



“ Президент Турции Реджеп Тайип Эрдоган пригрозил Дамаску ударами возмездия, если «хотя бы еще один турецкий военнослужащий в Идлибе будет ранен»

# Сможет ли Москва остановить турецкое

## наступление в Сирии → 6

## Зачем зарубежным брендам партнеры в России → 7



Фото: Александр Мирidonov/Коммерсантъ

# Эксперты усомнились в возможности

## привлечь ₽30 трлн с помощью инвесткодекса → 12

Подписка: +7 495 363 1101



4 630017 020096

# ULTIMA

Яндекс Такси



ВСЕ ВРЕМЯ СОМНОЙ

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

0+

## Общество

**АЛЕКСАНДР ЖАРОВ** является претендентом на пост гендиректора «ГАЗПРОМ-МЕДИА ХОЛДИНГА», освободившийся после перехода ДМИТРИЯ ЧЕРНЫШЕНКО в правительство. Главой РОСКОМНАДЗОРА может стать АНДРЕЙ ЛИПОВ из администрации президента.

АЛЕКСАНДР ЖАРОВ СТАЛ ПРЕТЕНДЕНТОМ НА ПОСТ ГЛАВЫ ПРИНАДЛЕЖАЩЕГО «ГАЗПРОМУ» ИНФОРМАЦИОННОГО ХОЛДИНГА

# Газмедианадзор

ПЕТР КАНАЕВ,  
СЕРГЕЙ СОБОЛЕВ,  
АННА БАЛАШОВА,  
НАТАЛЬЯ ГАЛИМОВА

О том, что глава Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор) Александр Жаров стал одним из претендентов на пост главы АО «Газпром-Медиа холдинг», РБК рассказали несколько источников, близких к ведомству, в правительстве и Кремле.

«Александр Жаров находится в списке кандидатов на место руководителя «Газпром-Медиа», — говорит собеседник РБК, близкий к Роскомнадзору, указывая на то, что у «Жарова хорошие отношения с бывшим руководителем этой структуры Дмитрием Чернышенко». Источник РБК в Кремле подтверждает, что Жаров рассматривается на место главы «Газпром-Медиа», но окончательного решения пока нет.

Поиск нового руководителя медиахолдинга, среди активов которого телеканалы НТВ и «Матч ТВ», радиостанция «Эхо Москвы», кинокомпания

«Централ Партнершип», начался в январе, после отставки правительства Дмитрия Медведева. Новый премьер-министр Михаил Мишустин позвал в кабинет на должность вице-премьера Дмитрия Чернышенко, руководившего «Газпром-Медиа» с января 2015-го. Указы о назначении вице-премьеров и министров в новом правительстве были опубликованы 21 января, но документов о назначении глав федеральных служб, в том числе Роскомнадзора, нет до сих пор.

Определен уже и кандидат на нынешнюю позицию Жарова. По словам источника РБК, близкого к ведомству, им может стать Андрей Липов, который сейчас возглавляет управление президента России по применению информационных технологий и развитию электронной демократии. Эту информацию подтвердил собеседник РБК, близкий к правительству.

Представитель Роскомнадзора заявил, что в службе «не располагают такой информацией». Сам Александр Жаров, комментируя информацию о своем возможном назначении для ТАСС, также сказал, что ничего о нем не знает. «Я государственный служа-

“ К сожалению, при упоминании Роскомнадзора большинство вспомнит про блокировку Telegram, хотя ведомство тут выступило всего лишь исполнителем

ДИРЕКТОР ИНСТИТУТА СОВРЕМЕННЫХ МЕДИА КИРИЛЛ ТАНАЕВ

щий», — уточнил он. Представитель «Газпром-Медиа» не ответил на момент публикации на вопрос о возможном приходе Жарова на место гендиректора холдинга.

### ЧЕМ ЗАПОМНИТСЯ ЖАРОВ НА ПОСТУ ГЛАВЫ РОСКОМНАДЗОРА

Александр Жаров возглавляет федеральное агентство с мая 2012 года. Слухи о том, что он может его покинуть, появились весной 2018-го, на фоне попыток заблокировать в России мессенджер Telegram, который отказался предоставить ФСБ ключи для дешифровки сообщений пользователей. Через суд удалось добиться блокировки сервиса: домен и используемые мессенджером IP-адреса были внесены в список запрещенных ресурсов, и операторы начали их блокировать. Но полностью закрыть доступ к ресурсу не удалось из-за того, что как только ограничивался доступ к одним IP-адресам, Telegram начинал использовать новые, в том числе IP-адреса облачных провайдеров Amazon Web Services, Google Cloud и др. В итоге заблокированными оказывались «невиновные» сервисы, использовавшие ресурсы тех же провайдеров. Сам Telegram при этом остался доступен большинству пользователей в России.

«К сожалению, при упоминании Роскомнадзора большинство вспомнит про блокиров-

ку Telegram, хотя ведомство тут выступило всего лишь исполнителем, не оно приняло решение, — говорит директор Института современных медиа Кирилл Танаев. — Но Роскомнадзор много сделал для борьбы с пиратством в интернете. Это всеобщая проблема, во всех странах правообладатели теряют деньги из-за пиратства, и то, что механизм блокировки ресурсов с нелегальным контентом в России реально заработал — заслуга в том числе Роскомнадзора». По словам гендиректора ассоциации «Интернет-видео» Алексея Бырдина, антипиратский меморандум — во многом детище Александра Жарова «и идеологически, и организационно». Крупные медиакомпании и интернет-площадки, в том числе «Яндекс», подписали меморандум в октябре 2018 года. Он в дополнение к антипиратскому законодательству обязал интернет-площадки удалять в поисковой выдаче ссылки на ресурсы с нелегальным контентом.

Один из собеседников РБК, близкий к крупному оператору платного ТВ, назвал основной заслугой Жарова принятие закона, вводящего ограничения на долю иностранцев в видеосервисах в размере 20%. «Так называемый антинетфликсовский закон помог защитить российский рынок от крупных иностранных игроков, таких как Netflix или Disney», — говорит он.

### МЕДИАХОЛДИНГ И ЧИНОВНИКИ

В истории «Газпром-Медиа» уже была ситуация, когда им руководил бывший чиновник: в 2013–2014 годах пост председателя правления занимал экс-министр печати и бывший советник президента Михаил Лесин. Причины его ухода из холдинга в декабре 2014 года объяснял «Газпром» (глава «Газпрома» Алексей Миллер возглавляет совет директоров «Газпром-Медиа»): ушел Лесин, согласно официальной версии, по семейным обстоятельствам. Однако источники РБК, близкие к Лесину, считали, что отставка была

вынужденной — Лесин испортил отношения с руководством крупнейших телекомпаний и Юрием Ковальчуком, на тот момент одним из бенефициаров Национальной медиа группы. Лесин позиционировал себя, по сути, как министр, ответственный за всю медиаотрасль, но за те годы, что он был не у дел, изменилась как ситуация на рынке в целом, так и удельный вес первых лиц федеральных телеканалов, объяснял РБК в декабре 2014 года топ-менеджер конкурирующего с «Газпром-Медиа» холдинга.



«Два собеседника РБК на телекоммуникационном рынке назвали «персональным проектом» Андрея Липова так называемый закон о суверенном Рунете, который должен защитить российский интернет в случае атаки извне»

Впрочем, Алексей Бырдин напомнил, что эта инициатива так и не была доведена до конца. «Закон до сих пор не применялся, поскольку не составлен реестр подпадающих под него сервисов — из-за того что нет объективного источника данных об их посещаемости. Это был сигнал зарубежным онлайн-кинотеатрам о том, что в России есть госполитика, поддерживающая отечественных игроков, но по факту защита пока не работает», — указал Бырдин.

#### ЧТО ИЗВЕСТНО ПРО КАНДИДАТА НА МЕСТО ЖАРОВА

Андрей Липов занимает пост начальника управления по применению информтехнологий и развитию электронной демократии в администрации президента с 2012 года. До этого он работал в Минкомсвязи, где возглавлял департамент госполитики в области создания и развития электронного правительства и департамента госполитики в области ИТ. Причем в это же время (2008–2012 годы) в Минкомсвязи в должности замминистра работал и Александр Жаров.

Среди задач возглавляемого Липовым управления президента — подготовка и представление президенту материалов, касающихся разработки и реализации основных направлений госполитики в области применения ИТ в государственном и муниципальном управлении,

изучения и применения технологий электронной демократии; участие в подготовке законопроектов, вносимых президентом в Госдуму, и др.

Ранее источник РБК в одном из операторов связи рассказывал, что именно в департаменте Липова разрабатывался законопроект об ограничении доли иностранцев в компаниях, владеющих значимыми российскими сайтами, внесенный в Госдуму в конце июля 2019 года депутатом Антоном Горелкиным. Главной целью законопроекта эксперты называли желание властей снизить риск потери контроля со стороны российских акционеров над Yandex N.V., головной компанией «Яндекса». В итоге в конце прошлого года Yandex приняла план реструктуризации, а 12 февраля Горелкин отозвал свой законопроект из Госдумы.

Еще два собеседника на телекоммуникационном рынке назвали «персональным проектом Липова» так называемый закон о суверенном Рунете, который должен защитить российский интернет в случае атаки извне. «Именно он предложил устанавливать на все сети операторов связи в стране технические средства противодействия угрозам за счет государства», — говорит один из собеседников РБК.

#### КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ СЕЙЧАС У «ГАЗПРОМ-МЕДИА»

Холдинг «Газпром-Медиа» владеет телеканалами НТВ,

↑ Одной из безусловных заслуг Александра Жарова на должности главы Роскомнадзора эксперты называют антипиратский меморандум, запустивший реальный механизм блокировки ресурсов с нелегальным контентом в России

Фото: Александр Николаев/PhotoXPress

ТНТ, «Пятница», «Матч ТВ», ТВЗ и др., радиостанциями «Эхо Москвы», «Автордио», «Юмор FM» и др., кинокомпанией «Централ Партнершип», ИД «7 Дней». Основной доход «Газпром-Медиа» приносит реклама: за девять месяцев 2019 года рекламные доходы холдинга достигли 49 млрд руб., общая выручка — 67,2 млрд руб.

Один из ключевых активов «Газпром-Медиа» — развлекательный канал ТНТ — уже несколько лет подряд теряет аудиторию. В 2019 году среднесуточная доля целевой аудитории ТНТ (зрители 14–44 лет), согласно измерениям Mediascore, снизилась почти на 0,8 п.п., до 9,26%.

У «Газпром-Медиа» есть также развлекательный канал «Супер», запущенный в 2018 году. По замыслу создателей, «Суперу» должна была перейти библиотека студии Yellow, Black & White, ранее ключевого партнера СТС (сериалы «Кухня», «Отель «Элеон», скетч-шоу «Даешь молодежь» и др.). Однако СТС вернул себе эту библиотеку, а «Суперу» пришлось показывать в своем эфире в том числе старые программы ТНТ. По итогам 2019 года среднесуточная доля целевой аудитории «Супера» (зрители 14–44 лет) составила всего 1,37%.

Еще одним активом «Газпром-Медиа» является спортивный телеканал «Матч ТВ».

