



МИХАИЛ
МЯСНИКОВИЧ,
председатель коллегии
Евразийской экономи-
ческой комиссии

Фото: Андрей Любимов/РБК

5,5%

составило снижение
трафика данных
в метро 16 марта,
по информации МТС

Операторы связи
зафиксировали
уменьшение

трафика в столичном метро → 3

Перевод сотрудников
на удаленный доступ повысил
риски для банков → 9



Фото: Юрий Смитюк/ТАСС

Экспорт российской
нефти в Китай

упал на 28% → 12



Подписка: +7 495 363 1101
20031
4 630017 020096

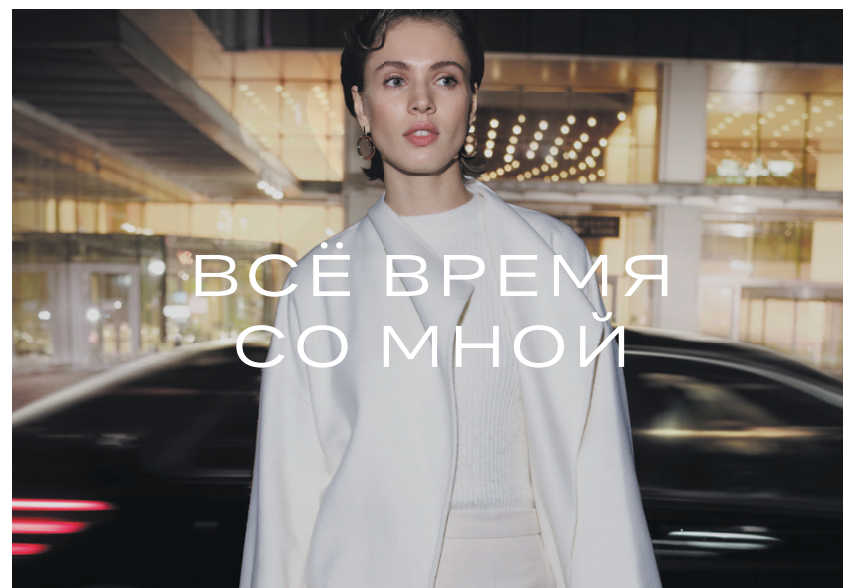
ULTIMA

Яндекс Такси

ПРЕМИАЛЬНЫЙ СЕРВИС ULTIMA ЯНДЕКС.ТАКСИ
БЕРЕЖЁТ ВАШЕ ВРЕМЯ, ЗАМЕНЯЯ СОБОЙ
ЛИЧНЫЙ ТРАНСПОРТ

Яндекс.Такси – информационный сервис, транспортные услуги
оказываются перевозчиками. Реклама. *Ультима

0+



COVID-19

Продовольственные РЕТЕЙЛЕРЫ подготовили список предложений по бесперебойному обеспечению магазинов продуктами на фоне **ПОЧТИ АЖИОТАЖНОГО СПРОСА**. Они направлены в **МИНПРОМТОРГ**, который ранее запрашивал сети о необходимых мерах.

ИГРОКИ РЫНКА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ РОЗНИЦЫ НАПРАВИЛИ В МИНПРОМТОРГ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ПОДДЕРЖКЕ ОТРАСЛИ

Магазины запросили льготный ассортимент

АННА ЛЕВИНСКАЯ

Игроки российского рынка продовольственной розницы сформулировали свои предложения, как обеспечить бесперебойную работу ретейла по всей стране при увеличенном спросе в связи с пандемией коронавируса. Список выработанных ими мер был в рабочем порядке передан в Министерство промышленности и торговли, сообщил РБК председатель президиума Ассоциации компаний розничной торговли (АКОРТ) Сергей Беляков.

Ассоциация представляет интересы крупнейших российских розничных компаний, работающих в продовольственном и непродовольственном сегментах потребительского рынка. В обсуждении необхо-

димых мер приняли участие крупнейшие игроки, подтвердили РБК источники на рынке продуктовой розницы.

Представленные ассоциацией предложения были сформированы по просьбе министра промышленности и торговли Дениса Мантурова по итогам совещания, прошедшего в его министерстве 15 марта.

О ЧЕМ ПОПРОСИЛИ РЕТЕЙЛЕРЫ

- Отсрочка от уплаты налогов по НДС. Ретейлерам нужны оборотные средства, чтобы финансировать все мероприятия по обеспечению санитарной безопасности, а также для закупки большего количества продукции.
- Отказ от контрольных мероприятий в торговых залах, кроме тех, что проводит Роспотребнадзор. Сети прини-

Средний оборот московских алкомаркетов в минувшие выходные снизился на 3%, петербургских — вырос на 25%

мают все меры для обеспечения безопасности продукции и потребителей, находящихся в магазинах, но предметов контроля много, некоторые из них сейчас могут быть избыточными.

- Разрешение погрузочно-разгрузочных работ в ночное время, поскольку небольшие магазины ограничены в площадях и их необходимо снабжать в ежедневном режиме.
- Облегчение процесса разгрузки в магазинах и требований к выкладке на прилавки. Разрешение для магазинов во всех регионах выкладывать часть продукции на палетах.
- Облегчение правил парковки автомобилей, чтобы грузовики могли свободно подъезжать к ТЦ. А также отмена контроля осевой на-



грузки и обеспечения пропусками грузового транспорта. Оперативность при оформлении необходимой документации, в том числе таможенной очистки продукции. Помощь в реализации мер, предписанных Роспотребнадзором: необходимо обеспечить комплектами защиты для принимающих грузы, а также масками и дезинфицирующими средствами, мобильными пунктами дезинфекции, тестирование сотрудников на коронавирус. Со всеми надзорными и исполнительными органами у ретейлеров налажена прямая коммуникация, бизнес быстро получает отклик, сказал Беляков. Необходимые меры, касающиеся логистических процессов, частично уже осуществляются властями в рамках объявленных в понедель-

↑ Логистика сейчас — это главный фактор, влияющий на то, чтобы полки магазинов оставались полными даже с учетом повышенного спроса, уверены крупные игроки рынка ретейла

Фото: Андрей Рудаков / Bloomberg

Что Борис Титов предлагает, чтобы помочь бизнесу

10%

составило снижение оборота московских супер- и мини-маркетов в минувшие выходные по сравнению с несправедливыми выходными 29 февраля — 1 марта. В Санкт-Петербурге соответствующее снижение — 15%

Уполномоченный по правам предпринимателей Борис Титов предложил правительству принять пакет мер для помощи бизнесу из-за пандемии коронавируса и волатильности на глобальных финансовых и сырьевых рынках. Текст письма премьеру Михаилу Мишустину есть в распоряжении РБК. По мнению Титова, государство должно сосредоточиться не на поддержке банковской сферы и крупного сырьевого бизнеса, как в кризис 2014–2015 годов, а на помощи предпринятиям реального сектора экономики:

- полностью освободить от налогов малый и средний бизнес на спецрежимах, а предприятия на основной

системе налогообложения с количеством сотрудников менее 500 (кроме отдельных видов деятельности) освободить на 50% от федеральных налогов;

- отсрочить 50% выплат страховых платежей в соцфонды при условии сохранения рабочих мест;
- ввести мораторий на контрольно-надзорную деятельность: временно отменить любые проверки, кроме случаев угрозы жизни и здоровью граждан;
- отложить начало действия всех новых законодательных норм;
- продлить действие всех разрешений и лицензий до конца 2020 года;
- проиндексировать цены

по государственным и муниципальным контрактам на поставки импортных товаров на процент падения курса рубля;

- оплатить период временной нетрудоспособности в связи с заболеванием коронавирусом, карантин или необходимостью ухода за больными из фонда борьбы с последствиями пандемии;
- рекомендовать ЦБ не повышать ключевую ставку на время пандемии и высокой волатильности на мировых финансовых рынках. Помимо проблем с поставками, снижения спроса и финансовой нестабильности бизнес столкнулся с дополнительными издержками из-за возросших требований к обще-

ственной безопасности, указывает глава комитета по налоговой и бюджетной политике «Деловой России» Кирилл Никитин. «В числе дополнительных обязательств — перевести сотрудников на удаленную работу, продолжая платить зарплату. Гостиницы и кафе обязаны чаще проводить дезинфекционную уборку и закупать взлетевшие в цене лампы кварцевания», — привел пример Никитин. Крупный бизнес и госкомпании, в отличие от малого бизнеса, в состоянии профинансировать дополнительные издержки, в то время как подавляющее большинство МСП финансируют свою деятельность из оборота, подчеркивают эксперты.



ник мероприятий для борьбы с распространением коронавируса.

Эти меры помогут обеспечить бесперебойные поставки в региональные распределительные центры торговых сетей и оттуда в магазины, сообщил представитель X5 Retail Group. «Мы заранее сделали дополнительные запасы, товаров на складах достаточно, цены стабильны», — говорит собеседник РБК.

КАК СЕЙЧАС РАБОТАЮТ СЕТИ

Примерно с середины прошлой недели традиционные и онлайн-ритейлеры работают в ситуации повышенного спроса. По данным коммерческого директора «Утконос Онлайн» Михаила Толоконникова, на прошлой неделе сильный скачок спроса был на товары из категорий «бакалея», «консервированные продукты» и «личная гигиена». В штучном выражении бакалеи было заказано на 171% больше, чем неделей ранее, а товаров личной гигиены — на 158%. Наибольший прирост у онлайн-ритейлера показала консервированная продукция — за неделю 214%, а год к году — 432%.

Аналитики ИТ-компаний «Эвотор» сообщили, что в минувшие выходные москвичи и петербуржцы предпочитали пополнять запасы в гипермаркетах и онлайн.

Ранее сервис доставки Delivery Club сообщил, что спрос на доставку продуктов по итогам прошедших выходных вырос более чем на 20% по сравнению с предыдущими выходными. Продовольственный ритейл обеспечивает бесперебойные поставки продукции на склады и в магазины. «Поводов для ажиотажного спроса нет», — утверждает Беляков. ■

ОПЕРАТОРЫ СВЯЗИ ЗАФИКСИРОВАЛИ ИЗМЕНЕНИЯ В СТРУКТУРЕ СТОЛИЧНОГО ТРАФИКА

Абоненты утекают из метро

5,5%

составило снижение интернет-трафика данных в метро, по данным МТС

АННА БАЛАШОВА,
ВЛАДИСЛАВ СКОБЕЛЕВ

Оператор связи МТС зафиксировал снижение трафика и числа активных абонентов в московском метро, что косвенно говорит об уменьшении пассажиров на фоне борьбы с коронавирусом. Трафик домашнего интернета в столице, наоборот, растёт.

В понедельник, 16 марта, почти на 6% снизилось число активных абонентов в столичном метро, рассказал РБК представитель МТС Алексей Меркутов. Снижение трафика данных в метро составило 5,5%. «Это косвенно говорит о снижении пассажиропотока. В целом в МТС на основании анализа больших данных видят, что после введения мер по предупреждению распространения коронавируса в Москве изменился характер потребления мобильной связи, что наверняка связано с осознанным поведением москвичей», — отметил Меркутов.

Из-за вируса часть работодателей в столице перевели сотрудников на удаленную работу, в школах введено свободное посещение, действуют ограничения на массовые мероприятия. Официальной статистики, сколько людей осталось дома и как изменилось число пассажиров общественного транспорта в городе, нет. Московский метрополитен на момент публикации не ответил на запрос РБК.

На фоне снижения мобильного интернет-трафика в метро МТС зафиксировала увеличение его объемов в Центральном административном округе столицы, в Московской области, Новой Москве (Троицкий административный округ) и Зеленограде. С чем связан рост, в МТС затруднились предположить. По словам Меркутова, изменения произошли и в потреблении трафика

фиксированного интернета: 16 марта он вырос сразу на 8% по сравнению с буднями, причем в первую очередь в рабочие часы. Кроме того, МТС видит рост числа подключений к домашнему интернету в последние две недели, но в компании связывают это не с коронавирусом, а с сезонным фактором.

Представитель «Т2 РТК Холдинга» (бренд Tele2) Ольга Галушина отметила, что компания также зафиксировала сокращение потребления дата-трафика в московском метро — пока на несколько процентных пунктов по сравнению с тем же периодом в прошлом году. «Но очевидно, что с переводом все большего числа сотрудников на удаленную работу и расширением ограничительных мер по борьбе с коронавирусом показатель может продолжит снижаться», — указала она.

Представитель оператора точек Wi-Fi в Московском метрополитене «Максима-Телеком» отказался раскрывать, изменилось ли потребление трафика в последние дни. Представитель «МегаФона» не ответил на момент публикации, в «ВымпелКоме» (бренд «Билайн») отказались от комментариев.

