

RBC.RU
ежедневная
деловая газета

“Государство
легко расправится
с любой
экосистемой”



ГЕРМАН ГРЕФ,
президент,
председатель
правления Сбербанка

Фото: Владислав Шатило/РБК

→ 8

«Единая Россия» намерена

сделать Петра Толстого



Фото: Сергей Савостьянов/ТАСС

главой столичного

отделения партии → 2

Segezha Group оценила

себестоимость производимых

ею пиломатериалов вдвое

ниже, чем у зарубежных

конкурентов → 5

\$110

составила себестои-
мость производства
1 куб. м пиломатериалов
Segezha Group

Банки в пандемию передали

коллекторам по агентским

договорам рекордные

₽582 млрд → 7



Подписка: +7 495 363 1101

2 1058

4 630071020096

Политика

«Единая Россия» и мэрия Москвы вернулись к обсуждению вопроса **О ЗАМЕНЕ ГЛАВЫ** столичного отделения партии **АНДРЕЯ МЕТЕЛЬСКОГО**. Он может покинуть свой пост после праймериз, основной **КАНДИДАТ** в преемники — **ПЕТР ТОЛСТОЙ**.

В «ЕДИНОЙ РОССИИ» ГОТОВЯТСЯ ЗАМЕНИТЬ ГЛАВУ
СТОЛИЧНОГО ОТДЕЛЕНИЯ ПАРТИИ

Андрея Метельского настиг проигрыш 2019 года

НАТАЛЬЯ ГАЛИМОВА,
ВЯЧЕСЛАВ КОЗЛОВ

Секретарь московского отделения «Единой России» Андрей Метельский вскоре может покинуть свой пост. Руководство партии и мэрия Москвы спустя полтора года после выборов в Мосгордуму, на которых Метельский проиграл в своем округе, вновь вернулись к обсуждению вопроса о его уходе, рассказал РБК источник, близкий к администрации президента, подтвердили еще один собеседник, близкий к Кремлю, и два источника, близких к мэрии Москвы. Отставка 52-летнего Метельского может состояться после майских праймериз «Единой России» по отбору кандидатов в депутаты Госдумы, уточнили собеседники РБК. Планируется, что это произойдет в ходе конференции московского отделения партии.

В качестве наиболее вероятного кандидата на смену Метельскому обсуждается вице-спикер Госдумы Петр Толстой, сообщили два близких к Кремлю собеседника и подтвердил источник, близкий к городским властям.

Праймериз «Единой России» пройдут с 24 по 30 мая. В настоящее время продолжается подача заявок от желающих участвовать в парламентских выборах.

«УЗНАЕТЕ ВОВРЕМЯ»

Во время думской кампании 2016 года Толстой выдвигался в Москве в Люблинском одно-

●● На выборах в сентябре 2019 года Андрей Метельский проиграл в своем округе № 15 кандидату «Умного голосования» коммунисту Сергею Савостьянову

мандатном округе № 199 и победил там главу московского горкома КПРФ Валерия Рашкина. В этом же округе Толстой заявился на праймериз и на сей раз. Помимо выдвижения по одномандатному округу планируется, что Толстой войдет в тройку предвыборного списка «Единой России» по Москве, ранее рассказывали источники РБК и сообщал «Коммерсантъ».

51-летний Толстой вошел в список перспективных одномандатников «Единой России», то есть тех, кто ведет системную работу в своем округе, пользуется поддержкой граждан и кого партия хотела бы видеть в числе кандидатов вновь, ранее сообщал РБК. Сейчас Толстой в партии власти не состоит, но является сопредседателем центрального совета сторонников «Единой России». Для того чтобы воз-



Петр Толстой пока в партии власти не состоит, но является сопредседателем центрального совета сторонников «Единой России»

главить региональное отделение партии, ему нужно получить партбилет.

Метельского единороссы и мэрия не планируют выдвигать на думские выборы ни по одномандатному округу, ни даже по спискам, рассказали собеседник, близкий к администрации президента, и источник, близкий к столичным властям. В настоящее время ему подыскивают должность, сказал еще один близкий к мэрии Москвы источник РБК.

Сам Метельский на вопрос РБК о возможной отставке после праймериз предложил «подождать окончания праймериз»: «Пока я руководитель московской городской организации «Единой России». Не надо доверять слухам. Если что-то будет, вы узнаете вовремя», — сказал единоросс. Метельский отказался комментировать вопрос, обсуждал ли с ним кто-то возможность отставки, при этом подтвердил, что не намерен участвовать в выборах в Госдуму: «Я готов работать на «Единую Россию», но я двадцать лет был депутатом (Мосгордумы. — РБК). Необязательно участвовать во всех выборах подряд, нужно дать дорогу молодым», — заявил он.

Толстой не ответил на звонок и сообщение РБК с просьбой прокомментировать, предлагали ли ему возглавить московское отделение «Единой России» и планирует ли он вступить в партию.

«Слухи не комментируем», — сказала РБК пресс-секретарь вице-спикера Екатерина Ларина.

«ЧТОБЫ НАВАЛЬНЫЙ НЕ РАДОВАЛСЯ»

Метельский едва не потерял позицию главы столичных единороссов по итогам выборов в Мосгордуму в 2019 году. В разгар избирательной кампании ФБК Алексея Навального (организация признана в России иностранным агентом) опубликовал расследование, в котором говорилось о наличии у семьи Метельского гостиничного бизнеса в Австрии и недвижимости в Москве на 5,7 млрд руб.

Метельский позже подал на Навального в суд, а в беседе с РБК связал появление расследования с выборами в Мосгордуму. По его словам, в качестве вице-спикера московского парламента он ежегодно подавал декларацию о доходах, к которым «никогда никаких вопросов не возникало», а его мать и сын, о которых говорилось в расследовании как о собственниках недвижимости и бизнеса, — «взрослые самостоятельные люди».

На выборах в сентябре 2019 года Метельский проиграл в своем округе № 15 кандидату «Умного голосования» коммунисту Сергею Савостьянову.

После поражения Метельского в партии встал вопрос о его отставке с поста лидера московских единороссов — традиционно секретари региональных отделений «Единой России» теряют свои должности в случае неудовлетворительного выступления их лично или партии на выборах. Метельского рассматри-

Международная политика



Фото: Сергей Савостьянов/ТАСС

вали на должность советника мэра Москвы Сергея Собянина либо столичного уполномоченного по правам предпринимателей, сообщали тогда источники «Дождя». Но в итоге отставку решили отложить на несколько месяцев, «чтобы Навальный не радовался», рассказывал РБК источник в «Единой России». А затем решение вопроса и вовсе заморозили.

«ПОДХОДЯЩАЯ ФИГУРА»
Для позиционирования партии важно, кто является ее региональным спикером, лицом, кто руководит работой с гражданами, говорит политолог Константин Калачев. «Удалось ли Метельскому выстроить общение с москвичами? Последние выборы [в Мосгордуму], мне кажется, говорят сами за себя», — добавляет он.
«У Толстого большой опыт общения с людьми, политический бэкграунд, известная фамилия, он проявил себя в Госдуме. В качестве руководителя регионального отделения он вполне подходящая фигура», — считает Калачев. У вице-спикера Госдумы наверняка хорошие отношения с такими важными игроками, как Сергей Собянин, секретарь генсовета «Единой России» Андрей Турчак, председатель Госдумы Вячеслав Володин, полагает эксперт. Что же касается необходимости вступить в партию власти, чтобы возглавить ее региональное отделение, то, по мнению Калачева, Толстой «уже связан в массовом сознании с «Единой Россией» и эту связь не разорвать». ■

ЧЕХИЯ ОБЪЯВИЛА О СОКРАЩЕНИИ ШТАТА РОССИЙСКОГО ПОСОЛЬСТВА НА 60 ЧЕЛОВЕК

Пражская зима

“Первой страной, выславшей российских дипломатов в знак солидарности с Прагой, стала Словакия. Премьер-министр Эдуард Хегера заявил, что страну покинут три представителя российской дипмиссии

ЕВГЕНИЙ ПУДОВКИН

Чешские власти потребовали от России сократить численность посольства в Праге до семи человек. Партнеры Праги в ЕС и НАТО выразили солидарность с таким шагом, но пока не решились на подобные действия.

