

RBC.RU
ежедневная
деловая газетаПокупатель
стал зарабатывать
меньшеИГОРЬ ШЕХТЕРМАН,
главный исполнитель-
ный директор
X5 Retail Group
Фото: Владислав Шатило/РБК

→ 10



Фото: Геннадий Гуляев/Коммерсантъ

Правительство поддержало идею возврата пива на футбольные стадионы → 4

Подписка: +7 495 363 1101
19 167
4 630017 020096

Минфин выступил за сокращение доли государства в компаниях до 50% → 6

442

акционерных общества с долей государства более 50% существует в России, по данным Росстата на 1 января 2019 года. Их количество снизилось на 9,4% по сравнению с предыдущим годом

СБП может стать альтернативой картам национальной платежной системы, говорит директор технологической практики в риск-консалтинге КПМГ в России и СНГ Сергей Вихарев

Центробанк заложит в Систему быстрых платежей механизм получения пенсий и пособий → 7

Общество



← В первую очередь у комиссии возникли претензии к кандидатам в академики, которые имеют публикации о так называемых релиз-активных препаратах. На фото: председатель комиссии РАН по борьбе с лженаукой Евгений Александров

Фото: Александр Коряков/Коммерсантъ

У КОМИССИИ РАН по борьбе с лженаукой возникли ПРЕТЕНЗИИ К КАНДИДАТАМ В АКАДЕМИКИ.
Среди них авторы статей о релиз-активных лекарствах и эксперименте с головами крыс, а также сторонник исследований под патронатом РПЦ.

КОМИССИЯ РАН ПРОАНАЛИЗИРОВАЛА ПУБЛИКАЦИИ КАНДИДАТОВ В АКАДЕМИКИ

Претендентов подвела релиз-активность

ЕГОР ГУБЕРНАТОРОВ,
АЛЕКСАНДРА
ЮШКЯВИЧУТЕ

Комиссия Российской академии наук по борьбе с лженаукой подготовила доклад о псевдонаучных публикациях у ряда кандидатов в члены-корреспонденты и академики (документ есть у РБК). Источник в комиссии сообщил РБК, что речь идет о проекте доклада, который представлен в президиум РАН. Другой собеседник РБК в руководстве РАН подтвердил подлинность документа.

СУД ИЗ-ЗА АНТИПРЕМИИ

В 2018 году компания «Материя Медика Холдинг» подавала иск о защите деловой репутации в Арбитражный суд Москвы, ответчиками по которому были члены комиссии РАН по борьбе с лженаукой и издатель научной газеты «Троицкий вариант». Предметом иска стала статья «Релиз-активность Олега Эпштейна», в которой авторы — члены комиссии РАН говорят об отрицательных последствиях «пропаганды феномена

релиз-активности и называют компанию Эпштейна одним из «вреднейших лженаучных проектов последних лет». Статья стала реакцией на присуждение компании антипремии Минобрнауки за «самый вредный лженаучный проект». Судебный процесс завершился мировым соглашением между компанией и учеными. По его условиям статья должна была быть отредактирована, из текста должны были удалены выражения,

которые могут оказать негативное влияние на деловую репутацию компании. Кроме этого в «Троицком варианте» по условиям соглашения должна была быть опубликована новая статья с описанием «эффектов сверхвысоких разведений различных веществ». «Материя Медика Холдинг» компенсировала ответчикам судебные расходы «в качестве жеста доброй воли», говорится в сообщении на сайте компании.

В докладе речь идет о двух кандидатах в члены-корреспонденты и четырех кандидатах в академики РАН, у которых, по версии комиссии, есть псевдонаучные публикации. Выборы новых членов РАН пройдут в середине ноября, объявлено о 76 вакансиях академиков и 171 вакансии члена-корреспондента.

ПРЕПАРАТЫ «БЕЗ ДЕЙСТВУЮЩЕГО ВЕЩЕСТВА»

В первую очередь у комиссии возникли претензии к кандидатам в академики, которые имеют публикации о так называемых релиз-активных препаратах (явление возникает в процессе многократного разведения раствора, содержащего антитела) «Афалаза», «Импаза» и «Диваза».

В частности, комиссия нашла несколько статей о релиз-активном препарате «Афалаза» за подписью главного внештатного специалиста-уролога департамента здравоохранения Москвы, кандидата в академики РАН Дмитрия Пушкаря. В одной из них Пушкарь утверждает, что «Афалаза» способствует уменьшению объема предстательной железы и улучшению эректильной функции. По версии членов комиссии, исследование, на которое ссылается в своей публикации Пушкарь, не имело контрольной группы пациентов, которые бы получали плацебо. «Поэтому вывод об эффективности «Афалазы», вопреки мнению авторов, из него не следует», — говорится в докладе комиссии.

Претензии возникли и к профессору Сеченовского университета Юрию Аляеву. Этот кандидат в академики в пособии по применению «Импазы» пишет, что наиболее эффективным является длительное курсовое введение препарата, а его эффективность в лечении эректильной дисфункции подтверждена «принципами доказательной медицины».

У кандидата в члены-корреспонденты, заведующего кафедрой Сеченовского университета Владимира Парфенова комиссия обнаружила опубликованную статью о «Дивазе», в которой автор утверждает, что эффективность и безопасность препарата установлены при легких или умеренных когнитивных расстройствах в пожилом и старческом возрасте. По версии членов комиссии, исследование делает «абсолютно бессмысленным и методологически безграмотным» отсутствие в нем контрольной группы, которая не принимала «Дивазу».

У заместителя директора Научного центра неврологии Маринэ Танащян комиссия также нашла статьи о «Дивазе». Танащян, в частности, писала о наличии у препарата антиоксидантной активности, что имеет значение для замедления прогрессирования церебрального атеросклероза и поражения вещества головного мозга.

“ Я исследователь, вижу, что лекарство оказывает положительное действие, а дальше необходимы большие крупные исследования. Без этого никакие лекарства не могут быть эффективны

ЗАВЕДУЮЩИЙ КАФЕДРОЙ СЕЧЕНОВСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ВЛАДИМИР ПАРФЕНОВ

«Я понимаю всю критику. Релиз-активность до конца неясная вещь. Чтобы ответить на вопрос, эффективен ли препарат, нужны плацебо-контролируемые исследования. Я исследователь, вижу, что лекарство оказывает положительное действие, а дальше необходимы большие крупные исследования. Без этого никакие лекарства не могут быть эффективны. У нас огромное количество лекарств, которые принимают пациенты, не имеют доказательной базы. А это [«Диваза»] одно из новых российских лекарств. Никакой определенности нет», — заявил РБК Владимир Парфенов.

При этом он согласился с выводами комиссии РАН,

которая пишет в заключении, что с точки зрения законов естествознания концепция релиз-активности должна быть «безоговорочно отклонена», а лекарственные средства не должны применяться в научно обоснованной медицине. «У меня 500 работ, я автор учебников. Разве я там пишу: «принимайте «Дивазу» — поумнеете»? Я пишу по-другому», — обратил внимание член-корреспондент РАН.

Дмитрий Пушкарь отметил, что «очень уважительно относится к РАН», и назвал критику комиссии нормальной научной дискуссией. «Мы же ученые: сегодня что-то получилось, завтра нет. Мне будет приятно обсудить это

с учеными. Я сам критикую массу статей других ученых», — сказал он РБК.

ОБУЧЕННЫЕ ГОЛОВЫ КРЫС И ВОПРОСЫ ГРЕХОПАДЕНИЯ

В докладе комиссии также говорится о двух кандидатах в академики — авторах публикаций, которые комиссия считает псевдонаучными.

Так, кандидат в академики РАН, член-корреспондент Владимир Жиров в одной из статей говорит о необходимости проведения исследований под патронатом РПЦ и повышении активности ее деятельности среди ученых-естественников. По его мнению, это позволит развить концепцию, которая сможет «адекватно систематизировать конкретный объект не только по отношению к другим обитателям нашего падшего мира, но и к его первозданым родоначальникам».

Члены комиссии отмечают, что автор публикации рассматривает «хищничество и паразитизм в живой природе не как следствие эволюции, но как результат грехопадения Адама и Евы».

У другого кандидата в академики РАН, члена-корреспондента РАН Сергея Судакова,

псевдонаучной публикацией названа статья «Бесконтактная передача приобретенной информации от умирающего субъекта к зарождающемуся. Экспериментальное исследование на крысах». Суть критикуемого эксперимента такова: после обучения крыс — доноров информации в лабиринте им отделяли головы и складывали эти головы под клетку, где происходило «спаривание между подопытными крысами». «Крысы, зачатые над обученными головами, якобы демонстрировали лучшую обучаемость», — пересказывается в докладе результат.

РБК направил запросы в пресс-службу Сеченовского университета, где работает Юрий Аляев, директору НИИ Нормальной физиологии им. П.К. Анохина Сергею Судакову и Владимиру Жирову, а также в пресс-службу «Материя Медика Холдинг». Доктор медицинских наук Танащян не ответил на звонки РБК.

По словам собеседника РБК в академии, на момент публикации материала ответ на претензии комиссии в РАН предоставил только Сергей Судаков. ■

При участии Алены Прохоренко

“ Кандидат в академики РАН, член-корреспондент Владимир Жиров в одной из статей говорит о необходимости проведения исследований под патронатом РПЦ и повышении активности ее деятельности среди ученых-естественников

◆ ИНДУСТРИЯ 4.0

МАШИНЫ ВРЕМЕНИ

КАК НАЙТИ СВОЕ МЕСТО В МИРЕ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ?

Партнёр проекта ПАО "МегаФон"

 МЕГАФОН

реклама 18+

Общество



Фото: Геннадий Гусев/Коммерсантъ

ПРАВИТЕЛЬСТВО ПОДДЕРЖАЛО ЗАКОНОПРОЕКТ О ПРОДАЖЕ ЛЕГКОГО АЛКОГОЛЯ НА ФУТБОЛЬНЫХ МАТЧАХ

Пиво возвращается в большой спорт

ПРОДАЖА ПИВА на футбольных матчах НЕ ПОВРЕДИТ БЕЗОПАСНОСТИ ЗРИТЕЛЕЙ, решило правительство и согласилось с предложением депутатов разрешить продавать пиво на стадионах. Но только ВО ВРЕМЯ ФУТБОЛЬНЫХ МАТЧЕЙ.