Он в соответствии с поручением президента России должен был забрать себе все права на показ всех значимых спортивных мероприятий. Но на практике «Первый канал» продолжил транслировать не только крупнейшие спортивные события (церемонии открытия и закрытия Олимпийских игр, финальные матчи чемпионатов мира и Европы по футболу, игры с участием сборной России по футболу), но и, к примеру, соревнования по фигурному катанию, отдельные игры молодежного чемпионата мира по хоккею и UFC, матчи «Реала» и «Барселоны». Права на Английскую премьер-лигу в 2019 году приобрела Rambler Group, а «Ростелеком» и Национальная медиа группа запустили специализированный телеканал UFC TV. ■

При участии Елизаветы Ефимович, Александры Посыпкиной, Анастасии Скрынниковой

## Р49 млрд

составили рекламные доходы холдинга «Газпром-Медиа» за девять месяцев 2019 года

## Общество

**УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ** среди условных Ивановых, представляющих средний класс, за год вырос с 10,9 до 11,9%, свидетельствует **ОПРОС СБЕРБАНКА**. В целом по стране доля безработных, **ПО ДАННЫМ РОССТАТА**, наоборот, снижается.

СБЕРБАНК ПОДГОТОВИЛ ЕЖЕКВАРТАЛЬНЫЙ «ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ИНДЕКС ИВАНОВА»

# Средний класс пополняет ряды безработных

АННА ГАЛЬЧЕВА,  
ЮЛИЯ СТАРОСТИНА,  
ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО

Уровень безработицы среди представителей российского среднего класса вырос в четвертом квартале 2019 года на 1 п.п. по сравнению с аналогичным периодом 2018 года — с 10,9 до 11,9%. Об этом свидетельствует ежеквартальный опрос (есть у РБК), который

проводится в рамках исследования Сбербанка «Потребительский индекс Иванова», где Иванов рассматривается как условный представитель среднего класса. Сбербанк исследование целиком не публикует, выходит только релиз об индексе потребительских настроений, в котором приводятся выборочные показатели.

В третьем квартале 2019 года аналитики Сбербанка фиксировали безработицу среднего класса на уровне

11,8%. Она определяется как доля безработных среди респондентов Сбербанка.

Безработица — второй по распространенности экономический фактор тревоги у респондентов «Индекса Иванова», его назвали 55% опрошенных (против 51% годом ранее). Лидирует коррупция (62%), а на третьем месте в рейтинге экономических тревог — инфляция (48%).

Доля тех, кто опасается увольнения, за год, наоборот, снизилась с 46 до 42%, хотя по сравнению с третьим кварталом (40%) наблюдался рост обеспокоенных. 9,2% респондентов в четвертом квартале сообщили, что заняты частично, но желают работать полный день: в предыдущем квартале таких было 8,1%. Впрочем, в конце 2018 года показатель был еще выше — 9,5%. Доля опрошенных, заявивших, что их компании нанимают сотрудников, снизилась до 7% против 7,9% в третьем квартале и 7,5% годом ранее.

В пресс-службе Сбербанка назвали выявленный опросом рост уровня безработицы и частичной занятости «незначительным», указав, что респонденты в целом стали более оптимистично оценивать перспективы бизнеса своих работодателей. «В чистом выражении индекс оценки перспектив бизнеса в минувшем квартале достиг 13%. Его значение выросло по сравнению с третьим кварталом 2019 года (6%) и четвертым кварталом 2018 года (5%), достигнув самой высокой отметки с 2014 года», — обратили внимание в Сбербанке. Это произошло за счет повышения оценки перспектив крупного и малого бизнеса, тогда как оценка среднего бизнеса не изменилась.

Безработица среди среднего класса может расти за счет двух фундаментальных трендов, говорит профессор Финансового университета при правительстве Александр Сафонов. Первый — долгосрочный — это сокращение числа рабочих мест, которое про-

исходит в промышленности, здравоохранении и образовании. Кроме того, снижается число малых предприятий и индивидуальных предпринимателей. «Второй тренд, который мы получили в 2019 году, — переход на новый пенсионный возраст. В связи с тем, что количество работников на рынке стало больше, естественный баланс, существовавший раньше в результате демографической ямы, перестает действовать», — сказал Сафонов.

По данным Росстата, уровень безработицы в России ежегодно снижается. По итогам прошлого года он составил 4,6%, в 2018 году — 4,8%, сообщало Минэкономразвития.

По словам директора центра социально-политического мониторинга Института общественных наук РАНХиГС Андрея Покиды, существенных предпосылок для роста уровня безработицы сейчас не наблюдается. Годовой рост на 1 п.п. оценки безработицы участниками «Индекса Иванова» может укладываться в рамки статистической погрешности, заметил он.

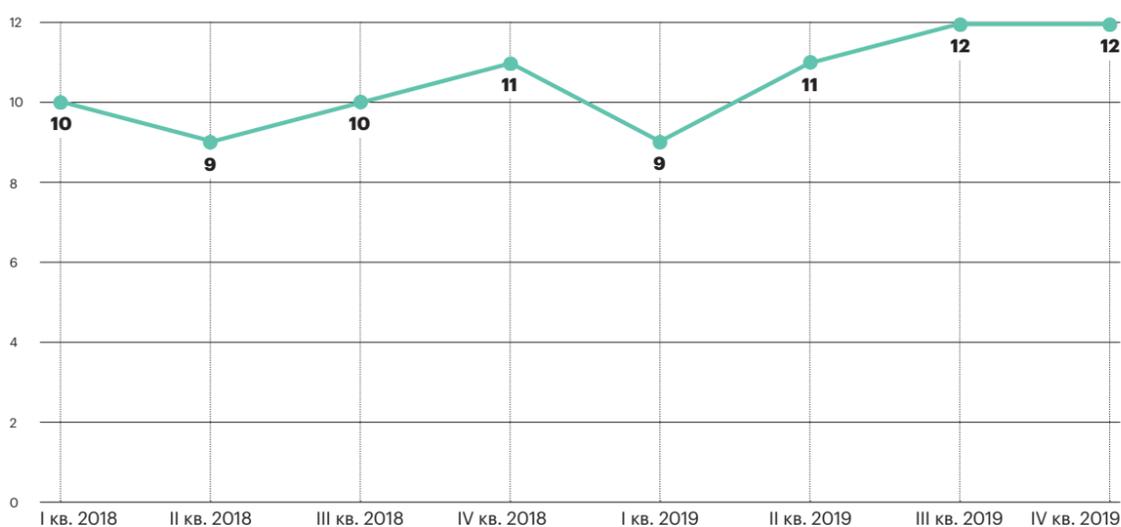
Росстат в соответствии с определениями Международной организации труда считает безработными тех россиян старше 15 лет, которые не имеют работу, искали ее в течение последнего месяца и готовы приступить к работе в течение недели. При этом российская статистика не причисляет к безработным тех, кто отчаялся найти работу и уже просто не ищет ее, хотя готов и хочет работать, а также тех, кто вынужден трудиться неполный рабочий день по экономическим причинам.

В анкетах Росстата, которые используются при исследовании уровня безработицы, не содержатся вопросы о денежных доходах, сообщили РБК в пресс-службе ведомства. Таким образом, оценить уровень безработицы среди различных доходных групп на основании публикуемых показателей Росстата нельзя. ■

## Как оценивает экономическую ситуацию российский средний класс

«Индекс Иванова» — ежеквартальный индекс потребительской уверенности. Опрос разработан исследовательским агентством Cint по поручению Sberbank CIB и проводится по методике, соответствующей ежеквартальным опросам Росстата и оценкам потребительской уверенности, применяемым в ЕС. Исследование основано на опросе 2,3 тыс. граждан в возрасте 18–65 лет, проживающих в 164 городах России с населением более 100 тыс. человек.

Уровень безработицы по оценке респондентов «Индекса Иванова», %



Экономические тревоги респондентов «Индекса Иванова», %

Данные за IV квартал 2019 года



Источники: агентство Cint, Sberbank CIB

СОЦИОЛОГИ ОБНАРОДОВАЛИ ДАННЫЕ ОЧЕРЕДНОГО ОПРОСА О ВЗАИМООТНОШЕНИЯХ ГРАЖДАН ДВУХ ГОСУДАРСТВ

# Россияне и украинцы охладели друг к другу

ЕВГЕНИЯ КУЗНЕЦОВА,  
КИРИЛЛ СИРОТКИН

Через четыре месяца после рекордно-го в «посткрымский» период улучшения отношения россиян к Украине социологи зафиксировали обратный тренд. Эффект новизны от прихода во власть Владимира Зеленского прошел, а проблемы остались.

## СИМПАТИИ К УКРАИНЕ СНОВА СНИЗИЛИСЬ

Украинские и российские социологи из Киевского международного института социологии (КМИС) и Левада-центра изучили, как изменилось с прошлого года отношение жителей России и Украины друг к другу. Результаты опроса есть у РБК.

Предыдущий опрос социологи проводили в сентябре 2019 года, тогда они зафиксировали рекордное в «посткрымский» период улучшение отношения россиян к Украине: 56% опрошенных заявили, что хорошо относятся к соседней стране (31% — плохо). За четыре месяца доля респондентов с хорошим отношением к Украине резко упала: в январе их стало 42%, 47% респондентов относятся к соседней стране плохо или очень плохо.

На Украине отношение к России также ухудшилось. О хорошем отношении заявили 49% респондентов (на 5% меньше, чем в сентябре), о плохом — 39% (на 4% больше).

Также социологи спросили россиян и украинцев, каки-

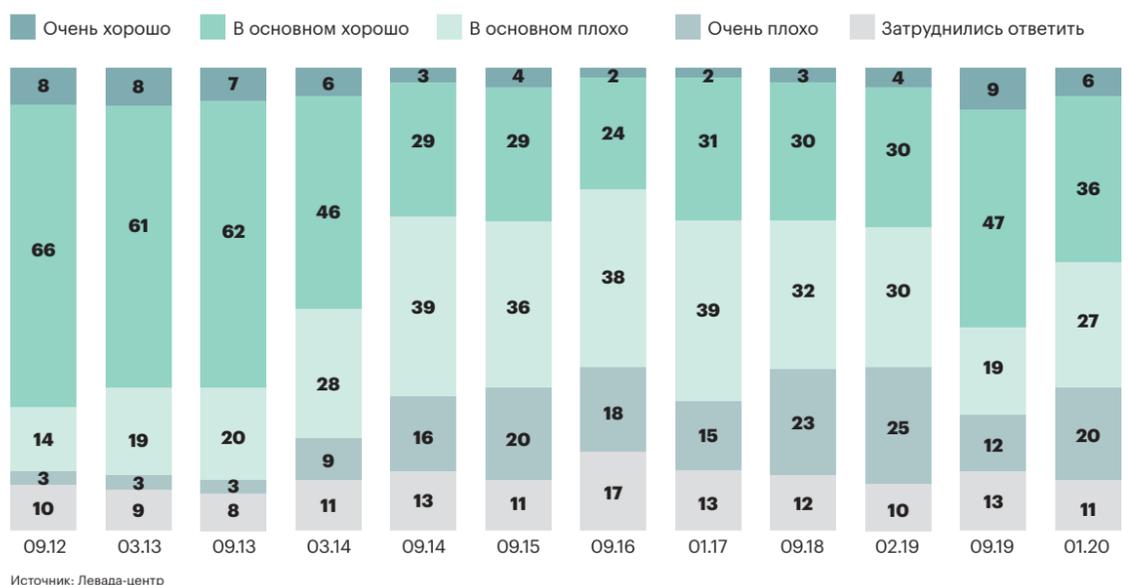
ми бы они хотели видеть отношения двух стран. Число россиян, считающих, что две страны должны объединиться в одно государство, снизилось с сентября с 19 до 15%. На Украине число сторонников такого развития событий возросло с 3 до 5%. Большинство опрошенных по обе стороны границы (56% россиян, 48% украинцев) считают, что оба государства должны быть независимыми и дружественными — с открытыми границами, без виз и таможи. За визы и закрытые границы выступают 26% россиян и 40% украинцев.

