Страхование» уведомляет заинтересованных лиц о завершении процедуры передачи страхового портфеля Акционерного общества страховая компания «Ренессанс здоровье» по страхованию от несчастных случаев и болезней и добровольному медицинскому страхованию.

АО СК «Ренессанс здоровье» осуществило передачу страхового портфеля по вышеуказанным видам страхования в следующие страховые организации:

1. Акционерное общество «Группа Ренессанс Страхование»

- сокращенное наименование: АО «Группа Ренессанс Страхование»;
- ОГРН 1187746794366;
- ИНН 7725497022;
- адрес места нахождения: 115114, г. Москва, Дербеневская набережная, дом 11, этаж 10, пом. 12;
- регистрационный номер в ЕГРССД № 1284;
- лицензия Банка России СЛ № 1284 от 22.09.2020 г. на осуществление добровольного личного страхования, за исключением добровольного страхования жизни;
- официальный сайт в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»: <https://www.renins.ru/>

В АО «Группа Ренессанс Страхование» в составе страхового портфеля переданы права и обязанности:

- по договорам страхования от несчастных случаев и болезней, за исключением договора, заключенного со страхователем АО «Группа Ренессанс Страхование»,

- и договоров страхования от несчастных случаев и болезней, оформленных в офисах кредитных организаций (банков);
- по договорам добровольного медицинского страхования, за исключением договора добровольного медицинского страхования, заключенного со страхователем АО «Группа Ренессанс Страхование».

2. Общество с ограниченной ответственностью «Страховая Компания «Ренессанс Жизнь»

- сокращенное наименование: ООО «СК «Ренессанс Жизнь»;
- ОГРН 1047796714404;
- ИНН 7725520440;
- адрес места нахождения: 115114, г. Москва, Дербеневская набережная, дом 7, строение 22, этаж 4, пом. XIII, ком. 11;
- регистрационный номер в ЕГРССД № 3972;
- лицензия Банка России СЛ № 3972 от 11.05.2017 г. на осуществление добровольного личного страхования, за исключением добровольного страхования жизни;
- официальный сайт в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»: <https://www.renlife.ru/>

В ООО «СК «Ренессанс Жизнь» в составе страхового портфеля переданы права и обязанности:

- по договору страхования от несчастных случаев и болезней, заключенному со страхователем АО «Группа Ренессанс Страхование», и договорам страхования от несчастных случаев и болезней, оформленным в офисах кредитных организаций (банков);

- по договору добровольного медицинского страхования, заключенному со страхователем АО «Группа Ренессанс Страхование».

Узнать информацию о страховой организации, которой передается страховой портфель, по номеру договора страхования можно на официальном сайте АО СК «Ренессанс здоровье» в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»: <https://online.renhealth.ru/Info/CheckAgrInsurer>, а также по телефонам: +7 (495) 411-7114 и 8-800-200-0321.

Передача страхового портфеля осуществлена на основании договора о передаче страхового портфеля и акта приема-передачи страхового портфеля.

С 29.03.2021 г. к АО «Группа Ренессанс Страхование» перешли все права и обязанности по договорам страхования от несчастных случаев и болезней и договорам добровольного медицинского страхования, включенным в состав переданного страхового портфеля, и по которым страхователями не было выражено в письменной форме своего отказа на замену страховщика.

Датой начала исполнения АО «Группа Ренессанс Страхование» обязательств по принятым договорам страхования, включенным в переданный страховой портфель, является 29.03.2021 г.

По всем вопросам просим обращаться по телефонам: +7 (495) 411-7114 и 8-800-200-0321 или в офисы АО «Группа Ренессанс Страхование»; адрес для направления почтовой корреспонденции: 115114, г. Москва, Дербеневская набережная, дом 11, этаж 10, пом. 12.

