

Майкл Блумберг объявил, что выдвинет свою кандидатуру на выборах президента США



МАЙКЛ БЛУМБЕРГ, основной владелец агентства Bloomberg

Фото: Daniel Acker/Bloomberg

“ После декриминализации побоев правоохранители в некоторых случаях считают, что не надо вообще туда соваться, заводить дела

ПРОФЕССОР КАФЕДРЫ УГОЛОВНОГО ПРАВА СПбГУ
ВЛАДИСЛАВ ЩЕПЕЛЬКОВ

Почему количество преступлений на семейно-бытовой почве сократилось на треть за три года → 4



МТС обнародовала новую стратегию на 2020–2022 годы → 7



Фото: Алексей Даничев/РИА Новости



Фото: Sefa Karacan/Getty Images

Как Центробанк намерен победить «зарплатное рабство» → 10

«зарплатное рабство» → 10

84%

составляет доля дебетовых платежных карт на рынке, из них 74% являются зарплатными и социальными, по данным аналитического центра НАФИ за 2018 год

Политика

МИНЮСТ официально потребовал приостановки деятельности партии «Гражданская инициатива», от которой Ксения Собчак баллотировалась в президенты. Началась **ЗАЧИСТКА ПОЛИТИЧЕСКОГО ЛАНДШАФТА** к выборам 2021 года, говорит политолог.

ВЕРХОВНЫЙ СУД ПРИНЯЛ К ПРОИЗВОДСТВУ ДЕЛО
О ПРИОСТАНОВКЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАРТИИ «ГРАЖДАНСКАЯ ИНИЦИАТИВА»

Партия Дмитрия Гудкова не дождалась перемен

ЕВГЕНИЯ КУЗНЕЦОВА

Минюст обратился в Верховный суд с требованием приостановить работу партии «Гражданская инициатива», которая с июня прошлого года называется Партия перемен и лидером которой является оппозиционный политик Дмитрий Гудков. Об этом говорится в карточке дела на сайте суда.

Согласно уведомлению суда, опубликованному основателем и членом политсовета партии Андреем Нечаевым в Facebook, возбуждено административное дело, партия может подать свои возражения в суд до 25 декабря. Заседание по делу назначено на 14 января 2020 года.

Минюст уже не раз направлял свои официальные претензии партии, рассказал РБК Гудков. Часть проблем удалось решить, но две главные остались. «Претензии касаются неправильного формирования ревизионной комиссии партии и незаконного избрания меня председателем, — уточнил Гудков. — Но если съезд партии в декабре 2017 года был нелегитимным, то все решения партии были нелегитимными, в том числе о выдвижении Собчак в президенты, а значит, нелегитимными были и [про-

шедшие в 2018 году президентские] выборы».

Отменить результаты выборов, на которых Собчак финишировала с 1,68% голосов, не получится — срок их обжалования истек в июне 2018 года, поясняет сопредседатель движения «Голос» Григорий Мельконьянц. Член экспертной группы при ЦИК Аркадий Любарев сравнил ситуацию с кейсом Республиканской партии Владимира Рыжкова в 2005 году. Тогда после решения Минюста о признании съезда партии нелегитимным ее лидеры обратились в Европейский суд по правам человека. ЕСПЧ признал правоту представителей партии. По словам Гудкова, он не исключает, что тоже обратится в ЕСПЧ с аналогичной претензией.

Обращение Минюста в суд, скорее всего, объясняется тем, что «через нее [Партию перемен] какие-то несистемные и неприемлемые для власти люди попытаются принять участие в выборах» в Госдуму в 2021 году, считает политолог Константин Калачев. В частности, экс-мэр Екатеринбурга Евгений Ройзман заявил, что готов баллотироваться в федеральный парламент от Партии перемен. «Чтобы не было скандала непосредственно перед выборами, партию

“ Обращение Минюста в суд, скорее всего, объясняется тем, что через Партию перемен какие-то несистемные и неприемлемые для власти люди попытаются принять участие в выборах в Госдуму в 2021 году

ПОЛИТОЛОГ КОНСТАНТИН КАЛАЧЕВ

ИСТОРИЯ ПАРТИИ

Всероссийская политическая партия «Гражданская инициатива» была зарегистрирована в 2013 году. Партия неоднократно участвовала в выборах, в том числе выдвинула в 2014 году бывшего заместителя министра экономики Ивана Старикова на пост мэра Новосибирска. Через три года, незадолго до президентских выборов,

в политсовет партии вошла телеведущая Ксения Собчак. В 2018 года она и бывший депутат Думы Дмитрий Гудков объявили о перерегистрации партии с новым названием — «Партия перемен», и Гудков стал ее председателем. Собчак шла от партии кандидатом на выборы президента 2018 года, но в 2019 году прекратила

ее финансирование из-за разногласий с Гудковым, сообщали источники.

18 ноября 2019 года бывший мэр Екатеринбурга Евгений Ройзман заявил, что может принять участие в выборах в Госдуму от партии в 2021 году. Минюст неоднократно отказывал в перерегистрации партии с новым названием и руководством.



проще ликвидировать сейчас, найдя любую юридическую зацепку», — говорит Калачев, называя происходящее зачисткой политического ландшафта к выборам в Госдуму.

Иск в партии пока не получили, сообщил РБК Нечаев. Ранее у Минюста были претензии к уставу Партии перемен и к отчетности ее отдельных региональных отделений. «С председателем получается замкнутый круг, потому что они не утверждают Дмитрия [Гудкова] до тех пор, пока не будет утвержден новый устав, а новый устав они не утверждают», — пояснил Нечаев. По его словам, в неформальной беседе представители министерства пообещали ему, что «если все запятые

↑ Лидером Партии перемен Дмитрий Гудков избран в июле 2018 года, спустя четыре месяца после создания этой политической организации на базе «Гражданской инициативы»

Фото: Максим Шеметов/Reuters

Экономика

БАНК UNICREDIT ПРЕДСТАВИЛ СВОЮ ОЦЕНКУ РОССИЙСКОГО ВВП В БЛИЖАЙШИЕ ТРИ ГОДА

Макропрогноз с микроожиданиями

Итальянский банк UNICREDIT прогнозирует, что экономический рост в России не преодолеет отметки 1,5% в последующие три года. Это самый пессимистичный прогноз по ВВП России среди инвестбанков.

«Если инвестиции в рамках национальных приоритетов, объявленных президентом Владимиром Путиным в 2018 году, не запустятся, рост ВВП может остаться ниже 1,5% в 2020–2021 годах, объясняет UniCredit причину низкого прогноза»

ИВАН ТКАЧЁВ

Итальянский банк UniCredit (в России работает его «дочка» — «ЮниКредит») оказался самым большим пессимистом в прогнозировании экономического роста в России. Банк опубликовал глобальный макропрогноз, из которого следует, что ВВП России вырастет только на 1,1% в 2020 году (после столь же низкого роста в 2019 году) и на 1,4% в 2021 году. Это транслируется в рост в общей сложности на 3,4% за три года, или 1,13% в среднем за год.

Прогноз UniCredit ощущимо расходится с официальным прогнозом Минэкономразвития — 1,3% в 2019 году, 1,7% в 2020 году и 3,1% в 2021 году (в сумме за три года — 6,2% роста). Согласно данным Bloomberg, среди 39 прогнозистов, обновивших ожидания по российской экономике в ноябре, прогноз UniCredit — самый пессимистичный, не считая британской консалтинговой компании Capital Economics. Она вообще считает, что ВВП России вырастет только на 0,8% в 2019 году и на 1% в 2021 году (РБК направил запрос в Capital Economics по поводу их чрезвычайно низкого прогноза).

Первый вице-премьер, министр финансов Антон Силуанов заявил в понедельник, 25 ноября, что рост ВВП по итогам 2019 года может оказаться выше официального прогноза в 1,3%. За январь–октябрь Минэкономразвития оценивает рост в 1,3%.

ЛОВУШКА НИЗКОГО РОСТА

«Россия с трудом пытается выйти за пределы низкого потенциального роста», — пишет UniCredit (рост потенциального ВВП в России обычно оценивается в 1,5%). «Если инвестиции в рамках национальных приоритетов, объявленных президентом Владимиром Путиным в 2018 году, не запустятся, рост ВВП может остаться ниже 1,5% в 2020–2021 годах», — объясняет банк причину своего низкого прогноза.

UniCredit ожидает, что в третьем и четвертом кварталах 2020 года российский ВВП понизится на 0,1 и 0,2% к предыдущему кварталу (с устранением сезонности), что фактически будет означать техническую рецессию. Банк также прогнозирует, что курс доллара к рублю превысит 70 руб. с середины 2021 года.

Медленный старт национальных проектов — главный пункт всех прогнозов глобальных институтов по России, но большинство из них все-таки ожидают, что нацпроекты помогут экономическому росту. Институт международных финансов (IIF, базируется в Вашингтоне) 20 ноября опубликовал прогноз, из которого следует, что ВВП России «умеренно ускорится» до 2,1% в 2020 году и до 1,9% в 2021 году благодаря реализации нацпроектов.

РИСК САНКЦИЙ УМЕНЬШИЛСЯ

Одновременно UniCredit отмечает, что у России есть возможности расти быстрее. Сейчас она лучше за-

щищена от внешних рисков, адаптировала свой бюджет к низким ценам на нефть и заново накопила резервы. Бюджетное правило, ориентированное на цену нефти \$42,4–44,1 за баррель в 2020–2022 годах, означает, что даже существенное понижение нефтяных цен с текущих уровней (\$62) никак не скажется на российских бюджетных расходах.

В настоящее время конгресс США продолжает обсуждать возможное включение новых санкций против России в закон об оборонном бюджете на 2020 финансовый год, но лидер республиканцев в сенате Митч Макконелл выступает против этого. «Россия все еще может столкнуться с широкими санкциями, если возникнут свидетельства вмешательства в американские выборы 2020 года», — указывает UniCredit. Однако риск ужесточения санкций становится все меньше из-за «всевозрастающих масштабов и источников фейковых аккаунтов в социальных сетях со всех сторон», считает итальянский банк. ■

1,3%

составил рост ВВП России за январь–октябрь 2019 года, согласно оценкам Минэкономразвития

будут расставлены правильно, то партию зарегистрируют». Поэтому политсовет намерен исправить те претензии, которые можно исправить, не проводя очередного съезда. Если следующий съезд состоится, то он произойдет после суда в середине января, добавил Нецаев.

Сейчас в России зарегистрированы 54 политические партии. Среди них всего несколько тех, с которыми традиционно сотрудничает непарламентская оппозиция. Помимо Партии перемен это «Яблоко», ПАРНАС и Партия прогресса. В июне РБК писал о том, что из-за невыполнения требований закона в этом году число российских партий сократилось на 10%. ■

CLASSIFIED | ДЕЛОВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

РЕКЛАМА

biztorg.ru Открой свой бизнес под известным брендом

+7 495 363-11-11
biztorg@rbc.ru

ЗАО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ», 117393, город Москва, улица Профсоюзная, дом 78, строение 1, этаж 9, пом. III, ком. 50. Реклама 16+

РБКБИЗТОРГ

Организатор торгов ООО «Профбизнес»

(ОГРН 5137746183504, ИНН 7718959928), сообщает о том, что открытые торги № 215590, назначенные на 18.11.2019 г. на 10:00 признаны несостоявшимися ввиду отсутствия заявок на участие в торгах.