В четверг, 22 апреля, глава МИД Чехии Якуб Кулганек заявил об ограничении числа российских дипломатов в Праге: их количество будет доведено до уровня чешской дипмиссии в Москве, то есть до семи человек. Работникам посольства дано время до конца мая, чтобы покинуть страну. Ранее Кулганек угрожал выслать из страны около 60 сотрудников посольства России.
Решение Праги последовало после того, как Россия отказалась возвращать в Москву 20 чешских дипломатов, объявленных 18 апреля персонами нон грата. В среду Кулганек сказал, что решение России выслать 20 дипломатов де-факто парализовало работу чешского посольства, а поэтому, если Москва не согласится отменить его, в Чехии примут дополнительные меры. «Наша цель в том, чтобы [число сотрудников российского посольства] соответствовало ситуации в нашем посольстве в Москве», — пояснил глава чешского внешнеполитического ведомства.
По информации МИД Чехии, со вторника, 20 апреля, в посольстве Чехии в Москве работают пять дипломатов и 19 технических служащих, тогда как в посольстве России в Праге — 27 и 67 соответственно. Таким образом, потенциально из Чехии могут быть высланы еще 22 дипломата и 48 техслужащих. Вечером 22 апреля чешское телевидение уточнило, что речь идет о выезде 63 сотрудников российской дипмиссии.
КАК РАЗВИВАЛСЯ КОНФЛИКТ
17 апреля Чехия обвинила Россию в причастности к взрывам на складе боеприпасов на юго-западе Моравии, в результате которых погибли люди, и выслала из страны 18 рос-

сийских дипломатов. Кроме того, Прага заявила об исключении госкорпорации «Росатом» из числа кандидатов на участие в тендере на строительство нового энергоблока атомной электростанции «Дукованы». Члены верхней палаты чешского парламента (сената) и вовсе призвали правительство расторгнуть соглашение между Чехией и Россией о дружественных отношениях и сотрудничестве, а также сократить число сотрудников российской дипмиссии до одного.
В российском МИДе обвинения Чехии назвали «надуманными» и ответно предписали покинуть страну 20 чешским дипломатам. В МИД России также заявили, что Чехия старается «угодить США на фоне недавних американских санкций». Отвечая на предъявленные Кулганеком требования вернуть чешских дипломатов в Москву, официальный представитель МИДа Мария Захарова назвала заявления чешского министра нелогичными. По мнению Захаровой, у Чехии «нет задачи» нормализовать работу с Россией. «Есть задача устроить перформанс, что они и делают», — сказала она.
По мнению политолога Ивана Преображенского, скандал вокруг взрыва во Врбетице — самый серьезный конфликт за всю историю современных двусторонних отношений. «Этот конфликт вряд ли будет сглажен за ближайшие годы, не то что месяцы. Экономические последствия для России, теряющей атомный рынок Чехии и поставки высоких технологий из Чехии, также будут тяжелыми», — сказал он РБК.

В ЧЕМ ПРАГА ПОДОЗРЕВАЕТ РОССИЙСКИЕ СПЕЦСЛУЖБЫ

Чехия обвиняет сотрудников российской военной разведки — ГРУ (ГУ Генштаба) в причастности к взрывам на частном складе боеприпасов в деревне Врбетица в 2014 году. В результате одного из взрывов погибли два человека. В розыск по этому делу чешскими властями были объявлены Александр Петров и Руслан Боширов, которых британская разведка подозревает в причастности к отравлению бывшего офицера ГРУ Сергея Скрипаля и его дочери Юлии в Солсбери в 2018 году. Как следует из итогов чешского расследования, Россия пыталась таким образом сорвать сделки болгарского торговца оружием Емельяна Гебрева, который пользовался складом и в дальнейшем пла-

ЧЕМ ГРОЗИТ ЭСКАЛАЦИЯ ПРОТИВОСТОЯНИЯ

Власти Чехии заявляли, что попросят партнеров по Евросоюзу и НАТО в знак солидарности выслать «российских разведчиков из посольств в их странах». «Мы будем призывать к коллективным действиям, направленным на солидарную высылку сотрудников российских спецслужб», — отметил на тот момент и.о. главы МИДа Ян Гамачек. В Евросоюзе и НАТО выразили солидарность с решением Чехии выслать российских дипломатов, но пока не стали анонсировать коллективные меры против России.
Первой страной, выславшей российских дипломатов в знак солидарности с Прагой, стала Словакия. Премьер-министр Эдуард Хегера заявил, что страну покинут три представителя российской дипмиссии.
«Скорее всего, неизбежная ответная реакция России приведет к полному сворачиванию отношений. Выдача виз взаимно прекратится», — отметил Преображенский.
Инцидент со взрывом в Чехии уступает в масштабах истории с покушением на Скрипалей в Великобритании, сказал РБК гендиректор Российского совета по международным делам Андрей Кортунов. «Не думаю, что мы увидим коллективные меры НАТО или ЕС против России, но отдельные страны могут последовать примеру Словакии», — отметил он. ■

“У Чехии нет задачи нормализовать работу с Россией, «есть задача устроить перформанс, что они и делают», говорит официальный представитель МИДа Мария Захарова



Экономика

ВЛАСТИ СКОРРЕКТИРОВАЛИ ПРОГНОЗ ДИНАМИКИ ВВП НА ТРИ БЛИЖАЙШИХ ГОДА

Цены на нефть вдохновили Минэкономразвития

ИВАН ТКАЧЁВ

Минэкономразвития обновило социально-экономический прогноз России: ВВП в 2021 году увеличится на 2,9%, а инфляция выйдет за пределы цели ЦБ. Реальные располагаемые доходы граждан вырастут на 3%, ждут в министерстве.

Согласно обновленному макропрогнозу Министерства экономического развития, реальный ВВП в 2021 году увеличится на 2,9% (после падения на 3% в кризисном прошлом году), а в 2022 году ускорится до 3,2%. Цифры апрельского прогноза (предыдущий датируется сентябрем 2020 года) предоставил журналистам источник в Минэкономразвития.

Прогноз готовил департамент макроэкономического анализа и прогнозирования Минэкономразвития, курируемый заместителем министра Полиной Крючковой. Параметры консервативного варианта прогноза источник не привел.

Источник, знакомый с ситуацией, сообщил, что вице-премьер Дмитрий Григоренко поручил соответствующим федеральным и региональным органам власти использовать

сценарные условия обновленного прогноза в предстоящем бюджетном процессе на 2022 год. Факт получения письма вице-премьера подтвердили в пресс-службе Минэкономразвития.

НЕФТЬ И РУБЛЬ ДОРОЖЕ

Новый прогноз содержит в основном косметические правки, за исключением цен на российскую нефть, инфляции и курса рубля. Прогнозируемый рост ВВП на 2021 год формально понижен по сравнению с предыдущим прогнозом, но это отражает сложившееся по факту меньшее падение ВВП в 2020 году (-3% против ожидавшихся -3,9%).

Индекс потребительских цен по итогам 2021 года составит 4,3%, выйдя за пределы цели Банка России (4%), что связано с ускорением продовольственных цен, ожидают в министерстве. Эффект на инфляцию от принятых правительством мер по сдерживанию роста цен на продукты питания в министерстве оценивают в 0,3 п.п. — иными словами, инфляция в 2021 году была бы на уровне 4,6%, если бы не меры правительства.

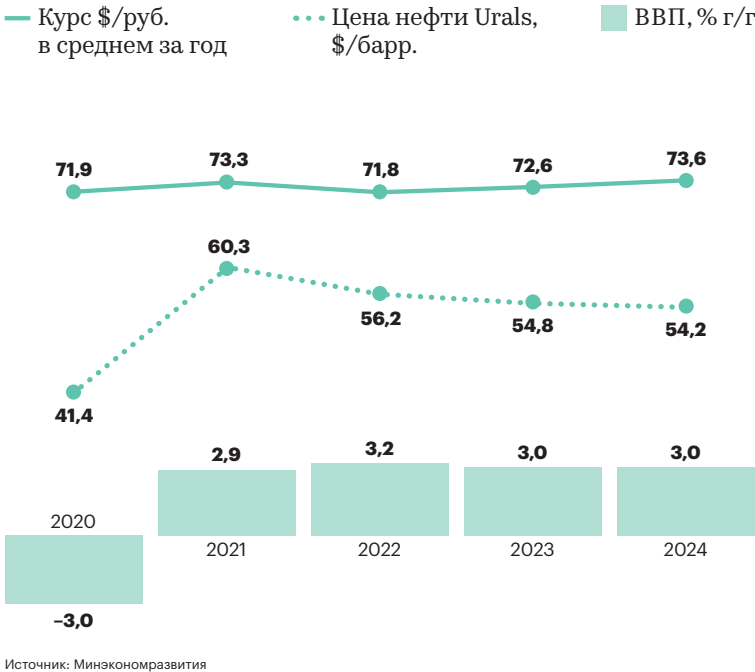
Курс доллара к рублю в среднем за 2021 год составит 73,3 руб. Это выше, чем прогнозировалось в сентябрьском документе (72,4), но отражает уже произошедшее ослабление рубля в январе—апреле на фоне повышенного санкционного риска. За оставшийся период 2021 года рубль укрепится относительно текущих уровней, следует из прогноза. В 2022 году курс доллара составит 71,8 руб. в среднем за год.

«Индекс потребительских цен по итогам 2021 года составит 4,3%, выйдя за пределы цели Банка России (4%), что связано с ускорением продовольственных цен, ожидают в Минэкономразвития»

Курсовые проектировки Минэкономразвития означают, что ведомство не видит системного риска от американских санкций против первичного рынка ОФЗ, скорее считает, что материализовавшийся риск снимает неопределенность, давившую на российские активы. «Исходим из того, что это все психология, а фундаментальный валютный курс — мы ожидаем его возвращения к концу этого года на уровне 71–72 руб.», — заявил источник в министерстве.

Среднегодовой прогноз цен на нефть Urals в 2021 году повышен сразу на \$15 по сравнению с сентябрем (33%), до \$60,3 за баррель.

Основные параметры нового прогноза развития России



В последующие годы нефть будет стоить меньше (\$54,2–56,2) в связи с постепенным выходом из сделки ОПЕК+, но все равно это превышает прежние ожидания Минэкономразвития и подразумевает пополнение валютных резервов Минфина.

СТАВКА НА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РОСТ

В 2021 году основным двигателем экономического роста будет восстановление потребительского спроса, считают в Минэкономразвития, прогнозируя рост розничного товарооборота на 5,1% и рост оказания платных услуг населению на 11,3% (после провала на 17,3% годом ранее). Прогноз роста реальных заработных плат на 2021 год — 2% (ниже, чем в пандемическом 2020 году, — 2,5%), прогноз роста реальных располагаемых доходов населения — 3% (с замедлением до 2,4–2,5% в последующие годы). Допандемический уровень реальных доходов не восстановится к концу 2021 года, поскольку в 2020 году этот показатель упал на 3,5% (и находится на 10,6% ниже уровня 2013 года).