Туризм

Внутренний туризм в цифрах

15–20%

составит, по прогнозам Ростуризма, рост внутреннего турпотока в 2021 году к данным прошлого года

37 млн

поездок по стране совершили россияне в 2020 году, по данным Ростуризма (на 43% меньше, чем годом ранее)

₽2,1 трлн

оборот российской туристической отрасли по итогам 2020 года, что на 60% ниже, чем в 2019-м

₽10 млн

Стоимость развертывания пилотного проекта сервиса для анализа действий туристов в регионах



В Ассоциации больших данных утверждают, что сервис анализа действий туристов не станет собирать сведения о конкретных людях, а будет обезличивать и группировать информацию

Фото: Александр Казаков/Коммерсантъ

Ассоциация больших данных планирует проанализировать в рамках «цифровой песочницы» действия туристов и составить их **ЦИФРОВОЙ ПРОФИЛЬ**. Это **ПОМОЖЕТ** узнать, где нужно построить дополнительный отель или начать торговлю сувенирами.

АССОЦИАЦИЯ ИТ-КОМПАНИЙ ОБЪЯВИЛА О НАМЕРЕНИИ СОЗДАТЬ СЕРВИС ПО ИЗУЧЕНИЮ ДЕЙСТВИЙ ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ

Турист в цифровом разрезе

ВЛАДИСЛАВ СКОБЕЛЕВ,
ЕЛЕНА СУХОРУКОВА

СУТЬ ПРОЕКТА

Ассоциация больших данных (в нее входят «Яндекс», Mail.ru Group, Сбербанк, ВТБ, «МегаФон», «Ростелеком», МТС, «ВымпелКом», QIWI, «Магнит» и др.) создаст сервис для анализа действий туристов в регионах, рассказал РБК исполнительный директор этой организации Алексей Нейман. С помощью обезличенных данных от телеком-компаний, банков, операторов фискальных данных, перевозчиков, туроператоров, соцсетей и сайтов с отзывами ассоциация планирует определять потребности туристов в том или ином регионе и выявлять их нереализованный спрос. «Например, если бы в условном курортном регионе строили не только пятизвездочные отели и дорогие рестораны, а кемпинги и инфраструктуру столовых, то туристический поток мог бы быть значительно больше», — объяснил Нейман.

В цифровой профиль туриста войдет информация о стране и регионе его проживания, пол, возраст, доход и другие социально-демографические характеристики, расходы и товары, приобретенные во время поездки, перечень посещенных достопримечательностей, кафе, отелей и других объектов инфраструктуры, а также его интересы и отзывы. Нейман уточнил, что ассоциация не будет собирать данные о конкретном человеке, а будет обезличивать и группировать их, составляя информацию о туристических потоках со схожими характеристиками. В частности, система сможет выявить точки притяжения туристов с общими интересами, в которых стоило бы создать соответствующую инфраструктуру (фитнес-клубы, бары и т.д.).

УЧАСТНИКИ ПРОЕКТА

По словам Неймана, это будет коммерческий продукт, доступ к которому смогут получить региональные власти и частные компании — владельцы гостиничных сетей, малый бизнес и др., поскольку при работе только с государством проект может не окупиться.

К концу второго квартала ассоциация рассчитывает запустить пилотный проект, а завершить исследования — в 2022 году. Сейчас идут переговоры о внедрении системы с тремя регионами (какими — Нейман не раскрыл). Стоимость разрабатывания пилотного проекта составит около 10 млн руб., оценки создания полноценной системы пока нет.

ПЕРСПЕКТИВЫ

Благодаря геоданным и отзывам в соцсетях система сможет определить, где необходимо установить дополнительные парковки, а где — провести

дорогу к достопримечательности, говорит Нейман. Данные финансовых организаций помогут понять, в каких местах туристы покупают сувениры «за любые деньги», а где не приобретают почти ничего. «В идеальном сценарии мы сможем давать рекомендации для точечных изменений: расписания электричек, количества рейсов для удобства туристов, о необходимости направить полицейский патруль по такому-то маршруту, потому что там часто собираются пьяные люди, и т.д.», — рассуждает он.

По итогам 2020 года оборот российской туристической отрасли составил 2,1 трлн руб., что на 60% ниже, чем в предыдущий год, из-за «практически полного отсутствия внешнего и внутреннего туризма на фоне пандемии коронавируса».