Залогодержатель Аветисян Владимир Евгеньевич воспользовался своим правом и оставил предмет залога за собой по стоимости 50 500 901,25 руб.

Общество

ПОЧЕМУ СУЩЕСТВЕННО СОКРАТИЛОСЬ КОЛИЧЕСТВО ПРЕСТУПЛЕНИЙ ПРОТИВ РОДСТВЕННИКОВ

Полиция не выносит ссоры из семьи

После вступления в силу закона о **ДЕКРИМИНАЛИЗАЦИИ ПОБОЕВ**

число преступлений на семейно-бытовой почве заметно снизилось.

Полиция зачастую предпочитает «**НЕ СОВАТЬСЯ В СЕМЕЙНЫЕ ДЕЛА**», утверждают эксперты.

ЕВГЕНИЯ КУЗНЕЦОВА

ПРОТИВ ЖЕНЩИН И ДЕТЕЙ

С 2015 по 2018 год количество преступлений против членов семей в России снизилось с 49,6 тыс. до 33,3 тыс. Только в двух федеральных округах, Южном и Дальневосточном, их число возросло — с 1,8 тыс. до 2,4 тыс. и с 2,1 тыс. до 2,6 тыс. соответственно. Такие данные содержатся в исследовании «Предупреждение преступлений в сфере семейно-бытовых отношений в России и за рубежом», проведенном СПбГУ (есть у РБК).

Снизилось и число потерпевших от преступлений, связанных с насилием в отношении членов семьи, — с 50,6 тыс. до 33,2 тыс. человек. Уменьшилось количество правонарушений против женщин и несовершеннолетних. В отношении женщин — членов семьи число насильственных преступлений сократилось с 35,7 тыс. до 24,4 тыс., а в отношении несовершеннолетних — с 11,3 тыс. до 5 тыс.

Резкое снижение числа указанных правонарушений авторы доклада связывают с вступлением в силу инициативного сенатором Еленой Мизулиной закона о декри-

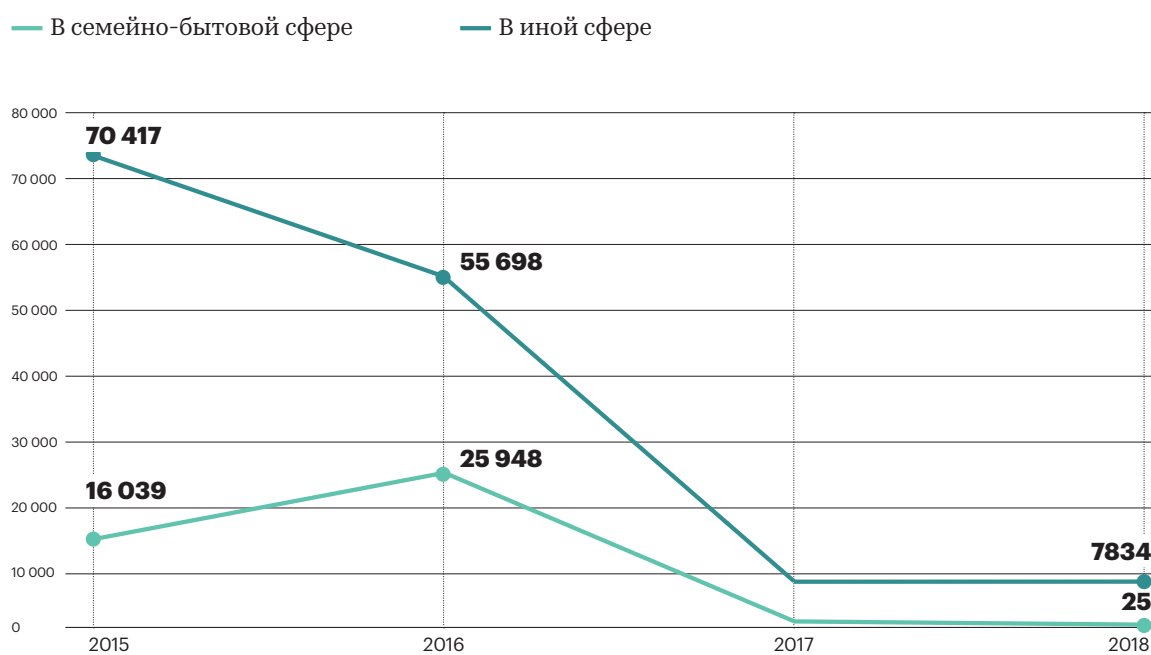
минализации побоев. Количество преступлений по ст. 116 и 116.1 УК до 2016 года постоянно увеличивалось, а потом резко снизилось.

При этом за три года увеличилось количество преступлений по ст. 115 УК (умышленное причинение легкого вреда здоровью), в том числе совершенных на семейно-бытовой почве, с 2 тыс. до 2,5 тыс. Это можно связать с декриминализацией домашних побоев, сказала РБК эксперт организации «ООН-женщины» Елена Мезенцева. «Наши правоохранительные органы стали более спокойно заявления принимать, потому что это не связано с уголовными делами», — считает она.

В последнее время есть тренд на снижение числа зарегистрированных преступлений, соглашается руководитель исследования, профессор кафедры уголовного права СПбГУ Владислав Щепельков: «Это может быть связано с изменением законодательства: после декриминализации побоев правоохранители в некоторых случаях считают, что не надо вообще туда соваться, заводить дела».

Юрист отметил, что снижается и число совершаемых преступлений. «Очень показательна ситуация со ст. 156 УК, где

Количество преступлений по статье «Побой»



Источник: исследование СПбГУ

Меры наказания детей в российских семьях, %



Источник: исследование СПбГУ

“ Доля женщин среди потерпевших от истязаний, совершаемых на семейно-бытовой почве, составляет 86–87%, от угроз убийством или причинением тяжкого вреда здоровью — от 70 до 75%

речь идет о жестоком обращении с детьми, — сказал Щепельков. — За десять лет там произошло снижение, по данным и МВД, и Росстата, в два с лишним раза, то есть детей реально стали бить меньше».

СЕМЕЙНАЯ ТРАДИЦИЯ

Исследование ситуации с домашним насилием проводилось в том числе методом опросов. Авторы доклада опросили 1655 человек, из которых 44 заявили, что за последний год подвергались семейному насилию, 13 обратились за помощью в правоохранительные органы, а четверо впоследствии забрали заявления.

Кроме того, опрос показал, что россияне предпочитают воспитательные беседы физическому наказанию детей. Только 18,3% опрошенных заявили, что могут применить легкую физическую силу к детям, если те не слушаются. 2% признались, что могут серьезно физически наказать ребенка за проступок.

По словам Щепелькова, исследователям пришлось продлить срок проведения опроса, поскольку граждане не хотели говорить на тему бытового насилия. С нежеланием говорить правду может быть

связан и относительно низкий процент тех, кто признался, что наказывает своих детей, предположил он. «Но в целом, я думаю, мы получили достаточно корректные данные», — уверен эксперт.

Граждане очень неохотно признаются в том, что используют насилие, поэтому результаты опроса могут быть искажены, сказала Мезенцева. «Была информация о том, что не менее чем в 30% семей насилие есть и в отношении детей цифры не должны быть ниже», — уверена она.

Летом 2019 года в опросе Левада-центра 31% опрошенных признались, что сталкивались с бытовым насилием или становились его свидетелями. Исследование показало, что чаще всего такому насилию подвергаются женщины 31–54 лет (8%). Довольно высок и процент мужчин старше 55 лет (7%), которые признались, что сталкивались с насилием в собственной семье. Самый же высокий процент знакомых с насилием среди россиян с уровнем образования ниже среднего.

Законопроект о домашнем насилии разрабатывается сейчас в парламенте. Спикер Совета Федерации Валентина Матвиенко дала поручение

“ После декриминализации побоев правоохранители в некоторых случаях считают, что не надо вообще заводить дела

ПРОФЕССОР КАФЕДРЫ УГОЛОВНОГО ПРАВА СПБГУ ВЛАДИСЛАВ ЩЕПЕЛЬКОВ

внести его в Госдуму до начала декабря. РБК писал, что в документ включат понятие защитного ордера для жертвы насилия и дадут определение преследованию жертвы. После публичного обсуждения законопроекта его соавтор, депутат Оксана Пушкина, рассказала РБК о поступающих авторам документа угрозах.

ТЕНДЕНЦИЯ В НАСИЛИИ

Авторы доклада называют интересной тенденцию, которую выявили, сравнивая доли потерпевших от разных видов преступлений, совершаемых на семейно-бытовой почве, в зависимости от пола потерпевшего. Женщины выступают жертвами в 28,7–35% убийств, совершаемых на семейно-бытовой почве, и составляют 24,9–29,2% потерпевших от преступлений, предусмотренных ст. 111 УК (умышленное причинение тяжелого вреда здоровью), совершаемых на той же почве.

В то же время доля женщин среди потерпевших от истязаний, совершаемых на семейно-бытовой почве, составляет 86–87%, от угроз убийством или причинением тяжкого вреда здоровью — от 70 до 75%.

В 2015–2016 годах основную часть преступлений в сфере семейно-бытовых отношений в отношении женщин составляли истязания (ст. 117 УК) и угроза убийством или причинением тяжкого телесного вреда здоровью (ст. 119 УК). За последние два года резко уменьшилось число преступлений, предусмотренных статьей об истязаниях; количество преступлений, связанных с угрозами, мало изменилось.

Убийства на семейно-бытовой почве чаще совершают женщины, а жертвами их чаще становятся мужчины, отметил руководитель исследования Щепельков. «Но исследование приговоров показало, что на этом этапе явный крен в сторону виновности женщин выравнивается, — добавил он. — Оказывается, что женщины во многих случаях либо оборонялись, либо это была реакция на противоправное, аморальное поведение мужчины». Поэтому дела переквалифицируются со ст. 105 на убийства, совершенные при превышении пределов необходимой самообороны, в состоянии аффекта либо на превышение пределов самообороны. ■

СПОРНЫЙ ЗАКОН

До 2017 года побои «в отношении близких лиц» фигурировали в ст. 116 Уголовного кодекса, но два года назад был принят закон об их декриминализации в семье, разработанный сенатором Еленой Мизулиной. Он перевел побои близких родственников из ряда уголовных преступлений в административные правонарушения в случаях, когда