КАКИЕ ОГРАНИЧЕНИЯ ВВОДЯТСЯ ИЗ-ЗА ВИРУСА

Для борьбы с распространением инфекции с 16 марта в столичных государственных школах было введено свободное посещение. Впоследствии ограничения были ужесточены: с 21 марта по 12 апреля в Москве все общеобразовательные школы, спортшколы и учреждения дополнительного образования будут закрыты.

Согласно указу мэра Москвы Сергея Собянина о введении в столице режима повышенной готовности в связи с распространением инфекции, до 10 апреля в городе нельзя проводить спортивные, зрелищные, публичные и иные массовые мероприятия. Временно приостанавливается проведение досуговых мероприятий с числом участников более 50 человек одновременно (срок действия меры не указан).

В конце прошлой недели ряд компаний объявил, что с 16 марта переводит сотрудников на работу из дома. Со-

трудникам, побывавшим в командировках в странах, где зафиксировано большое число случаев заболевания вирусом, предписывается оставаться дома на 14-дневный карантин.

МОЖНО ЛИ ПОДСЧИТАТЬ САМОИЗОЛИРОВАВШИХСЯ

Более точно, по сравнению с данными отдельных сотовых операторов, определить, как изменилось передвижение москвичей по городу, позволили бы геоаналитические отчеты департамента информационных технологий (ДИТ) Москвы. Ведомство с 2015 года закупает у операторов связи обезличенные данные, которые они получают по движению сим-карт абонентов. По ним можно установить местонахождение человека с точностью до 500 м. В 2018–2020 годах контракт на оказание услуг по предоставлению доступа к геоаналитическим данным по численности и динамике перемещения населения для ДИТ выиграл Аналитический центр при правительстве. Стоимость контракта составляла 308,66 млн руб.

Отчеты ДИТ Москвы позволяют узнать, где живет и работает человек по длительности пребывания в определенном месте в дневное и ночное время. Кроме того, операторы передают чиновникам данные, сколько людей находится в метро в конкретный период времени и куда они направляются. Можно определить, на какой станции человек зашел в метро и на какой вышел. Благодаря отчетам чиновники, например, узнают наиболее популярные маршруты у москвичей, что позволяет им более точно планировать дальнейшее развитие транспортной инфраструктуры. Однако все эти данные в публичный доступ не попадают. ■

При участии Тимофея Дзядко

“ На фоне снижения мобильного интернет-трафика в метро МТС зафиксировала увеличение его объемов в Центральном административном округе столицы, в Московской области, Новой Москве и Зеленограде

Международная политика

В ходе переговоров об интеграции России и Белоруссии Москва предлагала создать 12 НАДНАЦИОНАЛЬНЫХ ОРГАНОВ, в том числе единый эмиссионный центр, счетную палату, суд Союзного государства и единый таможенный орган, выяснил РБК.

РБК УЗНАЛ СОДЕРЖАНИЕ 31-Й «ДОРОЖНОЙ КАРТЫ» ПО ИНТЕГРАЦИИ РОССИИ И БЕЛОРУССИИ

Дюжина в деталях

АЛЕКСАНДР АТАСУНЦЕВ,
НАТАЛЬЯ ГАЛИМОВА

ЧТО СОДЕРЖАЛОСЬ В 31-Й «КАРТЕ»

В ходе переговоров об углубленной интеграции с Белоруссией Москва предлагала начать работу по созданию 12 наднациональных органов. В их числе — единый эмиссионный центр, подразумевающий введение единой валюты, счетная палата и суд Союзного государства, единый таможенный орган, единый орган по учету собственности Союзного государства, единые налоговый и антимонопольный органы, а также единые регуляторы по следующим направлениям: в области транспорта, промышленности, сельского хозяйства, связи, плюс регулятор объединенных рынков газа, нефти и электроэнергетики. Об этом РБК рассказали три источника, знакомых с ходом переговоров.

Создание этих органов оговаривается в последней, так называемой 31-й «дорожной карте» по интеграции двух стран. При этом речь не идет о том, чтобы сразу сформировать эти органы — предлагается разработать «дорожные карты» по их созданию. К какому сроку — собеседники РБК сказать затруднились. Кроме того, в документе идет речь о разработке «дорожных карт», касающихся совместной стратегии России и Белоруссии в сфере обороны, создания общих банков данных правоохранительных органов, унификации законодательства, регулирующего деятельность правоохранительных структур и спецслужб.

Однако летом-осенью 2019 года президенты Владимир Путин и Александр Лукашенко договорились о том, чтобы сосредоточиться на обсуждении 30 «карт», принять их пакетом, а уже после, возможно, вернуться к проработке 31-й «карты», рассказал РБК другой собеседник, знакомый с ходом переговоров об интеграции. Сейчас они поставлены на паузу по инициативе Минска, добавляет он.

РБК направил запросы пресс-секретарю президен-

та России Дмитрию Пескову и в пресс-службу правительства Белоруссии.

Александр Лукашенко неоднократно отрицал, что в рамках переговоров об углубленной интеграции стороны обсуждают создание наднациональных органов. В российском правительстве пытаются увязать решение экономических проблем интеграции с политическими вопросами и созданием наднациональных органов, однако была договоренность переговоры об этом не вести, заявил белорусский президент в интервью «Эху Москвы» 24 декабря прошлого года. За день до этого впервые стало известно о существовании 31-й «дорожной карты». О ее содержании рассказал Дмитрий Медведев, занимавший тогда пост премьер-министра. По его словам, после выполнения 30 других «карт» «можно будет посмотреть и на 31-ю «дорожную карту», посвященную дальнейшей интеграции, включая такие институты, как наднациональные органы, единая валюта и единый эмиссионный центр».

ПОЧЕМУ ПЕРЕГОВОРЫ БУКСУЮТ

В начале марта министр иностранных дел Белоруссии Владимир Макей заявил, что Минск не видит смысла работать над интеграционным проектом, пока не решены нефтяные вопросы. Договориться о цене на нефть и объемах поставок сторонам не удается потому, что Минск недоволен проводящимся в России с 2019 года налоговым маневром, который заключается в постепенной и полной замене экспортной пошлины пропорционально увеличенным налогам на добычу полезных ископаемых. Ранее Россия продавала Белоруссии нефть без этой пошлины. При условии сохранения этой льготы Белоруссия подписала договор о создании Таможенного союза в 1995 году, а позднее согласилась на вступление в ЕАЭС в 2015 году. Поэтому сейчас Минск настаивает на компенсации за налоговый маневр. В 2019 году Белоруссия оценила свои потери от него в \$330 млн,



В 2019 году Белоруссия оценила свои потери от налогового маневра в \$330 млн. К 2024 году, по собственным оценкам, Минск потеряет до \$11 млрд

в 2020 году — в \$420–430 млн. К 2024 году, по собственным оценкам, Минск потеряет до \$11 млрд. А после этого, когда цена российской нефти для него сравняется с мировой ценой, будет каждый год терять по \$3 млрд.

В конце прошлого года сторонам удалось концептуально договориться о том, как Москва компенсирует Минску потери от отмены экспортной пошлины за счет введения обратного акциза для белорусских НПЗ. Проблема этого решения в том, что оно заработает только после унификации налоговых законодательств, а их разработка займет минимум два-три года. Кроме того, единый налоговый кодекс должен разрабатываться в рамках интеграционного процесса.

Сейчас идут переговоры о промежуточном решении, которое позволит нивелировать последствия от маневра только на 2020 год. Это возможно за счет полной отмены премий, которые Минск платит российским нефтяни-

кам: за тонну нефти она составляет около \$11,7, то есть \$1,5 за баррель, рассказывали ранее источники РБК. 11 марта в Москве встречались премьер-министры России и Белоруссии Михаил Мишустин и Сергей Румас. Через два дня, вечером 13 марта, Мишустин встречался с представителями российской нефтяной отрасли. После этого несколько российских компаний согласились снизить премию с тонны на \$7, рассказал РБК еще один собеседник. Какие именно, он назвать отказался, сославшись на коммерческую тайну. Объем поставок, о которых стороны ведут переговоры, составляет 18 млн т до конца 2020 года, отметил он. Однако Белоруссия продолжает настаивать на полной отмене премии, добавил собеседник РБК: Минск рассматривает нынешний вариант как «промежуточный». ■

**Интервью с председателем
коллегии Евразийской
экономической комиссии
Михилом Мясниковичем — с. 6**

↑ Президент Белоруссии Александр Лукашенко неоднократно отрицал, что в рамках переговоров об углубленной интеграции Минск и Москва обсуждают создание наднациональных органов

Фото: Дмитрий Азаров/
Коммерсантъ

Мнение

Почему странам ЕС трудно вместе бороться с вирусом



АЛЕКСАНДР ИВАХНИК,

руководитель
департамента по-
литологического
анализа Центра
политических
технологий

Пандемия показала главную проблему принятия решений в ЕС: в чрезвычайной ситуации все зависит от национальных правительств, ставящих на первый план интересы своих граждан, а не принципы европейской солидарности.

13 марта ВОЗ объявила Европу эпицентром пандемии коронавируса. Страны Евросоюза принимают невиданно жесткие меры для замедления распространения инфекции. Однако делают они это по отдельности, в основном без согласования с партнерами по союзу, что ставит под большой вопрос эффективность институтов ЕС в чрезвычайной ситуации.

ЗАПОЗДАЛА РЕАКЦИЯ

Даже на уровне отдельных государств реакция властей на наступление коронавируса была запоздалой и бессистемной, но в Брюсселе серьезность ситуации осознали еще позже. До недавнего времени в центре внимания руководства ЕС находились разногласия между странами по долгосрочному бюджету союза на 2021–2027 годы и новое обострение миграционной проблемы из-за решения Реджепа Эрдогана открыть границы Турции для беженцев. Сказалось и то, что в ЕС сфера здравоохранения, в отличие от финансов, торговли или антимонопольной полити-

ки, регулируется в основном на уровне отдельных стран. Только в начале марта глава Еврокомиссии Урсула фон дер Ляйен создала специальный комитет по борьбе с коронавирусом, но в его рамках министры здравоохранения стран ЕС скорее обменивались информацией, чем координировали свою работу.

Всплеск числа зараженных в Италии и введение в стране общенационального карантина подтолкнули к самостоятельным действиям и другие страны ЕС. Началась цепная реакция отмены публичных мероприятий, прекращения работы учебных, культурных и развлекательных учреждений, закрытия границ. О принципе солидарности, который должен быть одной из ценностных основ объединенной Европы, сразу забыли. Италии, несмотря на неоднократные призывы Рима, так и не помогли с обеспечением медицинскими средствами индивидуальной защиты. Более того, Германия и Франция ограничили экспорт гигиенических масок. На этом фоне правительство Китая направило в Италию медицинских специалистов и дешево поставило 1 тыс. аппаратов искусственной вентиляции легких, 2 млн масок, 20 тыс. защитных костюмов и 50 тыс. комплектов для тестирования на инфекцию.

ПОПЫТКИ ДОГОВОРИТЬСЯ

Лишь 10 марта по инициативе председателя Европейского совета Шарля Мишеля лидеры стран ЕС в формате видеоконференции попытались выработать общий ответ на распространение эпидемии в Европе. После саммита Урсула фон дер Ляйен сообщила о принятии «Инвестиционной инициати-

вы по ответу на коронавирус», в рамках которой €7,5 млрд будет ассигновано из бюджета ЕС, а еще €17,5 млрд должны выделить национальные правительства. Средства пойдут на помощь системам здравоохранения и сильно пострадавшим секторам экономики, прежде всего малому бизнесу. Однако договориться о создании общего фонда медицинских средств защиты и дыхательных аппаратов лидерам стран ЕС не удалось.

13 марта Еврокомиссия представила новые меры по смягчению негативных экономических последствий эпидемии — предлагается направить €37 млрд из бюджета ЕС на срочные целевые инвестиции. Проблема в том, что в действующем бюджете эти средства заложены на поддержку слаборазвитых регионов. Для их перепрофилирования требуется согласие саммита ЕС и Европарламента. Будет ли оно получено и когда, пока неясно. Кроме того, Еврокомиссия выступает за временную приостановку жесткого лимита дефицита госбюджетов, что позволило бы правительствам выделять необходимые средства по статье «чрезвычайные расходы». Наконец, предлагается смягчить действующие в рамках единого рынка ЕС ограничения на прямую финансовую поддержку предприятий, например за счет замораживания корпоративных налогов и НДС. Германию и Францию убедили отменить ограничения на экспорт медицинских защитных средств, и Берлин пообещал направить в Италию 1 млн масок.