Проект цифрового профиля туриста, который позволяет на основе анализа больших данных сделать вывод, куда люди приезжают отдыхать и развлекаться, где останавливаются и совершают покупки, может быть востребован в различных сферах, в том числе у ретейла, девелоперов, транспортников, турбизнеса и госорганов, полагает почетный президент Российского союза туриндустрии Сергей Шпилько. «Чтобы выделить турпотоки, т.е. приезжих с туристскими целями, придется оценивать объемы, структуру и динамику миграционных потоков в целом, то есть заняться вплотную тем, что всегда было слабым местом нашей официальной статистики. И одной big data для этого будет недостаточно. Скорее всего, придется добирать данные разными методами, в частности выборочными обследованиями, экспертными опросами. Иначе достаточно четкую картину логистики и реализации спроса нерезидентов и гостей из других регионов получить будет трудно», — считает Шпилько.

В 2020 году россияне, по данным Ростуризма, совершили 37 млн поездок по стране, что на 43% ниже, чем до пандемии. Похожие оценки давала и Ассоциация туроператоров России, поток внутренних туристов сократился на 35–40%, примерно до 40 млн. Однако единой методики подсчета туристов, путешествующих по России, нет.

Представитель МТС считает, что новый сервис будет востребован у государства в том числе для понимания и планирования туристических потоков и развития территорий, а также для контроля расходов госинвестиций. Для регионов доступ к данным о портрете туриста позволит оценить места притяжения турпотоков и достаточность инфраструктуры для обслуживания их интересов. В то же время у бизнеса могут быть более детальные требования к критериям анализа, которые не могут

“ Если бы в условном курортном регионе строили не только пятизвездочные отели и дорогие рестораны, а кемпинги и инфраструктуру столовых, то туристический поток мог бы быть значительно больше

ДИРЕКТОР АССОЦИАЦИИ БОЛЬШИХ ДАННЫХ АЛЕКСЕЙ НЕЙМАН

быть обеспечены агрегированными данными, оговорился он. У МТС в Петербурге, Тюмени, Самаре и на Камчатке реализованы проекты по анализу туристических потоков, но их результаты компания не раскрывает. По словам представителя МТС, у всех крупных операторов больших данных есть собственные решения. Например, у «МегаФона» аналогичное решение с 2019 года «активно используют государственные структуры для изучения туристических потоков и возможностей развития туризма в ряде регионов», рассказал представитель этого оператора. Он считает, что «объединение разных типов данных от участников ассоциации в рамках экспериментального правового режима поможет предоставить еще больше возможностей бизнесу и государству для анализа и принятия управленческих решений по развитию туристического потенциала страны». Представитель «ВымпелКома» говорит, что компания видит большой потенциал в любых проектах, связанных с туризмом.

РИСКИ

В марте 2021 года вступило в силу новое регулирование порядка обработки общедоступных персональных данных граждан, согласно которому можно использовать только те сведения, на обработку которых было получено согласие пользователей. Это существенно затруднило сбор и аналитику информации из соцсетей, форумов и с сайтов с отзывами граждан, напомнил зампред комиссии по правовому обеспечению цифровой экономики московского отделения Ассоциации юристов России Александр Савельев. При этом законодательство не разрешает операторам обмениваться данными своих пользователей. «Проект, подобный рассматриваемому, нельзя реализовать без обработки подобных данных, однако законодательство на данном этапе не позволяет это делать без существенных рисков и обременений для операторов», — отметил он.

Тем не менее отдельные члены ассоциации пытались запускать подобные проекты. Например, разработчик платформы машинного обучения

oneFactor предлагает создать агрегированный портрет туриста, оценить туристические потоки и экономическую привлекательность туризма для любого региона страны, следует из информации на сайте этой компании. Представитель oneFactor отказался от комментариев.

Нейман подчеркнул, что новый проект ассоциации отличается от других сервисов компаний более значительным числом источников данных. «Он позволит посмотреть на туристическую индустрию сразу с нескольких ракурсов и, возможно, найти новые, ранее скрытые зависимости и тренды. Мы не конкурируем с продуктами наших участников, а вместе хотим создать общий продукт на базе имеющегося опыта и знаний», — объяснил он.