ЕЛЕНА СУХОРИКОВА,
ГРАНТ ГЕТАДАРЯН,
ЮЛИЯ СТАРОСТИНА

Правительство поддержало законопроект, разрешающий продажу пива на стадионах во время футбольных матчей. Это следует из официального отзыва за подписью вице-премьера Константина Чуйченко, с которым ознакомился РБК.

Прошедший в России в 2018 году чемпионат мира по футболу подтвердил, что «при должной организации», например при увеличении числа контролеров и камер слежения, продажа алкогольной продукции на стадионах «не приводит к негативным последствиям в части безопасности зрителей», указано в отзыве правительства.

Запрет на продажу, употребление и рекламу пива на стадионах действует с 2005 года. Разрешить продавать пиво и пивные напитки во время футбольных матчей, за исключением детско-юношеских спортивных мероприятий, этим летом предложили депутаты из фракции ЛДПР Игорь Лебедев и Дмитрий Свищев.

Правительство прислало положительное заключение на законопроект, подтвердил Лебедев. По его словам, первое чтение может состояться в ноябре.

НА КАКИХ УСЛОВИЯХ ПИВО МОЖЕТ ВЕРНУТЬСЯ НА СТАДИОНЫ

Депутаты предложили разрешить продавать пиво во время футбольных матчей при одном условии — вырученные средства организатор спортив-

ного соревнования направит на финансирование профессионального, а также детского и юношеского спорта в соответствии с правилами, которые установит Минспорта.

В министерстве не ответили на запрос. Правительство, одобрив в целом законопроект, рекомендовало его авторам уточнить механизмы расходования средств, которые получают организаторы мероприятий, а также установить для них ответственность за нецелевое расходование.

Похожие отчисления на финансирование профессионального, детского и юношеского спорта сейчас делают букмекеры. С 2017 года закон «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр...» обязывает букмекеров, принимающих ставки на спорт, заключать соглашения с «субъектами профессионального спорта». Размер целевых отчислений определен в 5% от базы расчета, порядок которой утвержден правительством, но не может быть меньше 15 млн руб.

В 2018 году организаторы пари перечислили спортивным федерациям почти 809 млн руб. В 2019-м общие целевые отчисления могут вырасти до 3 млрд руб., прогнозировал весной президент Первой саморегулирующей организации букмекеров Юрий Красовский.

ЧТО ПОКАЗАЛ ЧМ-2018

Во время ЧМ-2018 и предшествующего ему Кубка конфедераций 2017 года коммерческий партнер FIFA — AB InBev продавал на стадионах пиво под брендами Bud, Bud Alcohol Free и «Клинское». Кроме того, с января 2015-го по декабрь 2018 года была разрешена реклама пива в прессе и во время спортивных телепередач.

ЧМ-2018 в России стал крупнейшей и самой успешной кампанией для бренда Bud за всю историю Bud, указано в отчете AB InBev за 2018 год. В 2018 году выручка этого бренда за пределами США выросла на 10%, одним из главных драйвером стало спонсорское соглашение ЧМ-2018.

В 2018 году пивной рынок России вырос впервые с 2007 года, сообщила в своем отчете датская пивоваренная компания Carlsberg, владелец «Балтики». Рост по сравнению с 2017 годом составил, по данным Carlsberg, 3%, его причинами стали хорошая погода и ЧМ-2018.

Росстат, однако, роста продаж не зафиксировал: по его данным, розничная продажа пива и пивных напитков за 2018 год осталась фактически на уровне предыдущего года и составила 722,2 млн дал.

ЧТО ДУМАЮТ ПИВОВАРЫ

AB InBev Efes поддерживает инициативу депутатов, но при выполнении одного условия,

сообщил директор по правовым вопросам и корпоративным отношениям Ораз Дурдыев. Он предлагает учесть позицию Минпромторга: средства, полученные от продажи пива на стадионах, организаторы матчей смогут расходовать свободно, исходя из текущих нужд — например, направить на развитие инфраструктуры стадиона, на повышение комфорта для зрителей и обеспечение безопасности. Кроме того, Дурдыев считает важным разрешить продажу пива не только на футбольных матчах, но и на спортивных мероприятиях по другим видам спорта.

Возвращение продаж пива на стадионы поддерживает и пивоваренная компания «Балтика». Но без возврата рекламы пива в спортивные телепередачи эта мера кажется представителю «Балтики» ограниченной. Подсчеты финансовых показателей по возможным соглашениям «Балтика» еще не проводила, поскольку окончательное решение по законопроекту не принято. «Торговые точки на стадионах в период матчей показывают относительно высокие продажи, поэтому мы ожидаем положительное влияние и на выручку, и на узнаваемость брендов», — добавил представитель «Балтики».

ЧТО ДУМАЮТ ФУТБОЛЬНЫЕ ФУНКЦИОНЕРЫ

В 2011 году занимавший должность президента Российского футбольного союза Сергей Фурсенко предлагал вернуть пиво на стадионы, указывая, что в современном футболе не так просто найти хороших спонсоров, а благодаря пивоваренным компаниям российские футбольные клубы смогут получить в бюджет дополнительно от \$5 млн до \$15 млн.

В Российском футбольном союзе отказались от комментариев. В пресс-службе Российской премьер-лиги РБК заявили, что если такой закон будет принят, «то это станет хорошим подспорьем для болельщиков».

ЧТО РАНЬШЕ ГОВОРИЛИ ЧИНОВНИКИ

В поддержку возвращения пива на спортивные стадионы высказывался Минфин.

Против этой инициативы выступали Минздрав и Роспотребнадзор. Продажа пива на спортивных объектах не соответствует проводимой государством политике, направленной против алкоголизации населения, и ставит под угрозу достигнутые результаты, отмечали в Роспотребнадзоре. Масштабы вреда от потребления алкоголя в России по-прежнему велики, и для его снижения нужно и дальше ограничивать его доступность, комментировали в Минздраве.

В Минздраве и Роспотребнадзоре на сегодняшний запрос РБК не ответили. ■

“ Розничная продажа пива и пивных напитков за 2018 год осталась фактически на уровне предыдущего года и составила 722,2 млн дал, согласно данным Росстата

**Первому заместителю Председателя Правительства РФ А.Г. Силуанову,
заместителям Председателя Правительства РФ М.А. Акимову, Д.Н. Козаку**

ОТКРЫТОЕ ПИСЬМО

Уважаемые Антон Германович, Максим Алексеевич и Дмитрий Николаевич!

Минтранс России при активной поддержке ОАО «РЖД» инициировано решение о принудительном переводе парка грузовых вагонов приписки Российской Федерации с 2021 года на подшипники кассетного типа.

Это беспрецедентное по своей скоропалительности, отсутствию расчетов, предварительных испытаний и анализу последствий решение привело к шквалу обращений в органы государственной власти от разных объединений и лиц – Ассоциации производителей подшипников, Российской ассоциации производителей удобрений, Русской стали, Союза операторов железнодорожного транспорта, губернатора Кемеровской области С.Е. Цивилева – с указанием на следующие факты:

- отсутствие экономической целесообразности установки кассетных подшипников на эксплуатируемый парк вагонов;
- нежелание, вплоть до игнорирования, рассмотрения Минтрансом России и ОАО «РЖД» иных возможных решений, оказывающих аналогичный эффект на бесперебойность и безопасность перевозочного процесса, но не требующих таких колоссальных денежных вложений;
- недопустимость принудительного насаждения самого дорогого технического решения (250–300 млрд рублей) при полном отсутствии каких-либо доказанных эффектов;
- дефицит производственных мощностей, вследствие которого формируется риск взрывной стоимости вагонной компоненты, а также отсутствие сервисных центров;
- отсутствие 100% локализации производства кассетных подшипников и их комплектующих в Российской Федерации (полная зависимость от стран НАТО, поддерживающих санкционный режим в отношении операторов);
- создание дискриминационных условий для российских операторов по сравнению с владельцами вагонов других стран (уже ряд стран высказали возможность запрета курсирования вагонов, оборудованных кассетными подшипниками, по своим территориям).

Однозначную позицию о преждевременности подобного решения высказали Совет потребителей по вопросам деятельности ОАО «РЖД» при Правительственной комиссии по транспорту, Комитет по развитию конкуренции РСПП, Подкомитете

по транспорту и логистике Комитета РСПП по международному сотрудничеству. Глава ФАС России И.Ю. Артемьев предложил министру транспорта Е.И. Дитриху и генеральному директору ОАО «РЖД» О.В. Белозерову воздержаться от принятия подобного решения: создать рабочую группу для проработки данного вопроса и оценки экономической целесообразности тотального и принудительного перевода вагонов на кассетные подшипники, не предусмотренные конструкторской документацией на вагоны.

Несмотря на наши обращения и поручения вице-премьеров о проработке вопроса, по инициативе Минтранса России международным органом, Советом по железнодорожному транспорту государств – участников Содружества, вынесено решение о принуждении исключительно российских владельцев вагонов к переоборудованию парка вагонов на кассетные подшипники.

Против данного решения голосовали страны – крупнейшие владельцы подвижного состава: железнодорожные администрации Казахстана, Украины, Узбекистана, Грузии. С учетом парка, находящегося в нашем управлении – крупнейших компаний-владельцев вагонов (суммарно более 600 тыс. вагонов РФ), выражаем однозначную позицию о недопустимости подобных регуляторных решений.

В этой связи и с учетом систематического игнорирования Минтрансом России нашей позиции и интересов, в случае введения в действие данного решения приказом Минтранса России, мы будем вынуждены рассматривать в том числе варианты перерегистрации компаний и подвижного состава в другие страны ЕАЭС, где отсутствуют обязательства по переоборудованию вагонов. Данное вынужденное решение приведет к крайне негативным последствиям для государства: падению налоговых отчислений в размере десятков миллиардов рублей в год в бюджеты различных уровней РФ, сокращению рабочих мест и, как следствие, росту социальной напряженности.

Принятое решение по подшипникам, по нашему единственному мнению, противоречит интересам государства и общества, нанесет существенный вред национальной экономике и российскому бизнесу.