## СМЕНА ВЛАСТИ В КИЕВЕ НЕ ОСТАНОВИЛА ХОЛОДНУЮ ВОЙНУ

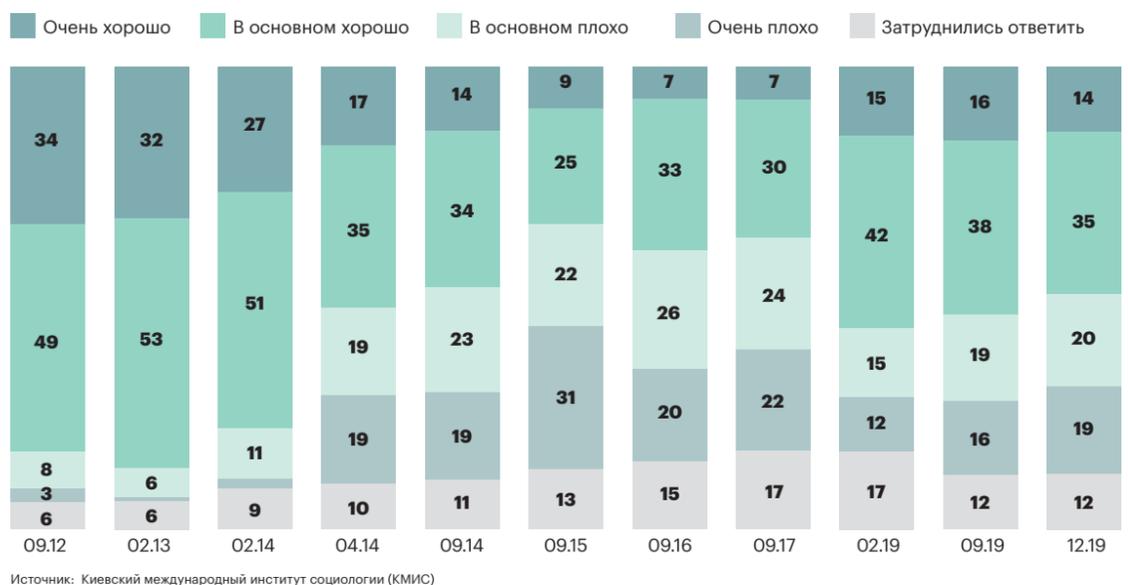
Опрос в сентябре проходил вскоре после обмена заключенными, когда Украине были переданы 24 моряка и режиссер Олег Сенцов, а России — журналист Кирилл Вышинский. В декабре в Париже прошла первая личная встреча президентов Владимира Путина и Владимира Зеленского и первый за три года саммит «нормандской четверки». В начале февраля замглавы МИД России Андрей Руденко сказал, что заявления Киева и степень выполнения договоренностей, заключенных в Париже, ставят под вопрос новый нормандский саммит в апреле. По его словам, из всех пунктов соглашения состоялся лишь обмен удерживаемых лиц, а остальное не выполнено.

Заместитель директора Левада-центра Денис Волков объясняет прошлогодний всплеск в отношениях двух стран избранием нового украинского президента — Владимира Зеленского. «Было некоторое улучшение риторики, обмен пленными, телефонные разговоры президентов, встреча лидеров, но, видимо, эффект новизны прошел, а проблемы во взаимоотношениях остались», — сказал он РБК.

## Как жители России относятся к Украине, %



## Как жители Украины относятся к России, %



## КАК ПРОВОДИЛСЯ ОПРОС

В России исследование проводилось с 23 по 29 января 2020 года методом личного интервью по репрезентативной выборке в 1603 человека в возрасте от 18 лет в 137 населенных пунктах 50 субъектов России. Статистическая погрешность не превышает 3,4%. На Украине опрос проводился с 1 по 12 дека-

бря 2019 года. Методом личного интервью было опрошено 2043 человека, проживающих в 110 населенных пунктах. В Луганской и Донецкой областях опросы проводились только на территориях, контролируемых Украиной. Статистическая погрешность не превышает 3,3%.

Улучшение отношений между двумя странами было связано с постепенным снижением военной активности в Донбассе, уверен глава украинского Центра прикладных политических исследований «Пента» Владимир Фесенко. «Кроме того, очень сильно сказывались ожидания, связанные с выборами: люди думали, что они смогут снять напряжение, снять конфликт, — добавил он. — Но эти ожидания не оправдались».

Украинский политолог Вадим Карасев считает, что новое снижение взаимной симпатии связано с отсутствием компромисса по минским соглашениям. «Люди думали, что проблема была в том, чтобы поменять украинскую власть

и с новой властью — не порошенковской, не националистической — Россия будет искать компромисс, — пояснил он. — Но компромисс если получился, то по частностям — обмен пленными и так далее», — пояснил он. Граждане обеих стран разочарованы тем, что Зеленский уже десять месяцев находится у власти, но конфликт между Россией и Украиной не разрешается, а «состояние холодной войны продолжается». «Да, ушла вражеская риторика, ушли почти ежедневные взаимные обвинения, тональность поменялась, но пока говорить, что отношения двух стран полностью поменялись, нельзя», — заключил Карасев. ▀

# 26%

россиян и 40% украинцев выступают за визы и закрытые границы

## Международная политика

СМОЖЕТ ЛИ РОССИЯ ОСТАНОВИТЬ ТУРЕЦКОЕ НАСТУПЛЕНИЕ В СИРИИ

# Придорожные войны

ПОЛИНА ХИМШИАШВИЛИ,  
АЛЕКСАНДР АТАСУНЦЕВ

Реджеп Эрдоган вновь пригрозил Дамаску ответными ударами и привлек США к обсуждению происходящего в Идлибе. Эксперты отмечают, что ситуация еще может быть урегулирована без больших потерь для отношений Анкары и Москвы.

### ТУРЦИЯ ИГРАЕТ НА ПОВЫШЕНИЕ

В среду утром президент Турции Реджеп Тайип Эрдоган пригрозил Дамаску ударами возмездия, если «хотя бы еще один турецкий военнослужащий в Идлибе будет ранен». По его словам, с начала интенсивных обстрелов со стороны сирийских сил там погибли 14 турецких военнослужащих, ранения получили 45 (численность турецкой группировки в районе граничащей с Турцией провинции Идлиб, которая объявлена зоной деэскалации, неизвестна).

В победоносности сирийским силам турецкий лидер, как не раз делал это и ранее, обвинил Россию. «В Идлибе режим [Башара Асада], действующие вместе с ним российские силы и поддерживаемые Ираном боевики нападают на гражданское на-

селение», — сказал он (цитата по Ahval).

Слова Эрдогана были переданы незадолго до сообщения о том, что он провел телефонный разговор с президентом России Владимиром Путиным. Разговор не успокоил Эрдогана. «Мы будем стрелять везде, не будучи связанными границами идлибского и сочинского меморандумов (речь идет о меморандуме о стабилизации обстановки в идлибской зоне деэскалации. — РБК), если нашей армии будет нанесен ущерб в пунктах наблюдения и в других местах», — заявил он. Партнеров по сирийскому урегулированию он обвинил в том, что те не выполняют свои обещания. «Наша гуманитарная обязанность — поддержать борьбу мирного сирийского народа за выживание, особенно в Идлибе», — объяснил он действия турецких военных в сирийской провинции.

Помимо общения с российским президентом Эрдоган не исключил возможности переговоров по Идлибу с президентом США Дональдом Трампом, хотя американские военные активно не работают в идлибской зоне. 11 и 12 февраля в турецкой столице переговоры с представителями Эрдогана провел спецпредставитель США по Сирии Джеймс Джеффри. По данным CNN Turk, американский посланник подчеркнул неправомерность обстрелов турецких постов в Идлибе. Днем ранее солидарность с Турцией по Идлибу выразил госсекретарь США Майк Помпео.

В Москве на слова турецкого лидера ответил пресс-секре-

“ Москва и Анкара сейчас действуют в рамках общих договоренностей, а рост напряженности в Идлибе связан скорее с отсутствием консенсуса по тактическим вопросам, возникшим после наступления сирийской армии и взятия трассы Алеппо — Дамаск под ее контроль, отметил эксперт

тарь президента Дмитрий Песков, который, в свою очередь, обвинил Турцию в несоблюдении договоренностей. Он напомнил, что по сочинскому меморандуму турецкая сторона взяла на себя обязательства по нейтрализации террористических группировок. Однако сейчас Москва констатирует, что эти группировки «наносит удары по сирийским войскам, а также осуществляют агрессивные действия в отношении наших военных объектов, объектов России». Это, добавил Песков, недопустимо.

### СИЛЫ АСАДА КОНТРОЛИРУЮТ ВСЕ БОЛЬШУЮ ЧАСТЬ ИДЛИБА

Наступление сирийских правительственных сил при поддержке союзников в Идлибе началось в конце января. 10 февраля в районе авиабазы Тафтаназ под огнем сирийской артиллерии погибли не менее пяти турецких военных. В ответ Анкара нанесла удары по позициям сирийской армии, «устранив более 100 целей», заявили в турецком военном ведомстве. 3 февраля в районе города Саракиб также под обстрелом сирийской армии погибли пятеро турецких военных и трое гражданских специалистов. После этого Турция нанесла серию ударов по территории, на которой, предположительно, находились артиллерийские батареи сирийской армии. Кроме того, Анкара обвинила Россию в «попустительстве сирийскому режиму» и потребовала остановить наступление в Идлибе, обещав в противном случае начать на севере Сирии военную операцию.

По состоянию на 11 февраля войскам Асада удалось установить контроль над всей трассой М5 (Алеппо — Дамаск) — стратегической транспортной артерией, соединяющей юг страны с севером. Неделю назад сирийские правительственные войска заняли город Саракиб, находящийся на пересечении трасс М4 (Алеппо — Латакия) и М5 и продвинулись вглубь идлибской зоны.

### СОГЛАСУЮТ ЛИ ПОЗИЦИИ МОСКВА И АНКАРА

В начале недели в Анкаре находилась российская делега-

ция во главе со спецпредставителем президента по Сирии Александром Лаврентьевым и заместителем министра иностранных дел Сергеем Вершининым. Она прибыла в турецкую столицу 8 февраля, после этого на день отправилась в Иорданию и в понедельник вернулась. Reuters со ссылкой на турецкий источник сообщил, что договориться об урегулировании в Идлибе россиянам в итоге не удалось.