Представитель Ассоциации больших данных объяснил, что для реализации проекта им, скорее всего, понадобится дорабатывать технологию в рамках экспериментально-правового режима или так называемых цифровых песочниц. Закон о таком режиме был разработан Минэкономразвития и Центром стратегических разработок и принят в прошлом году, он временно отменяет существующие законодательные ограничения для тестирования цифровых технологий. В середине марта правительство внесло в Госдуму законопроект о распространении этого режима на семь первых проектов, в числе которых были сервис телемедицины от МТС, беспилотные автомобили от «Яндекса» и др. По словам Неймана, ассоциация рассчитывает, что в рамках «цифровых песочниц» вместе с регулятором сможет определить, данные какой степени анонимизации будут наиболее полезны для аналитики турпотоков. По итогам эксперимента можно будет установить, сможет ли проект работать в рамках действующего законодательства или будут нужны изменения, отметил он.

Представитель Минэкономразвития уточнил, что проект о цифровом профиле туриста к ним на рассмотрение пока не поступал. Когда это произойдет, министерство «рассмотрит его в установленном порядке». ■

“ В цифровой профиль туриста войдет информация о стране и регионе проживания, пол, возраст, доход, расходы и товары, приобретенные во время поездки, перечень посещенных достопримечательностей, кафе, отелей, его интересы и отзывы

Рынок труда

ПОМОГАЮТ ЛИ КУРСЫ ПЕРЕПОДГОТОВКИ ИЗБЕЖАТЬ ДИСКРИМИНАЦИИ СОИСКАТЕЛЯМ СТАРШЕ 45

Кризисы переходного возраста

НЕСМОТЯ НА ЗАКОН, в российском найме процветает **ДИСКРИМИНАЦИЯ по возрасту**. Сами компании уверяют: тем, кто готов **УЧИТЬСЯ** новому, **БОЯТЬСЯ НЕЧЕГО**. Но возьмут ли они на работу возрастного сотрудника, освоившего востребованную специальность?

ДАРЬЯ САЛЬНИКОВА,
АЛИСА КУРМАНАЕВА

Всего 3% работодателей готовы нанимать кандидатов старше 50 лет — таковы обескураживающие итоги недавнего исследования, проведенного сервисами ЮKassa, «Работа.ру» и «СберУслуги». Цифры других исследований подтверждают: чем дальше вам за 40, тем менее вы привлекательны как сотрудник. 87% соискателей старше 45 лет ощущают, что им сложнее найти работу, а 41% работодателей называет возраст основной причиной отказа, приводит цифры руководитель службы исследований hh.ru Мария Игнатова. Парадокс, но дискриминация имеет место на фоне увеличения пенсионного возраста и растущей демографической ямы — следствия падения рождаемости в 1990-х. Тех самых молодых сотрудников, которых так ждут компании, сейчас меньше, чем в начале 2010-х, напоминает эксперт hh.ru Елена Лондарь. По ее словам, в ближайшие семь-десять лет рынок труда неизбежно будет рынком зрелого соискателя.

Компании призывают людей 45+ увеличить свои шансы на занятость, освоив востребованную специальность, например, став программистом или интернет-маркетологом. Предложение укладывается в модную концепцию обучения

в течение всей жизни (lifelong learning), и многие соискатели действительно спешат стать студентами разнообразных курсов. Но другие исследования показывают, что переобучение не спасет от эйджизма: 50-летнего выпускника курсов «Кодим на Python» не будут брать на работу столь же охотно, как 22-летнего выпускника технического вуза.