В связи с вышеизложенным, во избежание создания кризиса в железнодорожной отрасли, убедительно просим Вас вмешаться в данную ситуацию и обязать Минтранс России не вводить данное решение в действие на территории РФ, а также инициировать на следующем Совете по железнодорожному транспорту государств – участников Содружества его отмену.

Алексеев Александр Викторович, генеральный директор АО «Нефтетранспорт»
Амелин Дмитрий Ландиктович, генеральный директор ООО «Грузовая компания»
Артяков Дмитрий Владимирович, генеральный директор ООО «Модум-Транс»
Гончаров Константин Анатольевич, президент и владелец Группы компаний «Новотранс»
Гурьев Андрей Андреевич, президент Российской ассоциации производителей удобрений, представляющей интересы 15 крупных промышленных предприятий
Каратаев Сергей Михайлович, генеральный директор, председатель правления АО «Первая Грузовая Компания»
Мироненко Максим Владимирович, генеральный директор ООО «Газпромтранс»
Нечаев Дмитрий Семенович, генеральный директор АО «Уголь-Транс»
Никитин Дмитрий Николаевич, президент ЗАО «Евросиб СПб-транспортные системы»
Петрова Ольга Алексеевна, генеральный директор ООО «УК «НТС»
Соколов Владимир Михайлович, генеральный директор ООО «Трансойл»
Халилов Рахман Искандер оглы, председатель правления ООО «РЕИЛГО»
Шпаков Валерий Васильевич, генеральный директор АО «НПК»
Щитова Полина Сергеевна, генеральный директор ООО «Первый промышленный оператор»

Экономика

ВЕДОМСТВО АНТОНА СИЛУАНОВА ВЫСТУПИЛО
ЗА ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ СОКРАЩЕНИЕ ДОЛИ ГОСУДАРСТВА В КОМПАНИЯХ

Минфин пытается разогнать приватизацию

ОЛЬГА АГЕЕВА

Госдоля во всех компаниях, кроме оборонных, должна уменьшиться минимум до 50%, считает Минфин. В некоторых случаях надо сократить ее до 25% или до нуля. Сейчас процесс приватизации затормозился и идет рекордно низкими темпами.

«Минфин считает, что доля государства в компаниях свыше 50%, за исключением оборонных, должна быть снижена до этого уровня, включая РЖД и «Транснефть». В некоторых случаях цель — снизить долю до нуля или блокирующего пакета 25% плюс одна акция», — сообщается в отчете «Ренессанс Капитала» по итогам международного инвестиционного форума Московской биржи и этой группы в Лондоне (проходил 16–17 октября). На мероприятии ведомство представлял заместитель министра Алексей Моисеев.

Позицию Минфина насчет приватизации на форуме высказал именно Моисеев, сообщил РБК экономист одной из иностранных консалтинговых компаний и подтвердила модератор панельной сессии, экономист «Ренессанс Капи-

тала» по России и СНГ Софья Донец. РБК направил запрос в пресс-службу Минфина. Чиновник на вопросы не ответил.

«Транснефть» (78,5% принадлежит Росимуществу) уже включена в план приватизации на 2020–2022 годы, РЖД (100% у правительства) в этот список не вошли.

ПОЧЕМУ ТОРМОЗИТСЯ ПРИВАТИЗАЦИЯ

Пока приватизация продвигается медленно, отметил Моисеев. Последней значительной сделкой была продажа 11% акций алмазодобывающей компании АПРОСА в 2016 году. Среди причин торможения, по его словам, возможность для государства получать регулярные дивиденды вместо разовых доходов от продажи акций.

Поток дивидендов практически удвоился в 2019 году и в перспективе удвоится снова, ожидают в министерстве. Доходы бюджета от дивидендов госкомпаний выросли с 380 млрд в 2018 году до 561 млрд руб. на 1 октября 2019 года, свидетельствуют данные Минфина. По итогам года бюджет должен получить около 620 млрд руб. дивидендов — 3% от всех доходов федерального бюджета.

О необходимости более амбициозной программы приватизации заявил 19 октября первый вице-премьер, министр финансов Антон Силуанов после встречи с иностранными инвесторами в Вашингтоне. По его словам, Минэкономразвития должно подготовить список компаний, которые не являются определяющими

и ключевыми для нашей страны, например, в нефтегазовой отрасли и банковском секторе. РБК направил запрос в Минэкономразвития.

Хотя в первую очередь в список приватизации войдут небольшие предприятия, крупные также должны рассматриваться, подчеркнул Силуанов. Приватизация нужна не для роста доходов бюджета, а для снижения доли государства в экономике, отметил он.

В 2018 году федеральный бюджет получил от приватизации лишь 12,8 млрд руб. На ближайшие три года запланированы доходы в размере 11 млрд руб. в 2020 году и по 3,6 млрд руб. в 2021 и 2022 годах.

Правительству необходимо запустить приватизацию крупных госкомпаний, чтобы сдвинуться с мертвой точки, уверен заведующий научно-исследовательской лабораторией анализа институтов и финансовых рынков РАНХиГС Александр Абрамов. В последние годы инвестиционный климат не улучшается, а доля государства в экономике растет, — этот тренд необходимо переломить, если Россия хочет оставаться рыночной экономикой, считает он.

“ В России 442 акционерных общества с долей государства более 50%, по последним данным Росстата на 1 января 2019 года. Их количество снизилось на 9,4% по сравнению с предыдущим годом

КАКИЕ КОМПАНИИ ПРЕДЛОЖЕНО ПРИВАТИЗИРОВАТЬ

В действующем плане приватизации на 2017–2019 годы заложено полное прекращение участия государства в следующих предприятиях: Новороссийский морской торговый порт (62% владеет «Транснефть» напрямую и через дочерние компании, 20% — Росимущество, 5,3% — РЖД); Объединенная зерновая компания (ОЗК; 50% плюс одна акция — Росимущество, 50% минус одна акция — ВТБ); Приокский завод цветных металлов (100% у Минфина); Махачкалинский морской торговый порт (100% — Росморречфлот).

Однако план выполнить не удалось. Например, процесс продажи 25% ОЗК практически остановлен, жаловался президенту глава банка ВТБ Андрей Костин. Минсельхоз считает продажу госпакета преждевременной.

В план приватизации на 2020–2022 годы включены: «РусГидро» (61,2% — Росимущество, 13,1% — ВТБ); «Совкомфлот» (100% — Росимущество); «Ростелеком» (45% — Росимущество, 3,96% — ВЭБ.РФ); «Россети» (88% — Росимущество); ОЗК (Росимущество и ВТБ).

Минэкономразвития также предлагает приватизировать 1,17% «Аэрофлота» (51,17% компании принадлежит Минтрансу, 3,5% — «Ростеху»). Минтранс выступил против, так как это может привести к потере контроля государства над структурой.

Минэкономразвития предложило приватизировать банки в плане по ускорению экономического роста. В план приватизации не вошли банки под контролем ЦБ (владеет 52,32% Сбербанк и 99,99% «Открытие»). Приватизация Сбербанка не находится в повестке, а первые сделки по выходу из капитала «Открытия» регулятор планирует на 2021 год, собираясь продать 20% акций.

Поскольку планы приватизации не удастся исполнять полностью, Минфин предложил сделать новый план скользящим — уточнять его каждый год с учетом исполнения за предыдущий. ■

Доля государства
в крупных
предприятиях

100%

«Роснефтегаз», РЖД, «Совкомфлот», «Дом.РФ»

88%

«Россети»

79%

Россельхозбанк

78,5%

«Транснефть»

51,2%

«Аэрофлот»

Источники: Росимущество, официальные сайты компаний

■ 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 № 2706
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

16+

Pro:

PRO.RBC.RU

ИТ

→ 12

ТЭК

→ 14

Бизнес

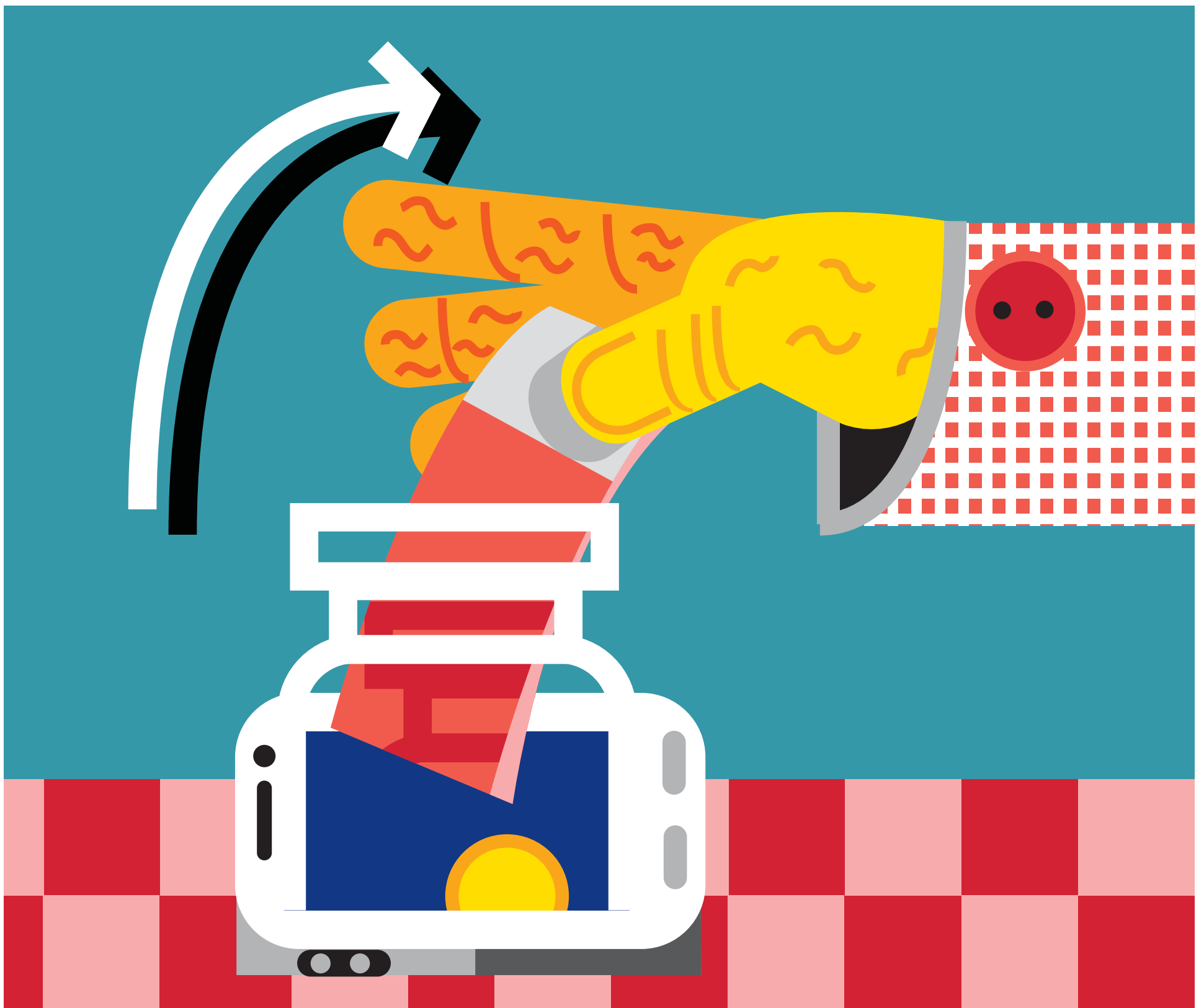
Что может дать бизнесу
московская городская
программа лояльности