С 2022 года динамика инвестиций в основной капитал опередит динамику потребления: Минэкономразвития прогнозирует, что инвестиции в реальном выражении будут расти на 5,1–5,3% при замедлении роста розничного оборота до 2,8–2,9%. Стимулировать инвестиции будут совершенствование режима СЗПК, попытка запуска «нового инвестиционного цикла», надежда на «трансформацию прибыли [компаний] в инвестиции», как заявил президент Владимир Путин в обращении к парламенту 21 апреля.

В министерстве исходят из того, что ключевая ставка ЦБ будет повышена до уровня «вблизи диапазона нейтральной ставки (5–6%)» с текущих 4,5%, сообщил журналистам источник в Минэкономразвития. Бюджетная политика будет поддерживающей (в Минфине уже заявили, что сверхплановый прирост нефтегазовых доходов в 2021 году позволит повысить общие расходы примерно на 500 млрд руб.).

■ РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

И.о. главного редактора:
Пётр Геннадьевич Канаев
Руководитель дизайн-департамента:
Николай Реутин
Выпуск: Игорь Климов
Руководитель фотослужбы:
Алексей Зотов
Верстка: Ирина Енина

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК

Руководитель объединенной редакции РБК:
Пётр 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

Индустрия развлечений

→ 12

Бизнес

TikTok обошел «ВКонтакте» по времени, которое пользователи проводят в приложении

ПОДКОНТРОЛЬНЫЙ АФК «СИСТЕМА» ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫЙ ХОЛДИНГ РАСКРЫЛ СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

Segezha Group пилит вдвое дешевле

СЕБЕСТОИМОСТЬ ПИЛОМАТЕРИАЛОВ Segezha, выходящей на IPO, оказалась ниже, чем у иностранных конкурентов, — \$110 ЗА КУБОМЕТР против \$195 в Канаде и \$260 в Финляндии. Это объясняется собственным сырьем и более дешевой рабочей силой.

→ 6



Около 50–70% себестоимости пиломатериалов приходится на сырье (лес), говорится в меморандуме Segezha

Фото: Андрей Рудаков/Bloomberg

Лесозаготовка

“ Крупнейшие покупатели пиломатериалов Segezha Group — это Китай (48%), Египет (17%), Великобритания (8,2%), Финляндия (8,2%), Франция (5,2%) и Германия (3,2%). География продаж компании охватывает более 30 стран

← 5

ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО

Лесопромышленный холдинг Segezha Group, подконтрольный АФК «Система» Владимира Евтушенкова, накануне готовящегося IPO на Московской бирже раскрыл себестоимость своей продукции.

Себестоимость производства пиломатериалов компании, которая является лидером на этом рынке в России, в четвертом квартале 2020 года составила \$110 за 1 куб. м, в то время как в Западной Канаде — \$195, на западном побережье США — \$215, а в Финляндии — \$260. Об этом говорится в информационном меморандуме, подготовленном для потенциальных инвесторов Segezha Group перед IPO. Выпуск пиломатериалов — второй по величине сегмент бизнеса компании, принесший ей в 2020 году почти 28% выручки (около 19,2 млрд руб.). Он уступает только производству бумаги и упаковки (51,7% выручки) и обходит производство фанеры и плит (11,1%).

РБК направил запросы по поводу себестоимости их продукции представителям других крупных российских производителей пиломатериалов — RFP Group (крупнейшее лесопромышленное предприятие на Дальнем Востоке), подконтрольной Роману Абрамовичу, Александру Абрамову и Александру Фролову, группы компаний «Титан» Владимира Крупчака и Устьянского лесопромышленного комплекса Владимира Буторина (обе группы работают в Архангельской области).

ПОЧЕМУ У ПРОДУКЦИИ SEGEZHA ТАКАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ

В 2020 году Segezha Group увеличила производство пиломатериалов на 17,4%, до 1,19 млн куб. м. Продукция компании, необходимая для строительства, производства заготовок для мебели и клееных деревянных конструкций, а также в производстве деревянной тары и упаковки, выпускается в Архангельской (Онежский лесопильно-деревообрабатывающий комбинат)

и Вологодской областях (Сольский ДОК), Карелии (ЛДК «Сеgezский») и Красноярском крае (Лесосибирский ЛДК № 1). Предприятия Северо-Западного федерального округа специализируются на производстве пиломатериалов из ели и сосны, Красноярского края — из ангарской сосны, ели, пихты и сибирской лиственницы.

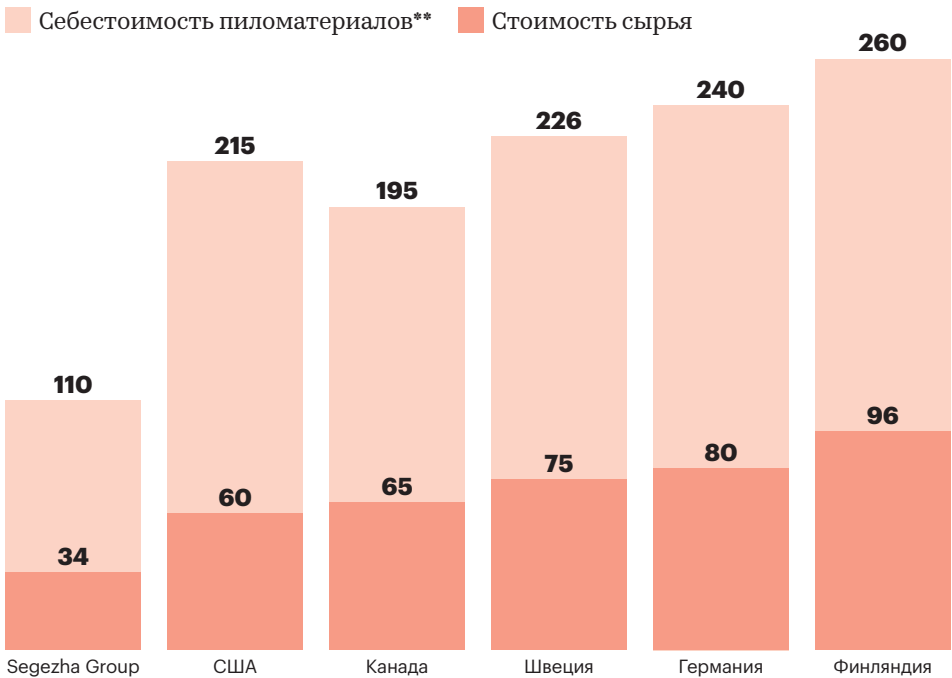
Около 50–70% себестоимости пиломатериалов приходится на сырье (лес), говорится в меморандуме. Стоимость сырья у Segezha — \$34 за 1 куб. м (для производства 1 куб. м пиломатериалов требуется 2 куб. м леса), в США и Канаде — \$60 и \$65, а в Финляндии — \$96. «В России цены на сырье на воротах лесопильных предприятий ниже, чем в других странах, из-за более низких затрат на сбор урожая (рубку деревьев. — РБК)», — говорится в меморандуме. Согласно документу, это связано с тем, что российские компании, как правило, используют экстенсивную модель рубки в отличие от интенсивной в других странах (в частности, в Скандинавии), где активно занимаются посадкой новых деревьев и используют удобрения.

Стоимость российского сырья намного ниже, чем в других странах — мировых лидерах лесозаготовки, благодаря тому что в России невысокие ставки аренды и относительно недорогая рабочая сила, отмечает вице-президент, руководитель дивизиона «Лесные ресурсы и деревообработка» Segezha Group Евгений Баталов (его слова передала пресс-служба). У Segezha Group есть еще одно важное преимущество — нелинейное логистическое плечо: компания располагает свои активы или подбирает лесную арендную базу так, чтобы заготавливать лес было максимально экономически выгодно, добавил он. «Наше ответственное отношение к лесопользованию подтверждает то, что у нас более 83% арендной базы сертифицировано по международным стандартам, что в свою очередь подтверждает, что мы производим полное лесовосстановление на всей территории, где велась лесозаготовка», — сказал он. В 2020 году на восстановле-

Р19,2 млрд

выручки принес Segezha Group в 2020 году выпуск пиломатериалов — второй по величине сегмент бизнеса компании

Себестоимость производства 1 куб. м пиломатериалов*, \$



* Данные за четвертый квартал 2020 года.

** Для производства 1 куб. м пиломатериалов требуется 2 куб. м леса.

Источники: меморандум Segezha Group, Vision Hunters

ние леса компания потратила 141,5 млн руб.

К тому же Segezha Group использует вертикальную интеграцию с высокой долей собственного лесобеспечения — доля собственного сырья составляет более 80%, добавляет Баталов. Ресурсная база компании на конец 2020 года достигала 9,2 млн га — это площадь лесных участков, арендуемых на условиях долгосрочной аренды.

«Основная причина такой существенной разницы в себестоимости производства пиломатериалов заключается в том, что в России значительно дешевле сырье и конечная стоимость пиломатериалов, чем на Западе», — замечает руководитель аналитической службы агентства Lesprom Network Филипп Чебышев. В последние годы в мире наблюдается рост спроса на сырье для производства пиломатериалов (пиловочник), а также растут расходы на повышение заработной платы персонала, что может привести к росту себестоимости производства пиломатериалов, добавляет он. Цена на продукцию деревообработки стабильно растет последние пять лет, указывает Баталов, уверяя, что продолжение роста цен на сырье не окажет заметного влияния на себестоимость продукции Segezha Group.