МЕНТАЛИТЕТ ВОЗРАСТА

В 2018 году исследователи из ВШЭ поставили эксперимент: разместили на портале Headhunter.ru два фиктивных резюме и откликнулись с каждого из них на 341 имевшуюся на тот момент вакансию бухгалтера. Резюме описывали одинаковый опыт и навыки и отличались только возрастом кандидатов: одному 29, другому 48. Для «старшего соискателя» вероятность получить приглашение на интервью составила 24–32%, причем для этого ему надо было отозваться не менее чем на пять вакансий. Для «младшего» — 45–52%, ему хватало двух-трех откликов. «С возрастной дискриминацией в России сталкиваются 32% человек в возрасте 46–60 лет. При этом после 40 лет начинается снижение средних зарплат», — утверждают в агентстве Propersonnel. Работодатели опасаются открыто нарушать закон, указывая в описаниях вакансий желаемый возраст. Зато там то и дело встречается упоминание «молодого

коллектива» — завуалированное предостережение для возрастных кандидатов, а рекрутерам нередко ставят задачу «создать молодежный коллектив» вопреки здравому смыслу — например, когда речь идет о топ-менеджменте.

Многие компании утверждают, что дело не в возрасте, а в менталитете — они возьмут на работу человека любого возраста, который готов постоянно учиться новому. «Мы обращаем внимание на профессиональные качества кандидата и придерживаемся принципа равных прав и возможностей для всех сотрудников. Сотрудники 45+ участвуют во всех программах обучения и развития, имеют возможности горизонтального и вертикального перемещения в компании», — отмечает директор по персоналу сети «Лента» Татьяна Юркевич.

ПРОГРАММИСТЫ СПРОСА

Не в последнюю очередь дискриминация по возрасту связана и с меняющейся востребованностью тех или иных профессий. Ряд специальностей (юристы, бухгалтеры и т.п.) нужны все реже, а программисты и другие цифровые специальности пользуются постоянно растущим спросом. Опрошенные РБК платформы признают: аудитория 45+ среди их студентов составляет меньшинство. В GeekBrains таких учащихся — около 4%, в «Нетологии» — 7%, в Skillbox — 6%. Только на курсах профессиональной переподготовки проекта «Инфоурок», рассчитанных на работников сферы образования, 36% выпускников старше 45.

Генеральный директор «Компьютерной Академии Шаг» Павел Специан, отмечает: у студентов 45+ есть два существенных преимущества — сильно развитые «мягкие навыки», а также большая осознанность при выборе направления и языка

программирования: это помогает им достигать своих целей. «В отличие от многих молодых людей, которые готовы менять траекторию своей карьеры чуть ли не каждые две недели, эта категория людей подходит к обучению ответственнее. Для них риск слишком высок, поэтому они готовы не только к долгосрочному сотрудничеству с компанией, но и в целом более мотивированы», — добавляет руководитель Цен-

Иллюстрация:
Тим Яржомбек для РБК

“ Рекрутерам нередко ставят задачу «создать молодежный коллектив» вопреки здравому смыслу — например, когда речь идет о топ-менеджменте



тра развития карьеры Skillbox Андрей Виноградов. Глава направления подбора персонала портала «Учи.ру» Татьяна Биличенко: «Конечно, большинство кейсов связаны с переходом в область разработки. Сейчас это направление — самое востребованное на рынке. В одной из компаний, где я работала, был случай, когда при отборе на позицию junior-разработчика предпочтение отдали кандидату 40+ благодаря высокой мотивированности. Сейчас этот человек — в числе самых успешных разработчиков в команде». «Один из наших Java-разработчиков, устроившихся в компанию — производитель оборудования беспроводной связи, начал обучение в 53 года», — отмечает директор по продукту «Обучение» в образовательной платформе GeekBrains Любовь Поспелова.

РАБОТА ИЛИ УЧЕБА

Представители кадровых и консалтинговых агентств этот оптимизм, впрочем, не разделяют. Успешный опыт перехода в другую профессию — это единичные случаи, считает руководитель отдела HR-консалтинга кадровой компании ManpowerGroup Russia & CIS Анна Бурова. «Предполагать, что 45-летние выиграют конкурс на позицию, не имея никакого опыта в данной области, наивно и опасно, — предостерегает

она. — Любое обучение должно расширять вашу квалификацию, а не уводить в сторону от того, во что вы как профессионал вкладывались последние десятилетия». Переобучение стоит денег и времени, которые не у каждого есть, а результат непредсказуем. «Есть ли смысл переучиваться? Скажу жестко. Если есть материальная база, почему бы не попробовать себя в чем-то новом? Но если ее нет, стоит посоветоваться с карьерными консультантами, иначе есть риск вложить время и средства и оказаться невостребованным», — убеждена старший консультант Odgers Berndtson Нана Матецкая.