За что Минфин критикует
законопроект по развитию
Арктики

ЦБ ПЛАНИРУЕТ ВНЕДРИТЬ В СВОЙ СЕРВИС ПЕРЕВОДОВ БЮДЖЕТНЫЕ ВЫПЛАТЫ

Система быстрых пенсий

ЦБ разработал концепцию развития платежной системы России до 2023 года. Регулятор хочет внедрить в свою **СИСТЕМУ ПЕРЕВОДОВ ПО НОМЕРУ ТЕЛЕФОНА** выплаты из бюджета, а также **РЕГУЛИРОВАТЬ ПЛАТЕЖИ** через «Связной» и «Евросеть».

[→ 8](#)

Финансы

← 7

ЕВГЕНИЯ ЧЕРНЫШОВА

В Системе быстрых платежей Банка России могут появиться переводы из бюджета в адрес физических лиц. Такая возможность прописана в проекте стратегии развития национальной платежной системы до 2023 года, который ЦБ планирует обсудить с участниками рынка 25 октября. РБК ознакомился с документом, его подлинность подтвердили три источника в платежной сфере.

«Развитие СБП, в том числе сервисов переводов денежных средств для физических лиц (с2с) и юридических лиц (с2b, b2с), а также взаимодействия с бюджетом (с2g, g2с) и государственными информационными системами», — значится в списке целей стратегии.

«Реализация в СБП платежей из бюджета (g2с-операции) предусмотрена концепцией развития системы. В настоящий момент сценарии таких платежей находятся в разработке, дополнительные комментарии преждевременны», — ответили РБК в ЦБ. Упомянутая концепция опубликована на сайте Ассоциации «Финтех». В ней указаны планы по развитию платежей населения в адрес бюджета, а обратный сценарий g2с-платежей не оговаривается.

Сейчас в СБП реализована функция денежных переводов по номеру телефона между счетами разных банков, а осенью этого года планируется запустить сервис по перечислению денег от физических лиц в адрес юридических, в первую очередь речь идет об оплате покупок по QR-коду.

НОВЫЙ ФУНКЦИОНАЛ

К выплатам из бюджета (g2с-платежи) относятся пенсии и иные соцвыплаты из ПФР, выплаты госслужащим, зарплаты работников государ-

ственных и муниципальных организаций, государственные стипендии, а также ежемесячное пожизненное содержание судей, перечисляет заместитель гендиректора по правовым вопросам компании «Амлекс» Юлия Галуева. В настоящее время банки обязаны в соответствии с законом переводить выплаты из бюджета на карты «Мир». Чтобы такие операции можно было проводить через СБП на банковский счет, к которому может быть привязана любая карта, потребуются законодательные изменения, уточнила юрист.

СБП может стать альтернативой картам национальной платежной системы, говорит директор технологической практики в риск-консалтинге КПМГ в России и СНГ Сергей Вихарев. «Платежи в СБП проще уже потому, что получателю не нужно знать и предоставлять свои банковские реквизиты, а значит, облегчит большинство однократных транзакций от налогового вычета до получения пособия в связи с рождением ребенка», — считает эксперт.

Дополнительные функции в СБП будут способствовать повышению ее популярности у пользователей, так как денежные средства будут доступны потенциальным получателям мгновенно, сразу после их зачисления, пояснил руководитель департамента цифрового бизнеса — старший вице-президент ВТБ Никита Чугунов. Он сказал также, что ВТБ пока не получал технического описания этого функционала. Об обсуждении не знает и представитель Альфа-банка, однако он отметил, что для осуществления зарплат и пенсий через СБП потребуются тесное взаимодействие системы с Федеральным казначейством и Пенсионным фондом. Промсвязьбанк считает функционал переводов и платежей

25%

должна составить доля переводов по картам «Мир» между физлицами в 2023 году, согласно стратегии ЦБ

между гражданами и государственными структурами перспективным. В банке «Русский стандарт» отметили, что работают над реализацией всех этапов запуска СБП в рамках текущих регламентов Национальной системы платежных карт (расчетного и клирингового центра СБП).

«Такой механизм может стать реальным технологическим прорывом, который существенно изменит операционные процедуры в ПФР и НПФ и сократит их издержки. Будет ли такой механизм востребован у пользователей — зависит от реализации и размера комиссий системы», — сказал гендиректор компании «Пенсионные и актуарные консультации» Евгений Якушев.

В ПФР отметили, что идея использовать систему быстрых платежей для перечисления пенсий и других социальных выплат с фондом не обсуждалась.

ЧТО ЕЩЕ ВОШЛО В СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ ФИНТЕХА

В проекте стратегии описаны 36 целей по трем основным направлениям: совершенствование регулирования, стабильность и развитие инфраструктуры и услуг, координация и международное сотрудничество. Кроме появления нового функционала в СБП ЦБ планирует до 2023 года:

- Обеспечить надзор за деятельностью операторов по приему платежей. К таким операторам относятся платежные агенты, которые принимают платежи от населения, например за ЖКХ и сотовую связь, через свои терминалы. Это, в частности, салоны связи «Связной», «Евросеть» и т.п. Рынок таких платежей ежегодно растет, и его объем достигает социально значимых размеров, там предоставляют все больше услуг, аналогичных банковским, отмечает партнер департамента управления рисками «Делойт», СНГ Екатерина Трофимова. По ее словам, в таких операциях существуют кредитные риски, связанные с тем, что средства поступают сначала на счет оператора. «В случае если он обанкротится или допустит технический сбой, платеж может не поступить адресату и деньги пропадут, а пользователь такого терминала может не просто потерять средства, но и стать должником по непокрытому платежу за товар или

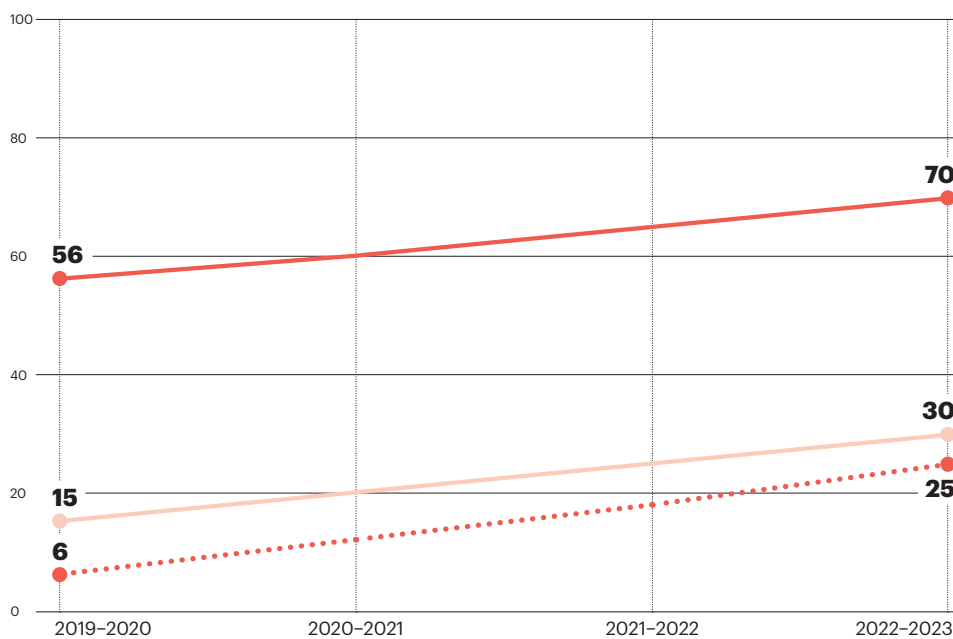
услугу», — описала риски Трофимова.