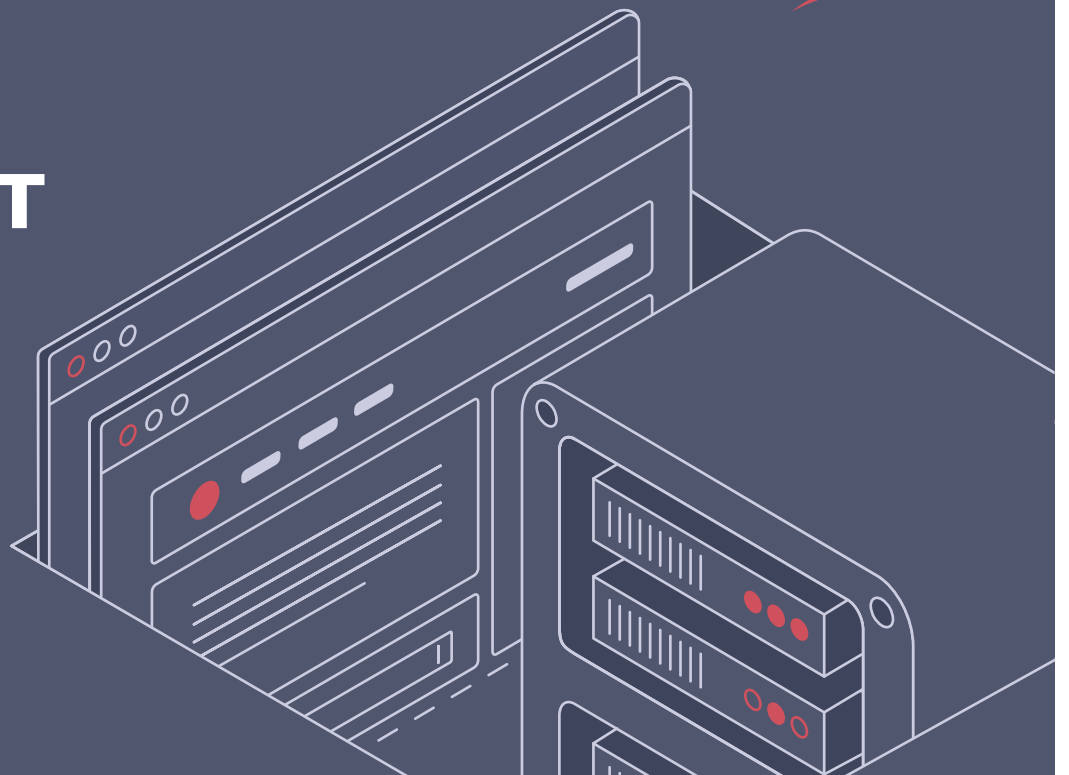
такой проступок совершен впервые. Мизулина утверждала, что возможность уголовного наказания за избивание родственников может нанести «непоправимый вред семейным отношениям». Позднее уполномоченный по правам человека в России Татьяна Москалькова назвала принятие закона о декриминализации побоев в семье ошибкой.

Домен .ru
+ Хостинг
+ SSL-сертификат

149₽ на nic.ru/biz

Реклама 18+

RUcenter



Международная политика

В ПРЕДВЫБОРНУЮ ГОНКУ В США ВСТУПАЕТ БЫВШИЙ МЭР НЬЮ-ЙОРКА

Майкл Блумберг созрел для президентства

ПОЛИНА ХИМШИАШВИЛИ,
АЛЕКСАНДР АТАСУНЦЕВ

Майкл Блумберг объявил, что выдвинет свою кандидатуру на выборах президента. За него — неограниченные финансовые ресурсы и репутация филантропа, против — общий электорат с Джо Байденом и противоречивые итоги мэрства в Нью-Йорке.

КАК БЛУМБЕРГ С НОВА ПЕРЕДУМАЛ

Еще в марте этого года занимающий девятое место в мировом рейтинге миллиардеров Forbes Майкл Блумберг исключал возможность своего участия в президентских выборах в США, которые пройдут в ноябре 2020 года. В обращении, опубликованном на принадлежащем ему портале Bloomberg, он призвал выбрать такого кандидата от Демократической партии, который сможет победить Дональда Трампа и вновь собрать воедино страну. Но девять месяцев спустя Блумберг изменил позицию — 24 ноября он объявил о решении участвовать в кампании. Сначала стало известно о том, что он потратит рекордные \$100 млн на рекламу в интернете, а в минувший четверг Блумберг подал заявку на участие в выборах в выборную комиссию, а также заре-

гистрировался для участия в праймериз Демократической партии.

«Мы не можем позволить еще четыре года безрассудных и неэтичных действий Трампа», — пишет Блумберг в своем обращении к избирателям. «Я знаю, что нужно, чтобы победить Трампа, я уже делал это. И я сделаю это снова», — заявил он. Блумберг имел в виду, что в отличие от Трампа действительно сделал свое состояние сам, утверждает Reuters. 77-летний бизнесмен вырос в семье со средним доходом, окончил Университет Джона Хопкинса и Гарвард, после чего начал карьеру на Уолл-стрит. В 1981 году он основал агентство биржевой информации Bloomberg, сейчас ему принадлежит 88% этой медиаимперии. Трамп же, состояние которого почти в 20 раз меньше, чем у Блумберга, не раз признавался, что первый свой миллион на развитие бизнеса получил от отца.

В своем обращении Блумберг не объяснил, что заставило его передумать. Чтобы стать кандидатом от Демократической партии, ему необходимо победить на праймериз. Сейчас во внутривыборной гонке участвуют 18 кандидатов, с начала лета большинство из них принимают участие в дебатах и активно ведут кампанию. Согласно последним рейтингам, лидерами по популярности среди сторонников Демпартии являются бывший вице-президент Джозеф Байден и сенатор от Вермонта Берни Сандерс (по 27%), на третьем месте сенатор Элизабет Уоррен. «Я приветствую конкуренцию», — прокомментировал Байден в эфире CNN возможность выдвижения Блумберга.

“ Майкл Блумберг мог бы успешно представлять интересы умеренных демократических избирателей. Однако у них уже есть кандидат — Джозеф Байден, именно у него бывшему мэру Нью-Йорка придется отвоевывать голоса, указывают американские обозреватели

Миллиардер мог решить на участие в выборах из-за недовольства радикальной повесткой, с которой идут на выборы Уоррен и Сандерс, пишет Vox.

КАКОВЫ ШАНСЫ БЛУМБЕРГА НА ПОБЕДУ

Среди сильных сторон Блумберга — его популярность в партии, в том числе благодаря его многочисленным инициативам, направленным на борьбу с изменением кли-

мата и ужесточением правил продажи оружия. Он выделил \$500 млн личных средств на закрытие всех угольных ТЭЦ к 2030 году, основал и стал главным донором кампании Everytown for Gun Safety. Однако не всеми партийными возможностями Блумберг сможет воспользоваться — он поздно объявил о своем выдвижении, поэтому не сможет принять участие в партийных дебатах.

По-разному может сыграть и его деятельность на посту мэра Нью-Йорка. В своем обращении Блумберг говорил о ней как о своем преимуществе, однако принятая во время его работы мэром практика досмотра полицией подозрительных лиц (stop and frisk, позволявшая полицейским по своему усмотрению останавливать и досматривать граждан) может стоить ему поддержки афроамериканских и латиноамериканских сообществ. Впрочем, Блумберг уже заявил, что инициатива stop and frisk была ошибочной. По его словам, он не принял во внимание, что полицейские будут досматривать преимущественно чернокожих и латиноамериканцев.

Голоса этой части населения США чрезвычайно важны, чтобы победить на праймериз и на выборах. У Байдена среди этого электората больше поддержки. Зато у Блумберга нет проблем с ЛГБТ-избирателями: как мэр Нью-Йорка, он зарегистрировал первый однополый брак в городе.

Также из-за позднего выдвижения он принял необычную стратегию — решил пропустить первые этапы праймериз и начать участвовать только с 3 марта, так называемого супервторника, когда разы-

грываются голоса делегатов на съезд сразу от нескольких штатов. Начнутся праймериз 3 февраля в Айове, а закончиться внутривыборный отбор должен к 16 июля, когда в Висконсине пройдет съезд Демократической партии, на котором и будет объявлено имя соперника Трампа.

Блумберг мог бы успешно представлять интересы умеренных демократических избирателей. Однако у них уже есть кандидат — Джозеф Байден, именно у него бывшему мэру Нью-Йорка придется отвоевывать голоса, указывают американские обозреватели.

Опубликованный 23 ноября опрос в штате Айова показал, что среди тех, кто собирается принять участие в демократических праймериз в этом штате, у 58% неблагоприятное отношение к Блумбергу (на 20% больше, чем в марте этого года), приводит данные Axios. Опрос по всей стране, проведенный Emerson, показал, что за Блумберга на праймериз готов голосовать 1%. Так что на выдвижение на довольно поздней стадии можно было бы закрыть глаза, если бы не деньги Блумберга, пишет NBC news. Он может выделить на кампанию столько личных средств, сколько захочет, и уже анонсировал большие траты. Однако его состояние может стать и помехой. Наиболее популярные политики в партии — Сандерс и Уоррен — открыто критикуют Уолл-стрит и социальное неравенство.

Впрочем, Блумберг может не только соперничать с Байденом, но и заменить его в случае необходимости. Миллиардер — запасной вариант для демократов на случай, если из-за расследования в рамках украинского дося с гонки сойдет Байден, считает директор Фонда изучения США имени Франклина Рузвельта в МГУ Юрий Роговлев. Из этих соображений он, скорее всего, и выдвинулся, отметил эксперт в разговоре с РБК. Еще одной сильной стороной политика, по мнению эксперта, является то, что к нему будут благосклонны нью-йоркская пресса и все СМИ, оппонировавшие Трампу. ■

■ РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

И.о. главного редактора: Петр Геннадьевич Канаев
Руководитель дизайн-департамента: Евгения Дацко
Ведущий дизайнер газеты: Анатолий Гращенко
Выпуск: Игорь Климов
Руководитель фотослужбы: Алексей Зотов
Фоторедактор: Александра Николаева
Верстка: Ирина Енина
Продюсерский центр: Юлия Сапронова

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК

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

РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ

Медиа и телеком: Анна Балашова
Банки и финансы: Антон Фейнберг
Свой бизнес: Илья Носырев
Индустрия и энергоресурсы: Тимофей Дзядко
Политика и общество: Кирилл Сироткин
Мнения: Андрей Литвинов
Потребительский рынок: Сергей Соболев
Экономика: Иван Ткачев
Международная политика: Полина Химшиашвили

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: Анатолий Новгородов
Директор по производству: Надежда Фомина

Адрес редакции: 117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1
Телефон редакции: (495) 363-1111, доб. 1177
Факс: (495) 363-1127
E-mail: daily@rbc.ru
Адрес для жалоб: complaint@rbc.ru

Подписка по каталогам: «Роспечать», «Пресса России», подписной индекс: 19781; «Каталог Российской Прессы», подписной индекс: 24698; «Почта России», подписной индекс: П6776.
Подписка в редакции: тел.: (495) 363-1101, факс: (495) 363-1159

Этот номер отпечатан в ОАО «Московская газетная типография»
123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1
Заказ № 3056
Тираж: 80 000
Номер подписан в печать в 22.00

Перепечатка редакционных материалов допускается только по согласованию с редакцией. При цитировании ссылка на газету РБК обязательна.
© «БизнесПресс», 2019

Свободная цена

● Материалы на таком фоне опубликованы на коммерческой основе.

Дизайн Свят Вишняков, Настя Вишнякова
vishvish.design

Pro:

PRO.RBC.RU

Финансы

→ 11

Ретейл

→ 12

Бизнес

Банк «Восточный» отменил выплату купона по субординированному займу на \$125 млн

Сеть «Обувь России» вводит в ассортимент принципиально новые категории товаров

ОПЕРАТОР «БОЛЬШОЙ ЧЕТВЕРКИ» ПРЕДСТАВИЛ СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ НА 2020–2022 ГОДЫ

МТС ставит на оригинальные услуги

МТС будет **АКТИВНЕЕ ПРОДВИГАТЬ** дополнительные услуги среди абонентов: к 2023 году число использующих их клиентов должно вырасти с нынешнего 1% до 40%. Пока успешно «**ОЦИФРОВАТЬ**» СВОЙ **БИЗНЕС** операторам не удавалось, говорят аналитики.