После 45 лет крайне сложно кардинально поменять направление и стать успешным специалистом в новой области, резюмирует карьерный консультант Kelly Services Марина Пронских. Особенно это касается технических вакансий, где вектор развития специалиста не сформировать с помощью курсов продолжительностью в несколько месяцев. Но даже если речь идет о более серьезном образовании, не надо идти учиться только для того, чтобы вас взяли на работу, предупреждает Ольга Сабина, партнер Kontakt InterSearch Russia: «Знаю много примеров, когда люди теряли работу, тратили огромное количество денег на дорогую западную бизнес-школу, а потом

КРЕПКИЕ СЕРЕДНЯКИ

«По данным нашего аналитического центра, людей старше 45 лет чаще нанимают в сегменте среднего бизнеса, — говорит управляющий директор «Авито Работа» Артем Кумпель. — Особенно охотно их рассматривают в международных компаниях (до 84%), а также в российских госучреждениях (до 94%). Самые популярные

сферы по найму возрастных сотрудников — тяжелая промышленность (94%), образование (92%), интернет-торговля (90%) и строительство (87%)». Ретейл тоже часто берет возрастных кандидатов (кассиры, продавцы). В этих отраслях работодатели скорее сделают выбор в пользу возрастных кандидатов из-за большого

опыта работы. Помимо обладания нужными навыками большинство возрастных работников более терпимо относятся к рутинным задачам и быстро адаптируются к новой работе, к тому же они в меньшей степени подвержены спонтанным и импульсивным решениям в отличие от молодых специалистов, отмечает Кумпель.

продолжали ходить на интервью и поражаться, что их никто не берет. Само по себе образование и диплом мало что значат, если у человека не меняются личностные компетенции».

ДИЗАЙНЕРЫ ИЗ «СБЕРА»

Еще сильнее могут обескуражить решившего переучиться сотрудника результаты опросов, проведенных кадровыми компаниями. Всего 17% работодателей, принявших участие в исследовании портала «Работа.ру», назвали важным для найма фактором актуальное образование. Мария Игнатова из Headhunter.ru приводит рейтинг причин, по которым работодатели не готовы нанимать сотрудников 45+. Такие сотрудники менее гибки в работе и излишне привержены своему опыту, считают 44% работодателей. Другие представители компаний уверены, что возрастные сотрудники не впишутся в их молодой коллектив (33%), не обладают гибкостью для адаптации к новому (33%), слабо ориентируются в современных технологиях (31%), не имеют необходимой для вакансии выносливости и физической силы (25%), не обладают современными знаниями в своей области (25%). Ответы работодателей показывают, что завоздка вовсе не в устаревших навыках.

Хорошо себя зарекомендовавший вариант карьерного перезапуска — сделать это внутри своей компании, считает руководитель службы подбора персонала «ЭР-Телеком Холдинг» Екатерина Грибова. В «Сбере», где работают более 55 тыс. сотрудников 45+ (каждый четвертый работник), действуют программы переобучения. «Мы помогаем сотрудникам осваивать новые профессии в сфере разработки, работы с данными и т.д., — рассказали РБК в «Сбере». — Так, любой сотрудник может развить свои компетенции с нуля до уровня junior в области работы с данными и java-разработки, а также обучаясь на дизайнера».

Впрочем, помимо знаний есть еще одна ключевая компетенция для современного соискателя — employability (способность быть востребованным и трудоустроенным). «Мы искали главбуха для FMCG-производителя.