Все последнее время Турция и Россия обсуждают два документа — о создании зон деэскалации (согласован в 2017 году) и о стабилизации в зоне деэскалации Идлиб (принят Россией и Турцией в сентябре 2018 года). Идлиб был закреплен как зона влияния Анкары, Турция должна была провести там размежевание умеренной оппозиции и радикальных боевиков. Это сделано не было, утверждает российская сторона, как не было и восстановлено транзитное сообщение по трассам М4 и М5.

Трассы М4 и М5 будут в итоге сданы Дамаску, но Турция прочно закрепится в некотором отдалении от них — это на данный момент самый вероятный сценарий, считает эксперт Российского совета по международным делам Антон Мардасов. Для наступления Асад выбрал удачный момент — Турция занималась переброской сил в Ливию, отмечает эксперт.

По мнению базирующегося в Турции эксперта РСМД Тимура Ахметова, Москва и Анкара сейчас действуют в рамках общих договоренностей, а рост напряженности в Идлибе связан скорее с отсутствием консенсуса по тактическим вопросам, возникшим после наступления сирийской армии и взятия трассы М5 под ее контроль. «Консультации между Анкарой и Москвой будут двигаться в сторону определения статуса новой буферной зоны и статуса территории, которая останется под контролем Турции, включая Идлиб. Возможно, будет прогресс и в вопросе официального диалога Анкары и Дамаска», — допускает Ахметов. ■

### РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

**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

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 № 0187  
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», 2020

Свободная цена

● Материалы на таком фоне опубликованы на коммерческой основе.

**Дизайн** Святка Вишнякова, Настя Вишнякова  
vishvish.design

16+

Pro:

PRO.RBC.RU

Финансы

→ 10

Маркетинг

→ 14

# БИЗНЕС

Почему более трети россиян не удовлетворены своим банком

Многочисленные бизнес-курсы в Китае теряют популярность

КОНСАЛТИНГОВАЯ КОМПАНИЯ CBRE ПРОАНАЛИЗИРОВАЛА РАЗВИТИЕ ЗАРУБЕЖНЫХ БРЕНДОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ЗА СЕМЬ ЛЕТ

## Партнеры держат марку

*Зарубежные ретейлеры предпочитают выходить на российский рынок через ЛОКАЛЬНОГО ПАРТНЕРА. Всплеск самостоятельных открытий за ПОСЛЕДНИЕ СЕМЬ ЛЕТ был зафиксирован лишь однажды — после кризиса в 2016 году.*



АННА ЛЕВИНСКАЯ,  
НАДЕЖДА ФЕДОРОВА

По просьбе РБК консалтинговая компания в сфере коммерческой недвижимости CBRE проанализировала, как зарубежные бренды из различных секторов потребительского рынка (одежда и обувь, персональные товары класса люкс, бытовая техника, общепит и т.п.) выходили на российский рынок в 2013–2019 годах. За семь лет в Россию вышли 315 иностранных марок, и только менее 20% из них самостоятельно открыли здесь офис и собственные магазины, подсчитала CBRE.

Всплеск самостоятельных открытий зарубежными брендами наблюдался в 2016 году: тогда без услуг локального партнера заработали 13 марок из 43 пришедших в Россию. В последующие годы доля самостоятельных игроков была более скромной: например, в 2019 году на самостоятельную экспансию решились лишь три бренда из 26.

Каждый третий бренд, выходящий в Россию, ограничивается одним магазином или закрывается. В первую очередь уходят либо нишевые, концептуальные бренды, которым сложно найти свою аудиторию и релевантную площадку, либо компании, которые ошиблись с выбором локального франчайзи, констатирует руководитель направления аренды торговых помещений CBRE Александра Чиркаева.

### ПОЧЕМУ БРЕНДЫ ДЕЛАЮТ СТАВКУ НА ЛОКАЛЬНЫХ ПАРТНЕРОВ

Как правило, количество брендов, планирующих развитие по франчайзингу, вырастает в тех странах, где экономическая ситуация нестабильна, отмечает руководитель отдела услуг ретейлерам компании JLL Надежда Мартынова. → 8

## Ретейл

# 50%

предложений по поиску франчайзингового партнера в России поступало в 2019 году от турецких брендов

← 7

Международные компании не говорят публично об опасениях, связанных с Россией, но многие из них не понимают сегодняшнюю конъюнктуру рынка и опасаются того, что будет происходить в будущем с валютными курсами или покупательной способностью, указывает руководитель направления по работе с ретейл-сетями консалтинговой компании «Магазин магазинов» Ксения Гревцова.

Экономическая ситуация в стране сегодня не играет ключевую роль, возражает Тихон Смыков, президент Inventive Retail Group (развивает сети магазинов re:Store, Samsung, Nike и др.). По его мнению, определяющим является зрелость рынка: «Большинство крупных знаковых брендов уже присутствуют в России, и на рынок хотели бы выйти небольшие компании, например из США, у которых нет возможности делать это самостоятельно».

Международные бренды выходят через партнеров не только на российский рынок, но и на рынки Европы, Азии, Ближнего Востока, уточняет директор департамента торговой недвижимости компании Knight Frank Евгения Хакбердиева. Она объясняет это тем, что большинство брендов рассматривает выход на любые новые рынки как рисковую историю: «Следовательно, это не показатель высокой рискованности именно российского рынка, а просто стратегия развития каждого конкретного бренда».

Большую роль играет накопленная экспертиза локального рынка и, в частности, знание

целевой аудитории, объясняет преимущество работы с локальным партнером представитель Mercury (развивает в России магазины Dolce & Gabbana, Loro Piana, Kiton, Ralph Lauren, Rolex, Chopard и др.). Один из основных запросов клиентов из России — широкий выбор товара — и по ассортименту, и по размерам, добавляют в Mercury.

## КАК СТРОИТСЯ РАБОТА С ПАРТНЕРАМИ

Существует несколько видов сотрудничества зарубежных компаний с российскими или зарубежными партнерами на российском рынке. Это может быть партнерское соглашение, обычная франшиза, мастер-франшиза (позволяет привлекать субфранчайзи), а также коммерческая концессия, перечисляет Гревцова из «Магазина магазинов». Условия работы каждого бренда индивидуальны, и средних ориентиров нет, уверяют все опрошенные РБК эксперты.

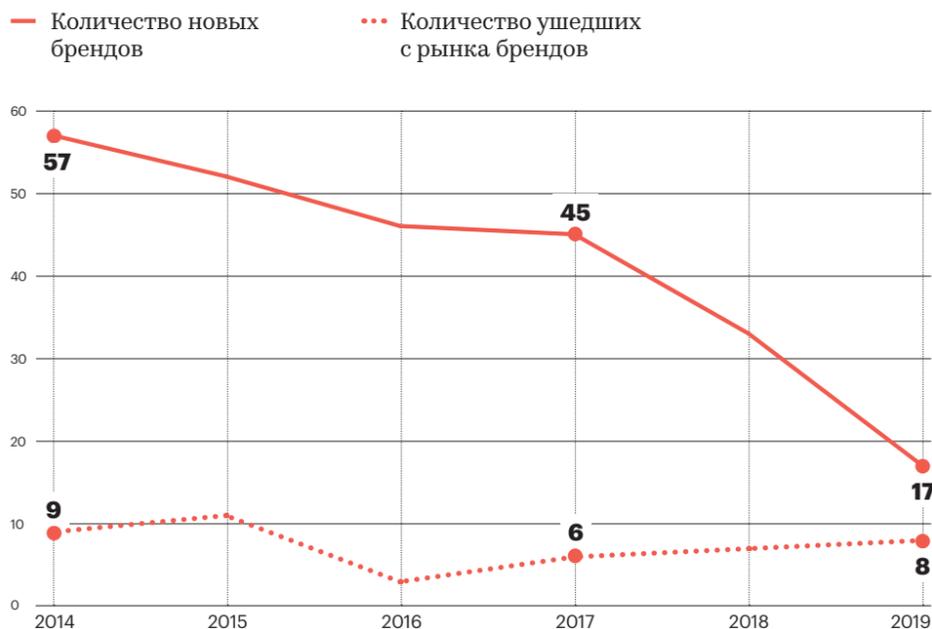
Именно партнер несет основные риски по развитию сети, он инвестирует в помещения и выкупает товар, объясняет исполнительный президент Национальной палаты моды Александр Шумский. По его словам, маржинальность такого бизнеса для владельца марки не самая высокая, но тем не менее достаточная.

Однако, добавляет Шумский, есть компании, которые предпочитают делать все самостоятельно, например шведская H&M. Последней премьерой H&M в России стало открытие бренда COS в 2019 году, а до этого — H&M

«Большинство крупных знаковых брендов уже присутствуют в России, и на рынок хотели бы выйти небольшие компании, например из США, у которых нет возможности делать это самостоятельно»

**ПРЕЗИДЕНТ  
INVENTIVE RETAIL  
GROUP ТИХОН  
СМЫКОВ**

## Динамика выхода международных торговых операторов на столичный рынок\*



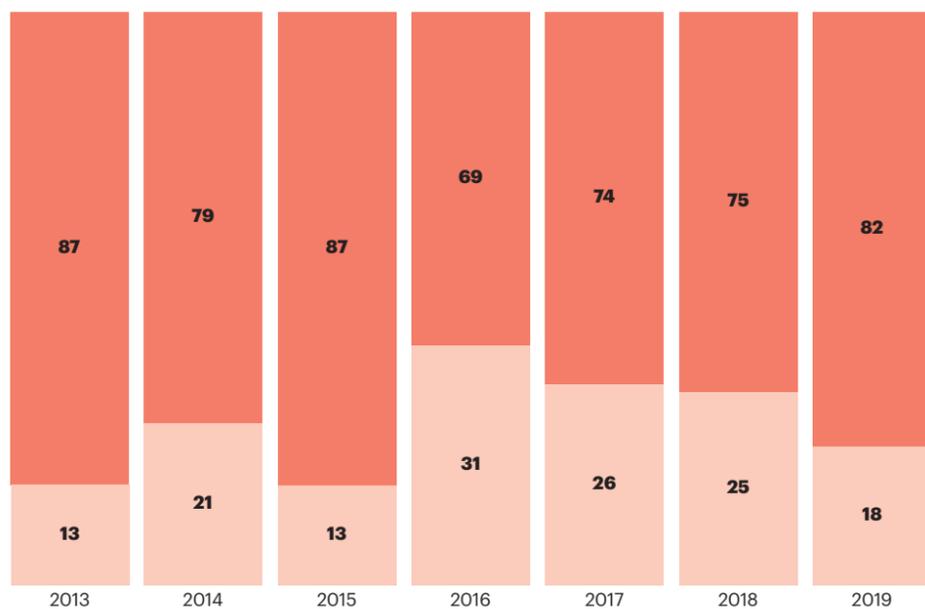
\* Без учета корнеров.

Источник: данные CBRE

## Как зарубежные бренды выходили на российский рынок

Доля выходов через российского партнера, %

Доля самостоятельных выходов, %



Источник: данные CBRE

Home и Monki в 2013 году. Недавно стало известно о планах группы по выводу на московский рынок Weekday и & Other Stories в 2020 году. В портфеле игрока есть еще такие марки, как Arket и AFound, но планы по их выводу не анонсировались.