→ 8



В ближайшие годы МТС намерена создать экосистему, развивать новые цифровые решения и партнерства. Такая стратегия соответствует тренду, но несет риски, считают эксперты. На фото: президент МТС Алексей Корня

Фото: Алексей Даничев/РИА Новости

Телеком

“ В отличие от конкурентов, которые активно развивают партнерства, МТС старается сформировать собственную экосистему, так как имеет соответствующие финансовые возможности, отмечает инвестиционный менеджер «Открытие Брокер» Тимур Нигматуллин

← 7

АЛЕКСАНДРА ПОСЫПКИНА

Телекоммуникационная компания МТС в понедельник, 25 ноября, представила детали своей новой стратегии до 2023 года, утвержденной советом директоров в конце октября и предполагающей создание экосистемы новых цифровых продуктов.

КАК ПЛАНИРУЕТ МЕНЯТЬСЯ МТС

В рамках стратегии оператор намерен увеличить число конвергентных абонентов, то есть тех, кто пользуется несколькими услугами компании. Число таких клиентов должно достичь 40% (сейчас их около 1 млн, или 1,3%). В частности, компания рассчитывает, что 10 млн пользователей приложения «Мой МТС» станут покупать платный видеоконтент, включая стриминговые сервисы и интерактивное ТВ (сейчас — 4 млн), количество активных пользователей финансовых услуг вырастет также до 10 млн человек (сейчас — 3 млн).

Стратегия предусматривает создание «сервисов застрахованного дня». Компания намерена расширять число услуг в своем приложении «Мой МТС». По итогам третьего квартала 2019 года у него было 20 млн пользователей, им доступны различные услуги от компаний, входящих в группу МТС, в том числе МТС Банка, Ticketland (билеты на мероприятия), WASK (стриминговая платформа) и др. В презентации отмечается, что МТС намерена добавить в свое приложение сервисы партнеров, в том числе от Ivi, Facebook, Apple Music, Pepsico, AliExpress, Lamoda, «Яндекс.Такси», Badoo, Tinder, Twitch и др. Это возможные партнеры, хотя с частью из перечисленных компаний оператор уже сотрудничает по программе кешбэка, пояснили в МТС.

За счет создания экосистемы сервисов МТС рассчитывает повысить лояльность клиентов и увеличить ARPU (средний счет одного абонента в месяц), но конкретные показатели президент МТС Алексей Корня не назвал.

В рамках стратегии компания выделит четыре основных направления бизнеса: телеком, финтех, медиа и решения для корпоративных клиентов. Также МТС намерена развивать новые цифровые решения и партнерства. В ближайшие годы МТС инвестирует до 20% капитальных затрат в развитие новых решений. Собеседники РБК не уточнили конкретные детали, но сообщили, что МТС интересны рынки, где существует несколько продуктов. «Например, у пользователя может быть несколько карт от разных банков, несколько подписок на медиасервисы. Мы верим, что будем одним из лидеров этих рынков и точно войдем в топ-3 в финтехе и в медиа. Набор продуктов у разных игроков рынка сейчас схож, но мы ставим на качество клиентского опыта и верим, что у нас хорошие предпосылки, потому что мы развиваемся не как копия разнородных сервисов, а наши рост и развитие — органические и преемственные», — пояснил Корня.

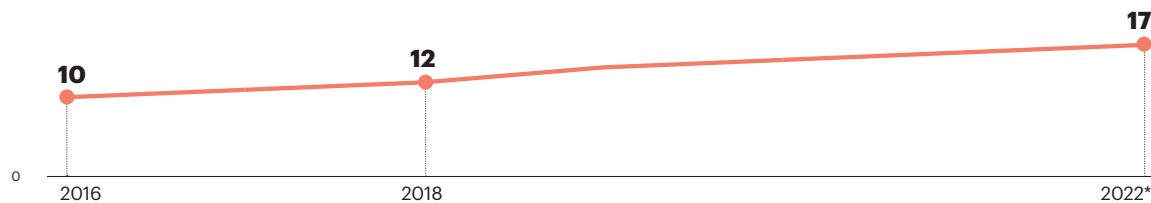
ЕСТЬ ЛИ ПЕРСПЕКТИВЫ НОВОЙ СТРАТЕГИИ

Анонсированные изменения — обновление действующей стратегии МТС. Новая концепция сфокусирована на удержании лидерства на рынке телеком-услуг, повышении эффективности операций и поиске новых точек роста в цифровых сервисах для российских клиентов, считает старший аналитик Альфа-банка Анна Курбатова. «В целом такая стратегия соответствует общему тренду в индустрии на обеспечение большего присутствия операторов на комплиментарных рынках с более быстрыми темпами роста, чем в традиционном телекоме», — уверена Курбатова.

Стратегия МТС не выглядит прорывной, согласен инвестиционный менеджер «Открытие Брокер» Тимур Нигматуллин, но в ней есть несколько интересных нюансов, которые при удачном стечении обстоятельств могут позволить компании сохранить лидерство на российском рынке в долгосрочной перспективе.

В отличие от конкурентов, которые активно развивают

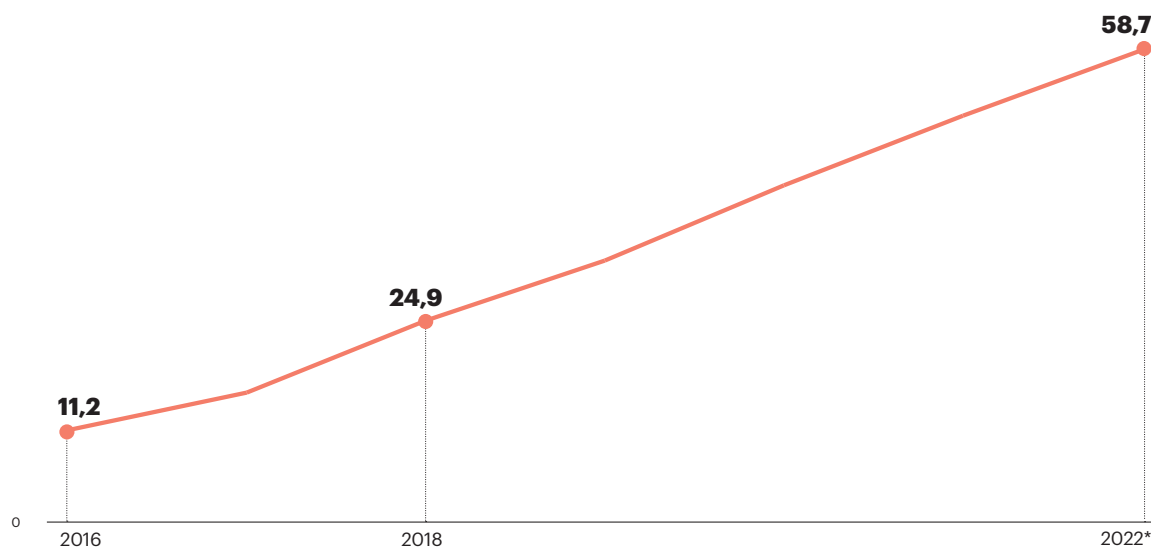
Аудитория стриминговых сервисов в России, млн человек



* Прогноз.

Источник: презентация МТС

Объем рынка VOD (видео по запросу, покупка программ и фильмов) в России, млрд руб.



* Прогноз.

Источник: презентация МТС

партнерства, МТС старается сформировать собственную экосистему, так как имеет соответствующие финансовые возможности. «Но риски подобного подхода велики. Возможен чрезмерный рост капитальных вложений, который может не оправдаться. Для компаний, занявших устойчивое место в своем сегменте, — это двойной риск. В телекоме инвестируют ради стабильных дивидендов, а активный уход оператора от традиционного бизнеса может вызвать опасения у инвесторов», — отмечает Нигматуллин.

По его словам, пока на российском рынке нет примеров, когда мобильным операторам без партнеров удавалось успешно развивать свои не телекоммуникационные сегменты. «Ранее Veon «списал» свои многомиллионные инвестиции в одноименное приложение, и непонятно, почему аналогичные инвестиции в условный «Мой МТС» в базовом сценарии рано или поздно не спишет МТС. Однако, если мотивация менеджмента будет адекватной, возможен и прорывной сценарий», — предполагает Нигматуллин.

КАК МТС ПЫТАЛАСЬ МЕНЯТЬСЯ

В последний раз МТС вносила серьезные изменения в свою стратегию в 2017 году. Тогда, в дополнение к развитию передачи данных и выплате дивидендов, среди приоритетных направлений компании появи-

лась диджитализация, то есть расширение количества сервисов, которые оператор предоставляет клиентам. В частности, МТС намеревалась увеличить количество услуг в области финансовых технологий, OTT (over the top — услуги, которые не привязаны к сети конкретного оператора, например интернет-телефония или онлайн-кинотеатры), big data (большие данные), интернета вещей, электронной коммерции. Как пояснил занимавший на тот момент пост президента МТС Андрей Дубовсков в интервью РБК, за последние годы между традиционным телекомом и конечным пользователем встали такие компании, как Google, Facebook, Amazon, Uber и пр. Клиент начал доверять им больше, чем операторам, требовать их сервисы. Операторы, которым приходится вкладывать десятки миллионов долларов в качество покрытия и услуг, сейчас готовы сами предлагать те сервисы, которые предоставляют интернет-компаниям. Кроме того, под диджитализацией понималось изменение внутренней культуры, бизнес-процессов, среды взаимодействия с клиентами. В конечном счете это должно было привести к более частому взаимодействию аудитории и компании через диджитал-каналы.

В середине этого года МТС объявила о смене логотипа, слогана и концепции позиционирования. Последний раз компания проводила ребрен-

20 млн пользователей насчитывает приложение «Мой МТС» по итогам третьего квартала 2019 года

Предпринимательство

динг в 2006 году, хотя последние изменения были не такими радикальными: вместо старого слогана «Ты знаешь, что можешь!» появился «Быть лучше каждый день». Белое яйцо на красном фоне на логотипе сменилось красным яйцом на белом. Также изменился шрифт лого.

КАК МТС ОТКАЗЫВАЕТСЯ ОТ СТАТУСА МЕЖДУНАРОДНОЙ КОМПАНИИ

Российские мобильные операторы давно задумывались над вопросом — чем компенсировать замедление роста на основном для них рынке сотовой связи в России. В середине 2000-х годов МТС и «ВымпелКом» активно выходили на рынки мобильной связи в СНГ, где проникновение услуги на тот момент было ниже, чем в России, и ожидалось высокие темпы роста. В 2002 году МТС запустила сеть в Белоруссии (оператор владеет 49% в местной компании), в 2003-м купила лидера рынка мобильной связи Украины УМС, в 2004-м — контрольный пакет узбекского оператора «Уздунробита», в 2005-м запустила сеть в Туркмении и объявила о приобретении киргизского оператора «Бител», но сделка не состоялась из-за корпоративного конфликта. Наконец, в 2007 году МТС купила 80% армянского оператора K-Telecom (бренд VivaCell).

Однако в следующие десятилетия МТС пришлось выйти из части зарубежных бизнесов. В 2010 году компания впервые приостановила операции в Туркмении, а в 2012 году — в Узбекистане. В обоих случаях причиной были разногласия с местными властями. Впоследствии компания возвращалась на эти рынки, но в конце концов покинула их.