И все-таки эти меры явно недостаточны, к тому же их реализации еще надо дождаться. Пока риторика преобладает над практическими действиями. В крупнейших странах ЕС — Италии, Германии, Франции и Испании — объявлено о национальных масштабных пакетах помощи в десятки миллиардов евро для поддержки систем здравоохранения, остановивших или сокративших производство компаний и оставшихся без полноценной работы граждан. Продолжается и отгораживание государств ЕС друг от друга. Показательно, что 11 марта канцлер Ангела Меркель заявила, что закрытие границ не является адекватным путем для предотвращения распространения вируса, а уже 15 марта Германия перекры-

ла границы с пятью соседними странами.

Ряд европейских стран закрыли границы полностью, включая перевозку грузов, и Брюссель ничего с этим не может поделать. Урсула фон дер Ляйен заявила, что тысячи грузовиков, застрявших на границах внутри Шенгенской зоны, разрывают налаженные цепочки поставок и создают угрозу единому рынку ЕС. 16 марта Еврокомиссия призвала создать на внутренних границах «зеленые коридоры» для быстрого проезда транспорта с товарами. Однако это лишь рекомендации.

ПОЛИТИКА ПОСЛЕ ВИРУСА

Сейчас никто не может сказать, сколько времени пройдет до затухания европейской эпидемии. Может быть, недели, а может — месяцы. Но уже сейчас ясно, что внутренние противоречия в ЕС обострились и после завершения острой фазы кризиса политикам и в Брюсселе, и в столицах стран ЕС предстоит сделать выводы.

Национал-популисты в Европе уже говорят о крахе европейского проекта. В Италии их лидер Маттео Сальвини заявляет: «Эта Европа стала нулем. Нет братства, нет солидарности. Когда Италия нуждается в ней, Европа исчезает». Рост евро-скептических настроений отмечается и в других странах. Едва ли здание, которое строилось многие десятилетия, развалится под воздействием даже такой мощной встряски. Но и жить прежней жизнью Евросоюз вряд ли сможет.

Практическим выводом из произошедшего могла бы быть реформа систем реагирования на чрезвычайные обстоятельства, в том числе и эпидемии. Формально такие структуры в ЕС существуют. В 1998 году была создана «Система раннего предупреждения и ответа» на случай трансграничных угроз здоровью граждан, а в 2002 году — «Механизм защиты граждан», позволяющий отдельным странам обращаться в ЕС за помощью в случае различных чрезвычайных ситуаций. Но реальной власти у этих структур нет, что сейчас хорошо видно. Другое дело, что попытки расширить их полномочия встретят сопротивление со стороны тех самых национал-традиционалистских политических сил, которые в эти дни громко крикуют ЕС за неспособность справиться с коронавирусом.

●● Национал-популисты в Европе уже говорят о крахе европейского проекта. Едва ли здание, которое строилось многие десятилетия, развалится под воздействием даже такой мощной встряски. Но и жить прежней жизнью Евросоюз вряд ли сможет

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

Экономика

“ Есть разрыв между политической волей и делами

У коллегии Евразийской экономической комиссии новый председатель — МИХАИЛ МЯСНИКОВИЧ. В первом интервью российскому СМИ он рассказал, как намерен ликвидировать в ЕАЭС разрыв между политической волей и практическими делами.

АЛЕКСАНДР АТАСУНЦЕВ,
ПОЛИНА ХИМШИАШВИЛИ

«ВРЕМЯ ДЕКЛАРАЦИЙ
ИСЧЕРПАНО»

Президент Александр Лукашенко, напутствуя вас, говорил, что неплохо бы принести пользу не только Белоруссии, но и всему экономическому сообществу. Как вы будете примирять интересы Белоруссии и ЕАЭС? Возможно ли такое, когда, например, ЕАЭС хорошо, а Белоруссии плохо?

Извините, вы не совсем корректно сформулировали вопрос. Есть договор о ЕАЭС, и интересы стран в нем сбалансированы. За ближайшие четыре года, в период, в который мне главы государств довери-

ли возглавлять коллегию ЕЭК, должны быть созданы общие рынки без изъятий и ограничений. То есть время раскочки, каких-то программ, деклараций, заверений уже исчерпано. Нужны практические действия, и те стратегические направления до 2025 года, которые мы сейчас разрабатываем, направлены именно на то, чтобы они максимально являлись нормами прямого действия.

При моем назначении в декабре прошлого года, когда главы государств принимали соответствующее решение, они предупредили: стратегия до 2025 года — это хорошо, но она должна носить этапность. То есть должны приниматься решения в течение всего этого периода, чем мы сейчас и занимаемся. И полагаем, что в первую очередь надо стремиться к тому, чтобы оцифровать все, что связано с налогами. Через это мы будем видеть движение: не только все бюджетные поступления, но и товарные потоки. И нам надо оцифровать нашу внутреннюю торговлю, и, безусловно, в том числе через «цифру» должен быть постоянный открытый транспарентный обмен между нашими таможенными организациями. И здесь все решения уже приняты.

Вы это обсуждали на встрече с российским премьером? Да, во время встречи с председателем правительства России мы очень много внимания уде-

лили этому вопросу, потому что действительно Михаилом Владимировичем [Мишустин] приняты были в процессе его предыдущей деятельности очень важные решения и созданы мощные информационные системы. Я ознакомился с ними. Вся эта система производит грандиозное впечатление. Можно видеть всю страну — не только товарные потоки, не только косвенные налоги, видеть, анализировать и принимать управленческие решения, например о самозанятых, о деятельности крупных компаний, таких как «Аэрофлот», «Газпром» и так далее. И все это открыто, все это доступно. Этой информации верят. Действительно формируется самое главное, что должно быть в ЕАЭС, — доверие. Будет открытость — будет доверие. Значит, будет у нас нормальное движение капитала, товаров, рабочей силы, услуг.

Предполагается ведь создание единого финансового рынка, не так ли? Финансовый рынок сегодня, будем говорить так, проработан очень слабо. Да, это деликатная тема, это очень важная тема. Иногда на ней спекулируют, говоря о неких единых эмиссионных центрах или единой валюте, что отталкивает, тормозит интеграционные процессы. Надо сначала посмотреть на вопросы взаиморасчетов в национальных валютах, цен, выравнивания

тарифов и цен. Тогда будет у нас, я думаю, все хорошо.

Вы вспомнили слово «доверие». Как бы вы оценили сейчас уровень доверия? На уровне глав государств уже приняты самые главные решения по углубленной интеграции, и есть практические дела. Но есть достаточно большой разрыв между политической волей и практическими делами.

Почему так получается? Кто-то поддерживает национальных товаропроизводителей, кто-то осторожничает. Не все готовы принимать одновременно те или иные решения. То есть уровень прозрачности и готовности проводить экономические процессы разный. Неодинаков экономический потенциал государств-членов, разный у них жизненный уровень — все это сказывается на гармонизации при принятии решений. Надо двигаться, унифицировать нормативно-правовую базу. Не надо бояться и наднациональных каких-то функций. Во-первых, они весьма незначительные, во-вторых, не вредят суверенитету, а наоборот, укрепляют государства за счет консолидированного решения стоящих задач.

Вы в прошлых интервью говорили, что перед каждым новым назначением испытывали трепет. Сейчас тоже? Безусловно, это во многом новая для меня деятельность,

Из жизни
Михаила Мясникова

1950

Родился в деревне Новый Снов в Минской области

1972

Окончил Брестский инженерно-строительный институт

1986

Назначен министром жилищно-коммунального хозяйства БССР

1990

Стал заместителем председателя Совета министров БССР, заместителем премьер-министра Белоруссии

1995

Возглавил администрацию президента Белоруссии

2001

Назначен руководителем Национальной академии наук

2010

Стал премьер-министром Белоруссии

2015

Стал председателем верхней палаты белорусского парламента

2020

Назначен председателем коллегии Евразийской экономической комиссии

“ Многие товары, которые вы видите сегодня в магазинах, скорее были бы в продаже и без ЕАЭС, но однозначно в ограниченной доступности, по другой цене и в другом ассортименте



фото: Андрей Любимов/РБК

работа. И это не только потому, что здесь пять государств и более широкий круг вопросов. Я всю жизнь проработал в вертикальной системе, а здесь необходимо больше времени уделять согласованию действий, убеждать, разъяснять, учить в некоторой степени.

«ЕСТЬ ХОРОШАЯ ИДЕЯ, ЧТОБЫ ВСЕ ОДНОВРЕМЕННО ОТМЕНИЛИ ВСЕ ПРЕПЯТСТВИЯ»

Вы упомянули поэтапность. Какая ваша главная задача на 2020 год?

В этом году нам надо серьезно разобраться с целым рядом вопросов и устранить те препятствия, которые есть в нашей внутренней торговле. Это не только барьеры и иные препятствия, о которых много говорится. Есть много нетарифных методов регулирования, к которым прибегают страны, защищая внутренние рынки и поддерживая таким образом национального товаропроизводителя. Нам надо стремиться к тому, чтобы устранить причины, которые позволяют появляться на внутреннем рынке некачественным товарам, несертифицированным товарам, серому импорту. Есть хорошая идея — она, насколько я помню, принадлежит премьер-министру Беларуси Сергею Румасу, который предлагает, чтобы все одновременно отменили все препятствия. Все — всё. Но для

этого должна быть, конечно, огромная политическая воля, и я вижу свою задачу в том, чтобы наши расчеты, наши аргументы были убедительными.

Можете привести примеры барьеров, изъятий, которые особенно чувствительны для Беларуси, раз вы до сих пор занимались преимущественно ее развитием?

Я сегодня, как международный чиновник, не могу выступать от имени Беларуси. Наше объединение, ЕАЭС, создавалось для того, чтобы все стали мощнее, сильнее, бесконфликтно решали вопросы на внутреннем рынке, были интересными партнерами на рынках третьих стран. Но сегодня получается пока такая картина, что главные конкуренты на внутреннем рынке союза — это компании из наших стран. Они работают приблизительно в одном и том же ценовом сегменте, на приблизительно одном уровне качества. Поэтому синергия должна все-таки победить. Мы в коллегии ЕЭК будем стремиться сделать так, чтобы была взаимодополняемость экономик. Не надо замыкаться внутри каждой страны. Никому не нужна излишняя конкуренция. Надо выстроить торговые и финансовые потоки так, чтобы за счет взаимодополняемой специализации производить новые и качественные товары. Не делить, не распределять товары, а умножать производства, сти-

“ Нам надо создавать новые производства, особенно высокотехнологичные, стремиться к тому, чтобы и базисные предприятия тоже уже выпускали товары более высокой конкурентности

мулировать развитие, экономический рост.

К сожалению, приходится констатировать, что очень много пока уделяется внимания торговле традиционными товарами, которые не всегда имеют высокий уровень конкурентности. Нам надо создавать новые производства, особенно высокотехнологичные, стремиться к тому, чтобы и базисные предприятия тоже уже выпускали товары более высокой конкурентности. Самое главное, чтобы было чем торговать. Пока товаров мало, они в основном представлены минерально-сырьевыми ресурсами, металлами, а надо, чтобы больше было все-таки товаров инвестиционных: машины, оборудование, технологии. В проекте Стратегии до 2025 года именно

на это обращаем особое внимание — как лучше решать вопросы инновационного развития. Мне представляется, что это интересно будет и молодежи. Старые вещи не очень интересны молодым людям, поэтому они с интересом смотрят, что делается на Востоке или на Западе. Надо создавать инновационные производства, стартапы, которые могли бы быть интересны молодежи и странам ЕАЭС в целом.

Рядовой гражданин вряд ли знает, что ему и его стране дает членство в ЕАЭС. На полках в магазинах мало союзных товаров. Вы можете объяснить, что все-таки дает союз?

Популярно я объясню очень коротко. Человек, который приходит в супермаркет, — он не представляет, что бы было, если бы не было ЕАЭС.

Что бы было?

Многие товары, которые вы видите сегодня в магазинах, скорее были бы в продаже и без ЕАЭС, но однозначно в ограниченной доступности, по другой цене и в другом ассортименте. ЕАЭС создает более комфортные условия и простым людям, и предприятиям нашего союза. То, что имеем, люди расценивают как некую данность, как воздух, как безбарьерную среду, в которой мы живем. Я могу однозначно и с полной ответственностью сказать, что если бы не было ЕАЭС, то по-другому бы стоял вопрос трудовой миграции, пенсионного обеспечения. Например, в Беларуси работает гражданин России или, наоборот, гражданин Беларуси — в России, он социально защищен: пенсионно, медицинским обслуживанием, доступностью образования и так далее. Человек получает социальный пакет, а без союза этого, возможно, не было бы. Взаимное признание документов об образовании — это также важно.