КУДА SEGEZHA ПОСТАВЛЯЕТ ПИЛОМАТЕРИАЛЫ

Segezha отправляет на экспорт 100% лесопильной продукции. Крупнейшие покупатели ее пиломатериалов — это Китай (48%), Египет (17%), Великобритания (8,2%), Финляндия (8,2%), Франция (5,2%) и Германия (3,2%), говорится в меморандуме. География продаж компании охватывает более 30 стран.

Китай — крупнейший в мире покупатель пиломатериалов хвойных пород. В 2019 году Китай импортировал около 28 млн куб. м такой продукции — в первую очередь из России (17 млн куб. м) и Европы (5 млн куб.), остальную часть — из Северной Америки и стран Океании.

Цены на пиломатериалы, импортируемые в эту страну из России, в среднем почти вдвое ниже, чем из Европы, из-за более низкого уровня обработки дерева. В 2019 году они составили около \$120 за 1 куб. м для российских экспортеров и \$185 для европейских, следует из данных отраслевых консультантов Vision Hunters, которые приводятся в меморандуме Segezha Group. У самой Segezha Group экспортные цены для Китая (за счет более высокого уровня обработки) сопоставимы с поставщиками из Финляндии и Швеции, подчеркивается в документе. В 2020 году они остались на уровне предыдущего года — \$185 за 1 куб. м.

Россия, на которую приходится около 20% мировых лесных запасов и 50% запасов северных хвойных пород, — крупнейший экспортер пиломатериалов. С 2015 по 2019 год поставки из России выросли на 4,5 млн куб. м, до примерно 27 млн куб. м, а 2020 году — еще на 2,8 млн куб. м, до 30 млн куб. м. Но рынок сильно фрагментирован (очень много мелких небольших лесопилок), на долю Segezha пришлось лишь около 4% экспорта. В 2025 году ожидается рост экспорта российских пиломатериалов еще на 5,5 млн куб. м, до более чем 35 млн куб. м, в основном за счет роста спроса в Азии и Африке, прогнозируют эксперты Vision Hunters. ■

Финансы

БАНКИ во время пандемийного кризиса активнее **ПЕРЕКЛАДЫВАЛИ РАБОТУ** с должниками **НА КОЛЛЕКТОРОВ**, передав им за год рекордные 582 млрд руб. проблемных долгов. Коллекторы от этого выиграли — получили более сговорчивых клиентов.

БАНКИ В 2020 ГОДУ ПЕРЕДАЛИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ВЗЫСКАТЕЛЯМ РЕКОРДНЫЙ ОБЪЕМ ДОГОВ

Коллекторы разжились в пандемию

ЮЛИЯ КОШКИНА

Кризис и пандемия в 2020 году поддержали бизнес коллекторов, работающих с банками по агентской схеме, то есть взыскивающих долги в пользу кредиторов. Взыскатели получили проблемные долги физических лиц на 582 млрд руб. — рекордную сумму как минимум с 2013 года (с этого времени ведется статистика), следует из данных Национальной ассоциации профессиональных коллекторских агентств (НАПКА, расчеты есть у РБК). По сравнению с докризисным 2019 годом количество новых кейсов в работе коллекторов увеличилось на 4,9%, до 8,4 млн единиц.

Объем рынка агентского взыскания в 2020 году увеличился на 6,8% в отличие от сегмента цессии (переуступка прав на взыскание долгов населения), который, по данным НАПКА, в прошлом году упал на 22%, до 236,6 млрд руб.

КАК ЗАГРУЖЕННОСТЬ БАНКОВ ПОМОГЛА КОЛЛЕКТОРАМ

В пандемию часть заемщиков ухудшила обслуживание банковских кредитов. «В зону риска в большинстве случаев попали те, чье финансовое положение еще до пандемии было не самое устойчивое», — считает гендиректор коллекторского агентства «Столичное АВД» Давид Цацуа. В итоге, по его словам, коронакризис стал неким катализатором, вынудившим их выйти на просрочку.

В ответ на рост проблемной задолженности банки стали активнее делиться частью такого портфеля с профессиональными взыскателями: еще прошлой осенью НАПКА зафиксировала, что банки стали передавать по агентской схеме более «молодые» долги. По итогам девяти месяцев 2020 года доля кредитов с просрочкой до 90 дней выросла на 11 п.п. и достигла трети портфеля коллекторов, писал РБК. Участники рынка

₽20,8 трлн

составляла задолженность населения по кредитам перед банками на 1 марта 2021 года, следует из статистики ЦБ. С начала года она увеличилась почти на 800 млрд руб., а за весь прошлый год — на 2,4 трлн руб., или на 13,6%

связывали это с высокой загруженностью внутренних служб взыскания банков.

Тенденцию подтверждает гендиректор агентства «М.Б.А. Финансы» Федор Вахата: «Так как взыскание долгов не является главным направлением деятельности кредитных организаций, самым разумным шагом была передача их на аутсорсинг профессиональным взыскателям».

КАК «ПАНДЕМИЙНЫЕ» ДОЛЖНИКИ ПОВЛИЯЛИ НА РЫНОК

Коллекторы, работающие по договорам с банками, не имеют права без согласования с заказчиком решать, можно ли предоставить клиенту отсрочку платежа. «Перед аутсорсингом стояла в большей степени задача максимального роста контактности и налаживания качественной коммуникации между клиентом и кредитором», — отмечает управляющий директор «Первого коллекторского бюро» (ПКБ) Павел Михмель. По его словам, в условиях пандемии кредиторы иногда не могли оперативно принимать решения по стратегиям взыскания. «В этом плане должники в рамках договора цессии оказались в более выигрышном положении, так как им предлагали индивидуальные программы рассрочки, снижения платежа и изменения графика именно под их финансовую ситуацию», — замечает Михмель.

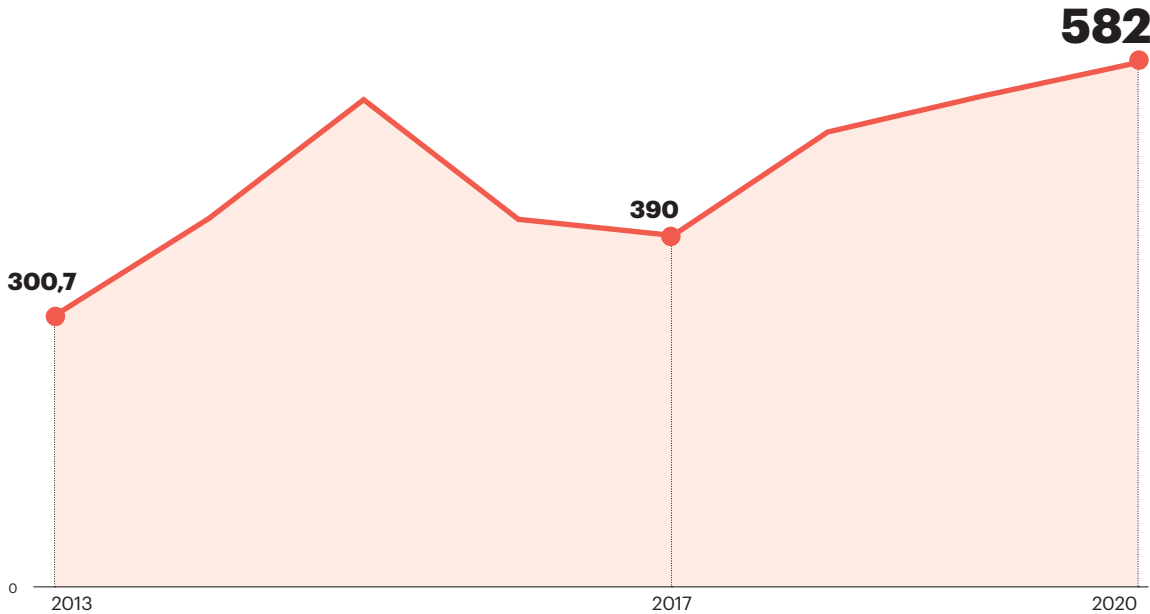
«Если же говорить о долгах, которые в период пандемии подпадали под условия реструктуризации или кредитных каникул, то коллекторские агентства не работали с ними: кредитор со своей стороны рассматривал вопрос о реструктуризации, кредитных каникулах, и если принималось решение о приостановке взыскания, то данные кейсы очень оперативно изымались из работы коллекторов», — поясняет Вахата.

По оценкам эксперта, доля просрочки, возникшей в пандемию, сейчас составляет 20–25% агентского портфеля коллекторов. Злостных неплательщиков среди новых клиентов немного, поскольку задолженность возникла «по объективным причинам» — из-за кризиса, говорит Вахата.

В 2021 году рост агентского портфеля будет большим, но не взрывным, считает президент НАПКА Эльман Мехтиев. «На рынок поступят долги, которые образовались во второй половине 2020 года и с которыми банки сначала работали самостоятельно. Как правило, после наступления более 180 дней просрочки начинается массовая передача долга. Также в работу будут передаваться долги 2021 года «рождения» — уровень просроченной задолженности продолжает расти», — поясняет эксперт. По прогнозам НАПКА, в этом году в работу коллекторам по договору с банками поступит до 700 млрд руб. долгов.

Динамика передач также будет зависеть от кредитной активности, добавляет Федор Вахата: «Сейчас банки и МФО активно наращивают кредитный портфель, что, возможно, отразится в будущем на объемах, передаваемых в работу, но вряд ли это произойдет в 2021 году». ■

Объем долгов физлиц, переданных коллекторам банками по агентской схеме, млрд руб.