В понедельник, 25 ноября, МТС объявила о продаже своей украинской «дочки» «Vodafone Украина» компании Telco Solutions and Investments, которая также владеет азербайджанским оператором Bakcell. В сообщении МТС говорилось, что «сделка комплементарна обновленной стратегии» компании. Так, стратегия предполагает концентрацию усилий на российском рынке, который генерирует более 90% выручки группы. Успешность цифровых продуктов в одной стране не гарантирует популярности этих же продуктов в другой. «На телеком-рынке отсутствует межстрановая синергия», — отметил Алексей Корня.

Впрочем, во время презентации новой стратегии Алексей Корня пояснил, что на бизнес в Армении и Белоруссии компания смотрит «очень оппортунистически» (от англ. opportunity — возможность). «У нас нет задачи продать эти бизнесы, и мы будем их развивать, но если появится хорошее предложение о покупке, мы его рассмотрим», — сказал Корня. ■

КАКАЯ ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНАЯ ПРАКТИКА ФОРМИРУЕТСЯ ПО ВОПРОСУ О КЛАССИФИКАЦИИ ИМУЩЕСТВА

Суды предпочитают недвижимое

«Без утвержденных критериев движимого-недвижимого имущества в судебной практике происходят разброд и шатания, отмечает партнер Taxology Алексей Артюх. При очень схожих обстоятельствах суды иногда принимают противоположные решения»

ОЛЬГА АГЕЕВА

Суды все чаще поддерживают доначисления налогов на оборудование, основывая решения не на экспертизе спорных объектов, а на отказе учитывать их отдельно от единого объекта недвижимости.

Отмена с 2019 года налога на движимое имущество спровоцировала рост числа судебных споров и расширение дискуссии в бизнес-сообществе, можно ли провести четкую грань между движимым и недвижимым имуществом. Без утвержденных критериев суды по-разному трактуют разъяснения Минфина, ФНС и выводы Верховного суда, рассказали опрошенные РБК юристы.

САНАТОРИЙ ВМЕСТО РУИН

В последнее время суды стали основывать решения не столько на экспертизе объектов, сколько на том, что выделение оборудования является искусственным разделением единого объекта недвижимости, рассказал РБК партнер, руководитель практики разрешения споров КПМГ Андрей Ермолаев. Характерным примером является решение суда по делу компании «Воркутауголь».

Та за свой счет реконструировала арендованное у города здание бывшей школы. До капитального ремонта в нем не было окон, дверей, крыши и коммуникаций, отмечается в решении суда. В 2014 году в здании открылся профилакторий для лечения и профилактики профессиональных заболеваний горняков.

Для отопления и электрооборудования профилактория

компания построила две газопоршневые теплоэлектростанции. Модули и системы (всего 23 объекта) компания учла как «Машины и оборудование», то есть движимое имущество, и не включила в налоговую базу. Но инспекторы сочли, что объекты относятся к «Соружениям» и доначислили компании 26,5 млн руб.

В Налоговом кодексе нет определений «движимое» и «недвижимое имущество». По Гражданскому кодексу к движимому относятся земельные участки, здания, сооружения, объекты капитального строительства, которые невозможно без ущерба переместить. Основным критерием недвижимости считается технологическая связь — когда объект не может работать без подключения к другому оборудованию или в отрыве от здания.

Ранее ФНС разъясняла, что технологическое оборудование не является недвижимостью, если работает самостоятельно и его можно неоднократно без ущерба демонтировать. В суде «Воркутауголь» попыталась доказать, что теплоэлектростанции могут быть демонтированы и перемещены, предоставив техническую документацию, письма производителя оборудования и т.п. Однако суд поддержал налоговые органы.

ПРАВОВАЯ ТУРБУЛЕНТНОСТЬ

В данном деле суд ошибочно признал оборудование недвижимостью, прокомментировал РБК партнер Taxology Алексей Артюх: «В продаже встречаются подержанные теплоэлектростанции — их можно перевезти без потери качества и смонтировать на новом месте». По его словам, суд руководствовался «абсурдной логикой» о том, что станция является недвижимостью, потому что после демонтажа «останутся фундаментная площадка и свайное поле».

Без утвержденных критериев движимого-недвижимого

имущества в судебной практике происходят разброд и шатания, отмечает Артюх. При очень схожих обстоятельствах суды иногда принимают противоположные решения. Например, в одном случае трансформаторную подстанцию признали недвижимым, в другом — движимым имуществом.

Надежду бизнесу на определенность дало разъяснение Верховного суда по делу архангельского «Лесозавода 25». Спор касался вопроса, считать ли линию по производству древесных гранул движимым имуществом. Верховный суд указал на необходимость определить, есть ли у спорного объекта самостоятельная функция или же он обслуживает здание. В примере с оборудованием и цехом очевидно, что здание служит для работы оборудования, а не наоборот. Кроме того, ВС указал на Общероссийский классификатор основных средств, где «Машины и оборудование» выделены в отдельный класс имущества. С учетом этой позиции можно полагать, что оборудование внутри цеха можно признать движимым имуществом и освободить от налога.

Но после разъяснений Верховного суда единообразия в судебной практике не наступило. Налоговые органы и суды могут игнорировать решения ВС, потому что они касались специфичной ситуации конкретного предприятия, отмечает Андрей Ермолаев. Выводы по делу «Лесозавода 25» применимы только в очень похожих ситуациях — когда спор касается оборудования внутри цеха. В деле же «Воркутауголь» одни из ключевых доводов о проектировании, строительстве и едином назначении объектов основных средств не полностью согласуются с позицией ВС по делу «Лесозавода 25», подчеркивает руководитель налоговой практики Vegas Lex Юрий Иванов.

Переквалификация в движимое имущество не всегда связана с желанием компаний уклониться от уплаты налогов, отмечают юристы. До отмены налога многие просто не задумывались, к какой категории относится имущество, или, наоборот, старались зарегистрировать и поставить на кадастровый учет как можно больше объектов, отмечает Ермолаев. В результате многие компании столкнулись с ситуацией, когда один и тот же объект может быть представлен как движимым, так и недвижимым имуществом. ■

Р181

млрд

составит в 2019 году выпадающие доходы из-за отмены налога на движимое имущество, по оценке Минфина

ОТМЕНА НАЛОГА НА ДВИЖИМОЕ ИМУЩЕСТВО

Большинство развитых стран не облагают налогом движимое имущество, и Минфин давно пытается его отменить. С 2013 года от налога освободили новое движимое имущество, а в 2015–2017 годах действовал полный мораторий. С 2018 года регионам разрешили вводить налог на своих

территориях, и большинство воспользовались этим правом.

Полностью движимое имущество организаций освободили от налога с 1 января 2019 года, чтобы сгладить негативный эффект от повышения НДС до 20%. Предполагалось, что льгота станет стимулом для предприя-

тий, чтобы обновлять оборудование, ускорит инвестиции и будет способствовать развитию промышленности. Так как налог на имущество — региональный (ставка не выше 2,2%), выпадающие доходы регионов Минфин оценил в 181 млрд руб. в 2019 году.

Финансы

ВЛАСТИ НАШЛИ НОВУЮ ВОЗМОЖНОСТЬ ДЛЯ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ В БАНКОВСКОЙ РОЗНИЦЕ

ЦБ решил разобратся с «зарплатным рабством» по-быстрому

ЦБ может СОЗДАТЬ МЕХАНИЗМ бесплатных переводов с зарплатной карты на счет в другой банк. Это должно СНЯТЬ БАРЬЕРЫ при выборе зарплатного банка, считает регулятор.

ЕВГЕНИЯ ЧЕРНЫШОВА

Банк России может ввести механизм бесплатного перевода денежных средств с карты зарплатного банка на счет этого же физического лица, открытый в другом банке. Предложение рассмотреть целесообразность предоставления такого права работнику содержится в докладе ЦБ «Подходы Банка России к развитию конкуренции на финансовом рынке».

По закону работник может выбрать любой банк, но на практике для реализации этого права существует несколько препятствий, говорится в докладе ЦБ. Одним из таких барьеров регулятор называет комиссию за перевод средств в другой банк.

К барьерам также относится тот факт, что зарплатный банк выбирает работодатель, исходя из собственных интересов: банки в рамках зарплатного проекта предоставляют компаниям специальные условия обслуживания, например льготное кредитование. Проблемой является и инертность потребителей: чтобы перейти в другой банк на обслуживание, «необходимо провести анализ рынка, выяснить, где условия лучше, предпринять усилия для перевода денежных средств, заплатив комиссию или физически переместив средства», объяснили в ЦБ.

«Такая ситуация вредна для конкуренции, так как снижает стимулы других финансовых организаций давать лучший продукт: высокие денежные и временные барьеры переключения не позволяют этому предложению заслуженно получить потребителя», — отметили авторы доклада.

Для борьбы с «зарплатным рабством» Банк России предлагает предоставить работнику право на бесплатный вывод денежных средств с банковской карты, выпущенной в рамках зарплатного проекта, на счета этого же физического лица в других банках. ЦБ отме-



↑ Одним из главных препятствий для смены зарплатного банка ЦБ считает комиссию за перевод средств в другую кредитную организацию. На фото: председатель Центробанка Эльвира Набиуллина

Фото: Sefa Karacan/Getty Images

КАК УСТРОЕН ЗАРПЛАТНЫЙ РЫНОК

Мониторинг ЦБ выявил жалобы потребителей на препятствия при реализации права выбрать банк, в который перечисляется зарплата. Обслуживание зарплатных проектов крупных предприятий и государственных органов осуществляется в основном ограниченным количеством крупнейших банков.

Главный игрок на рынке зарплатных проектов — Сбербанк: его доля составляет 60%, следует из доклада ЦБ. Остальные 40% поделены между дру-

гими банками — разбивку этой доли по игрокам регулятор не привел.

Зарплатные карты занимают основную долю в общем объеме выданных карт — согласно исследованию аналитического центра НАФИ за 2018 год, доля дебетовых платежных карт на рынке составляет 84%, из которых 74% являются зарплатными и социальными. Это влечет за собой проблему конкуренции на рынке денежных переводов и безналичных платежей.

чает, что это снизит издержки переключения между услугами разных банков. Кроме того, по мнению регулятора, следует дать возможность получать зарплату через Систему быстрых платежей по номеру телефона. Такая мера, как указывает регулятор, будет препятствовать работодателю в ограничении работника в выборе банка.

ЦБ рекомендует вводить в госорганах и госкомпаниях несколько зарплатных банков на выбор. Мера призвана расширить доступ банков к клиентской базе зарплатных проектов и усилить конкуренцию за работников — держателей зарплатных карт.

В 2014 году был принят закон, согласно которому работник получил право самостоятельно выбрать банк, на карту которого переводится его заработная плата: для смены обслуживающего банка достаточно сообщить работодателю об изменении соответствующих реквизитов, напомнили в ЦБ.

Отказаться в реализации права сотрудника на смену банка работодатель не может, это будет грубым нарушением трудового законодательства, говорит партнер фирмы «Рустам Курмаев и партнеры» Дмитрий Горбунов. Однако это не решает проблемы так называемого банковского рабства. «В рамках зарплатного проекта работодатель несет всю финансовую нагрузку, оплачивая обслуживание так называемых зарплатных счетов и карт, де-факто же этих расходов может не быть вовсе или они носят символический характер. При смене банка сотрудник берет все расходы на себя, что, как правило, становится препятствием для сотрудников при реализации их законного права», — пояснил Горбунов.