В выходе через партнера есть свои минусы. Среди них Надежда Мартынова из JLL называет недостаточный контроль за операционной деятельностью франчайзи. В российском ретейле нередко случаются конфликты между головной компанией и франчайзи, напоминает заместитель директора департамента торговой недвижимости Colliers International Борис Маца. Как правило, суть взаимных претензий заключается

в спорах о размере маркетинговой поддержки со стороны головной компании и претензиях по оплате товара локальным партнером, поясняет эксперт.

## ПОЧЕМУ В 2016 ГОДУ БЫЛО МНОГО САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ ВЫХОДОВ

В кризисные 2014 и 2015 годы рынок покинули не менее 20 зарубежных брендов, среди них New Look, River Island, Esprit, Seppälä, упоминают в CBRE. В моменты турбулентности рынка сокращение бизнеса у локальных игроков, пострадавших от падения рубля, приводило к освобождению мест в торговых центрах при снизившихся арендных ставках в долларовом эквиваленте, перечис-

ляет гендиректор Fashion Consulting Group Анна Лебсак-Клейманс. По ее мнению, такие периоды создают дополнительные возможности для новых компаний. Например, в Москве в 2014 году доля свободных площадей в торговых центрах составляла, по данным Colliers International, 6%, а за следующие два года она выросла до 8 и 11% соответственно. По оценкам Knight Frank, этот показатель был еще выше — 13%.

Выход нового бренда на рынок занимает, по данным Cushman & Wakefield, около двух-трех лет, поэтому те, кто хотел выйти в Россию в 2014 году, как раз открыли магазины в 2016–2017 годах.

Стоит также учитывать и возможности российских игроков, которые могли бы вывести зарубежные бренды на российский рынок, говорит эксперт по ретейлу и рынку товаров класса люкс Vain & Company Ирина Куликова. По ее данным, многие из них испытывали сложности из-за слабого рубля.

Основной вклад в открытие «прямых» магазинов вносят косметические компании: в среднем в Россию выходили один-два косметических брен-

да в год, а в 2016 году брендами самостоятельно открыто четыре магазина: Urban Decay, Kiko Milano, Wycon, Lillapoix beauty.

#### КТО ЗАИНТЕРЕСОВАН В ВЫХОДЕ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК

Российский рынок остается привлекательным для экспансии, утверждает Тихон Смыков. По его словам, его группа регулярно получает запросы о возможных партнерствах.

Наибольшее количество предложений — около 50% — по поиску франчайзингового партнера в России в 2019 году поступало от турецких брендов, около 30% — из Евросоюза, оставшиеся 20% — из других стран, говорит Мартынова из JLL.

В основном в JLL приходят запросы на развитие через партнеров от брендов в категориях «фешн» (сегменты премиум и выше среднего), «развлечения» и «товары для дома». В то же время местные инвесторы готовы активнее вкладывать в развитие концепций в категориях «кафе и рестораны», а также «фастфуд». Это связано с общим спадом потребительской активности, объясняет Мартынова. ■

## “Основной вклад в открытие «прямых» магазинов вносят косметические компании: в среднем в Россию выходили один-два косметических бренда в год

### КАК БРЕНДЫ ТЕСТИРУЮТ РЫНОК

В 2003 году Inditex привлекла финскую группу Stockmann для открытия сети магазинов Zara. Франчайзинговое соглашение между Inditex и Stockmann было подписано до 2010 года, но испанская группа в 2006 году решила выкупить российские магазины. Эксперты связывали это с повышением доверия иностранных ретейлеров в российскому рынку. То же самое произошло и с принадлежащими Inditex брендами Pull & Bear, который в 2004 году начала развивать компания Arts Group, и Stradivarius, лицен-

зию на развитие которого в России получила компания «Интерспорт Россия». В 2006–2007 году Inditex выкупила магазины у всех локальных партнеров и начала развиваться полностью самостоятельно.

В 2020 году немецкий концерн Hugo Boss AG начал самостоятельно развивать в России магазины своего бренда Hugo. В 2019-м концерн для открытия первых монобрендовых магазинов привлек «Трейд менеджмент», развивающий в России сети Lady & Gentleman City, Armani Exchange и др.

Многие марки впервые привела в Россию компания «Джамилько». Она, например, управляла магазинами брендов Christian Dior, Hermes, Burberry, Guess, Swatch Group, которые сейчас развивают свои сети в России самостоятельно.

Были и обратные примеры. Например, итальянский производитель косметики Kiko Milano сначала развивал сеть в России сам, открыв 15 магазинов, а в 2019-м продал франшизу и магазины «Джамилько».

# РБК Pro — это уже не новости

Реклама 16+

**В новой версии: больше экспертного контента, фильтруемая лента, рассылки по отраслям и многое другое**



**pro.rbc.ru**  
Первый месяц подписки —  
бесплатно

**ВТБ**

**Стратегический партнер перезапуска РБК Pro**

РБК Pro помогает бизнесу информацией, а ВТБ — делом. Банк-эксперт, который понимает потребности малого и среднего бизнеса и предлагает продукты и услуги на выгодных условиях.

## Финансы



Фото: Константин Кокоскин/Коммерсантъ

**Больше трети граждан НЕ ХОТЯТ РЕКОМЕНДОВАТЬ родственникам или знакомым банк, в котором обслуживаются сами, выяснили в НАФИ. ИНДЕКС ЛОЯЛЬНОСТИ клиентов за прошлый год СОКРАТИЛСЯ ПОЧТИ В ТРИ РАЗА.**

ИНДЕКС ЛОЯЛЬНОСТИ КРЕДИТНЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ ДОСТИГ МИНИМУМА

# Россияне копят недоверие к своим банкам

ЮЛИЯ КОШКИНА

Более трети россиян (34%) не удовлетворены своим основным банком и, возможно, ищут ему замену, следует из опроса аналитического центра НАФИ (есть у РБК). Граждан не устраивает качество услуг, и они не хотят рекомендовать «родную» кредитную организацию друзьям и знакомым.

Доля таких клиентов растет пять лет подряд, что влияет на общий уровень лояльности граждан к банкам: так называе-

мый индекс NPS (Net Promoter Score; готовность рекомендовать банк) в 2020 году упал до пяти пунктов. Это почти втрое меньше результатов прошлого года. Уровень лояльности оказался самым низким как минимум с 2016 года — именно с этого момента публикует замеры НАФИ.

### КАК АНАЛИТИКИ ИЗМЕРЯЮТ ЛОЯЛЬНОСТЬ РОССИЯН К БАНКАМ

Аналитический центр НАФИ ежегодно проводит всероссийский опрос об отношении клиентов к кредитным организациям. Респондентов

«Россияне стали более разборчивыми потребителями, и им перестала нравиться рекламная активность банков, говорит заместитель гендиректора НАФИ Тимур Аймалетдинов

спрашивают, насколько они готовы рекомендовать свой банк друзьям и знакомым, и предлагают выбрать вариант от 0 до 10, где 0 означает «точно не порекомендую», а 10 — «обязательно порекомендую». Участник опроса сам называет, какую организацию для себя он считает основной.

Затем респондентов распределяют на три группы в зависимости от их отношения к «родному» банку: на довольных клиентов, которые готовы рекомендовать свой банк знакомым («сторонники»); пассивных, которые удовлетворены

качеством услуг, но не хотят рекомендовать кредитную организацию кому-то еще; и критически настроенных, которые не только не хвалят свой банк, но и, возможно, ищут ему альтернативу. Коэффициент лояльности, или NPS, — разница между долями довольных клиентов и критиков (в процентных пунктах).

### КТО ИЗ РОССИЯН ЛУЧШЕ ОТНОСИТСЯ К БАНКАМ

По данным НАФИ, за 2019 год доля «промоутеров» кредитных организаций практически не изменилась — она выросла с 38 до 39%. Падение уровня лояльности произошло из-за перехода нейтральных клиентов в категорию критически настроенных. Доля граждан, которые в целом хорошо относятся к «родному» банку, упала на 11 п.п., до 27%. При этом доля критиков выросла на 10 п.п.

Самые лояльные потребители банковских услуг — молодые женщины, следует из расчетов аналитиков. Индекс NPS среди клиентов-мужчин находится в отрицательной зоне (-2 пункта), тогда как у женщин он составляет 12 пунктов.

Уровень лояльности среди клиентов в возрасте 18–24 лет в два раза выше, чем у потребителей из следующей возрастной группы (от 25 до 34 лет) — 22 пункта против 11. Больше всего недовольны своим банком россияне среднего возраста (45–59 лет): индекс NPS в этой группе составляет -3 пункта.

### ПОЧЕМУ РАСТЕТ НЕДОВОЛЬСТВО БАНКОВСКИХ КЛИЕНТОВ

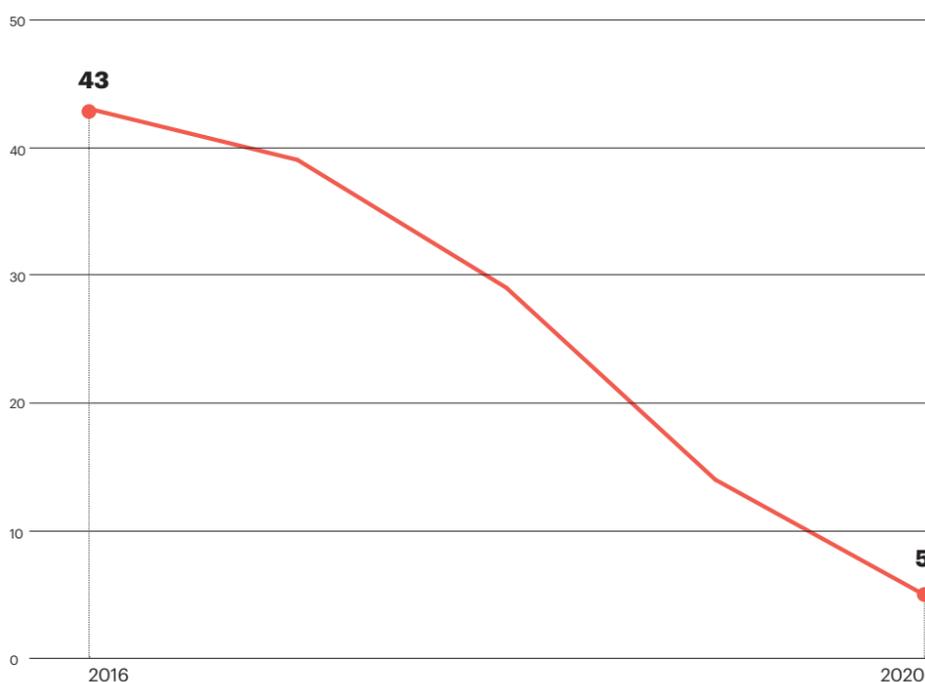
Россияне стали более разборчивыми потребителями, и им перестала нравиться рекламная активность банков, говорит заместитель гендиректора НАФИ Тимур Аймалетдинов. «С одной стороны, растет грамотность потребителя: все больше и чаще люди читают о банках и их продуктах в интернете, сравнивают условия и тарифы на банковских порталах, обмениваются отзывами. Накапливается и опыт личного сотрудничества с разными банками. Все это позволяет человеку более объективно и критически оценивать банки и их предложения, легко «переключаться» между ними», — поясняет эксперт. Кроме того, банки, чтобы увеличить прибыль, стараются активнее продавать свои услуги, «что не всегда нравится клиентам».