- Разработать систему трансграничной передачи финансовых сообщений с возможностью проведения расчетов через блокчейн. Пилот системы с не менее чем двумя странами ЕАЭС может быть запущен в 2022–2023 годах, следует из документа. Весной 2018 года первый зампред ЦБ Ольга Скоробогатова говорила, что для этих целей может быть использована блокчейн-платформа «Мастерчейн» (разработана Ассоциацией «Финтех» совместно с ЦБ и российскими банками). Такая система, объяснила Скоробогатова, даст возможность проводить расчеты и передавать финансовую информацию на пространных ЕАЭС, не используя существующие платежные системы (в первую очередь речь идет о международной системе SWIFT. — РБК). Чтобы создать такую систему, ЦБ продолжит мониторинг и анализ проектов по выпуску цифровых валют другими центральными банками и систем обеспечения реальными активами криптовалют («стейблкоины»), отмечается в стратегии.
- Определить возможности и условия применений Open API в платежной сфере (интерфейс, который позволяет внешней программе обращаться к внутренней программе участника платежного рынка, где хранятся данные о клиентах, продуктах и т.п.) для повышения доступности и раскрытия информации о платежных сервисах и инфраструктуре.
- ЦБ также не исключает создание новых платежных продуктов и сервисов, для этого он будет формировать правовую базу. Как сообщили в ЦБ, документ находится в стадии разработки и будет обсуждаться с участниками рынка и профессиональным сообществом. ■

“ Система быстрых платежей может стать альтернативой картам национальной платежной системы, говорит директор технологической практики в риск-консалтинге КПМГ в России и СНГ Сергей Вихарев

Каких показателей намерен достичь ЦБ на платежном рынке

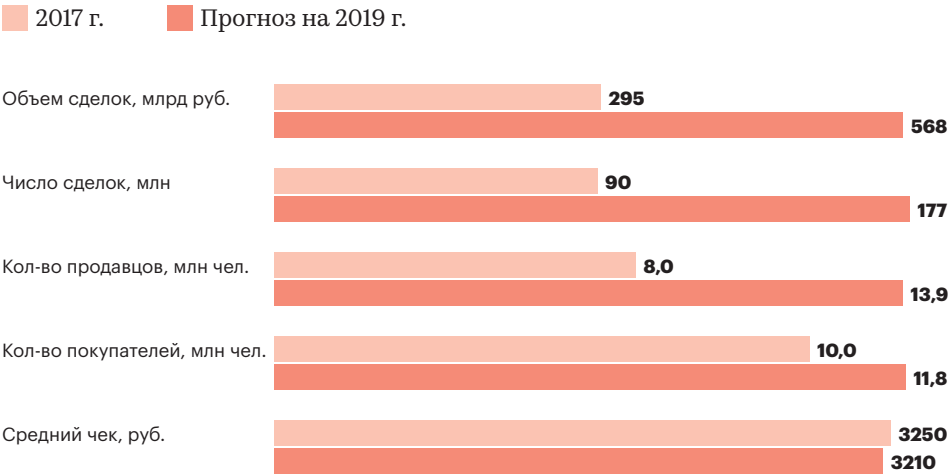
- Доля объема безналичных операций в розничной торговле, %
- ... Доля переводов по картам «Мир» между физлицами, %
- Доля платежей по картам «Мир» в общем объеме платежей банковскими картами, %



Источник: ЦБ

ИТ

Как меняется рынок частных продаж в российском интернете



Источник: исследование Data Insight и Avito

АНАЛИТИКИ DATA INSIGHT ПРЕДСТАВИЛИ ДАННЫЕ ПО РОСТУ СДЕЛОК МЕЖДУ ЧАСТНЫМИ ЛИЦАМИ В РУНЕТЕ

Торговля с обеих рук

АЛЕКСАНДРА ПОСЫПКИНА

Объем сделок купли-продажи между частными лицами в Рунете за последние два года вырос почти в два раза и достиг **Р568 млрд**. Количество продавцов превысило количество покупателей, при этом растет активность пользователей из регионов.

За два года объем рынка частных продаж в российском сегменте интернета практически удвоился и по итогам 2019 года составит 568 млрд руб., подсчитали аналитики Data Insight совместно с крупнейшей площадкой частных онлайн-объявлений Avito (результаты исследования есть в распоряжении РБК). В 2017 году этот сегмент рынка электронной торговли составлял 295 млрд руб.

Рынок частных продаж развивается на фоне общего роста онлайн-торговли в России. По оценке Ассоциации компаний интернет-торговли, в 2018 году рынок вырос на 60%, до 1,66 трлн руб. Оценка Data Insight итогов 2018-го несколько ниже — 1,5 трлн руб.

Старший аналитик Data Insight Елизавета Хоботина пояснила РБК, что онлайн-торговля между частными ли-

цами не входит в понятие e-commerce, которое предполагает продажу товаров магазинами и компаниями. «Это два разных рынка. Рынок онлайн-торговли между частными лицами в три раза меньше, но они уже сопоставимы по объему. При этом динамика c2c-рынка выше, чем у e-commerce», — отметил Хоботина.

Исследование проводилось весной 2019 года. В марте аналитики провели репрезентативный опрос в 53 субъектах, чтобы выявить долю людей, которые совершают c2c-сделки. В апреле был проведен онлайн-опрос на различных площадках (каких именно, авторы исследования не раскрывают). В выборку попали те интернет-пользователи, которые хотя бы раз продали что-то через интернет за последние шесть месяцев, предшествовавших опросу (исключая продажи недвижимости и автомобилей). Итоги опросов сравнивались с результатами аналогичного исследования, проведенного весной 2017-го.

ПРОДАВЦОВ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПОКУПАТЕЛЕЙ

В 2017 году на 8 млн продавцов приходилось 10 млн покупателей, а в 2019-м пропорция изменилась. Исследователи насчитали 13,9 млн продавцов и 11,8 млн покупателей. Доля частных продавцов по отношению к общему количеству пользователей Рунета за два года выросла до 14% по сравнению с 9% по итогам первого полугодия 2017-го.

Как и в 2017 году, частной онлайн-торговлей занимается в основном молодая аудитория в возрасте от 25 до 34 лет —

на них приходится 37% продаж, хотя за два года этот показатель снизился — в 2017-м на эту возрастную группу приходилось 47%. При этом на 8 п.п. увеличилась доля аудитории старше 35 лет. Наблюдается практически равное распределение продавцов по полу: в 2019 году это 53% мужчин и 47% женщин, 76% из которых обладают средним уровнем дохода, 16% — высоким, а 8% — низким. «Средний» частный продавец сегодня — это семейный мужчина в возрасте от 30 лет со средним уровнем дохода.

Елизавета Хоботина отметила, что c2c-продажи — это часть так называемой sharing есопоту (экономики совместного потребления). «Это растущий тренд во всем мире. В США и Европе частные продажи неиспользуемых вещей существуют очень давно из-за практики «гаражных распродаж» и более высокой мобильности населения. Люди часто переезжают из города в город, избавляются от мебели, бытовой техники и вещей и покупают на новом месте другие. Интернет сильно упростил эти задачи. Российский рынок перепродаж стартовал позже, но развивается очень быстро», — сказала она.

ЭЛЕКТРОНИКА — САМЫЙ ПОПУЛЯРНЫЙ ТОВАР

Почти четверть интернет-пользователей (23%) продают электронику и бытовую технику. Также популярны категории «одежда и обувь» и «детские товары». В общем объеме ассортимента частных продавцов на них приходится 18 и 16% соответственно.

На данный момент люди в основном продают вещи, уже бывшие в употреблении: на них приходилось 60% от общего количества проданных вещей (в 2017-м — 62%). «Модель классифайда (то есть c2c-платформы) всегда набирает популярность и приток продавцов на фоне падающей покупательной способности. Одни начинают продавать свои вещи, чтобы получить дополнительный доход, и вторые, соответственно, чаще покупают б/у товары по меньшей цене», — говорит гендиректор eВau в России, Израиле и на развивающихся рынках Европы Илья Кретов.

Несмотря на это, новые вещи становятся чуть более популярными в c2c-сегменте: их доля за два года выросла с 27 до 29%.

Глава Национальной ассоциации дистанционной торгов-

ли Александр Иванов говорит, что традиционно на c2c-рынке самой сильной категорией были детские товары длительного пользования — коляски, автокресла, кровати, то есть то, из чего ребенок быстро вырастает. При этом он скептически относится к выводу о том, что растет процент новых товаров, продаваемых «с рук»: современные потребители не готовы приобретать вещи без каких-либо гарантийных обязательств. «Для продавцов этот рынок низкомаржинальный, и заработать на нем, перепродавая новые товары, невозможно. Поэтому сложно представить, чтобы кто-то строил свой бизнес на перепродаже, например, китайских телефонов», — заключил Александр Иванов.

СЕВЕРО-ЗАПАД — ОСНОВНОЙ РЕГИОН ДЛЯ ЧАСТНОЙ ТОРГОВЛИ

Как и два года назад, в Северо-Западном федеральном округе сосредоточено максимальное (21%, прирост к 2017-му — 5 п.п.) количество интернет-продавцов. Наименее развит этот рынок в Северо-Кавказском федеральном округе, где проникновение c2c-торговли составляет 6% (на 2 п.п. выше показателей 2017-го). При этом малые города постепенно вытесняют Москву и Санкт-Петербург. Если в 2017 году 37% всех сделок совершалось в этих двух городах, то в 2019 году их совокупная доля упала до 24%. Малые города заняли 23% рынка, хотя два года назад их доля не превышала 14%. Также c2c-торговля становится более «глобальной», и продавцы чаще совершают сделки за пределами своих населенных пунктов.

По словам Елизаветы Хоботиной, на рост продаж повлияло увеличение доли частных продавцов и покупателей в интернет-аудитории страны, увеличение количества сделок на одного продавца и растущее использование профессиональной логистики. «Частные продавцы стали активнее пользоваться профессиональной доставкой, сокращая долю покупок, которые передаются «из рук в руки» продавцом покупателю. Как следствие, у продавца расширяется география сделок и растут продажи в другие регионы», — указала Хоботина.

Сейчас c2c-платформы развиваются по модели маркетплейса, пояснил Илья Кретов. «Они добавляют в свои сервисы логистические и платежные решения, что увеличивает доверие к сделке как со стороны покупателя, так и со стороны продавца», — заключил он. ■

14% составила доля частных продавцов от общего количества пользователей Рунета в первой половине 2019 года, 9% — за аналогичный период 2017-го

“ Почти четверть интернет-пользователей (23%) продают электронику и бытовую технику. Также популярны категории «одежда и обувь» и «детские товары»

Ретейл

Покупатель стал зарабатывать меньше

Главный исполнительный директор X5 Retail Group

ИГОРЬ ШЕХТЕРМАН в интервью РБК рассказал, как искусственный интеллект управляет ассортиментом магазинов группы, поможет ли он работать с бедным покупателем и кто настоящие конкуренты компании.

АННА ЛЕВИНСКАЯ

У классической розницы появилось много конкурентов: сервисы по доставке еды, проекты в сфере foodtech. Как это сказывается на вас?