У собственника была установка — «не старше 40». Однако нам попалось резюме очень интересной, профессиональной, с хорошей практикой и опытом кандидатки не просто старше 40, а откровенно 60+. Уговорили собственника посмотреть ее, — вспоминает гендиректор Центра развития бизнеса и карьеры «Перспектива» Наталья Венерова. — После первого собеседования, на которое она явилась с целым портфолио сертификатов и дипломов, подтверждающих постоянное повышение квалификации, и предложила множество идей по организации бухучета в компании, собственник попросил организовать вторую встречу, а потом позвал ее на позицию финансового директора, с совсем другой зарплатой».

Если все же менять сферу деятельности, стоит рассмотреть область, где востребованы компетенции, которые приходят с возрастом. «Чаще всего сотрудников 45+ берут в сферу услуг, где требуются не только профессиональные знания, но и жизненный опыт, знание психологии, умение ладить с людьми и клиентами и решать проблемы на месте», — поясняет Венерова. Такие сотрудники — отличные менеджеры по работе с клиентами, специалисты служб по работе с возражениями, администраторы и организаторы мероприятий. Все это не учат на курсах — зато это более реалистичный путь остаться востребованным на рынке труда, нежели пытаясь пополнить ряды новопришедших разработчиков и интернет-маркетологов. ■

32%

человек в возрасте 46–60 лет сталкиваются с возрастной дискриминацией в России, при этом после 40 лет начинается снижение средних зарплат, утверждают в агентстве Propersonnel



Финансы

АНАЛИТИКИ FRANK RG ПОДВЕЛИ ИТОГИ 2020 ГОДА ДЛЯ РЫНКА ПЛАТЕЖНЫХ СЕРВИСОВ

СБП выдала 15-кратный прирост

ЕВГЕНИЯ ЧЕРНЫШОВА

В Системе быстрых платежей в 2020 году россияне перевели друг другу по номеру телефона $\text{R}795$ млрд. Это 1,5% от общего объема их денежных переводов, в том числе с карт, счетов и т.д. СБП — единственный канал, чья доля за год выросла.

Доля денежных переводов между физическими лицами через Систему быстрых платежей (СБП), созданную ЦБ для конкуренции Сбербанку на этом рынке, по итогам 2020 года составила 1,5% от общего объема переводов, совершенных россиянами. Всего в прошлом году физлица перевели друг другу 53,6 трлн руб. (+27,2% год к году). Такие данные представлены в исследовании Frank RG «Тренды денежных переводов в России» (есть у РБК).

В суммарный объем денежных переводов, кроме СБП, входят переводы с карты на карту (как между банками, так и внутри одного банка), переводы с банковского счета, электронного кошелька, а также переводы без открытия банковского счета. Общий показатель был рассчитан на основе данных ЦБ, а также собранной Frank RG информации с банков, систем денежных переводов и электронных кошельков.

Существуют разные методики оценки показателей, указали в пресс-службе Банка России. По данным самого ЦБ, доля переводов через СБП в межбанковских карточных переводах, обрабатываемых Национальной системой платежных карт (НСПК), по итогам 2020 года составила около 15%. При такой методике переводы между физлицами внутри одного банка, например между клиентами Сбербанка, не учитываются.

«По нашим оценкам, эта доля будет и далее увеличи-



ваться благодаря удобству, доступности и безопасности сервисов СБП», — сообщили РБК в пресс-службе ЦБ, добавив, что в марте объем операций в СБП увеличился на 32% к показателям февраля. К концу 2023 года регулятор планирует нарастить долю СБП в межбанковских переводах физлиц до 25%.

КАК СБП НАЧАЛА МЕНЯТЬ РЫНОК ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ

За 2020 год объем денежных переводов через СБП вырос в 15 раз и составил 795 млрд

↑ Объем денежных переводов физлиц в 2021 году, по оценкам аналитиков, может увеличиться до 69,4 трлн руб. Фото: Валерий Шарифуллин/ТАСС

руб. Общий показатель денежных переводов увеличился на 27,2% против роста на 29,8% за 2019 год.

Аналитики Frank RG по итогам 2021 года прогнозируют ускорение темпов роста объемов переводов населения: совокупный объем денежных переводов физлиц в 2021 году, по их оценкам, может увеличиться на 30%, до 69,4 трлн руб. Объемы переводов через СБП также будут расти, говорится в исследовании: «Темпы роста будут во многом зависеть от распространения этого способа перевода среди клиентов самого крупного банка страны и основного игрока рынка денежных переводов физлиц».