Если говорить о товарах на полках, то главное, чтобы они были, — вот где задача. Конкурентоспособных товаров должно быть больше. Должна быть промкооперация.

Как вы это представляете?

Если у белорусов получается хорошо работать с производством молочных продуктов, то, может быть, у партнеров из других стран и необязательно активно развивать это направление, а работать на согласованных принципах. Если Россия освоила производство хороших пассажирских самолетов, значит, надо вместе поддерживать эти направления. Это как семья. Надо поддерживать друг друга. Но для этого надо быть полностью уверенными, что все честно делается, что все делается открыто и никто не преследует какую-то одностороннюю выгоду.

Сегодня все страны ЕАЭС имеют программы импортозамещения, но в этих программах нет в качестве

Экономика

← 7 соисполнителей компаний из стран ЕАЭС. То есть каждый делает свое. Это неправильный, на мой взгляд, подход.

Как получить эту уверенность?
Надо работать в этом направлении. Проводить открытую экономическую политику.

Может быть, надо чаще встречаться лидерам или, например, чиновникам среднего уровня?
На уровне лидеров все решения приняты, надо дальше идти. Надо подтягивать показатели качества, снижать цены, улучшать сервис. Каждое предприятие должно повышать собственную конкурентоспособность, а не просить ввести заградительные меры по отношению к конкуренту.

То есть правительство страны должно сказать: «Нет, уважаемая компания, мы не будем этого делать»?
Должно сказать: «Нет, выходите и конкурируйте». Может быть какой-то период становления компании, когда затратили большие деньги, создали новое производство, тогда за счет каких-то объемов закупок для нужд внутреннего рынка можно ее и поддержать. Но это не должно быть навсегда. Это должно быть исключение из общих правил. Это как с ребенком — сначала его надо за ручку водить, на руки брать, а потом уже пусть идет сам.

В России много городов, где одно предприятие было построено в советские годы, и если его закрыть, то там просто все обрушится. Нельзя же от этого уйти.
Надо стремиться к тому, чтобы все-таки была диверсификация, чтобы появлялось больше предпринимателей, которые будут оказывать услуги, или создавались новые предприятия. Невозможно, чтобы был моногород какой-то: рано или поздно от этого надо уходить. Градообразующие предприятия таят в себе большие риски.

Вы, как председатель, можете инициировать какой-то вопрос для обсуждения президентов?

Конечно. Но для этого должно быть все убедительно. Между вопросами экономическими и социально-политическими очень тонкая грань. Необходима и социальная лояльность. Людям надо говорить не только о недостатках, но и о преимуществах. Все должно быть сбалансировано.

«НАДО ПРИХОДИТЬ К ТОМУ, ЧТОБЫ БЫЛИ РАВНОДОХОДНЫЕ ЦЕНЫ»
Один из самых сложных вопросов союза — формирование единого энергетического рынка и рынка энергоносителей. Верите ли вы, что это можно сделать к 2025 году?
Я думаю, что мы все равно придем к этому.

В Киргизии, например, самая дешевая электроэнергия во всем ЕАЭС, в России чуть-чуть дороже, одна из самых дорогих — в Белоруссии. Каким-то из стран это будет просто невыгодно. Как это неравенство преодолеть?
Цены на электричество не такая простая формула, как вы ее сейчас огласили. Тарифная тетрадь должна быть очень толстой. И в этом плане, конечно, надо смотреть на структуру издержек, связанных с получением той или иной энергетической услуги. Конечно, если сегодня предприятия Киргизии имеют доступ к дешевой электроэнергии, бессмысленно навязывать им более высокие тарифы. Надо учитывать все вопросы, связанные с тарифной поли-

КАКИЕ СТРАНЫ ВХОДЯТ В ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ

Договор о создании Евразийского экономического союза подписан главами Белоруссии, Казахстана и России в Астане 29 мая 2014 года. В 2015 году к союзу присоединились Армения и Киргизия.
Постоянно действующим регулирующим органом союза является Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК).

“ Если у белорусов получается хорошо работать с производством молочных продуктов, то, может быть, у партнеров из других стран и необязательно активно развивать это направление, а работать на согласованных принципах

тикой. Если она будет не дискриминационная, значит, все будет нормально. Есть же Объединенная европейская энергосистема, и она функционирует, хотя, например, в Германии одни источники и затраты, а в Греции — другие.
Надо приходить к тому, чтобы были равнодоходные цены. Чтобы энергетической компании, которая осуществляет генерацию, было одинаково выгодно продавать как на внутреннем рынке, так и для партнеров по ЕАЭС. Для этого должны быть увязаны и государственные инструменты — через налоги, через бюджетные трансферты и так далее, поэтому тема непростая. Каждый хочет иметь выгоду, но выгоду надо иметь общую, а не за счет того, чтобы угнетать интересы партнера.

Насколько в этом смысле тогда реалистично все сделать к 2025 году?
Все реалистично.

Отмена роуминга на мобильную связь возможна?
Здесь тоже часто идет просто подмена понятий. Все почему-то думают, что отмена роуминга — значит, бесплатные международные разговоры. Здесь замешаны интересы компаний, которые осуществляют услуги мобильной связи. Я думаю, что подписанные документы в рамках белорусско-российских отношений создадут хорошую платформу для того, чтобы эти подходы распространить на ЕАЭС. И мы в ближайшее время эту тему рассмотрим и, я думаю, утвердим на заседании коллегии план действий.

Как затянуть в процесс частные компании? Убедить их, что это тоже выгодно? Или это не может быть выгодно?
Я вам отвечу совсем по-другому. Может появиться третья частная компания, которая согласится работать именно на иных принципах. И те, кто не хочет этим заниматься, останутся просто без клиентов. Мы с вами перейдем к тем, кто сговорчивее.

Почему она еще не появилась?

Потому что все хотят зарабатывать. Причем не всегда, скажем так, честными способами. Должна быть все-таки социальная справедливость. Сверхдоходы компаний оплачивает человек, потребитель товара или услуги. Надо активно поддерживать конкуренцию на рынке мобильных услуг. Чем больше будет операторов, тем дешевле и доступнее будет услуга.

На саммите в конце прошлого года армянский премьер-министр предложил, что каждая страна должна взять на себя какой-то передовой проект и его реализовывать в рамках ЕАЭС. Он, например, предлагал ювелирный бренд создать.
Наверное, это актуально для Армении. Я считаю, что, например, для России, для Беларуси, для Казахстана очень интересными могут быть проекты в нефтехимии. Ведь торговля осуществляется в основном или углеводородами, или продуктами первичной переработки. Потом на Западе эти товары проходят углубленную переработку и приходят к нам в виде импорта. Почему это не делать у себя — пластик, нити, волокна и другие продукты полимерной химии и изделия из них?

Как вы считаете, нужно ли ЕАЭС продолжать создавать зоны свободной торговли с другими странами?
Да, но очень обдуманно. Многие страны имеют очень высокие заградительные пошлины. И в этом плане нам, конечно, интересны эти рынки, но мы должны прекрасно понимать, что если ЕАЭС хочет иметь доступ на рынок Индии, например, и Китая, то мы должны одновременно понимать, что сюда придут и индийские, и китайские товары — беспрепятственно или, по крайней мере, с меньшим уровнем защиты внутреннего рынка ЕАЭС. Я выступаю за то, чтобы интеграция носила глобальный характер. Обособленное развитие экономик — оно возможно, но не всегда эффективно. Особенно для экономик, у которых небольшой внутренний рынок. ■

■ РБК				
ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА	ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК	РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ	Учредитель газет:	Корпоративный коммерческий директор:
И.о. главного редактора: Петр Геннадьевич Канаев Руководитель дизайн-департамента: Евгения Дацко Выпуск: Игорь Климов Руководитель фотослужбы: Алексей Зотов Фоторедактор: Александра Николаева Верстка: Ирина Енина Продюсерский центр: Юлия Сапронова	Руководитель объединенной редакции РБК: Петр Канаев Главный редактор rbc.ru и ИА «РосБизнесКонсалтинг»: вакансия Первый заместитель главного редактора: Ирина Парфентьева Заместители главного редактора: Вячеслав Козлов, Дмитрий Ловягин, Анна Пустякова	Медиа и телеком: Анна Балашова Банки и финансы: Антон Фейнберг Свой бизнес: Илья Носырев Индустрия и энергоресурсы: Тимофей Дзядко Политика и общество: Кирилл Сироткин Мнения: Андрей Литвинов Потребительский рынок: Сергей Соболев Экономика: Иван Ткачев Международная политика: Полина Химшиашвили	ООО «БизнесПресс» Газета зарегистрирована в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-63851 от 09.12.2015. Издатель: ООО «БизнесПресс» 117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1 E-mail: business_press@rbc.ru	Людмила Гурей Коммерческий директор издательского дома «РБК»: Анна Брук Директор по корпоративным продажам LifeStyle: Ольга Ковгунова Директор по рекламе сегмента авто: Мария Железнова Директор по маркетингу: Андрей Сикорский Директор по распространению: Анатолий Новгородов Директор по производству: Надежда Фомина

Pro:

PRO.RBC.RU

Транспорт

13

Фармацевтика

14

Бизнес

Билетные сервисы зафиксировали снижение цен на внутренние перелеты

Как облачные технологии сделали сына швейцарских эмигрантов американским миллиардером

ЭКСПЕРТЫ ПРЕДУПРЕДИЛИ О РИСКАХ В СВЯЗИ С ПЕРЕХОДОМ СОТРУДНИКОВ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА УДАЛЕННЫЙ ДОСТУП

Вирус ослабил банковский иммунитет

Переход банковских сотрудников на **ДИСТАНЦИОННУЮ РАБОТУ** может спровоцировать **РОСТ ЧИСЛА ХАКЕРСКИХ АТАК** на них в целях хищения денег и данных, рассказали РБК эксперты по кибербезопасности. Сами банки заявили, что готовы к удаленке.

→ 10



Финансы

576,5 тыс.

транзакций, которые впоследствии были признаны несанкционированными, провели банки в 2019 году (переводы физических и юридических лиц, совершенные без их согласия). 6,42 млрд руб. составила общая сумма таких операций, по данным ФинЦЕРТа

← 9

ЕВГЕНИЯ ЧЕРНЫШОВА

Банки начинают переводить сотрудников на удаленный режим работы из-за вспышки коронавируса. Но меры, направленные на защиту сотрудников, несут риски для безопасности информационных систем кредитных организаций, рассказали опрошенные РБК ИТ-специалисты. Еще одна проблема — рост нагрузки и нехватка серверных мощностей. Сами банки подчеркивают, что к дистанционной работе подготовились.

О ЧЕМ ПРЕДУПРЕЖДАЮТ ЭКСПЕРТЫ

Хакеры могут увеличить число кибератак на компьютеры, оборудование и незащищенные домашние сети сотрудников, которые работают удаленно, говорит генеральный директор и основатель Group-IB Илья Сачков: «Целью кибератак станет кража денег или персональных данных».

К росту количества успешных атак на системы процессинга, SWIFT, банкоматные сети и платежные шлюзы могут привести два фактора, отметил Сачков: неправильное подключение компьютеров через VPN к внутренним банковским сервисам, при которой домашний компьютер сотрудника окажется за пределами периметровых средств защиты, а также тот факт, что сотрудники не смогут из дома оперативно и скоординированно реагировать на поступающие угрозы.

Организации, всерьез занимающиеся вопросами безопасности, разрабатывают планы действий в чрезвычайных ситуациях, отмечает директор по методологии и стандартизации Positive Technologies Дмитрий Кузнецов. Они должны подготовить нужное количество защищенных и предварительно настроенных компьютеров, которые в час икс будут выдаваться ключевым сотрудникам для удаленной работы, а также заранее организовать защищенный удаленный доступ к инфраструктуре компании с домашних компьютеров, установив на них специализированные средства защиты. Все подключения к корпоративной сети должны быть зашифрованы, например с использованием VPN-туннелей.

Если эта работа не будет проведена вовремя, удаленный доступ создаст крайне высокий риск для самых разных угроз — начиная от заражения инфраструктуры уже известными сетевыми вирусами до хакерских атак, говорит Кузнецов. «Ключевое слово в обоих случаях — «заранее». Сейчас большинство компаний пытается организовать все то же самое в авральном режиме», — предупреждает эксперт.