Источник: НАПКА

22%

(примерно 168 млрд руб.) составило увеличение объема просроченных розничных кредитов в кризисном 2020 году

Финансы

Третья волна пандемии в России, вероятно, будет, считает президент Сбербанка **ГЕРМАН ГРЕФ**. Но пройдет она легче. Об антиковидных мерах властей, мифах вокруг экосистемы «Сбера» и голосовых помощниках он рассказал в интервью РБК.

Государство легко расправится с любой экосистемой

АНТОН ФЕЙНБЕРГ,
ИРИНА ПАРФЕНТЬЕВА

«НЕСОВЕРШЕНСТВО СТРУКТУРЫ НАШЕЙ ЭКОНОМИКИ СРАБОТАЛО НА НАС»

Всемирный банк недавно указывал, что из всех стран мира Россия быстрее всех начала выходить из режима локдауна и это выразилось в относительно небольшом спаде экономики. На ваш взгляд, власти действительно выбрали правильную стратегию? Или можно было спасти дополнительное количество жизней ценой более существенных и длительных антиковидных ограничений?

Мы действительно прошли год пандемии лучше, чем ожидали. Были прогнозы падения ВВП до 10%, но текущий результат — 3%. Почему Россия оказалась в значительно лучшей ситуации, чем большинство стран? Сработало несколько ключевых факторов. Первый, в отличие от ситуации 2014–2015 годов, значительный фактор обвала экономики — это резкое снижение цены на нефть. В прошлом году мы с вами видели отрицательную цену на нефть, чего не было за всю историю. Но введенное правительство бюджетное правило сработало, и такое падение цен на нефть не оказало такого драматического влияния на экономику, волатильность валюты и т.д.

Второй фактор — это большое количество достаточно своевременных мер, принятых правительством: поддержка малого бизнеса, перечисления по простой формуле нуждаемости семьям с детьми.

Третий — это относительно невысокая доля в ВВП малого бизнеса. В первую очередь очень сильно упали те страны, у которых доля малого бизнеса, сферы услуг очень большая.

То есть то, что мы считали раньше проблемой, — отсутствие малого бизнеса — нам это сейчас как раз и помогло?

Да. Структура экономики такова, что у нас пока еще доля сектора услуг, малого бизнеса — порядка 20%. В первую очередь удары пришлось на те экономики, у которых эти секторы занимают значительную часть в ВВП, до 60%. В этом смысле несовершенство структуры нашей экономики сработало на нас.

И еще один фактор — это резкое снижение ставки рефинансирования. На «входе» в пандемию она была 6,25% и была снижена на 200 базисных пунктов, что очень сильно поддержало экономику.

Можно ли было спасти больше жизней с помощью локдауна? Мы активно занимаемся математическим моделированием — видим ситуацию по миру, анализируем эффективность тех или иных мер. Локдаун дает эффект в части снижения нагрузки на здравоохранение. От того, больше или меньше ты закрываешь экономику, если у тебя есть резервные мощности в системе здравоохранения, — это никак не влияет на количество смертей. Но это влияет на экономический рост, на объем суицидов, депрессий и всего остального. В этом смысле, как мне кажется, наше правительство выбрало достаточно рациональный подход: закрывались регионы ровно настолько, чтобы обеспечить эффективность работы системы здравоохранения. И не могу не отметить, наверное, Москву: Сергей Собянин (мэр столицы. — РБК) первым начал бить в колокола. Столица — и это главное отличие от европейских стран — оказалась главным хабом, куда была привезена инфекция и откуда она распространилась по всей стране. И очень своевременная работа мэра города, который проявил себя как эффективный менеджер, —

это, конечно, очень сильно помогло в сохранении жизней людей.

«ГЛУБИНА ТРЕТЬЕЙ ВОЛНЫ ЗАВИСИТ ОТ ТЕМПОВ ВАКЦИНАЦИИ»

Станет ли вакцинация драйвером роста ВВП? И какими должны быть в таком случае темпы проведения кампаний по вакцинации?

Сегодня глубина третьей волны, конечно, зависит от темпов вакцинации. Возможный локдаун зависит от того, насколько глубокой будет эта самая волна. Поэтому опосредованная связь — между ВВП и вакцинацией — есть, конечно, и темпы вакцинации являются сегодня критически важным элементом, для того чтобы снизить возможную третью волну.

Замеры самого «СберИндекса» показывают высокую вероятность третьей волны. В среднесрочной перспективе вы ее закладываете?

Это будет зависеть как раз от темпов вакцинации. Третья волна, вероятно, будет — ни одной стране не удалось ее избежать. Как только страна входит в температурные режимы, благоприятствующие распространению инфекции, начинается всплеск. Но у нас пока ситуация зна-

чительно более благоприятная. Второе — по всем нашим оценкам, третья волна должна быть значительно ниже, чем то, что мы видели даже осенью, я уже не говорю о весне прошлого года. Но будет зависеть от того, насколько сформирован у нас коллективный иммунитет, и от темпов вакцинации. Они у нас сейчас вышли на хороший уровень. В моем понимании в апреле будет произведено не менее 10 млн доз, с мая, на мой взгляд, уже совсем не будет дефицита вакцины. И, если мы до 1 сентября сумеем вакцинировать порядка 60–70 млн человек, это будет очень хороший темп. Это означает, что у нас хорошие шансы пройти осень спокойно.

Сейчас ограничением будет уже не физический объем производства вакцины, а как убедить людей, что вакцина безопасна и так далее. Но сейчас, слава богу, людская молва расходит, наша вакцина показывает очень хорошие результаты. У меня много знакомых, которые прилетают из-за границы — из Европы, из Америки — на вакцинацию «Спутником V».

Сейчас какая доля вакцинированных у вас?

Коллективный иммунитет в «Сбере» на текущий момент — 44% — это и вакцинированные, и переболевшие.

Фото:
Владислав Шатило/РБК



Мы очень активно были включены в работу по созданию вакцины, помогали обеспечить трансферт технологий на производственные площадки. Когда ученым нужны были средства, мы оказывали благотворительную помощь. В целом мы проинвестировали около 1 млрд руб.

«СЕЙЧАС НЕТ ОСНОВАНИЙ ДЛЯ РЕЗКОГО ПОВЫШЕНИЯ СТАВКИ»

ЦБ отреагировал на пандемию довольно серьезным смягчением денежно-кредитной политики. Но недавно изменил направление своих действий, повысив впервые за долгое время ставку до 4,5%. По-вашему, насколько это было правильное решение? Достаточно ли восстановилась экономика, чтобы уже ужесточать денежно-кредитную политику, и где предел повышения ставки?

Всегда у этой медали есть обратная сторона. С точки зрения восстановления экономики эта мера несет негативный эффект. Но с точки зрения борьбы с инфляцией это действенный инструмент. Насколько это оправданная мера — всегда вопрос. Есть временные факторы, которые спровоцировали инфляцию, они будут исчерпаны в течение первого полугодия. Но есть и факторы, которые имеют более долгосрочный характер. ЦБ поднял ставку на 0,25 п.п., это их выбор. Сказать, что это необоснованно, было бы абсолютно несправедливо. Основания для этого есть. Нужно ли сей-

час радикально повышать ставку дальше? Я считаю, что пока нет, но окончательное решение за ЦБ.

«ПРАВИТЕЛЬСТВО СКАЗАЛО НАМ СПАСИБО»

Объясните роль «Сбера» в вопросе производства вакцины и лекарства от коронавируса — как организованно партнерство с Центром Гамалеи и «Вектором»? Это бизнес?

Нет, это был не бизнес, конечно. Это была просьба правительства к нам помочь в роли project management, потому что никогда в такие сроки еще вакцина не создавалась. И одно дело создать вакцину в лабораториях, другое дело — перенести ее на производственные мощности. Обычно это занимает от года и дольше. У нас хорошие project management технологии, и нас попросили оперативно сопровождать весь процесс, помогая Минздраву и, конечно, Центру Гамалеи (Национальный исследовательский центр эпидемиологии и микробиологии им. академика Н.Ф. Гамалеи; является разработчиком первой российской вакцины от коронавируса «Спутник V». — РБК). Поэтому мы очень активно были

включены в работу по созданию вакцины, помогали обеспечить трансферт технологий на производственные площадки. Когда ученым нужны были средства, мы оказывали благотворительную помощь. В целом мы проинвестировали около 1 млрд руб.

Вторая наша функция в этом проекте — когда встал вопрос о том, что началось производство вакцины, нужно было обеспечить логистику доставки вакцины в регионы. Мы создали мощности по хранению вакцины, которая требует специального температурного режима, отработали всю логистику поставки и отгрузили первые 9 млн доз. На этом наша функция закончилась, правительство сказала нам спасибо, и мы передали все уже компании, которая занимается в штатном режиме поставкой вакцины.

Дальше развивать это направление не планируете? Многие инвесторы в период пандемии стали ориентироваться активно на сегмент фармацевтики.

Нет, у нас нет планов вхождения в фармацевтический рынок в отличие от рынка здравоохранения. Здесь мы пока не видим для себя большого потенциала.

«ГЕОПОЛИТИЧЕСКАЯ ПОВЕСТКА ЯВЛЯЕТСЯ ДОМИНИРУЮЩЕЙ»

Как вы можете охарактеризовать сейчас инвестиционный климат в стране? Что больше влияет на инвесторов: внутренняя повестка — предстоящие выборы, постковидное восстановление — или внешняя — санкции и ограничения?

Эти повестки очень сильно между собой связаны, одна диктует другую. Сегодня геополитическая повестка является абсолютно доминирующей. И здесь пока хороших новостей не очень много.