Отношение к банкам зависит и от доходов россиян. «Чем выше клиенты банков оценивают свое материальное положение, тем выше их лояльность своему банку», — говорится в исследовании НАФИ. Негативное отношение клиентов к банкам может быть ответной реакцией на растущую разницу между премиальным и обычным обслуживанием, считает руководитель рейтинговой службы Национального

## Насколько россияне лояльны к банкам

Опрос проводился в декабре 2019 года, в нем участвовали 1600 человек из 52 регионов. Респондентам задавался вопрос о том, насколько они готовы рекомендовать друзьям и знакомым свой основной банк. Оценки выставлялись по шкале от 0 до 10, где 0 подразумевал ответ «точно не порекомендую», а 10 — «обязательно порекомендую»

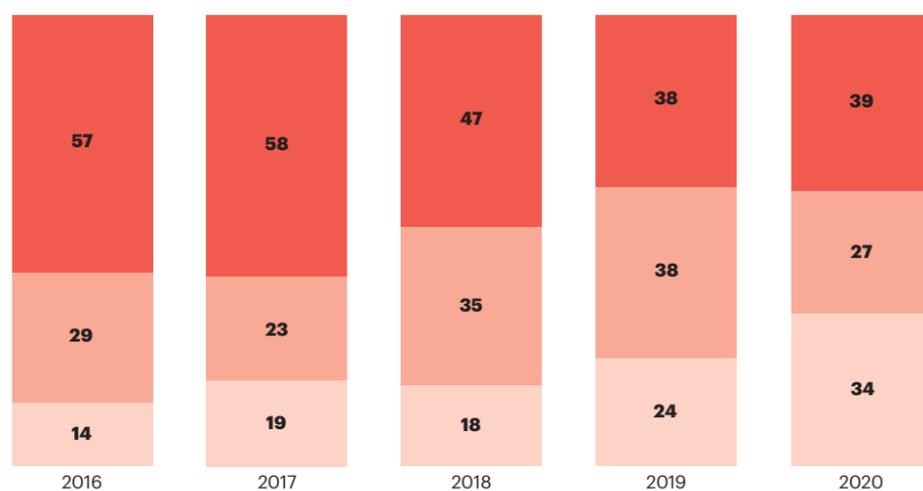
**Коэффициент лояльности (Net Promoter Score) — разница между долей критиков и сторонников, п.п.**



Источник: НАФИ

**Степень лояльности**

- Лояльны банку и готовы рекомендовать его своим знакомым (9–10 баллов), %
- Пассивные клиенты банка, которые в целом удовлетворены им, но не стремятся рекомендовать его другим (7–8 баллов), %
- Не удовлетворены банком, не будут его рекомендовать, возможно, находятся в поиске альтернативы (0–6 баллов), %



рейтингового агентства (НРА) Сергей Гришунин: «Обычным клиентам предлагается массовый продукт без особых отличительных черт. Отсюда растущая нелояльность обычных клиентов к своим банкам и лояльность премиальных клиентов к своим».

Работа с жалобами граждан подтверждает снижение уровня доверия к кредитным организациям, говорит руководитель проекта ОНФ «За права заемщиков» Евгения Лазарева. По ее словам, россияне стали чаще жаловаться на навязывание дополнитель-

ных услуг в банках и процедуры взыскания. «Снижение уровня дохода заемщиков создает дополнительные сложности с обслуживанием кредитных обязательств и, соответственно, провоцирует дополнительную социальную напряженность. Поскольку банки выведены из-под действия 230-ФЗ (о защите прав должника при возврате просроченной задолженности. — РБК), службы взыскания некоторых банков позволяют себе некорректное отношение к заемщикам», — отмечает Лазарева.

Нелояльность клиентов также связана с новостным фоном. «В последнее время участились случаи утечек персональных данных клиентов банков. В нашей практи-

ке было несколько довольно сложных случаев, когда из-за таких вот утечек мошенники усложняли жизнь и портили кредитную историю гражданам. Финансовые, репутационные и моральные потери для клиентов могут быть катастрофическими, но банки не торопятся их возмещать», — добавляет Лазарева.

При этом ЦБ фиксирует сокращение числа жалоб клиентов на банки в 2019 году. По его данным, с января по сентябрь регулятор получил 105,6 тыс. обращений от клиентов кредитных организаций, что на 1,2% меньше по сравнению с аналогичным периодом 2018 года. 38,9% жалоб затрагивали вопросы потребительского кредитования. ■

### СКОЛЬКО РОССИЯН НЕ ОБРАЩАЮТСЯ В БАНКИ ИЗ-ЗА НЕДОВЕРИЯ

Недоверие — одна из основных причин отказа россиян от различных финансовых услуг, следует из опроса Банка России. В 2018 году 31,5% отказавшихся от использования дебетовых карт сделали это из-за недоверия к кредитным организациям.

Такую же причину указали 16% россиян, которые передумали открывать вклады, и 28,8% граждан, не пожелавших оформлять страховки. Но в целом банкам доверяют 88% опрошенных граждан, указывал ЦБ. Уровень недоверия к кредитным орга-

низациям оказался выше у жителей Дальнего Востока и Сибири.

Исследование ЦБ проводилось в мае–июне 2019 года в 150 населенных пунктах в 42 регионах из всех федеральных округов. В опросе участвовали 1,8 тыс. человек.

CLASSIFIED | НЕДВИЖИМОСТЬ

РЕКЛАМА

РБКБИЗТОРГ

**biztorg.ru**

Продавайте бизнес  
вместе с нами

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

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

**ДОНСКОЙ**  
квартал

**СТАРТ ПРОДАЖ!**  
Большие апартаменты  
от **11,9 млн ₽**

495 021-00-99  
donskoy.strana.com

ЗАСТРОЙЩИК ООО «СЗ «НА МИНСКОЙ». ПОДРОБНОСТИ И ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ STRANA.COM. РЕКЛАМА

## Финансы

ПОЧЕМУ ЭКСПЕРТЫ УСОМНИЛИСЬ В СПОСОБНОСТИ ПРИВЛЕЧЬ 30 ТРЛН РУБ. С ПОМОЩЬЮ СЗПК

# Минфин переоценивает возможности инвесторов

*Аналитики INFRA ONE считают нереалистичным план Минфина привлечь до 30 ТРЛН РУБ. инвестиций К 2024 ГОДУ с помощью разрабатываемого инвесткодекса. В ведомстве говорят о «субъективности» выводов и анализе уже устаревших документов.*

СВЕТЛАНА БУРМИСТРОВА

Аналитики инвесткомпания InfraOne, которая специализируется на проектах в инфраструктуре, назвали «нереалистичными» планы Минфина по привлечению до 30 трлн руб. инвестиций к 2024 году за счет реализации положений разрабатываемых соглашений о защите и поощрении капиталовложений (СЗПК; законопроект уже одобрен Госдумой в первом чтении). Выводы экспертов содержатся в еженедельном отчете InfraOne.

По мнению аналитиков, реализации целей Минфина мешает, в частности, отсутствие необходимых для инвестиций свободных средств у компаний и правительства, а также ограниченность банков в масштабных вложениях. Представитель Минфина, в свою очередь, назвал выводы аналитиков «субъективными» и «построенными на устаревших версиях законопроекта».

### КАКИЕ ЦЕЛИ ПОСТАВИЛ МИНФИН

Минфин уже более года разрабатывает формат СЗПК, который должен гарантировать инвесторам неизменность ключевых параметров законодательства в обмен на обязательство инвестиций. Согласно ранее приводимым расчетам министерства, СЗПК должны обеспечить приток около 30 трлн руб. инвестиций в эко-

номику до 2024 года: бизнес и госкомпании в рамках этого формата должны будут ежегодно заключать по 100–150 соглашений на 7–10 трлн руб.

Такие вложения обеспечили бы выполнение задачи, которую поставил президент Владимир Путин в послании Федеральному собранию в марте 2018 года — увеличить долю инвестиций с 21 до 25% ВВП. «Чтобы обеспечить устойчивый рост, нам необходимо это сделать, сделать во что бы то ни стало», — заявил он тогда.

На совещании с Путиным на прошлой неделе первый вице-премьер Андрей Белоусов заявил, что уже 15 проектов общей стоимостью почти на 3 трлн руб., которые планируются привлечь в рамках СЗПК, прошли экспертизу ВЭБ.РФ и РФПИ. «Если в прошлом году по факту мы имеем за три квартала 0,7% роста инвестиций, то в текущем году эта цифра должна составить 5%, в 2021 году — не менее 6% и далее находиться примерно на этом уровне прироста. Только при такой траектории развития, когда инвестиции примерно вдвое опережают рост ВВП, их объем в 2024 году достигнет поставленного президентом целевого значения», — приводил данные Белоусов, подчеркивая, что СЗПК «создаст гарантированно предсказуемые правила для реализации крупных инвестиционных проектов».

Но разрабатываемый Минфином документ не раз крити-

→ По словам главы Минфина Антона Силуанова, на счетах и депозитах российских компаний накопилось около 30 трлн руб., которые те не торопятся инвестировать, отчего экономика растет низкими темпами



Фото: Александр Мирidonov/Коммерсантъ

### ЧТО ТАКОЕ INFRAONE

InfraOne — инвесткомпания, специализирующаяся на прямых инвестициях в инфраструктуру. В ее портфеле, по собственным данным, около 70 проектов, реализуемых на принципах государственно-частного партнерства (ГЧП), концессий и проектного финансирования в железнодорожной, автодорожной, аэропортовой, портовой, энергетической и других

сферах. Компания, в частности, участвует в структурировании концессии по созданию морского порта Лавна, строительстве порта Суходол и железнодорожной линии к Эльгинскому угольному месторождению «Мечела». Главой и владельцем InfraOne является председатель совета юрфирмы «Вегас-Лекс», член генсовета «Деловой России» Альберт Еганян.

ковали и чиновники, и бизнес. В сентябре 2019-го Дмитрий Козак, занимавший на тот момент пост вице-преьера и курировавший промышленность, предупреждал о коррупционных рисках из-за избирательного подхода при предоставлении господдержки частным инвесторам. Глава Сбербанка Герман Греф отмечал, что документ «подрывает доверие к существующим

инструментам инвестиций в инфраструктуру».

В итоге в начале февраля 2020 года из законопроекта исключили соглашения, которые заключаются на условиях государственно-частного партнерства (ГЧП), и концессии, широко используемые при реализации инфраструктурных проектов.

Представитель Минфина сказал РБК, что все изменения

КАКИЕ  
ПРОЕКТЫ  
ПОПАДАЮТ  
ПОД СЗПК

Соглашения на срок 6, 15 или 20 лет при условии осуществления капиталовложений в объеме не менее:

- 250 млн руб. (для проектов в сфере здравоохранения, образования, культуры, физической культуры и спорта);
- 500 млн руб. (для проектов в сфере сельского хозяйства);

- 1,5 млрд руб. (для проектов в сфере промышленности и цифровой экономики);
- 5 млрд руб. (для проектов в иных отраслях, за исключением игорного бизнеса, производства табачных изделий и алкогольной продукции, жидкого топлива, добычи нефти и газа).