При переходе на удаленный режим к корпоративной инфраструктуре будет подключаться больше потенциально зараженных устройств, отмечает старший антивирусный эксперт «Лаборатории Касперского» Денис Легезо. Необходимо усилить двухфакторную аутентификацию сотрудника при подключении и договориться о правилах работы: «Решаются ли все вопросы в защищенных чатах, как проходят созвоны с коллегами и так далее».

В 2017 году киберпреступники смогли проникнуть в российский банк, атаковав системного администратора, который заходил на серверы банка с домашнего компьютера, привел пример Сачков. Для такой атаки злоумышленники, например, могут отправить фишинговые рассылки с использованием злободневных тем (новости и распоряжения, касающиеся коронавируса, компенсации, отмены командировок), атаковать RDP (протокол удаленного рабочего стола), скомпрометировать домашнее оборудование — маршрутизаторы или видеокамеры, пояснил он.

КАК ГОТОВЯТСЯ БАНКИ

Для обеспечения безопасного и унифицированного доступа из интернета к ИТ-ресурсам в Газпромбанке используются высокопроизводительные межсетевые экраны, терминальные решения с ролевой моделью доступа, а также технология двухфакторной аутентификации пользователей с генераторами одноразовых паролей, рассказал заместитель начальника департамента защиты информации Газпромбанка Алексей Плешков.

Московский кредитный банк (МКБ) изначально планировал удаленный доступ таким образом, чтобы его потенциально мог использовать любой работник банка с любого авторизованного устройства без

создания дополнительных существенных рисков, рассказывает директор департамента информационной безопасности МКБ Вячеслав Касимов: «При доступе извне мы даем удаленный рабочий стол, клавиатуру и мышь. Это в сочетании с двухфакторной аутентификацией концептуально позволяет говорить о том, что дополнительные риски не создаются».

Удаленная работа — это повседневная необходимость для многих сотрудников Альфа-банка, поэтому банк обеспечивает безопасность всей инфраструктуры, в том числе и инструментов удаленной работы, а в случае массового перевода сотрудников на удаленную работу новых угроз не возникнет, пояснил представитель кредитной организации. В Тинькофф Банке максимально усилена защита, и все процессы по переводу людей на дистанционную работу строятся так, чтобы не оказывать влияния на безопасность, говорит его представитель.

В Почта Банке также не видят угроз в связи с удаленной работой сотрудников. «У нас используется стандартное безопасное ПО для удаленного доступа. Массовый перевод на удаленную работу не является для нас форс-мажорным обстоятельством, как с технологической точки зрения, так и с точки зрения информационной безопасности», — рассказал его представитель.

В ВТБ отметили, что значительное число рядовых сотрудников банка будут работать вне офиса с соблюдением всех необходимых процедур. Удаленные доступы Росбанка соответствуют всем требованиям безопасности, сказал представитель банка. Все необходимые меры по обеспечению

безопасности такого доступа уже приняты, рассказал директор департамента информационной безопасности банка «Открытие» Владимир Журавлев: «В связи с массовым переходом сотрудников на удаленную работу повышаются риски несанкционированного доступа к компьютерам, с которых сотрудники осуществляют удаленный доступ. Для минимизации этих рисков используется комплекс решений и мероприятий — терминальный доступ, многофакторная аутентификация, контроль соединений и т.п.». Промсвязьбанк принял «все необходимые меры для обеспечения информационной безопасности и банковских процессов». Остальные крупные банки не ответили на запросы РБК.

НЕХВАТКА СЕРВЕРОВ

Удаленный режим работы может привести не к проблемам с информационной защитой банка, а к недостатку серверных мощностей, которые должны обеспечивать бесперебойную работу банковской инфраструктуры в режиме удаленного доступа, рассказал РБК собеседник в одном из банков. По его словам, сейчас некоторые банки вынуждены оперативно их наращивать.

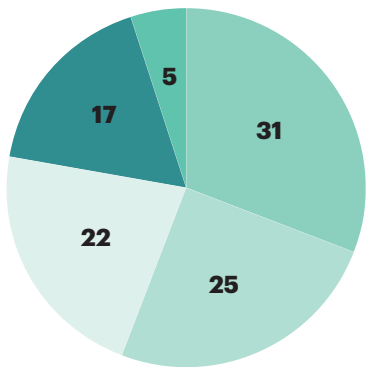
Сбербанк до конца текущей недели увеличит мощности в 2,5 раза — в связи с большим количеством дистанционной работы нагрузки на системы банка выросли примерно в 4,5 раза, но при этом не дали сбой, рассказал во время онлайн-конференции глава Сбербанка Герман Греф. Ряд банков, опрошенных РБК, сообщили, что уже закупили дополнительные мощности либо нарастят их в связи с переходом на дистанционный режим. ■

●● Сбербанк до конца текущей недели увеличит мощности в 2,5 раза — в связи с большим количеством дистанционной работы нагрузки на системы банка выросли примерно в 4,5 раза, но при этом не дали сбой, рассказал во время онлайн-конференции глава Сбербанка Герман Греф

Главные уязвимости, выявленные при тестовых атаках на сети банков

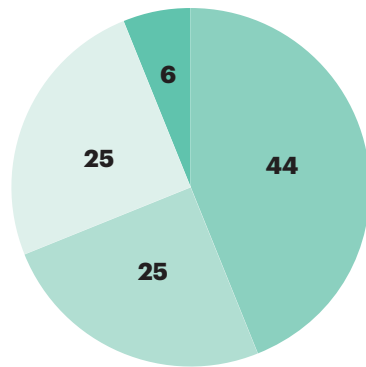
Доля успешных атак разных типов, %

- Подбор учетных данных
- Атака на веб-приложение
- Эксплуатация известной уязвимости ПО
- Легитимное действие
- Атака на инфраструктурные службы



Что позволило хакерам проникнуть в локальную сеть банков, %

- Эксплуатация уязвимости веб-приложения в комбинации с подбором учетной записи
- Подбор учетной записи для удаленного управления
- Использование недостатка конфигурации с уязвимостями ПО
- Использование уязвимости «нулевого дня»*



*Недостатки в ПО или вирусы, против которых еще не разработаны защитные механизмы.

Источник: Positive Technologies, доклад 2020 года

ТЭК

КОМПАНИЯ МИХАИЛА ГУЦЕРИЕВА В 2026 ГОДУ ВЫКУПИТ ПАКЕТ СВОИХ АКЦИЙ У ВТБ

«РуссНефть» прокредитовалась опционом

ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО,
ЮЛИЯ КОШКИНА

ВТБ, купивший 8,48% акций «РуссНефти» у банка «Траст», получил опцион на продажу в 2026 году этих бумаг самой компании за 21 млрд руб. Пакет на бирже сейчас стоит 15,5 млрд руб. Ранее Fitch снизило рейтинг «РуссНефти».

ВТБ, который в конце 2019 года приобрел 33,241 млн привилегированных акций (8,48%) «РуссНефти» Михаила Гуцериева у банка «Траст», получил опцион на продажу этих бумаг самой нефтяной компании за 21 млрд руб. Срок опциона — 2026 год. Об этом говорится в отчете рейтингового агентства Fitch, который есть в распоряжении РБК.

КАК ВТБ ПОЛУЧИЛ ОПЦИОН НА ПРОДАЖУ БУМАГ «РУССНЕФТИ»

Банк расценивает сделку с акциями «РуссНефти» как обеспеченный кредит, сообщил ранее РБК источник в ВТБ. Представитель банка отказался комментировать клиентскую информацию. РБК направил запрос в пресс-службу «РуссНефти».

«В 2019 году ВТБ приобрел акции у банка «Траст», в то время как «РуссНефть» гарантировала выкуп этих акций у ВТБ за 21 млрд руб. в 2026 году, которые мы прибавляем к скорректированному долгу «РуссНефти», — указано в отчете Fitch.

«Траст» в ноябре 2019 года пытался продать весь пакет привилегированных акций «РуссНефти» (25% уставного капитала), доставшихся ему в ходе санации Бинбанка племянника Гуцериева Михаила Шишханова. Тогда «Траст» оценил весь пакет в 62,2 млрд руб., а его треть (8,48%) — в 21,1 млрд руб. Но аукцион, состоявшийся из трех лотов, не прошел в связи с отсутствием заявок.

Ни ВТБ, ни «Траст» не раскрывали, по какой цене в итоге было продано 8,48% «РуссНефти». Но исходя из котировок на Московской бирже, этот пакет 30 декабря 2019 года стоил 18,3 млрд руб. А во вторник, 17 марта, бумаги компании подешевели до 15,47 млрд руб. Это произошло после обвала нефтяных котировок из-за падения спроса, вызванного распространением коронавируса, и развала сделки о сокращении добычи ОПЕК+.

С ВТБ заключена форвардная сделка, банк будет получать доход за счет гарантированных дивидендов по привилегированным акциям, сказал РБК источник, близкий к одной из сторон сделки. В ноябре 2019 года акционеры «РуссНефти» приняли новую дивидендную политику, которая предполагает, что минимальный объем дивидендов по привилегированным акциям вырастет с \$40 млн до \$60 млн. Таким образом, ВТБ, владеющий примерно третью таких акций, будет получать \$20 млн дивидендов ежегодно (\$140 млн за семь лет).

ВТБ — крупнейший кредитор «РуссНефти». В ходе годового собрания акционеров летом 2019 года старший вице-президент «РуссНефти» по экономике и финансам Ольга Прозоровская говорила, что компания должна банку \$1,24 млрд. «Способность компании привлекать внешнее финансирование сдерживается кредитным соглашением с ее основным кредитором — ВТБ. <...> Если бы такого ограничения не было, мы полагаем, что компания имела бы возможность привлекать дополнительное финансирование от российских банков, хотя на практике это не подтверждено», — указано в отчете Fitch.

ПОЧЕМУ У КОМПАНИИ ГУЦЕРИЕВА ПРЕДЕФОЛТНЫЙ РЕЙТИНГ

В начале марта Fitch снизило кредитный рейтинг «РуссНефти» с уровня В до CCC+ (преддефолтный) из-за ухудшения позиции ликвидности и недавних сделок с компаниями, аффилированными с Гуцериевым, указано в сообщении. «Последнее обстоятельство поставило под сомнение прак-

ДЕЛО О КОНТРАБАНДЕ

В декабре 2019 года в офисах компаний Гуцериева и у него дома прошли обыски, сообщали источники РБК, наблюдавшие за обыском в офисе еще одной нефтяной компании бизнесмена «ФортеИнвест», а также «Коммерсантъ» и Telegram-канал Mash. Однако сам Гуцериев опроверг информацию об обысках, назвав ее провокацией.

В январе 2020 года РБК выяснил, что Гуцериев, его сын Саид, а также четверо бывших и нынешних менеджеров «ФортеИнвеста» стали свидетелями по делу о контрабанде около 100 тыс. т дизельного топлива на Украину в 2017 году с Орского НПЗ,

принадлежащего «ФортеИнвесту». Подозреваемый по этому делу только один — капитан судна Виктор Абдулхаликов, который доставил для трейдера Cantarell Trading это горючее с Орского НПЗ на Украину, заявил РБК в январе Анзор Ибрагимов, адвокат этого трейдера.

«У нас нет рычагов контроля за трейдером после продажи товара на условиях FOB (Free-on-board, поставка в порту. — РБК). К сожалению, трейдер проявил недобросовестность, зная, что для поставок на Украину нужно получать специальное разрешение», — сообщил представитель «ФортеИнвеста».

тику корпоративного управления у «РуссНефти», — отмечали аналитики агентства.

Ликвидность нефтяной компании ухудшилась из-за более низких цен на нефть и более высоких прогнозируемых дивидендов по привилегированным акциям, объясняет Fitch. «Хотя мы ожидаем, что «РуссНефть» будет генерировать положительный свободный денежный поток в 2020–2022 годах, его, вероятно, будет недостаточно для выполнения обязательств по погашениям кредита компании от ВТБ (около \$90 млн в год) и в рамках сделки с Glencore в отношении долгосрочных авансовых платежей (около \$50 млн

в год)», — говорится в пояснении агентства.

К тому же в 2019 году «РуссНефть» заключила несколько сделок с аффилированными компаниями, включая гарантию по кредиту на сумму €267 млн, чтобы Гуцериев мог профинансировать покупки доли в Кузбасской топливной компании (еще в ноябре 2019 года стало известно о планах предпринимателя консолидировать КТК, а в конце февраля он получил 51,7% компании), и краткосрочный кредит, предоставленный аффилированной компании, на сумму около €200 млн.