Для госслужащих законодательство также не устанавливает ограничения при смене зарплатного банка, но на практике возникают ситуации, когда для отдельных категорий чиновников это право пытаются ограничить на уровне договора, например, во избежание утечки информации об уровне дохода, добавил юрист. ▀

«В силу того, что распространение дебетовых карт происходит преимущественно в рамках так называемых зарплатных проектов, доминирование одного или нескольких банков в данном сегменте создает для них значительное преимущество на рынке безналичных платежей и переводов», — отмечают в ЦБ. В объеме карточных переводов Сбербанк занимает 94% рынка, в объеме платежей по картам за товары и услуги на его долю приходится 69% рынка.

Банк «Восточный», чьи акционеры находятся в состоянии конфликта, отменил выплату купона по субординированному займу на \$125 млн, выяснил РБК. Это первый случай для вечных облигаций в России, ставший публичным, говорят эксперты.

РОССИЙСКИЙ БАНК ВПЕРВЫЕ ОТМЕНИЛ ВЫПЛАТУ ПО СУБОРДИНИРОВАННЫМ ЕВРООБЛИГАЦИЯМ

«Восточный» приберег купоны про запас

ПАВЕЛ КАЗАРНОВСКИЙ

Компания SCI Finance B.V., выпустившая вечные субординированные еврооблигации банка «Восточный» на \$125 млн, сообщила держателям долга, что банк отменяет выплату купонного дохода 29 ноября 2019 года. РБК ознакомился с копией уведомления, представитель «Восточного» подтвердил информацию. Ставка по бессрочным долларовым бумагам, которые банк размещал в том числе среди своих VIP-клиентов, составляла 10% годовых, купонный доход выплачивался дважды в год.

«18 ноября 2019 года мы (SCI Finance. — РБК) получили уведомление об отмене выплаты купонного дохода по договору субординированного займа», — говорится в сообщении компании. Речь идет о невыплате второго купона на общую сумму \$6,25 млн (около 400 млн руб.). Держателями облигаций «Восточного» являются около 300 VIP-клиентов банка, говорил РБК один из них.

Пресс-служба «Восточного» сообщила РБК, что банк направил держателям еврооблигаций уведомление об отмене. «У банка есть право не производить купонные выплаты согласно договору о субординированном займе», — отметили в «Восточном», уточнив, что «банк в ближайшее время планирует предложить держателям субординированного долга снизить ставку купона».

Решение об отмене выплаты купонного дохода «Восточный» принял вскоре после завершения проверки ЦБ. Регулятор проводил ее с июня по октябрь и проверил практически весь баланс банка. В акте проверки ЦБ указал на необходимость досоздания не менее 5 млрд руб. резервов, в том числе в корпоративном портфеле банка, сообщили источники РБК. Итоговый объем резервов после рассмотрения возражений банка должен быть

определен в предписании ЦБ.

Прошлой крупной предписание от ЦБ банк получил в мае 2019 года. Тогда «Восточный» создал 5 млрд руб. резервов, после чего норматив достаточности базового капитала Н1.1 просел ниже 5,125% (это триггер для списания субординированных облигаций на \$125 млн).

«Восточный» не стал списывать суборды благодаря помощи акционера — компании «Финвижн» Артема Аветисяна: «Финвижн» направила «Восточному» обязывающее предложение выкупить «определенные обеспеченные активы на 2,2 млрд руб.», говорилось в сообщении для держателей бумаг. В итоге значение норматива выправилось и, по последним данным, в сентябре держалось на уровне 5,5%.

ПРЕЦЕДЕНТ ДЛЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

Субординированные облигации банков подразумевают повышенный риск, о чем должны знать инвесторы, напоминает аналитик Fitch Антон Лопатин. С 1 марта 2013 года действуют новые правила, согласно которым списание субординированного долга происходит при достижении капиталом определенных минимумов, в соответствии со стандартами Базельского комитета по банковскому надзору. Суборды по старым правилам списывались только при банкротстве.

«Документация вечных субордов подразумевает для банков опцию не выплачивать купон. Хотя четких критериев для невыплаты не предусмотрено, инвесторы в такие инструменты, безусловно, о таком риске знают», — говорит Лопатин. В то же время для России это, возможно, уникальный случай. «У нас в принципе банков, которые используют этот инструмент. На моей памяти это первый случай в России, когда банк пользуется опцией отмены выплаты купона», — подчеркнул эксперт.

«Хотя возможность отмены купона должна быть прописа-

КОНФЛИКТ ВОКРУГ «ВОСТОЧНОГО»

Две группы акционеров банка «Восточный» — инвестфонд Baring Vostok и «Финвижн» Артема Аветисяна — находятся в состоянии конфликта с весны 2018 года: тогда стороны не смогли договориться об исполнении опциона на 9,99% акций банка в пользу «Финвижн». Baring обвинил Аветисяна в выводе активов из банка «Юниаструм», который был присоединен к «Восточному» в 2016 году. Стороны начали разбирательство в Лондонском международном третейском суде, а в феврале 2019 года против основателя Baring Vostok и пред-

седателя совета директоров «Восточного» Майкла Калви завели уголовное дело в России. Заявление в ФСБ подал миноритарий банка и деловой партнер Аветисяна Шерзод Юсупов. Летом «Финвижн» через российский суд добилась принудительного выкупа 9,99% акций банка и получила над ним контроль.

Калви, еще троих менеджеров Baring Vostok Ивана Зюзина, Вагана Абгаряна и Филиппа Дельпаля, экс-гендиректора Первого коллекторского бюро (ПКБ) Максима Владимировича и экс-главу банка «Восточный» Алек-

сея Кордичева обвиняют в мошенничестве на 2,5 млрд руб. По версии следствия, Калви убедил совет директоров «Восточного» уступить кредит ПКБ на 3 млрд руб. в обмен на акции люксембургского инвестфонда IFTG. Следствие считает, что акции IFTG стоили 600 тыс. руб. и деньги банка были похищены. Калви, Дельпаль и Кордичев находятся под домашним арестом, а Зюзин, Абгарян и Владимиров — в СИЗО (срок ареста до января 2020 года). Калви с партнерами вину не признают и связывают уголовное дело с акционерным конфликтом.

на у всех банков с выпусками бессрочных субордов, «Восточный» это делает первым, по крайней мере публично», — подтверждает руководитель направления банковских рейтингов агентства НКР Михаил Доронкин.

ПОМОЖЕТ ЛИ НЕВЫПЛАТА НАРАСТИТЬ КАПИТАЛ

В своей отчетности по МСФО за первые шесть месяцев 2019 года «Восточный» сообщил, что его руководство разработало план по увеличению запаса капитала банка до «приемлемого уровня». Банк решил:

- отложить активный запуск автокредитования, снизить объемы выдач POS-кредитов, гарантий и приостановить выдачу новых корпоративных кредитов (кредиты юрлицам по итогам предписаний ЦБ требовали от банка создания наибольших резервов);
- повысить интенсивность взыскания и работы с проблемной задолженностью корпоративных клиентов, включая проведение переговоров с проблемными кли-

ентами о погашении просроченной задолженности;

- оптимизировать операционные затраты;
- продать часть розничного портфеля кредитов. Ранее РБК со ссылкой на источники писал, что банк готов был продать в рынок от 5 млрд до 10 млрд руб. розничных кредитов.

Невыплата купона уменьшит расходы банка, увеличит финансовый результат и, как следствие, позитивно отразится на величине собственных средств, отмечает Михаил Доронкин. «Правда, 400 млн руб. — это всего порядка 2% базового капитала на 1 октября, что добавляет к Н1.1 лишь 0,1% и никак не улучшает ситуацию с запасом капитала. Очевидно, что невыплата купона — лишь одна из мер по увеличению прибыли и банк пытается задействовать все возможные источники. На крайний случай остается списание вечного суборда на 7,5 млрд руб., что в моменте позволило бы повысить значение Н1.1 почти до 8%», — объясняет аналитик. ■

₽750

млн
составила прибыль банка «Восточный» за девять месяцев 2019 года, согласно отчетности по РСБУ. Прибыль была обеспечена высоким показателем третьего квартала (2,5 млрд руб. неорганической прибыли)

Ретейл

СЕТЬ «ОБУВЬ РОССИИ» ВВОДИТ В АССОРТИМЕНТ ПРИНЦИПИАЛЬНО НОВЫЕ КАТЕГОРИИ ТОВАРОВ

Переобулись на ходу

Единственный российский публичный FASHION-РЕТЕЙЛЕР «Обувь России» МЕНЯЕТ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ: на своих площадях группа будет продавать товары сторонних поставщиков из новых категорий — ОТ КОСМЕТИКИ ДО БЫТОВОЙ ТЕХНИКИ.



АННА ЛЕВИНСКАЯ

СУТЬ ПРОЕКТА

Российский обувной производитель и один из крупных ретейлеров в этом сегменте — «Обувь России» — меняет бизнес-модель своей розницы, рассказал РБК гендиректор группы Антон Титов. По его словам, основные для группы сети Westfalika и «Пешеход» больше не будут специализи-

роваться только на продаже обуви.

«Обувь России» в течение 2019 года уже перестала позиционировать свои сети как обувные, уверяет Титов. К примеру, с логотипа Westfalika компания уже убрала слово shoes (обувь). В 2020 году более двух третей магазинов из бутиковой обувной концепции будут переоборудованы в мультикатегорийные и мультибрендовые магазины и станут, по словам Титова, «оф-

лайнными маркетплейсами». В декабре в магазинах «Обуви России» появятся товары для дома, хозтовары, декоративная косметика, мелкая бытовая техника, группа также расширит категорию одежды и аксессуаров.

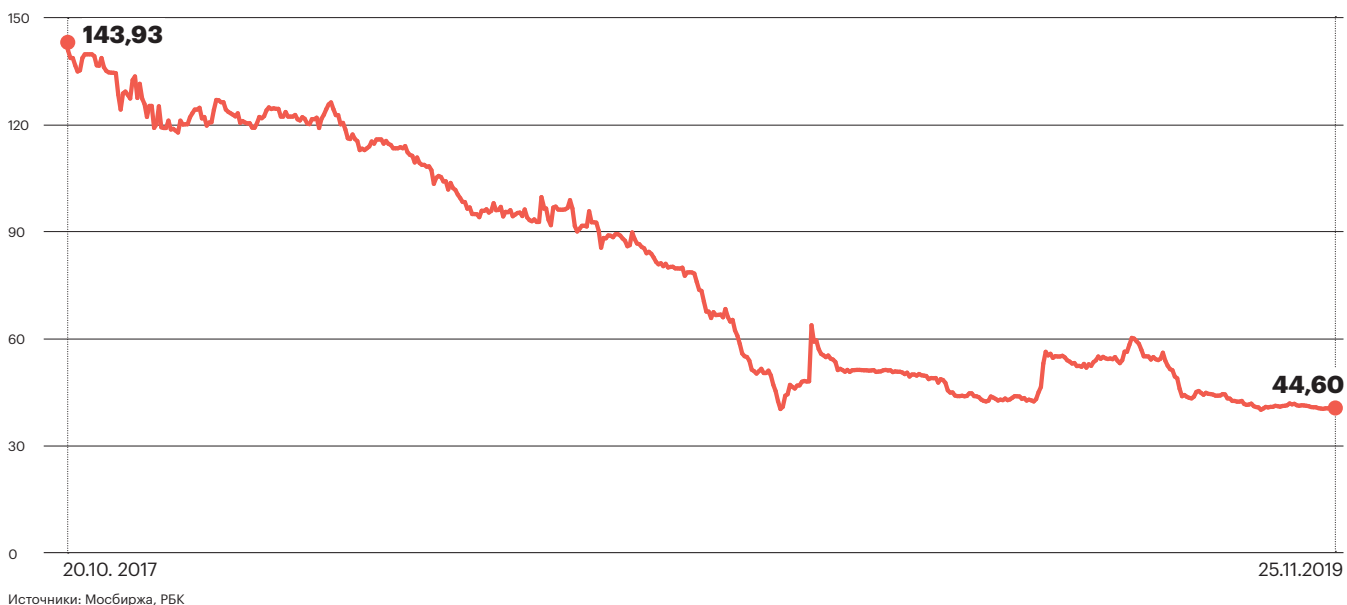
Сейчас переговоры идут с 90 компаниями-поставщиками, в будущем «Обувь России» намеревается привлечь около тысячи партнеров со всей страны. С кем именно ведутся переговоры о будущих постав-

ках, Титов не сообщил. Но на предоставленных фотографиях из пилотного магазина в Новосибирске видно, что компания тестирует продажи по крайней мере двух брендов: Elan Gallery от производителя посуды и декоративных предметов «Элан Галерея» и Centek от одноименного китайского производителя бытовой техники.