законопроекта обсуждались правительственной рабочей группой с предпринимательским сообществом, деловыми организациями, депутатами и общественными организациями. «Правительство договорилось не включать в проект закона о защите и поощрении инвестиций требующие дополнительной проработки моменты, чтобы обеспечить его принятие до 30 апреля. Поэтому оценочные модели влияния законопроекта на экономику предстоит делать, опираясь на новые условия», — сказал он. Представитель ведомства не ответил на вопрос РБК, насколько изменился целевой порог привлечения инвестиций к 2024 году с учетом внесимых изменений.

ПОЧЕМУ АНАЛИТИКИ  
СОМНЕВАЮТСЯ В ПЛАНАХ  
МИНФИНА

В конце 2019 года глава Минфина Антон Силуанов говорил о накопившихся на счетах и депозитах российских компаний 30 трлн руб., которые те не торопятся инвестировать, в результате чего экономика растет очень низкими темпами.

По оценкам InfraOne, в ближайшие три года будет реализовано проектов в формате ГЧП и концессий на 2–2,5 трлн руб. Но даже

с учетом их исключения из-под действия СЗПК привлечь 27–28 трлн руб. к 2024 году будет сложно, считают аналитики InfraOne и приводят следующие доводы.

- У компаний и правительства сейчас нет таких средств, а банки ограничены в масштабных вложениях, указывают они. Несмотря на то что, по данным ЦБ, на счетах и депозитах юридических лиц на 1 декабря 2019 года находилось 28,2 трлн руб., на сферы, попадающие под действие СЗПК (промышленность и инфраструктура), приходится 65–75% денег на счетах и депозитах, то есть до 19–22 трлн руб.
- Общая задолженность по кредитам юрлиц составляла 33,2 трлн руб., а просроченная — достигла 2,4 трлн руб. К компаниям, попадающим под критерии СЗПК, относится до 18–22 трлн руб. и 1,6–1,7 трлн руб. соответственно. Поэтому они сомневаются, что компании смогуткратно увеличить объемы своей задолженности: для запуска проектов на сумму до 30 трлн руб. к 2024 году или до 10 трлн руб. ежегодно компаниям придется увеличить долговую нагрузку почти вдвое за три-четыре года.

- Быстрый рост обязательств компаний (причем почти всех крупнейших промышленных, транспортных и инфраструктурных групп и компаний) «перегреет» экономику, включая банковский сектор, рынок облигационных заимствований, а затем это отразится на строительном рынке страны, предупреждают эксперты InfraOne.
- Аналитики указывают на ограничения в строительной отрасли, где объем работ сейчас и так составляет около 7,5–8 трлн руб. в год. Дополнительно строители могут добавить не более 30% этих объемов, то есть лишь 2,6 трлн руб. ежегодно, считают авторы отчета. При этом передать значительный объем работ зарубежным строительным компаниям не получится: они не смогут за два-три года мобилизовать ресурсы для выхода на российский рынок, а круг тех, кто может и согласен строить по российским правилам, ограничен.
- Согласно данным конференции ООН по торговле и развитию (UNCTAD),

ни в одной стране мира годовые инвестиции в проекты на начальной стадии не превышали 7 трлн руб. (исходя из средневзвешенного курса в 2018 году 62,7 руб. за доллар). «Такую сумму инвестировал только Китай в 2018 году, однако и он не мог вкладывать такие суммы несколько лет подряд», — говорится в отчете InfraOne.

Согласование деталей, мер поддержки и обязательств по крупным соглашениям в России затягивается на месяцы и даже годы. «Вероятность, что новый инструмент (СЗПК. — РБК) заработает сразу в полную силу, крайне низка», — пишут аналитики. По мнению эксперта рейтингового агентства АКРА Альфии Васильевой, частично решить проблемы с реализацией крупных проектов, о которых предупреждают аналитики InfraOne, могло бы развитие рынка проектного финансирования посредством выпуска облигаций, обеспеченных денежными потоками проектов, которые уже находятся на операционной стадии. Деньги, полученные от размещения таких облигаций, можно было бы направить на реализацию новых проектов. Это также могло бы быть интересно и банкам, имеющим регуляторные ограничения, отмечает Васильева.

Но Васильева признает, что одной из важнейших проблем рынка инфраструктурного финансирования является дефицит «готовых для финансирования проектов». На практике процесс структурирования сделок на инвестиционной стадии может занимать длительное время и вызывать дополнительные сложности как у организаторов выпуска, так и инвесторов. ■

«Вероятность того, что новый инструмент (СЗПК) заработает сразу без дополнительной отладки и в полную силу, крайне низка, считают эксперты InfraOne»

«Ни в одной стране мира годовые инвестиции в проекты на начальной стадии не превышали 7 трлн руб., говорится в отчете InfraOne»

Домен .ru  
+ Хостинг  
+ SSL-сертификат

149₽ на [nic.ru/biz](http://nic.ru/biz)

RUcenter

## Маркетинг

**ПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫЕ ГОНЕНИЯ** на мотивационных спикеров поставили под угрозу их миллиардные заработки. У многих **СОЗДАТЕЛЕЙ** именитых **БИЗНЕС-ШКОЛ** не оказалось даже приличного среднего образования.

ПОЧЕМУ МНОГОЧИСЛЕННЫЕ БИЗНЕС-КУРСЫ В КИТАЕ ТЕРЯЮТ ПОПУЛЯРНОСТЬ

# Гуру из Поднебесной спустили на землю

ДМИТРИЙ ВАРЛАМОВ

«Растут как бамбук после дождя», — так китайские обозреватели говорили о массовом появлении тысяч центров, где рассказывали о способах легко и быстро поправить дела в бизнесе и достичь личностного роста. В середине 2000-х годов развитие бизнес-образования принесло моду на посещение мастер-классов известных мотивационных спикеров: владельцы малых и средних предприятий до отказа набивали залы, рассчитанные на десятки тысяч человек.

Качество китайских бизнес-курсов заметно отставало от уровня, который демонстрировали их западные коллеги. Зачастую у доморощенных тренеров не было никакого опыта ведения собственного дела, а порой они даже не могли похвастаться приемлемым уровнем общего образования. Однако это не помешало армии китайских бизнес-гуру создать специфическую традицию китайского коучинга, которая в итоге получила собирательное название «чэнгунсюэ», или «науки об успехе».

Если доморощенные спикеры не успевали адаптировать для местных слушателей западные материалы, то они с радостью искали вдохновение в китайских классических текстах. Истоки чэнгунсюэ можно найти даже в «Рассуждениях и беседах» Конфуция или в «И цзине» — одном из наиболее ранних философских трактатов Восточной Азии. Современные гуру предпринимательства использовали и фрагменты из умышленно запутанных даосских канонов, считает исследователь современных китайских бизнес-школ Лю Цзяньцян.

### ПРЕСТИЖНЫЙ КОУЧ

Деловое издание «Цайсинь» следующим образом описывало модель работы компаний, которые занимались тренингами. Их сотрудники составляли список потенциальных клиентов — владельцев бизнеса, а потом «входную» их обзванивали, предлагая принять участие в тренингах, созданных по якобы передовой методике. Как правило, после окончания недорогой программы слушатели не получали никакого документа о дополнительном образовании — такие сертификаты можно было заказать либо за отдельную плату, либо записавшись на новые, более дорогие занятия.

Обычно гуру не давали никаких практических рекомендаций по улучшению бизнес-процессов — курсы были наполнены общими фразами и громкими заявлениями. Зачастую кульминацией семинаров становилось коллективное выкрикивание ободряющих лозунгов. А некоторых предпринимателей побуждали выйти на сцену и перед аудиторией торжественно взять на себя обязательства по улучшению бизнес-показателей своей компании.

Регулярное посещение подобных семинаров стало обязательным элементом для предпринимателя средней руки наряду с организацией званых обедов и другими практиками престижного потребления. Эксперты порой приводят следующее психологическое объяснение любви китайцев к сомнительным тренингам. В среднем только 10% малых предприятий преодолевают пятилетний рубеж. Владельцы бизнеса понимают, что конкуренция чрезвычайно велика и никто не гарантирует им успеха, вследствие чего готовы воспользоваться любой, пусть даже самой иллюзорной

« Во всех делах необходимо видеть волю Небесного Дао. Небесное Дао укажет вам, кто ваш самый главный клиент, какой рынок является наиболее перспективным из выступлений БИЗНЕС-ТРЕНЕРА БРАТА ЛЮ (НАСТОЯЩЕЕ ИМЯ ЛЮ ИМЯ)»

возможностью повысить эффективность своего дела.

Организаторы сомнительных курсов пользовались той же особенностью психологии обманутого человека, что и герой восточной сказки, зазывавший доверчивых горожан за деньги посмотреть на «зверя, именуемого кот». Даже если выпускники курса понимали, что занятия не стоят затраченных денег, мало кому из них предпринимательская гордость позволяла обращаться в суд или рассказать окружающим, как ловко их провели. Впрочем, психология понемногу меняется — в последние несколько лет все больше слушателей тренингов подают иски, чтобы вернуть деньги за некачественно оказанные услуги. Например, в декабре 2019 года полиция Шэньчжэня провела крупную операцию по задержанию владельцев бизнес-школы, в которой предпринимателям рассказывали о легких способах улучшить показатели своего бизнеса. Как уверены в следственных органах, под прикрытием незамысловатых мотивационных речей тренеры выманили у своих клиентов деньги, которые потом инвестировали в созданную ими финансовую пирамиду.

### ТРЕНЕР В СВОЕМ ОТЕЧЕСТВЕ

В длинном списке китайских тренеров есть маститый гуру, прославившийся изобретением одной из самых сомнительных методик. Чэнь Аньчжи родился в 1967 году в Фуцзяни. Как следует из его официальной биографии, работать Чэнь начал официантом в ресторане, а в 20-летнем возрасте стал распространять скидочные купоны в супермаркетах, продавать сантехнику и различные бытовые приборы. Однако этот труд не помог

ему сколотить состояния — несмотря на все усилия, его счет в банке так и оставался пустым.

Тогда молодой человек решил круто поменять направление карьеры. Судьбоносное решение, по его собственным словам, пришло после встречи с известным американским тренером Тони Роббинсом, который стал для Чэнь Аньчжи «первым учителем» в новой профессии. Уже через год после знаменательной встречи китайский неофит открыл свою первую бизнес-школу: на Тайване был основан «Исследовательский институт Чэнь Аньчжи». Поначалу тайваньцы не спешили пользоваться услугами нового тренера, и несколько месяцев Чэнь «питался исключительно тостами с соевым соусом». Но вскоре предприниматель смог собрать достаточную аудиторию — всего за два года он сменил свой «Пежо» на «Мерседес», а к 27 годам заработал свой первый миллиард юаней (\$143 млн).