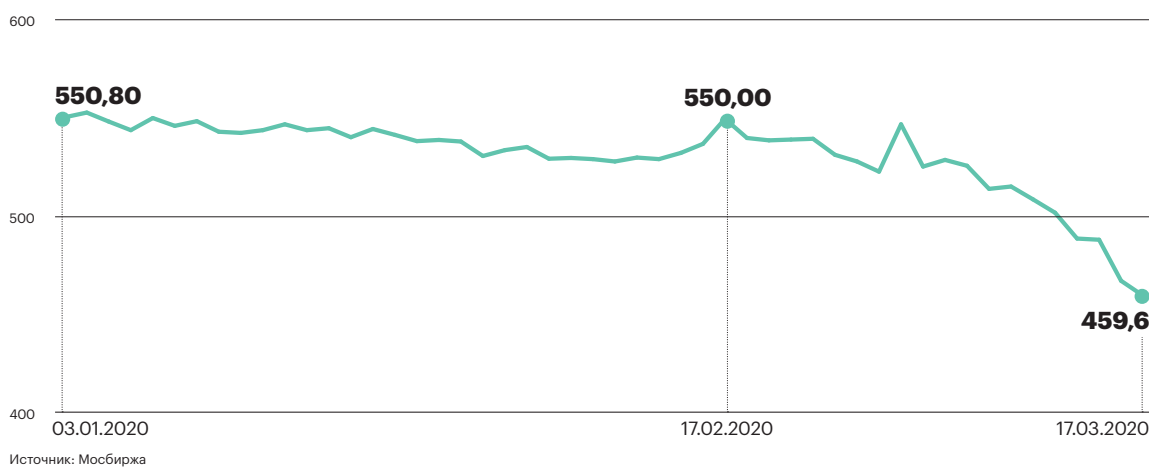
В отчете «РуссНефти» за 2019 год по РСБУ говорится, что 26 декабря структура ВТБ «Бизнес-Финанс» предоставила компании Mirahol Holdings Limited Михаила Гуцериева гарантию на 23 млрд руб. до конца 2023 года, а нефтяная компания выступила гарантом по этой сделке. В конце прошлого года именно «Бизнес-Финанс» стала владельцем 8,48% «РуссНефти», выкупленных у «Траста». Теперь этот пакет принадлежит самому ВТБ, указано на сайте нефтяной компании. Гарантии, выданные Mirahol Holdings, это часть сделки по приобретению привилегированных акций, сказал РБК источник, близкий к одной из сторон сделки. Структура Гуцериева могла поучаствовать в выкупе бумаг у «Траста» и последующей их перепродаже ВТБ.

Представители «РуссНефти» и ВТБ отказались от комментариев.

«Эти недавние сделки указывают на слабую практику корпоративного управления [«РуссНефти»] и высокую подверженность риску влияния ключевого лица [Михаила Гуцериева], что отражено в рейтинге CCC+», — заключают аналитики Fitch.

Семье Гуцериева принадлежит около 30% уставного капитала «РуссНефти» через кипрскую Bradinar Holdings (12,05%), ЗАО «Млада» (7,7%), ИК «Надежность» (4,95%) и «Ай Кью Джи Управление активами» (4,66%). У швейцарского трейдера Glencore — 23,46% (владеет этим пакетом через компанию Rambero Holding), у банка «Траст» остается 19,23%. ■

Стоимость обыкновенной акции «РуссНефти», руб.



ТЭК

фото: Юрий Смитюк/ТАСС



В ЯНВАРЕ 2020 ГОДА ИЗМЕНИЛАСЬ СТРУКТУРА ТОВАРООБОРОТА С КНР

Пекин предпочел продукты нефтепродуктам

АННА ГАЛЬЧЕВА

Экспорт российской нефти в Китай в январе упал на 28% из-за охватившей страну эпидемии COVID-19. Восстановлению поставок в КНР, где распространение вируса замедлилось, будет мешать негативное влияние пандемии на мировую экономику.

Экспорт российской нефти в Китай сократился в январе почти на 30% по сравнению с январем 2019 года, свидетельствуют первые данные Федеральной таможенной службы (ФТС) по ввозу товаров в КНР после начала распространения там коронавируса. Уменьшение поставок главному импортеру российской нефти связано исключительно с фактором эпидемии COVID-19, единодушны аналитики. Вместе с тем несырьевой экспорт России в Китай вырос — главным образом за счет увеличения поставок растительного масла, меди, рыбы и морепродуктов.

СОКРАЩЕНИЕ ПОСТАВОК НЕФТИ

- В январе 2020 года Россия поставила в Китай сырой нефти примерно на \$2 трлн, а в январе 2019 года — почти на \$2,8 трлн. В годовом выражении спад составил 28%. В натуральном объеме экспорт упал еще сильнее — на 36%.
- Поставки нефтепродуктов в Китай в январе сократились почти на 20%, до \$458 млн против \$569 млн годом ранее.
- Совокупный экспорт из России в Китай в январе просел на 7% год к году, следует из данных ФТС. Средняя цена на нефть марки Urals, по данным Минфина, в январе—феврале 2020 года составила \$58,13 за баррель. В январе—феврале 2019 года она была выше — \$61,76 за баррель.

Несмотря на снижение поставок, Китай продолжает сохранять лидерство среди импортеров российской нефти. На втором месте по покупкам в январе — Нидерланды (\$1,3 трлн), за ними, по данным ФТС, следуют Германия (около \$1 трлн) и Италия (\$0,6 трлн). В прошлом году Россия значительно нарастила экспорт нефти в США, Великобританию и Турцию. Это произошло, в частности, за счет американских санкций против Венесуэлы и Ирана.

В феврале министр финансов Антон Силуанов оценивал

\$58,13

составила средняя стоимость барреля российской нефти марки Urals в январе—феврале 2020 года, согласно данным Минфина

ЧТО ПРОИСХОДИТ С ПРОМЫШЛЕННОСТЬЮ В РОССИИ

В России, согласно последним данным Росстата, промышленное производство в январе—феврале выросло на 2,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В феврале рост составил 3,3% год к году. В частности, добыча полезных ископаемых увеличилась на 0,9% в первые два месяца года, а обрабатывающие отрасли — на 4,5%.

Индекс промышленного оптимизма, который ежемесячно составляет Институт экономической политики им.

ежедневные потери России от сокращения товарооборота с Китаем из-за эпидемии коронавирусной инфекции в 1 млрд руб.

Падение поставок нефти в Китай — влияние мер против распространения коронавируса COVID-19, уверен аналитик Raiffeisenbank Андрей Полищук. В феврале показатели нефтяного экспорта тоже должны быть низкими, так как падение спроса в Китае достигало тогда 4 млн барр. в сутки, прогнозирует он.

ПРОДОЛЖИТСЯ ЛИ ПАДЕНИЕ

Уменьшение объемов экспорта российской нефти в Китай в начале года связано исключительно с фактором коронавируса, отмечает и директор московского нефтегазового центра ЕУ Денис Борисов. Сейчас прогнозировать дальнейшие тенденции довольно бессмысленно, поскольку никто не знает, как будет развиваться ситуация с COVID-19, указывает он.

Китай понемногу восстанавливается после эпидемии, но вирус охватил Европу и другие страны. Для Китая важную роль играет внешняя торговля, поэтому замедление деловой активности по всему миру негативно отразится и на восстанавливающейся после эпидемии стране, напоминает эксперт. «Снижение спроса на китайские товары будет ограничивать восстановление экономики Китая до прежних темпов роста, и это будет негативно влиять на восстановление прежних темпов роста потребления нефти», — говорит Борисов.

В начале марта на фоне вспышки коронавируса в мире Организация стран — экспортеров нефти (ОПЕК) и другие нефтеэкспортеры, в числе которых Россия, не смогли договориться о продлении соглашения об ограничении добычи. После развала сделки Саудовская Аравия объявила, что в апреле нарастит поставки нефти на 26%. За этим последовал обвал нефтяных котировок. 16 марта цена на нефть марки Brent опустилась ниже \$30 за баррель.

Если к коронавирусу добавится увеличение Саудовской

Аравией и Россией добычи нефти после развала сделки ОПЕК+, то общий дисбаланс на рынке может превысить 4,7 млн барр. в сутки, напоминает Борисов. Это будет оказывать дополнительное негативное влияние на возможности восстановления нефтяных цен.

Основные проблемы на китайском рынке нефти пока у Саудовской Аравии, а не у России, отмечает глава Фонда национальной энергетической безопасности Константин Симонов. «Поэтому саудиты сейчас и бросились с нефтью в Европу, потому что определенные проблемы у них возникают в Китае и в целом в Азии. Они сейчас начали ценовую войну за европейский рынок и основные объемы туда перенаправили», — говорит он.

Для экспорта российской нефти в Китай Симонов пока не видит серьезных препятствий, январская статистика выглядит удивительной, рассуждает он. «Основные трудности у нас могут возникнуть в Европе, где мы сталкиваемся с агрессивным демпингом со стороны Саудовской Аравии», — замечает эксперт. В Китае экономика «будет потихоньку отскакивать, спрос будет восстанавливаться», надеется Симонов.

ЗА СЧЕТ ЧЕГО ВЫРОС НЕСЫРЬЕВОЙ ЭКСПОРТ

Несырьевой неэнергетический экспорт в Китай увеличился в январе на 46% в годовом выражении, сообщили РБК в пресс-службе Российского экспортного центра. Его суммы, впрочем, несопоставимо малы по сравнению с экспортом нефти: в январе поставки составили \$969 млн (против \$664 млн годом ранее). На Китай пришлось 10% российского несырьевого неэнергетического экспорта за январь.

Позитивную динамику главным образом обеспечили:

- медь (\$159 млн, +168%);
- рыба и морепродукты (\$155 млн, +25,5%);
- соевое, рапсовое, подсолнечное масла (\$79 млн, +496%);
- оборонная и другая засекреченная продукция (\$23 млн, год назад в январе поставок почти не было);
- мясо птицы (\$20 млн, год назад поставок почти не было).

Как ранее писал РБК, на уровне четырех знаков в таможенной статистике засекречивается экспорт оружия и боеприпасов, летательных и космических аппаратов и их частей, танков и других самоходных бронированных транспортных средств, а также некоторая продукция из группы 28 («Продукты неорганической химии, соединения редкоземельных металлов, радиоактивных элементов или изотопов»). ■

Транспорт

БИЛЕТНЫЕ СЕРВИСЫ ЗАФИКСИРОВАЛИ СНИЖЕНИЕ ЦЕН НА ВНУТРЕННИЕ ПЕРЕЛЕТЫ

Авиаперевозчики приоткрыли Россию

Билетные агентства зафиксировали снижение цен на перелеты внутри России НА ФОНЕ МЕР ПО СДЕРЖИВАНИЮ распространения коронавируса и ограничения рейсов за рубеж. Но ПОДЕШЕВЕЛИ АВИАБИЛЕТЫ незначительно и не по всем направлениям.

МАРИЯ КОКОРЕВА

Стоимость билетов на внутренних направлениях по России после ограничения иностранных полетов снижается, отмечают аналитики билетных агентств Biletix.ru и OneTwoTrip, которые провели подсчеты для РБК.

Сейчас в России из-за рисков распространения эпидемии коронавируса действуют ограничения на полеты в Китай, Южную Корею, Иран, а также во все страны Евросоюза, Норвегию и Швейцарию. Кроме того, Узбекистан отменил все международные рейсы, Австрия и Армения прекратили авиасообщение с Россией.

НАСКОЛЬКО ПОДЕШЕВЕЛИ БИЛЕТЫ

Эксперты сервиса для планирования путешествий OneTwoTrip проанализировали стоимость билетов туда-обратно по России в период с 16 января по 16 февраля и с 16 февраля по 16 марта. «По популярным направлениям значительных изменений средней стоимости авиабилетов не наблюдается. Авиабилеты в некоторые города, наоборот, можно купить дешевле, чем месяц назад: средняя стоимость билетов из регионов в Москву снизилась на 3,2% (с 15,4 тыс. до 14,9 тыс. руб.), в Екатеринбург — на 3,5% (с 14,4 тыс. до 13,9 тыс. руб.), в Самару — на 2,4% (с 12,4 тыс. до 12,1 тыс. руб.)», — сообщили РБК в пресс-службе агентства.

По данным OneTwoTrip, подорожали билеты в Сочи — на 3,4% (с 11,9 тыс. до 12,3 тыс. руб.), в Симферополь — на 5,4% (с 14,7 тыс. до 15,5 тыс. руб.) и еще в несколько городов. Стоимость перелетов в Санкт-Петербург, Краснодар и Махачкалу не изменилась.