Есть циклическая вещь — выборы. Да, мы будем ощущать их влияние летом, когда начнется избирательная кампания. Но здесь есть факторы позитивные и не очень.

Но что, на мой взгляд, является позитивным — это сегодняшние активности правительства. Очевидно, где мы имеем большой запас для экономического роста — это качество государственного администрирования. В этой части происходят серьезные изменения. Они пока не всегда видны, они не всегда уже обретают такую осязаемую форму, но я вижу, что происходит внутри. И я очень оптимистичен. → 10

“ Сейчас золотое время для IPO. Я бы его, конечно, использовал в силу того, что такого избытка на денежном рынке мир раньше не знал

Из жизни Германа Грефа

1964

Родился в селе Памфилово в Павлодарской области Казахской ССР

1990

Окончил юридический факультет Омского государственного университета

1993

Окончил аспирантуру юридического факультета Санкт-Петербургского университета

1994

Стал зампреда, а затем — первым зампреда Комитета по управлению городским имуществом мэрии Санкт-Петербурга

1997

Занял должность вице-губернатора, председателя Комитета по управлению городским имуществом мэрии Санкт-Петербурга

1998

Назначен первым заместителем министра государственного имущества

2000

Стал министром экономического развития и торговли

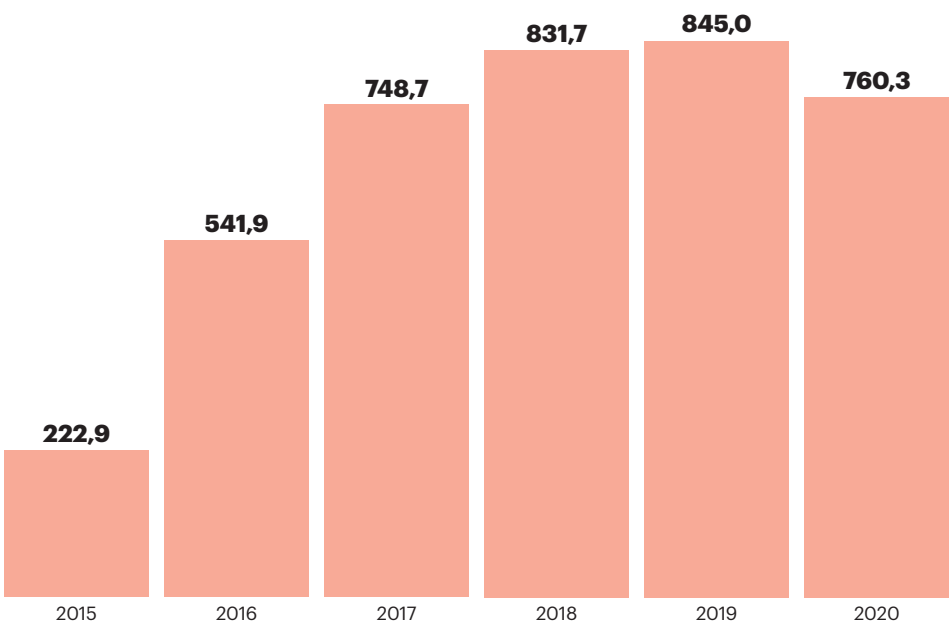
2007

Покинул правительство и возглавил Сбербанк



Финансы

Чистая прибыль Сбербанка по МСФО, млрд руб.



Источник: данные компании

◀ 9 Резкие взаимные комментарии Москвы и Вашингтона — это начало более активного политического противостояния между США и Россией или просто жесткая риторика? Последний пакет санкций, который США ввели в отношении нового госдолга, — это в принципе не самый жесткий сценарий из тех, что обсуждался.

Если бы США наложили санкции на весь госдолг, то это были бы санкции не против российского государства, а против их собственных инвесторов. Потому санкции были введены только против нового долга, что достаточно рациональный ход, так как в противном случае возникла бы паника и зарубежные инвесторы начали бы распродавать бумаги. А для российских инвесторов в этом случае появилась бы хорошая возможность купить их с большим дисконтом.

За прошедшие пять-шесть лет прошла очень сильная диверсификация и девальютизация. Поэтому, на мой взгляд, сегодняшние санкции не приведут к серьезным негативным последствиям для нас. Мы всегда соотносим программу заимствований с нашими возможностями, и вне зависимости от того, как будет складываться ситуация на внешних рынках, мы сможем ее выполнить. Похоже, что ситуация складывается более оптимистично, в том числе для бюджета. Поэтому в текущей ситуации я не вижу больших проблем.

«ЭКОСИСТЕМЫ ЯВЛЯЮТСЯ ДОМИНИРУЮЩИМ ФАКТОРОМ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИК»

Несколько лет назад, объявляя о желании создать вокруг Сбербанка экосистему, вы ставили в пример в том числе крупных технологических гигантов из США. Сейчас идет дискуссия о том, что Google, Apple, Facebook

и Amazon стали слишком большими, что, возможно, их нужно разделить на несколько компаний, чтобы повысить конкуренцию. Некоторые эксперты в России тоже жалуются, что «Сбер» стал слишком крупным и может «затоптать» небольшие компании. Вы согласны, что размер «Сбера» или размер американских технологических гигантов — это проблема для рынка? Как ее можно решить и стоит ли?

Иностранные экосистемы крупные, и они все уже здесь. Маленькие не могут конкурировать с большими техкомпаниями. Это не та сфера. Это очень капиталоемкая, очень высокотехнологичная сфера, которая требует длительного количества лет и многомиллиардного объема инвестиций. С ними может конкурировать только крупный игрок, а под его крылом множество мелких.

Вопрос первый. Можно ли обойтись вообще без экосистем? Ответ мировая экономика дала уже — все экосистемы являются доминирующим фактором развития экономик практически во всех странах мира. Потому что это менее затратно, значительно более удобно для клиента — он за это «проголосовал» кошельком. Бороться с ними сегодня совершенно бессмысленно. Потому что ты не можешь бороться с иностранными экосистемами, ты можешь бороться со своими экосистемами. Если ты будешь бороться со своими экосистемами, ты отдашь рынок чужим. Затормозить развитие своих — это значит отдать бесплатно рынок кому-то.

Но мы и чужих умеем останавливать.

Если мы остановим чужих и своих, то тогда мы проиграем рынок целиком в силу того, что удельные издержки в экосистемах значительно более низкие. И транзакционные издержки экономики резко пада-

ют. В этом смысле мы создадим неконкурентоспособную экономику в целом, и потребитель проиграет. Такое в нашей истории уже было.

Самый рациональный путь, конечно же, — это пользоваться конкурентными преимуществами, теми, которые сложились у нас на рынке. Россия в отличие от всех европейских стран имеет технологических гигантов, которые могут конкурировать и выдерживать длительный период времени конкуренции с крупнейшими восточными и западными технологическими гигантами. И в этом смысле ответ очевиден: нужно поддерживать своих, как это делают китайцы, просто закрыв рынок для всех. И как это делают американцы, очень избирательно допуская кого-то на свой рынок, но в качестве экосистем не допускают никого просто.

Насколько вы разделяете опасения, что технологические гиганты, экосистемы становятся фактически «квазигосударствами» — могут влиять на политические, экономические процессы, на умы миллионов и миллиардов?

Я считаю, что это очень сильно раздутая тема, хайп чистой воды. Никогда никакая экосистема не сможет конкурировать с государством. Государство легко расправится с любой экосистемой. Но вот этот вот лаг в регулировании — он вполне возможен для того, чтобы где-то экосистемы не переходили границы допустимого. Допустим, нерегулируемое закрытие аккаунта главы государства — на мой взгляд, это явный перебор. Но факт случился, он будет изучен. Государства неповоротливые, они долго изучают ситуацию, но потом они принимают жесткие решения, обязательные для всех...

Кардинальные решения. Да. В этом смысле хорошо, что они не спешат, они все изучат и примут какие-то меры, чтобы это было сделать невозможно. Но это регулируется очень просто. На мой взгляд, идет нормальный естественный процесс.

За то время, что вы строите экосистему, как внутри Сбербанка изменился подход к ее строительству? Вы наверняка знаете претензии рынка: у Сбербанка все-таки не до конца экосистема, он скупает многие компании за серьезные суммы, но пока это нельзя выстроить в какую-то единую цепочку.

Здесь есть два мифа. Первый — о количестве покупок. Все наши покупки за последние шесть лет — это 145 млрд руб. Для размера нашего бизнеса это копейки — 1,5-месячный объем нашей прибыли, 3% нашего капитала. Для сравнения: если мы возьмем другие крупные банки, там аллокация

капитала на покупку нефинансовых активов от 15 до 25%.

Второй. Серьезные суммы. Сбербанк ничего не покупает дорого, и рынок это прекрасно знает. Мы большое количество сделок не совершили именно потому, что мы считаем цену неоправданно завышенной. Мы никогда ничего не покупаем дороже, чем это того стоит.

В России главная проблема инновационной экономики — проблема с покупателями инноваций и инновационных стартапов. Если бы спросили любого основателя: чего ты боишься? почему ты идешь сразу же куда-то и организуешь стартап в Дубае, в Израиле, в Сингапуре или в Силиконовой долине? Потому что там есть доступ к рынку капитала, есть огромное количество покупателей. 0,1% успешных стартапов вырастают в «единорогов». Все остальные — это так называемые серийные стартаперы, которые выращивают компании. У них есть идея, они ее выращивают до определенного размера и продают. И именно такие люди определяют ландшафт инновационной экономики. Мы сначала этого не осознавали и пытались основателей принимать к себе на работу, задерживать их максимально для работы их же стартапов, но видно, что после сделки они долго не держатся. Ну год, два, максимум три.