Группа не планирует сокращать обувные продажи, уточняет Титов. Будет пересмотрена лишь выкладка. В целом

Как менялась стоимость акции компании «Обувь России», руб.

Акции компании начали торговаться на Московской бирже 20 октября 2017 года



«Обувь России» в цифрах

₽5,4 млрд

составила выручка компании в первой половине 2019 года, 322,2 млн руб. — чистая прибыль

₽5,9 млрд

привлекла «Обувь России» в ходе IPO на Московской бирже в октябре 2017 года

909

магазинов в 367 городах России включает сеть, по данным на 29 октября 2019 года

36,5%

доля продаж сопутствующих товаров в розничной выручке за январь–сентябрь 2019 года

«Обувь России» рассчитывает увеличить в ближайшие два года средний чек, а также конверсию трафика в покупки в 1,5 раза, а выручку торговых точек более чем на 30%. Сейчас ассортимент магазинов «Обувь России» составляет 10 тыс. артикулов. В результате перехода на новую бизнес-модель номенклатура товаров должна удвоиться.

Инвестиции в модернизацию магазинов, по расчетам Титова, не должны превысить 50 млн руб.

УЧАСТНИК ПРОЕКТА

Группа «Обувь России» со штаб-квартирой в Новосибирске — первая и единственная публичная компания российского fashion-ритейла. Основное направление деятельности — производство и торговля обувью, а также сопутствующими товарами.

По состоянию на ноябрь 2019 года группа управляла 912 магазинами (из них 172 работают по франшизе) под брендами Westfalika (многобрендовый магазин классической обуви), «Пешеход» (мультимарочный обувной супермаркет), Rossita (магазин для всей семьи), Emilia Estra и Lisette (салон модной обуви). Кроме того, «Обувь России» развивает бренды обуви и одежды для активного образа жизни S-ter, all.go и Snow Guard и владеет двумя обувными фабриками в Новосибирской области.

Исследовательская компания Euromonitor International оценивает доли сетей Westfalika и «Пешеход» на российском обувном рынке в денежном выражении по итогам 2018 года в 0,3 и 0,1% соответственно. Объем всего рынка тогда достиг \$12 млрд, прогноз на 2019 год — рост до \$12,7 млрд (при снижении

продаж в натуральном выражении на 0,5%, до 301,7 млн пар).

Выручка в первом полугодии 2019 года выросла на 19%, до 5,4 млрд руб., чистая прибыль — на 3%, до 322,2 млн руб. Сопоставимые продажи за этот период увеличились на 8%, число чеков снизилось на 1%, сам средний чек вырос на 3% (абсолютное значение не раскрывается). Капитализация на Московской бирже в понедельник, 25 ноября, — 5 млрд руб.

Летом 2017 года совладельцем «Обувь России» стал Михаил Прохоров, получивший 24,99% акций головной компании. В октябре 2017 года «Обувь России» привлекла 5,9 млрд руб. в ходе IPO на Московской бирже.

В 2019 году Прохоров вышел из капитала компании: в июне стало известно, что он продал долю 15,6%. Сейчас основному владельцу и гендиректору группы Антону Титову принадлежит 50%.

ДЕТАЛИ ПРОЕКТА

30–50% прикассовой зоны более чем в 700 магазинах будет отдано под товары сторонних поставщиков.

Взаимодействие с поставщиками будет происходить через закрытую онлайн-платформу «Продаем». Через нее отправляются заявки на поставку, идет документооборот, партнеры отслеживают местонахождение товара и мерчандайзинг в магазинах.

Поставщики самостоятельно будут выбирать регионы и города, куда они хотели бы поставлять свою продукцию.

Партнеры должны доставить продукцию до складов «Обувь России», дальнейшие логистические операции группа будет проводить самостоятельно.

«Обувь России» будет получать 30% от конечной розничной цены товара.

ПРЕДПОСЫЛКИ ПРОЕКТА

В последние годы онлайн-торговля начала оказывать влияние на традиционную розницу, напоминает Титов. По его мнению, из-за появления маркетплейсов границы между форматами стали настолько размываться, что для потребителя уже не имеет значения, где он совершает те или иные покупки. Невозможно было представить десять лет назад, чтобы в обувном магазине можно было купить уходовую косметику, эта категория бы просто не пошла, приводит пример Титов. Сейчас потребителю важны комфортное место для покупок, локация и хороший сервис. Эти факторы, по мнению Титова, заставляют традиционный ритейл расширять рамки привычного бизнеса.

Сейчас, по собственным данным «Обувь России», около 40% ее выручки не относится к продажам обуви. При этом около 2% приносит собственная косметическая линия. В будущем году соотношение изменится в сторону увеличения продаж других категорий товаров до 50%, уверяет Титов. «Наши основные потребители — женщины в возрастной категории 30–50 лет, они активно пользуются финансовыми сервисами компании — рассрочкой, при этом их интересуют товары не из обувной категории, и, конечно, они не покупают каждый месяц новую пару обуви, мы можем предложить им другие товары», — объясняет гендиректор «Обувь России».

ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОЕКТА

Компания рассчитывает, что с добавлением новых товарных категорий она сможет сгладить сезонность, присутствующую на обувном рынке, указывает Титов.

Независимый аналитик рынка ритейла Наталья Колупаева считает, что такое изменение бизнес-модели магазинов может увеличить количество покупок и средний чек.

Реалии текущей экономической ситуации не способствуют в целом частым покупкам, но если предоставить потребителям ассортимент наиболее востребованных категорий товаров, это может работать, рассуждает эксперт. По ее мнению, «Обувь России» может более эффективно монетизировать свой трафик. У «Обувь России» есть достаточная экспертиза в логистике, и если платформа ритейлера будет успешно работать с точки зрения ИТ-технологий, такой «офлайн-маркетплейс» может успешно работать, предполагает Наталья Колупаева. Однако она отмечает риски, связанные с тем, что компания начнет работать в новых для себя категориях: успешность модели будет зависеть от того, удастся ли ей правильно формировать ассортимент. ■

У «Обувь России» есть достаточная экспертиза в логистике, и, если платформа ритейлера будет успешно работать с точки зрения ИТ-технологий, такой «офлайн-маркетплейс» может успешно работать, предполагает независимый аналитик рынка ритейла Наталья Колупаева

Свое дело

Сервис онлайн-консультирования «Понимаю» в цифрах

₽15 млн

первоначальные инвестиции

₽12,7 млн

выручка в 2018 году

₽51 млн

выручка с января по октябрь 2019 года

₽5,5 млн

чистая прибыль с января по октябрь 2019 года

50

сотрудников работает в сервисе «Понимаю»

Источник: данные компании



Создатель платформы «Понимаю» Антон Кушнер уверяет, что готов скорее расторгнуть контракт с компанией-клиентом, чем нарушить конфиденциальность онлайн-консультирования ее сотрудника

Фото: Андрей Любимов/РБК

КАК БЫВШИЙ ТОП-МЕНЕДЖЕР СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ
ОСНОВАЛ СЕРВИС ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ КОНСУЛЬТАЦИЙ

Полис от стресса

Запустив сервис **ОНЛАЙН-КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ** сотрудников компаний, **АНТОН КУШНЕР** собирается повысить эффективность труда: человек, у которого нет **ЖИТЕЙСКИХ ПРОБЛЕМ**, работает лучше. Среди клиентов — Сбербанк, Mars, JTI, Allianz и многие другие.

ОКСАНА ГОНЧАРОВА

Идея платформы «Понимаю» возникла далеко не спонтанно. После 20 лет работы в страховании перед Кушнером встал карьерный вопрос: куда расти дальше? Работа в корпорациях надоела. Гендиректор «Русского Стандарта Страхования» стал общаться с коучами, чтобы понять, в каком направлении ему развиваться. «Когда три года назад я обра-

тился за профессиональной помощью, в области психологии работать не планировал, — рассказывает 47-летний Кушнер. — Но чем глубже погружался в себя, тем интереснее становилась тема психологии. Стал изучать рынок этих услуг и выяснил, что на тот момент были сервисы, которые занимались телемедициной и юридической поддержкой, а психология оставалась почти не тронутой». Первоначально возникла мысль попробовать

партнерские продажи — оказывать психологические услуги через школы, банки, медицинские учреждения. «На самом деле спрос на такие услуги есть везде, начиная от роддома и заканчивая похоронным агентством», — объясняет Кушнер. Но заниматься официальной коммерческой деятельностью в госучреждениях не представлялось возможным, а работа с некоторыми коммерческими организациями, например с частными дет-

садами, кружками и школами, не давала бы большого потока клиентов. Поэтому от идеи развивать партнерские программы в этом сегменте пришлось отказаться.

На этапе становления сервису важно было зарабатывать деньги и масштабировать продукт. Поэтому предприниматель сфокусировался на b2b-сегменте, благо после ухода из страхового бизнеса оставались налаженные контакты с медицинскими страховыми компаниями. Одним из первых клиентов сервиса стал страховой дом «ВСК», предложивший психологическую поддержку всем своим клиентам, которые пользовались услугами корпоративного медицинского страхования. Личные связи Кушнера помогли найти и прямого корпоративного клиента — им стала табачная компания JTI.

ТОНКИЕ НАСТРОЙКИ

Сервис «Понимаю» Кушнер запустил в октябре 2016 года (юридическое название компании — ООО «Понимаю»). В первые два года он вложил в него 15 млн руб. собственных сбережений. Вначале платформа предлагала только психологические услуги, но со временем добавились финансовые и юридические: основатель увидел потребность со стороны клиентов.

Идея проекта была довольно необычной. На Западе компании давно пользуются онлайн-консультациями агентств психологической поддержки, но в работе последних есть два основных отличия. Прежде всего, они не являются агрегаторами — психологи, как правило, работают в штате агентств. Кроме того, агентства не ориентируются в первую очередь на корпорации — их основными клиентами служат обычные люди. Поэтому настраивать работу «Понимаю» пришлось методом проб и ошибок. Например, вначале Кушнер предлагал психологам и юристам штатную занятость. Но очень скоро стало ясно, что это невыгодно. Штатный специалист не может покрыть все разнообразие запросов.