Средняя стоимость билетов по всем внутрироссийским направлениям снизилась на 12%, подсчитали аналитики Biletix.ru. В 2020 году средние цены на перелеты с 1 по 16 февраля составили 6,833 тыс. руб., в период 1–16 марта — 6,045 тыс. руб.

Утром во вторник, 17 марта, глава Росавиации — первый заместитель министра транспорта Александр Нерадько предупредил о риске банкротства авиакомпаний из-за снижения доходов в связи с закрытием международных маршрутов и ростом валютных расходов из-за падения курса рубля. Сейчас, по словам источника РБК, близкого к Росавиации, важно реализовать меры по поддержанию внутренних перелетов, убытки от которых всегда частично компенсировались именно доходами от международных рейсов.

О том, что для выхода из кризиса авиакомпании могут перенаправлять освоенные самолеты на внутренние рейсы, сказала Forbes председатель совета директоров S7 Татьяна Филева. «Но нельзя сказать, что у нас есть выверенный план. Я думаю, его сейчас нет ни у одной авиакомпании. Все следят за действиями друг друга и стараются оперативно реагировать», — отметила она.

БУДУТ ЛИ КОМПЕНСАЦИИ ДЛЯ АВИАКОМПАНИЙ

Пока в правительстве и в Минтрансе не объявляли о каких-либо компенсациях авиаперевозчикам после введения новых ограничений на иностранные полеты. Министерство транспорта предлагало компенсации в начале февраля только за приостановку полетов в Китай в размере 1,6 млрд руб., но даже эти деньги авиакомпании пока не получили.

Как сообщали источники РБК в пятницу, ограничения на полеты только в Китай, Италию, Францию, Испанию и Германию обойдутся российским авиакомпаниям в 70–100 млрд руб. «Различные цифры называются, если такая ситуация сохранится и до конца года. Эти цифры различны, они требуют проверки, но называются цифры свыше 100 млрд руб.», — сказал во вторник Нерадько. По оценке экспертов консалтинговой компании Bain & Company, потери российских авиакомпаний из-за закрытия всего международного сообщения могут составить к осени 2020 года 360 млрд руб.

2%

настолько снизилась средняя стоимость авиабилетов по всем внутрироссийским направлениям, подсчитали аналитики Biletix.ru

По словам Нерадько, среди мер, которые рассматривает правительство, — договоренность с лизингодателями о снижении ставок, продление нулевого НДС на рейсах в обход Москвы, а также прямая финансовая помощь.

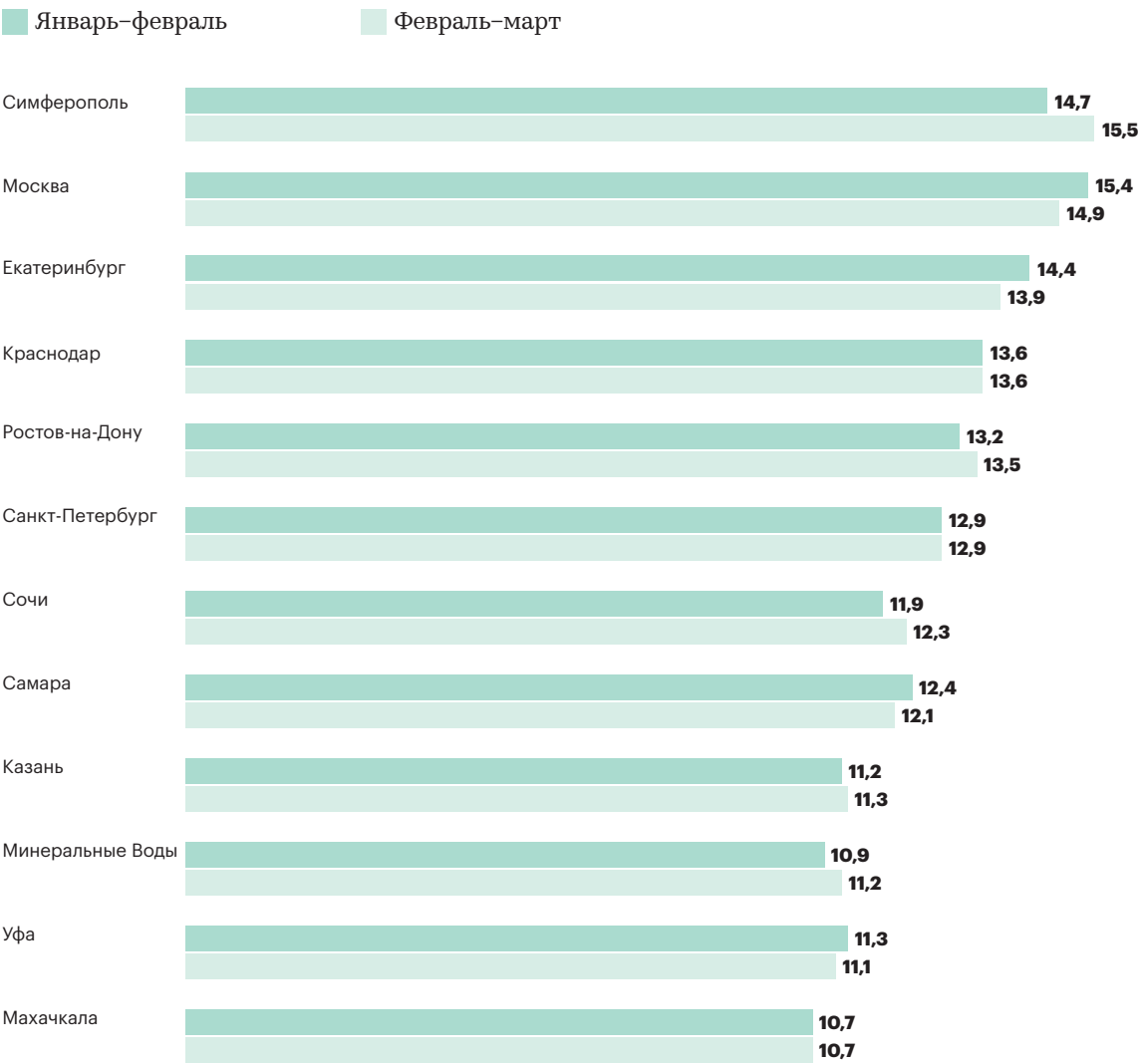
16 марта глава Ассоциации эксплуатантов воздушного транспорта (АЭВТ, объединяет крупнейшие российские авиакомпании за исключением «Аэрофлота») Владимир Тасун направил письмо министру транспорта Евгению Дитриху, в котором говорится, что от переговоров с лизинговыми компаниями из-за об-

щего экономического спада не стоит ожидать «значительных уступок». Тасун предложил обнулить с 1 июня НДС на полеты через Москву, что позволит сэкономить авиакомпаниям до 36 млрд руб., а также увеличивать финансирование госсубсидий на региональные перевозки.

О необходимости такой меры ранее говорил РБК президент «Utair — Пассажирские авиалинии» Павел Пермяков. По его словам, это поможет вернуть отрасли 3–4 п.п. маржи и сохранить авиасообщение в стране.

РБК направил запрос в пресс-службу Минтранса. ▀

Стоимость авиабилетов на популярные внутрироссийские направления, тыс. руб.*



* Средняя стоимость авиабилетов туда-обратно за два периода: с 16 января по 16 февраля и с 16 февраля по 16 марта текущего года.
Источник: OneTwoTrip

Фармацевтика

КАК ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СДЕЛАЛИ СЫНА ШВЕЙЦАРСКИХ ЭМИГРАНТОВ АМЕРИКАНСКИМ МИЛЛИАРДЕРОМ

Состояние из лекарственного облака

Запустив один из первых в мире облачных сервисов для разработки и продвижения медицинских препаратов, ПИТЕР ГАССНЕР создал компанию стоимостью \$21,74 млрд. Впрочем, бизнесмен считает, что настоящий РОСТ ЕЩЕ ВПЕРЕДИ.

МАКСИМ МОМОТ

Питер Гасснер называет себя поздним цветком: собственную компанию он основал в 2007 году, когда ему было уже 42 года. До этого в его биографии мало что предвещало миллиарды и предпринимательский успех. В юности он работал мойщиком посуды и официантом, не соглашаясь поступать в колледж даже под давлением родителей. Все это не помешало ему основать компанию Veeva — фармацевтический CRM в облаке, превративший Гасснера в миллиардера.

БУНТ ПРОТИВ ОБРАЗОВАНИЯ

Питер Гасснер родился в 1965 году в Портленде (штат Орегон). Он был третьим из шести детей в семье иммигрантов из Швеции. На годы его юности пришелся упадок деревообрабатывающей промышленности, которой некогда славился город. Это сказывалось на доходах отца — владельца токарной мастерской. «Он был предпринимателем в истинном смысле этого слова — взял кредит и надеялся, что это сработает, именно потому, что тут был риск, — вспоминал Гасснер. — Это был риск потерять дом, где жила семья, риск, что не будет денег, чтобы кормить детей. Вот в такой среде я и рос». В 13 лет Питер Гасснер обошел все местные рестораны и наконец нашел место посудомойщика. Впрочем, его быстро уволили — ему еще не исполнилось 14, и наниматель не мог платить ему зарплату официально. Юноша был уверен, что станет в лучшем случае кровельщиком. Однако его учитель математики заметил способности Питера и уговорил его отучиться семестр в классе компьютерных наук. «Я благодарен этому парню, — говорит Гасснер. — Я понял, что мне нравится программирование —

это как собирать пазлы. Немного поузнавав, я обнаружил, что на этом можно заработать больше денег, чем на том, чтобы крыть крыши, да и физически это не так тяжело». В те годы курсы программирования встречались редко и обучение на них стоило дорого. Единственным местом в Орегоне, где небогатый юноша мог обучаться компьютерным языкам, был университет штата, вспоминает Гасснер. По его словам, он заключил с собой сделку: он пойдет в университет, но не останется там, если ему там вдруг не понравится. С обучением в университете действительно не заладилось: компьютерные науки Гасснеру нравились, вузовская система — нет. Он решил бросить учебу и на девять месяцев уехал на Гавайи работать официантом. В итоге вернулся и восстановился в университете, чтобы потом снова уйти — на полугодовую практику в IBM. Именно там он нашел себя. Эта практика сыграет ключевую роль в его жизни: специалисты компании обратили на него внимание и по окончании вуза пригласили к себе работать. «Этот парень может трудиться усердно, он может делать работу, у него есть трудовая этика» — в таких

\$1,1 млрд

составила годовая выручка Veeva в 2019 году. За 13 лет из небольшого стартапа из 50 сотрудников компания Питера Гасснера превратилась в международного гиганта, в котором заняты более 2,5 тыс. человек

словах Гасснер впоследствии пересказывал впечатление сотрудников IBM о нем. Он до сих пор вспоминает высокий профессионализм сотрудников компании. «Они были настоящими художниками в своем деле, — делится он. — Это отпечталось в моем сознании: вот таким, подумал я, и должен быть программист». Мучения с университетом продолжились — через несколько месяцев после практики он снова покинул его стены: путешествовал по Австралии, побывал в Индонезии и Таиланде, где занимался горным туризмом. Приключения не всегда были безопасными. В Малайзии Гасснера как-то ограбили, и ему пришлось прибегнуть к помощи сердобольных местных жителей, чтобы собрать деньги на билет в Куала-Лумпур, где находилось американское посольство. Наконец он вернулся в Орегон и окончил университет. Это было в 1989 году. Сразу после университета Гасснер пошел работать в IBM, где остался на пять с лишним лет, занимаясь системами управления реляционными базами данных, тогда они были в новинку. Однако через несколько лет молодому человеку стало казаться, что работа в IBM ограничивает его и недостаточно авантюрна. «Может быть, это у меня от отца с матерью, — объясняет Гасснер. — Они покинули дом в юном возрасте и иммигрировали в страну, о которой ничего не знали. Я думал, что прикладное программное обеспечение более разнообразно в отличие от системного». В 1995 году он ушел в компанию Peoplesoft, занимавшуюся разработкой прикладных программ для компаний. «Через девять месяцев мой менеджер там понял, что у меня есть потенциал лидера», — говорит Гасснер. Руководить ему понравилось. «Я понял, что это задача посложнее, — рассказывал Гасснер. — Вы пытаетесь сделать

так, чтобы люди работали вместе. Я обнаружил, что получаю от этого удовольствие». Начав свою работу в Peoplesoft с должности разработчика ПО, к началу 2000-х Гасснер уже руководил подразделением из 500 человек. Однако потом в компании сменился менеджмент, да и во всей отрасли пришло время консолидации. В 2005 году Peoplesoft была поглощена корпорацией Oracle за \$10,3 млрд.