Мы год назад решили сравнить себя не только с прямыми конкурентами — физическими магазинами, но и с такими компаниями, как Delivery Club и «Яндекс.Еда». Мы рассматриваем себя как часть рынка еды. В чем сильнее сегодня наши цифровые конкуренты? У них нет отдельных ИТ-отделов, это ИТ-компании, они принимают решения на основе больших данных. Раньше классический ретейл, как правило, принимал решение об ассортименте интуитивно. Мы вынуждены менять все процессы, принимать решения об ассортименте на основе больших данных. Все для этого есть: чеки, понимание, как и что покупает клиент. Нужно научиться быстро и эффективно получать обратную связь через мобильное приложение.

Мы не будем строить свою экосистему, потому что есть компании, которые делают это более эффективно. Но если мы будем номер один с точки зрения текущего бизнеса и реализуем стратегию цифровой трансформации, то мы этим компаниям будем интересны как партнеры, и мы готовы с ними сотрудничать.

Исходя из тех данных, которые у вас есть, как изменился потребитель за последние, например, пять лет?

Покупатель стал очень требовательным, например, к удобству и сервису. Со времен Римской империи цели и ожидания покупателя от торговли не изменились: ему важны расположение, цены и ассортимент. Но значимость критериев меняется. Если в 2012-м, по данным «Ромир», значимость цены составляла 60%, то сегодня уже 53%, а в 2023 году это будет около 50%. Удобство: значимость составляла 32%, а в 2023 году будет 45%, и это критерий, который меняет весь ретейл.

Мы видим, что цена на российском рынке остается наиболее важным фактором, но значимость удобства с ним практически сравнялась. И сегодня последнее включает в себя много критериев. Например, насколько покупателю удобно с точки зрения скорости совершать покупку: можем ли мы, используя цифровые инструменты, быстро посмотреть цену в магазине, максимально ли автоматизирован customer journey (потребности и поведение аудитории при совершении покупок. — РБК). В тренд удобства входит изменение покупательских предпочтений с точки зрения готовой еды. Люди не хотят больше готовить.

В Штатах больше 50% населения едят вне дома, в Ев-

Из жизни Игоря Шехтермана

1970

Родился в Калининграде

1992

Окончил экономический факультет Калининградского технического института рыбной промышленности и хозяйства

1996

Стал сооснователем консалтинговой компании RosExpert

2015

Избран главным исполнительным директором X5 Retail Group

ропе — больше 30%, а в России пока около 12%. Но тренд настолько набирает темпы, что мы на это не реагировать не можем, это меняет классический ретейл. Время становится очень важным фактором, люди не хотят тратить его на то, чтобы пойти в магазин, купить продукты и приготовить. Они хотят забрать заказ или дожидаться доставки. Мы все больше живем в гаджетах и фактически не общаемся, пойти куда-то поесть — это способ общения.

Традиционная схема, когда потребителя нужно «привести» по всему магазину, пока он найдет то, что ему действительно нужно, не работает больше?

Да, время и удобство становятся все более значимыми, при этом цена остается по-прежнему номером один.

Если у вас большая база знаний о потребителе, то почему до сих пор ни вы и никто из российских ретейлеров не сделал реального персонального предложения?

Следующий шаг эволюции программы лояльности — это создание CVM (customer value management — управление ценностью потребителей при помощи анализа данных. — РБК), который действительно позволит в режиме онлайн индивидуально работать с клиентом. Это и на Западе не у всех работает. Пока CVM хорошо

развит только у телекоммуникационных компаний и банков.

Связанное с ним обновление программы лояльности мы запускаем в «Пятерочке» до конца года и будем добавлять новые элементы.

Как будет происходить общение с потребителем?

Вы приходите в магазин, приложение через геолокацию это отслеживает, и благодаря CVM у нас есть вся информация. В приложение придет оповещение, что сегодня любимый йогурт можно купить по такой-то цене или, если недавно покупалась зубная паста, будет предложение обновить зубную щетку на 30% дешевле.

Сегодня проблема в том, что, когда мы запускаем веерное промо, оно «каннибализирует» регулярный ассортимент. Нам нужно время, чтобы правильно прописать алгоритмы и договориться с поставщиками. Плюс в ближайшее время нужно обогатить данные. Для того чтобы эффективно работать с каждым покупателем, мы формируем «золотую запись» о клиенте.

Вы развиваете онлайн-доставку, но «Пятерочка» в меньшей степени воспринимается как магазин, из которого потребитель онлайн заказывает продукты. Что показывает ваш эксперимент с доставкой?





В заказе еды у потребителей две разные миссии: закупка впрок и быстрая доставка.

Почему себя достаточно плохо чувствуют гипермаркеты? Непродовольственные товары все больше уходят в онлайн: люди не хотят ездить в большие магазины, тратить кучу времени на покупки. С другой стороны, чтобы купить фрукты, овощи и остальную фреш, есть магазины у дома, в том числе наши «Пятерочки» и «Перекрестки».

Perekrestok.ru открывался для закупок впрок. Здесь для потребителей скорость не важна. Доставка может быть через 8–12 часов или на следующий день, хотя мы сейчас отрабатываем, чтобы заказ был в течение восьми часов. А когда покупатель находится дома и ему не хочется выходить в магазин или, например, он забыл что-то купить, он хочет заказать небольшое количество това-

ров, которые привезут быстро. Такие заказы мы обрабатываем в пилоте по экспресс-доставке в «Пятерочке».

В нем ассортимент также определяется при помощи больших данных. В доставке не будет всего ассортимента. Ограниченное количество товаров еще и потому, что их будут носить курьеры.

Как отличается чек в доставке и при обычной покупке в магазине и сколько должно быть доставок, чтобы вы решили, что проект имеет шансы?

В онлайн средний чек выше в два раза, чем стандартный (340 руб. — РБК), и там высокий индекс потребительской лояльности. Но у нас еще идет пилот в небольшом количестве магазинов. По предварительным результатам, мы еще не вышли на 50 заказов с магазина в день. Пилот нужен

“ Со времен Римской империи цели и ожидания покупателя от торговли не изменились: ему важны расположение, цены и ассортимент. Но значимость критериев меняется. Если в 2012-м значимость цены составляла 60%, то сегодня уже 53%, а в 2023 году это будет около 50%. Удобство: значимость составляла 32%, а в 2023 году будет 45%, и это критерий, который меняет весь ретейл

для того, чтобы посмотреть, как построить эффективную модель.

Судя по внутренней презентации компании, менеджмент «Пятерочки» считает, что по атмосфере многие другие магазины лучше, чем ваши. Как вы относитесь к такой честности?

А зачем нам обманывать себя? Большинство, например, московских магазинов действительно очень хорошо сделано. Мы должны оставаться дешевле многих по цене и стать лучше многих в сегменте по удобству. В новой концепции то, что видит потребитель, — это визуалка, но внутри магазина максимально автоматизированы процессы.

Это не только кассы самообслуживания, мы используем электронные ценники. Или, если в старых магазинах в большинстве случаев продавец ходит по магазину и наблюдает, освободилась ли полка, чтобы поставить товар, в новой «Пятерочке» используется видеоаналитика: у директора магазина на экране видно, на какой полке нет товара, и можно сразу восполнить его.

Население беднеет и тратит большую часть своего заработка на еду. Как работать с таким потребителем?

Согласен, но смотрите: покупатель стал зарабатывать меньше, но хочет прийти в хороший магазин. Почему мы меняем «Пятерочку»? Потребитель придет в хороший магазин, но по такой же цене или, может быть, еще меньше купит то, что может себе позволить купить.

Ретейл — очень конкурентный бизнес. Наша задача по костам (издержки. — РБК) — быть дешевле, чем все наши коллеги. Автоматизация дает возможность работать как на рост выручки, коммерческой маржи, так и на сокращение затрат. Часть стратегии — всю экономию от цифровой трансформации и минимизации костов — инвестировать в цену.

Какими вы видите «Пятерочки» и «Перекрестки» через десять лет?

У нас есть стратегия на три года и на десять лет. В течение трех лет мы планируем сохранять темпы роста на уровне 2019 года по открытию магазинов — это около двух тысяч магазинов gross. Главным фокусом будут повышение плотности продаж и качество открываемых магазинов. Будем стремиться к лидерству по like-for-like по чеку и трафику. И для нас очень важен индекс потребительской лояльности (NPS).

Также для нас очень важно обеспечить рост дивидендов. В этом году выплатили 25 млрд руб. Наша стратегия — каждый год платить не меньше, чем в предыдущем. Кроме того, будем развигивать новые направления. Это Perekrestok.ru. Мы хотим стать номером один к концу 2020 года и в 2021 году выйти на точку безубыточности.

Если говорить о рынке, который был в России еще десять лет назад, на него стремились выйти многие зарубежные игроки, то, как вы считаете с учетом нашего текущего экономического положения, это время ушло?

Мы же понимаем, что есть определенная санкционная политика. Рынок становится менее интересен по этим причинам определенным игрокам. При этом, если посмотреть на нас, мы публичная компания, мы котируемся на бирже. Ретейл — одна из основных индустрий, куда инвесторы продолжают вкладываться. Рост наших акций — это в большей степени зарубежные фонды, которые в нас вкладывают.

Если говорить о международных традиционных ретейлерах, то, в принципе, во всех странах есть ключевые локальные игроки, которые очень сильны, это специфика рынка. В онлайн этих границ нет: Alibaba везде. В России конкуренция достаточно высокая. Сегодня зайти крупному международному игроку нереально, только через покупку кого-то, потому что здесь уже есть и крупные западные игроки, такие как Metro C&C и Auchan, и крупные российские игроки. Поляна просто занята. ■

ЧТО ТАКОЕ X5 RETAIL GROUP

Крупнейший по обороту российский ретейлер создан в мае 2006 года после слияния «Перекрестка» и «Пятерочки». Управляет сетями «Пятерочка», «Перекресток» и «Карусель», развивает онлайн-ретейлера Perekrestok.ru и сервис доставки FivePost. 30 сентября 2019 года под управлением X5 находилось 15 752 точки, включая 14 850 магазинов «Пятерочка»,

811 супермаркетов «Перекресток» и 91 гипермаркет «Карусель». По данным отчетности по МСФО за девять месяцев 2019 года, выручка составила 1,3 трлн руб., чистая прибыль — 25 млрд. Компанией владеют CTF Holdings S.A. (входит в «Альфа-Групп», 47,86%), Intertrust Trustees Ltd (Axon Trust, 11,43%), в свободном обращении 40,63%, у директоров X5 — 0,08%.