Так же непросто было выработать ценовую политику. Сейчас «Понимаю» закладывает на услуги психолога в среднем 2% от стоимости ДМС: например, если компания платит за сотрудника 30 тыс. руб. в год, то программа психологической поддержки для него обойдется в 600 руб. Рабо-

тодатель может выбрать как одно из трех направлений консультаций (психологическое, юридическое или финансовое), так и все три сразу. Стоимость комплексного подключения зависит от численности коллектива: для предприятия со штатом 2–3 тыс. человек она составит 1,2 тыс. руб. на работника в год. После заключения договора сотрудники компании получают доступ к технологической платформе, где могут выбрать любого специалиста и записаться к нему на онлайн-консультацию. Сервис позволяет общаться в чате, а также по аудио- и видеосвязи. Длительность одной консультации — час.

По словам Кушнера, платформа обеспечивает полную конфиденциальность запросов. «Были случаи, когда компания просила информацию о том, на что жаловался сотрудник. Мы отказывали, причем доходило до расторжения контракта, — рассказывает предприниматель. — По закону мы обязаны сообщить в правоохранительные органы только об угрозе терроризма. В остальных случаях, даже если нам расскажут о хищениях, информация не будет передана ни в полицию, ни работодателю».

Сейчас в команде проекта 34 психолога, несколько финансовых консультантов и юристов — всего 50 человек. Размер вознаграждения за каждую проведенную консультацию зависит от квалификации и опыта специалиста, но в среднем оно в два раза ниже того, что он получает, занимаясь частной практикой: если средняя рыночная стоимость одного часа консультации у психолога 3–4 тыс. руб., то на платформе «Понимаю» он получает 1,5–2 тыс. руб.

Но если обычный частный психолог, юрист и финансист должны тратить ресурсы на привлечение клиентов, то, сотрудничая с «Понимаю», они могут об этом не заботиться, поясняет Кушнер.

В итоге, по его словам, ежемесячное вознаграждение сотрудничающих с платформой иногда в разы превышает их самостоятельные заработки. Кроме того, и психологи, и юристы, и финансисты работают по свободному графику, то есть управляют нагрузкой, исходя из своих возможностей и желаний: кто-то проводит не больше четырех консультаций в день, кто-то — шесть, некоторые имеют основную работу и берут одну-две консультации вечером.

Дополнительно сервис оплачивает психологам супервизии — обсуждение сильных и слабых сторон их работы с более опытным коллегой. Консультанты проходят индивидуальную супервизию каждые 30 проведенных консультаций. Впрочем, далеко не у всех психологов мотивация финансовая. «У нас есть специалисты, которые работают в Московской службе психологической помощи населению, — рассказывает Кушнер. — 70% обращений там от людей в состоянии алкогольного и наркотического опьянения, с психиатрическими диагнозами и от телефонных хулиганов. Когда психологи, каждый день пропускающие через себя такие звонки, начинают работать с корпоративными клиентами, это становится для них отдушиной».

ПРОЙДИТЕ ТЕСТ-ДРАЙВ

Спустя три года после запуска клиентская база сервиса разрослась. Сейчас услугами «Понимаю» пользуется более тысячи компаний (среди клиентов — Сбербанк, производитель продуктов питания Mars, страховая компания Allianz). Многих из них сервис находит на HR-конференциях. «Среди работодателей немало тех, кто готов пересматривать соцпакеты сотрудников: компании осознают, что некоторые опции устаревают, — говорит Кушнер. — Например, программы добровольного ме-

Взгляд со стороны

ФЕЛИКС КУГЕЛ,

управляющий директор кадровой компании «Юнити»

«Сейчас в классический компенсационный пакет могут входить ДМС, корпоративный автомобиль, оплата мобильной связи, компенсация затрат на питание. Стандартный набор льгот не устарел. Сотрудники по-прежнему позитивно воспринимают все бесплатные бонусы, которые дает работодатель. На первый взгляд, пополнив список льгот, работодатель может придать больший вес компенсационному пакету. И все же консультации психологов

вряд ли будут иметь существенное значение для работников. Маловероятно, что эта опция станет такой же важной частью компенсационного пакета, как ДМС».

ЕКАТЕРИНА ГУБАНОВА,

территориальный директор отделений по подбору персонала Kelly Services

«Пока лишь немногие компании дополнили свой соцпакет услугами штатных психологов, но тренд есть, и время покажет, насколько это будет востребовано сотрудниками. Результаты многих исследований показывают, что более 30% сотрудников подверга-

ются эмоциональному выгоранию, и это сказывается на качестве их работы. Более того, на состояние человека влияют не только отношения внутри коллектива, но и обстоятельства личной жизни. Важно разрабатывать инструменты для поддержания физического и психологического здоровья сотрудников. Если ДМС и оплата парковки могут оказаться не всеми в одинаковой степени востребованными, то психологическая поддержка важна в течение всего периода жизни человека и может стать опцией в «кафетерии льгот» (наборе бонусов, который дополняет базовый социальный пакет. — РБК)».

дицинского страхования уже не в полной мере отвечают потребностям людей в возрасте 25–35 лет».

В Сбербанке отметили, что польза сервиса очевидна. «Мы прекрасно понимаем, что, если у сотрудников есть эмоциональные сложности (они в сильном стрессе или у них проблемы в семье), это будет сказываться на их эффективности», — рассказали в пресс-службе. «Старая присказка «все болезни — от нервов» имеет под собой обоснование, и психологическая помощь — это в том числе элемент поддержания благополучия сотрудников, — рассуждает директор страхового дома «ВСК» Валентин Молев. — Помощь психолога — это способ профилактики многих заболеваний, а здоровье — реальная ценность и для клиента (застрахованного лица), и для страховщика».

Но одного участия в конференциях для продвижения услуг платформы недостаточно. Время от времени менеджеры проекта составляют списки компаний, которым потенциально может быть интересна корпоративная психологическая поддержка. В первую очередь это касается работодателей из ИТ и потребрынка, где особенно велика конкуренция за кадры, а также компаниям, активно внедряющим well-being-программы, поясняет Кушнер.

На встречу с потенциальными клиентами выезжает генеральный директор компании или его исполнительный директор. А если остаются сомнения в пользе платформы, сервис предоставляет возможность пройти бесплатный тест: сотрудники компаний в течение месяца получают консультации специалистов, после чего их запросы обрабатываются и предоставляются работодателю. Последний может видеть, сколько всего подчиненных воспользовались сервисом, кого из них было

больше — мужчин или женщин, какие проблемы оказались актуальными для большинства и т.д. Такой маркетинговый ход дает хороший эффект, говорит Кушнер: от 70 до 80% компаний, прошедших тест-драйв, впоследствии становятся клиентами сервиса.

ПСИХОЛОГИЯ ЧИСЕЛ

Сервис «Понимаю» особенно популярен среди сотрудников: на их долю приходится в среднем 75% обращений, а на мужчин — 25%. Казалось бы, можно сделать вывод, что в коллективах, где преобладают мужчины, сервисом будут пользоваться редко. Но иногда получается совершенно иначе. Одна зарубежная производственная компания, в которой работали преимущественно мужчины, решила воспользоваться услугами сервиса «Понимаю» и включила в соцпакет работников онлайн-консультации психологов. Результат оказался неожиданным: мужчины массово начали жаловаться на нездоровую рабочую обстановку, депрессивные состояния, апатию. Чтобы нейтрализовать негативную атмосферу в коллективе, пришлось провести два мастер-класса с психологами — по конфликтологии и управлению стрессом.

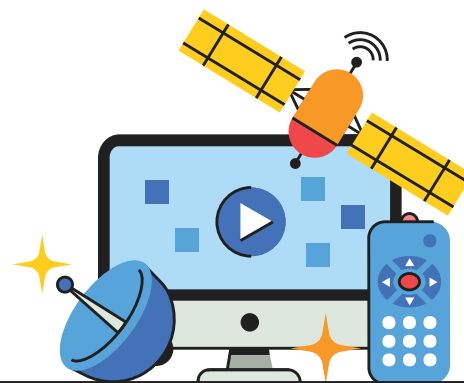
В ближайшие несколько лет Кушнер планирует привлечь к сотрудничеству новых специалистов, которые дадут консультации по вопросам, связанным с ЗОЖ. Также на платформе появятся инструменты самодиагностики. Например, можно будет пройти тесты на измерение уровня стресса и стрессоустойчивости. В случае если результат окажется не вдохновляющим, сотрудник сможет обратиться к психологу. «За счет новых инструментов те, кто раньше стеснялся воспользоваться психологической помощью, начнут более осмысленно подходить к этому вопросу, аудитория сервиса будет расширяться», — уверен Кушнер. ■

Размер вознаграждения за каждую проведенную консультацию зависит от квалификации и опыта специалиста. Средняя рыночная стоимость одного часа консультации у психолога 3–4 тыс. руб., на платформе «Понимаю» он получает 1,5–2 тыс. руб.

Если обычный частный психолог, юрист и финансист должны тратить ресурсы на привлечение клиентов, то, сотрудничая с «Понимаю», они могут об этом не заботиться. В итоге ежемесячное вознаграждение сотрудничающих с платформой иногда в разы превышает их самостоятельные заработки

Новый телеком 2019 в эпоху цифры

29 ноября, AZIMUT
Hotel Smolenskaya



Программа: Ксения Жданович — kjdanovich@rbc.ru, +7 926 357 70 87
Участие: Инна Галлер — igaller@rbc.ru, +7 964 772 34 84
Партнерство: Анна Герасимова — agerasimova@rbc.ru, +7 926 014 49 94

*Азимут Хотел Смоленская,
Пепеляев Групп
2019 год. Реклама. 18+

Итоги года с РБК. Рынок недвижимости 2019

6 декабря,
Four Seasons



МОСИНЖПРОЕКТ
Стратегический партнер

Программа: Ангелина Худадян — akhudadyan@rbc.ru, +7 925 534 51 24
Участие: Инна Галлер — igaller@rbc.ru, +7 964 772 34 84
Партнерство: Анна Герасимова — agerasimova@rbc.ru, +7 926 014 49 94

*Фо Сизонс
2019 год. Реклама. 18+

Поколение цифровых городов. Опыт Москвы

Мнение
эксперта



Евгений Концевич
МТПП

Цель «Умного города» состоит не только в цифровой трансформации и автоматизации процессов, но и в комплексном повышении эффективности городской инфраструктуры.

Среди них — искусственный интеллект для автоматизации принятия решений на основе анализа данных, технология блокчейн для безбумажных контрактов, большие данные для таргетированных сервисов.

В их числе электронное правительство, управление городским хозяйством, ЖКХ, безопасность, образование, здравоохранение, транспорт и туризм

В соответствии со стратегией «Умный город» в Москве должна быть построена инновационная инфраструктура на базе искусственного интеллекта, больших данных, интернета вещей и технологий виртуальной реальности. Предполагается, что цифровой документ будет иметь

приоритет над бумажным, а каждый житель сможет принимать участие в управлении городом. Стратегия рассчитана до 2030 года.

Активному развитию концепции «Умного города» способствует Гильдия цифровой экономики и блокчейн-технологий Московской торгово-промышленной палаты.

2019 год. Реклама. 18+