В процессе построения экосистемы у вас регулярно случаются различные партнерства. Но не могу не спросить про ваши разводы с партнерами. Financial Times сообщила, что Сбербанк «разводится» с Mail.ru Group. Есть ли какие-то основания говорить о возможном «разводе» в этом проекте?

У нас был эпизод «развода» с «Яндексом», и, на мой взгляд, он абсолютно объективен. Мы, когда входили в партнерство, до конца этого не осознавали. «Яндекс» строит свою экосистему — мы строим свою, и мы начинаем конкурировать практически по всем фронтам. Когда мы это увидели, то приняли решение очень цивилизованно расстаться, при этом сохранить хорошие отношения.

Мы повторили путь того, что было в Силиконовой долине и в Китае. Когда-то все технологические компании были переплетены. Apple и Google перекрестно владели акциями, сидели друг у друга в совете директоров. Потом они осознали, что начинают создавать конкурирующие продукты.

“ Сбербанк ничего не покупает дорого, и рынок это прекрасно знает. Мы большое количество сделок не совершили именно потому, что мы считаем цену неоправданно завышенной

И они «развелись». Собственно говоря, у нас произошло то же самое.

С Mail.ru Group у нас значительно меньше конкурирующих направлений. У нас очень добрые отношения, и мы находим решения возникающих аналогичных сложных проблем. Глупо было бы говорить, что они не возникают, потому что опять-таки соприкасаются две экосистемы. Я далек от того, чтобы кого-то в этом обвинять, — и в «Яндексе», и в Mail.ru прекрасная команда, мы делаем вместе целый ряд проектов. Но есть вот такая объективная картина.

Когда экосистема должна начать показывать стабильный положительный финансовый результат? Доналоговая прибыль [по нефинансовым активам] уже показала в 2020 году, но большую роль в этом сыграла продажа «Яндекс.Маркет».

Зависит от зрелости и от темпов развития рынка. Пока рынок не развит, есть большое пространство для роста, а если оно есть, это требует больших инвестиций. Тут есть два параметра, между которыми все балансируют: рост акционерной стоимости и показатель текущей прибыльности. Мы можем в любой момент времени прекратить рост акционерной стоимости, то есть прекратить инвестировать, и все наши компании без исключения будут работать с хорошей рентабельностью. У нас маржинальность у всех основных [компаний] — 30–40%. Но, пока рынок не насыщен услугами и можно занять большую долю рынка, конечно же, все будут биться за то, чтобы инвестировать, временно жертвуя доходностью. Если посмотреть на различные рынки, это может продолжаться и десять лет. Некоторые рынки уже достаточно зрелые, они значительно быстрее пресытятся инвестициями.

«ПРИЛЕТЕЛО ОТКУДА НЕ ЖДАЛИ»

Нужен ли России цифровой рубль? Будет ли он востребованным платежным средством либо ему уже поздно соперничать с бесконтактными платежами?

Нет, это очевидный шаг вперед. На мой взгляд, нужен. Насколько он будет востребован, будет зависеть от того, насколько он будет эффективно реализован.

Есть мнение, что это скорее инструмент для защиты от санкций по отключению от SWIFT — можно будет проводить международные платежи в национальных цифровых валютах. Оно справедливо?

Никакого отношения это не имеет к цифровому рублю. Что мешает сегодня проводить платежи в любой другой валюте [кроме доллара]? Платежная

инфраструктура сегодня достаточно развита. Там совершенно другой срез проблем. И цифровой рубль никак не поможет этому.

А чему поможет?

На мой взгляд, цифровой рубль и вообще цифровые валюты могут дать очень серьезный качественный сдвиг в сочетании с технологией блокчейн-платформ. Мы выводим на рынок сейчас нашу блокчейн-платформу. В ней, конечно же, реализован весь цикл смарт-контрактов. И приложением к нему, конечно же, криптографический расчетный инструмент. В таком сочетании это очень существенно поменяет весь ландшафт экономики. Только одна цифровая валюта тоже дает большое количество возможностей, но она не даст такого переворота, как в сочетании с блокчейн-платформой.

Насколько большую угрозу для традиционного финансового рынка сейчас представляют «инвесторы с Reddit», то есть объединяющиеся розничные инвесторы. Может ли их консолидированная стратегия привести к долгосрочному дисбалансу на рынке? Их наличие вас тревожит?

Пока не тревожит. Это просто очень интересно. Прилетело откуда не ждали, называется. Никто себе представить не мог, что такое количество маленьких инвесторов смогут координировать свои действия и троллить крупные компании. Это требует серьезного изучения — и как социальное, и как технологическое явление, и как явление на финансовом рынке. Я не вижу здесь большой проблемы — они просто попали в слепую зону. Я бы из этого не делал никакую страшилку. Это подлежит регулированию, и думаю, что в ближайшее время у американцев будет отрегулировано. Я не думаю, что это будет такой инфекцией по всему миру.

“Если бы США наложили санкции на весь госдолг, то это были бы санкции не против российского государства, а против их собственных инвесторов

Бум на рынке IPO оправдан, с вашей точки зрения? С чем его можно связать? У компаний в России просто не осталось больше возможности для привлечения капитала, помимо публичного размышления?

В России нет бума IPO пока. Несколько компаний — это никакой не бум. Сейчас золотое время для IPO. Я бы его, конечно, использовал в силу того, что такого избытка на денежном рынке мир раньше не знал. Продается все что угодно и продается с какими-то безумными мультипликаторами. Поэтому, если вы компания-эмитент, сейчас очень хорошее время выхода на рынок. Если вы инвестор, то очень внимательно смотрите, куда инвестировать. На рынке есть большой пузырь, очевидно.

«Я ХОЧУ ВОСПИТЫВАТЬ СВОИХ ДЕТЕЙ НА СВОИХ СКАЗКАХ»

Каким вы видите развитие сегмента СМИ в периметре «Сбера»? Теперь как глава компании, владеющей СМИ, что вы можете сказать про «свободу слова» в России?

В медийных активах нас интересовали две составляющие. Первое — это интерес наших клиентов к OTT-рынку, второе — это новости. И то и другое очень востребованно. Дальше мы не собираемся идти в этот рынок, пока этого достаточно. Мы пока молодые владельцы СМИ — в основном инвестируем и занимаемся технологической составляющей. Не лезем в содержание. Мы стараемся решить главную задачу — набрать хорошую команду.

Еще один проект про контент — это «Союзмультфильм». Вы сохраняете свои планы по партнерству со студией?

Планы сохраняем. Мы создали отдельное дочернее предприятие «ООО «Союзмультфильм», которое должно выступить по-

купателем ГУП «Союзмультфильм». В этом году сделка должна быть завершена.

Это все-таки в первую очередь бизнес-проект или идеологический, возможность влияния на молодые умы?

Во-первых, мы все родители, и меня, например, очень расстраивает, когда я по пять раз пытаюсь «продать» мультики, на которых я вырос, а они моими детьми не покупаются. Тем не менее я сам сажусь, правдами или неправдами, смотрю вместе с ними. Но я вижу, как у них пропадает настроение. У них другие требования. И очевидно, что прекрасные сюжеты, которые были заложены талантливыми сценаристами и писателями, экранизированы талантливейшими людьми, сейчас требуют немножко другого представления. Я хочу воспитывать своих детей все-таки на своих сказках, на наших ценностях, передавать им традиции, которые я получил от своих родителей. Но для этого нужен современный контент.

Второй [фактор] — клиентские требования. Сегодня идет очень большая конкуренция за детский контент.

И третье — мы видим, что в этом есть очень большой коммерческий смысл. В этом году уже капитализировали «Союзмультфильм», они начали несколько крупных проектов. У ребят есть планы — и продолжение выпусков наших традиционных сериалов («Простоквашино» и так далее), и новые, совершенно потрясающие идеи. Я недавно был в «Союзмультфильме», там ребята горят. На мой взгляд, есть несколько просто бриллиантовых идей, очень надеюсь, что они выстрелят.

Есть ли у Сбербанка внутренние правила по выражению сотрудниками собственного мнения в соцсетях, по участию в митингах? На фоне январских протестов стало известно, что такие гайдлайны есть у некоторых западных компаний.

У нас, как и у любой крупной компании, есть кодекс корпоративной этики. И там провозглашена политическая нейтральность «Сбера». Мы не финансируем политические партии, не позволяем агитаций, не участвуем в политических процессах. При этом сотрудники имеют полное право выражать свое мнение и участвовать в политической или религиозной деятельности, но исключительно в свое нерабочее время и в качестве частных лиц, а не представителей компании и в соответствии с законом. В моменты же выполнения своих функциональных обязанностей, согласно внутренним этическим нормам, любые агитации сотрудников по политическим или религиозным убеждениям недопустимы. ■

Полная версия интервью — на сайте rbc.ru

«Сбер» в цифрах

Р33 трлн

превысили активы Сбербанка по итогам 2020 года

99 млн

активных частных клиентов и 2,7 млн корпоративных насчитывается у Сбербанка

286 тыс.

человек работают в компании

14,2 тыс.

отделений и 70 тыс. банкоматов включает сеть Сбербанка

26

компаний входят в экосистему Сбербанка — от такси и доставки еды до онлайн-кинотеатра и онлайн-аптеки

Р71,4 млрд

составила выручка Сбербанка от нефинансового сектора по итогам 2020 года, общая — 3,37 трлн руб.