ИТ

СТОЛИЧНЫЕ ВЛАСТИ намерены создать **ОБЩЕГОРОДСКУЮ ПРОГРАММУ ЛОЯЛЬНОСТИ**, благодаря которой москвичи станут активнее пользоваться городскими порталами. Для этого надо **ПРОВЕСТИ РЕВИЗИЮ** уже существующих программ и **ИЗУЧИТЬ ЧУЖОЙ ОПЫТ**.

КАК ПРАВИТЕЛЬСТВО МОСКВЫ ПЛАНИРУЕТ РАЗВИВАТЬ СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ

Городская лояльность на коммерческой основе



← Исполнитель пилотного проекта столичного правительства (на фото: мэр Москвы Сергей Собянин) должен разработать методологические и аналитические материалы для стратегии вовлечения жителей в городские интернет-проекты и электронные сервисы

АННА ЛЕВИНСКАЯ,
ЕВГЕНИЯ КУЗНЕЦОВА

Правительство Москвы планирует разработать пилотную версию общегородской программы лояльности, которая объединит уже существующие подобные проекты с коммерческими. Это следует из закупки государственного казенного учреждения города Москвы «Новые технологии управления», которое, в частности, занималось разработкой портала «Мой город».

Исполнитель, которого привлечет учреждение, должен разработать методологические и аналитические материалы, которые призваны сформировать стратегию по вовлечению жителей в использование интернет-проектов и электронных сервисов города.

Подрядчик в первую очередь должен провести исследование рынка коммерческих программ лояльности и их аудиторий, указано в техническом задании закупки. В основу исследования необходимо включить не менее семи уже существующих проектов, включая три городские программы: «Активный гражданин», «Помощник Москвы» и созданную для держателей карты «Тройка» программу «Город».

Запланированы интервью с представителями компаний, которые могут быть потенциальными партнерами программ, чтобы понять их ожидания от подобного сотрудничества. Надо будет также провести фокус-группы с жителями, чтобы выяснить, какие госуслуги, электронные сервисы, а также коммерческие товары и услуги они ожидают в общегородской программе лояльности.

Максимальная стоимость работ исполнителя определена в 2,9 млн руб.

ПООЩРЕНИЯ СТАНУТ РАЗНООБРАЗНЕЕ

Задача планируемого исследования — определить пути развития «Магазина поощрений», который сейчас функционирует в рамках проекта «Активный гражданин», сообщили РБК в «Новых технологиях управления». В «Магазине поощрений» на накопленные баллы пользователь может выбрать подарки — билеты на культурные мероприятия, в музеи, расплатиться ими за городские сервисы, например за парковку и т.п.

«Новые технологии управления» планируют изучить опыт коммерческих программ, чтобы разнообразить систему поощрений, пояснил руководитель учреждения Александр Пищелко. Он сообщил, что объединять городские программы между собой и с коммерческими проектами централизованно сейчас точно никто не собирается. «Есть же «Аэрофлот. Бонус», карты «Пятерочки», «Азбуки вкуса»,

Фото: Сергей Гунеев/
РИА Новости

1000

баллов должен набрать участник проекта за прохождение голосований, и тогда он получает статус «Активный гражданин» и возможность обменивать их на услуги и полезные сувениры

банковские карты со своими программами лояльности. Посмотрим, как это работает у них, как они привлекают партнеров, и оценим, можем ли мы взять тот или иной механизм», — отметил Пищелко.

НА ЧУЖОМ ОПЫТЕ

Собственные и кобрендинговые программы лояльности существуют у многих крупных компаний. Есть три основных механизма поощрения участников программ: бонусы (мили, баллы и пр.), кешбэк и прямая скидка.

Первый показывает разнообразный функционал источника выгоды, а второй и третий больше вовлекают потребителей, объясняет гендиректор оператора программы «Спасибо от Сбербанка» Андрей Писарев. «Успешность этих механизмов зависит от доли игрока на рынке, его экспертизы и модели позиционирования, — рассуждает эксперт. — И в каждой механике применяются разные стратегии для достижения основных целей».

У классических ретейлеров программа лояльности выглядит следующим образом: продавец начисляет бонусные рубли за каждую покупку, оплатить которыми можно часть стоимости следующей покупки, либо по карте лояльности предоставляет фиксированные скидки. Такая про-

грамма позволяет клиентам экономить и получать скидки, а бизнесу — меньше тратить на привлечение клиентов, использовать аналитику на основе обезличенных данных для разработки маркетинговой стратегии и индивидуальных предложений, указывает представитель группы «М.Видео-Эльдорадо» Валерия Андреева. Помимо собственной программы «М.Видео» участвует в партнерских проектах, например выпускает кобрендовую карту совместно с ВТБ, когда с каждого платежа, проведенного по данной карте, пользователь получает бонусы, которыми можно оплатить покупку в «М.Видео».

В рамках собственной программы лояльности расходы компании на скидки клиентам компенсируются ростом повторных покупок и продаж в целом, продолжает Андреева. Держатели бонусных карт, по информации «М.Видео-Эльдорадо», в среднем совершают от двух до шести покупок в год.

ПЕРСПЕКТИВЫ НОВОГО ПРОЕКТА

Одним из примеров совместных с бизнесом городских программ лояльности является «Единая карта петербуржца», которая выпускается на базе платежной системы «Мир». Карта совмещает в себе не-

сколько сервисов: платежное средство, аналог полиса ОМС, электронную подпись, транспортную карту, а также бонусы и скидки для держателей карты от коммерческих компаний.

Торговая сеть «Пятерочка» стала партнером «Единой карты петербуржца» в мае 2019 года и пока еще оценивает эффект от этого сотрудничества, сообщил представитель X5 Retail Group, управляющей этой сетью. В целом взаимодействие с аналогичными проектами становится привлекательным, если есть активная информационная поддержка программы со стороны партнера, добавил собеседник РБК.

КАКИЕ СУЩЕСТВУЮТ РИСКИ

«М.Видео-Эльдорадо», по словам ее представителя, «потенциально интересны любые формы совместной работы, которые позволят привлечь новых клиентов и обогащать имеющиеся данные для развития аналитики». Совместные программы должны быть привлекательны для клиентов и эффективны для бизнеса с учетом всех затрат ретейлера, ведь в партнерских программах помимо расходов на скидки могут быть также затраты на ИТ-интеграцию, уточнила Андреева. Парт-

нер предоставляет массовые или уникальные предложения на свои товары или услуги, формирует бизнес-цель для работы с клиентами, интегрирует свои кассовые системы с процессингом программы лояльности, подтверждает Андрей Писарев.

Сотрудник одного из крупных ретейлеров, которому власти Москвы предлагали участвовать в программе лояльности карты «Тройка», рассказал, что отклонил предложение, поскольку не увидел для себя выгодной бизнес-модели. «Получается, что мы даем скидку на товар, платим процент с продаж самой площадке, но взамен получим только рекламу в метро. Подобные интеграции нам могли бы быть интересны за счет доступа к новым клиентам или налоговых каникул», — иронизирует собеседник РБК.

Этот подход мог бы быть оправдан для малого и среднего бизнеса, не исключает член совета Гильдии маркетологов Николас Коро. По его словам, сам по себе трафик с городских сайтов такому бизнесу не очень интересен, но зато могут быть востребованы налоговые каникулы, реклама на городском транспорте, скидки на электроэнергию или стоимость места на городских ярмарках. ■

2,4 млн

участников насчитывает проект «Активный гражданин» в настоящее время

Проект	Общегородская система лояльности
ИНИЦИАТОР ПРОЕКТА	Правительство Москвы
СУТЬ ПРОЕКТА	Разработать пилотную версию общегородской программы лояльности, которая объединит уже существующие подобные проекты с коммерческими
ЦЕЛЬ ПРОЕКТА	Определить пути развития «Магазина поощрений», который сейчас функционирует в рамках проекта «Активный гражданин»
СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА	Максимальная стоимость работ исполнителя определена в 2,9 млн руб.

“Есть три основных механизма поощрения участников программ: бонусы (мили, баллы и пр.), кешбэк и прямая скидка

РЕКЛАМА 16+

У МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ ИННОВАЦИЙ И СОВРЕМЕННЫХ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

DIGITAL TECHNOLOGIES FORUM 2019*

24–25 ОКТЯБРЯ. ХОЛИДЕЙ ИНН МОСКВА ТАГАНСКИЙ

ЦЕНТРАЛЬНЫЕ ТЕМЫ ФОРУМА РАСКРОЮТ:

Эндрю Басбу
основатель,
Retail Reflections

Жанна Басбу
психолог,
Retail Reflections

BBCG

+7 (495) 785-22-06

www.b2bcg.ru

info@b2bcg.ru

ФОРУМ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

ТЭК

ПОЧЕМУ МИНФИН СЧИТАЕТ ИЗБЫТОЧНЫМИ ПРЕДЛОЖЕННЫЕ МИНВОСТОКРАЗВИТИЯ
ЛЬГОТЫ ДЛЯ КОМПАНИЙ В АРКТИКЕ

Нефтегазовые доходы могут осесть в тундре

ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА,
АЛИНА ФАДЕЕВА

Сегодня в правительстве состоится совещание, которое должно снять разногласия относительно законопроекта по развитию Арктики. РБК удалось ознакомиться с его главными положениями и перечнем претензий Минфина — главного оппонента.

В четверг, 24 октября, в Белом доме состоится согласительное совещание с участием первого вице-премьера, главы Минфина Антона Силуанова, вице-премьера Юрия Трутнева, курирующего Арктику, и вице-премьера Дмитрия Козака (курирует ТЭК), рассказал РБК федеральный чиновник и подтвердил источник в одной из нефтяных компаний, планирующих стать резидентом Арктической зоны.

На этом совещании, как рассказывает один из собеседников РБК, планируется снять большинство разногласий, возникших вокруг законопроекта «О государственной поддержке предпринимательства в Арктической зоне Российской Федерации», разработанного Минвостокразвития и внесенного в правительство на прошлой неделе. После этого документ должен попасть в Думу, продолжает источник РБК.