Затем тренер решил расширить свое дело на материковую часть Китая, где первым делом издал свои сочинения. Его первой книгой стала «Продавай товар, а не себя», вслед за которой последовала «Наивысшая наука успеха XXI века». Лекции Чэнь Аньчжи, тайно записанные слушателями на диктофон, быстро стали хитом в китайском интернете. Несмотря на большое количество сочинений тренера, вычленив из них стройную концепцию едва ли возможно. Местные обозреватели говорят, что все выступления гуру строились вокруг раскрытия предпринимательских талантов, которые при должном усердии может обнаружить в себе каждый его слушатель. Отсутствие системности изложения Чэнь Аньчжи ком-



↑ В середине 2000-х регулярное посещение семинаров личностного роста стало обязательным элементом для китайских предпринимателей средней руки наряду с организацией званых обедов



“ Прцветание зависит не от умения вести дела, а от умения быть хорошим человеком. Маркетинг — великое дело. Скромность — гарантия успеха

ИЗ ВЫСТУПЛЕНИЙ БИЗНЕС-ТРЕНЕРА СЮЙ ХЭНИН (ИЗВЕСТНА В КИТАЕ КАК «КОРОЛЕВА МАРКЕТИНГА»)

пенсировал яркими фразами, которые запоминались его учениками. Некоторые изречения попадали даже в детские мультфильмы. Например, в уста одного из героев популярного в начале 2010-х годов мультфильма «Медведи-соседи» была вложена максима «Нужен успех? Тогда впади в неистовство. Просто устремись вперед!».

#### ФАНФАН-ПРОФАН

Стремительный взлет популярности китайского коучинга обернулся столь же стремительным его крахом. Начало кампании по борьбе с сомнительными тренерами положила программная статья, размещенная китайским новостным агентством «Синьхуа» в конце 2019 года. В ней авторы настоятельно рекомендовали предпринимателям не поль-

зоваться услугами бизнес-тренеров, которые, дескать, занимаются откровенным мошенничеством.

Внимание центральных СМИ к проблеме вызвал громкий скандал, связанный со все тем же Чэнь Аньчжи. Осенью 2019 года владелица нескольких животноводческих ферм Ню Фанфан записалась на лекцию знаменитого мотиватора, вдохновленная рекомендацией знакомого. Ню Фанфан заплатила 1680 юаней (\$240), чтобы вместе с мужем попасть на лекцию гуру. Чэнь Аньчжи произвел на супружескую пару настолько приятное впечатление, что они распродали почти все свое стадо и за вырученные 1,08 млн юаней (\$155 тыс.) приобрели статус «учеников высшего разряда». Но заветный статус не принес крестьянам обогащения, и разочаро-

ванная чета подала иск в суд с требованием, чтобы Чэнь Аньчжи вернул им гонорар. После этого обличительный материал, который призывал гуру к ответу, вышел и в газете «Сяофэй жибао» («Потребитель»).

Вслед за журналистами с критикой курсов выступили пользователи китайской Сети. Они называли Чэнь Аньчжи мошенником, сравнивали стоимость его лекционных курсов с лучшими университетскими программами МВА и сетовали на доверчивость местных предпринимателей. Многие переопубликовывали запись беседы Чэнь Аньчжи и будущего миллиардера главы Alibaba Джека Ма, которая была показана по телевидению в конце 2000-х годов. Их иронию вызывало то, что один из богатейших людей Китая смог

заработать свое состояние, не прибегая к услугам бизнес-тренеров. Чэнь снисходительно отметил веру главы интернет-гиганта в себя.

К несчастью для Чэнь Аньчжи, его знаний в области «науки об успехе» не хватило для того, чтобы вовремя погасить скандал. Все, что он смог сделать, — это опубликовать на своем сайте открытое письмо с обвинениями в адрес редакции газеты «Потребитель», утверждая, что она в своей статье нанесла непоправимый урон его деловой репутации. В результате кампании основоположник китайского коучинга был вынужден прекратить активную деятельность и в настоящее время предлагает консультации только через мессенджеры.

#### ЭТО «СПАРТА»!

Наиболее ярким из подражателей Чэнь Аньчжи оказался Лю Имяо, который предпочитает, чтобы его называли просто Брат Лю. Будущий гуру родился недалеко от Харбина, а в 1999 году отправился искать лучшей жизни на юг, в Шэньчжэнь, где и произошла его судьбоносная встреча с главным китайским мотивационным спикером. Как сообщают биографы Брата Лю, первоначально он прилежно исполнял роль ученика, занимаясь подготовкой выступлений Чэня и распространением его лекций.

Однако в подмастерьях амбициозный Лю провел не более года — вскоре он принял решение начать сольную тренерскую карьеру. В отличие от своего учителя Брат Лю вообще не имел никакого опыта ведения бизнеса. Кроме того, как следует из его официальной биографии, он ограничился средним образованием в обычной школе. Тем не менее природное обаяние позволило ему завоевать доверие простодушных китайских предпринимателей. «Брат Лю так наставлял нас: во всех делах необходимо видеть волю Небесного Дао, — рассказывала Жуань Сицзы, ученица бизнес-гуру, владелица нескольких артелей по обработке жемчуга. — Небесное Дао укажет вам, кто ваш самый главный клиент, какой рынок является наиболее перспективным». Новый гуру помогал слушателям стать чище душой. «Когда я послушала его выступление, у меня началось просветление. Деньги перестали быть основной темой в моих отношениях с клиентами. Я осознала: какой же капиталисткой я была! Брат Лю помог мне пересмотреть взгляды на свой бизнес», — добавила Жуань.

Как и Чэнь, Брат Лю проявил недюжинный талант в институционализации своего дела. В 2002 году он основал свою бизнес-школу «Сыбада» («Спарта»). Спустя десять лет школа разрослась до 200 отделений, а штат сотрудников составлял 5 тыс. человек.

Стоимость посещения наиболее дорогих курсов могла доходить до 300 тыс. юаней (\$43 тыс.). Такую цену ученики платили, чтобы узнать, как «обновить процессор в голове у предпринимателя и найти новую душу для бизнеса» (цитата с официального сайта школы).

При этом тренер внутри своей компании выстроил отношения, напоминающие классические примеры восточных деспотий, — авторитет Брата Лю в школе был непререкаем. «Лю — это парящий в небе дракон, мы же — слоняющееся по земле стадо свиней», — рассказывали бывшие сотрудники «Спарты». Тем не менее для клиентов школы образ учителя оставался привлекательным. «У меня нет никаких способностей, за исключением одной — пробуждать в людях их скрытые силы», — признавался в интервью тяньцзиньскому телевидению Лю Имяо.

Кампания по искоренению порочной практики не обошла и «Спарту». Школу Брата Лю обвинили в завышенной стоимости посещения, низком качестве читаемых курсов. Многие разглядели в «Спарте» и признаки очередной финансовой пирамиды. А экспрессивный стиль выступлений гуру у критиков вызвал ассоциации с «вливанием петушиной крови» — практикой сельских врачей во время «культурной революции»: деревенские эскулапы верили, что инъекции крови животных могут воодушевить и придать сил пациентам.

#### КУРИНЫЙ БУЛЬОН

Гонения на мотивационных спикеров обнажили неприглядную изнанку китайского инфобизнеса. За 20 лет, что экстравагантные китайские гуру были властителями дум предпринимателей средней руки, им не удалось трансформировать содержание своих курсов. Большинство из них так и остались набором разнородных идей, почерпнутых из сомнительных источников. «Звездный час бизнес-тренера короток — не более двух-трех лет, — говорит руководитель ведущего китайского издательства, выпускающего мотивационную литературу, Тань Чживэнь. — Как певец зависит от одного хита, так тренер зависит от содержания своего главного курса».

Судя по всему, мода на тренинги в Китае быстро спадает. Новое поколение предпринимателей, отличающееся более широким кругозором, чем их «старшие братья», начинавшие бизнес в 1990–2000-е, предпочитает тратить скромный капитал на обучение в школах, где можно пройти стандартный курс МВА. Уделом мастеров чэнгунсюэ остается роль «продавцов куриного бульона» — так в Китае называют людей, прославившихся пересказом банальных истин и старых анекдотов. ■

# Курс на цифровизацию налогового законодательства. Налоговый контроль 2020

18 февраля,  
Марриотт Тверская



## О чем:

ФНС демонстрирует уверенный рост налоговых поступлений в бюджет, впечатляя новыми цифровыми возможностями и правовыми инструментами налогового администрирования.

Внесены масштабные поправки в Налоговый кодекс, меняются правила применения популярных налоговых режимов, ужесточается налоговое администрирование, усилен банковский и межведомственный контроль за финансовыми операциями.

В рамках ежегодной конференции РБК эксперты налогового права представят важные с точки зрения налоговой безопасности и налоговой оптимизации изменения в налогообложении в 2020 году и их практические последствия для бизнеса.

Программа: Юлия Веселова — [jveselova@rbc.ru](mailto:jveselova@rbc.ru), +7 985 173 32 03

Участие: Инна Галлер — [igaller@rbc.ru](mailto:igaller@rbc.ru), +7 964 772 34 84

Партнерство: Анна Герасимова — [agerasimova@rbc.ru](mailto:agerasimova@rbc.ru), +7 926 014 49 94

2020 год. Реклама. 18+

# Инфраструктура новой экономики: цифровая карта промышленности

## Мнение эксперта



**Иван Лобанов**  
ГУУ

Цифровизация экономических и производственных процессов становится ключевым фактором конкурентоспособности на внутреннем и международном рынках. На сегодняшний день актуальная задача — обмен опытом цифровизации производства между представителями компаний и регионами.

Так, в рамках III Международного научного форума «Шаг в будущее», Государственный университет управления

подписал стратегические соглашения с «Деловой Россией» и Ассоциацией развития кластеров и технопарков России. Эти соглашения выходят из логики максимально близкого контакта с индустриальными партнерами и вовлечение реальных предприятий реального сектора экономики в образовательный процесс, что является нашей первоочередной задачей.

Для нас очень важны такие организации, как «Деловая Россия», с которой мы подписали соглашение о сотрудничестве и совместных проектах. Необходимо, чтобы этот потенциал взаимодействия был реализован на территории Государственного университета управления, через стажировки преподавателей, практическую работу со студентами, через определение реальных тем для

выпускных контрольных работ студентов. Специалист, который выходит из стен высшего учебного заведения был востребован работодателем непосредственно в том виде, в котором подготовил его вуз. Сейчас идет много нареканий со стороны индустриальных партнеров, работодателей в связи с тем, что вузы готовят специалистов, которых потом приходится переучивать или давать им дополнительные компетенции, чтобы человек вошел в производственный процесс. Важно, чтобы на площадке всех университетов, включая Государственный университет управления, специалист получал максимальное количество компетенций.

Эта задача амбициозная и актуальная для сегодняшнего российского образования. Мы активно идем по этому пути.

Что касается соглашения с общественной организацией, которая занимается промышленными кластерами и технопарками — это тоже одно из направлений нашей работы. Мы совместно с ассоциацией занимаемся анализом и рейтингованием субъектов Российской Федерации в части инвестиционной привлекательности, создания технопарков и промышленных кластеров. Для нас это хорошая экспертная работа и ей мы занимаемся уже на протяжении практически двух лет.

2020 год. Реклама. 18+