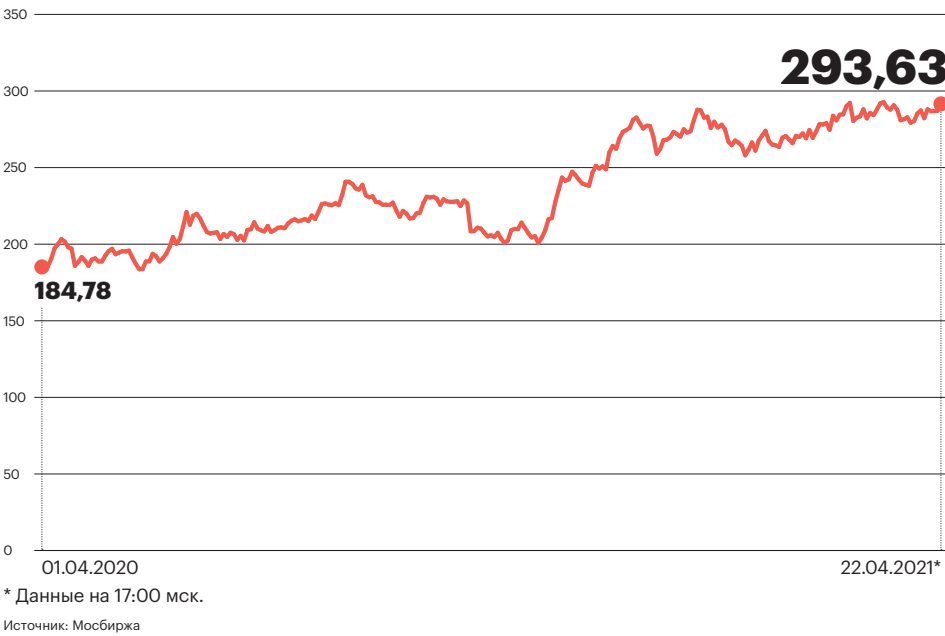
Р760 млрд

чистой прибыли получил Сбербанк в 2020 году

55,6%

чистой прибыли Сбербанк направил на вознаграждение акционеров по итогам прошлого года

Как менялась цена обыкновенной акции Сбербанка, руб.



Индустрия развлечений

КИТАЙСКИЙ СЕРВИС КОРОТКИХ ВИДЕОРОЛИКОВ СТАЛ В РОССИИ ЛИДЕРОМ ПО СУММАРНОМУ ВРЕМЕНИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Тиктокеры оказались усидчивее всех

ВЛАДИСЛАВ СКОБЕЛЕВ,
ЕЛИЗАВЕТА ЕФИМОВИЧ

TikTok обошел «ВКонтакте» по времени, которое пользователи платформы проводят на ней. Эксперты полагают, что TikTok заменил пользователям телевизор, а в обычных соцсетях провести много времени труднее.

Социальная сеть TikTok обошла «ВКонтакте» по времени, которое пользователи провели в мобильном приложении сервиса. Согласно закрытым данным аналитической компании AppAnnie, которые РБК предоставил один из владельцев платного аккаунта, за неделю с 4 по 10 апреля все пользователи «ВКонтакте» провели в мобильном приложении 11,08 млрд минут, а в TikTok — 13,93 млрд минут.

До апреля 2021 года соцсеть «ВКонтакте» была лидером по времени, проведенному пользователями внутри приложений. Сейчас вслед за TikTok и «ВКонтакте» идут Instagram, «Одноклассники» и Facebook.

При этом впервые показатели TikTok и «ВКонтакте» сравнялись в конце декабря 2020 года: тогда их аудитория проводила на них около 12,5 млрд минут за неделю. Но по времени, проведенному пользователями платформы iOS, TikTok обошел «ВКонтакте» еще летом 2020 года, в то время как на Android — только в апреле этого.

В среднем с 4 по 10 апреля этого года пользователи TikTok проводили в приложении около восьми часов в неделю (примерно десять часов с iOS и семь часов с Android). В свою очередь, аудитория «ВКонтакте» «сидела» в приложении около 3 часов и 46 минут (более 4,5 часа с iOS и около 3,5 часа с Android).

Недельная аудитория TikTok значительно ниже и составляла около 29 млн человек (9,8 млн на iOS и почти вдвое больше — на Android), тогда

как у «ВКонтакте» показатель равен 49 млн человек (около 11,9 млн на iOS и 37 млн на Android), следует из данных AppAnnie. По времени, проведенному в среднем одним пользователем в приложении за неделю, TikTok и «ВКонтакте» сравнялись в начале 2020 года — тогда этот показатель был свыше четырех часов.

Представитель AppAnnie не стал комментировать указанные показатели, но сообщил, что за год, с 12 апреля 2020 года по 10 апреля 2021 года, пользователи из России в среднем за неделю проводили 7,2 часа в TikTok и 4,05 часа во «ВКонтакте». По его словам, суммарное время, проведенное пользователями в TikTok за этот период, выросло на 401%, до 8,2 млрд часов. Однако за прошедший год этот показатель у «ВКонтакте» был относительно стабильным и оставался более высоким, чем у TikTok, — 10,3 млрд часов.

Директор по маркетингу Brand Analytics Василий Черный подчеркнул, что, несмотря на то что аудитория TikTok значительно меньше, чем у «ВКонтакте», соцсеть смогла обойти приложение VK по суммарному времени, проведенному в приложении всеми ее пользователями. Это говорит о том, что среднее время, проведенное пользователем в TikTok, существенно выше аналогичного показателя российской соцсети. «TikTok действительно стал тайм-киллером. И эта информация требует осмысления», — отметил Черный.

Руководитель российского подразделения партнерской сети Admitad Екатерина Библик назвала статистику AppAnnie «более чем ожидаемой». Она отметила, что такого результата соцсети удалось достичь благодаря тому, что при открытии приложения «пользователь сразу же попадает в бесконечную ленту роликов», подобранных по интересам. «Ему не нужно куда-то нажимать, ничего выбирать, как в том же «ВКонтакте». Усилия со стороны пользователя сведены к минимуму», — объяснила она.

То, что аудитория TikTok уже суммарно проводит в приложении гораздо больше времени при вдвое меньшем числе активных пользователей, чем у «ВКонтакте», по мнению Библик, — очень важный фактор.

80%

пользователей TikTok, по словам директора по маркетингу Brand Analytics Василия Черного, вовсе не публикуют контент в этой соцсети

«Он не только сулит молодой площадке большие прибыли за счет активного просмотра рекламного контента, но и позитивно скажется на комьюнити. Авторам контента также проще будет монетизироваться в TikTok, когда соцсеть разрешит прямые ссылки в публикациях, ведь здесь они получают значительно больше бесплатного органического охвата от пользователей, которые готовы бесконечно просматривать ленту роликов и при этом платежеспособны», — считает она. По словам Библик, продолжительность времени пользования соцсетью в том числе влияет на то, сколько рекламного контента пользователь увидит в процессе (что влияет на заработок самой соцсети) и сколько просмотров это обеспечит авторам контентов (что влияет на их заработок).

Сооснователь фоторедактора Prisma Алексей Моисеенков также подчеркнул, что TikTok «проще в потреблении, чем текст», при этом в TikTok «лента бесконечная и не требует усилий». «А «Клипы» в соцсети «ВКонтакте» — хороший продукт, но не первый на рынке, а часто первые забирают большую часть актива», — рассуждает он. При этом Моисеенков добавил, в перспективе внимание части пользователей может переключиться с использования соцсетей вроде «ВКонтакте» на пассивное потребление контента в TikTok, но «когда этот эффект будет заметен — сложно сказать».

При этом Василий Черный объяснил, что TikTok — это «тайм-киллер — как телевизор», в то время как «ВКонтакте» — это «многофункциональная соцсеть, которая изначально была во многом про общение. Кроме того, статистика может быть не точна из-за того, что на iOS мно-

гие вообще не закрывают приложения, в то время как на Android пользователи часто пользуются функцией быстрого закрытия всех приложений для освобождения оперативной памяти.

Продюсер TikTok- и YouTube-блогеров Ярослав Андреев отметил, что во всем мире основная тенденция — это увеличение просмотра видеоформатов. «ВКонтакте», «Одноклассники», Facebook и подобные соцсети исторически не про видео. Да, там есть ролики, но мы туда ходим все же для иных целей. У каждой соцсети своя ниша», — считает он.

Представитель «ВКонтакте» заявил, что опережение TikTok по времени, проведенному пользователями внутри приложения, «невозможно» и компания «будет рада помочь AppAnnie с правильным подсчетом времени, чтобы не вводить пользователей в заблуждение». Представитель соцсети со ссылкой на данные Mediascope указал, что суммарное время, проведенное пользователями на их площадке, в три раза больше, чем в TikTok. «В январе 2021 года все пользователи в среднем провели 1,1 млрд минут в день в мобильных приложениях «ВКонтакте», а в TikTok за такой же период — 407 млн минут», — отметил он.

Представитель Mediascope не стал комментировать предоставленные данные, но сообщил, что в январе этого года (последние доступные данные) среднее время просмотра в TikTok составляло 34 минуты в день, а во «ВКонтакте» — 33 минуты (на ПК и смартфонах, но без учета посещений через мобильный браузер), а месячная аудитория этих сервисов достигла 72,4 млн и 33 млн соответственно.

Представитель TikTok в России отказался от комментариев. ■

↓ Блогеры, исходя из модели потребления контента в TikTok, снимают для пользователей многочисленные и короткие видеоролики

Фото: Виктор Коротав/Коммерсантъ