ОБЛАКО В ШТАТАХ

То, что перед облачными сервисами большие перспективы, Гасснер осознал в самом начале 2000-х годов, когда в ИТ-сфере полным ходом шло разделение труда — компании уже не писали программы собственными силами, а пользовались коробочными решениями. Размещение программ в облаке казалось следующим шагом на этом пути. Гасснер решил пойти в небольшую компанию, занимающуюся облачными технологиями, и выбрал Salesforce. Сейчас она широко известна как разработчик одноименной CRM-системы, предоставляемой по модели SaaS, а тогда это был крохотный стартап — ее основали в 1999 году. «Им нужен был кто-то, кто запустил бы их платформу, — рассказывает Гасснер. — И вот вместо руководства подразделением из 500 человек я стал руководить командой из четырех». Однако управленец не переставал задаваться вопросом, зачем вообще работать, если все личные финансовые цели давно достигнуты. «В юности я думал, что если у меня будет собственный дом, это будет для меня успехом», — напоминал себе Гасснер. Он уволился из компании и два года путешествовал с семьей, но очередная попытка дауншифтинга провалилась. Его жизнь изменило случайное событие — основатель и CEO Salesforce Марк Бениофф сказал, что у него есть знакомый инвестор, который хотел бы вложиться в технологический стартап. Это был Крейг Рэмзи, занимавший топ-менеджерские позиции в технологических компаниях. Гасснер успел дозреть до мысли о собственном бизнесе и убедиться в том, что правильно оценил перспективы облачных технологий. «Я не хотел открывать кофейню и соревноваться с 23-летним парнем, который знает о кофе столько же, сколько я, но у которого в пять раз больше энергии, чем у меня», — рассуждал новоиспеченный CEO. Сферу для своего стартапа Гасснер выбрал довольно необычную: он одним из первых понял, что фармацевтике и биотехнологическому бизнесу нужно специализированное ПО, которое будет находиться в облаке. Отрасль быстро росла, но остро зависела от обмена информацией, который компаниям с большим трудом приходилось налаживать

ТАК ГОВОРИТ ПИТЕР ГАССНЕР

- Люди становятся теми, кто они есть, в основном в первые 18 лет своей жизни. Эти 18 лет, конечно, являются комбинацией случайных событий.
- Делайте то, что можете делать хорошо, и делайте это рядом с великими людьми. Великие люди делают великие вещи, и если они понимают, что и вы можете делать великое, они потащат вас за собой.
- Когда вы запускаете стартап, наиболее вероятный результат — он прого-

рит. Это математика. Если вы не верите в это, значит, вы не понимаете математики. Я бы посоветовал предпринимателям принимать ясные решения. Вы не знаете заранее, правильным будет это решение или нет. Это станет понятно только спустя какое-то время. Но в итоге вы сможете понять, оказалось ли оно правильным, только если изначально оно было четким.

Источник: sramanamitra.com

фото: Brendan McDermid/Reuters



между собой и с клиниками. Запустив Veeva, Гасснер предложил отрасли удобный инструмент, дающий доступ к постоянно обновляемым базам данных по клиническим испытаниям и применению препаратов на практике. Покупая подписку на сервис, компании получали целый океан данных, который они могли использовать для производства и назначения лекарств.

Первых клиентов привел Рэмзи, у которого были связи в фармкомпаниях. Производителям особенно понравилось то, что в сервисе учитывалось и государственное регулирование фармацевтической отрасли: компании могли оперативно ознакомиться с меняющимися правилами испытания и применения лекарств. То, что для сбора и анализа данных использовался искусственный интеллект, производителей тоже впечатлило. Стартап не был единственным в США, пытавшимся создать подобный сервис. Другой американский стартап — Zinc Ahead — запустил аналогичный сервис на год раньше. Но у предпринимателя было большое преимущество: он развешивал свой сервис на уже работавшей платформе Salesforce, которую хорошо знал изнутри. Такая модель позволила существенно сэкономить ресурсы.

ИМПУЛЬС ОТ IPAD

Veeva была запущена на пике экономического роста в 2007 году. А вот привлечением инвестиций компании пришлось заниматься уже на фоне мирового финансового кризиса. Скепсиса со стороны инвесторов, впрочем, хватало и без этого. Их отпугивало, что

приложение является слишком специализированным — они не верили, что для него найдется достаточно крупная аудитория. Опасения были связаны и с тем, что Veeva создает приложение на чужой платформе и по условиям сотрудничества (впоследствии их удалось изменить) не сможет продать его никому, кроме Salesforce, так что стратегия раннего выхода из этого бизнеса путем его продажи не просматривалась.

Тем не менее Veeva удалось привлечь \$3 млн. Важным инвестором, поверившим в компанию, стал Гордон Риттер, сооснователь венчурной компании Emergence Capital Partners. «Гордон видит намного вперед, — поясняет Гасснер. — Он создал фирму, занимавшуюся инвестициями в облачные технологии, еще в 2000 году, когда все думали, что это безумие». Следующий раунд позволил привлечь еще \$4 млн, но, как выяснилось, они были уже не слишком нужны: продажи пошли гораздо активнее, чем предполагалось.

Это не в последнюю очередь было связано с тем, что Veeva предложила клиентам много дополнительных функций. Сервис, например, отслеживал, докторам каких клиник представители фармацевтических компаний раздавали рекламные материалы и образцы препаратов, — вся эта информация вносилась в систему. Таких представителей фармкомпаний, пытающихся заинтересовать врачей своей продукцией, в США сотни тысяч. По словам Гасснера, бизнес его компании по-настоящему пошел в гору, когда в 2010 году был выпущен iPad: в течение

↑ Несмотря на солидное состояние (\$2,5 млрд по данным на 12 марта 2020 года), основатель облачного сервиса Veeva Питер Гасснер ездит на работу на велосипеде и путешествует экономклассом

нескольких лет планшет стали использовать для регистрации своих действий около 95% торговых представителей фармкомпаний США. До этого они записывали данные сначала в ноутбук, а потом переносили в базы компаний, и в процессе этого переноса могли возникать ошибки. Облачная CRM от Veeva оказалась здесь ко двору: информация с планшета моментально и автоматически загружалась в облако.

Veeva аккумулировала в свою систему и данные о врачах, связываясь с ними и собирая у них сведения, в частности, о том, через какие маркетинговые каналы они получают информацию. Это позволяло торговым представителям понять, как легче донести ее до медицинского сообщества. По словам Гасснера, в то время ни одна другая система не собирала настолько подробных клинических данных о лекарствах и маркетинговых — об их продвижении. Благодаря этому стартап выстрелил: когда в 2013 году Veeva вышла на IPO, предложив свои акции за \$20, цена последних быстро взлетела до \$36,7.

ВИВА VEEVA

В 2015 году Veeva за \$130 млн приобрела своего ближайшего конкурента на рынке медицинских CRM — компанию Zinc Ahead. Основанный еще в 2001 году стартап владел сервисом, помогавшим фармкомпаниям упрощать процесс утверждения информационных медицинских материалов, которые затем раздавались потенциальным клиентам. В Veeva сочли, что сделка увеличит число клиентов и позволит усилить экспер-

тизу в области соответствия информационных материалов требованиям законодательства. А в 2019 году компания за \$430 млн приобрела Crossix Solutions, имеющую доступ к данным о десятках миллионов американских пациентов. Она постоянно расширяла продуктовый портфель — платформа теперь позволяла фармкомпаниям осуществлять любую коммуникацию с клиентами. Новый сервис Vault дал клиентам возможность создавать собственные приложения, а облачное решение Veeva Commercial Cloud улучшило взаимодействие компаний с клиентами при помощи искусственного интеллекта.

Компания давно уже работает не только в США, предоставляя фармпроизводителям возможность обмениваться данными с 16 млн медицинских специалистов со всего мира. Среди клиентов Veeva — Pfizer, Merck, Bayer и другие лидеры рынка. Получить доступ к облачной платформе можно по модели user-based pricing, обычной для SaaS. Цена для компании зависит от числа пользователей, зарегистрированных в аккаунте. Большие компании могут купить годовую подписку. Конкретной цены Veeva не указывает: она определяется исходя из параметров каждого клиента. По данным самой компании, 81% новых лекарств, принятых к использованию в США за последние годы, были разработаны с применением информационной системы Veeva.

Годовая выручка компании выросла с \$130 млн в 2013 году до \$1,1 млрд в 2019-м, ее акции торгуются в районе \$140 (стоимость бумаг за эти годы росла в пять раз быстрее, чем фондовый индекс S&P 500). Рыночная капитализация компании выросла до \$21,74 млрд. Учитывая, что глобальный рынок облачных услуг в сфере здравоохранения будет расти почти на 20% в год в ближайшие несколько лет — с более чем \$18 млрд в 2018-м до более чем \$92 млрд в 2027-м, перед компанией открываются перспективы заоблачные перспективы: путь цифровой трансформации предстоит пройти всем медицинским компаниям мира.

«Впервые у меня в жизни по-настоящему есть карьерный план, — смеется 55-летний Гасснер. — Думаю, эта компания с большой вероятностью станет моим последним местом работы». ■

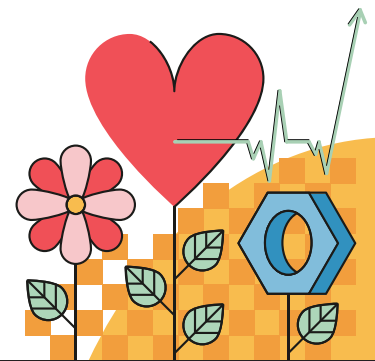
81%

новых лекарств, принятых к использованию в США за последние годы, были разработаны с применением информационной системы Veeva, согласно данным самой компании

Учитывая, что глобальный рынок облачных услуг в сфере здравоохранения будет расти почти на 20% в год в ближайшие несколько лет, путь цифровой трансформации предстоит пройти всем медицинским компаниям мира

HR 2020: основные тренды

22 мая, Дизайн-отель СтандАрт



О чем:

Сегодня классические схемы работы с персоналом и традиционные инструменты становятся низкоэффективными в связи с выходом на рынок труда поколения Z, особенностью которых является неотрывность от цифровых технологий. Выигрывают компании, HR-специалисты которых следят за глобальными трендами и быстро реагируют на изменения в рекрутменте. Рынок труда стремительно трансформируется, бросая новые вызовы всем, кто связан с управлением персоналом. Меняются парадигмы и стратегии, появляются новые подходы в подборе, адаптации, обучении, мотивации и других HR функциях.

Основной процент проблем в бизнесе связан с низкой лояльностью сотрудников или её отсутствием. Подключение всех каналов коммуникации и их эффективная настройка HR-аналитики – секрет успеха современных специалистов по подбору персонала. Не стоит забывать и о технологиях, они набирают обороты и определяют развитие компании в целом: кадровое администрирование; онлайн-коммуникации, расширяющие географию поиска кандидатов; дистанционное интерактивное обучение и геймификация.

Как влюбить новичка в нашу компанию с помощью новых подходов к адаптации? Что такое Employees Treatment и почему важно обращать на это внимание в современных условиях? Как стать желанным HR-брендом для поколения Z? Вместе с экспертами обсудим актуальные инструменты для решения задач в управлении персоналом и на что стоит обратить внимание.

Программа: Юлия Веселова — jveselova@rbc.ru, +7 985 173 32 03

Участие: Инна Галлер — igaller@rbc.ru, +7 964 772 34 84

Партнерство: Анна Герасимова — agerasimova@rbc.ru, +7 926 014 49 94

*Зет, ЭйчАр, Эмплоис Тритмент

2020 год. Реклама. 18+

Рынок e-commerce в России: как завоевать сердце клиента?

29 мая



О чем:

Смена потребительского поведения заставляет ритейлеров реагировать на новые вызовы и генерировать эффективные решения. Развитие новейших технологий, особенно искусственного интеллекта, помогает добиться высоких результатов в рекламных кампаниях за счет их персонализации. Совершенствование сервисов доставки и технологий click and collect дают возможность клиенту выбирать наиболее удобный способ получения товаров. Какая стратегия станет успешной для участников рынка e-commerce? Что выбирает клиент сегодня? Какие инструменты выбрать для эффективного продвижения? Какие цифровые сервисы используют логистические операторы? Как оптимизировать время доставки?

В рамках конференции ведущие эксперты отрасли поделятся практическими кейсами и обсудят ключевые вопросы развития рынка e-commerce в России.

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

*клик энд коллект, икомерс

2020 год. Реклама. 18+