Наибольшую долю в общем объеме операций занимают переводы с карты — 83,3%, или 44,8 трлн руб. Переводы через СБП — единственный канал, чья доля выросла в прошлом году. Доля переводов с карты уменьшилась на 0,9 п.п., доля переводов с банковского счета сократилась с 14% в 2019 году до 13,8% в 2020 году, доля переводов без открытия счета — с 0,7 до 0,5%, доля переводов через электронные кошельки — с 1 до 0,9%.

По данным опроса Frank RG, который компания проводила в феврале 2021 года среди

700 респондентов, о СБП ничего не знают 16% россиян, еще 41% слышали, но не пользуются. Оставшиеся 43% используют ее для перевода средств. В сентябре 2020 года аналитический центр НАФИ сообщал, что переводы через СБП в предшествующие шесть месяцев совершали менее 15% россиян.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Переводы через СБП стали востребованы среди потребителей, так как легко позволяют переводить денежные средства родным, друзьям и знакомым вне зависимости от банка получателя средств, объясняет директор банковских рейтингов НРА Константин Бородулин. Кроме того, по его словам, данная система оказалась весьма кстати для банков, переходящих на дистанционный режим обслуживания клиентов, но не имеющих сервисов межкарточных переводов между физическими лицами.

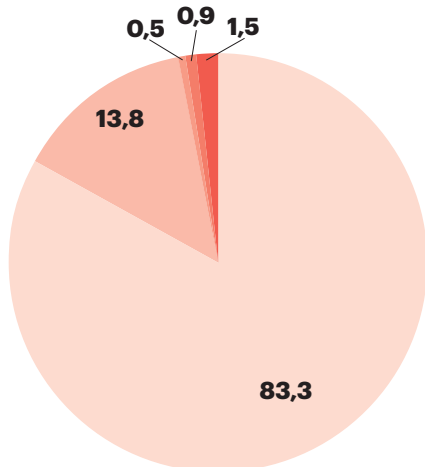
По мнению сооснователя и генерального директора платежного сервиса CloudPayments Дмитрия Спиридонова, переводы через СБП будут расти за счет клиентов Сбербанка, также на увеличение объема переводов будет влиять и рост информированности об услуге среди населения за счет активности банков и ЦБ. Дальнейший рост доли СБП на рынке будет происходить за счет снижения доли переводов, за которые банки получают наибольшую комиссию — переводы/платежи с текущего счета, с электронного кошелька, а также переводы без открытия счета, добавляет Бородулин.

«У СБП еще есть хороший потенциал для дальнейшего развития. Уверен, что в ближайшие годы СБП обгонит по объему переводы с карты на карту (между клиентами разных банков. — РБК)», — сказал руководитель департамента цифрового бизнеса — старший вице-президент ВТБ Никита Чугунов. С ним соглашается и Спиридонов, который считает, что объем переводов через СБП сравняется с межбанковским карточным каналом в течение двух-трех лет. Промсвязьбанк прогнозирует, что за 2021 год число переводов через СБП в целом по рынку может увеличиться в четыре раза.

Как отмечает Спиридонов, оценка роста общего объема переводов в размере 30% за 2021 год весьма оптимистичная. «Мы оцениваем рост переводов между физическими лицами скорее на уровне 15–20% в 2021 году. Дело в том, что сейчас нет предпосылок для взрывного роста на этом рынке, так как к СБП уже подключились все крупные и системно значимые банки и увеличиваться рынок будет постепенно за счет роста сс-переводов через СБП по мере роста информированности об услуге среди клиентов банков», — поясняет он. ■

Какими способами россияне переводили деньги в 2020 году, %

- Переводы с банковской карты
- Переводы с банковского счета
- Переводы без открытия счета
- Переводы ЭДС*
- Переводы через СБП



* Электронные денежные средства.

Источник: исследование Frank RG