Представители Минвостокразвития, Трутнева, Козака отказались от комментариев.

Основные претензии к инициативе Минвостокразвития у Минфина. Это следует из «таблицы разногласий», которая вместе с законопроектом была направлена на рассмотрение в правительство (документ есть в распоряжении РБК, его подлинность подтвердили два федеральных чиновника).

ЧТО ПРЕДЛОЖИЛО МИНВОСТОКРАЗВИТИЯ

В документах Минвостокразвития совокупные доходы бюджета от принятия законопроекта оцениваются в 600 млрд руб.



← Из 19 замечаний Минфина по законопроекту о господдержке предпринимателей в Арктике Минвостокразвития учло лишь одно, касающееся применения таможенной процедуры свободной таможенной зоны. На фото: министр по развитию Дальнего Востока и Арктики Александр Козлов

Фото: Интерпресс/
PhotoXpress

“Подход, при котором 70% затрат на геологоразведку в Арктике финансирует государство посредством сокращения налога на прибыль, а 80% прибыли от дальнейшей разработки месторождения будет направляться инвестору, является нелогичным с точки зрения бюджетных интересов, указано в замечаниях Минфина

“ Нефтяники в целом согласны на компромисс в виде налога на добавленный доход, который позволяет компаниям платить налог не с выручки, а с финансового результата

При этом инициатива министерства предусматривает внесение изменений в Налоговый кодекс, в частности:

- бессрочное освобождение от НДС новых нефтегазовых месторождений на шельфе северных морей;
- вычеты из НДС для закупки техники и обустройства инфраструктуры по ряду действующих проектов (участки обозначены географическими координатами, они включают месторождения Ванкорского кластера «Роснефти»);
- пониженный коэффициент к НДС 0,15 и 0,3 для нескольких месторождений на суше в Арктике;
- нулевые ставки налога на имущество и земельного налога, снижение налога на прибыль с 20 до 16,5% и возможностью снижения его региональной ставки до 7%, страховых взносов до 7,6% (сейчас базовая ставка — 30%).

Законопроект также предусматривает компенсацию затрат на геологоразведку в Арктике путем вычета из налога на прибыль с повышающим коэффициентом 3,5 для компаний, занимающихся разработкой морских месторождений, и 2,4 для месторождений на суше. Льготы смогут получить резиденты Арктической зоны сроком до 2050 года при условии вложений в проекты в Арктике от 100 млрд руб. Первоначальные инвестиции для получения статуса резидента должны быть не менее 500 тыс. руб.

Совокупная стоимость льгот для проекта «Восток-ойл» (совместный проект «Роснефти» и «Нефтегазхолдинга» Эдуарда Худайнатов) в Арктике, о поддержке которого глава «Роснефти» Игорь Сечин просил президента Владимира Путина, обещая 5 трлн руб. инвестиций, оценивается в 2,6 трлн руб.

ЧТО НЕ НРАВИТСЯ МИНФИНУ

Общие выпадающие доходы бюджета в случае принятия законопроекта еще нуждаются в подсчете, указывает Минфин в «таблице разногласий». Но только от снижения страховых взносов для новых работников в арктических проектах в 2020–2029 годах бюджет недополучит более 41 млрд руб., приводит расчеты министерство. Кроме того, возникнет «риск нарушения прав страховых работников», поскольку эти деньги идут впоследствии на выплату пенсий.

Минфин также приводит расчет того, что от предоставления льгот на четыре месторождения Ванкорского кластера «Роснефти» (должны войти в проект «Восток-ойл») бюджет будет терять 200–210 млрд руб. ежегодно начиная с 2020–2022 годов при условии добычи нефти на уровне 20–22 млн т в год.

«Установление на федеральном уровне льгот по налогу на имущество и земельному налогу приводит к выпадающим доходам региональных и местных бюджетов и, следовательно, необходимости выделения им дополнительных средств из федерального бюджета для обеспечения сбалансированности, что не соответствует проводимой налоговой и бюджетной политике», — считает ведомство. Минфин указывает, что с начала 2019 года компании уже получили льготу на движимое имущество на более чем 183 млрд руб. ежегодно, что снизило доходы федерального бюджета. Минвостокразвития, в свою очередь, не считает имущественный и земельный налоги существенными и объясняет льготы по этим налогам необходимостью для привлечения инвестиций в Арктику, следует из документов.

Еще одно замечание Минфина касается вычетов из налога на прибыль на геологораз-

ведку новых месторождений в Арктике с повышающими коэффициентами. «Подход, при котором 70% затрат на геологоразведку в Арктике финансирует государство посредством сокращения налога на прибыль организаций, а 80% прибыли от дальнейшей разработки месторождения в случае успешного открытия будет направляться инвестору, является экономически нелогичным с точки зрения бюджетных интересов», — указано в замечаниях ведомства. Но Минвостокразвития, согласно комментариям из документов, не согласился с этой претензией, сославшись на малую изученность Арктики.

В целом Минфин настаивает на том, чтобы были предоставлены расчеты по обоснованию льгот, и предлагает не спешить с внесением законопроекта по поддержке проектов в Арктике до окончания процесса инвентаризации уже действующих форматов поддержки — его планируется завершить до конца 2019-го. Из 19 замечаний Минфина Минвостокразвития учло лишь одно, касающееся применения таможенной процедуры свободной таможенной зоны в Арктике.

«Вопросы поддержки проектов в Арктике сейчас прорабатываются, окончательное решение будет за вице-премьерами. На данный момент решение ими не принято», — сказал РБК представитель Минфина. Представитель «Нефтегазхолдинга» отказался от комментариев. Пресс-служба «Роснефти» не ответила на запрос РБК.

НА ЧТО СОГЛАСНЫ НЕФТЯНИКИ

Нефтяники в целом согласны на компромисс в виде налога на добавленный доход (НДД), который позволяет компаниям платить налог не с выручки (так взимаются НДС и экспортная пошлина), а с финан-

сового результата, на особых условиях для новых месторождений в Арктике, сказал РБК источник, близкий к компании, которая работает в регионе. Но старым месторождениям (например, участкам Ванкорского кластера) в любом случае необходим вычет из НДС, чтобы обеспечить денежный поток для развития новых проектов, настаивает он. Разрабатывать новые арктические месторождения без господдержки нефтяники не могут: мешают санкции и отсутствие внешнего финансирования, а также слишком высокие ставки на российские кредиты, рассуждает собеседник РБК.

В начале октября Дмитрий Козак и глава Минвостокразвития Александр Козлов уже обсуждали стимулы для развития нефтегазовых проектов в Арктике, рассказывали РБК два источника в правительстве. Они решили, что нефтегазовые проекты могут получить поддержку как раз в виде НДД. Позже такой сценарий подтверждал и директор департамента налоговой и таможенной политики Минфина Алексей Сазанов. «Действительно, обсуждалось не расширять лоскутное одеяло льгот, которое сейчас есть. [Вместо этого предлагается] системная мера — НДД. Соответственно, новые арктические проекты предложили также рассматривать в рамках проекта НДД», — отметил он.

Разработка механизмов поддержки необходима государству для реализации двух целей: поддержать уровень добычи нефти до 2035 года и увеличить грузопоток по Северному морскому пути к 2024 году до 80 млн т (в 2018-м было около 20 млн т), напоминает заместитель гендиректора Института энергетики и финансов Алексей Белогорьев. По его словам, поддержать добычу можно и за счет разработки традиционных районов с развитой инфраструктурой — Западной Сибири, Ханты-Мансийского автономного округа и Ямало-Ненецкого автономного округа, либо можно развивать месторождения в Восточной Сибири — консенсуса в правительстве на этот счет нет. Но, кроме нефти, газа и, вероятно, угля, по Севморпути возить нечего, поэтому государству придется развивать нефтяные проекты, и налоговая поддержка для этого — единственный действенный способ, заключает эксперт. ■

₽41 млрд

бюджет недополучит в 2020–2029 годах только от снижения страховых взносов для новых работников в арктических проектах, согласно расчетам Минфина

CLASSIFIED | НЕДВИЖИМОСТЬ

РЕКЛАМА

biztorg.ru Открой свой бизнес под известным брендом

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

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

РБКБИЗТОРГ

мой адрес
В Сколково
жилой комплекс

М. СЛАВЯНСКИЙ
БУЛЬВАР

**ОТБРОСЬ ПРИВЫЧНЫЙ ВЗГЛЯД
НА ЖИЛЬЕ ПРЕМИУМ-КЛАССА**

от 112,3 кв.м
3-комнатная квартира

(495) 432-07-83
мой-адрес.рф

Уголовная ответственность за налоговые преступления

12 ноября,
Коллектив



О чем:

Налоговая проверка может повлечь для компании самые разнообразные последствия, вплоть до уголовного преследования за неуплату налогов и страховых взносов. В рамках конференции РБК представители фискальных и следственных органов власти поделятся своим опытом участия в подобных мероприятиях, а ведущие эксперты расскажут, как подготовиться к проверкам на разных этапах и грамотно выстроить свою защиту.

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

2019 год. Реклама. 18+

МТПП на SAY FUTURE: MOSCOW — 2019

Мнение
эксперта



Владимир Каширов
МТПП

В этом году при Гильдии НСБ Московской торгово-промышленной палаты мы создали Экспертный совет по безопасности школьников и молодежи «ОБЖ 2.0». Это постоянный совещательный орган, в рамках которого происходит регулярный сбор и обобщение различных практик и методик обучения детей и молодежи по теме безопасности, а также проводятся различные социологические исследования для выявления наиболее актуальных тем, по которым сегодня

требуется разработка методических рекомендаций.

Наша позиция — курс ОБЖ должен постоянно обновляться, потому что виды и количество угроз изменяются.

Так, например, согласно нашим последним данным, подавляющее большинство экспертов убеждены, что современные школьные дисциплины, касающиеся темы безопасности, необходимо дополнить

разделами по пожарной безопасности (70%), информационной безопасности (68%) и навыкам самообороны (67%).

Поэтому сейчас мы совместно с профильными государственными ведомствами готовим новые модули и методические пособия по безопасности подростков, которые могут стать либо дополнительными, либо обязательными в школах.

*Сей Фьючер: Москоу

2019 год. Реклама. 18+